

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 1T17. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO, e Douglas Furlan, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço ri.totvs.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Maia, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Maia, pode prosseguir.

Gilsomar Maia: Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 1º trimestre de 2017. Dou início no slide 3 onde temos os eventos recentes relacionado à assembleia geral e ao novo campus da TOTVS em São Paulo.

A assembleia de 20 de abril teve participação de acionistas que representaram 75,7% do capital social, sendo que 35,2% do capital social participaram via boletim de voto à distância. A assembleia aprovou todas as matérias da ordem do dia, com destaque para:

- (i) a aprovação, por unanimidade, da proposta de distribuição de dividendos no valor de R\$7,4 milhões referentes ao exercício de 2016, a serem pagos em 10 de maio de 2017. Esse valor de dividendos, somado aos juros sobre capital próprio declarados em 2016, totalizou R\$91,6 milhões e corresponde a 60% do lucro líquido do exercício de 2016;
- (ii) a aprovação, por unanimidade, da remuneração global dos administradores para o exercício de 2017; e
- (iii) a eleição, com 70,7% de aprovação do capital social, de Gilberto Mifano, Maria Leticia de Freitas Costa e Henrique Andrade Trinckquel Filho como novos membros independentes do Conselho de Administração.

Outro evento recente que merece destaque é a mudança da TOTVS para a nova sede social ao longo do mês de março. Com a mudança, a TOTVS reuniu num só local quase 3.000 participantes, antes distribuídos em sete locais na cidade de São Paulo e na região metropolitana.

A nova sede social é um campus tecnológico especialmente desenhado para a TOTVS que conta com mais de 21.000 m² de área, inspirado em experiências das principais empresas tecnologia do Vale do Silício na Califórnia.

Além do benefício de concentrar as áreas de desenvolvimento, de vendas e administrativa da Companhia na Grande São Paulo em um único lugar, a nova sede conta com um ambiente propício para experiências inovadoras ligadas a grandes tendências tecnológicas, como mobilidade e computação em nuvem, elementos fundamentais na estratégia da Companhia de promoção da transformação digital entre seus clientes.

Agora, início meus comentários sobre o resultado do trimestre, no slide 4. Vale lembrar que, para preservar a comparabilidade, os números consolidados pró-forma de 12 meses encerrados no 1T16 incluem também os resultados da Bematech.

Neste trimestre, a receita líquida cresceu 1,6% ano contra ano, resultado do crescimento de 8,0% da receita recorrente, e da queda de 8,3% da receita não recorrente, tendo a receita recorrente representado 64,4% da receita líquida do trimestre ou 3,8 pontos percentuais acima do 1T16. Nos últimos 12 meses, a receita recorrente elevou sua participação sobre a receita líquida total em 5,7 pontos percentuais.

Quando analisada por negócio, no slide 5, vemos que o crescimento de 5,3% da receita de software e de 2,8% da receita de hardware afetaram positivamente o crescimento da receita líquida ano contra ano. Já a receita de serviços reduziu sua participação sobre a receita total em 2,5 pontos percentuais ano contra ano e totalizou R\$128,6 milhões no 1T17, mesmo patamar do 4T16.

Em hardware, o crescimento ano contra ano é resultado principalmente das vendas de soluções de automação no período, com destaque para o Bemacash. Vale ressaltar que o crescimento de soluções de automação é consequência da estratégia da Companhia em ofertar soluções que colaborem para a gestão mais eficiente dos negócios dos nossos clientes, tornando-os cada vez mais competitivos em seus segmentos de atuação.

Na comparação com o trimestre anterior, a redução da receita é consequência principalmente da sazonalidade das vendas no período.

Em serviços, a queda ano contra ano é resultado da redução de 1,0% nos serviços de implementação de software, principalmente por conta do menor ritmo de vendas observado nos últimos trimestres, e da redução de 20,5% dos serviços não relacionados à implementação de

software, consequência principalmente do menor volume de venda dos serviços de consultoria a partir do 2S16 e da venda da operação de serviços de BPO de Recursos Humanos em 2016.

Já a receita de software do 1T17 cresceu 5,3% ano contra ano, 4 pontos percentuais acima do crescimento dos últimos 12 meses, consequência principalmente do crescimento de receita de subscrição e do incremento do modelo corporativo de licenciamento, que comentarei agora no slide 6.

A receita do modelo de licenciamento de software, que combina as receitas de licenças e de manutenção, cresceu 5,7% trimestre contra trimestre, impulsionado sazonalmente pelo incremento das licenças do modelo corporativo, que totalizou R\$13,9 milhões no trimestre ou 29,5% acima do incremento do 1T16.

No modelo corporativo, o cliente tem acesso irrestrito aos sistemas da TOTVS e paga um incremento de licença no início de cada ano com base em seu crescimento real do período imediatamente anterior, além de ajustar o montante de manutenção mensal recorrente.

Dessa forma, esse crescimento do modelo corporativo retrata o maior ritmo de crescimento dos clientes sob esta modalidade no ano de 2016, sobretudo nos segmentos de Agroindústria, Manufatura e Saúde, a despeito da deterioração do cenário econômico brasileiro e do menor número de clientes de licenciamento adicionados no período.

Já a receita de subscrição cresceu 31,3% ano contra ano e 6,7% trimestre contra trimestre, impulsionando a elevação da receita de software, que cresceu trimestre contra trimestre pelo 3º trimestre consecutivo.

Esse crescimento da receita de subscrição resultou principalmente da maior participação das vendas a clientes novos de médio e pequeno portes nos últimos 12 meses, especialmente na modalidade TOTVS Intera, lembrando que as vendas de Intera no mês de março não afetaram a receita de subscrição do trimestre, uma vez que o primeiro faturamento se dá no mês seguinte à realização da venda.

Já a ARR, ou Receita Recorrente Anualizada, apresentada no gráfico à direita do slide, capturou as vendas do mês de março, pois essa métrica bastante popular no mundo SaaS mede a evolução da receita recorrente dos próximos 12 meses, com base nos contratos firmados até o encerramento do período. No 1T, a ARR de subscrição totalizou R\$280,7 milhões, 36,2% acima do 1T16, e a ARR adicionada no trimestre foi de R\$20,7 milhões.

O crescimento ano contra ano da ARR dos últimos 5 trimestres mostra que estamos evoluindo na transição do modelo de licenciamento para o de subscrição de software, elemento chave para atingirmos nosso objetivo de tornar a TOTVS uma “Single Subscription Company” e prover a transformação digital em nossos clientes.

Além do crescimento do Intera e do Fly01, o crescimento da ARR reflete a migração de 69 clientes de manutenção para subscrição no 1T e também as vendas de Bemacash nos últimos trimestres, que comentarei agora no slide 7.

O Bemacash é mais uma das iniciativas da TOTVS para explorar o mercado de microempresas do Brasil e é também uma porta de entrada para as nossas soluções de negócio, o que contribui para a geração de novas oportunidades de venda de software no médio prazo para as microempresas que se tornarem pequenas e médias.

No trimestre, vendemos 1.073 novas unidades de Bemacash, apesar do efeito negativo da sazonalidade de vendas do trimestre. Vale lembrar que grande parte das vendas de Bemacash realizadas nos últimos períodos ainda não afetou a receita de subscrição, uma vez que os novos clientes Bemacash passaram a ser clientes de software entre o 8º e 11º mês de contratação da solução, quando se inicia o pagamento da subscrição do software.

Agora passo a apresentação ao Douglas, que comentará sobre o resultado de software no slide 8.

Douglas Furlan: Obrigado, Maia. Bom dia a todos.

Antes de iniciar meus comentários sobre o resultado de software, gostaria de lembrar que os custos e despesas do 1T17 foram impactados integralmente pelo reajuste salarial de 6,29% estabelecido pela convenção coletiva aos funcionários de São Paulo, que representam aproximadamente metade da folha de pagamento total da TOTVS.

Além do reajuste salarial, a convenção coletiva estabeleceu o pagamento de um abono salarial em agosto de 2017 equivalente a 10% de um salário na data-base de dezembro de 2016. Esse abono, no valor de R\$1,8 milhão, foi integralmente provisionado no trimestre.

A margem de contribuição de software do trimestre diminuiu 210 pontos base na comparação com o 1T16, reflexo do crescimento do custo de software e dos investimentos com P&D em patamares superiores ao da receita de software no período.

O crescimento do custo de software ano contra ano reflete a participação de soluções complementares providas por parceiros nas vendas no período, enquanto que o crescimento dos investimentos com P&D reflete principalmente os reajustes nos últimos 12 meses.

Na comparação com o 4T16, a elevação da margem de contribuição de software se deu essencialmente pela combinação do crescimento da receita de software, já comentado pelo Maia, com a redução dos investimentos em P&D, consequência principalmente da conclusão de projetos de inovação específicos para o segmento de Saúde e Cloud, além dos gastos adicionais com a readequação de estrutura promovida pela Companhia no 4T16.

No slide 9, a margem de contribuição de serviços do 1T17 cresceu 80 pontos base trimestre contra trimestre, mesmo com o reajuste salarial em São Paulo, principalmente por conta da readequação de estrutura promovida pela Companhia, que resultou em custos adicionais com os desligamentos de pessoal no 4T16 e na redução dos custos recorrentes com pessoal no 1T17.

Na comparação ano contra ano para o 1T17 e para os últimos 12 meses, a redução da margem de contribuição reflete essencialmente a menor alocação de profissionais de serviços em decorrência da redução do ritmo de vendas de projetos, além dos reajustes salariais coletivos realizados, que não foram integralmente repassados aos projetos de serviços no período.

Passando para o slide 10, o resultado de hardware do trimestre cresceu 24,9% ano contra ano, com margem de contribuição de 37,5%, 660 pontos base superior à margem do 1T16. Esse crescimento se deve majoritariamente à convergência entre o ajuste de preço promovido pela Companhia e a variação cambial de custo ao longo do período.

Nos últimos 12 meses, o resultado de hardware diminuiu 10,8%, essencialmente por conta da queda da receita líquida de hardware, da redução da receita de subvenção e da ativação de R\$5,7 milhões dos gastos com P&D de hardware pela Bematech em 2015.

Para falar agora sobre despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o slide 11. No 1T, as despesas de vendas e comissões em conjunto elevaram sua participação sobre a receita líquida em 160 pontos base quando comparada ao 1T16 e em 70 pontos base nos últimos 12 meses.

Esse aumento se deve à variação no mix de vendas entre franquias e unidades próprias, ao maior volume de venda de software no modelo de subscrição e aos ajustes do modelo de remuneração da equipe de vendas realizados no 1S16.

Na comparação com o trimestre anterior, o aumento é consequência principalmente do crescimento da receita líquida de software no período e do reajuste salarial em São Paulo.

No 1T17, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas reduziram sua participação sobre a receita líquida em 230 pontos base trimestre contra trimestre, consequência principalmente do montante de R\$19,7 milhões adicionado à provisão para contingências no 4T16 e à adequação de estrutura realizada no período.

É importante mencionar que esse bloco de despesas foi negativamente afetado pela baixa não recorrente de ativos imobilizados das antigas instalações deixadas na mudança para a nova sede da Companhia, no montante de R\$1,9 milhão.

A provisão para crédito de liquidação duvidosa representou 1,6% da receita líquida no 1T17, mesmo patamar do 4T16, refletindo o nível de inadimplência observado na operação durante o período.

Já as despesas de propaganda e marketing representaram 1,7% da receita líquida no 1T17, ante 1,5% no 1T16, principalmente pelo crescimento da receita líquida em patamar inferior aos reajustes salariais coletivos e atualizações de contratos com fornecedores realizados e ao longo dos últimos 12 meses.

No slide 12, o EBITDA do 1T17, ajustado pela baixa não recorrente de ativos imobilizados das antigas instalações em São Paulo, totalizou R\$90,1 milhões, 48,4% superior ao EBITDA Ajustado do 4T16, e a margem EBITDA Ajustada foi de 16,1%, crescimento de 510 pontos base sobre a margem EBITDA Ajustada do 4T16.

O crescimento do EBITDA Ajustado trimestre contra trimestre se deu principalmente pelo crescimento da receita de software, impulsionada principalmente pela receita de taxas de licenciamento incrementais do modelo corporativo e pela receita de subscrição, conforme comentado anteriormente pelo Maia, e também pela redução das despesas gerais e administrativas.

Na comparação ano contra ano, mesmo com o crescimento das receitas de software e hardware, o EBITDA Ajustado caiu 21,4%. Essa queda é consequência principalmente da redução da margem de serviços e da elevação das despesas comerciais e administrativas.

No slide 13, a queda do lucro líquido ajustado ano contra ano em patamar superior ao do EBITDA Ajustado é resultado principalmente da maior despesa financeira, consequência da elevação da taxa de juros de longo prazo, que é utilizada na atualização dos principais financiamentos contratados e debêntures, e da redução da receita financeira no período por conta da redução do caixa bruto e da dívida bruta.

Na comparação com o 4T16, o crescimento do lucro líquido inferior ao crescimento do EBITDA foi afetado pela menor taxa efetiva de Imposto de Renda no 4T16 por conta dos juros sobre capital próprio aprovados em dezembro de 2016.

Agora, volto a apresentação ao Maia para comentar sobre fluxo de caixa e endividamento no slide 14.

Gilsomar Maia: A dívida líquida caiu 7% ano contra ano e 8% trimestre contra trimestre e representou 1,3x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, ou seja o mesmo patamar do 4T16.

A geração livre de caixa do 1T17 foi 31% superior ao 4T16, principalmente por conta da redução de 59% da necessidade de capital de giro e do menor volume de investimentos em ativo fixo. Já as atividades de financiamento consumiram 26% mais recursos por conta da amortização de parte

do principal das debêntures emitidas pela Bematech em 2014, do recolhimento do Imposto de Renda na fonte relativo aos juros sobre capital próprio, comentado pelo Douglas, e dos pagamentos das parcelas de leasing contratados em trimestres anteriores, especialmente ligados ao investimento na nova sede.

Na comparação com o 1T16, a geração livre de caixa cresceu 690%, principalmente pela redução de 88% da necessidade capital de giro no período.

Nos últimos 12 meses, a geração livre de caixa foi positiva em R\$214 milhões, ante uma geração livre de caixa negativa de R\$315 milhões no período anterior, consequência principalmente da redução dos investimentos em capital de giro de 64% e do pagamento de R\$474 milhões na reorganização societária com a Bematech no 4T15.

A despeito da elevação da geração livre de caixa, o caixa bruto decresceu 39% nos últimos 12 meses, consequência principalmente do início, no 4T15, da amortização de principal do financiamento contratado pela TOTVS junto ao BNDES em 2013; e da amortização de R\$48 milhões do saldo remanescente do principal das debêntures.

Passo agora para as considerações finais no slide 15. Neste trimestre, a receita total de software acelerou seu crescimento ano contra ano para 5,3%, versus 1,0% no 4T16. Este foi o 3º trimestre consecutivo de crescimento trimestre contra trimestre, o que evidencia que a transição para o modelo de subscrição já passou o ponto de inflexão e estabeleceu uma tendência de crescimento da receita de software.

A receita de subscrição cresceu 31% ano contra ano e atingiu o patamar de R\$280 milhões de receita recorrente anualizada, valor 36% maior ano contra ano, o que também contribuiu para o crescimento de 7% da receita recorrente de software no período.

Assim como ocorreu com a receita, estamos determinados em estabelecer um ponto de inflexão e também uma tendência de crescimento sustentável para a lucratividade da Companhia. Assim, o crescimento de 48% do EBITDA Ajustado sobre o 4T16 deve ser entendido como um sinal desta nossa determinação.

Agora ficamos à disposição para a seção de perguntas e respostas.

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Fred Mendes, Bradesco.

Fred Mendes: Bom dia a todos e obrigado mais uma vez pelo call. Eu tenho apenas uma pergunta. Quando olhamos a abertura das despesas comerciais, houve um aumento substancial das

despesas com vendas na comparação anual. É claro que há um descasamento entre despesas com vendas e comissões em função da mudança do modelo de remuneração.

Mas seria possível vocês abrirem para nós as vendas diretas e indiretas? Ou pelo menos a evolução das vendas indiretas e se vocês notaram alguma melhora nesse sentido? Obrigado.

Gilsomar Maia: Obrigado, Fred, aqui é o Maia. Com relação à pergunta sobre as despesas comerciais, temos duas linhas nesta rubrica de despesas: primeiro as próprias despesas com vendas, e segundo as comissões.

A despesa com vendas é basicamente o custo da nossa equipe de vendas diretas. Já a despesa com comissões está relacionada aos nossos canais de distribuição. Desde o lançamento do modelo de subscrição, procuramos definir os incentivos da equipe de vendas visando alinhar o seu incentivo para vender licenças e subscrições. Em termos práticos, eles podem ganhar o mesmo valor vendendo as duas coisas, e isso cria um descasamento entre as despesas de venda e a receita bruta, especificamente no caso do modelo de subscrição.

O que não se aplica à despesa com comissões, porque as comissões funcionam como participação da receita e então são uma porcentagem da receita e isso está mais alinhado com a nossa receita bruta.

Falando da participação das vendas via franqueados, eu posso dizer que nos últimos trimestres nós temos visto um aumento da participação dos franqueados no total de subscrição, o que nos ajudou a acelerar o crescimento de subscrição nos últimos trimestres. Portanto, este modelo tem se tornado mais substancial entre eles e isso tem nos ajudado a aumentar esta participação.

Fred Mendes: Obrigado, Maia, obrigado, Douglas. Só mais uma pergunta, como vocês estão mudando a sua forma de vender, focando mais no modelo de subscrição do que em licenças, devemos esperar uma redução da provisão para devedores duvidosos? Conforme avançamos, já que os clientes do modelo de subscrição pagam mensalmente, eu acho que o seu risco de inadimplência, pelo menos na nossa visão, deve diminuir. Vocês acham que faz sentido pensar assim?

Gilsomar Maia: Faz sentido no longo prazo, porque é importante lembrar que no modelo tradicional de licenças, o cliente adquire uma cópia licenciada do nosso software e paga uma taxa mensal. Mas em um cenário extremo, o cliente pode deixar de pagar pela manutenção e continuar usando o software, porque ele adquiriu a licença.

Já no modelo de subscrição, eles apenas assinam o serviço e caso interrompam o pagamento da mensalidade de subscrição, depois de um tempo eles deixam de ter a disponibilidade do software.

Então, neste aspecto, o modelo de subscrição pode ajudar a diminuir a inadimplência. Este nível de inadimplência que temos hoje está mais relacionado ao cenário macroeconômico como um todo, mas podemos correlacionar parcialmente que o modelo de negócios pode contribuir. Não

quero criar a expectativa de que a mera migração para subscrição resolveria 100% do problema de inadimplência que temos hoje.

Fred Mendes: Certo, Maia, muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Richard Dineen, do UBS.

Richard Dineen: Oi, muito obrigado por aceitar minha pergunta e parabéns pelo bom desempenho operacional sequencial. Eu só queria saber se devemos esperar algum tipo de continuidade desta melhora nos principais segmentos de receita à medida que a economia continuar se recuperando. Eu gostaria de saber o quanto de visibilidade vocês têm do 2T e 2S17 e se há alguma possibilidade de reavaliar o seu guidance de EBITDA em algum momento. Qualquer informação a esse respeito será útil e então farei um follow-up.

Gilsomar Maia: Obrigado pela pergunta, Richard. Talvez seja bom repassar rapidamente as principais correntes de receita que temos.

Começando por licenças, nós nos beneficiamos no 1T pelo bom desempenho do modelo corporativo. O restante de licença - fora do modelo corporativo - ainda apresenta queda em relação ao ano passado, queda aproximada de 12%, porém quando comparamos o ambiente hoje com um ano atrás, nós percebemos um humor um pouco mais otimista no mercado, então isso pode ser favorável para o desempenho de licenças no restante do ano.

Não quero dizer que a tendência de queda no modelo de tradicional de licença pode ser revertida. Mas eu, pessoalmente, acredito que não devemos ver uma queda tão acentuada em licença como vimos nos últimos dois anos, o que pode ajudar em termos de margem no curto prazo. Você deve ser lembrar que nos últimos dois anos a queda acentuada de licenças penalizou bastante o lucro (bottom line).

A segunda linha está relacionada à manutenção, que possui uma boa correlação com a venda de licenças. Eu sempre procuro lembrar as pessoas de que nós possuímos três principais variáveis na equação de manutenção: a primeira é o churn, que continua alto e vimos uma leve melhora este trimestre, mas nada relevante em termos de churn;

A segunda variável é a inflação, que tem diminuído consistentemente, principalmente no último mês, em que vimos o IGP-M negativo, e isso pode ser desfavorável para reajustes ao longo do ano; e a terceira variável é o acréscimo de novos contratos de manutenção advindos da venda de novas licenças.

Então eu consigo ligar esse comentário com o meu anterior relacionado ao desempenho de licenças. Se o desempenho de licenças for mais estável ao longo do ano, eventualmente

poderemos compensar qualquer impacto negativo da desaceleração da inflação, e veremos alguma melhoria em termos de churn ao longo do ano.

Manutenção provavelmente não terá um desempenho tão bom quanto no 1T, porque o modelo corporativo causou um impacto muito positivo no 1T, mas temos uma boa chance de manutenção ficar mais estável ao longo do ano também.

Já serviços ainda está sob pressão. Temos uma questão de alocação de técnicos também, nossos técnicos de venda não têm sido plenamente alocados há algum tempo, e isso tem sido um problema para capturar uma melhora em termos de resultado de serviços. A medida adotamos aqui é basicamente a de tentar vender projetos de serviços menores, porque podemos ver rapidamente a evolução da implementação e, com isso, os resultados de serviços também.

Estamos tentando ter uma implementação mais eficiente de serviços também. Então é, em parte, estrutural e nós devemos ver alguma melhora ao longo do ano, mas uma melhora gradual.

E a última é hardware, hardware apresenta um comportamento bastante sazonal no 1T, que é a sazonalidade negativa para o negócio de hardware em qualquer lugar. Nós vemos uma melhora consistente no negócio de hardware. Há uma mudança estrutural no negócio de hardware de Bemacash após a fusão da Bematech com a TOTVS, e você deve se lembrar que nós descontinuamos as impressoras fiscais em meados de 2015 e isso impactou negativamente o resultado de hardware.

A partir daquele ponto, nós conseguimos melhorar a qualidade do negócio de hardware da Bematech, tentando vender mais soluções de negócios do que soluções fiscais, e isso pode explicar o bom desempenho de hardware. E nós temos boas expectativas para a linha de hardware este ano, e também para a criação de cada vez mais cross selling entre os clientes atuais da TOTVS, tentando aproveitar mais isso.

Em termos de lucro (bottom line), a desaceleração da inflação também cria possíveis expectativas com a redução dos reajustes salariais para o resto do ano, e isso pode ter uma pressão menor sobre os nossos custos e como consequência vemos uma tendência positiva em termos de receita de software.

Então o novo modelo de subscrição está acrescentando mais receitas do que afetando negativamente as vendas e ele pode recuperar parte da nossa margem ao longo do ano, e nós vemos isso como uma possibilidade de ficarmos naquela faixa de *guidance* de EBITDA que anunciamos no último trimestre. Não sei se fui claro nas minhas explicações.

Richard Dineen: Sim, foi excelente, muito detalhado. Se eu puder fazer apenas um follow-up bem rápido sobre o benefício fiscal Brasil Maior que você mencionou. Existe alguma forma de mensurar a probabilidade de alteração desse benefício? E existe algum outro benefício fiscal com o qual

vocês contam hoje que pode estar em risco, considerando que o governo está analisando todos os impostos e buscando aumentar a arrecadação? Eu só queria entender se tem algo mais que deveríamos considerar que vocês se lembrem.

Gilsomar Maia: Certo, vamos lá. Após o lançamento da medida provisória do governo federal, a associação de empresas de tecnologia deu início a um movimento para tentar dialogar com o governo, com o executivo e o legislativo, para explicar ao governo que se o objetivo é aumentar a arrecadação de impostos, eles conseguirão o efeito contrário, e eles estão avançando para onerar a folha ao invés de onerar o consumo de tecnologia.

Todo o setor de tecnologia está caminhando cada vez mais em direção à automação, onde a mão-de-obra tende a se tornar menos relevante na estrutura de custos das empresas de tecnologia. Então se as autoridades fiscais alterarem a oneração para a folha, para o desenvolvimento, no médio e longo prazos eles irão arrecadar menos impostos, então não faz sentido. Não faz sentido do lado deles arrecadar mais impostos e também não faz sentido especialmente para os desenvolvedores locais. Toda vez que o governo considera taxar o desenvolvimento, a folha de pagamento, ele desmotiva os desenvolvedores locais e incentiva o desenvolvimento de tecnologia no exterior. Isso não faz sentido e cria uma desvantagem para os desenvolvedores locais de tecnologia.

Eu sei que não é uma conversa fácil, porque o governo tem uma imensa pressão em termos de orçamento, mas estamos tentando sensibiliza-los para que percebam que estão tomando uma medida equivocada.

Pessoalmente, eu acho que isso será analisado em cerca de um mês e não mais que isso, porque a medida provisória entrará em vigor a partir de 1º de julho, e então se eles não tomarem uma decisão final a esse respeito, será tarde demais, e se a medida provisória for mantida como está hoje, o que temos visto da maioria das empresas no nosso mercado – e é o que está na nossa mente – é transferir para o preço, não há outra opção.

Essa alteração de carga tributária afetará mais de 50 setores da nossa economia e ela então altera a estrutura de custos de setores e empresas da nossa economia. É difícil aceitar que as empresas simplesmente absorvam estes custos, então não há opção, e no nosso caso, quando você olha para os nossos números, você pode ver claramente que o maior desafio está relacionado a serviço, então este é o “problema” mais concentrado que precisamos resolver.

Richard Dineen: Certo, foi muito útil, parabéns mais uma vez.

Operadora: Mais uma vez lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilsomar Maia para as considerações finais. Por favor Sr. Maia pode prosseguir.

Gilsomar Maia: Obrigado a todos por participar da nossa teleconferência hoje. Foi um bom começo de ano em relação ao início do ano passado. Sabemos que temos muito trabalho para fazer aqui, mas o nosso principal desafio hoje é tentar estabelecer, como eu mencionei nas minhas considerações finais antes da sessão de perguntas e respostas, uma tendência de crescimento do lucro (bottom line) assim como conseguimos fazer com as receitas.

Obrigado a todos por participar da teleconferência e desejo um bom dia a todos.

Operadora: A áudio conferência da Totvs está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.