

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 1T11. Estão presentes os senhores José Rogério Luz, Vice-Presidente Executivo, Financeiro e Diretor de Relações com Investidores, e Gilsomar Maia, Diretor de Planejamento.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência 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 www.totvs.com/ri.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da TOTVS, projetos e metas operacionais e financeiras, 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. José Rogério Luiz, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Rogério Luiz, pode prosseguir.

José Rogério Luiz:

Bom dia a todos. Bem vindos ao call de resultados do 1T11 da TOTVS. Em linha com o histórico da Companhia, gostaria de lembrar que os números aqui apresentados são comparados com números pro forma, já que retornamos ao ano de 2005 os dados das principais empresas adquiridas, buscando assim apresentar resultados orgânicos, de tal modo que vocês possam ter comparabilidade dos números entre os vários períodos.

O 1T11 foi marcado pela aceleração e pelo recorde histórico de receita da TOTVS, com avanço superior a 17%, na comparação com o mesmo período do ano anterior, sendo que a Empresa alcançou o 21º trimestre seguido de dois dígitos de crescimento orgânico de receita.

Importante ressaltar que a receita do 1T11 foi superior à do 4T10, quebrando a sazonalidade habitual da indústria, na qual o 1T costuma ter vendas em menor volume, quando comparado com o último trimestre do ano anterior. Esse resultado sequencial e consistente de crescimento vem sendo acompanhado por ganhos de market share.

Convido a todos para irem agora para a página dois de nossa apresentação. Nesse 1T, a Empresa comemorou o anúncio de sua evolução no ranking mundial de software.

O Instituto Gartner, em um estudo intitulado All Software Markets, Worldwide, 2010, apresentou a TOTVS como a sexta maior empresa de software de gestão integrada do mundo, avançando uma posição no ranking mundial de fornecedores de ERP-Suite de 2010. A Empresa reforçou sua posição como maior empresa de software de gestão de países emergentes, tendo apresentado o principal avanço entre os seis principais *players* globais, crescendo pelo menos 3x mais que os demais cinco *players*.

Na página três, ainda com base no mesmo estudo, temos do lado esquerdo do slide o quadro que demonstra que a TOTVS atingiu mais de 34% de participação na América Latina, ampliando sua liderança na região em relação aos *players* globais, mesmo quando considerados todos os segmentos de empresas, ou seja, micro, pequenas, médias e grandes. Portanto, estamos falando aqui de uma liderança absoluta e incontestável.

Conforme demonstrado do lado direito do slide, o Brasil continua a representar a principal geografia para a Empresa, sendo que a TOTVS conquistou mais 0,5 ponto de participação, atingindo 48,6% de market share, novamente com liderança absoluta, mesmo quando considerados todos os tamanhos de empresas do mercado.

E os resultados do 1T11 já abrem uma perspectiva favorável para os próximos estudos, já que a Empresa avançou de maneira significativa, notadamente nas receitas de licença e manutenção.

Mas, para comentar os resultados, gostaria de convidar o Diretor de Planejamento da TOTVS, Gilsomar Maia.

Gilsomar Maia:

Obrigado, Rogério. Bom dia a todos. Solicito que vocês me acompanhem à página quatro. Os principais destaques do trimestre estão ligados ao recorde histórico de receita líquida, que apresentou evolução de 17,1% em relação ao mesmo período de 2010. Esse avanço foi impulsionado por mais de 35% de crescimento na receita de licença de uso.

O modelo corporativo, inovador em seu formato comercial, contribuiu para esse crescimento com aproximadamente R\$30 milhões, uma evolução de mais de 124% em relação ao mesmo período de 2010.

A receita de manutenção apresentou aceleração dentro do trimestre, com crescimento superior a 10% sobre o 1T10, e isso influenciado principalmente pelas vendas de licenças e pela evolução do IGP-M no período.

O EBITDA de mais de R\$71 milhões teve crescimento superior a 17% em relação ao mesmo período do ano anterior, mas seu avanço, bem como a margem EBITDA, foi afetado por baixas próximas a R\$3 milhões da operação do México.

No aspecto operacional, a Empresa conquistou 654 novos clientes de software e realizou o maior número de vendas a clientes da base, com evolução acima de 18% no ticket médio de clientes novos e de clientes base.

Entre outros destaques do trimestre, tivemos a inauguração do novo centro de desenvolvimento em São Paulo, para onde foram movimentados aproximadamente 600 desenvolvedores.

No campo de governança, a TOTVS promoveu o desdobramento de suas ações e teve aprovada a eleição do Sr. Rogério de Oliveira, para o Conselho de Administração. O Sr. Rogério de Oliveira tem ampla experiência no setor de tecnologia e hoje ocupa a presidência da IBM na America Latina.

Outro ponto relevante foi que o Sr. Gilberto Mifano, ex-presidente da Bovespa e atual presidente do IBGC, Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, aceitou o convite feito pelo Conselho de Administração da TOTVS e passou a compor o Comitê de Auditoria da Companhia. Melhorias de governança associadas a fortes fundamentos suportam bons resultados.

Assim, convido a todos para o slide da página cinco. Do lado esquerdo, temos o quadro de evolução de receita dos últimos primeiros trimestres desde 2006. A imagem de evolução é clara, e ao lado direito temos a alavanca desse crescimento, que é a evolução nas receitas de licença de uso, que está em aceleração, com crescimento superior ao CAGR acumulado.

Essa melhoria é reflexo do trabalho feito desde 2008, visando uma única marca, um único modelo de distribuição e uma estrutura tecnológica que propicia escala aos clientes.

No slide da página seis, o crescimento da base de clientes fica evidenciado: no lado esquerdo, a evolução de clientes novos, e no lado direito, a evolução no número de vendas a clientes da base. Esse último grupo é favoravelmente impactado pelo modelo corporativo.

Como podemos ver no slide da página sete, a evolução na licença de uso impacta a receita de manutenção, à direita, e que está em processo de aceleração. Já a receita de serviços evoluiu com menos intensidade, refletindo a sazonalidade das férias de início de ano e das comemorações do Carnaval no Brasil, que se traduz na redução do ritmo de entrega dos projetos de implementação de software e de consultoria.

O aumento de eficiência dos serviços de valor agregado e dos serviços de implementação de software tem sido um ponto de atenção, e a Empresa está trabalhando para melhorar esses processos.

Vou pedir agora ao Jose Rogério, Vice-Presidente Executivo da TOTVS, que comente os próximos dois slides.

José Rogério Luiz:

Maia, obrigado. Fato é que a evolução da receita neste trimestre trouxe algo muito importante e que fazia parte da história da Empresa até o momento da incorporação da Datasul, ou seja, a quebra da sazonalidade no 1T.

No slide oito, temos a demonstração gráfica dessa quebra. Tradicionalmente no setor de software, o 4T do ano é o mais representativo no tocante a receitas. Isso é o comum. Todavia, a TOTVS historicamente quebrava essa sazonalidade.

Em 2008, com a incorporação da Datasul, essa realidade mudou, e em 2009 e 2010, o 1T desses dois anos foi inferior aos respectivos 4T. Mas agora, em 2011, a TOTVS conseguiu retomar o seu histórico. Forte crescimento orgânico e que quebra sazonalidades. Mais uma vez, reforçamos que isso aconteceu suportado pelas reorganizações promovidas pela Empresa e pela constante inquietação na busca de melhores resultados.

No slide da página nove, podemos observar a evolução da composição de receitas. No 1T11, mais de 26% das receitas vieram de novas licenças, e isso tem um único significado: futuro. Consequentemente, teremos novos serviços de implementação e mais manutenção ao longo do tempo, como consequência da venda de novas licenças. O modelo de negócio continua funcionando de maneira consistente.

Peço agora ao Maia que comente o slide da página dez.

Gilsomar Maia:

Obrigado, Rogério. Nesse slide dez, temos o quadro de despesas e custos. Os investimentos em P&D atingiram 14% da receita, mas com baixa evolução quando comparado ao 4T10, mesmo com o reajuste salarial já antecipado em São Paulo, portanto, tendendo a um processo de desaceleração, e com perspectiva de estabilização em um patamar inferior nos próximos 12 meses,

As despesas gerais e administrativas continuaram em queda nas bases anuais, e a despesa de marketing teve queda neste trimestre em função da preparação da nova campanha. Não esperamos que essa linha de despesa supere o patamar histórico de 3 % da receita líquida em 2011.

O destaque negativo deste trimestre foi a ampliação da PDD, a provisão para devedores duvidosos, no México, refletindo alguns contratos com clientes locais com recebimento duvidoso, principalmente em função do processo de implementação que se mostrou mais longo que o normal.

O tema México está na pauta do Conselho de Administração e do *senior management* da Empresa, visando reorganizar e reorientar o modelo de crescimento da TOTVS no mercado internacional.

O crescimento das receitas e a gestão de custos tiveram como resultado o crescimento do EBITDA, conforme demonstrado no quadro da página 11, sendo que do lado esquerdo do slide, a aceleração em relação a 2010 fica evidente. Do lado direito, em uma perspectiva de mais longo prazo, a tendência histórica de evolução é clara, também.

Já no slide da página 12, com o tradicional painel financeiro, temos o destaque no crescimento da receita, sendo que os R\$305 milhões foram um novo recorde; também destacamos o EBITDA e o lucro líquido. Apesar do evento México, a margem permaneceu em 23,4%.

Passo agora a palavra ao José Rogério para seus comentários finais.

José Rogério Luiz:

Convido a todos para irem ao slide da página 13, onde temos a tradicional curva de crescimento de receita da TOTVS. Aqui, a mescla de crescimento orgânico e de aquisições demonstra a trajetória consistente da Empresa. O compromisso dos executivos da TOTVS continua no reforço dessa trajetória, e para isso todas as ações necessárias estão sendo tomadas, ou seja, para garantir crescimento e melhora na rentabilidade.

Portanto, tivemos um trimestre sólido, mas, sem dúvida alguma, com muita oportunidade para frente para apresentar melhoras.

Queria agradecer a todos, e agora ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Marcelo Gonçalves, Credit Suisse:

OK. Muito obrigado. Minha primeira pergunta é sobre a receita de serviços, o crescimento da receita de serviços está desacelerando. Você poderia explicar melhor o porquê de o crescimento do segmento de serviços estar enfraquecendo, e se este movimento se deve basicamente aos feriados ou se há algum comprometimento da qualidade ou da eficiência na implementação das licenças vendidas no passado? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Marcelo. Bom dia. Em primeiro lugar, o setor de serviços vem apresentando resultados como você pôde observar. Em termos de licenças, a maior parte do aumento nas vendas vem de franqueados, o que fica claro quando examinamos a linha de comissões. Isso é o que vimos explicando ao mercado. Desta forma, se a maior parte das vendas de licenças vem de franqueados, são eles os responsáveis pela implementação. Isso explica a primeira questão.

A segunda questão trata especificamente da nossa estrutura própria. Em janeiro deste ano o volume de clientes em férias, inclusive concomitantemente, foi muito acima do que a média de clientes em férias em anos anteriores. Sendo assim, também resolvemos deixar grande parte de nossa equipe de férias.

Com base neste cenário, o que ocorreu foi que tivemos um menor número de horas entregues e, portanto, menores chances de reconhecimento de receitas. Como você pode se lembrar, receitas de serviços são reconhecidas à medida que as horas são entregues ao cliente. Se não há um cliente esperando o serviço por estar em férias, principalmente em janeiro, a receita é impactada.

O cenário que vimos em fevereiro e março foi melhor em termos de horas entregues dentro de nossas próprias áreas. No entanto, é importante mencionar que uma porção significativa, ou a maior parte do crescimento apresentado vem de áreas fora de regiões como São Paulo e Rio de Janeiro. Além disso, a maioria dessas outras áreas

faz parte de nossa estrutura ou da estrutura de nossos franqueados que serão os responsáveis pela entrega dos serviços.

Marcelo Gonçalves:

OK. Obrigado. Ficou claro. Se me permite uma segunda pergunta, se não me engano o orçamento de investimento para este ano enviado ao órgão regulador foi de aproximadamente R\$ 220 milhões. Sabemos que a companhia está construindo um datacenter e que há alguns pagamentos a serem feitos devido à aquisição feita no passado, mas, de qualquer forma, acredito que ainda há uma diferença de cerca de, eu diria, R\$ 100 milhões. Isso significa que planejam aumentar as aquisições durante este ano? Obrigado.

Gilberto Maia:

Bom dia, Marcelo. Provavelmente você se refere às demonstrações financeiras de 2010, quando tivemos que explicar a retenção de um resultado acumulado na Companhia. É certo que parte dos recursos teve que ser retida na Companhia para fazer frente às aquisições que estávamos concretizando no passado e, além disso, essa retenção também pode ser para novas operações.

Não é certo que teremos um número elevado de aquisições este ano, mas se considerarmos o volume de pagamentos futuros relacionados a aquisições passadas e considerando o volume de aquisições dos últimos anos, podemos consumir a maior parte dessa provisão.

Marcelo Gonçalves:

OK. Perfeito. Obrigado.

Andre Baggio, JPMorgan:

Bom dia a todos. Gostaria de saber qual a sua visão para as operações no México que, no passado ficaram neutras em termos de EBITDA, ou negativas, como no caso deste trimestre.

José Rogério Luiz:

Bom dia, Baggio. Veja, há dois aspectos sobre as operações do México: O primeiro diz respeito ao aumento nas vendas. O que temos observado neste mercado é que a demanda que deveríamos estar verificando no México não tem ocorrido. Percebemos que a economia mexicana não evolui no mesmo ritmo ou velocidade se comparada a outras economias.

Neste cenário, um aspecto importante de nossas operações no México, e que levaria ao aumento de vendas, foi a perspectiva de a nota eletrônica ser adotada no país. Entretanto, ao final de 2010 o governo mexicano decidiu postergar essa medida por mais alguns meses. Esperava-se que o sistema fosse implementado até o final do primeiro trimestre de 2011. Mais uma vez, há dois aspectos no México em termos de receitas, ou vendas.

O primeiro é o fato de a economia do México não crescer na mesma proporção de outras economias, e o segundo aspecto é o fato de um dos fatores que afetaria positivamente nossas operações no país ter sido postergado. Falo da nota fiscal eletrônica. Esperamos que essa questão da nota fiscal eletrônica ganhe momentum até o final do ano de 2011, mas, novamente, ainda não temos essa confirmação até agora. Esse foi o primeiro aspecto.

Agora passamos ao segundo ponto, nossos desafios internos com a entrega de alguns projetos. Como ocorreu há três anos, a TOTVS precisava entregar cerca de 210 projetos no México e nossa equipe fez um excelente trabalho, entregando 200 desses projetos, mas ainda tivemos problemas em 10 deles. Bem, a falha foi da TOTVS na maioria desses casos, não em todos, mas na maioria. Fomos nós os responsáveis. Alguns clientes estão atrasando os pagamentos das faturas. É preciso, portanto, tomar as medidas necessárias para proteger nosso balanço. Foi por esse motivo que reconhecemos a provisão para créditos de liquidação duvidosa, mais especificamente devido a alguns destes projetos.

Qual a nossa expectativa? A situação no México e o mercado internacional não é mais uma questão de nível operacional para a Companhia. Estamos mudando nossa visão e a decisão claramente não recai sobre a alta administração ou os comitês executivos, mas sim ao Conselho de Administração da Companhia. Esta é a mensagem que tenho para divulgar ao mercado, a mensagem de que nos próximos meses a TOTVS se dedicará mais às operações internacionais.

Andre Baggio:

OK. Muito obrigado.

Alex Liuzzi, M Square:

Olá Rogério. Olá Maia. Minha primeira pergunta é somente a respeito da confirmação desta provisão no México. Então, em linhas gerais, considerando que esta provisão foi realizada em virtude de projetos específicos, isso não deve se repetir nos próximos trimestres? Essa é minha primeira pergunta.

José Rogério Luiz:

Alex, neste momento, eu acredito que essa questão ainda pode vir a afetar de alguma forma o segundo trimestre, mas não nas mesmas dimensões. No entanto, estamos analisando novamente parte das contas a receber além de alguns projetos e, sim, podemos fazer novas provisões relativas a projetos dos mercados internacionais.

Embora, neste momento, eu não acredito que o volume será o mesmo, mas tenho certeza de que alguns projetos em análise podem necessitar de provisões adicionais.

Alex Liuzzi:

Obrigado, Rogério. Minha próxima pergunta é sobre as receitas de manutenção. Considerando os níveis atuais de inflação no aumento das licenças, devemos esperar um aumento significativo em receitas de manutenção para o próximo trimestre, ou para o segundo semestre deste ano?

José Rogério Luiz:

Alex, você está familiarizado com a dinâmica de nossos contratos de manutenção, tais contratos podem ser positivamente afetados por dois tipos de fatores: o primeiro é o número de clientes e contratos novos e o segundo aspecto diz respeito basicamente ao IGP-M aplicado no aniversário dos contratos, mensalmente. Desta forma, parece natural que no próximo mês vejamos um impacto positivo vindo destas duas áreas: novos contratos e o reajuste do IGP-M.

Alex Liuzzi:

E como está o comportamento do *churn rate*?

José Rogério Luiz:

O índice continua registrando os mesmos valores históricos, ou seja, está muito baixo.

Alex Liuzzi:

OK. Muito obrigado, Rogério.

Marco LoCascio, Equinox Partners:

Bom dia a todos. Gostaria de perguntar sobre o modelo corporativo da Companhia. Vocês falaram sobre o crescimento robusto desta linha de negócios no trimestre. Poderíamos aprofundar o assunto? Esse crescimento se dá em função de clientes atuais dessa linha de negócios ou vem de novos clientes adquiridos neste modelo?

José Rogério Luiz:

Bom dia Marco. De uma forma geral, o crescimento registrado este mês é proveniente de novos contratos assinados durante o ano de 2010 e em anos anteriores, além dos ajustes desse contrato, que seguem algumas métricas. Desta forma, o valor apresentado especificamente durante o primeiro trimestre não se deve às vendas do trimestre, mas sim a vendas mais antigas que foram atualizadas no 1T11, de acordo com algumas métricas. Isso ocorre sempre no primeiro trimestre. Certo?

Marco LoCascio:

Compreendo. Sendo assim, esta contribuição para as vendas de licenças deve diminuir nos próximos trimestres do ano?

José Rogério Luiz:

Isso ocorre, sempre, uma vez ao ano, no primeiro trimestre. Nos trimestres subsequentes o que se vê é o curso normal dos negócios que, como você sabe, historicamente temos observado certa evolução no decorrer do ano em termos de novas vendas.

Há, portanto, o impacto sobre o modelo corporativo no primeiro trimestre, mas depois os negócios seguem seu curso normal nos trimestres seguintes. Acredito que uma

das leituras importantes a se fazer nos resultados do 1T11 é que o número de novos clientes foi bom, além do ticket médio para novos clientes ter sido mais alto. Essa foi uma boa combinação de fatores que nos auxiliou a registrar receita recorde no primeiro trimestre de 2011.

Marco LoCascio:

OK. Obrigado a todos.

Marcelo Gonçalves, Credit Suisse:

Muito obrigada por essa segunda oportunidade. Gostaria somente de perguntar sobre o aumento nos salários. No primeiro trimestre, o aumento salarial concedido foi de 6%, mas essa questão do total do aumento ainda está sendo negociada. Quando você acredita que este processo será finalizado? Você poderia nos dar um valor estimado de qual seria o aumento total nos salários de seus funcionários? Obrigado a todos.

José Rogério Luiz:

Marcelo, esperamos que este processo seja finalizado ao longo do segundo trimestre. É essa a nossa expectativa. O aumento além dos 6% que já foi concedido a nossos funcionários deve ser pequeno. Algumas categorias receberam cerca de 7% a 7,5%. Não posso precisar se este será o aumento para as pessoas que trabalham com TI, mas nossa expectativa é de que o aumento seja discreto em comparação ao que já foi concedido a nossos funcionários.

Entretanto, também é importante lembrar que os gastos com a força de trabalho da TOTVS representam 70% de nossos custos e despesas totais, sendo que esse valor é coberto integralmente pelos contratos de manutenção e, historicamente, os contratos com reajuste pelo IGP-M podem ter uma maior agilidade em comparação ao reajuste salarial. Dito isto, é possível que haja um impacto, como sempre ocorre no primeiro trimestre do ano, mas ao longo do ano já nos beneficiamos dos reajustes dos contratos de manutenção, o que já nos prepara para o aumento salarial.

Marcelo Gonçalves:

Claro, perfeito. Compreendo seu raciocínio, obrigado. Gostaria também de abordar outro tema. A Companhia está construindo um datacenter, se não estou enganado. Vocês acreditam que há falta de datacenters para alugar no mercado brasileiro? A Companhia tem planos de expansão nesta área para o futuro? Qual o principal objetivo dos atuais investimentos no datacenter? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Marcelo, as operações do dia-a-dia de alguns de nossos clientes não necessitam de SLA de 99,999% no datacenter. Além disso, ao contratar os serviços de datacenter, existe uma grande diferença de preço para o cliente entre contratar operacionalidade de 99% ou de 99,99%.

Nossos clientes gostarão de poder usar nosso datacenter externo. Disponibilizamos o datacenter a nossos clientes e eles o acham adequado, mas caso algum cliente precise de 99,99% de operacionalidade, podemos oferecer outras parcerias para fazer frente a essa demanda.

Sendo assim, a construção do datacenter próprio deve-se muito mais a uma oportunidade do mercado em que operamos. Muitos de nossos clientes de pequeno e médio porte percebem a qualidade de nossos serviços que, aliada ao preço praticado pela TOTVS, se torna um excelente negócio para eles.

Bem, além disso, ter nosso próprio datacenter também é vantajoso para nosso modelo de Software como Serviço. Como você deve se lembrar, no modelo corporativo da TOTVS o cliente paga mensalmente pelo produto. Quando oferecermos nosso datacenter aliado ao modelo corporativo, estaremos ligados ao ciclo de negócios do cliente. Caso a demanda do cliente no datacenter aumente, receberemos também uma parcela adicional. Se isso não ocorrer, receberemos somente pelo serviço de implementação, além da manutenção.

O fato de oferecer o datacenter aliado ao modelo corporativo é o que faz com que a TOTVS tenha uma estrutura inovadora de Software como Serviço. Em nossa opinião, existe espaço para crescimento para nós, principalmente nesta área, mas a TOTVS possui um limite em termos de investimentos em datacenters. Caso seja necessário, podemos buscar datacenters de terceiros.

Marcelo Gonçalves:

Ok, entendi. Muito obrigado por suas respostas.

Operadora:

Vejo que não há mais perguntas agora. Gostaria de devolver a palavra ao Sr. José Rogério Luiz para suas considerações finais.

José Rogério Luiz:

Muito obrigado a todos. Mais uma vez gostaria de ressaltar o forte crescimento de 17% registrado neste primeiro trimestre. Esse resultado advém de todas as ações tomadas nos últimos anos, incluindo a criação de uma marca única, um único canal de distribuição, a reestruturação dos franqueados, inclusive os de desenvolvimento, e o aprimoramento da marca TOTVS.

Agora oferecemos ao mercado uma empresa com elevados níveis de crescimento, tratam-se de melhoras repetidas, apresentando crescimento de dois dígitos pela 21ª vez consecutiva, sendo que, neste primeiro trimestre, atingimos um recorde histórico em termos de receita líquida.

Acreditamos que ainda há espaço para aprimoramento, especialmente em serviços, mas sabemos que a perspectiva para os próximos anos no Brasil é positiva para a tecnologia da informação e o segmento de software será um dos pontos chave no segmento de TI.

Sabemos que ainda temos que evoluir mais em outras áreas em termos de estrutura de custos e despesas, principalmente no mercado internacional. E, como vocês já sabem pela nossa história, sempre que a TOTVS foca seus esforços em um determinado ponto, acabamos trazendo resultados positivos. O que devo acrescentar também é que nossa alta administração e o Conselho de Administração têm prestado muita atenção no segmento de mercado internacional, mais do que no passado.

Gostaria de agradecer a todos pela presença. Permanecemos à disposição para qualquer necessidade.

Operadora:

Obrigado. A teleconferência da TOTVS está encerrada. Agradecemos a todos pela participação, tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”