

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.

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 Diego Aragão, do Morgan Stanley.

Diego Aragão: Olá, pessoal, boa tarde, muito obrigado por aceitarem as minhas perguntas. Se fôssemos separar os seus negócios, a venda tradicional de licenças e o modelo de negócios de subscrição, nós deveríamos considerar um cenário competitivo diferente entre estes dois segmentos? Obrigado.

Gilsomar Maia: Oi, Diego, aqui é o Maia. Na verdade, não. Nós temos algumas novas ofertas feitas para mercados diferentes, como Bemacash, por exemplo, e essa é uma nova iniciativa e, coincidentemente, é uma solução que nasceu no modelo de subscrição em um conceito de SaaS puro. Então é uma solução de nuvem e subscrição.

Para essa solução especificamente, nós temos um mercado completamente diferente de microempresas e o cenário competitivo é totalmente diferente. Na realidade, não há um player dominante neste segmento de mercado. O cenário competitivo está pulverizado em players bem pequenos. Na verdade, a TOTVS com a Bematech é o único player capaz de fornecer uma solução completa de automação comercial.

E quando falamos sobre o nosso principal mercado de pequenas e médias empresas, nós enfrentamos aqueles nomes que nós discutimos em todas as nossas conversas, e todos neste mercado estão migrando para o modelo de subscrição - claro que de maneiras diferentes – mas todos estão migrando para subscrição em nuvem e etc.

Diego Aragão: OK, perfeito, Maia, muito obrigado. Outra pergunta, se for possível, com relação ao modelo de negócio de subscrição.

Depois de atingir o breakeven com o seu cliente, que tipo de lucratividade, que tipo de margem nós podemos esperar destes clientes? Obrigado.

Gilsomar Maia: O modelo possui uma característica implícita que, no começo, se você fizer uma espécie de fluxo de caixa isolado, nós temos consumo de caixa, pois estamos gastando mais dinheiro do que recebemos daquela cliente, e é claro que a retenção é um dos indicadores neste caso.

Mesmo no nosso modelo tradicional de licenças, manutenção sempre foi o fluxo mais lucrativo de receita, e neste caso a subscrição não é diferente, mas se torna ainda mais relevante em termos de lucratividade. Depende da solução que vendemos e do perfil da venda para clientes específicos. Mas você está certo, após alguns meses atingimos uma espécie de breakeven com aquele cliente e, a partir daí, assumimos uma posição muito lucrativa.

Falando da companhia de maneira geral, vemos que nesta transição nós temos mais pressão em termos de geração de fluxo de caixa e, conseqüentemente, de margens. Mas no futuro, falando hipoteticamente, a companhia seria capaz de registrar um desempenho até melhor de lucratividade e margem do que antes da transição para subscrição.

Diego Aragão: Perfeito, Maia. Você poderia só me lembrar quando exatamente você atinge esse breakeven? Quero dizer, quanto tempo leva para você atingir o breakeven com os seus clientes?

Gilsomar Maia: Na verdade, Diego, não divulgamos isso para o mercado, pois é um dado bastante estratégico para a concorrência, pois pode ajudá-la a alterar o seu processo de precificação para sufocar outros concorrentes. Varia muito conforme a solução, o perfil e a utilização do cliente – mas leva meses normalmente, leva meses para atingir esse ponto, OK?

Diego Aragão: Certo, obrigada.

Gilsomar Maia: De nada.

Operadora: Próxima pergunta Fred Mendes, do Bradesco.

Fred Mendes: Boa tarde a todos e obrigado pela teleconferência. Eu tenho duas perguntas. A primeira, em termos de custos, é possível esperarmos já em 2018 uma melhora considerando a integração que vocês têm feito com a Bematech, e eu acho que isso também impactou este trimestre? Quer dizer, olhando para os próximos 12 a 18 meses, o que devemos esperar desta linha? Esta seria a minha primeira pergunta.

E a segunda é: olhando para o top line (faturamento), como você vê a receita de manutenção nos próximos trimestres e até em 2018, considerando que o IGP-M continua caindo e parece que você não registrou uma mudança no churn ainda. E, claro, como follow-up, se você já notou alguma mudança no churn agora em julho. Obrigado.

Gilsomar Maia: Oi, Fred. Vou começar pela segunda pergunta com relação à manutenção. Só pra lembrar a todos com relação à manutenção, eu costumo dizer que manutenção tem duas variáveis que explicam o comportamento deste fluxo de receita.

A primeira é o churn, que impacta o ponto inicial disto se tornar receita. Este mês... Perdão, este trimestre, se anualizarmos o nosso churn, ele ficou ligeiramente acima do trimestre anterior. Ficou um pouco acima de 9% na visão anualizada, o que também impactou a composição de manutenção como a primeira variável que estou mencionando.

A segunda variável é a atualização pela inflação e, como você mencionou, o IGP-M - principal índice utilizado na nossa base instalada - tem caído fortemente nos últimos meses - na verdade, neste trimestre, tivemos dois meses de IGP-M negativo. Então, há um ano, o IGP-M estava em torno de 10% ao ano e agora está abaixo de 1%. Então isso ilustra a magnitude desta queda. E, para ser sincero, não vemos hoje nenhum sinal de recuperação deste índice.

E a terceira variável é o fluxo de novos contratos avindos da venda de licenças, e aí podemos acompanhar o comportamento da venda de licenças nos últimos trimestres. Então, juntando toda a nossa expectativa - é claro que é difícil fazer previsões no momento atual do Brasil, qualquer tipo de projeção é complexa. Internamente, nós trabalhamos duro para reduzir o churn, mas é verdade que parte do churn é causado por fatores externos sobre os quais não temos total controle, tais como inadimplência e, ainda que indiretamente, até mesmo as taxas de desemprego podem impactar o churn de manutenção.

Mas na medida do possível, nós tentamos nos aproximar dos nossos clientes e trabalhar esta taxa de retenção para reduzir o churn ao máximo. Então, de acordo com os nossos planos, estamos trabalhando para diminuir o churn.

A segunda parte está relacionada ao IGP-M, uma variável sobre a qual não temos controle, absolutamente. É difícil criar expectativas sobre o aumento deste índice. Mas, do lado positivo, nós podemos contar com este cenário de um IGP-M bastante baixo até o final do ano e adotar

medidas aqui para ter mais controle sobre custos, procurando reduzir algumas despesas. Então isso faz parte do nosso dia a dia.

E finalmente, e com relação à licença, com base nos últimos dois ou três trimestres, observamos sinais ligeiramente positivos com relação à recuperação de licenças – mas eu tenho que dizer que a licença tende a ficar cada vez mais difícil de se prever conforme evolui o modelo de subscrição, já que ele tende a capturar essas oportunidades entre pequenas e médias empresas.

E então as oportunidades que sobram no modelo de licenciamento tendem a se concentrar cada vez mais entre empresas maiores, e este tipo de conta possui um ciclo de vendas mais longo. Ela exige um processo de tomada de decisão mais complexo do lado do cliente, e torna-se mais complexo atingir uma taxa de conversão mais assertiva, principalmente em termos de cronograma, quando as contas são fechadas.

Mas como dissemos a vocês em trimestres anteriores, não acreditamos que a licença – uma vez que temos uma base de comparação muito baixa para licenças – não esperamos que haja uma queda de licenças como a observada nos últimos dois anos, por exemplo. Isso depende da evolução do mercado. Há uma chance de termos uma pequena taxa de crescimento de licença este ano, o que poderá ser positivo também para manutenção, consequentemente.

E respondendo à sua primeira pergunta, com relação aos custos, estamos bastante focados em nosso plano de integração com a Bematech. Este ano, estamos trabalhando fortemente para implementar todos os processos e sistemas em toda a operação da Bematech, o que nos trará mais possibilidades de ter um processo mais linear, e também de capturar sinergias nos próximos anos.

Então, para 2018, com base no nosso planejamento, estaremos rodando as duas operações sobre a mesma plataforma, as mesmas soluções, em um mesmo processo, o que nos dará a oportunidade de diminuir a pressão sobre custos e, consequentemente, obter ganhos de sinergia, uma vez que vemos subscrição evoluindo fortemente, o que cria uma boa perspectiva para diluição de custos também.

Frederico Mendes: Perfeito, muito claro, Maia, obrigado.

Gilsomar Maia: De nada.

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: Gostaria de agradecer a todos, mais uma vez, pela participação na teleconferência, e também gostaria de pedir gentilmente aos analistas para atualizarem suas projeções disponíveis em agências de notícia como Bloomberg e Reuters, pois percebemos que algumas das projeções nestas agências estão bastante desatualizadas, e às vezes as pessoas podem achar que os resultados anunciados estão longe das projeções, e não é o que temos visto em comparação aos relatórios dos próprios analistas.

Então, muito obrigado novamente por participar, tenham um bom dia.

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