

São Paulo, 27 de março de 2014. A Senior Solution S.A. (BM&FBOVESPA: SNSL3), empresa líder no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o setor financeiro no Brasil, anuncia hoje os resultados consolidados do 4T13 e 2013. Nossas informações operacionais e financeiras são apresentadas com base em números consolidados, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e as práticas contábeis adotadas no Brasil.

## Release de Resultados – 4T13



### Contatos de RI

Thiago Rocha  
Diretor de RI  
thiago.rocha@seniorsolution.com.br  
55 (11) 2182-4922

Pedro Torres  
Analista de RI  
pedro.torres@seniorsolution.com.br  
55 (11) 3478-4711

Julia Zuppani  
Analista de MKT/RI  
julia.zuppani@seniorsolution.com.br  
55 (11) 3478-4791

[www.seniorsolution.com.br/ri](http://www.seniorsolution.com.br/ri)

### Destaques do trimestre

-  Apresentamos receita líquida recorde de R\$ 15.505 mil (+34,0% vs. 4T12) destacando o bom desempenho das unidades de Consultoria (+34,3% vs. 4T12) e Outsourcing (+23,2% vs. 4T12), bem como a consolidação dos resultados da Drive.
-  Obtivemos, pelo terceiro trimestre consecutivo, um importante ganho de lucratividade. O EBITDA ajustado atingiu o recorde de R\$ 2.195 mil (+67,9% vs. 4T12), e a margem EBITDA ajustada alcançou de 14,2% (+2,9 p.p. vs. 4T12).
-  As iniciativas relacionadas à integração operacional da Drive, reportadas no trimestre anterior, proporcionaram um aumento da margem bruta da unidade para 48,7% (+5,8 p.p. vs. 3T13), sem considerar os custos não recorrentes.

### Destaques financeiros

R\$ mil	4T13	4T12	Varição	3T13	Varição	2013	2012	Varição
Receita líquida	15.505	11.571	34,0%	14.370	7,9%	51.196	46.246	10,7%
EBITDA ajustado	2.195	1.308	67,9%	1.492	47,2%	5.102	6.710	-24,0%
Margem EBITDA ajustada	14,2%	11,3%	+2,9 p.p.	10,4%	+3,8 p.p.	10,0%	14,5%	-4,5 p.p.
Lucro líquido ajustado	2.033	(445)	-557,2%	1.422	43,0%	5.310	3.642	45,8%
Margem líquida ajustada	13,1%	-3,8%	+17,0 p.p.	9,9%	+3,2 p.p.	10,4%	7,9%	+2,5 p.p.

## Mensagem da administração

*Encerramos o 4T13 com receita líquida recorde de R\$ 15.505 mil, EBITDA ajustado recorde de R\$ 2.195 mil e lucro líquido ajustado recorde de R\$ 2.033 mil, reflexo das ações tomadas para crescimento e expansão de margens. Neste trimestre, merecem destaque o desempenho das unidades de Consultoria e Outsourcing, que apresentaram crescimento da receita líquida de 34,3% e 23,2% em comparação com o mesmo período do ano anterior, bem como o atingimento de margem EBITDA ajustada de 14,2%.*

*Finalizamos 2013 com receita líquida recorde de R\$ 51.196 mil, 10,7% superior à do ano anterior, EBITDA ajustado de R\$ 5.102 mil e lucro líquido ajustado recorde de R\$ 5.310 mil. Mesmo com desafios, 2013 foi um ano de melhorias contínuas, que terminou com os resultados recordes do quarto trimestre. Iniciamos 2014 confiantes na possibilidade de manter os bons resultados nos próximos trimestres.*

*Notamos que as perspectivas vivenciadas pela Companhia hoje são mais favoráveis do que as do início de 2013. Naquele momento, como já mencionamos em releases anteriores, o contexto de queda da taxa SELIC provocou uma ampla revisão dos orçamentos no segmento bancário, que represou investimentos em tecnologia da informação. Recentemente, o retorno da taxa SELIC ao patamar de dois dígitos aliado à necessidade de o segmento bancário dar vazão a projetos até então represados proporcionaram um ambiente mais positivo, embora ainda desafiador, principalmente pelas incertezas relacionadas ao impacto da Copa do Mundo e das eleições sobre o ambiente macroeconômico do país.*

*Com relação à estratégia de crescimento por aquisições, ao longo de 2013 avaliamos 21 oportunidades, avançamos substancialmente em 3 delas e concluímos uma transação, anunciada em junho. Temos consciência da importância das aquisições em nossa estratégia de longo prazo, mas nos comportamos e continuaremos nos comportando de maneira seletiva, priorizando oportunidades que apresentem bom racional estratégico, nível de precificação adequado e riscos compatíveis.*

## Desempenho operacional e financeiro trimestral

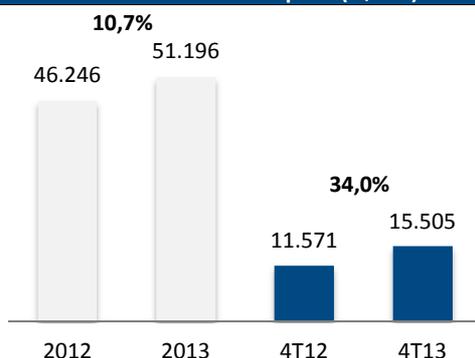
### Receita líquida

Encerramos o 4T13 com receita líquida recorde de R\$ 15.505 mil (+34,0% vs. 4T12), destacando o bom desempenho das unidades de Consultoria (+34,3% vs. 4T12) e Outsourcing (+23,2% vs. 4T12), bem como a consolidação dos resultados da Drive. O desempenho da unidade de Software (+4,9% vs. 4T12) contribuiu para compor o crescimento da receita líquida do trimestre.

Houve expansão do número de clientes faturados no trimestre para 149 (+40,6% vs. 4T12), em função da adição de 50 clientes da Drive, e ligeira redução no ticket médio líquido para R\$ 104 mil/trimestre (-4,7% vs. 4T12) explicada pelo efeito da consolidação dos números da Drive bem como pela redução do volume de negócios de Serviços.

Na comparação com o 3T13, observamos que todas as unidades de negócio apresentaram crescimento, em especial as que compõe as receitas não recorrentes: a receita líquida de Serviços cresceu 26,0% e a de Consultoria cresceu 18,3% sobre o trimestre anterior.

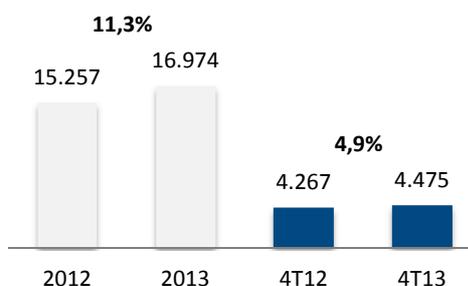
Gráfico 1 – Receita líquida (R\$ mil)



### Software

A receita líquida de Software alcançou R\$ 4.475 mil no 4T13 (+4,9% vs. 4T12 e +3,5% vs. 3T13), aumento decorrente da correção dos contratos de licenciamento, suporte e manutenção pela inflação. O incremento dos valores contratuais do SBS no principal cliente, reportado em *releases* anteriores, já impactava a receita no 4T12 e portando aumentou a base de comparação YoY no 4T13.

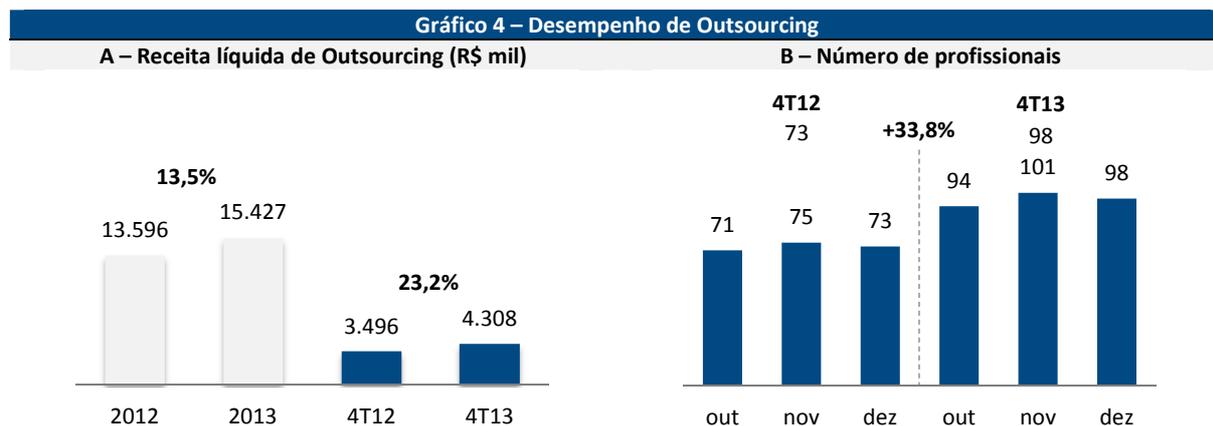
Gráfico 2 – Receita líquida de Software (R\$ mil)





em um ano marcado por retração nos investimentos em tecnologia da informação pela vertical financeira.

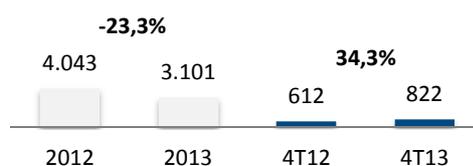
Observamos ampliação da carteira de clientes atendidos para 26 (+3 vs. 4T12 e +1 vs. 3T13), o que elevou o número médio de profissionais dedicados à atividade para 98 (+33,8% vs. 4T12 e +4,6% vs. 3T13), novo recorde trimestral. Além disso, observamos uma expansão do ticket médio líquido para R\$ 166 mil/trimestre (+9,0% vs. 4T12 e -0,2% vs. 3T13).



## Consultoria

A receita líquida de Consultoria cresceu para R\$ 822 mil no 4T13 (+34,3% vs. 4T12 e +18,3% vs. 3T13), proporcionada pelo significativo aumento do ticket médio (+34,3% vs. 4T12 e -4,3% vs. 3T13) influenciado por um projeto de grande porte iniciado no trimestre, em um cenário de estabilidade na carteira de clientes que se manteve em 21 (+0 vs. 4T12 e +4 vs. 3T13).

**Gráfico 5 – Receita líquida de Consultoria (R\$ mil)**



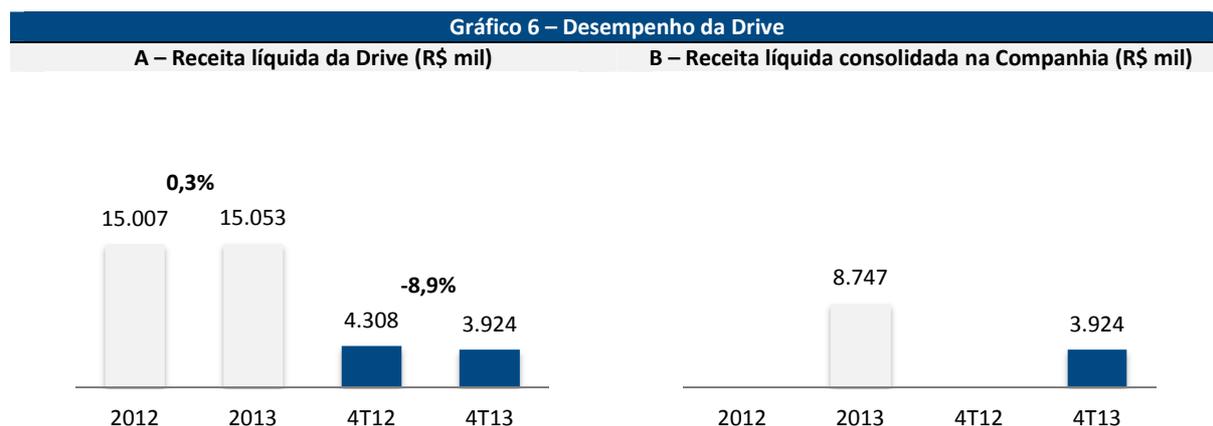
Destacamos o aumento no pipeline de oportunidades comerciais ao longo do 4T13, já que alterações na regulamentação impulsionaram a demanda por projetos de autorização para funcionamento de instituições de pagamento e arranjos de pagamento. Após a publicação da Resolução 4.282 do Banco Central em novembro de 2013, os participantes deste mercado passaram a demandar serviços ofertados por consultorias como a Controlbanc. Referidos participantes deverão se adaptar à nova regulamentação até agosto de 2014.

## Drive

A receita líquida da Drive alcançou R\$ 3.924 mil no trimestre (-8,9% vs. 4T12 e +7,9% vs. 3T13), refletindo a estabilidade da base de clientes e do ticket médio do negócio. Os

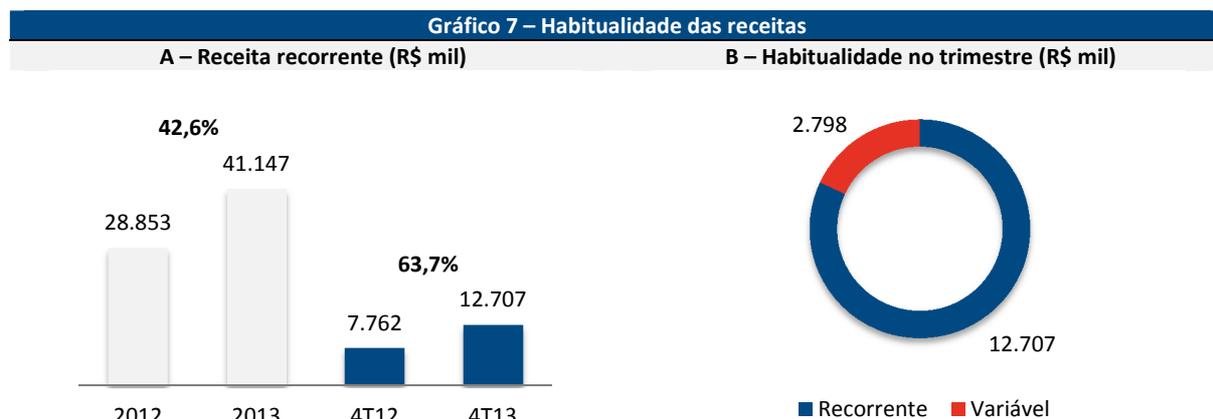
números foram influenciados pelo reconhecimento do INSS patronal como redutor da receita bruta a partir de junho de 2013, o que causa um impacto de 2,0%.

O crescimento em comparação com o 3T13 se deve à realização de projetos no principal cliente da empresa, à renovação contratual com o segundo principal cliente e consequente ampliação das receitas mensais, e também ao início de um projeto de implantação em um novo cliente do segmento de fundações. Lembramos que a receita líquida da Drive é composta majoritariamente por negócios relacionados à unidade de Software, e também por negócios de Serviços e Outsourcing.

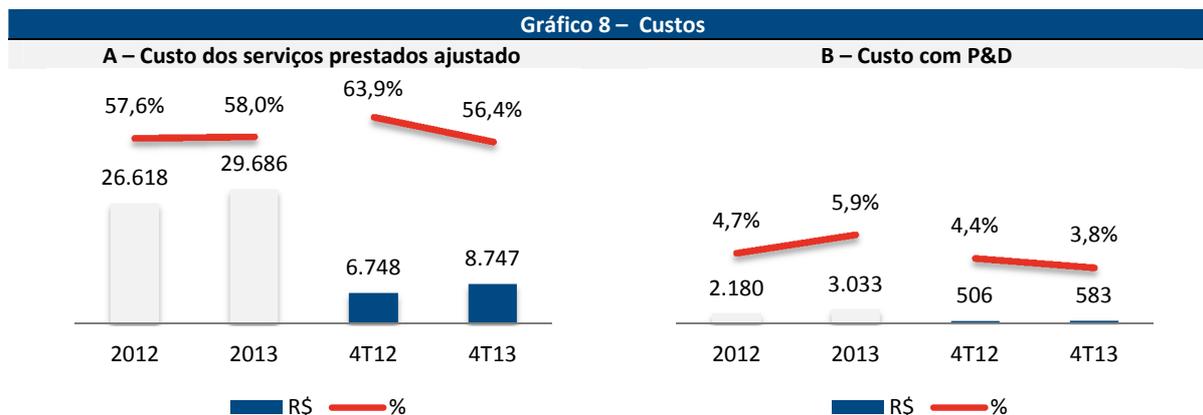


### Habitualidade

As receitas recorrentes alcançaram R\$ 12.707 mil no 4T13 (+63,7% vs. 4T12 e +5,0% vs. 3T13), novo recorde trimestral, e representaram 82,0% do total. A expansão mais uma vez reflete a continuidade do crescimento das unidades de negócio que compõem a receita recorrente (Software, Outsourcing e Drive), menos impactadas pelo cenário conjuntural.



## Custos dos serviços prestados e com P&D



O custo dos serviços prestados ajustado alcançou R\$ 8.747 mil no 4T13 (+29,6% vs. 4T12 e +6,3% vs. 3T13). O aumento entre 2012 e 2013 deve-se principalmente à consolidação dos custos da Drive. O custo dos serviços prestados ajustados é resultante do custo dos serviços prestados ajustado pelos dividendos diferenciados pagos aos quotistas minoritários da Controlbanc.

O custo com P&D foi de R\$ 583 mil no 4T13 (+15,2% vs. 4T12 e -29,1% vs. 3T13) e representou 3,8% da receita líquida no trimestre. No ano, o custo com P&D representou 5,9% da receita líquida, dentro da faixa esperada de 4,0% a 6,0%, e confirmou a tendência de queda ao longo do tempo por conta da decisão de concentrar no primeiro semestre os investimentos na migração do software SIAN para o SBS. Vale lembrar que as práticas contábeis adotadas pela Drive não permitiram segregar o custo com P&D do custo dos serviços prestados em 2013.

Analisando o custo ajustado por unidade de negócios, observamos R\$ 1.930 mil (+19,0% vs. 4T12 e -5,0% vs. 3T13) na unidade de Software, com redução sobre o trimestre anterior em virtude da finalização da ampliação temporária do quadro de colaboradores realizada no 3T13, necessária para atender às exigências de manutenção de sistemas relacionadas à integração das *clearings* da BM&FBOVESPA.

A unidade de Serviços apresentou custo ajustado de R\$ 1.549 mil no 4T13 (-28,3% vs. 4T12 e +23,5% vs. 3T13). Na comparação com o mesmo período do ano anterior, a redução reflete o efeito da readequação do quadro de colaboradores ao novo patamar de receita. Na comparação com o trimestre anterior, o aumento se deve à adição de profissionais à equipe de serviços não associados a software alocados ao principal projeto em andamento.

Em Outsourcing, houve aumento do custo ajustado para R\$ 3.372 mil no 4T13 (+17,8% vs. 4T12 e +5,6% vs. 3T13) em consequência da elevação do número médio de profissionais dedicados à atividade, conforme explicado anteriormente neste *release*. O custo também foi impactado pela redução do número de posições em um dos principais clientes e consequentes desligamentos.

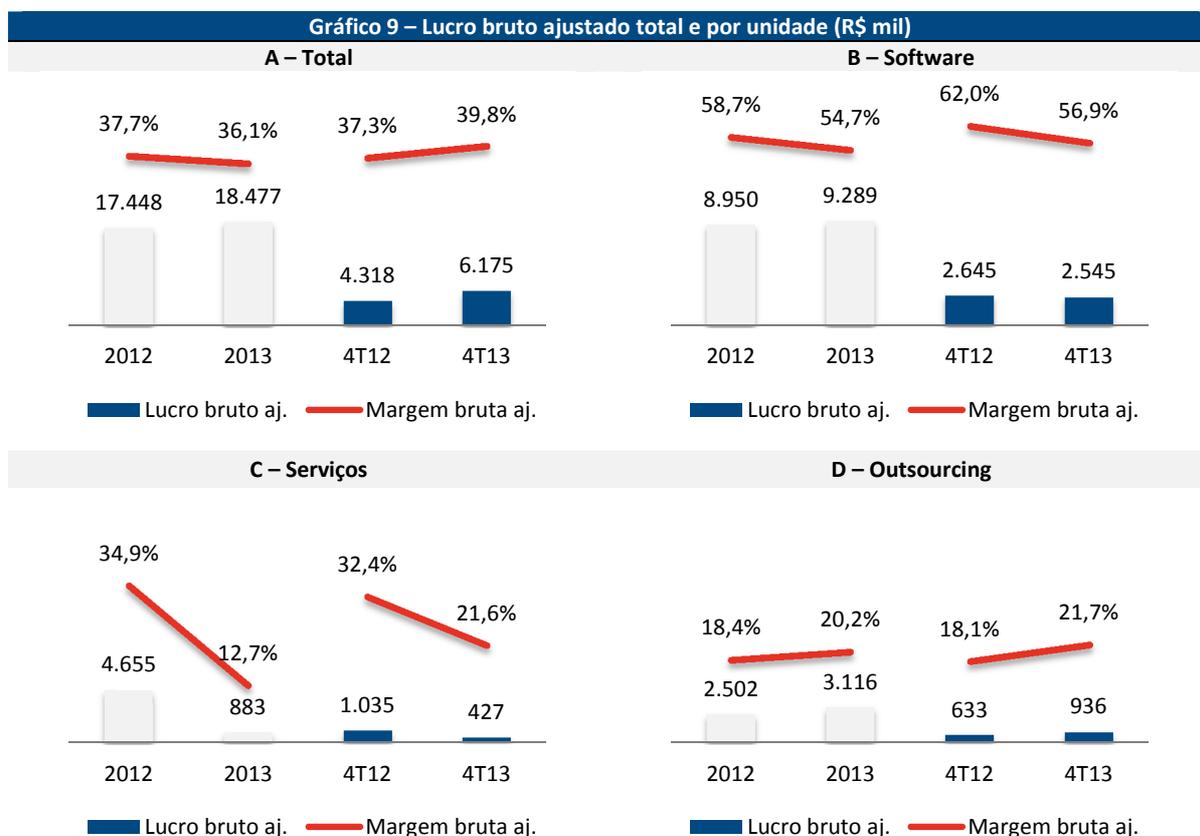
A Consultoria apresentou redução do custo ajustado para R\$ 466 mil no 4T13 (-23,2% vs. 4T12 e -6,5% vs. 3T13), consequência do constante processo de readequação da equipe ao volume de projetos, que apresenta sazonalidade relevante.

Consolidamos R\$ 2.013 mil (-3,1% vs. 3T13) referentes ao custo da Drive em nossos resultados trimestrais. As iniciativas relacionadas à integração operacional da Drive geraram um custo não recorrente de R\$ 71 mil no período. Como a maior parte das iniciativas foi tomada no mês de novembro, não surtiram impacto relevante sobre os números do 4T13.

## Lucro bruto ajustado

Registramos um lucro bruto ajustado de R\$ 6.175 mil no 4T13 (+43,0% vs. 4T12 e +16,2% vs. 3T13), com margem bruta ajustada de 39,8% (+2,5 p.p. vs. 4T12 e +2,8 p.p. vs. 3T13). As unidades que mais contribuíram para o lucro bruto ajustado foram Software (R\$ 2.545 mil) e Drive (R\$ 1.911 mil).

Destacamos a recuperação do lucro bruto ajustado de Serviços, que iniciou com prejuízo de R\$ 128 mil no 1T13 e margem de -7,1%, tendo encerrado o 4T13 com lucro bruto ajustado de R\$ 427 mil e margem de 21,6%, com possibilidade de retornar ao patamar de 2012 no curto prazo.

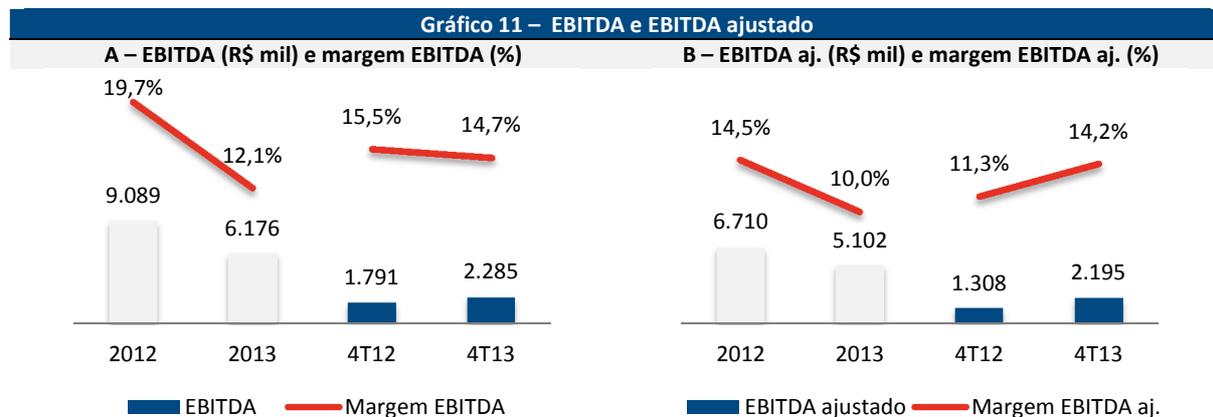




No 4T13 encerramos a prática de pagamento dos dividendos diferenciados, o que proporcionará a convergência entre o EBITDA contábil e o EBITDA ajustado.

### EBITDA e EBITDA ajustado

Registramos um EBITDA de R\$ 2.285 mil no 4T13. Com o pagamento de R\$ 90 mil a título de dividendos diferenciados, o EBITDA ajustado foi de R\$ 2.195 mil (+67,9% vs. 4T12 e +47,2% vs. 3T13), novo recorde trimestral. Mesmo com os desafios do início de 2013, a recuperação da lucratividade se confirmou ao longo do ano, culminando nos resultados recordes do 4T13 e em uma margem EBITDA ajustada de 14,2%, próxima aos 14,5% obtidos em 2012.



### Lucro líquido e lucro líquido ajustado

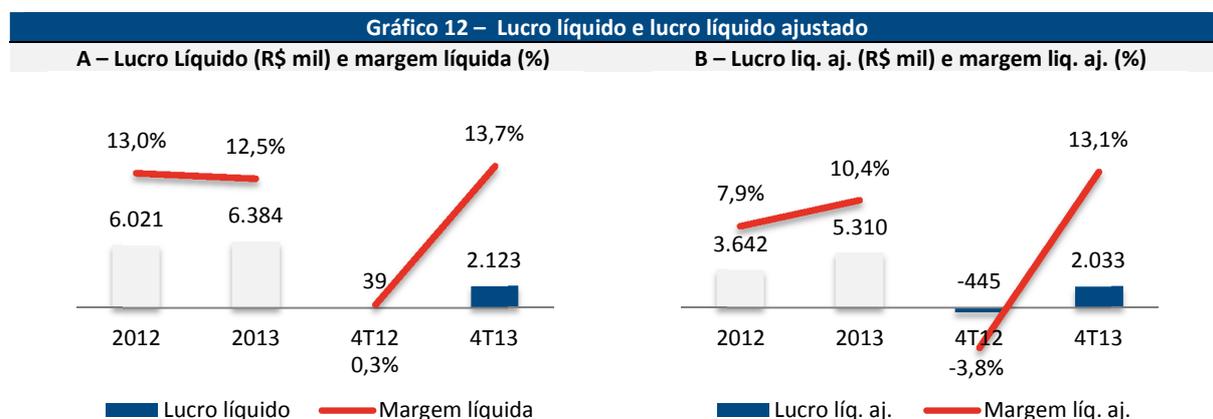
Apuramos um lucro líquido de R\$ 2.123 mil no 4T13. Com o pagamento de R\$ 90 mil a título de dividendos diferenciados, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 2.033 mil (+43,0% vs. 3T13), frente a um prejuízo de R\$ 445 mil no mesmo período do ano anterior.

Anualmente, submetemos até o final do primeiro semestre ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), informações sobre os dispêndios efetuados no ano anterior em atividades de pesquisa e desenvolvimento com o objetivo de obter aprovação do MCTI para a utilização dos benefícios fiscais proporcionados pela Lei do Bem. Geralmente, recebemos até o final do segundo semestre os resultados do pleito.

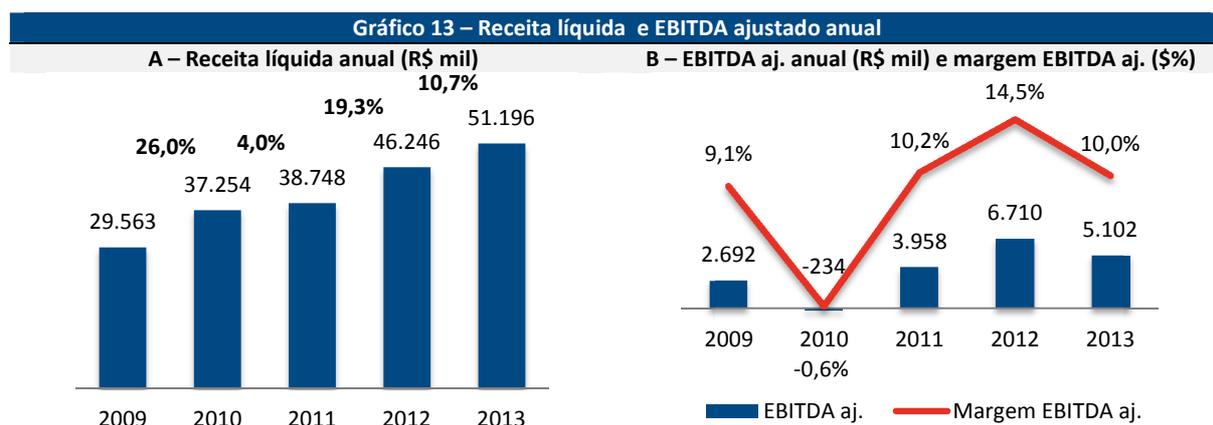
Em junho de 2013, submetemos informações sobre os dispêndios efetuados em 2012 pela Senior Solution e pela Drive. Em dezembro de 2013, recebemos os resultados do pleito com a aprovação dos benefícios fiscais de R\$ 318 mil para a Drive, mas não recebemos a aprovação de R\$ 977 mil para a Senior Solution.

Adotamos a prática conservadora de contabilizar, na linha de IR e CSLL diferido, os benefícios fiscais apenas no trimestre em que houver aprovação pelo MCTI. Por isso, o valor do Imposto de Renda e Contribuição Social do 4T13 foi impactado apenas pelo benefício fiscal para a Drive. Na opinião da administração, baseada no parecer de nossos assessores, a

probabilidade de aprovação para a Senior Solution é alta, contudo não podemos precisar quando teremos a decisão definitiva ainda é incerto.



## Desempenho operacional e financeiro anual



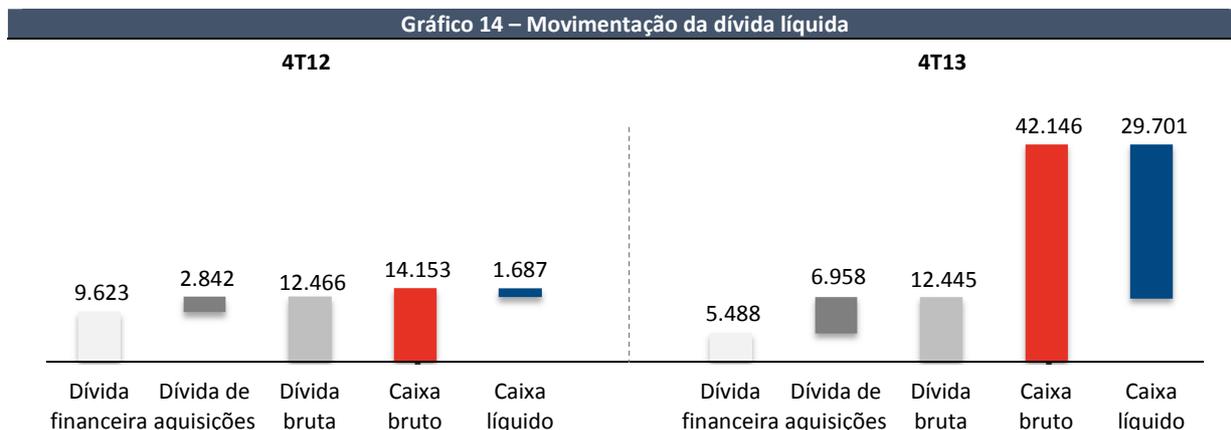
Encerramos 2013 com receita líquida recorde de R\$ 51.196 mil (+10,7% vs. 2012), no oitavo ano consecutivo de aumento. Desde 2005, ano em que iniciamos a execução da estratégia de consolidação, a receita líquida apresentou um crescimento médio anual de 24,1%.

Registramos um EBITDA ajustado de R\$ 5.102 no ano (-24,0% vs. 2012), com margem EBITDA ajustada de 10,0% (-4,5 p.p. vs. 2012). O EBITDA ajustado foi o segundo maior valor obtido na história da Companhia.

Com relação ao desempenho por unidade, em Software a margem bruta ajustada foi de 54,7% (-3,9 p.p. vs. 2012), fruto da aceleração dos investimentos em P&D para adequação de nossos produtos. Em Serviços, a margem se retraiu para 12,7% (-22,2 p.p. vs. 2012), aquém do potencial de resultados do negócio por conta dos desafios do 1T13. Em Outsourcing, houve expansão de margem para 20,2% (+1,8 p.p. vs. 2012), em linha com o esperado para o negócio. Em Consultoria, finalizamos o ano com margem de 39,7% (+6,5 p.p. vs. 2012),

percentual alinhado ao patamar histórico da unidade. Finalmente, no período em que consolidamos os resultados da Drive a unidade apresentou margem de 45,3%, crescente ao longo do ano e se aproximando gradualmente da margem da unidade de Software.

## Posição financeira



Encerramos 2013 com dívida bruta de R\$ 12.445 mil, dos quais R\$ 5.488 mil correspondem a empréstimos e financiamentos da linha BNDES Prosoft, com custo de TJLP + 1% a.a., e R\$ 6.958 mil correspondem a dívidas contraídas nas aquisições das empresas Impactools, Controlbanc e Drive. O caixa bruto no final do ano foi de R\$ 42.146 mil, e o caixa líquido de R\$ 29.701 mil.

Ao longo do ano, os principais eventos que afetaram o caixa líquido foram (i) a captação de R\$ 39.655 mil na oferta pública inicial de ações, realizada no 1T13, e (ii) a aquisição da Drive de R\$ 15.000 mil, anunciada no 2T13, dos quais R\$ 9.300 mil foram pagos à vista e R\$ 5.700 mil aumentaram o saldo de dívida de aquisições. O caixa líquido será majoritariamente destinado para potenciais aquisições.

## 🔄 Mercado de capitais

### Desempenho da ação

Nossas ações fecharam 4T13 valendo R\$ 11,25 com desvalorização de 2,2% em comparação com o preço da oferta pública. Como o capital social é representado por 11.787.203 ações ordinárias, no encerramento do trimestre a Companhia apresentou um valor de mercado de R\$ 132.606 mil.

## 🔄 Eventos recentes

### **Alteração do código de negociação e inclusão na carteira do ITAG**

Em 06/02/2014, divulgamos Comunicado ao Mercado informando que a BM&FBOVESPA promoveu a migração do segmento Bovespa Mais do mercado de balcão organizado para o mercado de bolsa, fato que resultou na exclusão do último caractere (“M”) do código de negociação da Companhia. Portanto, as ações da Senior Solution passaram a ser negociadas sob o código SNSL3 a partir de 03/02/2014. Por consequência da migração, as ações passaram a integrar a carteira teórica do ITAG – Índice de Ações com Tag Along Diferenciado.

### **Incorporação da Drive pela Senior Solution Consultoria**

Em 16/01/2014, divulgamos Fato Relevante comunicando a incorporação da Drive pela Senior Solution Consultoria. A incorporação proporcionará efeito caixa positivo em virtude da possibilidade de amortização do ágio para fins fiscais de acordo com a Lei 9.532/1997, artigo 7º, inciso II, em um prazo de pelo menos 60 meses a contar da data da incorporação. Na estimativa da Administração, a Senior Solution Consultoria se beneficiará de uma economia total de até R\$ 4.897.909,37, em virtude da redução na base de apuração de IRPJ/CSLL.

### **Aprovação de programa de recompra**

Em 18/12/2013, divulgamos Fato Relevante comunicando que o Conselho Administração aprovou, em reunião realizada naquela data, a abertura de um programa de recompra de ações ordinárias, com as características descritas no próprio Fato Relevante. Até a divulgação deste *release*, não efetuamos nenhuma transação no âmbito do programa de recompra em respeito ao período de vedação estabelecido pelo Diretor de Relações com Investidores, conforme disposto na Política de Negociação de Valores Mobiliários.

### **🔥 Cláusula compromissória**

A Companhia, seus acionistas, administradores e os membros do Conselho Fiscal obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das S.A., no Estatuto Social da Companhia, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão de Valores Mobiliários, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento de Listagem do BOVESPA MAIS, do Contrato de Participação no BOVESPA MAIS e do Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado.

## Demonstrações financeiras e indicadores de performance

Balanco Patrimonial Consolidado					
R\$ mil	4T13	4T12	4T13 vs. 4T12	3T13	4T13 vs. 3T13
<b>Ativo</b>	<b>79.490</b>	<b>33.704</b>	<b>135,8%</b>	<b>77.596</b>	<b>2,4%</b>
<b>Circulante</b>	<b>50.363</b>	<b>19.211</b>	<b>162,2%</b>	<b>47.221</b>	<b>6,7%</b>
Disponibilidades	42.146	14.153	197,8%	38.885	8,4%
Contas a receber	5.517	3.288	67,8%	5.343	3,3%
Despesas antecipadas	288	297	-3,0%	244	18,1%
Impostos a recuperar	1.927	1.401	37,6%	1.650	16,8%
Partes relacionadas	410	-	-	410	0,0%
Outros créditos a receber	74	72	2,6%	690	-89,3%
<b>Não circulante</b>	<b>29.127</b>	<b>14.494</b>	<b>101,0%</b>	<b>30.374</b>	<b>-4,1%</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3.715	3.577	3,9%	4.829	-23,1%
Imobilizado	1.051	645	62,9%	1.055	-0,4%
Intangível	24.361	10.271	137,2%	24.491	-0,5%
<b>Passivo e patrimônio líquido</b>	<b>79.490</b>	<b>33.704</b>	<b>135,8%</b>	<b>77.596</b>	<b>2,4%</b>
<b>Circulante</b>	<b>11.410</b>	<b>7.985</b>	<b>42,9%</b>	<b>10.753</b>	<b>6,1%</b>
Empréstimos e financiamentos	1.496	2.161	-30,7%	1.551	-3,5%
Fornecedores e prestadores de serviços	622	391	58,9%	486	28,1%
Adiantamento de cliente	1.857	11	-	-	-
Salários, encargos sociais e provisões trabalhistas	4.765	3.728	27,8%	5.286	-9,9%
Obrigações tributárias	553	1.173	-52,9%	790	-30,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	309	-	-	764	-59,5%
Obrigações por aquisição de investimento	1.808	521	247,1%	1.876	-3,6%
<b>Não circulante</b>	<b>11.003</b>	<b>11.231</b>	<b>-2,0%</b>	<b>11.798</b>	<b>-6,7%</b>
Empréstimos e financiamentos	3.991	7.463	-46,5%	4.253	-6,2%
Provisão para contingências	1.863	1.447	28,8%	1.994	-6,6%
Obrigações por aquisição de investimento	5.149	2.321	121,8%	5.550	-7,2%
<b>Participação minoritária</b>	<b>-</b>	<b>378</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>57.077</b>	<b>14.110</b>	<b>304,5%</b>	<b>55.043</b>	<b>3,7%</b>
Capital social	50.561	10.495	381,7%	50.561	0,0%
Reserva de capital	763	1.527	-50,0%	763	0,0%
Despesas com emissão de ações	(1.953)	-	-	(1.953)	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	2.853	2.979	-4,2%	2.877	-0,8%
Lucros (Prejuízos) acumulados	4.852	(892)	-644,0%	2.795	73,6%

**Demonstração do Resultado Consolidada**

R\$ mil	4T13	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	4T13 vs. 4T12	4T13 vs. 3T13	2013	2012	2013 vs. 2012
<b>Receita bruta</b>	<b>17.199</b>	<b>15.936</b>	<b>12.925</b>	<b>10.645</b>	<b>12.556</b>	<b>13.234</b>	<b>12.803</b>	<b>11.622</b>	<b>37,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>56.705</b>	<b>50.214</b>	<b>12,9%</b>
Software	4.882	4.738	4.557	4.388	4.556	3.959	3.739	4.098	7,2%	3,0%	18.565	16.352	13,5%
Serviços	2.220	1.747	1.789	1.991	3.528	3.990	3.800	3.299	-37,1%	27,1%	7.747	14.616	-47,0%
Outsourcing	4.806	4.620	4.153	3.628	3.822	3.657	3.880	3.485	25,7%	4,0%	17.207	14.843	15,9%
Consultoria	900	762	1.097	638	651	1.628	1.384	739	38,3%	18,1%	3.396	4.402	-22,8%
Drive	4.392	4.069	1.329	-	-	-	-	-	-	7,9%	9.790	-	-
<b>Impostos sobre vendas</b>	<b>(1.695)</b>	<b>(1.566)</b>	<b>(1.250)</b>	<b>(999)</b>	<b>(984)</b>	<b>(1.065)</b>	<b>(1.016)</b>	<b>(902)</b>	<b>72,2%</b>	<b>8,2%</b>	<b>(5.509)</b>	<b>(3.968)</b>	<b>38,8%</b>
Software	(407)	(416)	(395)	(374)	(289)	(265)	(254)	(287)	40,8%	-2,1%	(1.591)	(1.095)	45,4%
Serviços	(244)	(179)	(185)	(192)	(331)	(341)	(325)	(271)	-26,3%	36,3%	(799)	(1.267)	-36,9%
Outsourcing	(498)	(471)	(434)	(377)	(326)	(310)	(323)	(288)	52,8%	5,8%	(1.780)	(1.247)	42,7%
Consultoria	(78)	(67)	(95)	(56)	(39)	(149)	(115)	(56)	101,1%	16,1%	(296)	(359)	-17,6%
Drive	(468)	(433)	(142)	-	-	-	-	-	-	7,9%	(1.043)	-	-
<b>Receita líquida</b>	<b>15.505</b>	<b>14.370</b>	<b>11.675</b>	<b>9.647</b>	<b>11.571</b>	<b>12.168</b>	<b>11.787</b>	<b>10.719</b>	<b>34,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>51.196</b>	<b>46.246</b>	<b>10,7%</b>
Software	4.475	4.322	4.162	4.015	4.267	3.694	3.485	3.811	4,9%	3,5%	16.974	15.257	11,3%
Serviços	1.976	1.568	1.605	1.799	3.197	3.649	3.475	3.028	-38,2%	26,0%	6.948	13.349	-48,0%
Associados a sfw.	1.181	1.276	1.605	1.789	2.157	2.534	2.465	1.391	-45,3%	-7,4%	5.850	8.548	-31,6%
Não associados a swf.	796	293	0	10	1.040	1.114	1.010	1.637	-23,5%	171,9%	1.098	4.802	-77,1%
Outsourcing	4.308	4.150	3.719	3.251	3.496	3.347	3.557	3.197	23,2%	3,8%	15.427	13.596	13,5%
Consultoria	822	695	1.002	582	612	1.479	1.269	683	34,3%	18,3%	3.101	4.043	-23,3%
Drive	3.924	3.635	1.188	-	-	-	-	-	-	7,9%	8.747	-	-
<b>Receita líquida</b>	<b>15.505</b>	<b>14.370</b>	<b>11.675</b>	<b>9.647</b>	<b>11.571</b>	<b>12.168</b>	<b>11.787</b>	<b>10.719</b>	<b>34,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>51.196</b>	<b>46.246</b>	<b>10,7%</b>
Recorrente	12.707	12.107	9.068	7.265	7.762	7.041	7.042	7.007	63,7%	5,0%	41.147	28.853	42,6%
Variável	2.798	2.263	2.606	2.381	3.809	5.127	4.744	3.712	-26,5%	23,6%	10.049	17.392	-42,2%
<b>Número de clientes</b>	<b>149</b>	<b>133</b>	<b>134</b>	<b>82</b>	<b>106</b>	<b>95</b>	<b>102</b>	<b>106</b>	<b>40,6%</b>	<b>12,0%</b>	-	-	-
Software	53	57	56	55	58	63	67	68	-8,6%	-7,0%	-	-	-
Serviços	23	17	14	14	17	14	17	20	35,3%	35,3%	-	-	-
Outsourcing	26	25	26	22	23	22	20	21	13,0%	4,0%	-	-	-
Consultoria	21	17	23	14	21	24	27	24	0,0%	23,5%	-	-	-
Drive	50	49	45	-	-	-	-	-	-	2,0%	-	-	-
Cross sell	24	32	30	23	13	28	29	27	84,6%	-25,0%	-	-	-
<b>Ticket médio líquido</b>	<b>104</b>	<b>108</b>	<b>87</b>	<b>118</b>	<b>109</b>	<b>128</b>	<b>116</b>	<b>101</b>	<b>-4,7%</b>	<b>-3,7%</b>	-	-	-
Software	84	76	74	73	74	59	52	56	14,8%	11,3%	-	-	-
Serviços	86	92	115	128	188	261	204	151	-54,3%	-6,9%	-	-	-
Outsourcing	166	166	143	148	152	152	178	152	9,0%	-0,2%	-	-	-
Consultoria	39	41	44	42	29	62	47	28	34,3%	-4,3%	-	-	-
Drive	78	74	26	-	-	-	-	-	-	5,8%	-	-	-

**Demonstração do Resultado Consolidada (continuação)**

R\$ mil	4T13	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	4T13 vs. 4T12	4T13 vs. 3T13	2013	2012	2013 vs. 2012
<b>Custos ajustados</b>	<b>(9.330)</b>	<b>(9.054)</b>	<b>(7.368)</b>	<b>(6.968)</b>	<b>(7.253)</b>	<b>(7.243)</b>	<b>(7.453)</b>	<b>(6.847)</b>	<b>28,6%</b>	<b>3,0%</b>	<b>(32.719)</b>	<b>(28.797)</b>	<b>13,6%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>60,2%</i>	<i>63,0%</i>	<i>63,1%</i>	<i>72,2%</i>	<i>62,7%</i>	<i>59,5%</i>	<i>63,2%</i>	<i>63,9%</i>	-2,5 p.p.	-2,8 p.p.	<i>63,9%</i>	<i>62,3%</i>	1,6 p.p.
Custo do serv. prest.	(8.747)	(8.232)	(6.539)	(6.167)	(6.748)	(6.716)	(6.810)	(6.344)	29,6%	6,3%	(29.686)	(26.617)	11,5%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>56,4%</i>	<i>57,3%</i>	<i>56,0%</i>	<i>63,9%</i>	<i>58,3%</i>	<i>55,2%</i>	<i>57,8%</i>	<i>59,2%</i>	-1,9 p.p.	-0,9 p.p.	<i>58,0%</i>	<i>57,6%</i>	0,4 p.p.
Custo com P&D	(583)	(822)	(828)	(801)	(506)	(528)	(643)	(504)	15,2%	-29,1%	(3.033)	(2.180)	39,1%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>3,8%</i>	<i>5,7%</i>	<i>7,1%</i>	<i>8,3%</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,5%</i>	<i>4,7%</i>	-0,6 p.p.	-1,9 p.p.	<i>5,9%</i>	<i>4,7%</i>	1,2 p.p.
Divid. atrib. aos custos	(92)	(172)	(210)	(251)	(405)	(385)	(492)	(444)	-77,3%	-46,5%	-725	-1.726	-58,0%
Reclassificações	0	0	(1)	1	22	(88)	13	48	-100,0%	-	0	-5	-100,0%
<b>Custos ajustados</b>	<b>(9.330)</b>	<b>(9.054)</b>	<b>(7.368)</b>	<b>(6.968)</b>	<b>(7.253)</b>	<b>(7.243)</b>	<b>(7.453)</b>	<b>(6.847)</b>	<b>28,6%</b>	<b>3,0%</b>	<b>(32.719)</b>	<b>(28.797)</b>	<b>13,6%</b>
Software	(1.930)	(2.030)	(1.937)	(1.788)	(1.622)	(1.506)	(1.511)	(1.668)	19,0%	-5,0%	-7.685	-6.308	21,8%
Serviços	(1.549)	(1.255)	(1.334)	(1.927)	(2.162)	(2.218)	(2.263)	(2.051)	-28,3%	23,5%	-6.065	-8.694	-30,2%
Outsourcing	(3.372)	(3.194)	(2.927)	(2.819)	(2.863)	(2.651)	(2.958)	(2.622)	17,8%	5,6%	-12.311	-11.094	11,0%
Consultoria	(466)	(498)	(472)	(435)	(606)	(868)	(722)	(505)	-23,2%	-6,5%	-1.871	-2.702	-30,8%
Drive	(2.013)	(2.077)	(698)	-	-	-	-	-	-	-3,1%	-4.789	-	-
<b>Lucro bruto</b>	<b>6.267</b>	<b>5.488</b>	<b>4.518</b>	<b>2.929</b>	<b>4.701</b>	<b>5.399</b>	<b>4.812</b>	<b>4.268</b>	<b>33,3%</b>	<b>14,2%</b>	<b>19.201</b>	<b>19.179</b>	<b>0,1%</b>
<i>Margem bruta</i>	<i>40,4%</i>	<i>38,2%</i>	<i>38,7%</i>	<i>30,4%</i>	<i>40,6%</i>	<i>44,4%</i>	<i>40,8%</i>	<i>39,8%</i>	-0,2 p.p.	2,2 p.p.	<i>37,5%</i>	<i>41,5%</i>	-4,0 p.p.
<b>Lucro bruto ajustado</b>	<b>6.175</b>	<b>5.316</b>	<b>4.307</b>	<b>2.679</b>	<b>4.318</b>	<b>4.925</b>	<b>4.333</b>	<b>3.872</b>	<b>43,0%</b>	<b>16,2%</b>	<b>18.477</b>	<b>17.448</b>	<b>5,9%</b>
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>39,8%</i>	<i>37,0%</i>	<i>36,9%</i>	<i>27,8%</i>	<i>37,3%</i>	<i>40,5%</i>	<i>36,8%</i>	<i>36,1%</i>	2,5 p.p.	2,8 p.p.	<i>36,1%</i>	<i>37,7%</i>	-1,6 p.p.
Software	2.545	2.292	2.225	2.227	2.645	2.188	1.974	2.142	-3,8%	11,1%	9.289	8.950	3,8%
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>56,9%</i>	<i>53,0%</i>	<i>53,5%</i>	<i>55,5%</i>	<i>62,0%</i>	<i>59,2%</i>	<i>56,6%</i>	<i>56,2%</i>	-5,1 p.p.	3,9 p.p.	<i>54,7%</i>	<i>58,7%</i>	-3,9 p.p.
Serviços	427	313	271	(128)	1.035	1.431	1.212	977	-58,7%	36,3%	883	4.655	-81,0%
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>21,6%</i>	<i>20,0%</i>	<i>16,9%</i>	<i>-7,1%</i>	<i>32,4%</i>	<i>39,2%</i>	<i>34,9%</i>	<i>32,3%</i>	-10,8 p.p.	1,6 p.p.	<i>12,7%</i>	<i>34,9%</i>	-22,2 p.p.
Outsourcing	936	956	792	432	633	696	599	574	47,9%	-2,1%	3.116	2.502	24,5%
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>21,7%</i>	<i>23,0%</i>	<i>21,3%</i>	<i>13,3%</i>	<i>18,1%</i>	<i>20,8%</i>	<i>16,8%</i>	<i>18,0%</i>	3,6 p.p.	-1,3 p.p.	<i>20,2%</i>	<i>18,4%</i>	1,8 p.p.
Consultoria	356	197	530	147	6	610	548	178	6.144,6%	80,9%	1.230	1.341	-8,3%
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>43,3%</i>	<i>28,3%</i>	<i>52,9%</i>	<i>25,3%</i>	<i>0,9%</i>	<i>41,3%</i>	<i>43,1%</i>	<i>26,0%</i>	42,4 p.p.	15,0 p.p.	<i>39,7%</i>	<i>33,2%</i>	6,5 p.p.
Drive	1.911	1.558	489	-	-	-	-	-	-	22,6%	3.958	-	-
<i>Margem bruta ajustada</i>	<i>48,7%</i>	<i>42,9%</i>	<i>41,2%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	5,8 p.p.	<i>45,3%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

**Demonstração do Resultado Consolidada (continuação)**

R\$ mil	4T13	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	4T13 vs. 4T12	4T13 vs. 3T13	2013	2012	12M13 vs. 12M12
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(4.204)</b>	<b>(4.049)</b>	<b>(3.300)</b>	<b>(2.287)</b>	<b>(3.090)</b>	<b>(2.783)</b>	<b>(2.640)</b>	<b>(2.366)</b>	<b>36,1%</b>	<b>3,8%</b>	<b>(13.839)</b>	<b>(10.879)</b>	<b>27,2%</b>
<i>% da Receita líquida</i>	<i>27,1%</i>	<i>28,2%</i>	<i>28,3%</i>	<i>23,7%</i>	<i>26,7%</i>	<i>22,9%</i>	<i>22,4%</i>	<i>22,1%</i>	<i>0,4 p.p.</i>	<i>-1,1 p.p.</i>	<i>27,0%</i>	<i>23,5%</i>	<i>3,5 p.p.</i>
Publicidade e prop.	(32)	(64)	(68)	(22)	(12)	(20)	(110)	(22)	169,4%	-50,0%	(185)	(164)	12,9%
Gerais e administrativas	(3.950)	(3.763)	(3.042)	(2.085)	(2.898)	(2.582)	(2.346)	(2.100)	36,3%	5,0%	(12.841)	(9.926)	29,4%
Depreciação e amort.	(222)	(222)	(190)	(180)	(180)	(181)	(184)	(244)	23,4%	0,2%	(814)	(789)	3,2%
Outras	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	(1)	-138,9%
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(4.204)</b>	<b>(4.049)</b>	<b>(3.300)</b>	<b>(2.287)</b>	<b>(3.090)</b>	<b>(2.783)</b>	<b>(2.640)</b>	<b>(2.366)</b>	<b>36,1%</b>	<b>3,8%</b>	<b>(13.839)</b>	<b>(10.879)</b>	<b>27,2%</b>
Senior Solution	(2.720)	(2.765)	(2.838)	(2.287)	(3.090)	(2.783)	(2.640)	(2.366)	-12,0%	-1,6%	(10.610)	(10.879)	-2,5%
Drive	(1.483)	(1.283)	(462)	0	0	0	0	0	-	15,6%	(3.229)	0	-
<b>EBITDA</b>	<b>2.285</b>	<b>1.661</b>	<b>1.408</b>	<b>822</b>	<b>1.791</b>	<b>2.796</b>	<b>2.356</b>	<b>2.146</b>	<b>27,6%</b>	<b>37,6%</b>	<b>6.176</b>	<b>9.089</b>	<b>-32,0%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>14,7%</i>	<i>11,6%</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,5%</i>	<i>15,5%</i>	<i>23,0%</i>	<i>20,0%</i>	<i>20,0%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>3,2 p.p.</i>	<i>12,1%</i>	<i>19,7%</i>	<i>-7,6 p.p.</i>
<b>Resultado financeiro</b>	<b>695</b>	<b>791</b>	<b>1.274</b>	<b>(55)</b>	<b>(89)</b>	<b>174</b>	<b>160</b>	<b>(139)</b>	<b>-879,7%</b>	<b>-12,1%</b>	<b>2.705</b>	<b>106</b>	<b>2.459,0%</b>
Receitas financeiras	946	1.039	1.444	401	270	379	526	53	249,9%	-8,9%	3.830	1.229	211,6%
Despesas financeiras	(251)	(248)	(171)	(456)	(360)	(205)	(366)	(193)	-30,2%	1,2%	(1.125)	(1.123)	0,1%
<b>EBT</b>	<b>2.758</b>	<b>2.230</b>	<b>2.491</b>	<b>587</b>	<b>1.522</b>	<b>2.790</b>	<b>2.332</b>	<b>1.762</b>	<b>81,2%</b>	<b>23,7%</b>	<b>8.067</b>	<b>8.406</b>	<b>-4,0%</b>
<b>IR e CSLL</b>	<b>(635)</b>	<b>(638)</b>	<b>(409)</b>	<b>(54)</b>	<b>(1.588)</b>	<b>(383)</b>	<b>(192)</b>	<b>(290)</b>	<b>-60,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>(1.736)</b>	<b>(2.453)</b>	<b>-29,2%</b>
Corrente	24	(292)	(256)	(35)	(1.447)	(313)	(399)	(220)	-101,6%	-108,1%	(560)	(2.379)	-76,5%
Diferido	(658)	(346)	(153)	(18)	(142)	(70)	207	(70)	365,2%	90,1%	(1.176)	(75)	1.475,5%
<b>Resultado após o IR e CSLL</b>	<b>2.123</b>	<b>1.592</b>	<b>2.082</b>	<b>534</b>	<b>-66</b>	<b>2.406</b>	<b>2.140</b>	<b>1.473</b>	<b>-3.311,2%</b>	<b>33,4%</b>	<b>6.331</b>	<b>5.952</b>	<b>6,4%</b>
Participação minoritária	0	(1)	(13)	67	105	-43	20	-13	-100,4%	-59,2%	53	69	-22,5%
<b>Lucro líquido</b>	<b>2.123</b>	<b>1.591</b>	<b>2.070</b>	<b>601</b>	<b>39</b>	<b>2.363</b>	<b>2.160</b>	<b>1.459</b>	<b>5.400,8%</b>	<b>33,5%</b>	<b>6.384</b>	<b>6.021</b>	<b>6,0%</b>
<i>Margem líquida</i>	<i>13,7%</i>	<i>11,1%</i>	<i>17,7%</i>	<i>6,2%</i>	<i>0,3%</i>	<i>19,4%</i>	<i>18,3%</i>	<i>13,6%</i>	<i>13,4 p.p.</i>	<i>2,6 p.p.</i>	<i>12,5%</i>	<i>13,0%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<b>Dividendos diferenciados</b>	<b>(90)</b>	<b>(169)</b>	<b>(272)</b>	<b>(544)</b>	<b>(483)</b>	<b>(604)</b>	<b>(631)</b>	<b>(661)</b>	<b>-81,4%</b>	<b>-46,9%</b>	<b>(1.074)</b>	<b>(2.379)</b>	<b>-54,8%</b>
Atribuíveis aos custos	(92)	(172)	(210)	(251)	(405)	(385)	(492)	(444)	-77,3%	-46,5%	(725)	(1.726)	-58,0%
Atribuíveis às despesas	2	3	(62)	(293)	(78)	(218)	(139)	(217)	-102,7%	-24,7%	(349)	(653)	-46,5%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>2.195</b>	<b>1.492</b>	<b>1.136</b>	<b>278</b>	<b>1.308</b>	<b>2.192</b>	<b>1.725</b>	<b>1.485</b>	<b>67,9%</b>	<b>47,2%</b>	<b>5.102</b>	<b>6.710</b>	<b>-24,0%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,2%</i>	<i>10,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>2,9%</i>	<i>11,3%</i>	<i>18,0%</i>	<i>14,6%</i>	<i>13,9%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>3,8 p.p.</i>	<i>10,0%</i>	<i>14,5%</i>	<i>-4,5 p.p.</i>
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>2.033</b>	<b>1.422</b>	<b>1.798</b>	<b>57</b>	<b>-445</b>	<b>1.759</b>	<b>1.529</b>	<b>799</b>	<b>-557,2%</b>	<b>43,0%</b>	<b>5.310</b>	<b>3.642</b>	<b>45,8%</b>
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>13,1%</i>	<i>9,9%</i>	<i>15,4%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-3,8%</i>	<i>14,5%</i>	<i>13,0%</i>	<i>7,5%</i>	<i>17,0 p.p.</i>	<i>3,2 p.p.</i>	<i>10,4%</i>	<i>7,9%</i>	<i>2,5 p.p.</i>