

São Paulo, 13 de novembro de 2013. A Senior Solution S.A. (BM&FBOVESPA: SNSL3M), empresa líder no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o setor financeiro no Brasil, anuncia hoje os resultados consolidados do 3T13. 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 – 3T13



Contatos de RI

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

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

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

www.seniorsolution.com.br/ri

Destaques do trimestre

-  Apresentamos receita líquida recorde de R\$ 14.370 mil (+18,1% vs. 3T12 e +23,1% vs. 2T13) já contemplando a consolidação dos resultados da Drive e a aceleração do crescimento das unidades de Software (+17,0% vs. 3T12) e Outsourcing (+24,0% vs. 3T12).
-  Obtivemos importante ganho de lucratividade pelo segundo trimestre consecutivo, com EBITDA ajustado de R\$ 1.492 mil (+31,3% vs. 2T13).
-  Implementamos a integração operacional da Drive, com iniciativas que poderão proporcionar uma economia anual de até R\$ 1,2 milhão a partir do 1T14. Além disso, concluímos o plano de sucessão da Controlbanc e da Drive.

Destaques financeiros

R\$ mil	3T13	3T12	Varição	2T13	Varição	9M13	9M12	Varição
Receita líquida	14.370	12.168	18,1%	11.675	23,1%	35.691	34.674	2,9%
EBITDA ajustado	1.492	2.192	-31,9%	1.136	31,3%	2.906	5.402	-46,2%
Margem EBITDA ajustada	10,4%	18,0%	-7,6 p.p.	9,7%	0,7 p.p.	8,1%	15,6%	-7,4 p.p.
Lucro líquido ajustado	1.422	1.759	-19,2%	1.798	-20,9%	3.277	4.087	-19,8%
Margem líquida ajustada	9,9%	14,5%	-4,6 p.p.	15,4%	-5,5 p.p.	9,2%	11,8%	-2,6 p.p.

Mensagem da administração

Iniciamos 2013 enfrentando um cenário desafiador no mercado de tecnologia da informação para a vertical financeira. A queda na taxa SELIC para 7,25% a.a. em outubro de 2012 e a consequente redução dos spreads provocaram uma ampla revisão dos investimentos no segmento bancário, principal segmento atendido pela Senior Solution.

Alguns dos maiores bancos brasileiros revisaram seus orçamentos e investimentos alterando a destinação dos dispêndios em tecnologia da informação, que antes se voltavam para melhorias competitivas e passaram a se destinar para ações de aumento da produtividade e ganho de eficiência operacional.

Esse comportamento nos estimulou a redirecionar os esforços da Senior Solution durante o ano, uma vez que já no 1T13 sofremos o impacto da redução no volume de oportunidades de receitas não recorrentes (Serviços e Consultoria) que refletiram negativamente nos resultados quando comparados com o ano 2012. As ações implementadas já surtiram efeitos positivos e resultaram em dois trimestres consecutivos de aumento de receita e rentabilidade.

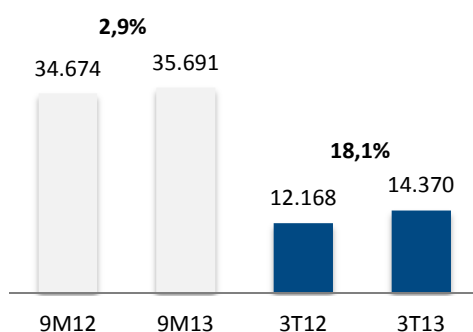
Estamos cientes do nosso desafio e confiantes na continuidade da estratégia de crescimento da Senior Solution. Temos trabalhado intensamente para aumentar a lucratividade da Companhia, e acreditamos que as ações tomadas contribuem para alcançar os resultados esperados por nossos acionistas.

Desempenho operacional e financeiro

Receita líquida

Apuramos uma receita líquida de R\$ 14.370 mil no 3T13 (+18,1% vs. 3T12), valor que representa o novo recorde de receita líquida trimestral já contemplando a consolidação da Drive. Em comparação com o 2T13, a receita líquida apresentou evolução de 23,1%, refletindo os resultados da ampliação da oferta, conquista de novos clientes e o bom desempenho das unidades de Outsourcing e Software.

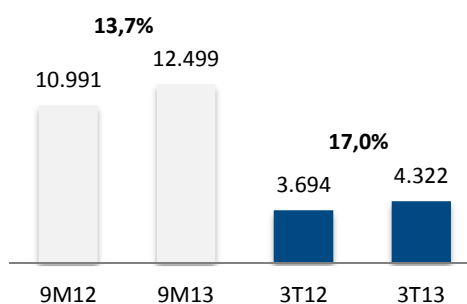
Gráfico 1 – Receita líquida (R\$ mil)



Software

A receita líquida da unidade de Software alcançou R\$ 4.322 mil no 3T13 (+17,0% vs. 3T12, e +3,8% vs. 2T13), expansão explicada pelo incremento dos valores de licenciamento, suporte e manutenção do SBS (Senior Banking Solution) no principal cliente, fato que representou uma adição de receita de R\$ 681 mil no 3T13 em comparação com o 3T12.

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

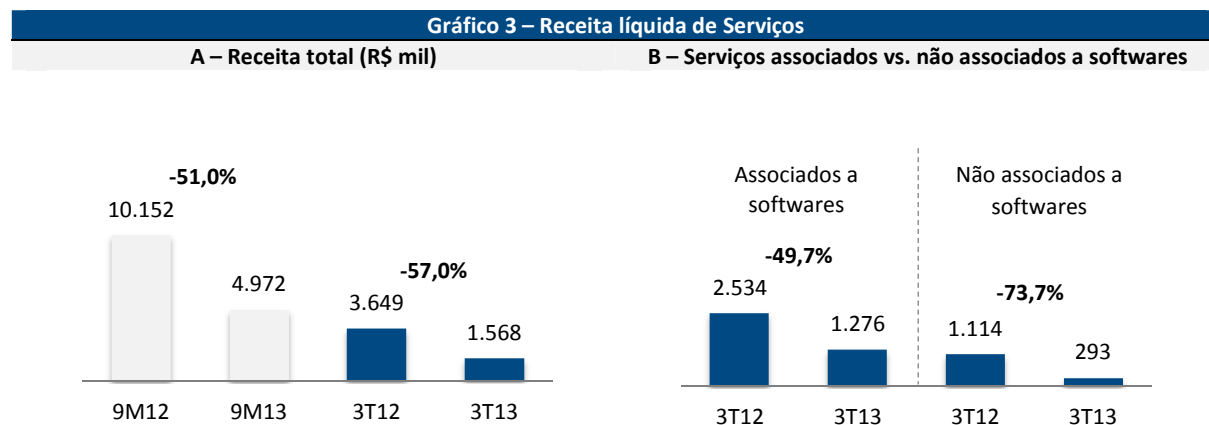


A unidade atendeu 57 clientes no trimestre (-6 vs. 3T12, e +1 vs. 2T13). A ligeira redução observada em relação a 3T12 de deu em virtude da perda de clientes com baixa participação na receita, principalmente usuários do software e-Funds. O ticket médio líquido foi de R\$ 76 mil (+29,3% vs. 3T12, e +2,0% vs. 2T13), aumento proporcionado principalmente pela correção dos valores contratuais pela taxa de inflação aplicável.

Serviços

A unidade de Serviços apresentou receita líquida de R\$ 1.568 mil no 3T13 (-57,0% vs. 3T12 e -2,3% vs. 2T13), como uma combinação entre a redução no volume de receita de projetos

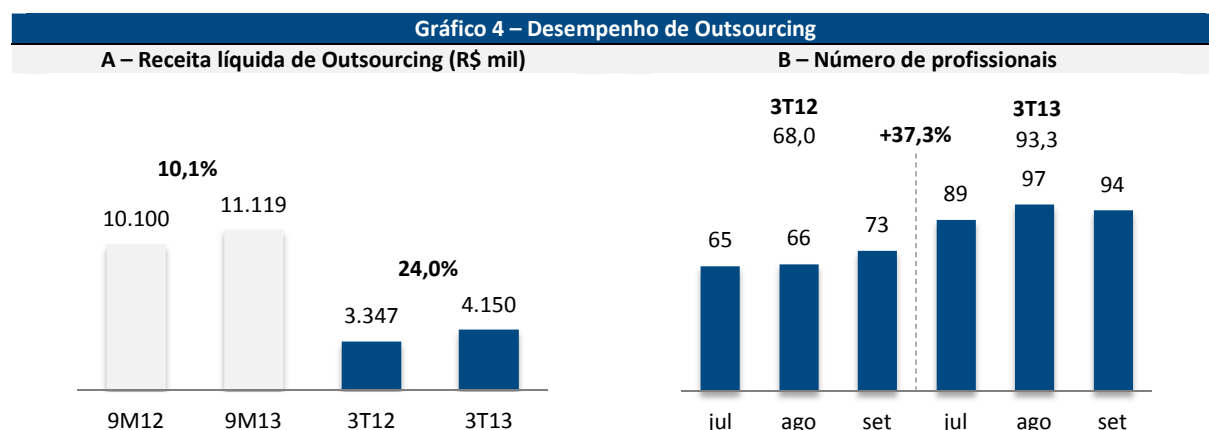
associados a softwares (-49,7% vs. 3T12 e -20,5% vs. 2T13) e da retomada da receita de projetos não associados a software, que alcançou R\$ 293 mil (-73,7% vs. 3T12). A redução no volume de receita de projetos associados a softwares deveu-se à retração na demanda da vertical financeira, fato que tem impactado as receitas não recorrentes ao longo do exercício de 2013.



Outsourcing

A receita líquida da unidade de Outsourcing apresentou crescimento expressivo no 3T13 para R\$ 4.150 mil (+24,0% vs. 3T12 e +11,6% vs. 2T13), recorde trimestral, evidenciando a resiliência da receita desta unidade de negócios e a continuidade da tendência de terceirização mesmo em um ano marcado por retração nos investimentos em tecnologia da informação pela vertical financeira.

O crescimento da receita de Outsourcing deveu-se (i) ao aumento da demanda por quatro dos principais clientes da unidade e (ii) à conquista de importantes novos clientes que atuam em mercados adjacentes. Destaca-se a significativa expansão do número médio de profissionais dedicados a esta atividade, que mais uma vez atingiu recorde de 93 no trimestre (+37,3% vs. 3T12 e +12,9% vs. 2T13).

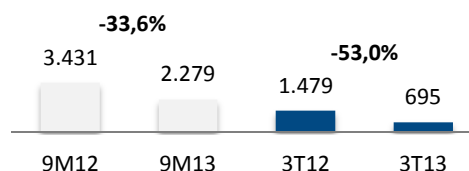


Consultoria

A receita líquida da unidade de Consultoria apresentou retração para R\$ 695 mil no 3T13 (-53,0% vs. 3T12 e -30,6% vs. 2T13), em virtude da redução do número de projetos em andamento para 17 (vs. 24 no 3T12 e 23 no 2T13) e da redução do ticket médio dos projetos para R\$ 41 mil (vs. R\$ 62 mil no 3T12 e R\$ 44 mil no 2T13).

A retração reflete a variabilidade característica do negócio de consultoria e a redução da demanda por projetos de constituição e montagem de novas instituições financeiras.

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



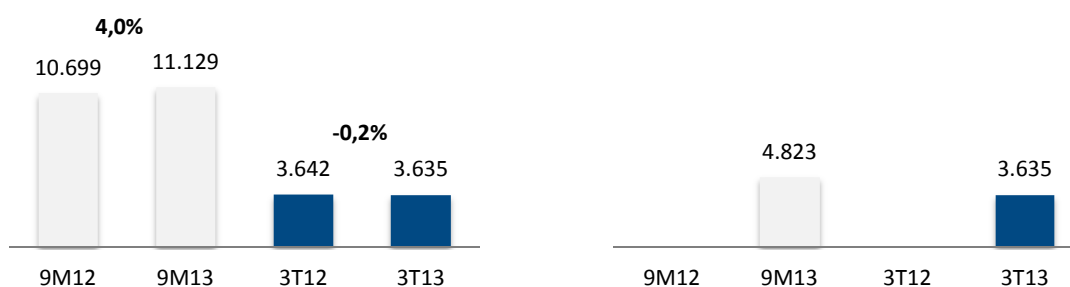
Drive

No 3T13 a receita líquida da Drive alcançou R\$ 3.635 mil (-0,2% vs. 3T12 e -8,2% vs. 2T13), refletindo a estabilidade da base de clientes e das receitas recorrentes da empresa. Lembramos que a partir de junho passamos a considerar na demonstração do resultado da Drive o INSS patronal como redutor da receita bruta, o que causa uma redução de 2,0 % em comparação com os períodos anteriores.

Gráfico 6 – Desempenho da Drive

A – Receita líquida da Drive (R\$ mil)

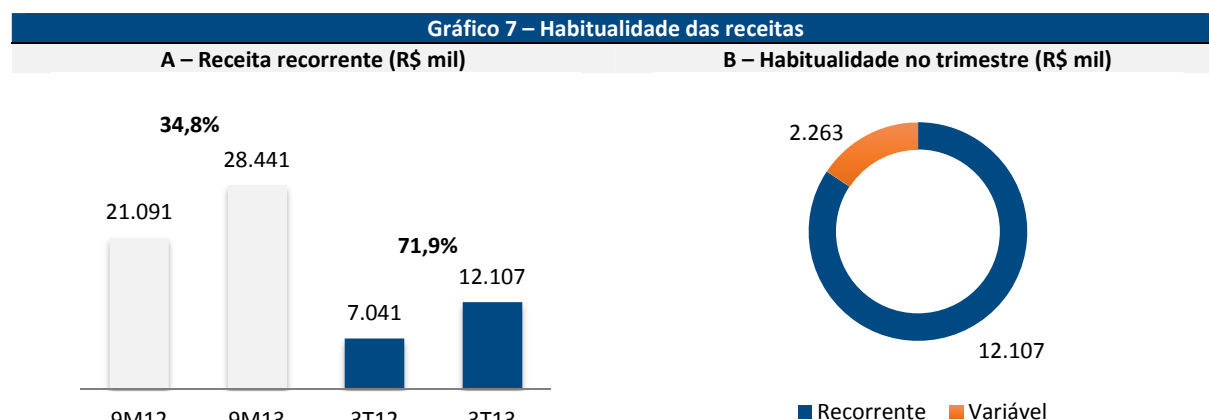
B – Receita líquida consolidada na Companhia (R\$ mil)



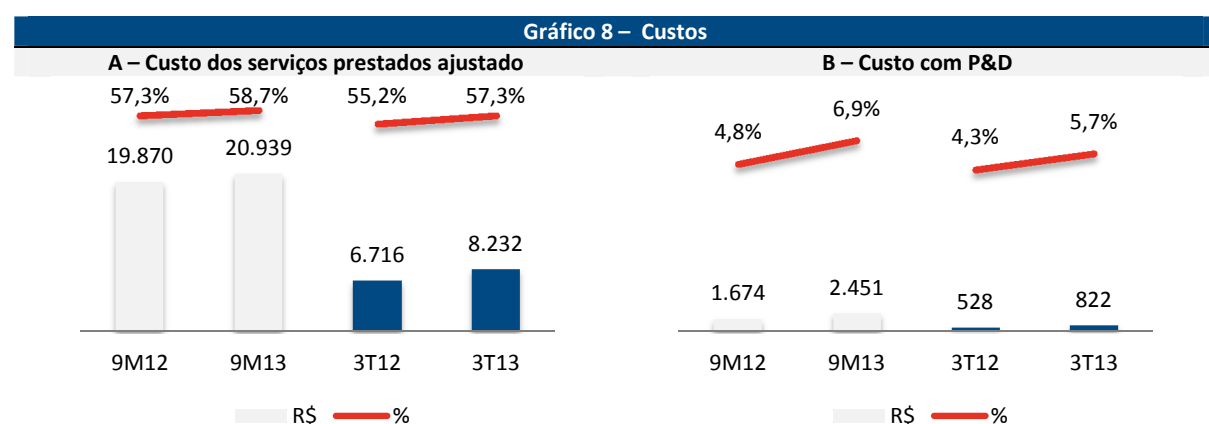
Habitualidade

As receitas recorrentes alcançaram o valor recorde de R\$ 12.107 mil no 3T13 (+71,9% vs. 3T12 e +33,5% vs. 2T13). A expansão obtida no trimestre reflete a continuidade do crescimento das unidades de negócio menos expostas a variações na demanda (Software, Outsourcing e Drive) combinada com a oscilação negativa das unidades mais expostas a

variações na demanda (Serviços e Consultoria). Como resultado, as receitas recorrentes passaram a representar 84,3% do total.



Custos dos serviços prestados e com P&D



O custo dos serviços prestados ajustado alcançou R\$ 8.232 mil no 3T13 (+22,6% vs. 3T12 e +25,9% vs. 2T13). O aumento de R\$ 1.516 mil entre o 3T12 e o 3T13 deveu-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 alcançou R\$ 822 mil no 3T13 (+55,8% vs. 3T12 e -0,8% vs. 2T13) e representou 5,7% da receita líquida no período, em linha com o patamar histórico de 4,0% a 6,0% da receita líquida. Do total do custo com P&D, R\$ 192 mil foram contabilizados na unidade de Software e R\$ 630 mil na unidade de Serviços, por conta dos projetos associados a software.

Com relação ao custo ajustado por unidade de negócios, observamos um aumento na unidade de Software para R\$ 2.030 mil (+34,8% vs. 3T12 e +4,8% vs. 2T13) em virtude da ampliação temporária do quadro de colaboradores realizada no 3T13, necessária para atender a exigências de manutenção de sistemas relacionadas à integração das *clearings* da BM&FBOVESPA.

A unidade de Serviços apresentou custo ajustado de R\$ 1.255 mil no 3T13 (-43,4% vs. 3T12 e -5,9% vs. 2T13), refletindo o efeito da readequação do quadro de colaboradores ao novo patamar de receita.

A elevação do custo ajustado da unidade de Outsourcing para R\$ 3.194 mil no 3T13 (+20,5% vs. 2T13 e + 9,1% vs. 2T13) é consequência do crescimento da receita, conforme explicado anteriormente neste *release*, o que, na opinião de nossa administração, reflete a possibilidade de expansão de margens mesmo em uma unidade com negócios de baixa escalabilidade.

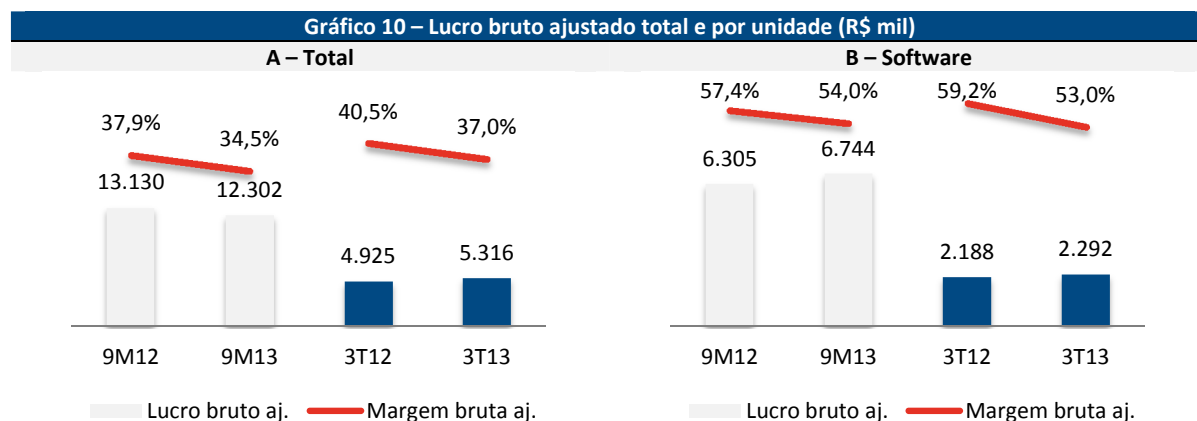
Na unidade de Consultoria, observamos redução substancial do custo ajustado para R\$ 498 mil no 3T13 (-42,6% vs. 3T12 e +5,6% vs. 2T13). Essa redução reflete o redimensionamento da equipe de consultoria, para adequá-la à variabilidade do volume de projetos desta unidade de negócios.

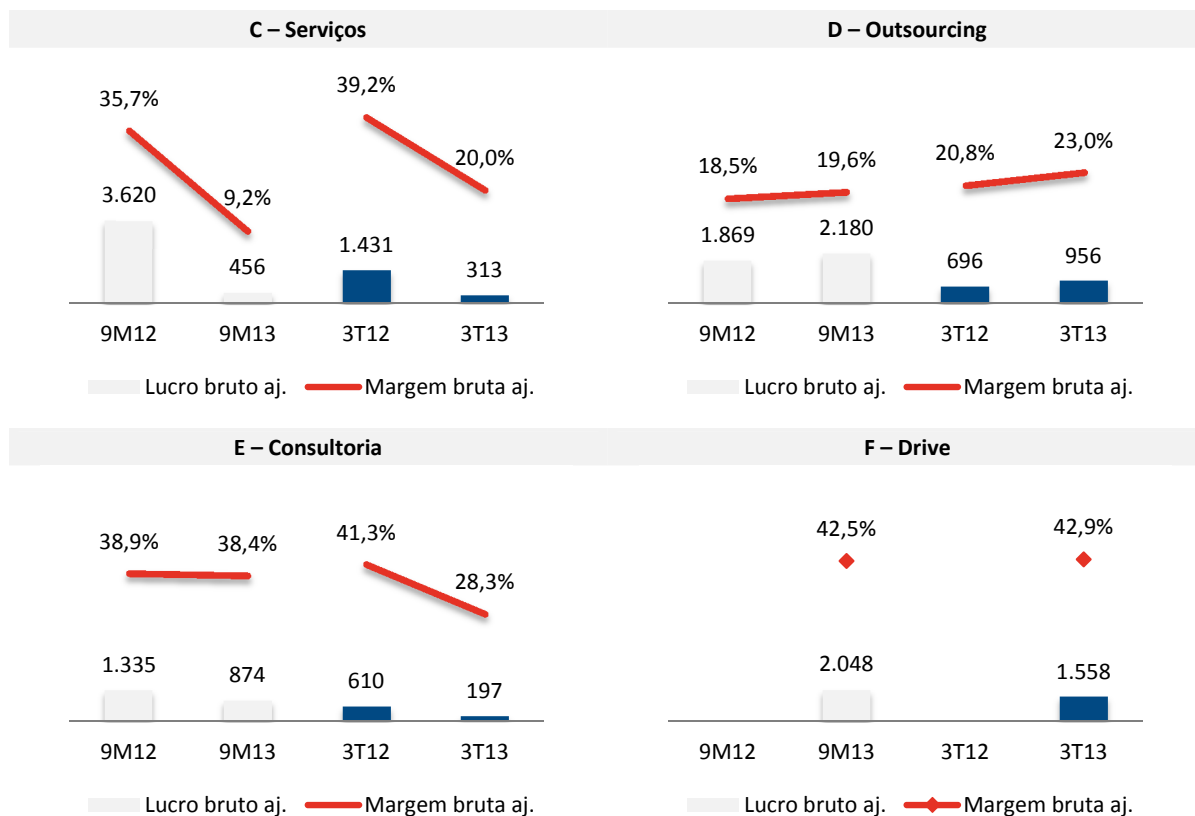
Por fim, no 3T13 consolidamos R\$ 2.077 mil referentes ao custo da Drive em nossos resultados. Temos avançado na integração operacional da Drive e medidas para racionalização do quadro de 129 funcionários existente em junho resultaram na redução de 11 posições até o final do 3T13 e 27 até o final do mês de outubro (22 com as reposições), das quais 17 representavam custos e 5 representavam despesas. Em conjunto com outras economias, essas ações poderão representar uma economia anual de até R\$ 1,2 milhão.

Lucro bruto ajustado

Obtivemos um lucro bruto ajustado de R\$ 5.316 mil no 3T13 (+7,9% vs. 3T12 e +23,4% vs. 2T13), implicando em uma margem bruta ajustada de 37,0% (-3,5 p.p. vs. 3T12 e +0,1 p.p. vs. 2T13), refletindo estabilidade em relação ao trimestre anterior.

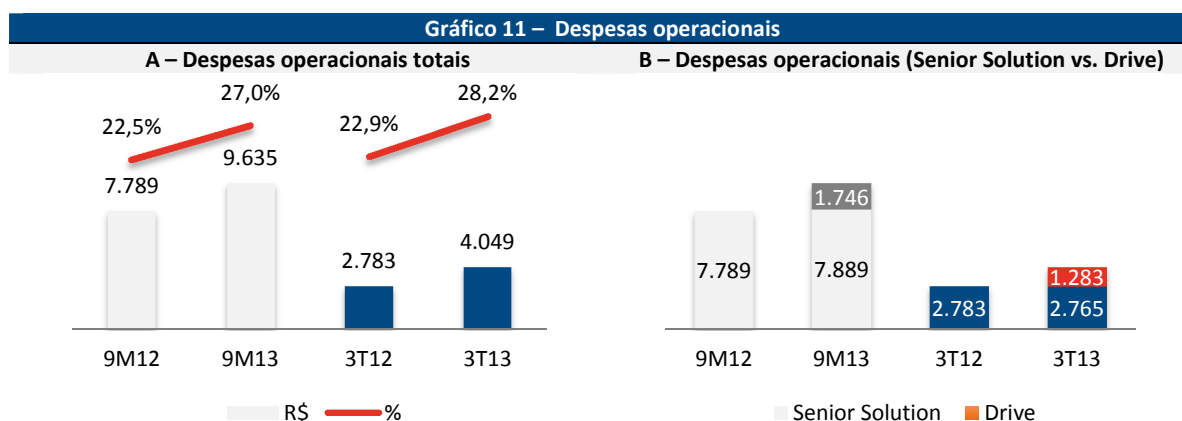
Enfatizamos a importância da consolidação dos resultados da Drive no lucro bruto ajustado do 3T13, uma vez que esta unidade de negócios passou a apresentar a segunda maior contribuição para o resultado consolidado da Companhia (R\$ 1.558 mil), atrás apenas da unidade de Software (R\$ 2.292 mil).





Despesas operacionais

As despesas operacionais alcançaram R\$ 4.049 mil no 3T13 (+45,5% vs. 3T12 e +22,7% vs. 2T13) e representaram 28,2% da receita líquida. Desse valor, R\$ 2.765 mil referem-se à Senior Solution (-0,6% vs. 3T12 e -2,5% vs. 2T13), e refletem os esforços para manter as despesas operacionais sob controle, enquanto que o valor de R\$ 1.283 mil refere-se à Drive.



Dividendos diferenciados

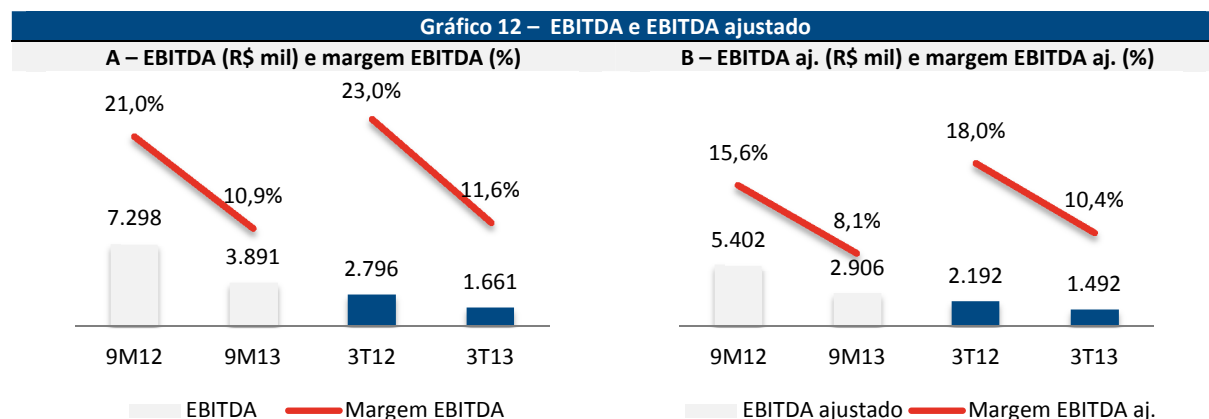
Os dividendos diferenciados pagos aos quotistas minoritários da Controlbanc foram reduzidos para R\$ 169 mil no 3T13 (-72,0% vs. 3T12 e -38,7% vs. 2T13), o que reflete a

continuidade da política de transformação gradual do tipo de relacionamento. Do total dos dividendos diferenciados pagos no 3T13, R\$ 172 mil são atribuíveis aos custos e influenciam o cálculo de todos os indicadores ajustados, sendo que um crédito de R\$ 3 mil é atribuível às despesas operacionais e influenciam o cálculo de indicadores ajustados exceto o lucro bruto ajustado. Nossa administração tem como objetivo encerrar o pagamento desses dividendos diferenciados até o 4T13.

EBITDA e EBITDA ajustado

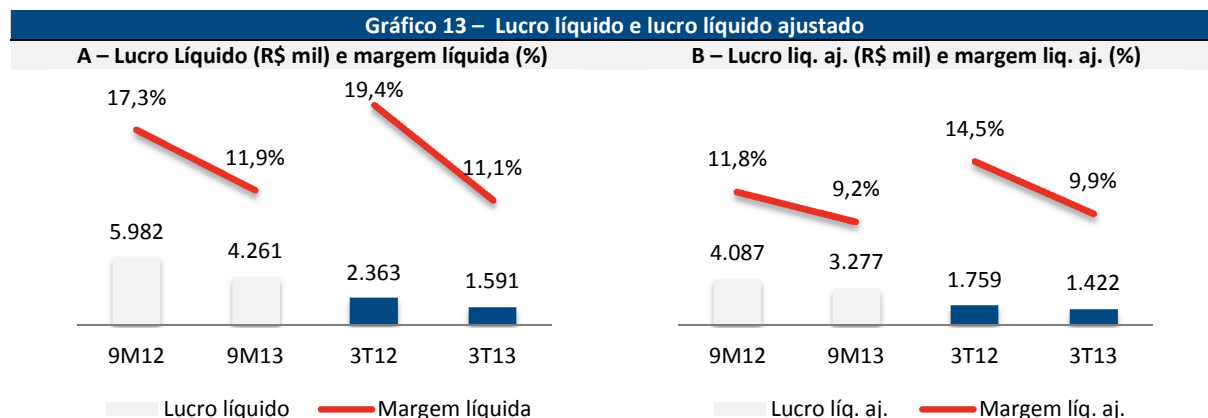
Obtivemos um EBITDA de R\$ 1.661 mil no 3T13. Com o pagamento de R\$ 169 mil a título de dividendos diferenciados, o EBITDA ajustado foi de R\$ 1.492 mil (-31,9% vs. 3T12 e +31,3% vs. 2T13), refletindo mais um trimestre de aumento da lucratividade. O EBITDA ajustado voltou a superar a marca de 10,0% da receita líquida.

O segundo trimestre consecutivo de recuperação da margem EBITDA demonstra que a estratégia de ampliação e readequação da oferta e da base de clientes vem apresentando melhorias consistentes depois de um início de ano desafiador.



Lucro líquido e lucro líquido ajustado

Atingimos um lucro líquido de R\$ 1.591 mil no 3T13. Com o pagamento de R\$ 169 mil a título de dividendos diferenciados, o lucro líquido ajustado alcançou R\$ 1.422 mil (-19,2% vs. 3T12 e -20,9% vs. 2T13), impactado principalmente pela redução no resultado financeiro em R\$ 493 mil.



Endividamento e disponibilidades

O saldo de disponibilidades ao final do 3T13 foi de R\$ 38.885 mil (+R\$ 1.440 mil vs. 2T13), impactado pela captação de R\$ 1.425 mil de financiamento junto ao programa BNDES Prosoft ao custo de TJLP + 1% a.a.. A dívida bruta foi de R\$ 13.230 mil (+R\$ 404 mil vs. 2T13), resultado de uma combinação entre o aumento no endividamento financeiro relacionado à captação mencionada anteriormente (+R\$ 883 mil) e a redução no endividamento relacionado às aquisições (-R\$ 479 mil) decorrente das amortizações realizadas no trimestre.

Nossa administração acredita que o saldo de caixa se mantém no patamar esperado para fazer frente aos investimentos previstos no plano de crescimento por aquisições da Senior Solution, que prevê novas compras nos próximos 2 anos.

Mercado de capitais

Desempenho da ação

Nossas ações fecharam o trimestre ao preço de R\$ 11,60 com valorização de 0,9% em comparação com o preço da oferta pública. Considerando o aumento do capital social aprovado na Reunião do Conselho de Administração de 30/08/2013, o capital social passou a ser representado por 11.787.203 ações ordinárias. Logo, no encerramento do 3T13 a Senior Solution apresentou um valor de mercado de R\$ 136.732 mil.

Formador de mercado

Em 11/10/2013, comunicamos nossos acionistas sobre a contratação da BTG Pactual Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A para atuar como novo formador de mercado das nossas ações. A BTG Pactual Corretora passou a colocar suas ofertas com *spread* máximo de 4% no que se refere à diferença entre os preços de compra e venda, inferior ao *spread* máximo de 5% utilizado no contrato com o antigo formador de mercado. A redução do *spread* máximo reflete o compromisso da administração com a ampliação gradual da liquidez das ações.

Desde então, nossas ações passaram a ter 100% de presença nos pregões possibilitando um aumento da liquidez. O volume médio diário negociado passou de R\$ 14 mil para R\$ 30 mil, enquanto que o número médio diário de negócios passou de 2,8 para 8,0, comparando os últimos 20 pregões de atuação do antigo formador de mercado com os primeiros 20 pregões de atuação do novo formador de mercado.

Eventos recentes

Drive

Integração operacional. No 3T13, avançamos substancialmente na integração operacional da Drive. O número de colaboradores da Drive foi reduzido de 129 ao final de junho, mês da aquisição, para 118 ao final do 2T13 e, posteriormente, para 102 no final de outubro de 2013. Dessas 27 pessoas, 5 serão substituídas durante 4T13.

Outros avanços importantes realizados no 3T13 compreendem (i) a mudança física dos colaboradores da Drive em São Paulo para a sede da Senior Solution, com a consequente devolução do prédio alugado; (ii) a devolução de salas alugadas no escritório do Rio de Janeiro; e (iii) encerramento dos contratos de alguns fornecedores da Drive, além de outras iniciativas que resultaram em economias menos relevantes. Essas ações podem resultar em sua totalidade em uma economia anual de até R\$ 1,2 milhão.

Importante avanço no plano de sucessão. Avançamos no plano de sucessão da Drive que a partir de outubro de 2013 será liderada pelo Sr. Luciano Batista. Os sócios fundadores da Drive continuarão prestando assessoria à empresa.

O Sr. Luciano Batista possui mais de 30 anos de experiência no mercado financeiro e desenvolveu sua carreira no Banco do Brasil e empresas do grupo econômico, incluindo Previ, BB DTVM, BB Fund e BESC DTVM. Também ocupou posições no Conselho de Administração da Telemig Participações, Telpart e Newtel. Seu principal desafio será, além de liderar as atividades comerciais e operacionais da Drive, a expansão dos negócios da Senior Solution no Rio de Janeiro.

Controlbanc

Conclusão do plano de sucessão. Concluímos o plano de sucessão da Controlbanc e a partir de outubro de 2013 as atividades comerciais e operacionais da unidade de Consultoria passaram a ser lideradas pelo Sr. Fausto Ferraz.

O Sr. Fausto desenvolveu sua carreira em multinacionais como ExxonMobil, ABN Amro e Ernst & Young, nesta última atuando como *Senior Manager para Financial Services Advisory*. Já havia integrado o quadro da Controlbanc antes de sua aquisição pela Senior Solution, e retornou à empresa em 2012. Seus principais desafios compreenderão a expansão dos negócios de consultoria e a melhoria do perfil de habitualidade das receitas da unidade.

Os dois sócios fundadores da Controlbanc continuarão prestando assessoria à empresa na prospecção de oportunidades e apoio aos serviços de consultoria. Manifestamos os sinceros agradecimentos aos sócios fundadores da Controlbanc pelos relevantes trabalhos realizados por mais de duas décadas à frente da empresa, levando-a à posição de excelência e destaque em seu mercado de atuação.

Sobre a Senior Solution

Atuamos há mais de 17 anos no mercado brasileiro de tecnologia da informação e somos uma das empresas líderes no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o setor financeiro no Brasil. Somos ainda uma das pioneiras a adotar o conceito de *one-stop-shop* em soluções de tecnologia e processos para o setor financeiro, dispondo de uma ampla gama de produtos e serviços.

Contamos com mais de 180 clientes/ano entre bancos, seguradoras, gestoras de recursos, corretoras, distribuidoras e empresas não financeiras. Estamos presentes em 10 dos 10 maiores bancos comerciais privados com atuação no Brasil e em 5 das 10 maiores seguradoras e em 2 das 3 maiores fundações do país.

Operamos por meio de quatro unidades de negócios. As atividades da unidade de Software compreendem o licenciamento, suporte e manutenção de softwares desenvolvidos por nós. Na unidade de Serviços, realizamos projetos de desenvolvimento de software sob medida para nossos clientes. Nossa unidade de Outsourcing oferece serviços de gestão de sistemas de tecnologia e processos de tecnologia da informação. Por fim, a unidade de Consultoria presta serviços para instituições financeiras em processo de constituição ou em fase de reorganização.

Demonstrações financeiras e indicadores de performance

Balanco Patrimonial Consolidado					
R\$ mil	3T13	3T12	Variação	2T13	Variação
Ativo	77.596	30.850	152%	75.480	3%
Circulante	47.221	15.856	198%	44.673	6%
Disponibilidades	38.885	5.763	575%	37.445	4%
Contas a receber	5.343	6.789	-21%	4.705	14%
Despesas antecipadas	244	74	230%	283	-14%
Impostos a recuperar	1.650	2.682	-38%	1.410	17%
Partes Relacionadas	410	-			
Outros créditos a receber	690	549	26%	829	-17%
Não circulante	30.374	14.994	103%	30.808	-1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	4.828	3.934	23%	5.049	-4%
Imobilizado	1.055	685	54%	1.129	-7%
Intangível	24.491	10.374	136%	24.630	-1%
Passivo e patrimônio líquido	77.595	30.850	152%	75.480	3%
Circulante	10.752	7.149	50%	10.828	-1%
Empréstimos e financiamentos	1.551	1.224	27%	1.525	2%
Fornecedores e prestadores de serviços	485	381	27%	779	-38%
Adiantamento de cliente	45	-		-	
Salários, encargos sociais e provisões trabalhistas	5.286	3.524	50%	4.416	20%
Obrigações tributárias	790	1.461	-46%	1.542	-49%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	764	-		639	20%
Obrigações por aquisição de investimento	1.876	559	236%	1.927	-3%
Não circulante	11.798	8.655	36%	11.437	3%
Empréstimos e financiamentos	4.253	4.606	-8%	3.395	25%
Provisão para contingências	1.994	1.608	24%	2.063	-3%
Obrigações por aquisição de investimento	5.550	2.440	127%	5.979	-7%
Participação minoritária	1	491	-100%	4	-75%
Patrimônio líquido	55.043	14.555	278%	53.212	3%
Capital social	50.560	10.495	382%	50.151	1%
Reserva de capital	763	1.527	-50%	763	0%
Despesas com emissão de ações	1.952	-		(1.953)	-200%
Ajuste de avaliação patrimonial	2.877	3.706	-22%	2.905	-1%
Lucros (Prejuízos) acumulados	2.795	(1.174)	-338%	1.346	108%

Demonstração do Resultado Consolidada

R\$ mil	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	3T13 vs. 3T12	3T13 vs. 2T13	9M13	9M12	9M13 vs. 9M12
Número de clientes	133	134	82	106	95	102	106	40,0%	-0,7%	-	-	-
Software	57	56	55	58	63	67	68	-9,5%	1,8%	-	-	-
Serviços	17	14	14	17	14	17	20	21,4%	21,4%	-	-	-
Outsourcing	25	26	22	23	22	20	21	13,6%	-3,8%	-	-	-
Consultoria	17	23	14	21	24	27	24	-29,2%	-26,1%	-	-	-
Drive	49	45	-	-	-	-	-	-	8,9%	-	-	-
Cross sell	32	30	23	13	28	29	27	14,3%	6,7%	-	-	-
Receita bruta	15.936	12.925	10.645	12.556	13.234	12.803	11.622	20,4%	23,3%	39.506	37.658	4,9%
Software	4.738	4.557	4.388	4.556	3.959	3.739	4.098	19,7%	4,0%	13.683	11.796	16,0%
Serviços	1.747	1.789	1.991	3.528	3.990	3.800	3.299	-56,2%	-2,4%	5.527	11.089	-50,2%
Outsourcing	4.620	4.153	3.628	3.822	3.657	3.880	3.485	26,3%	11,3%	12.401	11.022	12,5%
Consultoria	762	1.097	638	651	1.628	1.384	739	-53,2%	-30,5%	2.497	3.751	-33,4%
Drive	4.069	1.329	-	-	-	-	-	-	206,1%	5.398	-	-
Impostos sobre vendas	(1.566)	(1.250)	(999)	(984)	(1.065)	(1.016)	(902)	47,0%	25,3%	(3.815)	(2.984)	27,9%
Software	(416)	(395)	(374)	(289)	(265)	(254)	(287)	57,1%	5,3%	(1.184)	(806)	47,0%
Serviços	(79)	(185)	(192)	(331)	(341)	(325)	(271)	-47,6%	-3,2%	(556)	(937)	-40,7%
Outsourcing	(471)	(434)	(377)	(326)	(310)	(323)	(288)	51,7%	8,4%	(1.282)	(922)	39,2%
Consultoria	(67)	(95)	(56)	(39)	(149)	(115)	(56)	-55,1%	-29,2%	(218)	(320)	-32,0%
Drive	(433)	(142)	-	-	-	-	-	-	206,1%	(575)	-	-
Receita líquida	14.370	11.675	9.647	11.571	12.168	11.787	10.719	18,1%	23,1%	35.691	34.674	2,9%
Software	4.322	4.162	4.015	4.267	3.694	3.485	3.811	17,0%	3,8%	12.499	10.991	13,7%
Serviços	1.568	1.605	1.799	3.197	3.649	3.475	3.028	-57,0%	-2,3%	4.972	10.152	-51,0%
Associados a swf.	1.276	1.605	1.789	2.157	2.534	2.465	1.391	-49,7%	-20,5%	4.669	6.391	-26,9%
Não associados a swf.	293	0	10	1.040	1.114	1.010	1.637	-73,7%	-	302	3.761	-92,0%
Outsourcing	4.150	3.719	3.251	3.496	3.347	3.557	3.197	24,0%	11,6%	11.119	10.100	10,1%
Consultoria	695	1.002	582	612	1.479	1.269	683	-53,0%	-30,6%	2.279	3.431	-33,6%
Drive	3.635	1.188	-	-	-	-	-	-	206,1%	4.823	-	-
Receita líquida	14.370	11.675	9.647	11.571	12.168	11.787	10.719	18,1%	23,1%	35.691	34.674	2,9%
Recorrente	12.107	9.068	7.265	7.762	7.041	7.042	7.007	71,9%	33,5%	28.441	21.091	34,8%
Variável	2.263	2.606	2.381	3.809	5.127	4.744	3.712	-55,9%	-13,2%	7.251	13.583	-46,6%
Ticket médio líquido	108	87	118	109	128	116	101	-15,6%	24,0%	-	-	-
Software	76	74	73	74	59	52	56	29,3%	2,0%	-	-	-
Serviços	92	115	128	188	261	204	151	-64,6%	-19,5%	-	-	-
Outsourcing	166	143	148	152	152	178	152	9,1%	16,1%	-	-	-
Consultoria	41	44	42	29	62	47	28	-33,7%	-6,2%	-	-	-
Drive	74	26	-	-	-	-	-	-	181,1%	-	-	-

Demonstração do Resultado Consolidada (continuação)

R\$ mil	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	3T13 vs. 3T12	3T13 vs. 2T13	9M13	9M12	9M13 vs. 9M12
Custos ajustados	(9.054)	(7.368)	(6.968)	(7.253)	(7.243)	(7.453)	(6.847)	25,0%	22,9%	(23.390)	(21.544)	8,6%
% da Receita Líquida	63,0%	63,1%	72,2%	62,7%	59,5%	63,2%	63,9%	3,5 p.p.	-0,1 p.p.	65,5%	62,1%	3,4 p.p.
Custo do serv. prest.	8.232	6.539	6.167	6.748	6.716	6.810	6.344	22,6%	25,9%	20.939	19.870	5,4%
% da Receita Líquida	57,3%	56,0%	63,9%	58,3%	55,2%	57,8%	59,2%	2,1 p.p.	1,3 p.p.	58,7%	57,3%	1,4 p.p.
Custo com P&D	(822)	(828)	(801)	(506)	(528)	(643)	(504)	55,8%	-0,8%	(2.451)	(1.674)	46,4%
% da Receita Líquida	5,7%	7,1%	8,3%	4,4%	4,3%	5,5%	4,7%	1,4 p.p.	-1,4 p.p.	6,9%	4,8%	2,0 p.p.
Divid. atribuíveis aos custos	(172)	(210)	(251)	(405)	(385)	(492)	(444)	-55,4%	-18,2%	(633)	(1.321)	-52,1%
Reclassificações	0	(1)	1	22	(88)	13	48	-100,0%	-100,0%	0	(27)	-100,0%
Custos ajustados	(9.054)	(7.368)	(6.968)	(7.253)	(7.243)	(7.453)	(6.847)	25,0%	22,9%	(23.390)	(21.544)	8,6%
% da Receita Líquida	63,0%	63,1%	72,2%	62,7%	59,5%	63,2%	63,9%	3,5 p.p.	-0,1 p.p.	65,5%	62,1%	3,4 p.p.
Software	(2.030)	(1.937)	(1.788)	(1.622)	(1.506)	(1.511)	(1.668)	34,8%	4,8%	(5.755)	(4.686)	22,8%
Serviços	(1.255)	(1.334)	(1.927)	(2.162)	(2.218)	(2.263)	(2.051)	-43,4%	-5,9%	(4.515)	(6.532)	-30,9%
Outsourcing	(3.194)	(2.927)	(2.819)	(2.863)	(2.651)	(2.958)	(2.622)	20,5%	9,1%	(8.939)	(8.231)	8,6%
Consultoria	(498)	(472)	(435)	(606)	(868)	(722)	(505)	-42,6%	5,6%	(1.405)	(2.095)	-33,0%
Drive	(2.077)	(698)	-	-	-	-	-	-	197,4%	(2.775)	-	-
Lucro bruto	5.488	4.518	2.929	4.701	5.399	4.812	4.268	1,7%	21,5%	12.935	14.478	-10,7%
Margem bruta	38,2%	38,7%	30,4%	40,6%	44,4%	40,8%	39,8%	-6,2 p.p.	-0,5 p.p.	36,2%	41,8%	-5,5 p.p.
Lucro bruto ajustado	5.316	4.307	2.679	4.318	4.925	4.333	3.872	7,9%	23,4%	12.302	13.130	-6,3%
Margem bruta ajustada	37,0%	36,9%	27,8%	37,3%	40,5%	36,8%	36,1%	-3,5 p.p.	0,1 p.p.	34,5%	37,9%	-3,4 p.p.
Software	2.292	2.225	2.227	2.645	2.188	1.974	2.142	4,7%	3,0%	6.744	6.305	7,0%
Margem bruta ajustada	53,0%	53,5%	55,5%	62,0%	59,2%	56,6%	56,2%	-6,2 p.p.	-0,4 p.p.	54,0%	57,4%	-3,4 p.p.
Serviços	313	271	(128)	1.035	1.431	1.212	977	-78,1%	15,7%	456	3.620	-87,4%
Margem bruta ajustada	20,0%	16,9%	-7,1%	32,4%	39,2%	34,9%	32,3%	-19,2 p.p.	3,1 p.p.	9,2%	35,7%	-26,5 p.p.
Outsourcing	956	792	432	633	696	599	574	37,4%	20,7%	2.180	1.869	16,6%
Margem bruta ajustada	23,0%	21,3%	13,3%	18,1%	20,8%	16,8%	18,0%	2,2 p.p.	1,7 p.p.	19,6%	18,5%	1,1 p.p.
Consultoria	197	530	147	6	610	548	178	-67,7%	-62,9%	874	1.335	-34,5%
Margem bruta ajustada	28,3%	52,9%	25,3%	0,9%	41,3%	43,1%	26,0%	-12,9 p.p.	-24,6 p.p.	38,4%	38,9%	-0,6 p.p.
Drive	1.558	489	-	-	-	-	-	-	218,5%	2.048	-	-
Margem bruta ajustada	42,9%	41,2%	-	-	-	-	-	-	1,7 p.p.	42,5%	-	-

Demonstração do Resultado Consolidada (continuação)

R\$ mil	3T13	2T13	1T13	4T12	3T12	2T12	1T12	3T13 vs. 3T12	3T13 vs. 2T13	9M13	9M12	9M13 vs. 9M12
Despesas operacionais	(4.049)	(3.300)	(2.287)	(3.090)	(2.783)	(2.640)	(2.366)	45,5%	22,7%	(9.635)	(7.789)	23,7%
% da Receita Líquida	28,2%	28,3%	23,7%	26,7%	22,9%	22,4%	22,1%	5,3 p.p.	-0,1 p.p.	27,0%	22,5%	4,5 p.p.
Publicidade e prop.	(64)	(68)	(22)	(12)	(20)	(110)	(22)	213,8%	-5,9%	(153)	(152)	0,8%
Gerais e administrativas	(3.763)	(3.042)	(2.085)	(2.898)	(2.582)	(2.346)	(2.100)	45,7%	23,7%	(8.891)	(7.028)	26,5%
Depreciação e amort.	(222)	(190)	(180)	(180)	(181)	(184)	(244)	22,8%	16,7%	(592)	(609)	-2,8%
Outras	0	0	0	0	0	0	0	-100,0%	-	0	(1)	-100,0%
Despesas operacionais	(4.049)	(3.300)	(2.287)	(3.090)	(2.783)	(2.640)	(2.366)	45,5%	22,7%	(9.635)	(7.789)	23,7%
Senior Solution	(2.765)	(2.838)	(2.287)	(3.090)	(2.783)	(2.640)	(2.366)	-0,6%	-2,5%	(7.889)	(7.789)	1,3%
Drive	(1.283)	(462)	0	0	0	0	0	-	177,6%	(1.746)	0	-
EBITDA	1.661	1.408	822	1.791	2.796	2.356	2.146	-40,6%	18,0%	3.891	7.298	-46,7%
Margem EBITDA	11,6%	12,1%	8,5%	15,5%	23,0%	20,0%	20,0%	-11,4 p.p.	-0,5 p.p.	10,9%	21,0%	-10,1 p.p.
Resultado financeiro	791	1.274	(55)	(89)	174	160	(139)	354,0%	-37,9%	2.010	195	931,5%
Receitas financeiras	1.039	1.444	401	270	379	526	53	174,0%	-28,1%	2.884	959	200,8%
Despesas financeiras	(248)	(171)	(456)	(360)	(205)	(366)	(193)	20,9%	45,4%	(874)	(764)	14,4%
EBT	2.230	2.491	587	1.522	2.790	2.332	1.762	-20,1%	-10,5%	5.309	6.884	-22,9%
IR e CSLL	(638)	(409)	(54)	(1.588)	(383)	(192)	(290)	66,5%	56,1%	(1.101)	(865)	27,3%
Corrente	(292)	(256)	(35)	(1.447)	(313)	(399)	(220)	-6,8%	14,2%	(583)	(932)	-37,4%
Diferido	(346)	(153)	(18)	(142)	(70)	207	(70)	394,6%	126,2%	(518)	67	-874,1%
Resultado após o IR e CSLL	1.592	2.082	534	-66	2.406	2.140	1.473	-33,8%	-23,6%	4.208	6.018	-30,1%
Participação minoritária	(1)	(13)	67	105	-43	20	-13	-97,5%	-91,6%	54	(36)	-247,9%
Lucro líquido	1.591	2.070	601	39	2.363	2.160	1.459	-32,7%	-23,1%	4.261	5.982	-28,8%
Margem líquida	11,1%	17,7%	6,2%	0,3%	19,4%	18,3%	13,6%	-8,4 p.p.	-6,7 p.p.	11,9%	17,3%	-5,3 p.p.
Dividendos diferenciados	(169)	(272)	(544)	(483)	(604)	(631)	(661)	-72,0%	-37,8%	(985)	(1.895)	-48,1%
Atribuíveis aos custos	(172)	(210)	(251)	(405)	(385)	(492)	(444)	-55,4%	-18,2%	(633)	(1.321)	-52,1%
Atribuíveis às despesas	3	(62)	(293)	(78)	(218)	(139)	(217)	-101,3%	-104,6%	(352)	(574)	-38,8%
EBITDA ajustado	1.492	1.136	278	1.308	2.192	1.725	1.485	-31,9%	31,3%	2.906	5.402	-46,2%
Margem EBITDA ajustada	10,4%	9,7%	2,9%	11,3%	18,0%	14,6%	13,9%	-7,6 p.p.	0,7 p.p.	8,1%	15,6%	-7,4 p.p.
Lucro líquido ajustado	1.422	1.798	57	-445	1.759	1.529	799	-19,2%	-20,9%	3.277	4.087	-19,8%
Margem líquida ajustada	9,9%	15,4%	0,6%	-3,8%	14,5%	13,0%	7,5%	-4,6 p.p.	-5,5 p.p.	9,2%	11,8%	-2,6 p.p.