

**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, conseqüentemente, 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 contribuiram 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, daremos início agora à sessão de perguntas e respostas. Caso desejem realizar uma pergunta, pressionem a tecla asterisco seguida do número um em seu aparelho telefônico neste momento. Para serem removidos da fila de perguntas a qualquer momento, pressionem asterisco dois.

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

**Sr. Baggio:** Bom dia a todos, podemos ver que vocês têm tido boas vendas de licenças e parece que subscrição continua crescendo de maneira saudável. É possível dizer que parte disso é fruto da recuperação econômica no Brasil em 2018, há algo novo em software que vocês estão desenvolvendo que também está gerando essa aceleração em licenças?

**Sr. Maia:** Oi, Baggio, aqui é o Maia. Se eu entendi sua pergunta corretamente, você está perguntando se o crescimento em licenças está relacionado aos nossos produtos ou ao mercado...

**Sr. Baggio:** correto.

**Sr. Maia:** na verdade, não. Se você observar nossos números referentes a licenças, você vai perceber que o número de novos clientes adicionados caiu em linha com a tendência que vemos nos trimestres e, conseqüentemente, veremos um aumento no ticket médio, resultado do tamanho médio dos clientes para os quais estamos vendendo licenças.



Na verdade, é mais uma questão de dinâmica econômica em nosso mercado e não está relacionado diretamente ao nosso produto. Então realmente é mais um reflexo do cenário com viés mais empreendedor, de forma que os empresários parecem estar um pouco mais confiantes com relação ao cenário e não estão sendo tão motivados por resultados do exercício, por exemplo. Eles tendem a tomar decisões de acordo com a sua confiança no mercado.

**Sr. Baggio:** obrigado, queria apenas fazer um follow-up que eu lembro de ter falado com vocês sobre a migração, as pessoas estão migrando do modelo tradicional para o modelo de subscrição. Quão pronto o software em si está para esta transição? Como acredita que os clientes estão? O que impede o aumento de ritmo? Eu vi que tinha um pequeno número de clientes que migraram de modelos. Então o que está impedindo uma migração maior de clientes nesse momento?

**Sr. Maia:** você tem razão. A migração está num ritmo muito lento. Na verdade, não temos mudanças nisso. Temos sido mais reativos nessa questão, pois entendemos que poderemos ser mais proativos quando pudermos ver mais claramente um momento muito favorável para ter esse tipo de conversa com nossos clientes.

Na verdade, nosso produto está pronto para a migração, se você quer dizer em termos de nuvem, então é possível ver que dentre a adição de subscrições já temos a maioria desses subscritos já rodando nossa solução na nuvem – e estamos falando aqui das exatas mesmas soluções que aqueles que pagam por manutenção usam hoje. Assim, em termos de produtos, não há um grande problema que precisa ser tratado.

Claro que parte de nosso investimento em pesquisa e desenvolvimento está relacionado a alguns elementos técnicos que podemos melhorar para que sejam cada vez mais eficientes em algumas nuvens públicas, já que nosso software foi projetado originalmente para rodar nas instalações do cliente, e mais recentemente fomos capazes de conseguir um desempenho muito bom em nossa própria infraestrutura.

Hoje estamos trabalhando duro para ter um desempenho similar ou mesmo melhor em algumas nuvens públicas como Amazon, na AWS ou Azure da Microsoft, e temos conversados nos últimos tempos com o Google Cloud também. Portanto, eu não associaria diretamente esse baixo nível de migração ao produto, é mais uma questão da nossa confiança sobre o momento do mercado para abordar essa conversa com nossos clientes.

Não queremos acabar essas conversas tendo discussões sobre os contratos atuais de manutenção ou mesmo sem ter um número relevante de clientes migrando para a subscrição.

**Sr. Baggio:** ok, entendido, muito obrigado.

**Sr. Maia:** ok, de nada.

Operador: senhoras e senhores, gostaria de lembrá-los que para realizar uma pergunta, basta pressionar as teclas estrela e um do seu telefone. Mais uma vez, para realizar uma pergunta, basta pressionar estrela e um. Mais uma vez, para realizar uma pergunta, basta pressionar estrela e em seguida a tecla um.

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilsomar Maia para as suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

**Sr. Maia:** Gostaria de novamente agradecer a todos por participar em nossa teleconferência hoje e desejo a todos um ótimo dia, obrigado, até logo.

**Operador:** Isso conclui a teleconferência da TOTVS de hoje. Muito obrigado por participar, tenham um bom dia e obrigado por escolherem a Chorus Call.

---