

---

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T18 da TOTVS. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO; Eros Jantsch, Vice-Presidente de Negócios para o segmento de Micro e Pequenos Negócios; e Sérgio Sérgio, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão 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, por favor, digite \*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 de resultados. Dou início à apresentação comentando os principais eventos recentes no **slide 3**.

O primeiro evento é o AUMENTO DE PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA NA RJ PARTICIPAÇÕES pela Bematech, que adquiriu mais 20% do capital social da RJ por R\$4,350 milhões. Com isso, a Bematech passou a deter 80% de participação na RJ e a opção de compra dos remanescentes 20% foi prorrogada para 2021, seguindo o plano de negócios e de sucessão da RJ.

O segundo evento a se destacar é A MANUTENÇÃO DO SETOR DE TI NA DESONERAÇÃO DA FOLHA DE PAGAMENTO até 2020, com base na Lei Federal Nº 13.670, sancionada em 30 de maio de 2018. A Lei estabelece que, a partir de 2021, a contribuição

---

previdenciária patronal deixará de incidir sobre o faturamento à alíquota de 4,5% e voltará a incidir sobre a folha de pagamento à alíquota de 20%.

Os reflexos desse tema se concentram na operação de serviços, dada a predominância da folha de pagamento como componente de custo. Os prazos estabelecidos pela lei contribuem para a operação de serviços se preparar, tanto em termos de eficiência, quanto em precificação de projetos, para mitigar possíveis efeitos a partir de 2021.

E, o terceiro evento é a deliberação do Conselho de Administração pela distribuição de DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO relativos ao primeiro semestre de 2018 no montante total de R\$32,7 milhões, correspondente a R\$0,20 por ação, dos quais R\$18,0 milhões são referentes a dividendos, correspondentes a R\$0,11 por ação, e R\$14,7 milhões são referentes a Juros sobre Capital Próprio, correspondentes a R\$0,09 por ação. O pagamento, tanto dos dividendos, quanto dos juros sobre capital próprio, será realizado em 3 de outubro de 2018 aos acionistas detentores de ações da Companhia em 1º de agosto de 2018.

Passando agora para o **slide 4**, destacamos também o estudo “Enterprise Application Software” divulgado pelo Gartner no mês de junho, que reitera a liderança da TOTVS no mercado de ERP no Brasil, com 50,5% de participação em 2017, o que representa um aumento de 0,9 ponto percentual frente a 2016, e 0,2 ponto percentual frente a 2014, período anterior à mudança para o modelo de subscrição.

O mesmo estudo também aponta a TOTVS na primeira posição na América Latina com 31,6% de participação no mercado de ERP, o que representa um avanço de 0,7 ponto percentual frente a 2016.

Agora, passo a apresentação ao Eros, que comentará o desempenho de receita do trimestre a partir do **slide 5**. Por favor Eros, dê seguimento à apresentação.

**Eros Jantsch:** Obrigado Maia. Muito bom dia a todos.

O crescimento trimestre contra trimestre de 2% da receita líquida foi causado pelo aumento sazonal das vendas de hardware e pelo avanço dos projetos de serviços no segundo trimestre.

Além da evolução sazonal, o aumento das vendas de serviços em períodos anteriores também contribuiu para o crescimento ano contra ano de 11% da receita de serviços que, somado ao avanço da receita de software, levou ao crescimento de 4,4% da receita líquida ano contra ano.

---

Já, a redução trimestre contra trimestre de 3,9% da receita de software se deu principalmente pela queda de 33% da receita de licença apresentada no **slide 6**, em especial pelo incremento da receita de licença do modelo corporativo no primeiro trimestre, que também é um item sazonal como fica evidente nos crescimentos ano contra ano do trimestre e do acumulado de 12 meses.

Aliás, na comparação ano contra ano, vemos que o crescimento da receita de software tem sido gerado pela Receita de Subscrição, que cresceu 31% no trimestre e quase 35% no acumulado dos últimos 12 meses.

No gráfico à esquerda do **slide 7**, isso fica mais claro. Podemos observar que as barras azuis do gráfico, que representam a soma da receita de licenciamento e de manutenção, não cresceram nos últimos 3 trimestres e todo crescimento da receita de software resultou da receita de subscrição apresentada pelas barras cor de laranja.

A receita de subscrição cresceu 2,7% neste trimestre, passando dos R\$94,6 milhões, no trimestre passado, para R\$97,2 milhões neste trimestre. Esse desempenho da subscrição foi negativamente afetado pela maior concentração de vendas no mês de junho, em decorrência da greve dos caminhoneiros na última semana de maio. Essas vendas de junho contribuirão para a receita do 3T18 e estão contempladas no exercício de subscrição anualizada no gráfico à direita do slide.

Adicionalmente a esse fator, o crescimento da receita e da ARR de subscrição também foi negativamente impactado por dois fatores ligados a ajustes no modelo de vendas do Bemacash: (i) maior volume de cancelamentos por inadimplência oriunda de unidades vendidas antes do 1T18, quando foi implementada a venda a prazo por meio de cartão de crédito; e (ii) pela redução de vendas decorrentes da mudança implementada com a cobrança da subscrição de software desde o primeiro mês.

A despeito desses fatores, a Receita Recorrente Anualizada de Subscrição (ARR) totalizou R\$425,6 milhões no 2T18, montante que representa 40% de crescimento ano contra ano e 5,7% de crescimento trimestre contra trimestre.

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

**Sérgio Sérgio:** Obrigado Eros. Muito bom dia a todos.

A redução ano contra ano da Margem de Contribuição de Software Ajustada é resultado da combinação do crescimento dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento e dos Custos com Suporte.

---

A despeito da redução dos custos recorrentes com pessoal realizado em 2017, o crescimento dessas linhas reflete os reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos, somados aos novos investimentos em inovação feitos pela Companhia no período.

Já a redução de trimestre contra trimestre da Margem de Contribuição de Software Ajustada está associada à redução da Receita de Software comentada pelo Eros, ao aumento dos custos decorrente do maior volume de participantes em férias no 1T18, e aos custos adicionais de Suporte para atender aumento de demanda oriunda dos novos clientes adicionados no período, por conta de novas regulamentações que entraram em vigor no primeiro semestre deste ano, como por exemplo o e-Social.

Falando agora sobre serviços, no **slide 9**, a Margem de Contribuição de Serviços ajustada cresceu 600 pontos-base ante 2T17, e 310 pontos-base ante 1T18. O crescimento da Receita de Serviços se deu principalmente por conta do maior ritmo de vendas de serviços observado nos últimos trimestres e da maior alocação dos profissionais de serviços no trimestre.

Quando tomamos como base a comparação dos últimos 12 meses a redução de 2,1% nos custos de serviços é consequência da readequação de estrutura promovida ao longo do 2S17. Essa redução levou a uma margem de 5,6% nos 12 meses de 2018, 340 pontos base superior ao apresentado no mesmo período do ano passado.

Passando agora para hardware, no **slide 10**, a Margem de Contribuição Ajustada de Hardware foi 580 pontos base menor no 2T18 versus 2T17 e 570 pontos base menor no comparativo dos últimos 12 meses. Os principais fatores que resultaram nessa diminuição foram o aumento em Pesquisa e Desenvolvimento, resultado de gastos com os institutos contratados para atendimento à Lei de Informática e da queda de vendas de soluções fiscais, que possuem maior margem bruta.

Quando comparamos trimestre contra trimestre, o aumento de 240 pontos base da margem de contribuição ajustada reflete, o aumento de vendas de soluções fiscais no 2T18, motivado pela manutenção da legislação fiscal em Minas Gerais e pelo incentivo por parte do Governo de Santa Catarina para regularizar o uso de impressora fiscal e também a retomada do volume ante a sazonalidade negativa do 1T18.

Tal sazonalidade negativa do 1º trimestre pode ser verificada no gráfico à esquerda no slide 11. No gráfico à direita do mesmo slide, apresentamos o aumento da participação das soluções fiscais no mix de produto, causado pela demanda comentada no slide anterior. O aumento das vendas de soluções fiscais, conforme demonstrado, que

---

possuem maior margem, levou ao incremento da margem do resultado de hardware no 2T18.

Adicionalmente, no 2T18, as vendas de Bemacash totalizaram 691 unidades, ante 1.093 no 2T17. Como comentado anteriormente pelo Eros, essa redução é consequência das mudanças no modelo de venda de Bemacash, que visam simplificar o processo de venda e reduzir a inadimplência.

Para falar agora sobre as despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o **slide 12**.

No trimestre, o percentual de despesas com vendas e comissões sobre a receita líquida, apresentou uma queda em relação ao trimestre anterior relacionada ao mix de vendas entre canais próprios e franquias e ao mix de receitas.

Quando comparada com o 2T17, a redução de 5,7% das Despesas de Vendas é explicada pelo efeito da redução dos custos recorrentes com pessoal realizado no 4T17 e pelo diferimento da remuneração variável como consequência do IFRS-15.

Com relação as despesas gerais e administrativas, honorário e outras, a redução ano contra ano, está relacionada ao patamar de Provisão para Contingências do 2T17, inferior à média trimestral registrada no mesmo ano, e também aos gastos adicionais com a incorporação da PC Sistemas realizada no 2T17 e à integração das operações administrativas da Bematech ao longo do ano passado, que contribuíram para a redução dos custos recorrentes com pessoal realizado no 4T17.

Passando para a linha de propaganda e marketing, as variações destas despesas sobre a receita líquida, frente ao 2T17 e 1T18, estão associadas ao plano anual de marketing da Companhia.

Já, a provisão para crédito de liquidação duvidosa representou 1,9% da Receita Líquida do 2T18, ante 2,3% do 1T18 e 1,4% do 2T17. Esse patamar de provisão retrata o maior nível de inadimplência atual, que resultou no efeito negativo de R\$3,2 milhões com a aplicação da nova norma de IFRS-9. Desconsiderando os efeitos do IFRS-9, a provisão representou 1,4% da receita líquida, mesmo patamar observado no segundo trimestre de 2017.

Agora, retorno a apresentação ao Maia que comentará o EBITDA no **slide 13**.

---

**Gilsomar Maia:** Como podemos notar nos gráficos, a redução no EBITDA, trimestre contra trimestre, se deu pela redução no resultado de Software, parcialmente compensado pelo aumento dos resultados de serviços e de hardware e pelas reduções das despesas comerciais e administrativas.

Com relação ao 2T17, o crescimento do resultado de software, juntamente com o de serviços, superior à queda do resultado de Hardware, impactaram positivamente o EBITDA. A mudança no mix de produtos ainda continua a reduzir o resultado de hardware, com a descontinuação da impressora fiscal em estágio mais avançado, quando comparado ao desenvolvimento de soluções como Bemacash e os dispositivos inteligentes para Internet das Coisas.

Na comparação entre os acumulados dos 12 últimos meses, o aumento dos resultados de software e de serviços, mesmo parcialmente neutralizados pela redução do resultado de Hardware, ainda não resultaram em crescimento de EBITDA, devido ao montante ainda demandado pelas provisões para créditos de liquidação duvidosa, parte das despesas comerciais, e das provisões para contingências, são parte das despesas administrativas.

Indo agora para o **slide 14**, esse desempenho de EBITDA é o principal elemento que, mesmo com a melhora do resultado financeiro e do pagamento de imposto de renda e contribuição social, levou a redução de lucro líquido trimestre contra trimestre.

Na comparação ano contra ano, o crescimento de 7% do lucro líquido veio principalmente da melhora do EBITDA, uma vez que a redução das despesas de amortização, ligadas a menores gastos relacionadas aos ativos intangíveis oriundos de aquisições de empresas, foi mais do que compensada pelo aumento do resultado financeiro negativo e aumento da taxa efetiva de Imposto de renda deste trimestre. Agora, passo para o fluxo de caixa e endividamento no **slide 15**.

Ano contra ano, a geração livre de caixa cresceu 20%, principalmente por conta do crescimento do lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social e da redução de recursos investidos em capital de giro.

Quando a comparação é feita trimestre contra trimestre, a geração livre de caixa cresceu 66%, tendo a geração operacional crescido 53%, explicada pela redução nos investimentos em capital de giro, pelo menor volume de pagamento de juros, dada a amortização de juros das debêntures ocorrida no 1T18; e pelo menor patamar de CAPEX. Adicionalmente, a dívida líquida caiu quase 50% ano contra ano e 23,5% trimestre contra trimestre, mesmo com o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio

---

refletido no fluxo financeiro do 2T18. Essa redução levou a dívida líquida ao patamar de 0,7x o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, o menor patamar desde o 2T15.

Agora, passo para as considerações finais no **slide 16**.

Ao longo desta conferência vimos que:

A receita líquida cresceu 4,4%, impulsionada pela receita de software e de serviços que cresceram 4,4% e 11% respectivamente ano contra ano.

A receita de subscrição cresceu 31% ano contra ano, já representando mais de 25% da receita de software.

O EBITDA Ajustado cresceu ano contra ano 4,5%, com margem estável.

A geração livre de caixa cresceu 66% e a dívida líquida caiu pela metade ano contra ano, atingindo 0,7x EBITDA.

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

---