

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T18 da TOTVS. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO, Alexandre Apendino, Diretor de Atendimento e Relacionamento e Sérgio Sérgio, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão 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 de resultados. Dou início à apresentação comentando os principais eventos recentes no **slide 3**.

O primeiro é a Assembleia Geral realizada no último dia 05 de abril, que contou com a participação de 85% do capital social, sendo que 49% do capital social participou via boletim de voto à distância. A Assembleia aprovou todas as matérias da ordem do dia, entre as quais destaco:

A nova composição do Conselho de Administração com 7 membros reeleitos: Pedro Passos, Claudia Elisa, Gilberto Mifano, Laércio Cosentino, Maria Letícia Costa, Mauro Cunha e Wolney Betiol; e 2 novos membros eleitos: Guilherme Stocco Filho e Paulo Sérgio Caputo.

Guilherme Stocco Filho - foi membro consultivo do Comitê de Estratégia e Tecnologia da TOTVS no último ano e, atualmente, é membro do Comitê de Tecnologia da B3, consultor da Buscapé e consultor da Soluti.

Paulo Sérgio Caputo – é membro independente do Conselho de Administração da CSU CardSystem, é sócio fundador da Ória Gestão de Recursos e possui larga experiência em empresas de tecnologia como Bematech S.A. e Datasul S.A., além de ter ocupado a posição de vice-presidente de estratégia da TOTVS entre 2008 e 2009.

Os mandatos dos conselheiros eleitos vigorarão até a Assembleia Geral Ordinária de 2019 e os currículos dos conselheiros estão disponíveis no site de Relações com Investidores ([ri.totvs.com.br](http://ri.totvs.com.br)) na seção “Governança Corporativa > Conselho de Administração”.

Outra matéria aprovada na assembleia que destaque foram as alterações no plano de incentivo e retenção baseado em ações, entre elas: (i) dissociar o investimento da bonificação anual pelo participante em ações da Companhia para elegibilidade do plano de incentivo; (ii) estabelecer a avaliação anual de performance individual como critério para a outorga de ações restritas fixadas pelo Conselho de Administração, dentro dos limites aprovados pela Assembleia Geral de 2015; e (iii) para o “Programa de Sócios”, exigir que o participante elegível possua o equivalente a 12 salários brutos em ações TOTVS, na data de outorga e de forma contínua e ininterrupta.

Essas alterações têm como objetivo evoluir o plano aprovado em 2015 para atingir os objetivos de: (i) aumentar o alinhamento de médio e longo prazo entre os interesses dos participantes e dos acionistas, ampliando o senso de propriedade e o comprometimento dos participantes por meio do conceito de investimento e risco; e ii) fortalecer os incentivos para permanência e estabilidade de longo prazo dos participantes, dentro do contexto de uma companhia aberta.

Passando agora para o **slide 4**, outro evento do período ocorreu em 03 de abril com a eleição pelo Conselho de Administração de Juliano Tubino ao cargo de Vice-Presidente de Estratégia de Negócios e Digital.

Tubino acumulou em sua carreira experiências nas áreas de marketing digital, vendas e inovação e exerceu diversas funções executivas, entre elas a de Diretor de Marketing na Accenture Digital, na Netshoes e na Amazon.

Também neste trimestre, tivemos a inauguração da nova planta da Bematech Hardware em São José dos Pinhais (PR), que nos permitiu unificar as operações anteriormente distribuídas em três instalações localizadas nas cidades de Curitiba e de São José dos Pinhais.

Além disso, a TOTVS deu entrada no mercado de soluções de Internet das Coisas com o lançamento da plataforma Bema, que aglutina dados de dispositivos conectados e pode ser utilizada em aplicações de negócios.

Antes de iniciar os comentários sobre o resultado do trimestre, destaco que, neste trimestre, entraram em vigor as novas normas contábeis IFRS-9 e IFRS-15.

A aplicação do IFRS-9 resultou na constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa, com base na perda histórica apurada em cada faixa da carteira de contas a receber, incluindo os títulos a vencer, combinada com a propensão de pagamento dos clientes provida pelas instituições de proteção ao crédito.

Já a aplicação do IFRS-15, resultou no reconhecimento de receita durante o período de carência, no diferimento e/ou provisionamento das despesas de vendas e de comissões, para “linearizar” o resultado ao longo do ciclo de vida estimado dos contratos recorrentes.

A receita de serviços também sofreu ajustes, passando a apurar o percentual de completude dos projetos com base nos custos incorridos frente às estimativas atualizadas de custos totais necessários para a conclusão dos projetos.

A aplicação destas novas regras resultou em um impacto positivo de R\$5,9 milhões na Receita Líquida, R\$3,0 milhões no EBITDA e R\$2,0 milhões no Lucro Líquido do trimestre apresentado a seguir. A aplicação destas normas sobre os saldos de 31 de dezembro de 2017 resultou em um impacto negativo de R\$8,0 milhões que foi reconhecido no patrimônio líquido em janeiro de 2018.

Passo agora a palavra para o Alexandre Apendino, que comentará o desempenho de receita do trimestre no **slide 5**. Por favor Apendino, dê seguimento à apresentação.

**Alexandre Apendino:** Obrigado Maia. Muito bom dia a todos.

Como apresentado no gráfico à direita, com os números acumulados de 12 meses, e no gráfico ao centro, com a comparação ano contra ano, o crescimento da receita líquida tem sido impulsionado pelas receitas recorrentes, que já superaram 2/3 da receita total do trimestre, o que corresponde a quase 3 pontos percentuais acima do patamar de 2017.

Neste trimestre, as receitas não recorrentes cresceram 2% trimestre contra trimestre e, como podemos observar no **slide 6**, esse avanço está associado principalmente à receita de software, que cresceu 6,8% sobre o trimestre anterior e 6,5% ano contra ano.

Por sua vez, como apresentado no **slide 7**, a receita de software foi alavancada ano contra ano pelo crescimento de 38% da receita de subscrição e pelo crescimento de 14% da receita de licenciamento.

Aqui, gostaria de chamar a atenção para o crescimento de subscrição e de licenciamento em todas as comparações, retratando o avanço das vendas e a recuperação do mercado nesse período.

Já a redução da receita de manutenção demonstra que o crescimento de licenciamento, somado ao IGP-M, ainda não tem sido suficiente para neutralizar o *churn* financeiro dessa receita recorrente.

No gráfico à esquerda do **slide 8**, vemos que o crescimento do modelo de licenciamento do trimestre veio principalmente do incremento do modelo corporativo, que totalizou R\$17,9 milhões, o que representa um crescimento de quase 29% frente ao incremento obtido em 2017, que por sua vez também já havia crescido 29,5% frente a 2016.

Na modalidade corporativo, o cliente tem acesso irrestrito aos sistemas de gestão TOTVS e paga um incremento de licença no início de cada ano com base em seu crescimento real do ano imediatamente anterior.

Dessa forma, esse aumento do incremento retrata o ritmo de crescimento dos clientes sob essa modalidade no ano de 2017, especialmente nos segmentos de Manufatura, Saúde e Logística.

Outro aspecto que chama a atenção nesse gráfico é o crescimento da receita de subscrição, que saiu de 18% da receita de software para quase 24% em um ano.

Esse desempenho é fruto principalmente das vendas de subscrição, que podem ser acompanhadas pela adição líquida de ARR de subscrição, que representa a receita recorrente anualizada, apresentada no gráfico à direita do slide. Notem que à medida que a ARR acelera, a receita de subscrição acelera em períodos seguintes.

Agora passo a apresentação ao Sérgio Serio, que comentará sobre o resultado de software no **slide 9**.

**Sérgio Serio:** Obrigado Apendino. Muito bom dia a todos.

O aumento ano contra ano de 20 pontos-base na Margem de Contribuição de Software Ajustada é essencialmente resultado do crescimento da receita de subscrição, já comentada a pouco pelo Apendino.

A redução de custos recorrentes com pessoal realizada no 4T17 também contribuiu para esse desempenho e para fazer frente ao provável efeito na massa salarial resultante do dissídio a ser concluído em São Paulo.

Na comparação trimestre contra trimestre, além do avanço da receita de subscrição, a contribuição sazonal do incremento do modelo corporativo também contribuiu para o salto de 210 pontos-base da margem de contribuição ajustada de software.

Falando agora sobre serviços, no **slide 10**, a despeito da redução de receita, a margem de contribuição ajustada cresceu 390 pontos base ano contra ano e 140 pontos-base trimestre contra trimestre, principalmente pela redução dos custos recorrentes com pessoal promovida ao longo do segundo semestre de 2017 e pelo efeito de R\$3,7 milhões decorrente da adoção do IFRS-15.

Na comparação com os últimos 12 meses, a redução se deu pela queda de receitas com serviços de implementação de software e pela redução 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.

Passando agora para hardware no **slide 11**, a diminuição da margem de contribuição ajustada de hardware ano contra ano e para os últimos 12 meses, se deu principalmente pela queda de vendas de soluções fiscais, que possuem maior margem bruta, e pelo aumento do investimento em Pesquisa e Desenvolvimento, resultado da normalização de gastos com os institutos contratados para atendimento à Lei de Informática.

Já na comparação tri contra tri, a diminuição da margem de contribuição ajustada reflete, além da diminuição de vendas de soluções fiscais, também a sazonalidade negativa do 1º trimestre apresentada no gráfico à esquerda no **slide 12**. No gráfico à direita do mesmo slide, fica clara a redução de vendas de soluções fiscais, especialmente por conta do processo de descontinuação das impressoras fiscais.

Em contrapartida, esse gráfico também deixa claro o crescimento da participação das vendas das demais soluções principalmente relacionadas às chamadas vendas corporativas diretas a clientes de grande porte. Essas vendas são em grande parte sinergia de venda cruzada entre as operações da TOTVS e da Bematech Hardware, com a oferta de soluções de maior valor agregado para novos clientes, além de vendas cruzadas de soluções para os clientes da TOTVS.

Adicionalmente, as vendas de Bemacash no período totalizaram 1.042 unidades, ante 1.530 no 1T17. Essa redução se deve principalmente à mudança implementada em janeiro deste ano no modelo de venda de Bemacash para compras com “CPF”. A partir de agora este modelo de venda é feito exclusivamente com cartão de crédito por meio da TOTVS Store. Tal alteração, além de simplificar o processo de compra pelos clientes, pretende reduzir a inadimplência.

Para falar agora sobre as despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o **slide 13**.

A redução ano contra ano das despesas de vendas e comissões somadas reflete essencialmente o efeito líquido da redução dos custos recorrentes com pessoal realizado no 4T17, o crescimento das despesas com comissões em decorrência do mix de vendas entre canais próprios e franquias e o crescimento de vendas de licenciamento.

Na comparação ano contra ano, o aumento das despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas está associado ao patamar de provisão para contingências do 1T17 abaixo da média trimestral de 2017 e do maior patamar de provisão no 1T18 por conta de R\$2,2 milhões de ajuste resultante de um trabalho de conciliação do saldo de depósitos judiciais e as posições dos processos junto às instâncias da Justiça.

A queda trimestre contra trimestre desse grupo de despesas se deu principalmente pelos gastos adicionais realizados no 4T17 com a incorporação da Virtual Age e com a integração das operações administrativas da Bematech, tendo ambas as ações contribuído para a redução dos custos recorrentes com pessoal.

Com relação à provisão para crédito de liquidação duvidosa, o aumento do trimestre reflete principalmente o maior nível de atraso de clientes neste início de ano que resultou no efeito negativo de R\$3,2 milhões com a aplicação da nova norma IFRS-9.

Agora, retorno a apresentação ao Maia que comentará o EBITDA no **slide 14**.

**Gilsomar Maia:** Como podemos notar nos gráficos, o resultado de serviços voltou a ficar positivo trimestre contra trimestre e ano contra ano, mesmo com a redução de receita, ante o resultado ainda negativo apresentado no acumulado de 12 meses.

A mudança no mix de produtos ainda continua a reduzir o resultado de hardware, com a descontinuação das impressoras fiscais em estágio mais avançado, quando comparado ao desenvolvimento de soluções de maior valor agregado como Bemacash e os dispositivos inteligentes para Internet das Coisas.

Mas vale ressaltar que, em todas as comparações, o resultado de software, como atividade principal da Companhia, tem recuperado sua contribuição para o EBITDA, com crescimento de receita, especialmente em subscrição, e redução de despesas comerciais

e administrativas, mesmo com os impactos adicionais das provisões para créditos de liquidação duvidosa e para contingências.

Assim, se pode concluir que o avanço ano contra ano e trimestre contra trimestre do EBITDA tem como principal fonte o crescimento do resultado de software e de controle de despesas.

Indo agora para o **slide 15**, esse desempenho de EBITDA é o principal elemento que, associado à redução de amortização de intangíveis de aquisições, levou ao crescimento de lucro líquido ano contra ano e trimestre contra trimestre.

Agora, passo para o fluxo de caixa e endividamento no **slide 16**.

A despeito do lucro antes da tributação ter crescido 21% ano contra ano e 625% trimestre contra trimestre, a geração operacional de caixa apresentou redução de 11% e de 27% respectivamente.

Os principais fatores que levaram a redução foram dois: (i) o aumento do capital de giro, em virtude do encerramento do trimestre em dia não útil, que resulta na liquidação de recebíveis pelos clientes no início do segundo trimestre; e (ii) o aumento dos desembolsos com Imposto de Renda e Contribuição Social devido à nova regra da Receita Federal que não permite a compensação de créditos com tributos federais antes da entrega de obrigações acessórias que ocorrerão no próximo mês de junho.

Já a redução de 37% ano contra ano e de 14% trimestre contra trimestre da dívida líquida, com redução de geração livre de caixa do trimestre, está associada à mudança no fluxo de investimentos, que levou ao aumento do CAPEX em contrapartida à redução de desembolso financeiro com contratos de arrendamento mercantil e, consequentemente, a redução da dívida bruta.

No comparativo dos últimos 12 meses, a geração livre de caixa apresentou uma evolução de 18,7%. Esse aumento na geração de caixa levou à redução de 37% da dívida líquida, que passou a figurar abaixo de 1x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses.

Agora, passo para as considerações finais no **slide 17**.

Ao longo desta conferência vimos que:

A receita recorrente cresceu 5,0%, impulsionada pela receita de subscrição que cresceu 38% ano contra ano, e atingiu quase 24% da receita total de software.

A receita recorrente anualizada de subscrição cresceu mais de 43%, superando R\$400 milhões.

O incremento de receita de licenciamento do modelo corporativo cresceu 29% ano contra ano.

O avanço do resultado de software e a redução de despesas comerciais e administrativas foram os principais fatores que contribuíram para o crescimento ano contra ano de 7% do EBITDA ajustado e de 9% do lucro líquido ajustado.

E, a dívida líquida caiu 37% ano contra ano, voltando a figurar abaixo de 1x EBITDA.

Este resultado reforça nosso foco em crescimento sustentável, sem comprometer a capacidade de crescimento, rentabilidade e inovação da TOTVS.

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 de **Susana Salaru, Itaú**.

**Sra. Susana Salaru:** Oi pessoal bom dia, obrigada pela pergunta. A gente tem duas perguntas, a primeira talvez para o Apendino, se pudesse explicar um pouco para a gente como você está enxergando a dinâmica do ciclo de vendas já no começo desse 2T, se teve alguma alteração em relação ao 1T, ou seja, se a economia já está se mostrando mais favorável.

A segunda pergunta talvez para o Maia se pudesse falar um pouquinho para a gente como está evoluindo as revendas da Bematech e a conversão delas em também vender software, obrigada pessoal.

**Sr. Maia:** bom dia Susana é o Maia falando tudo bem? Eu vou começar pela segunda pergunta e depois eu passo para o Apendino responder à primeira.

Com relação às revendas de Bematech a gente fez um trabalho bem relevante ao longo do ano passado que foi de ampliar os canais que a gente chama de Bemacash Fly. Muitos deles eram revendas anteriormente exclusivamente de hardware. Aquele plano foi



executado, a gente chegou no começo desse ano com o número em torno de 1000 canais Fly Bemacash.

Ao longo desse ano é possível que a gente veja ainda algum crescimento, mas acho que o primeiro grande desafio era estabelecer essa base de canais de venda dessas soluções.

Ao longo do ano passado a gente também foi tendo alguns aprendizados principalmente em termos de dar não somente a capacitação para o canal na venda, mas também depois ter um processo de acompanhamento daquele canal no processo de venda. A gente percebeu que a gente precisava melhorar um pouco mais esse apoio pós esse treinamento aos canais por um período, assisti-los um pouco mais. Isso foi feito.

Ao longo desse ano um segundo aprendizado que a gente teve é que a gente passou a vender essas soluções através da nossa loja de aplicativos, a Totvs Store, e o Bemacash também incluindo a solução completa com os dispositivos de automação comercial, com o tablet, os demais conjuntos, itens que compõem o conjunto Bemacash também passaram a ser vendidos por essa plataforma da Totvs Store.

Uma coisa também que a gente percebia é que a gente tinha uma taxa de inadimplência um pouco mais elevada quando a compra era realizada através da pessoa física, e como a gente comentou agora a pouco no call a gente optou em restringir esse tipo de venda exclusivamente para cartão de crédito.

Todo esse processo de venda de Bemacash ele tem sido compartilhado com os canais também, tem sido parceiros bastante dedicados com a gente. Eu acho que o desenvolvimento tem sido bem satisfatório. É claro que a gente estava uma curva de aprendizagem também na própria Totvs. É um mercado novo para a Totvs de uma certa maneira e é uma rede de canais também nova para a Totvs que a gente desenvolveu. É claro que como comentei boa parte veio da Bematech, mas é uma experiência relativamente nova para a Totvs.

Com relação ao ciclo de vendas eu acho que o Apendino...

**Sra. Susana:** desculpa Maia. Tem algum *target* de número de vendas para ser atingido ao longo do tempo?

**Sr. Maia:** não. Eu acho que agora vai seguir um processo natural, Susana, de crescimento, porque a combinação da Totvs Store com esse número de canais que a gente já conseguiu estabelecer para o momento nos parece um número adequado. É

claro que a gente pode ter um aumento, mas a gente não está perseguindo nesse momento um número específico de canais adicionais.

Eu acho que o trabalho agora uma vez estabelecida essa base de canais é a gente ganhar mais e mais tração de vendas nessa base estabelecida e especialmente trabalhar mais sinergias entre esses canais "físicos" com o canal digital da Totvs Store.

**Sra. Susana:** entendi obrigada.

**Sr. Maia:** por nada.

**Sr. Alexandre Apendino:** oi Susana bom dia tudo bem?

**Sra. Susana:** oi tudo bom?

**Sr. Apendino:** Susana sobre o que você comentou com relação às vendas na subscrição a gente segue com o ciclo acelerado. Acho que o que a gente viu no 1T mostra isso. Eu vi um relatório do Credit que ele levou a subscrição para licença (cdu)... mostrou uma aceleração bem forte do que a gente está vendo. Então a gente segue vendo a subscrição crescendo bastante.

O ciclo de vendas ainda eu o vejo bem parecido, a gente não teve mudanças grandes no ciclo de venda. Ainda tem uma concorrência forte no mercado, acho que todo mundo sofreu e está todo mundo querendo sair da crise. Então acho que nunca vi tanta mudança em relação a isso; o que a gente está tendo benefício agora é o trabalho que gente fez de pipeline ano passado, eu acho que a gente acertou bastante a questão de pipe e isso está ajudando a gente ter um resultado acelerado de vendas agora esse ano principalmente em subscrição.

**Sra. Susana:** perfeito ficou claro, obrigada.

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um. Novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um.

A próxima pergunta vem de **Daniel Federle, Credit Suisse**.

**Sr. Daniel Federle:** bom dia pessoal. Minha primeira pergunta é com relação ao segmento de serviços. No 4Q passado vocês identificaram que existia espaço para reduzir o time baseado nas receitas que não estavam vindo tão fortes como o esperado.

Naquele momento vocês estavam rodando com receita na ordem de que 125, 130 milhões por tri.

No 1T esse número foi abaixo desse patamar do fim do ano passado e minha pergunta é: existe espaço para um corte adicional de pessoas nesse segmento para levar a margem para patamares maiores ou vocês estão com a expectativa que a receita possa evoluir favoravelmente nos próximos trimestres?

A segunda pergunta na parte de licenciamento a gente viu que mesmo ex-corporativo existe um bom crescimento ano contra ano e até veio num patamar parecido com as vendas do 4T, que normalmente são mais fortes.

Eu gostaria de saber se existe ainda essa sazonalidade e se realmente o 1T em venda de licenças normais ex-corporativo é um trimestre mais fraco e a gente poderia esperar uma melhora de venda de licenças já no 2T e 3T, obrigado.

**Sr. Maia:** bom dia Daniel, Maia falando. Vou fazer um pouco diferente do que eu fiz com Susana, agora vou responder a primeira pergunta e o Apendino pode complementar um pouco a resposta da segunda. Com relação serviços, enfim, acho que um pouco do que você comentou. De fato, a gente teve uma redução.

A gente teve que fazer uma redução do time no final do ano passado para reduzir um pouco a questão de alocação que não estava sendo atingida das equipes. Hoje a gente entende que a gente tem um patamar adequado de alocação por time até olhando para o momento de mercado. Então a gente sempre tem movimentações acontecendo no time, mas eu não vejo uma ação estruturada de redução de time como foi feito no final do ano passado.

Eu acho que agora é o curso normal dos negócios, segue no dia-a-dia. Uma parte dessa redução que nós tivemos de receita, a gente até comentou isso no earnings release tem a ver também com negócio de consultoria, onde a gente viu uma redução na venda de alguns tipos de projetos. A gente entende que essa redução que a gente teve nos projetos de consultoria é uma redução estrutural, não vejo como a gente reverter isso; acho que a intenção é a gente manter o foco nos projetos que têm mais a ver com a venda de software.

Com relação à venda de serviços de implementação a gente viu uma recuperação de vendas ao longo especialmente do 3T para o 4T do ano passado que ainda acho que não está totalmente traduzido nessa receita de serviços. Isso pode trazer alguma evolução da receita de serviço para os próximos trimestres.

Mas francamente acho que o serviço ele pode ter uma melhoria incremental. Acho que o foco também tem sido como comentei trabalhar a estrutura de custos para ter o mínimo de rentabilidade para essa linha de negócios, que é um negócio secundário, mas que no final do dia tem como finalidade principal proporcionar mais venda de software, proporcionar o uso do nosso software pelo cliente.

E quando a gente olha a médio e longo prazo a gente sabe que alguns fatores como soluções mais orientadas a cloud, até mesmo o porte de clientes que nós temos vendido em subscrição, são fatores que não contribuem para o crescimento da linha de serviços. Por outro lado, quando a gente olha as vendas de licença, que é a próxima pergunta que você colocou, a gente vê que há uma queda no volume de vendas em termos de quantidade e um aumento no tíquete médio como a gente já observou nos trimestres anteriores, o que traduz o porte médio do cliente que continua comprando licenças, um porte maior. Esses clientes de porte maior que em geral eles demandam proporcionalmente um pouco mais de serviço, e isso também pode ser outro fator que pode melhorar também incrementalmente um pouco o resultado de serviços.

E tem também algo que a gente sabe que é natural no mercado que é um leque bastante vasto de profissionais independentes, que não são diretos das nossas franquias ou mesmo das nossas operações, que trabalham prestando serviços e mesmo em algumas situações fazendo implementações das nossas soluções.

Então a gente tem a venda do software e nessa situação específica não mandatoriamente a venda do serviço, que por si só a gente não vê também como algum negativo. No final do dia como eu comentei o propósito do serviço é levar o cliente a ter um uso pleno das nossas soluções.

Com relação ao licenciamento de fato o corporativo teve um desempenho bastante forte novamente esse ano. Acho que a característica que a gente viu nesse crescimento de 2018 que reflete de fato crescimento de 2017, foi um crescimento um pouco mais diversificado. No passado nós tínhamos tido crescimento um pouco mais concentrado em agronegócio, que foi um dos primeiros setores da economia a apresentar uma recuperação mais forte.

Nesse último ano a gente viu um crescimento novamente também em manufatura, mas um pouco mais espalhado, vindo em saúde e também em logística. Então, o que é um bom sinal para a gente e que mostra que de fato está havendo uma recuperação um pouco mais disseminada no mercado. É mesmo excluindo essa receita do incremento do corporativo como você colocou a gente ainda vê um patamar de licenças que comparado até o último *quarter* realmente foi bastante positivo.

Eu sempre gosto de lembrar que esse é um resultado bom de licença, que o Apendino pode dar um comentário um pouco mais qualitativo a respeito; mas eu gosto de ressaltar que é um volume de vendas mais concentrado num número menor de contas. Maiores, naturalmente; mas que obviamente também carregam consigo talvez um pouco mais de volatilidade, porque a gente fica na dependência de um número menor de contas para fazer o resultado de vendas de licença.

Então isso pode fazer com que em alguns *quarters* a gente tenha desempenho melhor porque um conjunto de fatores podem contribuir para a gente ter o fechamento dessas contas mais relevante dentro daquele *quarter*, como também pode acontecer o contrário em outros trimestres. Então acho que a leitura de doze meses ela é sempre mais favorável do que exclusivamente de um *quarter* em si.

**Sr. Apendino:** Daniel é o Apendino conversando contigo, bom dia. Sobre a questão do licenciamento no 1T a gente tem um propósito na Totvs que a gente trabalha com muita empresa de empreendedor, e o empreendedor opera um pouco diferente de grandes empresas que têm a questão do fechamento fiscal, de orçamento e tudo.

E nós fechamos grandes contas como o Maia comentou no começo desse ano que a gente não tinha essa necessidade de ano fiscal, então a gente teve realmente um impacto de grandes contas que a gente ganhou concorrendo com nossos concorrentes de grandes contas, para empresas nacionais de empreendedores. Então a gente teve o impacto mesmo contas que a gente acabou negociando ano passado e acabou ocorrendo em janeiro e a gente teve o impacto dessas contas, como você falou tirando o corporativo a gente teve.

Então como também o Maia comentou são situações pontuais, mas é um bom sinal também que a gente entrou em grandes contas, que a gente também segue trabalhando com nosso foco muito forte em empreendedores e no mercado nacional nosso. São empresas que normalmente não fazem parte do nosso radar do dia-a-dia, mas a gente conseguiu ter. Essas contas acabaram ocorrendo em janeiro e fevereiro.

**Sr. Daniel:** beleza obrigado pessoal.

**Sr. Maia:** obrigado.

**Operadora:** novamente, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um. Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilsomar Maia para as considerações finais. Por favor Sr. Maia pode prosseguir.

**Sr. Maia:** Bom, gostaria de agradecer a participação de todos na nossa teleconferência, as perguntas, a paciência em acompanhar nossos comentários a respeito do resultado do trimestre. Desejo a todos um bom dia e ficamos à disposição caso alguém tenha mais alguma dúvida. Obrigado, bom dia, tchau tchau.

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

---