



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.

Operadora: Senhoras e senhores, daremos início agora à sessão de perguntas e respostas. Para realizar uma pergunta, basta pressionar asterisco e um, e para remover a sua pergunta da fila, pressione asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fred Mendes, do Bradesco.

Fred Mendes: Olá, boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas da minha parte. A primeira, com relação ao crescimento da receita, apenas tentando entender melhor principalmente com relação à recuperação do crescimento da receita, que veio muito acima do que tínhamos aqui. Isso está mais relacionado à aceleração das vendas de subscrição e então já começando a ver um impacto da renegociação, ou pelo menos uma pressão maior na franquia que você começa a fazer novamente no início do ano? Ou isso é basicamente uma melhora do churn? Eu sei que, é claro, os dois contribuem, mas só estou querendo entender qual é o efeito principal, então essa seria a minha primeira pergunta.



A segunda é com relação a despesas com P&D. Vocês já têm uma ideia da lucratividade de cada segmento a fim de analisar como você aloca o capital individualmente entre os 11 segmentos que tem agora... que você tem agora. Obrigado.

Denis Herszkowicz: Oi, Fred, obrigado pelas duas perguntas, aqui é o Denis. Veja, em termos de receitas recorrentes, como você disse, é uma combinação de tudo o que você mencionou e mais algumas coisas. Mas o mais importante é o desempenho da equipe de vendas. Não são só os franqueados, mas a nossa equipe própria de vendas também.

O desempenho, em termos de vendas de subscrição, que começou a ser cobrado imediatamente, foi forte de maneira geral, em termos de geografias, em termos de segmentos e em termos de produtos. Então, esse foi o principal fator. E, é claro, o *churn* está diminuindo, então esse é outro incentivo imediato. Sempre que perdemos menos, isso tem um impacto imediato no resultado.

Com relação à segunda pergunta, sobre P&D e o trabalho que estamos fazendo no sentido de entender exatamente o que temos em termos de segmentos, ainda é um trabalho em andamento. Ainda não concluímos a análise, mas já avançamos. Então hoje temos mais visibilidade do quê e onde estamos gastando dinheiro, mas mais importante do que onde estamos gastando é entender como estamos gastando e o nível de retorno que estamos tendo sobre esses investimentos.

E, nesse aspecto, ainda é um trabalho em andamento. Agora mesmo, ontem, por exemplo, eu me encontrei com o Marcelo Eduardo, que é o vice-presidente responsável pelos segmentos, e o Apendino, que é o vice-presidente de vendas, e estamos preparando um mapa de todos os segmentos e subsegmentos nos quais operamos e estamos fazendo um trabalho, faremos um trabalho similar ao trabalho que um gestor de carteira faz em termos de decidir onde focar mais.

Esse é o início do trabalho de orçamento para o próximo ano. É claro que é cedo, ainda estamos em maio, mas já estamos começando a estudar onde gostaríamos de colocar o nosso dinheiro e que tipo de retorno podemos esperar disso, e é claro que esse tipo de trabalho nos ajudará em termos da estratégia de M&A.

Então você sabe que um dos nossos pilares é exatamente aprofundar a nossa presença em segmentos e esse mapa de onde estamos e as capacidades que temos em cada um dos segmentos e subsegmentos, não apenas em termos de oferta de produtos, mas também em termos das capacidades da plataforma de distribuição, isso ajudará muito na decisão não só quanto a investimentos orgânicos, mas também de M&A.

Fred Mendes: Perfeito, Denis, muito claro, obrigado.



Denis Herszkowicz: Obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fred Mendes, do Bradesco.

Fred Mendes: Bom, se não tem mais perguntas, eu queria fazer só um follow-up aqui, só mais duas. Acho que a primeira, principalmente do lado de Fintech, parece que você está contratando diretores para explorar oportunidades. Então eu queria saber se, conforme você aumenta a sua equipe, esperamos um aumento das despesas de G&A, pelo menos no período inicial, vamos dizer assim, de uma maneira mais relevante? Essa é a minha primeira pergunta.

E a minha segunda pergunta é com relação ao fato relevante que você publicou na última semana confirmando a possibilidade de levantar recursos para a execução do seu plano de negócios, não sei o quanto você pode falar sobre isso ou se pode falar sobre isso. Mas, caso possa, se poderia dar qualquer visibilidade com relação a onde está pensando em se concentrar mais, pelo menos no cenário de isso acontecer, onde você vê as maiores oportunidades de alocar esse dinheiro? É claro, qualquer coisa que puder dizer seria ótimo, obrigado.

Gilsomar Maia: Oi, Fred, aqui é o Maia. Com relação à primeira pergunta, sobre o Eduardo, não acreditamos que este movimento irá alterar a nossa estrutura de custos. É realmente parte da nossa organização trazer pessoas que possam nos agregar mais capacidade para desenvolver novos mercados. Nós acreditamos ter condições de absorver essa estrutura sem alterar o comportamento dos nossos custos aqui até agora.

Denis Herszkowicz: Fred, aqui é o Denis novamente. Olha, com relação ao fato relevante, não há muito o que possamos dizer além do que colocamos no fato relevante. Como temos dito desde o início do meu mandato aqui, M&A está de volta à mesa. Então temos esse design, a estratégia baseada em quatro pilares, e estamos trabalhando para executar isso.

O fato relevante simplesmente diz que, com base nas notícias que saem nos jornais brasileiros, ele simplesmente afirma que “sim”, a companhia tem a intenção de captar recursos para execução do plano de negócios. Então esse é o máximo de informação que podemos dar no momento. É claro que, sempre que tivermos mais fatos concretos, nós compartilharemos eles com todos vocês.

Fred Mendes: Perfeito, obrigado, Denis, obrigado, Maia.

Denis Herszkowicz: Obrigado.

Operadora: Novamente, para realizar uma pergunta, pressione asterisco e um.

Com isso, concluímos a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a teleconferência para o Sr. Denis para as suas considerações finais.

Denis Herszkowicz: Bem, gostaria apenas de agradecer a todos pela participação na teleconferência e reforçar que estamos trabalhando duro aqui para manter o ritmo e tentar acelerar ainda mais as receitas da companhia. Mais uma vez, muito obrigado, tenham um bom dia.

Operadora: Isso conclui a teleconferência da Totvs de hoje, tenham um bom dia e obrigado por utilizarem a Chorus Call.