

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.

A nossa primeira pergunta vem do Sr. Guilherme Haguiara, do Bradesco.

Guilherme Haguiara: oi, bom dia, obrigado por aceitarem minhas perguntas. Minha primeira pergunta é com relação à receita recorrente de serviços, que sabemos tem uma parte... na receita de serviços que agora faz parte da recorrente e queríamos apenas ter mais visibilidade sobre de que tipo receita vem isso e qual seria o diferencial de margem entre a receita recorrente de serviços e a margem exclusivamente de software.

Gilsomar Maia: oi, aqui é o Maia. Na verdade, a receita recorrente já foi divulgada no último trimestre e a diferença entre a receita recorrente total que juntamos em manutenção e subscrição e a receita recorrente total de software está relacionada a algumas receitas recorrentes de software, receitas de serviços que adicionamos ali.

Essas receitas estão relacionadas a serviços como o serviço de nuvem; IMS, então serviços de software de gestão de aplicativos, e ainda serviços relacionados a gestão de customizações, então coisas que, quando um cliente subscreve um software e serviços, esses serviços já estão inclusos na taxa de subscrição. Então, em termos de natureza, estamos falando de receitas com a mesma característica.

No fim das contas, estamos agrupando coisas que possuem um perfil parecido e que, sozinhas, teriam uma margem muito maior do que a do nosso serviço tradicional de implementação. De maneira geral, não muda muito a visibilidade que temos em termos de lucratividade da nossa margem recorrente.

Além disso, os demais serviços que você vê como não-recorrentes, eles estão mais ligados a serviços de implementação. Não sei se fui claro.

Guilherme Haguiara: sim, foi bastante claro, obrigado, e se eu puder fazer um follow-up: entrando agora em 2019, estamos nos perguntando se você já notou alguma melhora nas negociações diárias com clientes e se já notou a melhora do sentimento no Brasil se convertendo em contratos reais; além disso, quando olhamos a taxa de renovação que vocês apresentaram para 2018, quanto disso está relacionado a mortalidade de clientes e como isso pode melhorar com uma melhora do cenário macroeconômico?

Gilsomar Maia: primeiramente, é importante chamar a atenção para a taxa de inadimplência que tivemos este trimestre, que foi muito menor do que a que tivemos no trimestre anterior, e no trimestre anterior, especificamente, tivemos algumas contas relevantes que impactaram individual e adversamente esse resultado. Mas excluindo esses casos excepcionais, já vínhamos observando uma diminuição da inadimplência. Essa inadimplência é positiva em termos de resultados para este trimestre especificamente.

E, ligando isso à nossa taxa de renovação, notamos que a volatilidade trimestral não é tão relevante, na nossa opinião, porque temos uma taxa de retenção muito alta, perto de 98%, 98,5%, então uma taxa de retenção bastante alta. Uma parte disso, como você mencionou, está relacionada à mortalidade, você está certo. Então se atribuíssemos 100% do gap nas taxas de renovação à mortalidade, isso poderia ser até menor; mas é claro que não está totalmente relacionado à taxa de mortalidade – mas uma parte relevante disso está, sim, relacionada à mortalidade.

Dennis Herszkowicz: apenas complementando o que disse o Maia, o principal motivo para nós apresentarmos a taxa de renovação a partir deste trimestre - e faremos isso para os próximos trimestres - é porque queremos que o mercado saiba que temos um nível muito alto de retenção entre os nossos clientes, e que o principal motivo para perdermos um cliente é quando ele fecha as portas.

Então se você considerar 98%, 98,5%, que é a média que tivemos nos últimos quatro trimestres para os quais apresentamos as informações, é um nível muito alto, considerando que há uma taxa de mortalidade natural entre os nossos mais de 30 mil clientes. Então, independentemente do que façamos, haverá um volume de mortalidade entre os clientes.

Quando você coloca isso em perspectiva... novamente, a principal mensagem nossa aqui é o nível de retenção que temos entre os nossos clientes – é claro que isso se traduz no nível de receitas recorrentes que nós temos – que é muito, muito alto, e muito saudável.

Guilherme Hagiara: certo, muito claro, obrigado.

Operadora: novamente, para realizar uma pergunta, pressione estrela e um.

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

Eric Wolff: olá, obrigado por aceitarem a pergunta. Algumas perguntas rápidas sobre a sua divulgação, que foi útil, sobre... margens. Parece que no último ano vocês registraram uma melhora, 16%, de 14%. Eu acho que... anteriormente... ao negócio, vocês estavam perto de 25%. Como vocês veem a evolução da margem de software para os próximos dois anos? E você acha viável retornar ao nível histórico de lucratividade?

Dennis Herszkowicz: obrigado, Eric, aqui é o Dennis. Olha, pode ser um pouco cedo para dar uma visibilidade para dois anos, mas o que eu posso te dizer é que, na minha opinião, a tendência é positiva. Quer dizer, de aumento das margens de software. Foi muito importante para nós, como dissemos, começar a reportar a margem EBITDA até a separação entre software e hardware, porque, obviamente, agora o hardware está puxando para baixo a margem EBITDA consolidada.

Então, sim, eu acredito que a tendência seja positiva. É muito difícil dizer o que esperar para esses dois anos, mas a mensagem é positiva, nós vemos espaço para melhoria.

Gilsomar Maia: Eric, se eu puder complementar, aqui é o Maia, o Dennis falou, é claro, que é difícil prever o percurso exato da nossa margem, mas se você olhar os números do ano todo, tem ali uma mensagem. A minha visão, principalmente com relação ao controle de custos, é de que foi um ano em que pudemos demonstrar mais claramente os esforços realizados aqui para ter um controle muito maior sobre os custos, é claro que aproveitando as ações realizadas em 2017, em termos de integração das nossas operações.

Mas você deve olhar para o crescimento da receita de software, de cerca de 6% em 2018, e ver que a nossa despesa total aumentou mais ou menos a metade disso. Apesar da alta da nossa provisão para inadimplência e contingências. Mesmo considerando essas provisões, em um alto nível, a despesa total cresceu cerca de metade do crescimento da receita.

Estruturalmente, não vemos nenhum motivo para que a margem não aumente. Então, o processo natural do software é de um negócio muito escalonável, é de registrar crescimento da margem ao longo do tempo.

Dennis Herszkowicz: então apenas para completar o que o Maia disse, Eric, é claro que nós temos, e continuamos a ter, espaço para melhorar em controle de custo, sinergias e aí por diante. Então, sim, tem espaço para isso e isso vai acontecer nos próximos trimestres, como já foi nos trimestres anteriores. Mas o principal foco será, e é muito importante que esta mensagem esteja clara, o principal foco da companhia será em crescimento.

Quer dizer, como o Maia disse, software é um negócio muito escalonável. Se acelerarmos o crescimento, se encontrarmos novas correntes para gerar receita recorrente adicional para a companhia, isso sozinho, mesmo sem qualquer esforço de controle de custo, - mas é claro que haverá controle de custos e sinergias - será ainda melhor. Quer dizer, somente a aceleração do crescimento da receita já resultará em melhores margens com base nas receitas recorrentes.

Eric Wolff: muito bom, apenas um follow-up sobre isso, se puder comentar. Eu sei que está muito cedo no ano ainda, mas parece que muitos dos indicadores macroeconômicos no Brasil certamente melhoraram nos últimos trimestres... Desculpe, nos últimos dois ou três meses, especificamente, e... no último trimestre. Gostaria de saber se vocês têm algum comentário sobre o resto do ano, qualquer ideia sobre a aceleração potencial da receita de licenças ou receita recorrente.

Dennis Herszkowicz: oi, Eric, Dennis novamente. Olha, para ser sincero com você, eu acho que o desempenho em termos de receitas e vendas no 4T provavelmente não foi excelente, mas foi um desempenho bem razoável em termos de software. Quer dizer, a aceleração do crescimento para mais de 8% organicamente em relação ao 4T17, novamente considerando o baixo nível de inflação, ainda um nível baixo. O baixo nível de atividade econômica durante todo o ano, e mesmo no 4T com as eleições e tudo o mais, para ser bem sincero, eu acho que foi um desempenho razoável em termos de receitas e vendas de software. É claro que, levando em consideração hardware, é o que é.

Olhando para o resto do ano, como falamos no call em português, a perspectiva inicial é boa. Tivemos a nossa convenção de vendas na segunda semana de janeiro. A energia lá estava muito, muito positiva. Eu fiquei bastante impressionado com o que vi, mais de 2 mil pessoas que representam toda a plataforma de distribuição da TOTVS, tanto próprias quanto terceirizadas, os franqueados também, os canais.

Então eu acho que 2019 será um ano melhor para nós. É, talvez, ainda muito cedo para dizer o quão melhor, porque infelizmente nos últimos dois anos a gente pensou que a economia realmente melhoraria, mas não foi o caso, pelo menos não o quanto nós imaginávamos. Então, esperamos que este ano seja melhor para a economia e, em todo o caso, eu acho que este ano será melhor para a TOTVS. É simplesmente difícil precisar o quão melhor o ano será.

Gilsomar Maia: e se eu puder complementar, novamente, mesmo nesse cenário macro e, em 2018, como o Dennis disse, crescemos 6% organicamente em software. É claro, não é a taxa de crescimento dos nossos sonhos e não traduz o potencial da nossa companhia, mas é mais que o dobro do que crescemos em 2017. Então, mesmo com esse cenário econômico, conseguimos acelerar o crescimento da companhia.

E quando você olha para a receita recorrente anual, você pode ver que tivemos um bom desempenho no 4T, muito forte, e que isso veio principalmente das novas vendas que fechamos no trimestre, principalmente após as eleições e também de novos clientes e novas contas que fechamos no período.

Então, estamos otimistas com relação ao futuro. É claro que precisamos ver mais desse otimismo geral no mercado se traduzindo em mais transações, mais negócios. Mas, de maneira geral, a nossa equipe de vendas e clientes estão otimistas em relação ao ano.

Eric Wolff: certo, obrigado, e se eu puder fazer uma última pergunta rápida. Será que vocês poderiam falar sobre todas as oportunidades que vocês veem em serviços para lançar, potencialmente, produtos adicionais em algum momento, talvez... oportunidades potenciais de folha de pagamento, tem muita oportunidade não explorada. Eu queria só saber o que vocês pensam sobre atacar essas oportunidades, para que possamos ter uma ideia melhor do que vocês têm em mente por aí.

Dennis Herszkowicz: claro, Eric, obrigado novamente. Olha, sim, existem muitas oportunidades. Você falou de folha de pagamento e, é claro, essa é uma das principais oportunidades para nós, considerando que cuidamos de 1/3 de todas as folhas de pagamento do país, quer dizer, estamos falando de cerca de 10 milhões de funcionários com folha de pagamento processada pelos nossos softwares. Então, sim, essa é uma das oportunidades, mas não é a única. O que temos aqui é a oportunidade de, por um lado, continuar protegendo e melhorando o nosso produto principal com backoffice e folha, também para criar sinergias, e aprofundar o nosso conhecimento e a nossa solução em termos dos segmentos em que atuamos.

E, por outro lado, é claro, buscar oportunidades adicionais de vendas cruzadas dentro da nossa enorme base de clientes. Quer dizer, estamos falando de mais de 30 mil clientes, que registraram receita combinada de mais de 1,6 trilhão de reais nos últimos 12 meses. Isso é $\frac{1}{4}$ do PIB do país sendo processado através das nossas soluções. Mas a oportunidade vai além desse negócio principal, vai além desses segmentos, vai além das oportunidades de venda cruzada, e significa que temos novos mercados onde podemos operar.

Então, essa é uma das coisas nas quais passaremos a nos concentrar agora, sem esquecer dessa plataforma que nós temos. Todas as novas oportunidades, todos os novos mercados em que iremos operar – e Fintech certamente é um deles – eles precisam estar conectados e precisam se aproveitar dessa plataforma central e dos segmentos em que já operamos. Essa é a principal fortaleza que nós temos, os 30 mil clientes, os 1,5 bilhão de reais de receita não recorrente, o nível de relacionamento que temos com os nossos clientes e, é claro, a plataforma de distribuição que temos com os nossos escritórios próprios e dezenas de canais diferentes espalhados por todo o país.

Eric Wolff: excelente, continuem com o bom trabalho.

Dennis Herszkowicz: obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Haguiara, do Bradesco.

Guilherme Haguiara: oi, obrigado por aceitar o meu follow-up. Queria falar sobre a importância do crescimento que você mencionou, e também no call em português, no release você menciona aquele grupo de educação e agronegócio de maneira bastante considerável, e a gente queria saber o quanto esses segmentos relativamente menores dentro do seu portfólio poderiam contribuir para o crescimento total com um desempenho acelerado, qual a estratégia nesses nichos? E, em um aspecto mais amplo, se podemos ver uma recuperação, no mercado corporativo, da venda de licenças já no 1T.

Dennis Herszkowicz: obrigado, Guilherme, aqui é o Dennis novamente. Olha, em termos de segmentos, obviamente esse é um ponto forte, uma tendência da TOTVS. Quer dizer, operar em todos esses segmentos é muito, muito importante. Isso cria muitas oportunidades. Nos ajuda com relação aos diferentes cenários econômicos pelos quais passamos. Então não estamos nos concentrando em apenas um e, se esse um segmento não desempenhar bem, sofreremos tanto quando esse um segmento. Então, esse é um ponto forte.

Por outro lado, tem o outro lado da moeda. É claro que quando você tem talvez 10, 11 segmentos você não necessariamente tem um foco e os recursos para ser um líder e ser o melhor em todos esses segmentos. Então, nesse momento, estamos obviamente analisando e discutindo em quais segmentos somos bons o bastante, quais segmentos exigem a nossa atenção e foco e os nossos investimentos. Eu acho que pode ser que todos mereçam. Pode ser que uma parte deles mereça, pode ser que queiramos estar em todos, mas aceitemos ser líderes somente em alguns, e não necessariamente líderes e vamos ajustar o nível de investimento em alguns deles.

Ainda não temos a resposta final nesse sentido e acho que é muito cedo, pelo menos desde a minha chegada aqui. Não é que não estivéssemos analisando isso antes, é claro que estávamos, mas desde que cheguei, eu queria mergulhar fundo em toda essa análise e então, talvez, no curto e médio prazo, cheguemos a uma conclusão a esse respeito. E eu estou muito confiante de que encontraremos a resposta certa e que iremos alavancar os segmentos que sentirmos que temos o melhor portfólio e a melhor expertise e oportunidade de alavancagem.

Especificamente com relação à educação, apenas como exemplo, temos uma participação de mercado muito, muito boa dentro de ensino superior. Isso significa que, por exemplo, mais de 3,5 milhões de alunos utilizam as nossas soluções, escolas e universidades que utilizam as nossas soluções. Essa é uma grande oportunidade, por exemplo, em termos de Sim Tech. O nível de penetração de cartões de crédito nesses pagamentos, nesse TPV, é perto de zero, então é uma enorme oportunidade.

Então, além de todas as oportunidades que temos de vender as soluções principais e vender as soluções orientadas para software que nós temos, além de tudo isso, temos oportunidades para novos bolsos, para dinheiro novo dentro dos orçamentos dos nossos clientes para avançar na cadeia de valor que fornecemos a eles e capturar um maior nível participação entre os investimentos desses clientes. Com relação a venda de licenças, não sei se o Maia quer adicionar algo nesse sentido...

Gilsomar Maia: certo. Nos últimos dois anos, tivemos um desempenho muito, muito forte do modelo corporativo no 1T. Se não estou enganado, foi cerca de 30%, acima de 30% trimestre-a-trimestre nos últimos dois anos, então acho muito menos provável ver um crescimento nesse ritmo. É sempre bom lembrar que o modelo corporativo tem uma taxa de licença incremental conforme o crescimento dos clientes.

Então, se eu não estiver tendo crescimento dessa forma em termos de receita de licenças incrementais no 1T, não significa que o cliente não cresceu. Com certeza teremos um licenciamento incremental sendo cobrado. Eu não acredito que veremos o ritmo de crescimento que tivemos nos últimos anos, mas acredito em um nível razoável de receita de taxa de licenciamento incremental no modelo corporativo no 1T.

Guilherme Haguiara: certo, bastante claro. Obrigado novamente por aceitar a pergunta e boa sorte.

Gilsomar Maia: obrigado.

Operadora: 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. Dennis para as suas considerações finais.

Dennis Herszkowicz: Bom, gostaria de encerrar o call de maneira positiva, de transmitir uma mensagem positiva a todos vocês e, é claro, agradecer pela participação e pela confiança na companhia.

E essa mensagem positiva vem do fato de que eu encontrei uma grande companhia, uma companhia com muitos pontos fortes, como eu disse, mais de 30 mil clientes, mais de 1,5 bilhão de reais em receitas recorrentes e que segue acelerando, além da equipe que encontrei aqui. Quer dizer, a equipe é muito, muito competente, é uma equipe motivada, que está vislumbrando um novo ciclo de crescimento e eu espero poder contribuir para essa companhia e essa equipe, essa equipe magnífica para entrar nesse novo ciclo de crescimento.

Então, novamente, muito obrigado, permanecemos disponíveis para esclarecer qualquer dúvida, obrigado e tenham um bom dia.

Operadora: Isso conclui a teleconferência da TOTVS de hoje. Muito obrigado por participar e obrigado por escolherem a Chorus Call.