

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T17 e do ano de 2017 da TOTVS. Estão presentes os senhores Láercio Cosentino, CEO, Gilsomar Maia, CFO e Sérgio Sério, gerente 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.

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. Como de costume, dou início à apresentação comentando os principais eventos recentes apresentados no **slide 3**.

O primeiro, foi a presença da TOTVS mais uma vez como única empresa brasileira de TI no ranking global de inovação, divulgado anualmente pela consultoria Strategy&, que lista as mil companhias abertas que mais investem em pesquisa e desenvolvimento.

Esse fato, é mais uma evidência da importância da inovação para a TOTVS, como elemento de sua própria transformação e também para levar aos clientes soluções que simplifiquem o mundo dos negócios.

O segundo evento, é o TOTVS Day, realizado no início do último mês de dezembro na nova sede da TOTVS, onde foram apresentadas atualizações sobre as estratégias da Jornada Digital e da Transição para Subscrição.

Além disso, os mais de 60 analistas presentes puderam conhecer as novas instalações e também tiveram demonstrações de algumas das soluções para os segmentos de Educação e de Manufatura, como também da Carol, a nossa nova plataforma de inteligência artificial.

E o terceiro evento, foi a deliberação do Conselho de Administração, ainda no mês de dezembro, pela distribuição de Juros sobre o Capital Próprio referentes ao segundo semestre de 2017, no montante de R\$17,4 milhões.

Agora, inicio meus comentários sobre o resultado a partir do **slide 4**.

Em 2017, a receita líquida cresceu 2%, com avanço de 8,7% das receitas recorrentes, que atingiram 67,5% da receita líquida do trimestre e 65,8% do ano, o que representa 4 pontos percentuais acima do patamar de 2016.

Como se pode notar no **slide 5**, esse avanço de receita está associado principalmente à receita de software, que cresceu 6,2% no ano, e 5,6% no 4T.

Por sua vez, a receita de software foi alavancada pelo crescimento de 34% da receita de subscrição, apresentado no **slide 6**, que respondeu por 20,7% da receita de software em 2017 e 23,2% no 4T17.

O crescimento de 9,5% da receita de subscrição frente ao 3T representou a maior taxa de crescimento dessa linha em um trimestre desde o início da transição para subscrição há 2 anos, quando a modalidade TOTVS Intera foi lançada.

Essa transição trouxe desafios associados à redução de receita com licenciamento e seus reflexos negativos na receita de manutenção, acentuados pela recessão econômica brasileira. Mas, em contrapartida, as vendas de subscrição aceleraram e a receita de software já voltou à uma trajetória ascendente ao longo de 2017, como apresentado no gráfico à esquerda do **slide 7**.

No entanto, não julgamos a receita como a melhor métrica para medir o desempenho de vendas de subscrição entre os trimestres. A primeira mensalidade do TOTVS Intera é faturada no mês seguinte ao das vendas. Logo, a receita do trimestre é afetada positivamente por duas mensalidades pelas vendas de subscrição no primeiro mês do trimestre; por uma mensalidade pelas vendas do segundo mês, e as vendas do terceiro mês contribuem apenas para a receita do trimestre seguinte.

Entendemos que a Receita Recorrente Anualizada (ARR – *Annual Recurring Revenue*), apresentada no gráfico à direita do slide, preserva a comparabilidade entre os períodos ao anualizar todas as subscrições vendidas. Notem que à medida que a ARR acelera, a receita de subscrição acelera em períodos seguintes.

A ARR de Subscrição totalizou R\$368,0 milhões no 4T17. Esse montante é 19,5% maior que a receita de subscrição de R\$309,7 milhões de 2017, o que já representa uma adição à receita de 2018 em decorrência das vendas realizadas ao longo de 2017.

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

O Sérgio assumiu a posição de gerente de relações com investidores no início deste ano. Ele está na TOTVS desde 2006 e tem liderado a área de relações institucionais nos últimos 3 anos. Por favor Sérgio, dê seguimento à apresentação.

Sérgio Sério:

Obrigado Maia. Muito bom dia a todos.

A redução de 40 pontos base da margem de contribuição ajustada de 2017 resultou principalmente do crescimento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento acima do patamar de reajuste dos contratos recorrentes de software.

Esse crescimento de custos está essencialmente associado aos reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos do período e dos investimentos adicionais em inovação, sobretudo relacionados à especialização das soluções de negócio, às plataformas abertas e ao segmento de micro e pequenos negócios.

No trimestre, o aumento da margem de contribuição de software ajustada reflete principalmente o crescimento da receita de subscrição e a redução de custos devido ao desligamento de pessoal no trimestre.

Falando agora sobre serviços, no **slide 9**, a margem de contribuição ajustada decresceu em 2017 principalmente pela queda de 3% das receitas com serviços de implementação de software e pela redução de 11% das receitas com serviços de consultoria. Essas reduções se deram especialmente pelo menor ritmo de vendas e consequentemente menor alocação de profissionais, sobretudo no 1S17.

Já na comparação tri contra tri, as reduções da receita de serviços e da margem de contribuição ajustada se deram essencialmente pelo menor número de dias úteis.

Ano contra ano, a margem de contribuição ajustada de serviços do 4T cresceu principalmente pelo ajuste de estrutura que resultou no impacto negativo de R\$3,9 milhões com o desligamento de pessoal.

Passando agora para hardware no **slide 10**, a diminuição da margem de contribuição ajustada de hardware em 2017 e no 4T se deu principalmente pela queda das vendas de impressoras fiscais, que possuem maior margem bruta; e pela redução da receita de subvenção econômica, em especial no 3T devido ao nível dos estoques.

Já a receita com vendas das demais soluções cresceu 2,3% no ano, impulsionadas principalmente pela aceleração das vendas de Bemacash. Em 2017, foram mais de 6.500 unidades de Bemacash vendidas, ante quase 2.800 unidades em 2016.

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

A elevação das despesas de vendas e comissões como percentual da receita líquida ano contra ano reflete essencialmente o crescimento das vendas de software no modelo de subscrição.

À medida que a receita de subscrição amplia sua base recorrente, e as novas vendas diminuem sua representatividade frente à essa base, as despesas comerciais tendem a ser diluídas.

No ano, a elevação das despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas como percentual da receita líquida se deu principalmente: (i) pelos reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos em patamares superiores aos reajustes inflacionários obtidos nas receitas recorrentes; e (ii) pelos gastos adicionais com a incorporação da PC Sistemas e da Virtual Age e com a integração administrativa da Bematech, que contribuíram para a redução da estrutura efetuada no 4T17.

A diminuição frente ao 3T se deu principalmente pela redução de estrutura e pelo efeito na provisão de bônus associado ao atingimento das metas gerais e individuais.

Com relação à provisão para crédito de liquidação duvidosa, o aumento dos últimos trimestres, a despeito da gradual evolução na pontualidade geral da carteira, reflete o reforço de provisão constituída para fazer frente ao agravamento de alguns casos de empresas em dificuldades, como por exemplo, de pedidos de recuperação judicial.

Agora, retorno a apresentação ao Maia que comentará o EBITDA no **slide 12**.

Gilsomar Maia:

Em 2017, a redução do EBITDA ajustado resultou da combinação dos seguintes fatores:

- (i) o crescimento mais do que proporcional das despesas comerciais em função da transição para o modelo de subscrição;
- (ii) a queda do resultado de serviços em decorrência da diminuição de vendas de projetos até o 1S e do menor nível de alocação do time;
- (iii) a queda nas vendas de impressoras fiscais e o menor nível de subvenção econômica de hardware; e
- (iv) o crescimento das despesas gerais e administrativas, principalmente decorrentes do reajuste de inflação de custos e dos gastos adicionais com a integração das operações de empresas adquiridas em períodos anteriores.

No trimestre, o EBITDA apresentou evolução de 13,8% ano contra ano e 11% tri contra tri.

A redução de estrutura realizada ao longo do 4T associada ao crescimento das receitas recorrentes, tende a adequar nossa estrutura à realidade SaaS para recuperar a rentabilidade sem comprometer a capacidade de crescimento e inovação da Companhia.

E, concluindo os comentários sobre o resultado no **slide 13**, além da variação do EBITDA ajustado, comentada há pouco, a redução do lucro líquido ajustado do ano está principalmente associada ao aumento das despesas com depreciação, oriundas dos investimentos realizados especialmente no segundo semestre de 2016.

No trimestre, a tributação da receita financeira apurada na aplicação dos recursos captados com a emissão das debêntures do 3T e a atualização monetária das provisões para contingências, estão refletidas na variação negativa do resultado financeiro. Já a variação do Imposto de Renda e Contribuição Social está essencialmente ligada à redução dos Juros sobre Capital Próprio no período.

Agora, passo para o fluxo de caixa e endividamento no **slide 14**.

A despeito da redução de lucro comentada nos slides anteriores, a geração operacional de caixa cresceu 26% no ano e 34% frente ao 4T16, especialmente pela redução de 92% da necessidade de capital de giro.

Esse crescimento da geração operacional de caixa somado à redução de 49% do CAPEX em 2017, resultou no aumento de 57% da geração livre de caixa.

Esse aumento na geração de caixa levou à redução de 33% da dívida líquida em 2017, que atingiu o patamar de 1,1x o EBITDA ajustado do ano.

Agora, passo a apresentação para o Laércio fazer suas considerações finais no **slide 15**.

Laércio Cosentino:

Obrigado, Maia. Muito bom dia a todos.

Com base em tudo que foi apresentado nessa teleconferência, podemos afirmar que o ano de 2017 marcou a retomada do crescimento da TOTVS.

Cresemos organicamente 6% em software.

A receita de subscrição cresceu 34% e as subscrições do 4T anualizadas já superaram em 19,5% a receita de subscrição de 2017.

Os desafios ligados ao início da transição para subscrição, somados aos efeitos remanescentes da recessão econômica brasileira, não nos permitiram atingir nossos objetivos de EBITDA e lucro em 2017.

Realizamos ajustes na estrutura de custos, visando um melhor alinhamento ao crescimento da receita recorrente, mas sem comprometer a capacidade de crescimento, rentabilidade e inovação da Companhia.

A despeito desses desafios, a manutenção da disciplina financeira nos permitiu aumentar a geração operacional de caixa e, conseqüentemente, reduzir a dívida líquida da Companhia.

O ano também foi marcado por avanços relevantes nos 3 pilares da Jornada Digital da TOTVS entre os quais destaco:

Em Cultura e Ambiente - a inauguração da nossa nova sede na cidade de São Paulo, um campus tecnológico especialmente desenhado para a TOTVS, inspirado no que há de mais moderno em ambiente de trabalho para empresas de tecnologia no mundo;

Em Processos e Atendimento – a utilização de metodologias de desenvolvimento ágeis e de gestão de projetos; e

Em Oferta e Portfolio - o lançamento da nossa plataforma de inteligência artificial (Carol) e o lançamento do iDEXO, um instituto com propósito de conectar startups, empreendedores e desenvolvedores para criar novas soluções de negócios.

Em 2018, a TOTVS seguirá focada no sucesso dos clientes, com o propósito de “Simplificar o Mundo dos Negócios”, apoiando nossos clientes na jornada digital, ofertando as melhores soluções de negócio para empresas de todos os portes e segmentos.

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.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. André Baggio, do J.P. Morgan.

André Baggio: Oi, Laercio e Maia. Será que vocês poderiam falar um pouco sobre o desenvolvimento de novas funcionalidades, novos softwares que vocês tenham no pipeline? Por exemplo, como está indo a Carol – a inteligência artificial – e talvez outras iniciativas que estejam tomando?

Gilsomar Maia: Bom dia, Baggio, obrigado pela pergunta. Em termos de novas soluções e funcionalidades, conforme anunciamos em trimestres anteriores, vou destacar primeiro a Carol, nossa plataforma de inteligência. Quando realizamos o nosso Investor Day aqui na TOTVS, tivemos a oportunidade de mostrar a vocês alguns dos usos que estamos antecipando para esse tipo de tecnologia.

Essa é, de uma maneira, uma tecnologia agnóstica capaz de complementar todas as soluções que temos em nosso portfólio. Na verdade, ela pode trabalhar junto até de soluções oferecidas pela concorrência. Então, no caso da Carol, podemos também utilizá-la como elemento para convencer os clientes a migrar para a nuvem.

Além da Carol, eu gostaria de destacar também a solução que temos na nuvem. Desenvolvemos um tipo de plataforma que administra a estrutura da nuvem. Não é uma solução em si para os

clientes, mas mais algo para o futuro, se você quer saber. Na verdade, a plataforma nos dá a flexibilidade de oferecer mais que uma opção única para os clientes em termos de em qual infraestrutura eles gostariam de rodar a nossa solução.

Olhando para o resto do nosso portfólio, eu destacaria também soluções relacionadas a aplicativos móveis. Recentemente, lançamos aplicativos móveis para as nossas soluções de pesquisa, recursos humanos, utilizando essencialmente os serviços das nossas soluções tradicionais de RH, mas conferindo maior flexibilidade para o usuário final obter as informações na palma da sua mão. Não sei você gostaria de destacar alguma outra coisa?

Laercio Cosentino: Baggio, aqui é o Laercio. Podemos complementar a lista com o Fluig, a nova versão do Fluig. Acreditamos muito que precisamos desenvolver plataformas que possam ser utilizadas em diferentes sistemas. Acreditamos que as pessoas compartilham informações e, hoje, as empresas começam a compartilhar informações. A nova tecnologia que a TOTVS está desenvolvendo agora é baseada em plataformas que você possa conectar a diferentes softwares e que possa aproveitar e fazer a convergência entre os softwares. Este é um aspecto muito importante.

Trabalhamos muito para que os nossos clientes tenham diversas soluções e possam usar o Fluig, a Carol ou a plataforma em nuvem da TOTVS e os nossos Apps em cima das suas soluções antigas.

André Baggio: Certo, e uma pergunta relacionada: você poderia falar um pouco sobre o ambiente competitivo? Digamos, se você acha que a sua participação de mercado entre os seus clientes tem se mantido mais ou menos estável mesmo com a pressão de novos concorrentes.

Gilsomar Maia: Na verdade, Baggio, uma coisa que mudou no nosso mercado é a noção de quem é o dono do cliente. Antes, no nosso setor, os players diziam que “o cliente é meu”. Nós achamos que essa visão não se aplica mais. Hoje, vemos cada vez mais empresas utilizando mais de um fornecedor de tecnologia e, nesse sentido, parte da resposta poderia ser “sim, nós notamos mais concorrentes abordando nossos clientes”. Mas, por outro lado, nós temos mais oportunidades de explorar dentro dos nossos clientes e dentro dos clientes dos nossos concorrentes também.

Um exemplo que eu dei é o caso do Fluig. Nós temos alguns clientes que estão utilizando nossas soluções clássicas como ERPs e soluções verticais, e utilizando o Fluig sobre isso, e a Carol segue o mesmo caminho. São alguns bons exemplos que podemos dar de que isso está mais em linha com esta nova maneira de se consumir tecnologia. Espero que tenha ficado claro, mas, sim, nós observamos mais nomes entrando no mercado, mas, por outro lado, o mercado está mais flexível para consumir mais de uma solução ao mesmo tempo.

André Baggio: Certo, muito obrigado, Maia.

Operadora: Mais uma vez, para realizar uma pergunta, basta pressionar estrela e um. Mais uma vez, para realizar uma pergunta, pressione estrela e um. Isso conclui a sessão de perguntas e

respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Laercio Cosentino para as suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Laércio Cosentino: Obrigado por participarem da teleconferência e tenham um ótimo dia e um ótimo ano também. Obrigado.

Operadora: Isso conclui a teleconferência da TOTVS de hoje. Muito obrigado por participar, tenham um bom dia.
