



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência conjunta da TOTVS e da Datasul. Estão presentes os senhores Laércio Cosentino, Presidente da TOTVS; Jorge Steffens, Presidente da Datasul; José Rogério Luiz, Vice-Presidente Executivo e Financeiro e Diretor de Relações com Investidores da TOTVS; Renato Friedrich, Diretor Administrativo e Financeiro da Datasul; e Monica Carvalho Molina, Diretora de Relações com Investidores da Datasul.

Informamos que parte desta apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação das Empresas. 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, nos endereços www.totvs.com/ri e www.datasul.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da TOTVS e da Datasul, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas das diretorias das Companhias, bem como em informações atualmente disponíveis. 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, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e da Datasul e 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. Rogério, pode prosseguir.

José Rogério Luiz:

Bom dia. Gostaria de agradecer a todos pela presença neste *conference call*, onde nós estamos falando da proposta de unificação das Companhias TOTVS e Datasul. Para nós é, antes de mais nada, um grande prazer estar falando dessa oportunidade histórica, de estar criando no Brasil não só o reforço da que é a maior empresa de software em países emergentes, mas também de estar criando a nona maior empresa de software ERP do mundo.

Eu queria convidar a todos para ir para a página três, onde já vamos iniciar com alguns dos indicadores financeiros, onde TOTVS e Datasul, em conjunto, vão apresentar uma empresa com faturamento que nos últimos 12 meses, ou seja, de março a março, já chega próximo a R\$780 milhões. O EBITDA é superior a R\$155 milhões, e com uma margem superior a 22%.

Portanto, uma empresa com uma outra dimensão, com possibilidade de crescimento bastante consistente, podendo eventualmente acelerar o crescimento que as duas Empresas já tinham; além do que, com uma massa e com um volume que vai permitir não só que ganhos de sinergia ocorram, mas que também novos mercados possam ter esses produtos oferecidos por estas duas Empresas.



Outro ponto importante com relação às nossas receitas é que praticamente 50% das receitas – 48,5% das receitas – virão de receitas recorrentes, ou seja, contratos de manutenção e seus equivalentes.

Isso traz um fortalecimento tanto para a TOTVS como para a Datasul no que tange à saúde financeira, e sua capacidade de investimento, obviamente. Estas Empresas estarão em quatro dimensões: mercado alvo, tecnologia, desenvolvimento e distribuição, indo, como dissemos, para um novo patamar.

Em termos de mercado alvo, teremos uma ampliação no portfólio de produtos, como também um enorme volume de verticais; em termos de criação, seremos um *player* efetivamente global de tecnologia; na parte de desenvolvimento, a geração de idéias será ampliada; e em termos de distribuição, os 270 canais que são criados com esta união poderão dar a capilaridade necessária para o desenvolvimento de TOTVS mais Datasul.

Eu queria agora passar a palavra para a Monica, para que ela pudesse falar um pouco mais sobre nossa estrutura.

Monica Hojaij Carvalho Molina:

Obrigada, Rogério. Bom dia a todos. É com grande satisfação que vemos, indo para o slide de número quatro, o significativo ganho de competitividade que Datasul e TOTVS, agora unidas, representam. Nos tornamos a nona maior companhia em software de gestão empresarial do mundo, segundo levantamentos do Gartner Group, considerando as receitas de licenças de uso e de manutenção, ultrapassando até pares tradicionais no mercado.

Já no slide de número cinco, é importante destacar a significativa complementaridade que esta unificação proporciona, fortalecendo ambas as operações. Pode-se notar que, em termos de mercado alvo, o somatório de posicionamento, ampliando o escopo de atendimento aos desafios e negócios de empresas de pequeno, médio e grande porte; no quesito tecnologia, como acabou de ser colocado pelo Rogério, existe a possibilidade de se ofertar produtos com tecnologia proprietária e produtos desenvolvidos em tecnologias de mercado, que ampliam as opções disponibilizadas e beneficiam diretamente aos clientes.

Já na parte de desenvolvimento, gostaríamos de destacar que a mescla entre desenvolvimento interno, desenvolvimento feito pelas FDES do network Datasul, potencializa as trocas de conhecimento e de melhores práticas.

Já por último, vale lembrar que a rede de distribuição, parte direta e parte indireta do modelo TOTVS, e outras partes representadas pelas FDIS Datasul, constituem um ambiente heterogêneo, dentro do *ratio* de 40%-60% na relação entre canais próprios e terceiros.

Lembrando que, conforme já foi colocado em inúmeras oportunidades pela própria TOTVS, é ideal ficar dentro de uma faixa 40%-60%-40%, variando período a período.

Indo agora para o slide de número seis, vejam a elasticidade que as soluções da unificação das duas Empresas atinge, atendendo à base da pirâmide com uma solução de pacote como o Vitrine, subindo vários degraus da pirâmide até alcançar empresas de maior porte com a solução da própria Datasul.



Com um portfólio completo em soluções de gestão, distribuídas por canais de distribuição que já superam 270, com mais de 9.000 profissionais no Grupo, conseguimos atender mais de 21.000 clientes.

Indo agora para o slide de número sete, notem que a expansão no portfólio de soluções não se dá somente no atendimento a vários degraus da pirâmide, mas também na amplitude dos mercados de atuação que atingimos agora com as soluções verticais, com soluções de serviços de valor agregado, com soluções de serviços corporativos, ou seja, as oportunidades de *cross-selling* e *up-selling* que vislumbramos são tangíveis e podem significar uma aceleração no crescimento de ambas as Companhias agora unidas.

Ao lado direito deste slide, notem o crescimento importante de *market share* que as Empresas conseguiram, de 38,1% no Brasil, 17,5% em termos de América Latina; mas vejam que a concorrente A, aqui mostrado em amarelo, vem logo atrás. Ou seja, viramos os líderes, somos a maior Companhia de ERP do Brasil, a segunda na América Latina, mas com uma margem bastante apertada, o que nos motiva a continuar acelerando e fortalecendo as nossas vantagens competitivas e nossa capacidade de crescer a taxas mais aceleradas que o mercado para manter nosso ritmo de conquista de *market share* ano a ano.

Agora vou passar a palavra de volta ao José Rogério, que vai fazer maiores explicações da estrutura da operação. Rogério, obrigada.

José Rogério Luiz:

Monica, muito obrigado. Eu queria agora convidar a todos para ir ao slide oito, onde vou falar um pouco da estrutura da transação. É uma transação onde, no final do dia, os acionistas originais de TOTVS vão ficar com 85,7% da Empresa, os acionistas originais da Datasul, 14,3% da Empresa. A operação é uma reorganização societária, que vai ser implementada através da incorporação das ações da Datasul por uma subsidiária integral da TOTVS, que é a Makira, e uma concomitante incorporação dessa subsidiária pela TOTVS, resultando que, no final do dia, a gente vai ter a migração da base acionária da Datasul para a TOTVS.

A TOTVS vai fazer a emissão de 4,5 milhões de novas ações aproximadamente, em uma relação de troca que está descrita aí com relação a cada ação da Datasul. Também vai ter um montante de R\$480 milhões, que vão ser parte dividendos da Datasul e parte como pagamento das ações preferenciais resgatáveis da Makira.

Em termos da estrutura de financiamento, eu gostaria de convidar a todos para ir à página nove, onde, com base nos valores de 31 de março, TOTVS e Datasul têm aproximadamente R\$230 milhões em caixa. Adicionalmente, a TOTVS está em fase de obtenção de linhas de financiamento Prosoft e debênture conversível com suporte para o BNDES e o custo médio ponderado dessas linhas é de aproximadamente 10% ao ano, e o prazo médio entre as duas linhas combinadas, 27 anos.

Essa estrutura vai estar suportada pela estrutura de gestão e governança da TOTVS. Como a gente pode ver na página dez, o Conselho de Administração vai ser ampliado; a proposta que vai ser feita é que nós tenhamos um novo membro no Conselho de Administração através da ocupação de mais uma das cadeiras, que é o Dr. Miguel, vindo da Datasul.



E com relação à estrutura de gestão das Empresas, a nossa preocupação bastante forte, e como tem sido no histórico da TOTVS em outras transações e da própria Datasul, é de preservação dos talentos. Nós estamos fazendo uma operação onde não só os talentos são preservados, como se abre uma nova oportunidade de crescimento para esses talentos.

Esse um foco importante nessa transação, bem como a manutenção do management das duas empresas, notadamente durante o período de transição no qual a gente vai trabalhar para ver as melhores práticas e colocar à disposição das duas Empresas.

Com relação ao cronograma, como a gente pode ver na página 11, ontem à noite houve a divulgação do Fato Relevante, a Assembléia dos Acionistas das Companhias está programada para aprovar a operação no dia 19 de agosto, e o pagamento das ações resgatáveis 35 dias após a Assembléia.

Eu convido todos a ir para a página 12, onde vamos mostrar um quadro de o que nós entendemos como *highlight* dos benefícios da operação. Quem vai ser beneficiado? Nós entendemos que os clientes vão ser beneficiados. E por quê? Empresa mais forte, Empresa com maior capacidade de investimento, vai permitir o desenvolvimento de novos produtos, aceleração no processo de inovação, uma redistribuição ainda mais efetiva e, sem dúvida nenhuma, investimentos adicionais em tecnologia, ou mais bem focados em tecnologia.

Com relação aos acionistas, Empresa maior, maior capitalização, maior nível de liquidez e, sem dúvida nenhuma, vai ter um trabalho bastante forte da gestão das duas entidades para buscar sinergias. Para os colaboradores, para os profissionais que cercam tanto TOTVS como Datasul, vai haver, sem dúvida nenhuma, um aumento de possibilidades de investimento na parte de treinamento, desenvolvimento profissional.

É uma Empresa maior gerando mais oportunidades, gerando oportunidades não só no Brasil como também no mercado exterior. E ao mesmo tempo nós vamos ter as nossas franquias passando por um processo de reforço por conta de uma expansão da oferta de produtos, do aumento da oportunidade ao longo do tempo, de *cross-sell* para uma base de clientes maior. E lembrando: é um mercado pouco penetrado onde as oportunidades de crescimento para as duas empresas são muito grandes. Portanto, nós estamos criando a nona maior empresa de software ERP do mundo.

Eu queria agradecer a todos e passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

Valter Nogueira, Itaú:

Bom dia. Duas perguntas rápidas: direito de recesso em Datasul; e a segunda, qual é o quorum mínimo para a Assembléia do dia 19, e qual o quorum mínimo para aprovação?

Monica Hojaij Carvalho Molina:

Bom dia. Antes de responder a sua pergunta, eu gostaria de deixar claro que as informações constantes nessa teleconferência são parte da operação de integração das bases acionárias de Datasul e TOTVS, e não constituem uma oferta de valores mobiliários nos Estados Unidos ou qualquer solicitação relativa a uma oferta de valores mobiliários nos Estados Unidos.



As informações constantes dessa apresentação, bem como quaisquer outros materiais no tocante às deliberações acima, não deverão ser fornecidas ou enviadas a residentes nos Estados Unidos da América.

É só um *disclaimer*. Agora o Rogério vai pegar a sua primeira pergunta.

José Rogério Luiz:

Valter, primeira coisa: para as duas assembleias, 50% mais um.

Monica Hojaij Carvalho Molina:

E com relação ao direito do recesso, ele existe, claro, e ele está valendo para os acionistas que eram portadores de nossas ações na data do dia 23 de julho. Ações transacionadas hoje já estão excluídas desse direito.

Valter Nogueira:

O quorum, então, é 50% mais um de aprovação, e do mínimo de acionistas presentes?

Monica Hojaij Carvalho Molina:

Para a incorporação das ações, sim, com relação ao capital total.

Valter Nogueira:

OK. Obrigado.

Andrew Campbell, Credit Suisse:

Bom dia. A minha pergunta é sobre sinergia, se vocês já têm algum trabalho feito sobre quanto é o valor de sinergia que a transação poderia gerar. E quais são as áreas em que vocês vêem as melhores oportunidades para sinergia?

Laércio Cosentino:

Todo esse processo, nós vamos capturar sinergia em marketing, alianças, novos negócios, em desenvolvimento de tecnologia, e fortalecendo cada vez a nossa Companhia e fortalecendo os novos canais.

José Rogério Luiz:

Só para lembrar que o histórico das duas Empresas, e você tem o histórico, tem acompanhado TOTVS bastante ao longo todo tempo; eu acho que a visão histórica do que a gente conseguiu capturar de sinergia nos últimos dois ou três anos, das operações conjugadas que foram feitas, acho que elas dão uma boa indicação para que vocês possam chegar a algumas conclusões de o que pode ser capturado para frente.

Quero lembrar que essa é uma indústria extremamente escalável, e o fato de ser uma indústria escalável, quanto maiores os nossos números, a capacidade de capturar sinergia cresce também, quase que na mesma dimensão.



Dentro do que a gente já tem estruturado, a nossa visão é que tão logo as assembléias façam as aprovações, que o primeiro mercado que já poderia capturar essas sinergias são as operações do mercado internacional. Então a gente entende, dentro de um programa de uma visão que as empresas já têm de que, tão logo aprovadas as operações, a gente já vai poder trabalhar de uma forma efetiva em, por um lado, criar mais oportunidades para quem está dentro da nossa estrutura, e de outro já capturar sinergia. E, de novo, a forma com que TOTVS tem feito no passado, e a própria Datasul, são um bom guia para que vocês possam fazer a visão dos números.

Leandro Campbell:

Tudo bem. Muito obrigado.

Luciana Leocadio, Ativa Corretora:

Bom dia a todos. Na verdade, eu tenho duas perguntas. Uma em relação ao tratamento das plataformas tecnológicas, uma vez que existe uma diferença principalmente em função da TOTVS ter uma plataforma baseada em tecnologia proprietária e a Datasul não ter; como é que isso vai acontecer nos próximos anos, e como vai ser o tratamento do software para os clientes que já têm os seus respectivos produtos?

E a segunda pergunta é em relação também às franquias: como vai se dar o processo de transição das franquias da Datasul também para a TOTVS, uma vez que também existe uma diferença de estrutura nessas duas empresas?

Jorge Steffens:

Com relação à parte tecnológica, nossa intenção na verdade é manter os produtos, manter as estruturas tecnológicas e ir fazendo a sinergia com o tempo. Então, realmente a gente deve reaproveitar códigos de uma empresa na outra, usar o que cada empresa tem de tecnologia melhor, e fazendo essa sinergia com o tempo.

Essa, com certeza, é a que mais demora. Mas o objetivo é manter os produtos, continuar atendendo os clientes, porque realmente são produtos complementares, um mais focado em pequenas empresas e outro em médias e grandes. Então continuam os produtos, em tecnologia nós vamos fazer a sinergia aos poucos, aproveitando o que tem de melhor cada um.

Com relação aos canais eles também continuam separados, até porque os canais da Datasul são mais focados em médias e grandes empresas. Então a intenção é continuarmos com esse diferencial e continuar mantendo o que cada empresa tem de bom. Essas sinergias, no caso de canais, não vão ocorrer, pelo menos no curto prazo.

Luciana Leocadio:

Então nós vamos ver uma empresa consolidada com uma proporção maior de franqueados que a TOTVS tem originalmente. Então vai mudar um pouco do perfil do canal de distribuição dessa nova empresa.



José Rogério Luiz:

Luciana, não necessariamente. Nós sempre falamos para o mercado que, entre franquias próprias e de terceiros, nós deveríamos estar naquele *range* de 40% a 60%. Em função das reorganizações internas que a TOTVS fez no ano passado e na reorganização de franquias que ela estava fazendo no começo desse ano, o *range* que a TOTVS estava já estava abaixo dos 40%.

Com a operação com Datasul, a partir do dia 19 de agosto o que nós vamos fazer é ir para a parte superior, para ser exato o nosso cálculo é de 59%. Portanto, dentro dos parâmetros que historicamente falamos, de 40% a 60%.

É importante dizer que em vários dos aspectos que apontamos com essa transação, nós estamos vendo muita coisa de complementariedade e estamos em uma situação de estar no melhor de dois mundos.

Laércio Cosentino:

Complementando, eu acho que com a união das duas companhias, nós passamos a ser realmente o melhor canal de distribuição de software nos países em que nós atuamos. Realmente o conhecimento de região a região, o conhecimento de cada um dos produtos que agregam com essa transação é uma coisa muito importante para toda a trajetória futura da nossa Companhia.

Luciana Leocadio:

Está ótimo. Muito obrigada.

Isabel Guerra, Banco Fator:

Bom dia a todos. Parabéns pela operação. Eu continuo um pouco nessa dúvida das franquias de desenvolvimento e distribuição da Datasul e o processo de integração delas com a TOTVS. No caso das franquias de desenvolvimento, a gente fala de toda a parte de desenvolvimento do produto. Nesse caso, ela seria incorporada diretamente à Datasul, elas continuam estruturas separadas? Eu acho que sobre as franquias de distribuição vocês acabaram de dizer, deve ser mais ou menos a filosofia que vocês seguem na TOTVS. Essa é uma pergunta.

A outra é quanto às debêntures conversíveis, se vocês já têm um desenho de como isso seria delineado e a que preço, e em que momento seria a conversão das ações. Eu queria um detalhamento maior sobre isso.

Laércio Cosentino:

Isabel, quanto à primeira pergunta, referente às franquias de desenvolvimento, a partir de agora nós vamos ter uma excelente oportunidade de ter duas possibilidades: de você fazer uma cotação com desenvolvimento com uma equipe interna, e de você ter a possibilidade de cotação de um desenvolvimento com uma equipe externa, com uma fábrica de software.

Então, o modelo é de uma empresa dependendo exclusivamente de fábricas externas, e a outra exclusivamente de desenvolvimento interno. Cada um tinha um determinado custo e não existia concorrência. A partir do momento que nós



conseguimos unir essas duas operações, nós vamos trabalhar no melhor dos mundos.

Nós vamos conseguir realmente a cada necessidade de desenvolvimento, a cada manutenção do produto fazer realmente uma cotação, e com isso termos o melhor custo para o desenvolvimento, o melhor retorno, com a melhor qualidade. Então isso vai ser muito importante para a Companhia. É uma coisa nova que trazemos para esse Grupo, mas que realmente faz todo o sentido.

Jorge Steffens:

Eu queria aqui complementar até uma informação. Tanto as franquias de desenvolvimento quanto as franquias de distribuição atuais da Datasul continuam independentes, elas continuam sendo um canal indireto, que não fazem parte da transação, respeitando essa taxa, essa relação que o Rogério falou, mas elas continuam com os donos que estão hoje, sendo unidades independentes, exclusivas, no mesmo modelo atual. Isso não muda.

José Rogério Luiz:

Indo para a parte das debêntures, nós estamos na parte final das negociações desse aspecto, e o que eu posso lhe dar é a idéia de que essas debêntures devem ter o prazo de oito anos, e com uns anos adicionais ainda para amortização de juros. E as análises iniciais que temos de conversão, nós estamos terminado esses dados e tão logo a gente possa anunciar, já que estamos com algumas limitações de poder fazer esse anúncio, mas tão logo possamos anunciar nós vamos passar todos os dados para que vocês possam fazer os cálculos.

O que estou autorizado a dizer neste momento é que o prazo é de oito anos e que a taxa embutida é de aproximadamente TJLP + 1,5%. E nas análises que nós fizemos até agora de conversão, e eu quero ser cauteloso aqui nessa indicação neste momento, mas é uma taxa de diluição que pode se dar ao longo do tempo na faixa de 2% a 3%, tendendo a 2%.

Mas, de novo, tão logo nós estejamos autorizados a fazer a informação, nós vamos fazer um informativo de imediato para o mercado.

Isabel Guerra:

Perfeito. Obrigada.

Marcelo Santos, JPMorgan:

Bom dia a todos. Eu queria entender um pouco melhor a questão do resgate de ações preferenciais da Makira. Se vocês pudessem explicar um pouco melhor isso.

José Rogério Luiz:

O resgate vai acontecer concomitantemente. O que acontece? Em um determinado momento da transação, os acionistas da Datasul vão estar com ações ordinárias e preferenciais resgatáveis da Makira, e nesse momento a Makira vai ser incorporada pela TOTVS. E ao ser incorporada pela TOTVS, vai ser feito o resgate das ações.



Existe um tempo, que é o tempo de recesso, vamos fazer com que esse tempo de recesso seja de 30 dias, e nós temos outros cinco dias para a operacionalização. Por isso nós estamos dando até 35 dias para fazer esse pagamento.

Todas essas informações estão obviamente constando do nosso Fato Relevante, no que foi anunciado em 23/07, e os passos ali estão descritos com um nível de detalhes maior do que eu estou falando com você agora.

Marcelo Santos:

OK. Obrigado.

Eduardo Mansi, Equitas:

Bom dia. Minha pergunta é relacionada a esses R\$480 milhões que serão pagos em dinheiro para os acionistas da Datasul.

José Rogério Luiz:

Você pode repetir por favor?

Eduardo Mansi:

Eu gostaria de saber se quando houver o resgate para o pagamento das ações preferenciais, se há algum imposto que incide para os acionistas da Datasul.

Mônica Hojaj Carvalho Molina:

Uma parcela desses R\$480 milhões vai ser paga aos acionistas da Datasul sob a forma de dividendos e, assim sendo, ele teria só as tributações como pessoa física no Imposto de Renda, como pessoa jurídica dependendo do período.

A segunda parte desse pagamento vai ser feita via resgate dessas ações, e essa sim tem as tributações em cima do ganho de capital, dependendo do valor pelo qual ela está sendo resgatada e por ser o valor patrimonial da ação quando da sua aquisição.

Quanto aos dividendos, eu me equivoquei aqui, ele é isento de tributação.

Eduardo Mansi:

E já tem a divisão desses R\$480 milhões? Como vai ser dividida entre dividendos e no resgate das ações? E qual a alíquota que isso pagaria? São os 15% em cima da parte do resgate, é isso?

José Rogério Luiz:

A proporção, o valor exato de dividendos está em apuração ainda, mas estimamos que isso deva representar alguma coisa na casa entre 13% e 15% dos R\$480 milhões. Isso dá um certo *upside* quando se considera o que seria a tributação normal sobre uma transação dessa natureza.

Então, 13% a 15% nesse caso seriam sem tributação, porque a distribuição é em dividendos, e sobre o restante incidiria normalmente a apuração de ganho de capital.

Eduardo Mansi:

Então, pensando de uma forma global, desses R\$480 milhões, 85% são desses R\$480 milhões, e incidiria 15% do imposto sobre ganho de capital. É isso?

José Rogério Luiz:

Exatamente. É isso.

Eduardo Mansi:

Obrigado.

André Baggio, JPMorgan:

Bom dia, Rogério. A minha pergunta tem mais a ver com o longo prazo, não no início. Por exemplo: o software da Logocenter compete com o software da Datasul. Por quanto tempo vale a pena manter as duas plataformas separadas e competindo?

Laércio Cosentino:

Basicamente é o seguinte: as empresas, quando você analisa mercado, se elas são concorrentes, se trabalham no mesmo mercado, quando você analisa cliente a cliente, pontualmente, você vai ver que as soluções são distintas.

Hoje, se a gente avaliar os clientes que nós temos em Logocenter e os clientes que nós temos em Datasul, você tem excelentes soluções para cada um desses clientes. Então, eu diria que dentro da nossa proposta, desde nossa primeira aquisição, que foi na TIVIT, com todas as incorporações que nós fizemos no decorrer da história, e agora com a união com a Datasul, nós acreditamos que não há necessidade de eliminarmos produtos, dizer que um produto é concorrente ao outro, e sim que são complementares, e com isso nós estamos dando aos nossos clientes mais opções, que se adequem com o menor custo de localização de desoportunização.

André Baggio:

Complementando a pergunta: as aquisições que vocês fizeram anteriormente eram de produtos que na verdade não tinham um *overlap* tão grande com os seus produtos, por exemplo, no caso da RM, com foco em empresas bem menores. Agora, parece que é um foco bem mais parecido, no caso da Datasul e, em parte, com vocês.

No longo prazo, ficar com uma quantidade de produtos enorme também dá um esforço de manutenção de sistemas muito grande. Como vocês pensaram essa questão mais de longo prazo?

Laércio Cosentino:

Você tem uma evolução na tecnologia que gradativamente vai acontecendo, no decorrer do tempo. Então, quando você fala hoje em nota fiscal eletrônica, quando fala de avanços de convergência digital, TV digital etc., lógico que isso acaba sendo uma única plataforma para todos os sistemas.

Então, não há uma preocupação nossa em termos dos sistemas atuais, e sim em se manter os sistemas atuais, fazer com que os clientes continuem ganhando



competitividade utilizando nossos produtos, e gradativamente, com o avanço da tecnologia, de convergências digitais etc., a gente tem uma grande plataforma, que vai dar assistência bem direta para tudo isso.

Jorge Steffens:

Posso fazer um comentário? Às vezes existe certa confusão entre o que é produto, no conceito de fábrica, de produção do produto, e de o que é oferta para o mercado. De um lado, o que nós vamos fazer na parte da fábrica é procurar ver todos aqueles componentes que estão repetidos e, com o passar do tempo, unificá-los; tudo aquilo que às vezes existe de bom, por exemplo, no produto da Datasul, que talvez seja interessante em outro canal da TOTVS, a gente reaproveita. Isso é uma coisa em que eu estou tentando otimizar meus investimentos e meus custos de desenvolvimento.

E esse é um processo que vai ocorrendo dia a dia, porque você tem que fazer uma análise micro, componente a componente. Esse é um trabalho que nós vamos fazer, e vai significar reduções de custos.

Do ponto de vista da oferta, como o Laércio comentou, às vezes eu posso estar usando o mesmo produto, mas para um determinado cliente, para um determinado segmento eu uso certas características, certas funcionalidades que são importantes para aquele mercado. O que nós vamos ter agora é possibilidade, com a entrada da Datasul no Grupo, de ver o que a Datasul tem de bom e poder melhorar essas ofertas para os clientes onde é interessante, e, ao mesmo tempo, para a Datasul olhar o que a TOTVS já tem hoje de bom e passar a oferecer, fazer o que a gente chama de *cross-selling*.

Mas esse é um processo que tem que ser feito caso a caso, onde realmente nós podemos economizar em desenvolvimento e também onde podemos aumentar as vendas sem ter que gastar em desenvolvimento daquela funcionalidade.

José Rogério Luiz:

Se me permite, tem algumas premissas que são muito fortes no nosso negócio. Nós estamos em um mercado pouco penetrado. Quanto mais instrumentos de oferta houver, quanto mais capilaridade, com mais firmeza eu posso ir para esse mercado, mais aceleração nós podemos dar ao crescimento.

E adicionalmente, as empresas nos últimos anos tiveram o que eu vou chamar de 'caminhos complementares': TOTVS investindo mais na base ERP e a Datasul também caminhando no processo de verticais. Quando a gente faz essa união agora, nós estamos indo para oferecer ao longo do tempo a possibilidade de um nível de *cross-sell* entre as duas estruturas bastante grande, não só no que é base, mas também no que são as oportunidades para esses potenciais de mercado.

André Baggio:

Muito obrigado.

Antônio Junqueira, UBS Pactual:

Bom dia. Minha pergunta é simples, na verdade: vocês calcularam o ágio da operação? E se sim, em quanto tempo vocês estimam utilizá-lo?

José Rogério Luiz:

Bom dia. Os dados para o cálculo do ágio estão até no Fato Relevante, e as pessoas tem às vezes uma interpretação diferente de como fazer essa apuração do ágio. Então, o que a gente quer é deixar os dados disponíveis para que vocês possam fazer o cálculo.

Eu só queria falar sobre um aspecto do ágio: o ágio, para nós, nessa transação, não é um aspecto fundamental. Primeiro porque a utilização do ágio é uma coisa que, se hoje é permitida fiscalmente, nós não estamos aqui para fazer previsões com relação a isso. Então, o racional à estrutura da operação veio muito do racional estratégico das duas Empresas, passou pelo racional econômico, e só com isso a percepção das administrações foi de extremo conforto para encaminhar para as assembléias dos acionistas.

Nesse aspecto, em havendo o ágio e em podendo ser aproveitado, obviamente que é relevante, mas ele vira um adicional.

Antônio Junqueira:

Obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas está encerrada. Passo a palavra aos representantes da TOTVS e da Datasul para fazerem suas considerações finais.

Jorge Steffens:

Eu gostaria de agradecer o interesse e a participação de todos; de dizer que eu pessoalmente, e toda equipe da Datasul, continuamos motivados para fazer dessa união uma plataforma para expansão dos nossos negócios, não só no âmbito brasileiro, mas internacional, e contamos com o apoio de vocês, a presença de vocês nas assembléias. Caso haja outras perguntas, por favor entrem em contato conosco.

Mais uma vez, obrigado, e tenham um bom dia.

Laércio Cosentino:

Eu queria agradecer a confiança de todos vocês até então depositada em todos os trabalhos que a gente vem desenvolvendo. Sabemos a nossa responsabilidade nessa união, sabemos qual é o grande desafio de ter essa nona maior empresa de softwares ERP do mundo, e realmente, a frase que eu sempre falo no final de cada discurso meu: estamos trabalhando, confie na gente.



Operadora:

Esta teleconferência 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."