

OPERADORA: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T19 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.

Começo com uma mensagem de satisfação pelos resultados deste início de ano e de agradecimento a todos os Totvers.

Iniciamos a apresentação pelo **slide 3**, onde mencionamos nosso posicionamento como TECHFIN.

E por que TECHFIN ao invés de Fintech?

Porque somos uma empresa que tem e seguirá tendo tecnologia e software no seu DNA. Não passaremos a ser uma instituição financeira.

Para nós, a profundidade do relacionamento de longo prazo já estabelecido com nossos clientes é um diferencial fundamental, que nos permite ampliar o atual escopo de atuação, avançando na cadeia de valor e agregando serviços financeiros.

Estamos nos estruturando para criar soluções inovadoras que combinem a tecnologia TOTVS com a de parceiros para simplificar, ampliar e baratear o acesso dos clientes ao crédito e a serviços financeiros em geral.

Exemplo disso, foi a contratação do Eduardo Neubern como Head da operação de Fintech, trazendo ampla experiência neste mercado em empresas como Cielo, Mastercard e American Express.

O posicionamento de Techfin reforça nossa estratégia de criar Novos Mercados sempre conectados ao core de software de que já temos. Esta é a mensagem que passamos para o time. Tecnologia sempre na frente.

Para que tenhamos sucesso na execução dessa estratégia, foco é essencial. Por isso, decidimos vender as operações de hardware e, ontem, assinamos o Memorando de Entendimentos vinculante com a Elgin, envolvendo essas operações desenvolvidas no Brasil.

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.

Esse trimestre foi importante para mostrar a aceleração de crescimento de receita da Companhia.

Ultrapassamos pela primeira vez o patamar de R\$400 milhões de receita recorrente em um trimestre, atingindo o montante de R\$416 milhões, que representou 74% da receita total.

Como apresentado no gráfico à direita, o crescimento ano contra ano da receita recorrente chegou aos 2 dígitos. Esse foi o principal elemento que levou a receita total de software a sair de um crescimento de 3,2%, no 1T18, para 8,6% neste trimestre.

Vale lembrar que esse crescimento é puramente orgânico e traduz, entre outros fatores, o nível de competitividade das soluções oferecidas pela TOTVS, demonstrado na adição líquida de receita recorrente anualizada, apresentada no gráfico à esquerda do **slide 5**, que nesse trimestre totalizou R\$33,0 milhões.

Outro fator que também contribui para esse desempenho da receita recorrente é a fidelidade da nossa base de clientes, evidenciada na taxa de renovação, apresentada no gráfico à direita do slide, que encerrou este trimestre em 98,1%.

E levando em conta que software é por natureza um negócio escalável, a aceleração do crescimento da Receita de Software, associada à disciplina na gestão de custos, levou ao crescimento ano contra ano de 7,9% do EBITDA Ajustado, apresentado no **slide 6**, que totalizou R\$104,4 milhões no trimestre.

Esse montante de EBITDA resultou na margem ajustada de 18,5%, mesmo com o provisionamento de Bônus/PLR tendo sido R\$13,5 milhões superior ao do 1T18.

Importante lembrar que esses valores de EBITDA e margem não contemplam o impacto positivo de R\$10,4 milhões decorrente da adoção do IFRS 16. Quando considerado esse impacto, o EBITDA totaliza R\$114,8 milhões e a Margem EBITDA 20,4%.

Passando para o **slide 7**, vemos que o crescimento trimestre contra trimestre e ano contra ano do Lucro Líquido Ajustado foi de 32% e 27% respectivamente. Esse desempenho reflete principalmente o crescimento do EBITDA Ajustado, além da redução do endividamento líquido que comentarei agora no **slide 8**.

Neste trimestre, a dívida líquida caiu 47% frente ao 4T18 e 90% frente ao 1T18, se mantendo em 0,1x EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses.

Essa redução do endividamento se deu, mesmo com a redução de 45% na geração livre de caixa, que resultou principalmente: (i) do aumento do capital de giro, em função do crescimento do contas a receber, por conta das vendas e encerramento do trimestre em dia não útil, além do aumento do pagamento despesas antecipadas no início do ano; e (ii) do aumento dos desembolsos com Imposto de Renda e Contribuição Social devido à não permissão de compensação de créditos com tributos federais antes da entrega de obrigações acessórias que ocorrerão no 2T19.

Adicionalmente, mesmo com o impacto do IFRS 16, que aumentou em R\$235 milhões a dívida líquida, a Dívida Líquida representou 0,7 EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, inferior a 0,9x do mesmo período do ano passado sem a aplicação do IFRS 16.

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

Dennis Herszkowicz: Gostaria de deixar como mensagem final a todos a nossa leitura sobre o primeiro trimestre. Começamos 2019, com:

- Aceleração do crescimento de receita
- 2 dígitos de crescimento de receita recorrente
- Crescimento orgânico da receita total acima de 8,5%
- Escalabilidade de Software
- EBITDA acima de R\$100 milhões
- Margem EBITDA Ajustada de 18,5%, mesmo considerando uma provisão de bônus R\$13,5 milhões superior ao 1T18
- Foco na operação de software, com a venda das operações de hardware
- Posicionamento como Techfin, para não esquecermos que a TOTVS tem em seu DNA a tecnologia e que manterá seu foco 100% no negócio de Software.

Agora, ficamos à disposição para a seção de perguntas e respostas.

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digite asterisco um e para retirar a pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem da Sra. Susana Salaru, Itaú.

Susana Salaru: Bom dia pessoal, bom dia Denis, bom dia Maia. São duas perguntas, primeiro se pudessem elaborar um pouquinho mais sobre as iniciativas de TECHFIN, quando vocês imaginam que a gente vai poder ter um pouco mais de clareza e como vocês pretendem ter uma materialização em termos de resultado? Essa é nossa primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre o ciclo de venda e sobre o churn rate. A gente já viu melhora interessante no churn rate, seu ciclo de venda está melhorando, o que vocês estão vendo na margem? Obrigada pessoal.

Denis Herszkowicz: obrigado Susana bom dia, é o Denis. Deixa eu começar falando por TECHFIN então. Veja, o trabalho está se iniciando. A gente já tem hoje um time em formação, o Eduardo já está aqui, já contratamos mais pessoas que estão

preenchendo as principais posições que vão se reportar a ele. Já temos um acordo com a rede assinado, é algo que já começou a ter trabalho no mês de abril.

Então eu acredito que a gente comece a ter resultados práticos ao longo do ano. Agora numa companhia do tamanho da Totvs é evidente que o impacto do ponto de vista de materialidade principalmente nesse ano provavelmente ainda será pequeno - eu coloco provavelmente porque a gente também não sabe se essas coisas eventualmente não vão se acelerar.

Nós estamos trabalhando para isso, mas não estamos contando com isso; agora ao longo do ano que vem eu acredito sim que a gente tem uma boa chance, uma boa oportunidade de que essas coisas comecem sim a ter impacto não só do ponto de vista de top line como do ponto de vista de rentabilidade também, e esse ponto da rentabilidade acho que é sempre importante de ser ressaltado, porque na medida em que nós adotamos esse posicionamento de TECHFIN e nós deixamos claro todo o trabalho que nós estamos fazendo de novos mercados está diretamente ligado a tudo aquilo que nós já temos, a toda a plataforma de clientes, de distribuição e relacionamentos que nós já temos, normalmente essas receitas adicionais, esses novos mercados vão ter margem significativamente maior do que nossa operação e normal, do que nosso core, simplesmente porque elas são construídas por cima e se aproveitando dessa plataforma que nós temos. Então a confiança, eu diria, do nosso lado, é boa de que nós vamos construir algo importante - mas que leva obviamente algum tempo para que tudo isso comece a dar resultados para nós.

Seguindo para a parte de ciclo de venda e de churn, e depois se o Maia quiser complementar eu agradeço, o que a gente tem visto é um início do ano bom. Eu acho que a disciplina dos times tanto próprios quanto das franquias nesse começo de ano está num nível bastante satisfatório. Eu realmente estou satisfeito. A mensagem que passei no início ela é genuína de agradecimento aos times, porque eu acho que foi um resultado importante para nós.

Voltar a crescer dois dígitos na receita recorrente com a base que nós já temos, com o tamanho que nós já temos - são quase R\$ 2 bilhões de receita recorrente - não é simples, não é fácil. O país ainda não está do ponto de vista econômico performando do jeito que a gente gostaria. Então eu gostaria de reforçar, a maior parte desse resultado veio exatamente do trabalho do time, e se ciclo está se encurtando. Nesse sentido a subscrição e a nuvem ajudam brutalmente a acelerar o ciclo de venda.

O fato da gente hoje também já ter uma clareza muito maior do que cada produto faz e de qual tipo, perfil de cliente que ele deve atender, também tem ajudado a uma eficiência nesse ciclo de venda e a um aumento na conversão de pipeline maior também. E do ponto de vista do churn eu acho que isso reflete o trabalho que veio sendo feito, talvez de maneira bem discreta perante o mercado, mas nem um pouco

discreta pedante nossa base de clientes, de recuperação da qualidade mesmo dos nossos produtos.

A gente teve nos últimos dois anos alguns problemas com as versões novas de produtos que foram lançados. A gente teve o tema do eSocial que nos gerou uma dor de cabeça importante com os clientes, e na medida em que a gente foi trabalhando quietinho ao longo de 2017, principalmente de 2018 para colocar a casa em ordem nesse sentido, todos indicadores de qualidade da companhia melhoraram: o NPS, a quantidade de atendimentos no suporte, a rapidez no fechamento dos chamados em aberto - e tudo isso no final do dia mais cedo ou mais tarde se traduz também numa melhora desse churn, e o churn no final das contas é injeção na veia no sentido de top line e de rentabilidade. Maia, não sei se você quer complementar alguma coisa?

Gilsomar Maia: Denis eu acho que o que vale complementar do que você colocou, a gente vem tendo uma melhora, uma tendência bastante consistente de melhora do churn. É claro, como você falou e esse é um trabalho de formiguinha que vai ser construído aos poucos.

Por outro lado, a gente ainda vê que tem espaço para melhorar em várias frentes, porque a gente sabe que o mercado tem ainda alguns pontos delicados, a inadimplência está melhorando um pouco mas ela ainda não está no patamar que a gente entende que a normal para nosso mercado. A gente continua devendo algumas companhias importantes no dia-a-dia ainda entrando em dificuldades, algumas se valendo do recurso da recuperação judicial.

E a despeito de tudo isso acho que a gente tem sido capaz de contornar essas dificuldades e trazer a receita recorrente, conseqüentemente a margem para um caminho legal.

Susana Salaru: obrigada pessoal, ficou muito claro.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Valder Nogueira, Santander.

Valder Nogueira: bom dia a todos, Denis e Maia. Aqui na linha do que você vem falando, e no call isso ficou claro, você está dizendo o seguinte: que eu estou conseguindo mais eficiência, estou extraindo mais valor da capilaridade de vendas dos meus canais. Isso está me trazendo diluição de custo muito motivada por receitamento.

E isso acaba também, na segunda derivada também, de você ter planejamento de Capex daqui para frente até mais eficiente e o teu M&A também vai ficar mais eficiente. Em cima disso primeiro, esse racional está correto, não está?

E segundo que setores você está vendo isso sendo mais eficiente, quer dizer, em que verticais isso está mais eficiente? Essa é a primeira pergunta.

Denis Herszkowicz: Valder bom dia, obrigado. Está perfeito que o raciocínio, é exatamente isso, ou seja, eu tenho colocado para o time, acho que a receptividade por parte de todos tem sido grande nesse sentido. Nosso foco tem que ser em acelerar o top line. O negócio da Totvs e ele é um negócio extremamente escalável. A cada R\$ 1 adicional de receita que eu trago eu não tenho R\$ 1 de custo, especialmente no curto prazo.

É óbvio que a médio e longo prazo conforme você muda de patamar do ponto de vista de base de clientes, de receita, você vai ter sempre ajustes na tua estrutura de custo que sustenta esse novo patamar; mas nunca é na mesma proporção em que você sobe a tua receita.

Então o foco máximo é no crescimento, em acelerar nossa receita recorrente, é acelerar nosso top line. Os ganhos de margem vão vir dessa diluição da estrutura que a gente já tem através do que você bem colocou como receitamento. É claro que a gente tem, e vai continuar tendo, disciplina no custo; é lógico que a gente está olhando tudo que a gente pode fazer para melhorar o investimento de T&D.

Tem ineficiência? É claro que tem. A gente está olhando todo o desempenho da estrutura de distribuição e também procurando espaços de melhoria de produtividade? Sem dúvida nenhuma. Estamos fazendo isso de maneira ampla, geral e irrestrita - mas a gente não vai conseguir melhorar de maneira significativa a margem simplesmente com custo. O custo vai vir a reboque dessa aceleração do nosso top line.

Valder Nogueira: e na questão de verticais o sub-verticais você está vendo mais forte, mais fraco? Ainda na primeira pergunta.

Denis Herszkowicz: é verdade, esqueci do segundo. Olha, a gente colocou isso no release. Uma das coisas que nos deixou bem contentes é que foi geral. Até mesmo manufatura, construção por exemplo, que são setores que não necessariamente estão performando do ponto de vista econômico maravilhosamente bem - aliás nenhum está maravilhosamente bem - mas esses em particular não estão ainda tão bem, a gente percebeu recuperação basicamente todas as verticais.

Agora é lógico que você tem, por exemplo, em educação a gente continua performando super bem; varejo e distribuição foi também uma vertical onde a gente conseguiu algumas surpresas bem positivas, então produtos como por exemplo PC, que é focado em atacado, atacarejo, o próprio Virtual Age, que focado muito em moda e confecção, são produtos que nesse momento estão performando super bem; além de uma melhoria também perceptível no que a gente chama do cross-sell.

Então ofertas adicionais a gente, por exemplo, nesse momento está com um esforço muito grande dentro do nosso CRM. É uma oportunidade grande que nós temos dentro da base. Nós montamos um time bem específico na área comercial para tratar

de CRM. É uma parceria que nós temos e o parceiro é muito bom e também está 100% dedicado a isso. Então eu diria para você que fortunadamente foi geral.

Valder Nogueira: tá e a segunda pergunta você falou do seu foco em TECHFIN. Esse foco no TECHFIN é basicamente em cima de clientes existentes da Totvs, você não vai... e é diferente do que brigar na aquisição normal? Você não vai sair dando tiro para tudo quanto é lado, é por aí?

Denis Herszkowicz: é exatamente por aí. O foco ele está todo na base de clientes da Totvs. Como falei a gente não vai virar uma instituição financeira. O que eu quero que a avançar na cadeia de valor do que eu já faço para meu cliente, então se meu cliente tem - ele obviamente tem - necessidade de ter mais acesso e ter um barateamento em crédito, em serviços financeiros em geral, por exemplo cobranças e outras coisas mais, é exatamente esse tipo de oferta de serviços que a gente quer prestar para eles.

E em boa parte dos casos certamente isso vai ser feito através de parcerias. A gente naturalmente está fazendo um mapeamento de tudo que nós queremos fazer e de que forma nós queremos fazer. Tem coisa que sem dúvida nenhuma vai vir por M&A, tem coisa que vai ser construída organicamente do zero - mas eu posso dizer para vocês que pelo menos hoje nossa intenção é se aproveitar bastante principalmente de parcerias.

Valder Nogueira: obrigado Denis.

Denis Herszkowicz: obrigado Valder.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Guilherme Haguiara, banco Bradesco.

Guilherme Haguiara: bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. A primeira delas em relação ainda a essa performance boa da receita recorrente. A gente queria saber como é que vocês estão vendo esse começo do 2T, se está conseguindo manter o patamar de crescimento que a gente viu ao longo do 1T e se pensando para o ano 2019 a gente consegue pensar em Totvs crescendo dois dígitos de recorrente, se é uma coisa factível já para esse ano, essa é minha primeira pergunta.

Denis Herszkowicz: obrigado Guilherme, depois eu deixo obviamente o Maia também dar uma complementada. Mas olha, começou bem o 2T e acho que a dinâmica está parecida com a dinâmica do 1T. Agora em termos de "compromissos numéricos" a gente não assume isso. O que a gente quer, como nós temos colocado, é manter essa aceleração de crescimento. Se vai ser dois dígitos ou não é cedo para dizer. Nós estamos um dia depois do outro, no 1T nós conseguimos, estamos muito satisfeitos com isso, o time está comemorando bastante.

Fazia muito tempo que a companhia não conseguia provisionar integralmente PLR e bônus pelo atingimento máximo que a gente pode, então estamos realmente muito, muito contentes, muito satisfeitos com isso e estamos compartilhando isso com o time todo - agora se isso vai se manter até o final do ano, nós vamos brigar muito para que sim, mas não temos nesse momento ainda condição de dizer.

Guilherme Hagiara: obrigado, obrigado, ficou bastante claro e se puder tocar também um pouco na parte do não recorrente, a gente lembra que tinha uma base de comparação bastante complicada para o modelo corporativo, o que acaba impactando o número cheio, e a gente queria saber só o que vocês viram de desempenho nas vendas de licenças, fora do modelo corporativo o que vocês estão vendo de aquecimento talvez o mercado e como a gente pode esperar isso ao longo do ano.

Denis Herszkowicz: legal olha, como você bem falou a comparação do 1T do ano passado do corporativo do ano passado era uma comparação pura, difícil. Então a gente já tinha uma visibilidade razoável de que o crescimento do não recorrente, principalmente de licenças, seria significativamente menor do que o do recorrente.

Agora, veio dentro do que a gente gostaria, do que a gente se propôs. É importante também ressaltar que a grande maioria das vendas novas hoje seja para base de clientes, seja para clientes novos, ela já vem no modelo de subscrição, então ela já não captura mais a oportunidade de licença, o que na nossa visão é um ótimo, é muito saudável. O recorrente proporcional do modelo de subscrição é mais alto que o modelo do recorrente do modelo de licenciamento.

Então é algo que a gente tem buscado com equilíbrio - eu venho dizendo isso, com bastante equilíbrio - onde tenha a oportunidade, onde o modelo de licenciamento se aplica melhor seja pelo porte do cliente, seja pela região geográfica ou pelo produto que nós estamos vendendo, essa a oferta que nós vamos ter e onde não sem dúvida nenhuma subscrição vai ser mais forte.

Então olhando para frente é um pouco do que eu te respondi sobre o recorrente. É difícil te dar uma visibilidade muito grande para o resto do ano. O que eu posso dizer é que pelo menos por enquanto o resultado do licenciamento está vindo dentro do que nós nos propusemos.

Guilherme Hagiara: perfeito, perfeito, ficou bem claro, obrigado Denis.

Denis Herszkowicz: obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. A nossa próxima pergunta vem do Sr. Matheus Nascimento, Goldman Sachs.

Matheus Nascimento: bom dia pessoal, é Mateus falando aqui, obrigado por pegar a pergunta. Eu imagino que neste momento vocês estão até um pouco restritos para falar em relação ao MoU, mas nossa pergunta é muito mais em cima das potenciais implicações que a venda do business de hardware poderia ter no canal de distribuição de vocês. Então que a gente deveria esperar nesse sentido? Obrigado.

Denis Herszkowicz: Mateus obrigado pela pergunta. Olha, impacto nenhum porque o nível de integração da distribuição de hardware com a distribuição de software nunca aconteceu, e não aconteceu porque efetivamente na nossa visão não existia valor a ser extraído daí. Então impacto nenhum nesse sentido.

Agora de maneira geral, estratégica, foi um movimento bastante importante para nós. A gente aprendeu bastante como companhia nesse processo todo. A gente tem um histórico bem longo de M&A extremamente bem-sucedido em sua grande maioria, muito valor criado ao longo dos anos.

Mas claramente a gente não acertou 100% dos casos, e essa compra da parte de hardware da Bematech, porque a parte de software funcionou muito bem e nós extraímos e continuamos extraindo muito valor dele, agora toda essa parte de hardware e infelizmente não funcionou mesmo e eu acho que a companhia tem um mérito de ter percebido isso - e mesmo que tenha sido eventualmente um pouco mais tarde do que se gostaria ela atuou e resolveu essa situação, e a página neste momento está virada.

Então acho que existe mérito desse reconhecimento de que eventualmente algumas coisas não necessariamente andam bem, e quando isso acontece a gente tem que olhar isso de frente e resolver, que é o que nós estamos fazendo agora.

Matheus Nascimento: perfeito Denis. Só voltando talvez um dos principais racionais por trás da aquisição da Bematech tenha sido justamente essa capilaridade de distribuição, imaginando uma potencial integração com o business de software, mas ficou claro, obrigado.

Denis Herszkowicz: obrigado.

Operadora: novamente, para fazer uma pergunta por favor digite asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Daniel Federle, Credit Suisse.

Daniel Federle: bom dia pessoal. Duas perguntas bem específicas, a primeira com relação à venda do business de hardware. Eu entendo que a empresa já reporta separado o resultado de software e hardware, mas eu queria entender se uma vez realmente vendida essa operação se não tem alguma coisa de custo ou de receita que está na parte de hardware e permaneceria pós venda na parte do software e

teria algum impacto na receita, no resultado de software pós venda de fato da operação de hardware, essa a primeira pergunta.

E segunda pergunta com relação à bonificação. Existia uma concentração das provisões de bônus no 1T que foi mais forte do que vai ser no resto do ano, oi só foi uma linearização e o patamar do 1T é o que a gente deve esperar para o 2T, 3T e 4T? Obrigado.

Gilsomar Maia: Daniel aqui é Maia falando. Começando pelo bônus, que é a última, o bônus está ligado exatamente ao desempenho do trimestre. Então como Denis comentou a gente teve, frente às metas que tinha do trimestre, a gente conseguiu atingimento pleno das metas do 1T, e conseqüentemente a provisão acompanhou esse nível de resultado que foi obtido. Então não há uma questão de linearização, ele anda conjuntamente com o resultado.

Com relação à quebra da receita de software e hardware a gente preparou esse terreno, inclusive toda a operação de hardware ela passou por um carve-out no ano de 2017, a gente conseguiu segregar completamente os resultados e os balanços das operações, e eu não vejo impactos que possam vir decorrência da venda da operação, para reflexo em termos da receita de hardware em si.

Daniel Federle: maravilha Maia muito obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Guilherme Haguiara, banco Bradesco.

Guilherme Haguiara: pessoal obrigado por pegar meu follow-up. Vocês tocaram em Bematech agora sobre a parte de software e uma coisa que a gente sente falta seria uma atualização do desempenho de Bemacash, como a que extraindo tanto em termos de vendas como aceitação por parte dos clientes depois da dissociação do hardware, depois de se tornou uma coisa mais independente.

E também se vocês têm alguma atualização no pipeline de M&A. A gente lembra dos quatro principais pilares que vocês mencionaram e se tiver alguma coisa que vocês possam compartilhar em termos do que está mais avançado, o que a gente pode esperar no futuro próximo, eu acho que ajudaria bastante a gente.

Denis Herszkowicz: maravilha Guilherme é o Denis de novo. Em relação a Bemacash a gente fez, a gente tornou o Bemacash agnóstico como a gente chama faz muito pouco tempo. Houve uma necessidade obviamente de desenvolvimento do ponto de vista da tecnologia, então isso é algo bastante recente e que ainda não tem impacto perceptível no resultado de vendas.

Agora de maneira geral o Bemacash ainda proforma inferior ao que nós gostaríamos e ao que nós nos propusemos. Talvez essa seja ainda uma oferta que demanda um

pouco mais de trabalho do nosso lado. Então não está rodando ainda do jeito que a gente quer, do jeito que a gente se planejou.

Mas nós estamos trabalhando bastante dentro daquele conceito que eu já tinha falado para vocês de estar agnóstico e com isso tirara amarras; e dois, principalmente tentando resolver a questão da distribuição. O Bemacash como ele é focado num cliente bastante pequeno e muito pulverizado a gente resolver essa questão da distribuição através principalmente de parcerias vai ser chave, e nesse sentido nós estamos com várias conversas em curso - mas até agora não temos nenhuma novidade concreta para passar para vocês. Espero que ao longo das semanas a gente eventualmente tenha alguma coisa, e quando tivermos certamente comunicaremos.

Para fechar em relação a M&A, como sempre não dá para dar nenhuma informação precisa. O que eu posso dizer é que a gente está fazendo nosso trabalho. Estamos de volta no jogo, temos um view flow sendo trabalhado, sendo negociado em diferentes estágios de avanço e quando as coisas encaixarem a gente certamente vai comunicar - mas não posso falar muito mais do que isso não.

Guilherme Hagiara: perfeito, perfeito, obrigado Denis.

Denis Herszkowicz: obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Denis Herszkowicz: Bom pessoal, de novo agradecer a presença de todos vocês e reforçar que nós estamos no trabalho diário para garantir que essa aceleração, essa recuperação do negócio se perpetue por um tempo longo. Então bom dia para vocês, obrigado.

Operadora: A teleconferência da Totvs está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.