

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 4T10 e de 2010. Estão presentes os senhores Laércio Cosentino, Presidente, José Rogério Luiz, 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 teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Logo após as perguntas dos analistas, iniciaremos a sessão para jornalistas. 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, projeções 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, pode prosseguir.

José Rogério Luiz:

Bom dia e boa tarde a todos. Bem vindos ao *call* de resultados do 4T10 e do ano de 2010 da TOTVS. Como nos trimestres anteriores, gostaria de lembrar que, por uma questão de governança e respeito ao mercado, os números aqui representados consideram apenas o crescimento orgânico da TOTVS, já que retornamos ao ano de 2005 os dados das empresas adquiridas. Assim, vocês podem ter comparabilidade dos números da Empresa entre os vários períodos.

Convido a todos para irem para o slide da página dois, bem como passo a palavra ao CEO da TOTVS, Laércio Cosentino, para suas considerações iniciais.

Laércio Cosentino:

Obrigado, Rogério. Bom dia e boa tarde a todos, e bem vindos à nossa apresentação. Mais uma vez, a TOTVS teve um ano de crescimento saudável, com a melhora em seus principais indicadores. Tivemos recorde de receita, de número de novos clientes, de ticket médio, EBITDA e lucro líquido.

Em 2010, novamente ganhamos market share e passamos à posição de líderes, não só no Brasil, em ERP, mas também na América Latina, em todos os portes de empresa.

Conforme representado no slide da página dois, nossa curva de crescimento teve continuidade, fruto das várias ações que temos implementado na Empresa nos últimos anos. Desta forma, gostaria de recapitular alguns dos principais pontos e eventos ocorridos desde 2008.

Convido a todos para irem para o slide da página três. No início do 2S08, anunciamos a união com a Datasul. Cabe lembrar que esse era o período em que a crise financeira iniciada nos Estados Unidos ganhava magnitude, e que a integração com a Datasul mostrava-se um forte desafio. Internamente, tínhamos a energia e a experiência de termos feito outras incorporações de porte, como a da Logocenter e da RM Sistemas, mas o ambiente econômico trazia, naquele momento, um ingrediente de dificuldade adicional.

Assim, em 2009 elaboramos e executamos um plano que incluía a consolidação da marca, ou seja, uma única marca, a construção de um canal de distribuição unificado e de um sistema de gestão interno também unificado, através da implantação de um único ERP na TOTVS. Adicionalmente, reforçamos a criação de segmentos na Empresa, a fim de atender dez setores específicos, como saúde, construção e educação.

Como é sabido, os resultados de 2009 foram muito positivos. O que era bom ficou melhor, e tivemos evolução favorável nos nossos principais indicadores operacionais e financeiros, bem como nos distanciamos na liderança de mercado.

Para o ano de 2010, nosso foco foi o de criar bases para um crescimento ainda mais sólido. Desta forma, além de aprofundar e consolidar as dimensões iniciadas em 2009, ou seja, marca e canais de distribuição, partimos para um ponto vital para o futuro da TOTVS, que era o de integrar definitivamente as estruturas de desenvolvimento, através da incorporação das FDs, franquias de desenvolvimento da antiga Datasul. Esse foi um processo que envolveu a integração de cinco empresas em uma, que foi adquirida pela TOTVS em agosto de 2010.

Para os que não estão familiarizados com tecnologia, a integração de áreas de desenvolvimento é algo fundamental para que seja alcançada escala em P&D. Poucas empresas de software conseguem executar esse processo com sucesso. Todavia, a TOTVS tem um histórico muito positivo nesse tipo de iniciativa.

Os resultados iniciais da integração estão dentro do programado, e 2011 será um período de dedicação e avanços no processo de construção dos softwares TOTVS.

Adicionalmente, a Empresa, em 2010, ampliou seus investimentos em segmentação, em um processo liderado pela Vice-Presidência de Estratégia de Mercado, e isso auxiliou no melhor atendimento ao cliente, falando a língua de indústrias específicas, e assim ampliando a capacidade de novas vendas, não só do ERP básico, mas também dos específicos ou verticais.

O resultado desse esforço conjugado de marca, canais de distribuição e segmentação, foi o substancial crescimento do número de novos clientes e de aumento do ticket médio. A TOTVS está, cada vez mais, sendo percebida como uma empresa de vanguarda, não só aqui como fora do Brasil.

Neste aspecto, gostaria de convidá-los para irem ao slide da página quatro. Durante 2010, o modelo de negócios da TOTVS, bem como nossos softwares, foram

analisados por equipes de duas importantes universidades americanas ligadas à tecnologia: Stanford e San Jose.

O desenho da página quatro mostra a inserção da TOTVS nos aspectos de tecnologia hoje considerados de vanguarda, com sólidos elementos no campo de *infrastructure as a service*, *platform as a service* e *software as a service*.

Não pretendo, nesta apresentação de resultados, descer em detalhes de tecnologia, mas o que posso resumir é que a leitura hoje existente sobre a TOTVS é de que ela é uma das únicas empresas ligadas a software de gestão que é capaz de somar, ao mesmo tempo, vanguarda com crescimento e lucratividade. Isso diferencia a TOTVS das demais empresas do setor, e o mercado reconhece isso de uma maneira muito objetiva, qual seja comprando mais da TOTVS.

Para falar sobre o crescimento da Empresa, gostaria de convidar novamente o Rogério, Vice-Presidente Executivo da TOTVS.

José Rogério Luiz:

Obrigado, Laércio. Convido todos para irem ao slide da página cinco. Os dados anunciados pelo Instituto Gartner durante 2010 mostraram que a TOTVS assumiu a liderança na América Latina, para todos os tamanhos de empresa, superando as tradicionais ou antigas marcas do segmento.

Adicionalmente, no 4T10, o Instituto IDC apresentou os dados referentes ao 1S10 de market share para o setor de software de gestão como um todo, como pode ser visto do lado esquerdo do slide, e do lado direito, do segmento de médias e pequenas empresas. A conclusão é clara: ampliação da liderança.

Lembro que o IDC faz essas pesquisas baseadas em receita, pois se fosse em número de clientes, a distância em relação aos outros nomes seria ainda maior. Enfim, a TOTVS tem forte liderança em um mercado ainda com baixa penetração.

Essa liderança tem sido reconhecida também através de premiações. Na página seis, elencamos algumas e destacamos o prêmio de melhor governança corporativa do Brasil, dado pela World Finance, 22ª marca mais valiosa do Brasil, segundo a IstoÉ Dinheiro e a Brad Analytics, uma das 1.000 maiores do mundo em investimento em P&D, segundo a Booz & Co., e o IPO mais rentável da década, de acordo com a Economática, publicado na Exame.com. Esse reconhecimento está suportado por resultados muito sólidos e consistentes.

Assim, convido a todos para irem ao slide da página sete. A TOTVS encerrou o 20º trimestre consecutivo de crescimento orgânico de dois dígitos, combinado com mais um ano de melhora em rentabilidade. A receita total superou R\$1,1 bilhão, e a receita de licenças teve crescimento de mais de 22% no ano. O EBITDA anual ficou próximo a R\$290 milhões, mais de 16% superior a 2009, e a margem atingiu 25,6%, novo recorde histórico.

A evolução operacional levou a um novo patamar de lucro, sendo que o lucro líquido ajustado, notadamente pelas despesas de ágio, ficou acima de R\$190 milhões.

Em 2010, a TOTVS teve 2.840 novos clientes de software, e o ticket médio, para clientes novos e da base, teve crescimento significativo e novo recorde histórico. No campo operacional, no 4T10 é importante destacar o contrato de parceria assinado

com a IBM, que possibilitará utilizar a estrutura de vendas e implementação dessa empresa americana em países de crescimento acelerado, que não o Brasil, bem como dará a possibilidade para a TOTVS de vender o software de *business analytics*, complementar às nossas ofertas atuais.

Importante também destacar o contrato firmado com o Banco do Brasil, para desenvolvimento de iniciativas para que os clientes do banco possam fazer transações bancárias através da TV digital. Esse é um programa de vanguarda e inédito, ou seja, tivemos, mais no trimestre notadamente, um ano de recordes, e a evolução da TOTVS fica ainda mais visível no slide da página oito.

Do lado esquerdo, as comparações entre os 4T desde 2005 e, do lado direito, os fechamentos anuais. Organicamente, a Empresa praticamente dobrou de tamanho nos últimos quatro anos.

Na página nove, temos o principal gatilho para esse crescimento, ou seja, o aumento do número de novos clientes e o crescimento na receita de novas licenças de software. Dentre os desafios para 2010, existia o desejo de acelerar essa receita, e o crescimento foi superior a 22% na comparação com 2009. Novamente, reforçamos que a marca mais percebida, o produto mais reconhecido e a estrutura de distribuição unificada foram fatores fundamentais para esse resultado.

Na página dez, podemos ver que o efeito desse crescimento ainda não ocorreu na mesma dimensão nas receitas de serviços, do lado esquerdo do slide, mas que na receita de manutenção houve melhora no último semestre, influenciado positivamente não só pelos novos contratos de softwares, mas também pelo índice de reajuste inflacionário que impacta essa linha de receita. Em resumo, as receitas reagiram às ações estratégicas tomadas pela Empresa.

No quadro da página 11, vemos que 2010 terminou com uma composição de receita muito saudável, com quase 25% das receitas oriundas das vendas das novas licenças de software. O modelo histórico da TOTVS mostra que a aceleração da receita de licença é gatilho para as demais receitas.

Não só na receita tivemos evolução favorável, o mesmo aconteceu nos custos de despesas, como pode ser visto no slide da página 12. No alto e à direita, vê-se que o avanço nas despesas foi mais lento do que as receitas no trimestre e no ano. Isso foi impactado pelo controle em itens como despesas gerais e administrativas, como também em uma maior eficiência nos gastos de marketing, mas sem afetar o volume de investimentos no futuro da Empresa, ou seja, pesquisa e desenvolvimento, como apresentado no alto e na esquerda.

Como descrito há pouco, a TOTVS está trabalhando para ter, mesmo na área de pesquisa e desenvolvimento, uma estrutura mais eficiente, e a incorporação das franquias de desenvolvimento, que ocorreram em agosto de 2010, vão nessa direção.

No tocante a disciplina de custos, o exemplo de despesas gerais e administrativas pode ser visto no quadro do lado esquerdo, no slide da página 13. A melhora na eficiência da Empresa ganhou força com a implementação do Centro de Serviços Compartilhados, o *Shared Service Center*, durante 2009 e a unificação do software de gestão, nós reimplantamos o RP na TOTVS, além da introdução de novos processos de acompanhamento e de controle ocorridos em 2010.

Do lado direito do slide, o quadro que representa o acumulado de dois meses de receita, linha azul, e de custos mais despesas, linha vermelha, portanto sem efeito de sazonalidade. E a conclusão deste quadro é de que, olhando o passado, a Empresa apresentou uma tendência muito clara, aumento de lucratividade.

No slide da página 14 podemos ver a representação da lucratividade de duas maneiras. No lado esquerdo, o crescimento orgânico consistente do EBITDA e, do lado direito, a tendência crescente apresentada pela margem de EBITDA, ou seja, crescimento absoluto e percentual.

Na página 15, o painel financeiro com resumo dos principais indicadores e destaque para a variação de receitas, margem e lucro.

Na página 16, o quadro de resumo com a posição de caixa da Empresa. A dívida atual é de longo prazo e mais de 95% concentrada com BNDES, com taxas bastante competitivas. A dívida líquida atual é de 0,6x o EBITDA de 2010, e se considerarmos o contas a receber de curto prazo, que é de baixa inadimplência, a TOTVS apresenta posição positiva de liquidez.

Bom, neste momento eu agradeço a todos e solicito ao Laércio que faça as suas considerações finais.

Laércio Cosentino:

Rogério, obrigado. Eu peço a todos que me acompanhem no slide da página 17. Evoluindo nos últimos anos, integração com a Datasul, unificação de marca, reforma nas franquias de distribuição, incorporação das franquias de desenvolvimento. Isso nos trouxe crescimento e rentabilidade, mas ainda abaixo do nosso potencial.

Iniciamos, em 2011, uma nova fase, e a campanha “Let’s share” simboliza isso. Maior foco na segmentação, aumento à especialização para indústria, com utilização mais intensa da tecnologia web, visando ampliação da liderança nesse mercado que permanece com baixa penetração. O trabalho mais árduo com as franquias já está feito. Com o desenvolvimento está bem encaminhado. Agora é ter mais foco e agressividade, reforçar o papel da TOTVS de ser o passaporte de nossos clientes para essa nova era sem barreiras e de maior competitividade.

A Empresa está em um posicionamento especial, e como vocês podem ver na página 16, o conjunto vanguarda + crescimento + lucratividade é o que torna a TOTVS única. Sabemos que estamos distantes do nível de eficiência que podemos ter, e que em 2010 ficamos abaixo do nosso potencial, mas entendo que estamos na direção correta.

Agradeço a todos e estamos disponíveis para a sessão de perguntas e respostas.

Marcelo Gonçalves, Credit Suisse:

Obrigado. Minha primeira pergunta se refere ao SPED, o senhor poderia nos contar um pouco sobre como o SPED tem sido implantado aqui no Brasil até o momento, e como a nossa base de clientes está sendo impactada até agora? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Olá Marcelo. Bom dia. Muito obrigado pela pergunta. Como você deve se lembrar, o SPED, que foi instituído em 2001, começou a ser implantado entre as empresas, na verdade, para 20.000 empresas em 2009, aproximadamente 178.000 empresas em 2010, e agora temos a meta de aumentar esse número para três milhões de empresas em 2014.

Portanto, o processo começou em quatro importantes verticais: cigarros, automóveis, cervejas e bebidas, e supermercados. Isso foi em 2009. Além disso, em 2010 tivemos outras empresas de outros setores que foram “convidadas” a participar desse processo. E, logicamente, em 2011, 2012, 2013 e 2014, temos uma sequência de empresas. É natural que com o passar do tempo nós tenhamos pequenas empresas entrando nesse processo.

Dito isso, para que seja conectada ou incluída no Sistema Público de Escrituração Digital a empresa não precisa ter o nosso software, mas é claro que possuir um software integrado facilita a vida delas. Portanto, o que temos percebido e identificado com relação ao nosso volume de clientes novos é que um número considerável não apenas de clientes novos, mas também de clientes já existentes, que voltam a comprar mais software nosso. Certamente, eles comprarão nosso software para estar de acordo com esse aspecto do SPED.

Marcelo Gonçalves:

Certo, muito obrigado pela resposta. Eu gostaria ainda de fazer uma segunda pergunta sobre suas despesas com comissões. Na verdade, elas caíram muito, tanto na comparação anual como na trimestral. Na comparação anual houve queda de aproximadamente 20%. Isso se deve ao mix de vendas que vocês tiveram no trimestre e devemos esperar que as comissões subam novamente em 2011, ou isso é resultado da integração de franqueados e da consolidação que foi feita ao longo do ano e esse é o novo nível de despesas com comissões que devemos esperar? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Marcelo, uma coisa é fato, que com o tempo temos adquirido maior eficiência em nossos controles, e hoje em dia os franqueados estão ficando maiores e igualmente com controles mais eficazes. Portanto esse é um ponto que pode nos ajudar a chegar a um número mais preciso em termos de comissão, mas isso está tendo um papel muito pequeno na variação.

O aspecto mais importante está relacionado ao mix que temos em termos de vendas. Como você já pode saber, nós pagamos comissões mais baixas quando efetuamos vendas com as nossas próprias equipes, e quando temos os franqueados pagamos comissões mais altas. Então, se tivemos uma queda nesse ano, foi porque a maioria das vendas foi feita pelas equipes internas.

Entretanto, é importante ressaltar que tivemos uma forte evolução em termos das vendas originadas de franqueados, mas nossa equipe interna não só foi responsável pela maior parte das vendas, como também teve uma grande influência sobre os clientes mais importantes. Tendo dito isso, o fator principal para explicar a queda nas despesas de comissão foi o mix de vendas que tivemos em termos da distribuição entre vendas internas e de franqueados.

A nossa expectativa para os próximos anos é que caso nossos franqueados vendam mais que nossas equipes internas, isso será “ruim” porque aumentará nosso volume de comissões. Por outro lado, caso estejam vendendo mais, nós manteremos uma margem maior, já que a maioria das implantações estará nas mãos de nossos franqueados. Portanto, o nosso modelo de negócios possui um tipo de equilíbrio muito favorável e que nos permite ter essa volatilidade no curto prazo, enquanto no longo prazo temos uma estrutura muito equilibrada.

Marcelo Gonçalves:

OK, perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Michel Morin, Barclays Capital:

Sim. Bom dia a todos. Duas perguntas rápidas: primeiro, considerando sua sólida posição financeira e seu caixa líquido, e considerando que talvez não haja muitas grandes aquisições ainda a serem feitas no setor, certamente não no Brasil, gostaria de saber se existem planos de trazer mais retorno para os acionistas, seja através de dividendos ou de recompras de ações? E vocês têm alguma meta de alavancagem mais específica que devamos ter em mente?

E a segunda pergunta: o que você pode nos dizer sobre a saúde financeira de seus franqueados? Eles estão numa posição tão forte quanto a sua, e de que maneira vocês monitoram isso? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Muito obrigado pelas suas perguntas, Michel. Respondendo a primeira, somos uma empresa com forte geração de capital. Nossa posição atual em termos de caixa é nos preparar principalmente para as aquisições. Às vezes o mercado não tem uma visão clara das empresas-alvo potenciais que temos no Brasil e na América Latina. Há empresas-alvo, algumas vezes não são nomes conhecidos no mercado, mas ainda assim são boas aquisições para nós.

Só para te dar uma ideia, neste momento estamos analisando seis transações. A nossa equipe interna de M&A vem trabalhando em cerca de seis transações. No começo do ano realizamos uma pequena transação com a Gens, empresa ligada à área da saúde, porém existem outras empresas de porte razoável na região.

Tendo dito isso, manter o caixa é algo importante para nos ajudar a realizar as aquisições. Considerando que atualmente temos a percepção que as nossas ações estão subvalorizadas em relação a outras empresas de software no mundo, principalmente as de vanguarda, não faz sentido utilizá-las em processos de aquisição. Por isso mantemos certa quantidade de caixa.

Na outra parte de sua pergunta, em termos de franqueados, a TOTVS tem uma determinada estrutura nos franqueados que nos permite, graças aos nossos contratos, não somente auditá-los sob o ponto de vista de qualidade, mas também monitorar sua força financeira. Dito isso, temos uma das quatro maiores empresas de auditoria do mundo auditando os franqueados todos os anos e mantemos um controle mensal e monitoramos seus dados e sua condição financeira.

Um dos resultados positivos que pudemos observar com a incorporação de franqueadas ou ao pedir para se fundirem a fim de criar um sistema de distribuição

único, que é o sistema TOTVS, é que criamos empresas que são muito fortes em termos financeiros.

Se eventualmente percebemos por meio de nossos processos de auditoria e constante monitoração que uma franqueada não está lucrando, tentamos nos aproximar e ajudar a empresa, se necessário, a fundir-se a outras empresas, se for o caso.

Não sei se consegui abordar todos os seus pontos. Posso lhe dar mais informações, se você precisar.

Michel Morin:

Não, era isso que eu queria saber. Obrigado. Se me permitem, apenas um rápido follow up sobre o slide que mostra a evolução da sua margem desde 2005. Parece-me haver uma leve queda gradual de 2009 a 2010 na expansão da margem. A questão seria, existe uma meta de margem para a atual base de negócios que em sua opinião represente o nível ideal de margem sustentável?

Por que obviamente, em algum momento se você projetar uma margem alta demais você poderá estar abrindo mão do crescimento, então estamos perto daquele ponto em que você acha que cerca de 25% é o nível ideal de margem? Obrigado.

José Rogério Luiz:

Michel, na verdade, lançamos há algum tempo um guidance de que entre 2013 e 2015 deveríamos estar com uma margem EBITDA de 27% a 30%. Então se você olhar o slide 14 da nossa apresentação, você verá que - e isto é só orgânico - estamos num processo de ganho gradual de margem.

Em 2008, sofremos o impacto da incorporação da Datasul, além de alguns abalos no mercado em razão da crise financeira. Mas como você pode ver, em 2009 tivemos um aumento expressivo na nossa margem. Historicamente, sempre dizemos ao mercado que não acreditamos em grandes aumentos. Acreditamos em uma abordagem gradual em termos de ganho de margem. Quando você olha a linha média entre 2005 e 2010, parece que nós tentamos aumentar a margem passo a passo.

Tendo dito isso, não estamos satisfeitos com os 25,6% de margem EBITDA. Achamos que podemos melhorar de duas maneiras. A primeira é que no nosso modelo de negócios, quanto mais vendemos, mais manutenções fazemos, o que nos ajuda a diluir os custos fixos. Isso é a primeira coisa.

A segunda coisa é que, como o Laercio também mencionou quando falava para o mercado, achamos estar muito longe do nível de eficiência que podemos atingir na Empresa. Acho que estamos indo bem em DGA, mas existem outras áreas em que temos que melhorar. Por isso estamos trabalhando internamente em termos de processos para atingir melhores resultados ao longo do tempo.

Michel Morin:

Ótimo. Muito obrigado.

Daniel Gittes, Equinox Partners:

Olá, eu queria saber se você poderia falar um pouco sobre a diminuição no número de clientes da base.

José Rogério Luiz:

Em termos de quê? Hoje em dia temos mais 26.000 clientes e adicionamos 2.840 novos clientes em 2010. O que mais eu posso esclarecer?

Daniel Gittes:

Claro. É que me parece que o *churn rate* foi mais alto em 2010 em relação aos dois últimos anos. Estou curioso do porquê disso.

José Rogério Luiz:

Não, isso não é um fato. Terminamos o ano com mais de 26.800 clientes. Nosso *churn* tem sido historicamente de 2 a 3%, e esse ano não foi diferente. E novamente, esse número de *churn* que temos aqui tem ficado estável ao longo dos anos. Mesmo durante a crise no começo de 2009, mantivemos esse número estável. Na verdade, o que aconteceu nesse ano, em termos de novos clientes, esses 2.840 novos clientes que conquistamos esse ano, foi um aumento de 9,6%. Então foi mais alto que o CAGR dos últimos cinco anos.

Daniel Gittes:

OK. E o número total dos clientes da base é 26.800?

José Rogério Luiz:

Por volta disso atualmente.

Daniel Gittes:

OK, obrigado.

Charles Eschinger, Gartner IT Research:

Olá. Boa tarde, senhores. Como estão todos? Eu gostaria de saber se os senhores podem nos dar uma ideia sobre os seus negócios fora do Brasil, quem sabe falar um pouco sobre o México ou algum outro país latino-americano?

José Rogério Luiz:

OK. Chad, muito obrigado pela pergunta. Então, o Brasil está passando por um momento muito interessante. Por exemplo, no que se refere ao Sistema Público de Escrituração Digital, o SPED, é algo que o Governo brasileiro tem mostrado a outros governos. Temos o México se preparando para implantar esse sistema no começo de 2011. Eles estão postergando um pouco, mas estão preparados para isso. A Argentina também está trabalhando na implantação de um sistema que chamam de "*Faturación Electrónica*".

O que aconteceu nos últimos 24 meses fora do Brasil, especialmente no México e na Argentina, foi que crescemos em termos de vendas, principalmente na Argentina, mas em ambos os países isso ocorreu de forma mais acelerada do que no Brasil. Em termos de margens, a Argentina está melhor hoje do que estava três anos atrás. Já no México ainda estamos trabalhando para atingir o ponto de equilíbrio. Mas em termos de crescimento, ambos os países apresentaram maior potencial e maiores taxas de crescimento, já que em ambos o mercado está menos explorado que o do Brasil nos últimos dois anos.

Uma coisa que na nossa opinião irá aquecer o mercado mexicano é a implementação do sistema de escrituração eletrônica e da nota fiscal eletrônica. Como eu disse a você, esse processo foi iniciado no começo do ano e vai continuar nos próximos meses.

Charles Eschinger:

Ótimo. Obrigado.

Operador:

Neste momento acho que não temos mais perguntas. Gostaria de passar a palavra novamente ao Sr. Laercio Cosentino para suas considerações finais. Pode prosseguir, senhor.

Laercio Cosentino:

OK. Gostaria de agradecer a todos que vêm acompanhando a história da TOTVS e lembrá-los de que podem confiar na nossa empresa, porque estamos nos empenhando e cientes de que podemos fazer mais do que estamos fazendo. Obrigado.

Operador:

E nós lhe agradecemos, senhor. Agradecemos também a todos por participarem da teleconferência da TOTVS sobre os resultados do 4T10. Os senhores podem desconectar suas linhas agora. Obrigado a todos e tenham um ótimo 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.