

**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](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. 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.

A nossa primeira pergunta vem do Sr. Eric Wolff, da Hawk Ridge.

**Eric Wolff:** Olá, parabéns pelo bom desempenho em um ambiente operacional difícil. Uma pergunta rápida. Acho que posso estar com algum problema na linha, porque não consegui ouvir nenhuma resposta, mas gostaria de saber se você poderia falar um pouco mais, se poderia esclarecer sobre a alíquota efetiva de impostos daqui pra frente.

**Gilsomar Maia:** Certo, aqui é o Maia, Eric, obrigado pela pergunta. Na verdade, este trimestre a alíquota efetiva de impostos foi afetada pelo pagamento de juros sobre o capital próprio. Em base anualizada, nossa alíquota efetiva é de aproximadamente 26%, se não me engano. Analisando o histórico da alíquota, podemos observar que a alíquota de 26% é ligeiramente superior aos resultados recentes, de anos anteriores.

Ainda temos os resultados do 2S, que podem entrar nesse cálculo dos juros sobre o capital próprio e, por consequência, você poderia complementar o nosso pagamento de dividendos para o ano todo e, com isso, provocar uma redução adicional da alíquota efetiva de impostos para o ano. No longo prazo, não possuímos um *guidance* para alíquota efetiva de imposto e você, provavelmente, sabe que a alíquota aplicável no Brasil é de cerca de 34%. Então vemos que a companhia ainda está longe desse nível, principalmente levando em consideração o benefício desses juros sobre o capital próprio e também o benefício de uma espécie de blindagem fiscal proporcionado pelos nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Foi clara a explicação?

**Eric Wolff:** Sim. Então, só para esclarecer, os 26% é a alíquota efetiva de impostos no acumulado do ano e há uma chance de ela diminuir devido a diversos fatores que afetam o 4T? Ou 26% é o que você espera para o ano todo?

**Gilsomar Maia:** Sim, é isso.

**Eric Wolff:** Entendi. Nos últimos anos, eu sei que são coisas que você já falou antes, mas principalmente, devido à perspectiva de negócios após as eleições, você está quase em uma posição de caixa líquido nesse momento, então alguma ideia, tendo em vista o *valuation* que, como já falamos, está muito abaixo de qualquer coisa em praticamente qualquer geografia existente em software, então alguma ideia de potencialmente investir capital em recompra de ações?

**Gilsomar Maia:** Eric, em termos de mercado você está certo. O período pré-eleitoral que se encerrou em outubro foi um momento muito intenso para o país todo e fez com que os empresários, de maneira geral, segurassem seus planos de investimento. Até o momento, não observamos nenhuma mudança relevante em relação aos números que estamos apresentando para o 3T.

Pessoalmente, eu tenho expectativas positivas para esse final de ano e, principalmente, início do próximo ano. Parece haver uma expectativa positiva com relação ao próximo governo. É claro que isso precisa se materializar em

termos de medidas práticas do novo governo. Mas parece que o ambiente de negócios está um pouco mais otimista para o curto prazo. Isso poderia favorecer o nosso desempenho de maneira geral.

E para responder mais objetivamente à sua pergunta sobre recompra de ações: é sempre uma possibilidade. Considerando a legislação fiscal do Brasil, eu confesso que nunca é a primeira, porque, com base na proteção fiscal proporcionada pelos juros sobre o capital próprio e depois por dividendos, que não são tributados no Brasil, temos uma prioridade maior no pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos antes de pensarmos em recompra de ações como uma alternativa clara.

**Eric Wolff:** Certo e, eu sei que já falou disso também, mas as ADRs, considerando o impacto nos *valuations* que as empresas brasileiras veriam nos EUA, parece que - eu sei que há diferentes níveis de ADRs e para fazer uma do nível III, a mais complicada, pode ser difícil - mas vocês consideram isso como uma maneira de facilitar a compras de ações por investidores estrangeiros?

**Gilsomar Maia:** Sim. É um assunto que avaliamos alguns anos atrás, é claro que em outro contexto aqui, regionalmente. O Brasil estava em uma situação muito melhor na época e nós avaliamos esta possibilidade. Você tem razão. Quando comparamos as empresas envolvidas em um processo similar pelo qual estamos passando, elas possuem um spread relevante em termos de múltiplos comparados aos nossos atuais múltiplos de *valuation*.

É uma alternativa clara que temos aqui, principalmente quando você considera o nosso *free float*. Quase 19% do *free float* é composto por estrangeiros, investidores institucionais constituídos fora do Brasil e eu, pessoalmente, vejo como uma boa possibilidade de trabalhar nesse sentido de ADRs no momento certo.

**Eric Wolff:** Ótimo. Parabéns novamente pelo bom desempenho e obrigado pelo seu tempo.

**Gilsomar Maia:** Muito obrigado, Eric, tenha um bom dia.

**Operador:** Senhoras e senhores, gostaria de lembrá-los que, para realizar uma pergunta, basta pressionar as teclas asterisco e um.

Gostaria de retornar a teleconferência para o Sr. Gilsomar Maia para as suas considerações finais.

**Gilsomar Maia:** Gostaria de agradecer a todos, novamente, por participar em nossa teleconferência hoje e lembrá-los que estamos aqui disponíveis, nosso RI está sempre disponível para ajudá-los com qualquer dúvida adicional que possam ter. Tenham um bom dia, muito 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.