

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T17 da TOTVS. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO, e Douglas Furlan, Gerente Executivo de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço [ri.totvs.com.br](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. Dou início a apresentação no **slide 3**, onde falarei um pouco sobre os principais eventos recentes.

O primeiro evento que destacamos é o da criação do iDEXO, um instituto com propósito de conectar startups, empreendedores e investidores a empresas chave dos principais segmentos da economia, muitas delas clientes TOTVS, para desenvolverem soluções inovadoras em conjunto.

Localizado em uma área especificamente dedicada às atividades dentro da nova sede da TOTVS, o iDEXO disponibilizará às startups e à comunidade de desenvolvedores a infraestrutura e o acesso às plataformas tecnológicas da TOTVS. Essas empresas poderão receber investimentos da TOTVS e de demais membros do instituto, além de comercializar suas soluções na TOTVS Store.

Esse movimento é parte da estratégia da TOTVS de abrir cada vez mais suas plataformas (ex.: ERP, RH, fluig e Carol) para trabalhar em conjunto com seu ecossistema de parceiros e com a comunidade de desenvolvedores, visando o ganho de produtividade dos clientes por meio de soluções de negócio especializadas, plataformas digitais, infraestrutura em nuvem, mobilidade e internet das coisas.

O segundo evento que destacamos, foi a emissão de debêntures não conversíveis em ações, no montante de R\$200,0 milhões, com remuneração correspondente a 105,95% do CDI a ser paga semestralmente.

O montante principal será amortizado em parcela única em setembro de 2020 e será utilizado para capital de giro, investimentos no âmbito do objeto social da Companhia e pré-pagamento de dívidas, como foi o caso do resgate antecipado total, no valor de R\$20,7 milhões, das debêntures emitidas pela Bematech em 2014.

Na prática, o alongamento do prazo de amortização da dívida bruta decorrente dessa emissão de debêntures leva a um melhor alinhamento com a geração operacional de caixa resultante do processo de transição para o modelo de subscrição pelo qual a TOTVS está passando.

Agora, inicio meus comentários sobre o resultado do trimestre no **slide 4**. Vale lembrar que, para preservar a comparabilidade, os números consolidados pró-forma de 12 meses encerrados no 3T16 incluem também os resultados da Bematech.

Neste trimestre, a receita líquida cresceu 4,6% ano contra ano ou 1,9 ponto percentual superior ao crescimento dos últimos 12 meses, impulsionada pelo crescimento de 10% da receita recorrente. Vale lembrar que este crescimento de dois dígitos da receita é ORGÂNICO e deriva principalmente do crescimento do modelo de subscrição, que também impulsionou o avanço de 7,4% da receita de software apresentado no **slide 5**, onde temos a receita aberta por negócio.

Após alguns trimestres de recuo, a receita de serviços voltou a crescer, com avanço de 9,0% frente ao 2T, resultado das vendas de projetos de implementação de software a clientes de grande porte associados a vendas de taxas de licenciamento em trimestres anteriores.

Na comparação ano contra ano, o desempenho positivo de 0,9% de serviços está mais ligado ao crescimento dos serviços não relacionados à implementação de software, que representaram 32,6% da receita de serviços do trimestre.

Passando para a receita de hardware, a queda de 3% ano contra ano é resultado da redução de 35% na venda de impressoras fiscais, que colaborou para a redução da participação das vendas de hardware fiscais sobre a receita de hardware para 17,4% nos últimos 12 meses, ou 2,7 pontos percentuais inferior aos 12M-3T16.

Em contrapartida, a receita com vendas de demais soluções de hardware cresceu 2,0%, impulsionada principalmente pelas vendas de Bemacash, que totalizaram 2.135 novas unidades no trimestre, ante 1.093 no 2T e 998 no 3T16.

Em software, o crescimento ano contra ano da receita acelerou pelo 4º trimestre consecutivo e foi 2,3 pontos percentuais superior ao crescimento dos últimos 12 meses. Na comparação com o

trimestre anterior, a receita de software cresceu pelo quinto trimestre consecutivo, conforme evidenciado no **slide 6**.

O crescimento ano contra ano da receita de software se deu pela combinação do crescimento de 1,8% do modelo de licenciamento, que compreende as receitas de licenças e de manutenção, e do avanço de 34,4% de subscrição.

O crescimento do modelo de licenciamento ano contra ano é consequência principalmente do avanço de 5,4% da receita de taxas de licenciamento, que foi impulsionada pela maior participação de vendas a clientes novos de maior porte. Já a receita de manutenção cresceu 1,3% ano contra ano, e foi positivamente afetada pela receita não recorrente de R\$1,5 milhão referente à regularização de contratos de clientes registrada no 3T17.

Vale ressaltar que a receita de manutenção continua sendo negativamente impactada pela inadimplência, reduções de contratos e a redução do IGP-M acumulado dos últimos 12 meses.

Já a receita de subscrição continua elevando sua participação sobre a receita líquida de software. No 3T, a subscrição representou 21,3% da receita total de software, ou 4,3 pontos percentuais acima do 3T16.

Esse crescimento ano contra ano de subscrição resultou essencialmente do aumento do número de clientes adicionados de médio e pequeno porte na modalidade TOTVS Intera nos últimos 12 meses. Observem que esse crescimento apresentado nos últimos 12 meses é similar ao crescimento de alguns dos principais players globais de SaaS, conforme evidenciado no **slide 7**.

Vale lembrar que as vendas de Intera do mês de setembro não afetaram a receita de subscrição do 3T, uma vez que nesse modelo o primeiro faturamento se dá no mês seguinte à realização da venda, mas já afetam a ARR de subscrição.

A ARR, ou Receita Recorrente Anualizada de subscrição cresceu 42% no 3T e totalizou R\$334 milhões. A adição líquida de ARR no trimestre foi de R\$30 milhões, a maior já registrada pela Companhia desde o lançamento da modalidade TOTVS Intera, em junho de 2015.

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

**Douglas Furlan:** Obrigado, Maia. Bom dia a todos.

A margem de contribuição de software diminuiu tri contra tri, reflexo principalmente do crescimento de 5,8% das despesas com P&D. Esse crescimento se deu principalmente: (i) pela curva de provisionamento da participação nos lucros e resultados; (ii) pelos reajustes salariais; e (iii) pela

elevação dos investimentos em projetos de inovação relacionados às plataformas abertas e ao segmento de microempresas.

Na comparação ano contra ano, a redução da margem de contribuição de software foi inferior à redução dos últimos 12 meses, consequência principalmente da aceleração do crescimento ano contra ano da receita de software nos últimos 4 trimestres, conforme comentado pelo Maia.

No **slide 9**, a margem de contribuição de serviços cresceu 470 pontos base na comparação com o 2T, consequência principalmente do crescimento de 9,0% da receita de serviços e da melhor alocação do time de serviços no trimestre.

Nos últimos 12 meses, a redução da margem de contribuição de serviços resultou: (i) da menor alocação do time de serviços por conta da redução do ritmo de vendas de projetos; e (ii) dos reajustes salariais realizados, não integralmente repassados aos preços dos projetos de serviços no período.

No **slide 10**, a margem bruta de hardware apresentou redução de 130 pontos base tri contra tri, resultado principalmente da redução na venda de impressoras fiscais, que possuem maior margem bruta.

Já a redução da margem de contribuição de hardware tri contra tri é consequência: (i) da ausência da receita de subvenção econômica no período por conta do volume de matéria prima adquirida em patamar superior ao das vendas; e também (ii) das maiores despesas com institutos de desenvolvimento registradas no trimestre.

Nos últimos 12 meses, a margem de contribuição de hardware cresceu 360 pontos base, resultado da combinação do ajuste de preços e do comportamento da taxa de câmbio na formação do custo no período.

Para falar agora sobre as principais despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o **slide 11**.

No 3T, as despesas de vendas e comissões, em conjunto, elevaram sua participação sobre a receita líquida ano contra ano, refletindo essencialmente: (i) a variação no mix de vendas entre franquias e unidades próprias; e (ii) o maior volume de venda de software no modelo de subscrição.

Na comparação com o 2T, essas despesas elevaram sua participação sobre a receita líquida principalmente por conta do maior número de vendas de licenças entre franquias. As despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas, excluindo itens não recorrentes, elevaram sua participação sobre a receita líquida ano contra ano.

Esse crescimento é consequência principalmente: do nível de provisões para contingências R\$7,4 milhões superior ao 3T16; além dos reajustes salariais e dos gastos adicionais com a integração da Bematech e da Virtual Age.

Na comparação trimestre contra trimestre, o crescimento resultou essencialmente da elevação do nível de provisões para contingências no 3T, além da reversão do provisionamento de PLR e dos gastos adicionais com a integração da Bematech.

Passando para o **slide 12**, a margem EBITDA foi de 11,1% no 3T, 380 pontos base inferior ao 2T. O EBITDA totalizou R\$62,3 milhões, ante R\$82 milhões no 2T. A redução do EBITDA tri contra tri se deu principalmente pelo menor resultado de hardware e pela elevação das despesas comerciais e das provisões para contingências, conforme mostrado à esquerda do gráfico.

Nos últimos 12 meses, a queda do EBITDA e da margem EBITDA foi consequência principalmente:

- (i) da transição para o modelo de subscrição, que afeta negativamente o crescimento da receita líquida de software no curto prazo e, conseqüentemente, reduz a capacidade de diluição de custos e despesas no início da transição;
- (ii) dos efeitos da recessão econômica brasileira no nível de inadimplência, nos cancelamentos e nas reduções dos contratos de manutenção de software e na elevação das provisões para contingências, bem como no menor ritmo de vendas de serviços
- (iii) e do patamar de IGP-M, índice de inflação majoritariamente utilizado para reajustar os contratos de manutenção, relevantemente inferior à inflação de custos;

No **slide 13**, a queda do lucro líquido ajustado tri contra tri, mesmo com a reversão de imposto de renda por conta da redução do LAIR e da declaração de Juros sobre Capital Próprio, foi consequência principalmente da queda do EBITDA no período, conforme mostrado à esquerda do gráfico.

Agora, volto a apresentação ao Maia para comentar sobre fluxo de caixa e endividamento no **slide 14**.

**Gilsomar Maia:** A geração operacional de caixa do trimestre apresentou redução inferior às observadas no EBITDA e lucro líquido ajustados, tanto ano contra ano, quanto trimestre contra trimestre. Nos últimos 12 meses, a geração operacional cresceu 32,6%, também em contraste às reduções de EBITDA e lucro líquido nesse período.

A geração livre de caixa no trimestre cresceu 7,4% ano contra ano, principalmente pelo maior nível de investimentos em ativo fixo realizados ao longo de 2016 na nova sede da Companhia em São Paulo.

A dívida líquida apresentou redução de 25% ano contra ano, atingindo o patamar de 1,2x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, já considerada a emissão de debêntures no montante de R\$200,0 milhões parte do fluxo das atividades de financiamento de R\$125 milhões do trimestre.

Passo agora para as considerações finais no **slide 15**.

Estamos evoluindo significativamente na transição para subscrição em 2017. Nesse ano, a participação das vendas de subscrição via franquias vem aumentando e contribuindo para o avanço desse modelo entre pequenas e médias.

Já adicionamos quase 5 mil clientes novos de subscrição em 2017, o que levou ao crescimento de 33% da receita de subscrição nos últimos 12 meses e ao crescimento de 42% da ARR, que já representa 33% da receita anual de manutenção.

Esse desempenho de subscrição nos dá a confiança em mantermos o guidance de crescimento de pelo menos 30% da receita de subscrição para o exercício de 2017.

Mas como consequência dessa transição para subscrição, temos tido um crescimento mais do que proporcional das despesas comerciais enquanto construímos a base instalada de subscrição. À medida que essa base ganha relevância, as despesas comerciais com novas vendas tendem a ser diluídas.

Adicionalmente, os efeitos da recessão econômica brasileira têm sido sentidos nas vendas à base, no nível da inadimplência, no *churn* de manutenção e na elevação das provisões para contingências, além da relevante queda do IGP-M no ano, contribuíram negativamente para a redução do EBITDA.

Com base nesse cenário, revisamos nossas projeções e retiramos a projeção de EBITDA Ajustado para o ano de 2017.

No 4º trimestre, estamos realizando uma redução de gastos recorrentes com pessoal da ordem de R\$30 milhões ao ano. Também no 4T, concluiremos a integração administrativa da Bematech.

Essas medidas combinadas ao crescimento das receitas recorrentes visam adequar nossa estrutura à realidade SaaS para recuperar a rentabilidade sem comprometer a capacidade de crescimento e inovação da Companhia.

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

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

**Gilsomar Maia:** Gostaria de agradecer a todos, mais uma vez, pela participação na teleconferência, tenham um bom dia.

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