

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T17 da TOTVS. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO, e Douglas Furlan, Gerente Executivo 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](http://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. Dou início no slide 3 onde falarei um pouco sobre a plataforma de inteligência artificial Carol, mais um passo para a promoção da transformação digital de nossos clientes.

Lançada no último mês de junho, a **Carol** tem como objetivo aprimorar a propriedade dos dados dos clientes, ampliar a capacidade de análise e a velocidade na tomada de decisão diante de um volume crescente de informações. Além disso, a Carol atuará como uma assistente virtual, respondendo perguntas e oferecendo insights de negócio.

Utilizando técnicas de Deep Learning, Redes Neurais e soluções de Machine Learning, a **Carol** já dispõe de aplicações para os segmentos de **Varejo e Educação**.

Em **Educação**, foram desenvolvidos na Carol algoritmos que utilizam informações internas e externas, como redes sociais, para mensurar o risco e impacto financeiro da evasão escolar, recomendando ao cliente ações para a mitigação desse risco.

A Carol passa a compor nosso portfólio como uma plataforma integrada às nossas aplicações de gestão por segmento, bem como às plataformas de ERP, RH e de produtividade e colaboração. Ao longo do último ano, as equipes dessas aplicações e plataformas passaram a contar com

cientistas de dados que estão desenvolvendo algoritmos na Carol, muitos com a participação de clientes, que estão sendo incorporados às aplicações dos segmentos.

Agora passo para o segundo evento recente do trimestre, ocorrido no último dia 31 de julho, quando o Conselho de Administração deliberou pela distribuição de Juros sobre o Capital Próprio intermediários referentes ao primeiro semestre de 2017 no montante de R\$32,9 milhões, ou aproximadamente R\$0,20 por ação. O pagamento dos juros sobre capital próprio ocorrerá no dia 6 de outubro aos acionistas detentores de ações da Companhia em 3 de agosto.

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 2T16 incluem também os resultados da Bematech.

Neste trimestre, a receita líquida cresceu 1% ano contra ano, resultado do crescimento de 8% da receita recorrente e da queda de 10% da receita não recorrente, tendo a receita recorrente representado 2/3 da receita líquida do trimestre, ou 4,3 pontos percentuais acima do 2T16. **Nos últimos 12 meses, a receita recorrente elevou sua participação sobre a receita líquida total em 5,4 pontos percentuais.**

Quando analisada por negócio no slide 5, vemos que o desempenho obtido nas receitas de software e de hardware levou ao aumento da receita líquida ano contra ano.

**Em hardware, o crescimento ano contra ano de 3,5% resultou do crescimento de 9% das vendas de soluções não fiscais, que representaram 75% da receita de hardware do trimestre e mais do que compensaram a queda de 7,6% das vendas de hardware fiscais do período.**

**O crescimento das soluções não fiscais é consequência da estratégia da TOTVS em oferecer soluções de automação que combinam software e hardware e colaboram para a gestão mais eficiente dos negócios dos clientes, tornando-os cada vez mais competitivos em seus segmentos de atuação.**

A transição de soluções fiscais, antes exclusivamente não-recorrentes, tem gerado oportunidades para a elevação da receita recorrente de software.

Passando para Serviços, a variação tri contra tri reflete a redução dos serviços de implementação de software a clientes de grande porte, consequência principalmente da queda de vendas de licenciamento em trimestres passados.

Na comparação ano contra ano, a variação resultou também da queda de 21,4% dos serviços não relacionados à implementação de software, refletindo o menor volume de venda de consultoria a partir do 2S16 e a venda da subsidiária TOTVS RO em agosto de 2016.

**A receita de software do 2T cresceu 6,6% ano contra ano, ou 3,7 pontos percentuais acima do crescimento dos últimos 12 meses**, resultado da combinação do crescimento de 1% do modelo de licenciamento, que compreende as receitas de licenças e de manutenção, e **do avanço de 36% de subscrição**, que comentarei agora no **slide 6**.

O modelo de licenciamento passou de 84% da receita de software no 2T16 para 80% neste trimestre. Essa queda é consequência do menor volume de vendas de licenças e fatores que também afetaram negativamente a receita de manutenção, como a inadimplência, reduções de contratos e a redução do IGP-M acumulado dos últimos 12 meses, sobretudo neste 2T.

**Já a receita de subscrição acelerou seu crescimento ano contra ano pelo 6º trimestre consecutivo e representou 20% da receita de software, ou 4,4 pontos percentuais acima do 2T16. Nos últimos 12 meses, o crescimento de subscrição foi de 30%.**

**Esse crescimento da receita de subscrição resultou essencialmente do crescimento do número de clientes adicionados de médio e pequeno porte na modalidade TOTVS Intera nos últimos 12 meses.** Vale lembrar que as vendas de Intera do mês de junho não afetaram a receita de subscrição do 2T, uma vez que nesse modelo o primeiro faturamento se dá no mês seguinte à realização da venda, mas já afetaram a ARR de subscrição, que comentarei no **slide 7**.

A ARR, ou Receita Recorrente Anualizada, **cresceu 42% no 2T e totalizou R\$304 milhões, uma adição líquida de R\$23,3 milhões sobre o 1T.** A ARR mede a evolução da receita recorrente dos próximos 12 meses com base nos contratos firmados até o encerramento do período.

Além das vendas de Intera, a ARR do trimestre refletiu a migração de 27 clientes de manutenção para subscrição, as vendas de Fly01 e também as vendas de Bemacash dos últimos trimestres. **Só no 2T, vendemos 1.093 novas unidades de Bemacash**, que passarão a ser clientes de software a partir do 11º mês de contratação da solução, quando se iniciará 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.

A margem de contribuição de software diminuiu 100 pontos base tri contra tri. Essa variação é consequência principalmente: (i) do crescimento do custo de software, que refletiu a participação de soluções complementares providas por parceiros nas vendas; e (ii) da estabilidade das despesas de P&D, já impactadas pela curva de provisionamento da participação de lucros e resultados do período.

**No slide 9**, a margem de contribuição de serviços diminuiu na comparação ano contra ano e nos últimos 12 meses, refletindo essencialmente: (i) a menor alocação de profissionais de serviços por conta da redução de vendas; e (ii) os reajustes salariais realizados nos últimos 12 meses, que não foram integralmente repassados aos preços dos projetos de serviços.

**No slide 10**, a margem bruta de hardware cresceu 430 pontos base ano contra ano e 250 pontos base nos últimos 12 meses. Esse crescimento, tanto ano contra ano quanto nos últimos 12 meses, é consequência principalmente da combinação do ajuste de preços e do comportamento da taxa de câmbio na formação do custo no período.

Já o crescimento da margem de contribuição de hardware ano contra ano foi inferior ao crescimento da margem bruta, refletindo essencialmente a redução da receita de subvenção econômica no período.

Essa redução da receita de subvenção se deu por conta: (i) da variação no mix de produtos vendidos; e (ii) da redução do crédito presumido de ICMS apurado no tri, consequência do crescimento da quantidade de matéria prima adquirida em patamar superior ao crescimento das vendas de hardware.

Para falar agora sobre as principais despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o **slide 11**.

No 2T, as despesas de vendas e comissões, em conjunto, elevaram sua participação sobre a receita líquida ano contra ano, refletindo essencialmente: (i) a variação no mix de vendas entre franquias e unidades próprias; e (ii) o maior volume de venda de software no modelo de subscrição. Na comparação com o tri anterior, a redução da participação é consequência principalmente da queda da receita de licenças.

As despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas reduziram sua participação sobre a receita líquida tri contra tri.

Essa redução é consequência principalmente da reversão, no valor de R\$4,3 milhões, da provisão para contingências referente ao pagamento de PIS e COFINS realizado através de depósitos judiciais pela Bematech por conta da inclusão do ICMS na base de cálculo dessas contribuições.

Tal reversão é resultado da recente decisão do Supremo Tribunal Federal pela exclusão do ICMS das bases de cálculo do PIS e COFINS.

As despesas de propaganda e marketing representaram 2,4% da receita líquida no tri, ante 2,2% no 2T16, consequência do crescimento da receita líquida da Companhia em patamar inferior aos reajustes salariais coletivos e atualizações de contratos com fornecedores.

Na comparação com o 1T17, o aumento da participação é consequência principalmente da sazonalidade dos investimentos de marketing.

No **slide 12**, o EBITDA ajustado do 2T totalizou R\$82 milhões e a margem EBITDA ajustada foi de 14,9%. A redução do EBITDA ajustado e da margem ajustada tri contra tri se deu pelo menor resultado de software, consequência principalmente da redução da receita de licenças devido à receita incremental do modelo corporativo cobrada no 1T.

Na comparação ano contra ano, a queda do EBITDA ajustado ocorreu essencialmente pela redução do resultado de serviços e a 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, resultou principalmente: (i) do crescimento das despesas de depreciação e amortização especialmente por conta do início da depreciação dos ativos da nova sede da Companhia em São Paulo; e (ii) da maior representatividade do resultado financeiro negativo sobre o EBITDA no período.

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

**Gilsomar Maia:** A dívida líquida representou 1,3x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, mesmo patamar do 1T. A geração livre de caixa foi 9,7% superior à do trimestre anterior, especialmente por conta do aumento da geração de caixa nas operações.

A despeito da elevação da geração livre de caixa, o caixa bruto diminuiu tri contra tri, principalmente pelo pagamento dos Juros sobre Capital Próprio e Dividendos no 2T.

Na comparação ano contra ano, a geração livre de caixa cresceu 34%, consequência da maior geração de caixa nas operações e da menor utilização caixa nas atividades de investimento.

Passo agora para as considerações finais no **slide 15**.

**Neste trimestre, a receita de software acelerou seu crescimento ano contra ano para 6,6%, ou 3,7 pontos percentuais superior ao crescimento dos últimos 12 meses, impulsionada pela aceleração da subscrição pelo 6º trimestre consecutivo.**

**A receita de subscrição cresceu 36% ano contra ano e já representa 20% da receita total de software. A receita recorrente anualizada de subscrição cresceu 42% no 2T17 e superou R\$300 milhões, o que já corresponde a 30% da receita de manutenção dos últimos 12 meses.**

As soluções não fiscais de hardware cresceram 9%, contribuindo para mais um tri de crescimento ano contra ano da receita de hardware.

Adicionalmente, algumas dessas soluções de hardware não fiscais, como o Bemacash, por exemplo, funcionam como componentes de IoT, ou internet das coisas, que capturam dados utilizados no desenvolvimento de algoritmos e aplicações de Inteligência artificial.

A despeito das instabilidades do ambiente brasileiro, as empresas têm buscado soluções mais inteligentes e que as ajudem a serem cada vez mais competitivas e a tomarem decisões mais velozes e assertivas.

Por isso, continuamos empenhados em promover a transformação digital em nossos clientes com soluções de negócio especializadas e plataformas de produtividade, colaboração, Internet das Coisas e agora de inteligência artificial com a Carol.

Continuamos também determinados a atingirmos nossos objetivos para o ano, tanto em crescimento de subscrição, quanto de EBITDA.

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 Susana Salaru, Itaú.

**Susana Salaru:** Bom dia pessoal. A primeira pergunta se vocês pudessem falar um pouquinho para a gente como está dinâmica do ciclo de vendas na margem, se está tendo alguma alteração ao que foi o 1T ou até no 2T.

A segunda pergunta é relacionada à margem de contribuição de software. Teve uma compressão por causa do aumento das bolsas complementares de parceiros que a gente sabe que isso acontece às vezes, mas se vocês pudessem dar uma diretriz para a gente se isso é um ponto que foi errático ou se a gente pode esperar que as soluções de parceiros comecem a ter uma participação maior? É isso obrigada.

**Gilsomar Maia:** Bom dia Susana Maia falando começando pela primeira pergunta que você questionou a respeito do ciclo de vendas talvez o que tenha sido mais nítido para a gente em termos de mudança com relação ao 2T eu diria que tenha sido Bemacash.

O volume de vendas de Bemacash foi impactado negativamente especialmente pelo mês de abril. Foi um mês bastante confuso no Brasil, mês de muitos feriados, a greve geral inclusive no último

dia do mês e o que a gente percebeu é que terminou formando um comportamento no mês de abril bastante abaixo do que tem sido a média e a própria tendência dos últimos meses.

Então quando a gente olha para a dinâmica que a gente está rodando nesse trimestre a gente vê uma dinâmica bem melhor do que aquela que a gente observa quando a gente olha o 2T como um todo.

Quanto ao resto a gente continua vendo a subscrição com consistência bastante forte, e de fato o ponto mais difícil de prever realmente o comportamento é na venda de licenças. À medida que o modelo de subscrição tem avançado de certa maneira ele vai retirando aquele volume de vendas menores a clientes de menor porte.

Você vai dragando esse volume de contas menores e vai restando, entre as vendas de licença, contas de perfil médio maior, que são justamente as contas que tem ciclo de venda mais alongado, um processo decisório pelos clientes mais complexo e conseqüentemente mais difícil você prever no funil de vendas o ponto que aquela venda vai ser fechada, ser concluída.

Então isso acho que termina sendo um pouco mais difícil da gente comentar, porque tem uma dinâmica muito conta a conta. Mas de forma geral mesmo no campo da licença a gente não viu grandes alterações, comparado ao 2T pelo menos até aqui.

Fazendo uma conexão desse comentário com a tua segunda pergunta que remete a margem de contribuição de software de fato a margem de contribuição de software conversa com essas dinâmicas que eu comentei a respeito da linha de subscrição e de licença.

A meu ver a recuperação e mais futuramente ganho efetivo de margem de contribuição de software vai se dar pela evolução da receita recorrente. Tri a tri a gente pode ter volatilidade de margem dependendo do comportamento que a gente tiver dessas vendas maiores de licenciamento, e também um pouco pelo que a gente pôde ver em termos de manutenção especialmente com relação a IGPM e um pouco também essa melhora de cenário que pode favorecer o comportamento de churn e adições líquidas também.

**Susana Salaru:** Perfeito está claro, obrigada

**Operadora:** Próxima pergunta Tales Freire, Bradesco.

**Tales Freire:** Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, e a primeira pergunta também relacionada à subscrição. Gostaria de saber se tem algum motivo específico para alguma nova iniciativa implementada pela companhia que explique o forte crescimento da receita no trimestre.

E também como crescimento de subscrição está bem acima do guidance para o ano a gente pode dizer que o guidance para o ano está conservador ou pode ser que o crescimento de receita de subscrição desacelere no 2S?

Minha segunda pergunta é relacionada a despesas de G&A. Mesmo fazendo os ajustes pela nova metodologia de provisionamento essa despesa tem crescido bastante. Você sabe quando essa despesa tende a ficar mais comportada e quando a gente deve começar a ver os ganhos de sinergia da Bematech? Essas são minhas duas perguntas obrigado.

**Gilsomar Maia:** Bom dia Tales. Começando também pela tua primeira pergunta que é relacionada à receita de subscrição não, não houve nada de diferente que a gente tenha feito em relação ao que temos comentado com vocês nos últimos trimestres.

Para a gente aqui é realmente uma relação de causa efeito com relação a tudo que a gente tem feito nos últimos dois anos, aliás nesse 2T a gente completou 2 anos de Intera, então é colher um pouco o fruto do trabalho feito nesses dois anos junto aos canais, junto aos próprios clientes, e o treinamento interno das nossas equipes, e a familiaridade.

Então à medida que todo esse universo de pessoas vão ganhando mais e mais familiaridade e o próprio mercado acho que vai cada vez mais também entendendo melhor o modelo de assinatura de software, é uma tendência natural que a gente veja resposta nas vendas dessa modalidade inclusive com a participação das franquias.

Então não houve nada de especial que pudesse chamar atenção aqui com relação ao crescimento da subscrição.

Olhando para o restante do ano e diante disso que eu te comentei o hoje a gente não vê aqui elementos que pudessem indicar uma desaceleração pelo menos relevante de subscrição. Tem um efeito matemático natural, mas isso obviamente não é relacionado a curto prazo, que é à medida que você vai crescendo e você vai formando uma base "instalada" de subscrição você vai criando um base line e naturalmente ao longo do tempo a tendência é que fique mais difícil você sustentar taxas de crescimento como agente tem tido.

Se o business de subscrição, o modelo de subscrição fosse uma empresa, a gente vê taxas de crescimento de startups do setor, globalmente falando, e assim como essas startups depois de um período de tempo elas dificilmente conseguem manter as mesmas taxas de crescimento. Então a tendência de médio e longo prazo é claro, é difícil manter essas taxas de crescimento de subscrição muito mais pelo efeito matemático do que por qualquer outra razão.

Com relação ao guidance da subscrição para o ano que estabeleceu o piso de crescimento de 30% a gente já obteve nesse segundo trimestre em números acumulados de doze meses, a gente já atingiu esse piso de 30% então conectando com meus comentários anteriores não temos nada



hoje que indicasse que a gente pudesse ter uma desaceleração e navegar daqui para o final do ano, chegaram no final do ano com a receita do ano fiscal completo abaixo de 30%.

Nesse contexto você poderia até ler o guidance como conservador, mas vale lembrar que a gente estabeleceu um piso, não há um teto. Então não vejo hoje nenhum elemento que põe em risco esse guidance de 30%.

Por fim com relação à sua segunda pergunta relacionada ao G&A a gente tem de fato nesse 1S especialmente do ano comparado ao período do ano anterior um volume de provisionamento de contingências mais elevado.

Se a gente recuperar um pouco o comentário do final do ano passado a gente já sinalizava que isso pudesse acontecer, uma vez que o ajuste que a gente fez da provisão ao final do ano passado passou a ser adotada numa prática recorrente ao longo do ano, não o ajuste mas a mecânica de cálculo em si, então o efeito que ano passado nós tivemos no final do ano, no último quarter, ele tende a ser mais disperso ao longo desse ano.

Mas como você bem comentou, mesmo a gente expurgando esse efeito da provisão de contingências a gente ainda vê crescimento nessa linha de G&A que está muito relacionado inclusive a investimentos que a gente também está fazendo no processo de integração para mais à frente poder capturar a sinergias de G&A.

Eu já tenho comentado alguns trimestres que a gente está trabalhando muito forte na integração administrativa das operações da Bematech, o que implica entre outros aspectos a integração sistêmica de todas as operações da Bematech.

Então hoje a gente tem até inclusive carregado gasto adicional de TI relacionado a esses projetos e que futuramente a tendência natural é que a gente não tenha esses gastos adicionais de TI e adicionalmente a gente tenha capacidade de ter uma alavancagem em cima dessa estrutura administrativa para que ela não tenha taxas de crescimento como a gente tem visto hoje em algumas situações até acima da própria receita líquida.

**Tales Freire:** Perfeito Maia, muito obrigada.

**Operadora:** Próxima pergunta Leonardo Olmos, Santander,

**Leonardo Olmos:** Olá bom dia a todos. Eu queria entender um pouco essa melhoria que teve em capital de giro que aumentou bem a geração de caixa de vocês, se pudessem comentar.

Aí uma pergunta um pouco talvez até meio cedo, mas sobre a Carol o que seria hoje as aplicações dela, em que setores ela está sendo mais utilizada, se vocês pudessem comentar e como vocês veem nela no médio prazo, obrigado.

**Gilsomar Maia:** Bom dia Leonardo. Com relação à primeira pergunta ligada ao capital de giro aqui eu talvez até nem restringiria meu comentário exclusivamente ao capital de giro. Você tem toda razão que houve uma melhora de fato na administração do capital de giro nesse último ano e é um trabalho do dia-a-dia.

A gente tem trabalhado bastante forte com relação à própria cobrança, a gente tem tido de fato, eu tenho comentado em trimestres anteriores, acho que como o mercado em geral a gente tem navegado em patamares de inadimplência superiores a nossos níveis históricos e isso afetou negativamente o nosso capital de giro um ano atrás, um pouco mais inclusive, um ano, um ano e meio atrás isso carregou um pouco o contas a receber e terminou alongando também o prazo médio de recebimento.

Então à medida que a gente vai atuando mais incisivamente nesse tema eu acho que a gente tem conseguido algum grau de recuperação. Inclusive nesse trimestre específico a gente conseguiu até ter nível um pouquinho inferior de PDD, de inadimplência, também porque a gente conseguiu reverter alguns casos.

Eu ainda prefiro ter um pouco de cautela nesse ponto, porque a gente sabe que o cenário geral de inadimplência no Brasil ainda não está tão positivo, mas fora isso também tem a gestão de dia-a-dia. Nesse trimestre específico o nível de estoque da Bematech subiu um pouco, tem um lado um pouco cíclico também desse business de hardware que você tem todo o ciclo operacional desde a compra, o recebimento e a venda, e dado até os volumes também de venda de Bemacash nesse ponto do ano a natural a gente estar um pouco mais estocado - mas ainda assim quando comparado a um ano atrás a condição geral está melhor.

Mas de forma geral quando a gente olha para o caixa gerado na operação a gente vê uma melhora de fato substancial e aí é muito a questão da disciplina na gestão financeira do caixa mesmo, coisas do dia-a-dia que é difícil mesmo destacar algum ponto isolado. São vários, entre eles o próprio nível de aproveitamento de créditos tributários que nós temos trabalhado bastante forte nisso também e que termina sendo um capital alocado num ativo. Então a gente também observa bastante essa questão de retornos do capital investido.

Passando para o segundo tópico que você tocou que é Carol, de fato é uma das grandes tendências da nossa indústria globalmente. Isso tem interconexão muito grande com um cloud, porque à medida que os dados vão sendo trabalhados em nuvem as possibilidades para esse tipo de tecnologia simplificam muito.

Então vejo de certa maneira o tema de inteligência artificial até como algum favorável para essa transição das empresas para nuvem porque é na nuvem que você consegue de fato obter os ganhos de utilização desse tipo de tecnologia.

Como a gente comentou no próprio release, no último ano a gente desenvolveu times de cientistas de dados. Então hoje às nossas torres de software, Supply Chain, Professional Services e Consumer elas dispõem hoje de cientistas de dados que se reportam a nosso núcleo de inteligência artificial nos EUA funcionalmente e hierarquicamente eles são partes dos times das torres de software desenvolvendo algoritmos e desenvolvendo aplicações, enriquecendo as soluções que a gente já tem no nosso portfólio com recursos de inteligência artificial e como alguns que a gente até mencionou agora no call.

Então a tendência é que esses cientistas de dados até em conjunto com clientes, que a gente tem trabalhado em todas as nossas verticais, eles estão trabalhando principalmente nessas duas frentes: desenvolvendo algoritmos que fazem todo um trabalho de inteligência do comportamento da operação com base nos dados, e isso abre possibilidades inclusive de insights preditivos.

Então o exemplo que a gente deu no call foi o próprio educacional onde você tem um nicho de negócio que é a evasão escolar, e uma tecnologia como essa ela começa a estudar e identificar comportamentos, padrões de comportamento, elencar para o cliente qual nível de evasão escolar ele tende a ter e qual não rol de ações inclusive a inteligência artificial com base nesses padrões de comportamento ela também sugere planos de ação que a empresa tome no sentido de reduzir nesse caso a evasão escolar. Ele também já quantifica financeiramente, enfim uma série de insights que se permite com essa tecnologia.

Mas voltando para a tua pergunta em específico tem sido uma dificuldade geral da nossa indústria. Inclusive empresas que têm falado há mais tempo sobre esse tema tem tido dificuldade de quantificar o potencial desse tipo de solução em termos financeiros.

Hoje acho que ainda é bastante prematuro falar disso, mas as possibilidades hoje é até difícil dizer quais são as fronteiras de atuação disso, porque isso conversa muito com robotização, os tais dos bots. O leque de possibilidades de aplicação de inteligência artificial de fato são muito, muito amplos para a indústria inteira. Então hoje eu não disporia de dados financeiros ou de projeções para poder compartilhar com vocês.

**Leonardo Olmos:** Está ótimo Maia obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta Valder Nogueira, Santander.

**Valder Nogueira:** Na verdade o Leo já fez as perguntas, obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta André Baggio, JP Morgan

**André Baggio:** Bom dia a todos. Maia eu queria entender um pouco mais o comportamento da receita de subscrição. Vocês divulgam que vocês têm incremento de receita por mês que está acontecendo agora na ordem de 2 milhões esse número ao dava na casa de 1.2, 1.3 nos últimos trimestres.

A que vocês estão atribuindo essa aceleração impressionante dessa linha de incremento da subscrição por mês?

**Gilsomar Maia:** Bom dia Baggio. Esse ponto que você tocou ele é bastante importante e inclusive conversa com aquela métrica da receita recorrente anualizada, que mostra que na realidade o que a gente tem?

É um ponto até que a gente já tem tocado há alguns quarters: por definição no nosso modelo de subscrição quando a gente realiza a venda o faturamento se dá a partir do mês subsequente.

Então na prática tudo que a gente vendeu no mês de junho não computou em nada na receita de subscrição do próprio 2T. E isso conta integralmente para o 3T, porque aí a gente vai ter um faturamento de julho, agosto e setembro. Então tem esse efeito de leg de vendas de trimestres passados.

Então à medida que a gente vê essa métrica que você comentou, a receita recorrente mensal que a gente divulga lá no release ou mesmo a receita recorrente anualizada rodando em patamares superiores àqueles que a nossa receita reportada tem rodado isso traz uma aceleração nessas métricas nos trimestres subsequentes.

Então hoje o que a gente viu de aceleração da subscrição nesse 2T muito fruto do que a gente vendeu nos trimestres passados. Fora isso tem a questão também de Bemacash. Bemacash o que a gente vende hoje passa a contribuir na receita de subscrição depois dez meses, então tem um leg também relacionado à venda de Bemacash em tris passados.

**André Baggio:** Obrigado Maia. A segunda pergunta que eu tenho, uma continuação do que a gente conversou ontem, para você chegar no low end do guidance de EBTIDA do ano vocês vão ter que melhorar bastante a margem em relação ao que esteve a margem no 1S. Que drivers vocês estão vendo no 2S que possam fazer a margem ser melhor que no 1S?

**Gilsomar Maia:** Baggio aqui a gente tem alguns. O principal deles eu diria olhando até para o contexto atual, porque hoje a gente tem forças positivas a nosso favor como a própria subscrição que a gente acabou de tocar, por outro lado eu ainda tenho uma força hoje em dia até certo ponto negativa do comportamento do IGPM, bastante abaixo do que se podia imaginar para esse momento do ano especialmente quando a gente olha até um ano atrás.

Então entendo tua pergunta dentro desse contexto. O lado positivo, se é que a gente pode ver um lado positivo nisso, é que a gente já sabe hoje desse comportamento do IGPM então tem um lado relacionado a esse comportamento do IGPM que é trabalhar na contenção de custos.

Eu acho que se a gente reparar a própria evolução de custos de software do primeiro para o 2T já demonstra que a gente tem atuado bastante forte nesse aspecto, e mesmo num negócio de

serviços que ainda está bastante aquém eu acho que um resultado que a gente poderia obter o deveria obter nesse negócio, há que se reconhecer também que a gestão de custos ali acho que também mostrou alguns resultados já.

Então acho que tem um pouco esse lado na gestão de custos geral da companhia o fato de que a gente vê de fato um cenário de IGPM rodando em patamares mais baixos, e por outro lado a captura integral nos trimestres sob sequência do que a gente tem vendido de subscrição nesses períodos anteriores.

É uma conjunção dessas duas coisas: uma aceleração em top line por conta das vendas de subscrição principalmente, e uma administração bastante intensa como a gente tem feito na questão de custos.

Fora isso o que a gente pode ter relacionado à questão de Ebitda é a própria operação de hardware que a gente tem conseguido ter consistência bastante forte na geração de Ebitda. Em geral que a gente vê é que mesmo após mudança bastante intensa no mix de produtos de hardware a companhia tem conseguido manter uma consistência no top line e na margem de contribuição desse negócio também.

**André Baggio:** Muito Obrigado Maia.

**Gilsomar Maia:** Obrigado eu Baggio

**Operadora:** Próxima pergunta Maria Teresa Azevedo, Banco UBS.

**Maria Teresa Azevedo:** Bom dia. Minhas perguntas já foram respondidas, mas gostaria que vocês falassem um pouco sobre o ambiente competitivo e como vocês estão posicionados com essas iniciativas de inteligência artificial em relação a seus principais concorrentes, obrigada.

**Gilsomar Maia:** bom dia Maria Teresa. Eu vou tentar deduzir um pouco a tua pergunta, porque a qualidade do som não está tão boa; mas pelo que eu entendi você está me questionando a respeito de nosso ambiente competitivo e como a gente está posicionado nesse campo da inteligência artificial.

Bom como comentei um pouco atrás para o Leonardo termina sendo uma grande novidade para a indústria inteira. Todas as empresas de tecnologia que tem essa veia de inovação bastante forte estão desenvolvendo iniciativas nesse sentido. Então nossos grandes competidores globais todos eles têm de uma forma ou de outra desenvolvido iniciativas no campo da inteligência artificial.

Talvez o delas que seja mais notória e uma das mais tradicionais é a própria IBM com o Watson e mais recentemente a própria SAP fez comentários se não me engano respeito do Leonard, que

é o nome da tecnologia deles, a própria Microsoft também tem na Azure na cloud dela também já disponibilizando ou assistente dela e a tecnologia de inteligência artificial dela.

Enfim acho que todos os grandes nomes nesse campo, a própria Amazon inclusive, que não é uma empresa de solução corporativa ela tem também Alexa, enfim tem iniciativas inúmeras como a própria Apple nesse campo.

Eu vejo que a TOTVS faz uma leitura digamos assim adaptada ao campo de atuação dela. A gente tenta explorar maneira de utilização desse tipo de tecnologia dentro do escopo de atuação da TOTVS em favor de nossos clientes.

Talvez o que eu destacaria como diferencial no posicionamento competitivo da TOTVS frente a essas empresas, e a gente até mencionar no call e no próprio release, tem um dado muito ligado com a propriedade do dado. O dado continua sendo de propriedade do cliente.

Uma premissa que a gente respeita bastante é trabalhar com metadados, que é o termo técnico que a gente usa, são dados consolidados, a gente nunca disponibiliza dados individualizados seja de cliente, seja de consumidor, qualquer ele que seja, então os dados sempre são analisados em massas, em grande massa de dados, essa é uma das premissas que a gente tem.

E o desenvolvimento de algoritmos utilizando talvez um outro diferencial também que a gente tem frente a esses players que é nosso know-how de segmentos, de vertical. Então o exemplo que a gente deu aqui no call de educação ele nos favorece, porque tendo soluções de gestão exclusivamente dedicadas ao negócio fim de educação a gente conhece particularidades do negócio que um player mais genérico, vou pegar como exemplo um player de ERP global provavelmente não vai ter essa profundidade e conhecimento num segmento como esse como nós temos.

Então a gente acha que toma proveito desse tipo de conhecimento e da proximidade que a gente tem como clientes no desenvolvimento de algoritmos que tem uma relação bastante estreita com a realidade do negócio do cliente e possibilita dar insights bastante ricos para o cliente na melhoria do negócio.

Então no final do dia esse tipo de tecnologia acho que mostra que hoje importa menos a tecnologia em si que está sendo empregada mas sim o que aquela tecnologia pode fazer em favor do usuário da tecnologia, tá bom?

**Maria Tereza:** Perfeito, Muito Obrigada

**Gilsomar Maia:** Obrigado

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Vinicius Ribeiro, Brasil Plural.

**Vinicius Ribeiro:** Pessoal bom dia obrigado pela pergunta. Eu queria entender um pouquinho a linha de serviços. Eu entendo mais ou menos a dinâmica de top line, mas em termos de custo eu lembro que você sim comentado em algum momento que a estrutura de custo já estava muito próxima do que vocês consideram o mais enxuto possível então não tem muito como enxugar para vocês continuarem entregando serviço de qualidade que vocês acham necessária.

Assumindo que o top line não se recupere muito existe uma possibilidade de vocês mudarem essa visão e passarem a terceirizar alguns dos serviços ou contar com algum terceiro certificado para fulfill esses serviços ou essa linha tende a depender muito mais do crescimento de top line?

**Gilsomar Maia:** Bom dia Vinicius. Tua pergunta é bastante oportuna eu acho que tendo em vista até os resultados recentes dos últimos trimestres de serviço. Serviços têm vários aspectos que acho que a gente pode analisar.

Acho que tem um lado mais conjuntural ligado a um cenário no qual vale lembrar que nossa receita fez e conseqüentemente os custos obviamente são relacionadas a nossas operações próprias de distribuição e que estão baseadas nos grandes centros como São Paulo, BH, Rio, onde normalmente estão também a maior parte das grandes empresas que em sua maioria ainda são aqueles mais demandantes de licença, do modelo tradicional de licenciamento.

Então termina que no final do dia o comportamento que a gente viu nos últimos trimestres e até mesmo nos últimos anos em relação ao desempenho da licença tem uma correlação maior com nosso resultado de serviços, porque esses clientes maiores em geral carregam grau de complexidade maior, o uso mais amplo da solução, o que conseqüentemente demanda volume de serviços mais alto.

À medida que esse perfil de conta maior teve uma redução pelo que a gente viu nas quedas de licenciamento nos últimos anos, isso tem impacto direto no volume de projetos vendidos. Então esse é o lado mais conjuntural e isso fez com que a gente tivesse que rever nossa estrutura de custo de serviços e fazer os desligamentos os que foram feitos nos últimos períodos como vocês vêm acompanhando.

De um lado um pouco mais estrutural quando a gente observa as próprias tendências tecnológicas a gente vê que a médio e longo prazo acredito que essa linha de receita e tende a perder relevância como posição da receita total da empresa, porque a tendência natural é que a medida que você vá movendo para cloud o trabalho de implementação vai se tornando um pouco mais fácil à medida que eu conheço a infraestrutura na qual essa aplicação está rodando, como também o desenvolvimento de aplicativos e de outros recursos que vão enriquecendo aplicação pontualmente sob demanda do cliente, e isso tende também a reduzir o volume de customização das soluções.

Em paralelo a isso também, e aí sendo mais pontual na tua pergunta, a capacidade da companhia em terceirizar esse tipo de atividade, de fato essa possibilidade existe. Hoje já trabalhamos com número bastante amplo de parceiros de implementação, e também é fato que especialmente nos grandes centros e até pela relevância da Totvs nesse mercado é natural imaginar que ao longo do tempo vários implementadores, empresas de serviços de TI, desenvolveram expertise de implementação da solução da Totvs.

Então muitas vezes a gente vê também essas empresas operando nesse campo de prestação de serviços para clientes da base da Totvs, uma vez que eu não posso obrigar também meu cliente a contratar no serviço quando ele adquire minha solução.

Então sim, podemos ter uma ampliação de terceiros fazendo implantação de nossas soluções frente ao que a gente já tem, já existe isso inclusive hoje mas isso pode ser ampliado, especialmente com a estratégia da companhia de atuar cada vez mais como uma plataforma aberta atraindo desenvolvedores de aplicações complementares a nosso portfólio e que por sua vez também podem desempenhar esse papel de implementadores junto com nossas franquias.

**Vinicius Ribeiro:** Perfeito obrigado pela resposta Maia.

Se você me permitir uma segunda eu queria entender dentro da linha de hardware tirando Bemacash tem algum outro produto que vocês ressaltariam, algum outro exemplo da convergência entre hardware e software que vocês têm, e obviamente tem sido um dos motivos pelo resultado bom de hardware?.

**Gilsomar Maia:** olha Vinicius acho que produto propriamente dito é difícil destacar produto em si, porque a linha de hardware é uma linha bastante óbvia, a gente está falando, no caso do Bemacash nós estamos falando de um tablet especificamente, um leitor de código de barras, a impressora térmica, tem um combo que o cliente também pode selecionar, incluir ou retirar alguns componentes do Bemacash então ele consegue customizar um pouco.

Com relação aos demais itens do portfólio de hardware que não estão contidos nesse Bemacash eu tenho aquele hardware um pouco mais tradicional de automação comercial que está mais baseado no computador propriamente dito: uma CPU compacta, monitores, teclados e também têm código de barras, impressoras, etc.

Aí você vai falar poxa não tem um mix talvez tão diferenciado nesse aspecto; como você explica esse espaço que esses hardwares, essas soluções não fiscais ocuparam e que antes era ocupado pela tradicional impressora fiscal?

Aí eu acho que já é um demonstrativo claro de venda cruzada entre Totvs a e Bematech. À medida que eu sou um provedor de software eu também tenho sido provedor do hardware de automação comercial e vice-versa em inúmeras situações.



Então o cliente ele se vê cliente da Totvs/Bematech, ele tem tido oportunidade de consumir a solução completa de um provedor.

Agora na linha do que a gente tem feito com Bemacash como vocês devem imaginar a gente também está desenvolvendo novidades que também vão adicionar novos produtos a linha de itens da Bematech, mas sempre nessa linha de ver o hardware assim como serviço como meio e não como fim.

O fim é software, então a gente usa o hardware também como instrumento para vender mais software então o desenvolvimento de novos dispositivos nossos ele também vai vir nessa linha de contribuir para mais software no final do dia tá bom?

**Vinicius Ribeiro:** Perfeito era exatamente essa a pergunta, obrigado a ela resposta Maia.

**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:** Eu queria agradecer novamente a todos pela presença na nossa teleconferência. Acho que um ponto só que eu gostaria de chamar atenção de alguns e a gente observou nos relatórios que foram emitidos da noite de ontem para a manhã de hoje.

A gente viu menção especialmente ao consenso de mercado, e o que a gente tem notado é que as informações disponíveis nas agências de informação como Bloomberg, Reuters, com relação às projeções feitas pelos analistas elas se encontram bastante desatualizadas.

Então aqui vai meu apelo os analistas para que atualizem essas informações nessas agências de notícias de forma que a gente possa ter um consenso mais próximo àquele que a gente conseguiu catalogar. Os desvios que vocês porventura vão encontrar fazendo o comparativo dos resultados reportados com esse consenso que vocês podem obter nessas agências não condiz com a mediana dos próprios relatórios divulgados pelos analistas.

Então isso acho que chamou nossa atenção, porque quando comparado com essas informações atualizadas eles apresentam uma realidade de que houve desvio muito grande o bastante relevante frente ao que a gente reportou com essas projeções, e o que a gente viu na prática é que a compilação das projeções dos analistas que nos cobrem com o que a gente reportou o desvio foi bastante baixo, foi da ordem de 2%, 3% então é bastante inferior ao que alguns podem notar quando a gente compara essas informações com as agências.

De qualquer maneira volto agradecer a presença de todos e desejo um bom dia, abraço, tchau.

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