

Operadora Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T18 da TOTVS. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO; Juliano Tubino, Vice-Presidente de Estratégia de Negócios e Digital; e Sérgio Sério, 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, por favor, digite *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. Tubino, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Tubino, pode prosseguir.

Juliano Tubino: Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados. Dou início à apresentação comentando os principais eventos recentes que estão no slide 3.

Dando continuidade a um trabalho que iniciamos no final do ano passado, que envolveu o design um dispositivo inteligente e integrado, inovação em software e integração com meios de pagamento, em outubro, lançamos o Bemacash Maquininha Inteligente.

Utilizando a mesma plataforma de software que já disponibilizada no tablet Bemacash, a Maquininha Inteligente é uma solução completa para o ponto de venda, ela contém: (i) software de gestão financeira em cloud, controle de vendas, controle de estoques e contas a receber; (ii) uma solução de inteligência artificial, que vai ajudar o empreendedor na precificação de produtos, em previsão de vendas e outros *business insights*. Além disso, ela ajuda na impressão de recibos e meio de pagamento.

Desenvolvida com foco no Micro e Pequeno empresário, a combinação de tecnologia de gestão e de meio de pagamento que a gente trouxe, ela vai permitir controlar as vendas e gerenciar um negócio de ponta a ponta, inclusive por dispositivos móveis.

Ela segue o mesmo modelo de distribuição das demais soluções Bemacash, com todo o processo de venda da Maquininha Inteligente sendo suportado pela TOTVS Store ou seja, seja o cliente comprando diretamente ou pelo canal Bemacash, ele vai ter uma experiência de contratação 100% digital.

Com isso, queremos entregar ao Micro e Pequeno Empresário, além de uma solução que integra hardware, software de ponto de venda e meio de pagamento; também soluções de gestão de negócios e inteligência artificial, democratizando assim tecnologias que, até então, só estavam disponíveis para grandes empresas.

Passando agora para o slide 4, destacamos que o iDEXO completou seu primeiro ano de operação.

Com um modelo de atuação focado em conectar startups, empreendedores e desenvolvedores às nossas empresas, ela visa a criação de soluções inovadoras de negócios. O iDEXO já conta com mais de 30 startups em jornadas ativas de *business development* junto a nossa base de clientes, com isso, a gente está agregando soluções de Fintechs em áreas como pagamento, cobrança, conciliação e moedas digitais, em áreas como Indústria 4.0, *Retailtechs*, e até mesmo *Back-Office*, entre uma série de outras oportunidades que complementam o portfólio de soluções TOTVS. Até o final do ano, a comunidade do iDEXO vai ter 45 startups de alto crescimento trabalhando conosco sob o modelo de *revenue share*.

Também vale destacar, que todas as startups da comunidade do iDEXO, além de serem expostas à nossa base de clientes, elas também terão suas soluções comercializadas por meio da TOTVS Store, aumentando assim o nosso portfólio de soluções a serem contratadas digitalmente.

A evolução da atuação do iDEXO vai permitir que o Instituto cada vez mais se converta em um grande fomentador do novo modelo de corporate venture no Brasil, em particular para a TOTVS, expandindo a capacidade da nossa companhia em suas iniciativas futuras de inovação, negócios e desenvolvimento de soluções.

Passo agora a apresentação ao Sergio Serio, que vai comentar o desempenho de receita do trimestre a partir do slide 5. Por favor Sergio, dê seguimento à apresentação.

Sergio Serio: Obrigado Tubino. Muito bom dia a todos.

A Receita de Software foi a principal alavanca para o crescimento da Receita Líquida Total, tanto para o crescimento de 2,6% na comparação trimestre contra trimestre, quanto para o crescimento de 4,8% na comparação ano contra ano.

Por sua vez, como podemos ver no **slide 6**, o crescimento da Receita de Software trimestre contra trimestre foi principalmente impulsionado pelo avanço da Receita de Licenças em 21,8%. Este crescimento está essencialmente relacionado a maior participação de vendas para contas de maior porte no período. Impactada positivamente pelo aumento do IGP-M acumulado dos últimos 12 meses, o aumento da Receita de Manutenção, foi mais um fator que contribuiu para o crescimento da Receita de Software no período.

Já na comparação ano contra ano cabe destacar o crescimento de 26,7% das Receita de Subscrição, que associado aos crescimentos da Receita de Licenciamento e de Manutenção, impulsionaram a Receita de Software para um aumento de 7,5% no período.

Vale ressaltar que neste trimestre, pela primeira vez, a Receita de Subscrição ultrapassou a barreira dos R\$100 milhões. Esse é um importante marco para a Companhia no processo de transição para o modelo de Subscrição.

Como demonstrado no gráfico à esquerda do **slide 7**, mesmo com o crescimento das Receitas de Licenciamento e de Manutenção, representadas pela barra azul do gráfico, a Receita de Subscrição tem aumentado consistentemente sua participação na Receita de Software ao longo dos trimestres, já atingindo o patamar de 25% do total desta linha de receita.

No 3T18, motivado pelo maior número de clientes adicionados, em especial na modalidade TOTVS Intera, a Receita de Subscrição apresentou um crescimento de 2,9%, passando dos R\$97,2 milhões, no trimestre anterior, para os R\$100,0 milhões já destacados anteriormente.

A Receita Recorrente Anualizada de Subscrição, apresentada no gráfico à direita do slide, totalizou R\$444,9 milhões, montante superior em 4,5% trimestre contra trimestre, e 33,2% ano contra ano e, é essencialmente explicado: (i) pelo maior volume de vendas de produtos com menor ticket médio relacionados a estratégia de plataformas abertas de gestão e negócios, como por exemplo o Fluig e Gooddata; (ii) e pelo volume de cancelamentos de Bemacash por inadimplência de unidades vendidas antes de 2T18, quando houve a mudança do modelo de vendas.

Passando para o **slide 8**, a redução ano contra ano da Margem de Contribuição de Software Ajustada é resultado: (i) do crescimento de Pesquisa e Desenvolvimento, reflexo dos novos investimentos em inovação, e dos efeitos cambiais na estrutura do TOTVS Labs; (ii) dos custos adicionais de Suporte para atender o aumento de demanda oriunda de clientes adicionados no período e da entrada em vigor de novas regulamentações em 2018, como por exemplo o e-Social, que teve seu prazo final prorrogado; e (iii) ao crescimento dos Custos de Software, em decorrência de vendas de soluções de parceiros.

Já a redução de trimestre contra trimestre da Margem de Contribuição de Software Ajustada está principalmente associada ao crescimento de P&D, que além do motivo mencionado acima, também reflete os reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos em diversas regiões de atuação da TOTVS, que representam aproximadamente 20% do total da folha de pagamento de P&D.

Falando agora sobre serviços, no **slide 9**, a Margem de Contribuição de Serviços ajustada cresceu 110 pontos-base ante o 3T17. Conforme já mencionado em períodos anteriores, o crescimento da Receita de Serviços continua refletindo o maior ritmo de vendas de serviços observado nos últimos trimestres.

Quando tomamos como base a comparação dos últimos 12 meses, a redução de 1,8% nos custos de serviços é consequência da readequação da estrutura promovida ao longo do 2S17. Essa redução, somada ao aumento das vendas, levou a uma margem ajustada de 5,8% nos últimos 12 meses, o que representa 320 pontos base superior ao apresentado no mesmo período do ano passado.

Passando agora para hardware, no **slide 10**, a Margem de Contribuição Ajustada de Hardware foi 300 pontos base menor no 3T18 versus 3T17 e 470 pontos base menor no comparativo trimestre contra trimestre. Conforme já reportado em trimestres anteriores, esta redução é reflexo do menor ritmo de vendas de impressoras fiscais, produto com maior margem, decorrente do processo de mudança na legislação fiscal em diversos estados brasileiros, que vem substituindo a impressora fiscal por outras soluções, como por exemplo o S@T, em São Paulo, e a nota fiscal eletrônica em outros estados.

No comparativo dos últimos 12 meses, além da já mencionada redução da Receita de Hardware por conta da queda de vendas de soluções fiscais, a queda de 580 pontos base na Margem Ajustada de Hardware resultou do aumento das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento no período. Este crescimento está relacionado: (i) a variação cambial referente às equipes de P&D baseadas fora do Brasil; e (ii) aos investimentos no desenvolvimento da nova plataforma BemaGo, voltada a dispositivos inteligentes para Internet das Coisas (IoT).

Adicionalmente, as vendas de Bemacash no 3T18 totalizaram 672 unidades, ante 691 no 2T18. A manutenção do volume de vendas do Bemacash vem como consequência das mudanças no modelo de vendas implementadas no começo de 2018, visando simplificar o processo de compra e reduzir o volume de inadimplência inerente a esse segmento de mercado. Também vale lembrar que, a partir de abril de 2018, as compras com “CPF” passaram a ser feitas exclusivamente com cartão de crédito por meio da TOTVS Store.

Agora, passo a apresentação ao Maia que comentará as despesas comerciais e administrativas no **slide 11**.

Gilsomar Maia: Obrigado Sérgio. Muito bom dia a todos.

A oscilação de 0,2 ponto percentual nas despesas com vendas e comissões no trimestre está principalmente associada ao volume de vendas de licenças no período.

Ano contra ano, essas despesas passaram de 17,3% para 16,2%. Essa queda resultou especialmente da redução de custos recorrentes com pessoal realizado no 4T17 e da diluição pelo crescimento das receita de software; além do diferimento da remuneração variável como consequência do IFRS-15. Importante ressaltar que o patamar dessas despesas neste trimestre está abaixo daquele observado nos últimos 12 meses, que por sua vez também apresentou queda frente ao mesmo período anterior.

Com relação as Despesas Gerais e Administrativas, Honorários e Outras Despesas, a redução de 0,8 ponto percentual contra o 2T18 está relacionada: (i) à integração das operações administrativas da Bematech concluída no 4T17; e (ii) ao menor patamar de Provisão para Contingências deste trimestre, fruto do andamento das ações judiciais no período. Aqui também vale ressaltar que, no acumulado de 12 meses, essa linha de despesa apresentou queda de 1,0 ponto percentual, o que evidencia o foco no controle de custos.

E concluindo com a provisão para crédito de liquidação duvidosa que se manteve em 2,0% da Receita Líquida, mesmo patamar do 2T e dos últimos 12 meses. Neste trimestre, esse patamar ainda elevado de inadimplência foi acentuado por uma grande conta que entrou em processo de recuperação judicial.

Para falar agora sobre o EBITDA, peço a todos para irem para o **slide 12**.

Como podemos notar nos gráficos, o crescimento do EBITDA trimestre contra trimestre se deu pelo aumento do Resultado de Software, já líquido das despesas comerciais, combinado com a diminuição do Resultado de Hardware e das Despesas Administrativas.

Ano contra ano, o EBITDA Ajustado passou de R\$62,3 milhões para R\$89,5 milhões, o que representa um aumento de 43,7%, consequência da evolução dos resultados de Software e da redução das Despesas Comerciais e Administrativas no período.

No acumulado de 12 meses, além desses fatores já comentados, vale destacar a evolução do resultado de serviços. Nesse período, o EBITDA Ajustado

acumulou R\$341 milhões, crescimento de 15,6%, e margem de 14,9%, o que representa 160 pontos base acima do mesmo período anterior.

Indo agora para o **slide 13**, o desempenho de EBITDA aliado a redução das Despesas com Depreciação e Amortização e a um menor patamar de pagamentos de Imposto de Renda e Contribuição Social, levou ao crescimento de 39% do lucro líquido trimestre contra trimestre.

Na comparação ano contra ano, o crescimento de 83,5% do Lucro Líquido veio principalmente da melhora do EBITDA, uma vez que a redução das Despesas de Amortização, ligadas a menores gastos relacionadas aos ativos intangíveis oriundos de aquisições de empresas, foi mais do que compensada pela taxa efetiva de Imposto de Renda.

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

Ano contra ano, a geração livre de caixa cresceu 52%, principalmente por conta: (i) do aumento de 215% do lucro antes da tributação; e (ii) da redução de recursos investidos em capital de giro.

Quando a comparação é feita trimestre contra trimestre, a geração livre de caixa cresceu 27,3%, especialmente por conta: (i) da redução de capital de giro investido em contas a receber e tributos a recuperar; e (ii) do menor volume de imposto de renda e contribuição social pagos.

Adicionalmente, mesmo com o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio, refletido no fluxo financeiro, a dívida líquida caiu mais de 70% ano contra ano e 51% trimestre contra trimestre. Essa redução levou a dívida líquida ao patamar de 0,3x o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, o que é o menor patamar desde a incorporação da Bematech no 4T15.

Agora, passo para as considerações finais no **slide 15**.

Ao longo desta conferência vimos que:

Três anos após o início do processo de migração para o modelo de subscrição, mesmo frente a um cenário econômico ainda em recuperação, os resultados apresentados mostram que a empresa atingiu o ponto de inflexão, com aceleração de crescimento de receita e aumento de Margem EBITDA.

O acumulado de 12 meses deixa essa tendência mais evidente. Os ajustes realizados na estrutura de custos, associados ao crescimento da receita de software, em especial de 32,5% em Subscrição, levaram ao crescimento de 15,6% do EBITDA ajustado.

Adicionalmente, a posição financeira também apresentou significativo avanço, com a geração de caixa 52% maior, levando a dívida líquida cair pela metade ano contra ano, atingindo 0,3x EBITDA, o menor patamar desde o início do processo de transição.

Em resumo, a TOTVS está cada vez mais preparada para um novo ciclo de crescimento.

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 digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Gabriel Rezende, Bradesco BBI.

Sr. Gabriel Rezende: Oi pessoal bom dia. Minha pergunta é sobre o smart POS, o lançamento dessa nova solução Bemacash. A gente gostaria de entender se vocês consideram a possibilidade desse novo produto enfrentar as mesmas dificuldades de distribuição das outras soluções Bemacash e como vocês planejam lidar com isso?

Sr. Tubino: definitivamente o business é um business - obrigado pela pergunta Gabriel - definitivamente é um business onde a distribuição é super importante. A performance e nosso foco no canal historicamente tem sido uma das fortalezas da TOTVS, nossa capacidade de distribuição e soluções para nossos clientes.

Essa performance ela vem crescendo bastante dentro do mercado de SMB e a gente tem utilizado nossa operação também para o MPN - micro e pequeno negócio. Um dos pontos mais importantes vai ser feito através das parcerias nos canais de distribuição, uma vez que a oferta que a gente está lançando é uma oferta que não é somente um hardware e que não é somente software e que também traz o capability de aquisição, de pagamento, a gente tem uma diversidade de canais para serem explorados e acelerados. Então a gente está bastante otimista na capacidade de multiplicação de unidades vendidas através da maquininha inteligente.

Sr. Gabriel: Sim entendi. Mas já existe alguma parceria de distribuição em meios de pagamento com adquirentes?

Sr. Tubino: A maquininha inteligente ela começa com uma parceria com a Stone e essa parceria vai desde o uso da Stone como adquirente, como modelo de meios de pagamento integrado na maquininha inteligente, e também nos trabalhos de distribuição conjunta.

Sr. Gabriel: Entendi, perfeito, obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Maria Tereza Azevedo, banco UBS.

Sra. Maria Tereza Azevedo: Oi pessoal obrigada pela pergunta. Eu queria entender um pouco como vocês estão vendo a dinâmica dessa maior venda de receita de licença versus receita de subscrição. Vocês acham que essa tendência deve ser mantida para os próximos trimestres ou se é de fato um one-off, obrigada.

Sr. Gilsomar Maia: bom dia Maria Tereza, Maia falando. Bom, como a gente já tem comentado em outros trimestres, Maria Tereza, a gente vê o seguinte: a transição para subscrição e tem feito com que o perfil médio de cliente que opta pela licença ele seja maior do que aquele que opta pela subscrição, e isso faz com que a gente tenha no modelo de licenciamento uma maior dependência dessas contas grandes.

Essas contas grandes por característica levam um tempo bastante longo para serem fechadas em geral, são bastante complexas em termos inclusive de escopo de projeto que é vendido, e muitas vezes a previsibilidade de fechamento desse pipe ela é bem menor do que o que a gente normalmente observa no nosso mercado principal do SMB.

Onde eu quero chegar com isso é que fica mais difícil a gente ter uma leitura de que o desempenho da licença de um trimestre, tanto forte como foi desse trimestre ou se eventualmente não for tão forte, que isso possa ser lido como uma tendência para os próximos trimestres.

Eu sempre presto um pouco mais atenção toda vez que a gente discute tendência é olhar para o acumulado de doze meses. No acumulado de doze meses a gente vê crescimento de licenças de algo como 4,5, quase 5% nesse período, o que mostra que depois de quedas em 15, 16 bastante forte e uma estabilização em 17, a própria recuperação do mercado tem criado oportunidade de se voltar a vender licenciamento e ter algum crescimento.

Se a gente vê esse quadro do mercado continuar numa recuperação é possível que a gente veja um crescimento de licença voltando a ocorrer em períodos futuros; mas isso de maneira alguma muda a tendência de que o modelo realmente lá no futuro seja o modelo de assinatura, um modelo de subscrição.

Então da mesma maneira que também uma recuperação mais clara de mercado possa trazer essas vendas de licença que eventualmente tenham ficado represadas e gerar crescimento de licença, isso certamente também vai favorecer talvez proporcionalmente muito mais a própria venda de subscrição.

Então não vejo, em resumo, o comportamento de licença desse trimestre como uma tendência, como também não vejo a própria de subscrição. Eu acho que é uma questão muito mais conjuntural do momento do que propriamente estrutural.

Sra. Maria Tereza: obrigada Maia.

Operadora: a próxima pergunta vem de Felipe Cheng, Credit Suisse.

Sr. Felipe Cheng: Bom dia a todos. Minha pergunta é relacionada às novas oportunidades. Vimos recentemente em competidores como a Lynx entrando no mercado de sub-adquirência através da Lynx Pay. Dado que a TOTVS também tem market share relevante no varejo com 20% das receitas vindo desse segmento, faria sentido para a empresa a tomar um passo semelhante nessa direção? É alguma coisa que a empresa está considerando para o curto prazo? Obrigado.

Sr. Tubino: Obrigado Felipe. A TOTVS continua com seu foco principal na simplificação do negócio dos nossos clientes, levando as melhores soluções para que eles consigam crescer os negócios deles. A Bemacash maquininha inteligente é o primeiro produto que a gente lança no mercado que exemplifica essa fusão, essa missão, ou seja, ele não é só uma junção do software de ponto de venda, do capability de payment integrado; mas ele também traz inteligência artificial, gestão do negócio na nuvem, tudo isso dentro de um form factor, de

um device próprio focado num segmento específico como micro e pequeno negócio.

Se a gente estaciona isso por um segundo e enxerga também uma oportunidade enorme quando a gente analisa a TOTVS e como uma companhia que tem liderança em dez segmentos além do varejo, e quando a gente traz essa missão de continuar levando tecnologia de suporte à operação e crescimento desses negócios a integração com novos capabilities como inteligência artificial, como pagamentos, ela está em linha com nossa missão de continuar ajudando nossos clientes a crescer seus negócios.

Esses capabilities vão ser disponibilizados ao mercado seja através de parcerias, de extensão de parcerias existentes, da criação de novos capabilities e a gente está trabalhando nisso, esse projeto todo que está em construção.

Sr. Felipe: Perfeito obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

A próxima pergunta vem de André Baggio, J. P. Morgan.

Sr. André Baggio: Bom dia. Só uma sequência em relação à pergunta que fizeram sobre meios de pagamento. Maia a gente conversou um pouco ontem, mas eu queria pouco mais de explicação o que precisa para a TOTVS começar a ganhar percentual sobre as vendas das lojas, ou seja, começar a ganhar MDR e não simplesmente ser fornecedor do software, no qual acaba não ganhando pela transação em si?

Sr. Maia: Bom dia Baggio. Na nossa visão aqui, Baggio, acho que é basicamente a gente tinha que dar alguns passos e Bemacash, a maquininha, foi um deles. A gente ter a solução pronta para a gente era importante e ela é uma solução real, ela não é uma ideia. Ela está à venda inclusive no site da companhia, se você entrar no site da TOTVS você vai ver uma oferta de maquininha inteligente. Se não me engano a oferta padrão está em dez parcelas a máquina de R\$ 139,00 e uma mensalidade de R\$ 59,00/mês.

Então tendo a oferta real na rua construir essas parcerias, como o Tubino mencionou na pergunta anterior do Felipe, se tornam muito viáveis, Baggio. Acho que inclusive para a gente poder atuar nesse sentido que você falou da gente poder participar da transação em si, também se torna muito mais viável.

Agora acho que é basicamente uma questão da gente trabalhar em duas frentes: uma da gente gerar volume, ampliar o canal de distribuição como o Tubino comentou, da gente ter uma estratégia de multicanais para poder ganhar escala e volume nisso; e outras a gente ter oferta pronta, ter a solução pronta como a que já foi construída. Agora acho que é basicamente o olhar nessas alianças. Não sei se você quer complementar, Tubino?

Sr. Tubino: É isso. Inteirando o formato de execução, toda a solução que tiver o capability de payment integrado, de novo como o Maia comentou, mais do que um plano uma ambição, a gente já colocam produto no mercado em que tem exatamente o modelo de negócio onde através da parceria um percentual do MDR vai ficar para enriquecimento do cliente e para criação de valor.

Todas as soluções que vão integrar novos capabilities além do sistema de gestão, além do sistema de PDV, eles vão ter um modelo de negócio baseado em transação. Então a gente está super em linha com que você está comentando e o ponto que eu continuo salientando é que na visão da TOTVS essa é uma oportunidade que vai realmente além do varejo, e alavanca as propriedades e os ativos e o relacionamento que a TOTVS tem em outros dez segmentos, segmentos que têm particularidades similares ao do varejo numa transação sendo feita no ponto de vendas; outros em que essas transações são feitas em cadeia de valor. Em ambos os cenários existe uma oportunidade muito importante da gente continuar levando valor aos nossos clientes.

Sr. André: Está ótimo então, muito obrigado.

Sr. Maia: Obrigado Baggio.

Operadora: Para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

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

Sr. Maia: Só antes das minhas considerações eu acho que o Tubino queria complementar a resposta da primeira pergunta do Gabriel do Bradesco.

Sr. Tubino: Na verdade é concordar que realmente distribuição é um dos pilares de sucesso para o negócio de pagamentos, um negócio que envolva, ajuda aos clientes em transação. O ponto que a gente vem trabalhando e já entregando é além da alavancagem a otimização do nosso canal existente, seja o canal de software, seja o canal de hardware que veio da Bematech, é o fato de que hoje a gente tem disponibilizando essas novas soluções através de uma contratação 100% digital.

Então hoje você consegue fazer o pedido, a encomenda e receber desde software na nuvem, a um hardware em poucos minutos através de um B2C, ou seja, a gente está levando a compra de soluções corporativas com facilidade do comércio eletrônico, que é tão importante para o micro e pequeno negócio.

Sr. Maia: Bom, diante dos comentários eu queria agradecer a presença de todos na nossa teleconferência e dizer que a gente com a equipe de relações com investidores está à disposição de vocês e desejar um ótimo dia a todos, muito obrigado.

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