

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T18 e de 2018 da TOTVS. Estão presentes os senhores Dennis Herszkowicz, CEO e Gilsomar Maia, CFO.

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. Dennis, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Dennis, pode prosseguir.

Dennis Herszkowicz: Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência.

Como destacado no **slide 3**, no último dia 26 de novembro, a Companhia anunciou ao mercado minha eleição como novo CEO e a do Laércio como novo Chairman.

Estou muito feliz com essa oportunidade de liderar a maior empresa de software da América Latina e também confiante de que estamos dando início a uma nova jornada de muito sucesso para a TOTVS.

Hoje, eu completo exatos 80 dias de empresa e tenho o prazer de poder compartilhar com vocês minha leitura sobre o desempenho no quarto trimestre e no ano de 2018.

Neste trimestre, também destacamos a deliberação de Juros sobre Capital Próprio no montante de R\$13,1 milhões, correspondentes a R\$0,08 por ação, a serem pagos em 9 de maio de 2019. Com essa deliberação, o *pay-out* de 2018 atingiu 77%.

Agora, passo a apresentação ao Maia que comentará o resultado do trimestre a partir do **slide 4**.

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

A Receita de Software cresceu ano contra ano 8,2% no quarto trimestre e 5,9% em 2018, o que representa uma forte aceleração quando comparado ao crescimento ano contra ano de 2,7% da Receita de Software em 2017. Com essa aceleração, a Receita de Software superou o patamar de R\$2,1 bilhões no ano.

Esse desempenho da Receita de Software se deve em grande parte às Receitas Recorrentes, que totalizaram R\$1,5 bilhão em 2018 e cresceram ano contra ano 5,6% no trimestre e 5,4% no ano, principalmente pelas vendas de subscrição e de licenças, que geraram novas manutenções, bem como pelo repasse de inflação no período.

Além das vendas de licenças, o ritmo de vendas de serviços e a maior eficiência na entrega de projetos também contribuíram para o crescimento ano contra ano de 16% no 4T e 7% em 2018 das Receitas não Recorrentes.

Passando para o **slide 5**, temos a Receita Recorrente Anualizada que já totalizou R\$1,7 bilhão no 4T18, montante 3,3% superior ao do 3T e 8,3% superior ao do 4T17.

Esse montante representa uma adição líquida de R\$55,8 milhões no trimestre e demonstra a capacidade de vendas da Companhia para ampliar sua sólida base de Receitas Recorrentes, que apresentou taxa de renovação de clientes 97,9% no trimestre.

A Receita Recorrente é a receita mais nobre da Companhia e está diretamente ligada à escalabilidade do modelo de negócios de software. Como podemos notar no **slide 6**, o crescimento da Receita Recorrente respondeu por 2/3 do crescimento absoluto da Receita de Software em 2018.

A aceleração da Receita de Software, associada à maior eficiência operacional, levou ao crescimento de 17,9% no EBITDA Ajustado e à Margem EBITDA Ajustada de 16,4%, 160 pontos base superior à de 2017, refletindo o processo de recuperação de margem de Software.

O Custo de Software cresceu 3,3% em 2018, abaixo do crescimento de 5,9% da Receita de Software, com avanço de 90 pontos base da Margem Bruta do exercício. Esse avanço de Margem Bruta resultou da maior eficiência na entrega de projetos de serviços, a despeito dos custos adicionais incorridos ao longo do ano nas atividades de suporte para atender ao aumento de demandas oriundas de novas regulamentações implementadas em 2018.

As Despesas Totais de Software também cresceram menos que a Receita de Software, refletindo os ganhos de eficiência operacional nas Despesas Comerciais e Administrativas, a despeito dos efeitos negativos pelo aumento: (i) das Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento, relacionado aos investimentos em inovação no período, esforços de desenvolvimento relacionados a novas regulamentações e dos efeitos cambiais na estrutura do TOTVS Labs na Califórnia; e (ii) das Provisões para Contingências.

Trimestre contra trimestre, a queda de 13,3% no EBITDA Ajustado reflete principalmente questões sazonais, como os reajustes salariais decorrentes de acordos coletivos e as despesas com ações de propaganda e marketing, além do menor patamar de receitas não recorrentes e da maior concentração de provisões para contingências.

Falando agora sobre Lucro Líquido Ajustado no slide 7, podemos ver que o crescimento ano contra ano do Lucro Líquido Ajustado se deve principalmente pelo aumento do EBITDA Ajustado e à queda das despesas com amortização.

Quando comparado ao trimestre anterior, a queda de 18,4% do Lucro Líquido Ajustado reflete a sazonalidade inerente ao período, conforme demonstrado pela queda do EBITDA, compensada parcialmente pela melhora do Resultado Financeiro e pela redução na taxa efetiva de Imposto de Renda.

Passando para o fluxo de caixa e endividamento no slide 8, podemos ver que ano contra ano, a geração livre de caixa cresceu ano contra ano 13,5% em 2018, especialmente pelo crescimento de 29% do caixa gerado nas atividades operacionais, além do aumento dos investimentos em aquisição de participação societária e ativos fixos no período.

A redução trimestre contra trimestre de 23% na geração livre de caixa está ligada especialmente a temas sazonais, como já comentado no comportamento do EBITDA do 4T, além do aumento sazonal de recursos investidos em capital de giro, pelo pagamento de 13º Salário, férias e impostos.

Por fim, a Dívida Líquida caiu 84% ano contra ano e 51% trimestre contra trimestre. Essa redução levou a Dívida Líquida ao patamar de 0,1x o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, mesmo com o pagamento de dividendos e Juros sobre Capital Próprio, refletido no fluxo financeiro do 4T, o que demonstra a solidez financeira da Companhia e preparo para novos ciclos de crescimento.

Agora, devolvo a apresentação ao Dennis para suas considerações finais no slide 9.

Dennis Herszkowicz: Em 2018, a TOTVS retomou a aceleração do crescimento orgânico da Receita de Software que atingiu 8% no 4T18 e 6% no ano, mesmo diante de um cenário econômico de recuperação lenta e gradual, impactado pela greve dos caminhoneiros e pela indefinição do processo eleitoral.

Essa aceleração de receita associada a uma maior eficiência operacional levaram ao aumento de 18% do EBITDA Ajustado de Software no ano e ao ganho de 160 pontos base na Margem EBITDA de Software.

A operação de software é a prioridade da TOTVS e é nela que seguiremos investindo. Por isso, buscamos reportar os resultados separados entre Software e Hardware até a Margem EBITDA.

Os resultados mostram que a TOTVS já construiu seu modelo de subscrição que, com a manutenção, representa uma sólida base de Receita Recorrente que já superou o patamar de R\$1,5 bilhão em 2018 e representou 73% da Receita de Software, com altas taxas de renovação de clientes.

Desta forma, nos preparamos para um novo ciclo de crescimento, sustentado pelo melhor e mais amplo portfólio de soluções de gestão, além de buscar oportunidades em novos mercados, que nos façam avançar na cadeia de valor de nossos clientes.

Por fim, o significativo avanço de nossa posição financeira em 2018, com 14% de aumento do fluxo de caixa livre a dívida líquida de 0,1x EBITDA, nos deixa preparados para aproveitar novas oportunidades inorgânicas.

Iniciamos 2019 focados na satisfação e no sucesso dos nossos clientes, mantendo o espírito empreendedor e acreditando em um Brasil que FAZ, que inova, que produz.

É esta energia de realizar, cumprir, entregar e até refazer se preciso, sempre com inteligência e equilíbrio, que aplicaremos em cada ação, atendimento, venda e projeto em que trabalharemos.

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 Marcelo Santos, J. P. Morgan.

Marcelo Santos: bom dia a todos, bom dia Denis, bom dia Maia, obrigado por pegarem a pergunta. A primeira é em relação à mudança do TEF que saiu de dentro do time de hardware, pelo que entendi, para o time de software. Eu queria entender um pouco mais quais os planos que vocês têm, qual o potencial que vocês veem dessa ferramenta e o que daria para fazer em cima dela, visões mais para a área de Fintech

Minha segunda pergunta tem a ver um pouco mais com o papel do hardware estratégico dentro da Totvs, porque quando a Bematech foi comprada lá atrás existia uma visão mais profunda da sinergia que poderia ter e da vantagem de você desenvolver o seu hardware, mas a última decisão em relação ao Bemacash, que era o produto que unia a hardware e software, foi em linha de ser agnóstico.

Então faz sentido ainda manter essa divisão de hardware? Quais as alternativas que são imaginadas para ela no futuro? São essas as duas perguntas.

Dennis Herszkowicz: Marcelo bom dia obrigado, é o Denis. Bom, vamos começar pelo TEF então. A primeira mensagem que acho que vale a pena ser passada nesse tema em particular é que eu tive uma surpresa bastante positiva. Eu ou olhando de fora eu tinha a impressão que o TEF na TOTVS tinha uma penetração tinha uma penetração melhor do que no final do dia acabei encontrando.

Então a gente já tem uma base aqui de TEF que não é pequeno, é uma base bem relevante. O único problema é que ela estava muito dispersa. Não existia efetivamente a visão do TEF como um produto que demandaria uma gestão específica e que esse TEF poderia e deveria ser usado como uma ponta de lança, como uma plataforma mesmo, que nos ajude a criar, por exemplo, oportunidades de Fintech, especificamente nesse caso em termos de pagamentos.

Então logo que a gente começou a fazer essa análise ficou claro que havia uma vantagem bastante grande de nós tirarmos essa estrutura principal de TEF do hardware e juntar isso com outras iniciativas de TEF que nós tínhamos já no hardware. Existiam então de novo iniciativas já separadas - o grosso estava no hardware, mas algumas coisas também no que a gente chama de segmento de varejo e então nós juntamos essa gestão e vamos, sem dúvida nenhuma, primeiro crescer dentro da penetração do TEF, e dois, usar essa plataforma de TEF como uma plataforma de ataque e de criação de oportunidades no mundo de pagamentos, sim. Então essa é a primeira resposta.

Em relação ao hardware, veja, eu venho dizendo já desde que eu cheguei aqui - e isso se tornou um consenso da companhia, não é simplesmente uma ideia minha; não, já era algo que vinha sendo discutido talvez - o que a gente fez no 4T foi acelerar um pouco determinadas visões e decisões como no caso do TEF e como no caso do Bemacash se tornar agnóstico, é de que indiscutivelmente o foco é o software.

O software é o que gera mais valor dentro do cliente, o software é o que gera mais margem, o software é quem tem uma escalabilidade maior. Então não temos dúvida de que o foco está no software.

O que isso significa para o hardware? Talvez ainda seja um pouco cedo para dar uma resposta mais precisa. A mensagem que posso passar é que nesse momento nós não entendemos que o hardware seja algo fundamental para a companhia - e não é fundamental inclusive para o próprio Bemacash. A gente tornar o Bemacash agnóstico liberta o Bemacash, abre outras avenidas de potencial crescimento para esse produto do que simplesmente a gente focar o Bemacash num equipamento, num device nosso.

Então o que isso vai significar no final do dia para o hardware? Cedo para dizer. A mensagem é o foco está no software, o foco está em tirar as amarras que eventualmente existiam em cima do Bemacash e tornar esse produto livre para crescer seja por qual fonte de distribuição nós estivermos.

Marcelo Santos: ótimo, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: a próxima pergunta vem de Susana Salaru, Itaú.

Susana Salaru: bom dia pessoal, obrigada pela pergunta. Se vocês pudessem comentar um pouquinho como está evoluindo o ciclo de vendas, essa é nossa primeira pergunta.

E se vocês pudessem dar para a gente um update sobre o potencial produto de payment, como está evoluindo essa discussão?

Gilsomar Maia: bom dia Susana, Maia falando. Em termos de vendas eu vi acho que no início do mês de janeiro, na segunda semana de janeiro se não me engano, teve nossa convenção de vendas. Eu acho que foi a primeira oportunidade para o Dennis inclusive poder ver a força comercial toda presente, e eu vi um ânimo muito forte.

Ano passado a gente começou muito bem o ano também. Em termos relativos eu vi um começo ainda melhor que ano passado em termos de ânimo e de otimismo no time de vendas, em termos de oportunidades também que eles estão trabalhando. Enfim, eu vejo um bom início de ano por enquanto. É o que tenho a comentar.

Dennis Herszkowicz: só complementando, Susana, minha percepção é exatamente a mesma que a do Maia. Eu fiquei bastante satisfeito com o que vi na convenção. Foi um evento bastante grande. Foram 2000 pessoas, esse é o tamanho da estrutura ligada a vendas, à distribuição dentro da Totvs. É uma máquina impressionante, combinando essa estrutura própria com as franquias que fazem uma cobertura de segmentos e de regiões geográficas incrível.

Então realmente a grande fortaleza que a companhia tem de estar nessa estrutura de distribuição, e minha percepção inicial nesses primeiros 80 dias é de que o começo do ano está vindo dentro do que a gente gostaria. Então acho que a mensagem ela é, eu diria, cautelosamente otimista, porque já faz talvez dois anos que a gente venha achando que a economia vai melhorar, que as coisas vão se encaixar e tudo mais, e no final do dia não é isso que acontece.

Mas mais uma vez a mensagem inicial é de que aparentemente nós vamos ter um ano sim melhor, e não só na economia. Obviamente que isso tem impacto importante para nós, mas do ponto de vista de energia, de foco, de pipeline da companhia eu fiquei bastante satisfeito com o que pude ver até agora.

Indo para a sua segunda pergunta de payment veja, a gente já tinha iniciativas que vinham sendo tocadas aqui dentro, então não é que não existia nada acontecendo. Sim, já tinham coisas acontecendo aqui, coisas boas. O que vem sendo feito nesses 80 dias é de um lado entender como a gente pode acelerar

o que já vinha sendo feito, e sem dúvida nenhuma discutindo oportunidades novas que eventualmente, por qualquer motivo que fosse, não estivessem sendo exploradas.

O que tenho reforçados sempre é que payments é um pedaço só da nossa oportunidade. A Totvs, como ela não tem foco exclusivo no varejo, payments se transforma em sim, uma oportunidade importante, mas não é a única. Quando a gente olha o portfólio de segmentos que nós temos: educação, saúde, a própria manufatura e outros, a quantidade de oportunidades que nós temos de desenvolver Fin Tech - eu dei muito o exemplo de RH - nós temos um terço do total, quase um terço do total dos empregados CLT do Brasil rodando seus holerites dentro da nossa folha. Nós temos um App que se chama Meu RH que sem nenhum esforço já tem dezenas de milhares de downloads que são acessados diariamente pelas pessoas para acompanhar seus salários, seus benefícios e tudo mais.

Então nós temos aqui várias plataformas que podem e serão usadas para que essas oportunidades de Fin tech que não vão se limitar a payments. Sem dúvida payments é talvez a primeira, porque isso já está mais consolidado, o profit pool já está sendo atacado e então talvez a oportunidade em payments seja uma oportunidade por um prazo um pouco mais curto e as outras talvez para um prazo um pouquinho mais longo - também não muito mais longo. Então eu vejo que existe uma pista muito grande.

Eu não me sinto ainda preparado para dar muito mais detalhe do que isso. Certamente, conforme a gente tem novidades concretas sejam em desenvolvimentos orgânicos, seja em parcerias, a gente vai começar a divulgar isso na medida em que as coisas estejam já concretizadas.

Susana Salaru: perfeito Denis, obrigada Maia, está claro.

Operadora: a próxima pergunta vem de Fred Mendes, Bradesco.

Fred Mendes: bom dia a todos, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas também, a primeira vocês já falaram pouquinho das oportunidades inorgânicas; mas enfim acho que seria interessante entender a cabeça de vocês mais para a parte estratégica e se o foco eventualmente vai ser mais para novas tecnologias, eventualmente produto, ou se e eventualmente uma compra de market share mesmo e eventualmente como é que isso conversa com o legado que vocês têm. Então muito mais na parte estratégica, o que vocês estariam buscando num primeiro momento nessa parte de M&A.

Acho que a segunda pergunta na parte de custos vai mais para o Denis, se já deu tempo de fazer uma análise por rentabilidade de cada produto para

eventualmente, imagino que tenha produtos muito mais rentáveis que outros, de eventualmente se vale a pena ou não descontinuar um produto e eventualmente ter um pouco mais de eficiência nessa parte de custos, se já deu tempo para fazer isso. Eu sei que 80 dias é muito pouco, mas qualquer visibilidade aqui seria ótima também, obrigado.

Dennis Herszkowicz: obrigado Fred pelas perguntas. Vamos começar então pela primeira. Veja, o M&A definitivamente volta para a pauta, na verdade acho que ele nunca saiu, e foi muito mais uma questão da companhia de gerir aquilo que ela já tinha feito e conduzir uma espécie de house keeping em termos de qualidade e tudo mais, e isso na nossa visão do management já foi feito.

É claro que o tema de qualidade é um tema permanente, mas entendemos que ano passado foi um ano importante de recuperação do investimento e de melhoria na satisfação dos nossos clientes. Esse é um dos motivos inclusive pelos quais a gente começa a divulgar a partir desse trimestre a taxa de renovação de clientes para dar essa visibilidade do que é o nível de lock que nós temos com essa base.

Mas isso também nos deixa muito mais preparados para buscar novas oportunidades, para construir um pipeline e eventualmente começar a executar esse pipeline. E o que está por trás desse pipeline? Qual a estratégia que nós temos?

Basicamente são quatro pilares. Qualquer eventual aquisição que venha a acontecer vai ter que se encaixar em um ou mais um desses quatro pilares. São eles o primeiro um reforço do nosso core. Então você chamou isso de uma "compra de market share" e eu traduzo isso como um reforço do nosso core.

Um segundo pilar é um eventual aprofundamento das nossas verticais, dos nossos segmentos.

O terceiro seria um pilar de ofertas cross que possam ser vendidas dentro da nossa base de clientes - mais de 30.000 clientes em todos os diferentes segmentos - e então ofertas que sejam horizontais, facilmente plugáveis dentro dos nossos sistemas-core e que também tem uma facilidade de plugar no nosso sistema de distribuição própria e tem franquias, e que consequentemente aumentasse em nosso share of wallet dentro da nossa base de clientes.

O último pilar aí sim é o pilar da inovação, é o pilar de eventuais M&As que possam nos trazer instantaneamente um novo mercado que a gente possa passar a atuar.

Então são essas as quatro vertentes, os quatro pilares que a gente vai buscar. É claro que e eventualmente uma aquisição pode ter mais que um pilar, e se esse for o caso melhor ainda; mas basta que se encaixe em um desses para que caiba dentro do nosso escopo de análise.

Em relação à tua pergunta de rentabilidade de produtos, como você bem colocou 80 dias naturalmente não é suficiente para se ter a profundidade necessária. Esse tema de portfólio e de foco em diferentes segmentos é um tema bastante complexo e bastante importante. Erros, seja para o bem, para o mal, custo um caro e então a gente está tomando o cuidado de fazer essa análise com bastante calma, com bastante maturidade, o equilíbrio.

É claro que a gente já avançou, já existem várias análises prontas sim. A gente já vem buscando sinergias e eventuais reduções de custo onde isso já se mostrou o óbvio - agora nem tudo é óbvio. Então onde não é óbvio como falei nós estamos tomando o devido cuidado, indo com calma, não temos nenhuma urgência urgentíssima em resolver essas coisas. A gente quer fazer quando a gente se sentir seguro de que tem que fazer.

Então a mensagem que posso passar é de que sim, existe espaço de racionalização, sem dúvida nenhuma. Já estamos buscando isso onde isso é óbvio, é o que a gente brinca do mato alto, e existe algum na atual sim; agora depois desse mato alto a coisa começa a exigir um pouco mais de profundidade para que a gente não cometa erros inadvertidos.

Fred Mendes: perfeito Denis obrigado.

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

Temos outra pergunta do Sr. Fred Mendes.

Fred Mendes: se puder fazer um follow up da primeira pergunta acho que do Marcelo, claramente vocês já tiraram a parte do hardware e do Bemacash, pelo menos não sendo mais obrigatória; mas eu queria entender também se vocês pensam - de novo eu sei que está muito cedo - mas se pensam em fazer alguma modificação na parte de distribuição.

Pelo que entendo hoje grande parte da distribuição está sendo feita pela Totvs Store, ou se é alguma coisa que vocês vão pensar um pouco mais na frente. Enfim como é que vocês veem essa distribuição hoje, eventualmente onde vocês querem chegar? Obrigado.

Dennis Herszkowicz: obrigado Fred mais uma vez. Sim, já estamos discutindo e mais do que discutindo nos movendo mesmo para ampliar a distribuição. O Bemacash também foi uma surpresa bastante positiva, bastante grata. Ele é um produto que já tem, já está consolidado. Do ponto de vista de aderência à necessidade desse micro e pequeno negócio ele é um produto que se encaixa muito bem. A gente já tem uma base de alguns milhares de clientes usando essa solução há um tempo razoável.

Então do ponto de vista de qualidade o produto é bom, ele efetivamente funciona, o que nos leva então a crer que se ele não está então crescendo do jeito que a gente gostaria e que poderia isso possivelmente está muito ligado a limitações na capacidade de distribuição. Então hoje o maior foco dentro do Bemacash está sim na distribuição, e a decisão de desvincular o Bemacash software da maquininha inteligente da Bematech vem exatamente no sentido de ampliar essa capacidade de distribuição e que a gente possa ter parcerias diversas com vários elementos desse mercado, e que a gente possa ir muito além do que simplesmente a Totvs Store ou mesmo os canais específicos de Bemacash.

Então sim nós já estamos discutindo, e mais do que discutindo em várias situações nós já estamos nos movimentando para tornar essa capacidade de distribuição muito mais forte dentro do Bemacash.

Fred Mendes: ótimo Denis obrigado novamente.

Operadora: Caso haja alguma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

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

Dennis Herszkowicz: Bom pessoal eu queria mais uma vez agradecer pela presença de todos, pela confiança na companhia. Eu encerro dizendo que realmente estou muito, muito contente com essa oportunidade. Esses primeiros 80 dias foram muito, muito legais mesmo.

Eu encontrei uma companhia com a energia grande, uma vontade de entrar nesse novo ciclo de crescimento importante, e encontrei um time bastante engajado, bastante motivado e um time jovem e competente.

Então não tenho a menor dúvida de que com muito trabalho, muito esforço e muito equilíbrio tanto do ponto de vista estratégico quanto no aspecto da execução a gente vai sim ter um futuro de curto, médio e longo prazo bem sucedido. Então de novo obrigado a todos, vamos estar à disposição na sequência para mais dúvidas que vocês tenham. Obrigado e bom dia.



Teleconferência de Resultados do 4T18
(Português)

14 de fevereiro de 2019

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