

1T12: EXPANSÃO DE MARGEM

26,2% DE MARGEM EBITDA (+280p.b. vs. 1T11)

+22,7% DE RECEITA DE SERVIÇOS

R\$49,920 MILHÕES DE LUCRO LÍQUIDO (+48,7% vs. 1T11)



TOTVS

São Paulo, 25 de Abril de 2012 - A TOTVS S.A. (BM&FBOVESPA: TOTS3), líder na atividade de desenvolvimento e comercialização de software de gestão empresarial integrada e na prestação de serviços relacionados no Brasil e na América Latina, anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2012 (1T12). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia foram elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

Destaques do Período

- Receita Líquida:** R\$351,085 milhões (+15,1% vs. 1T11 e +4,8% vs. 4T11).
- Taxas de Licenciamento:** R\$92,190 milhões (+6,5% vs. 1T11 e +14,7% vs. 4T11).
- Corporativo:** Licenças incrementais de R\$19,200 milhões (+3,1% vs. 1T11), maior montante na história do modelo corporativo.
- Receita de Serviços:** R\$110,564 milhões (+22,7% vs. 1T11 e -1,1% vs. 4T11), melhor desempenho de serviços em um primeiro trimestre.
- Receita de Manutenção:** R\$177,394 milhões (+16,9% vs. 1T11 e +3,4% vs. 4T11).
- Custos e Despesas Operacionais:** R\$258,950 milhões (+10,8% vs. 1T11 e +4,4% vs. 4T11).
- EBITDA:** R\$92,135 milhões (+29,1 vs. 1T11 e +5,8% vs. 4T11).
- Margem EBITDA:** 26,2% de Margem Consolidada (+280p.b. vs. 1T11 e +20p.b. vs. 4T11).
- Lucro Líquido:** R\$49,920 milhões no 1T12 (+48,7% vs. 1T11 e -16,8% vs. 4T11).
- Market Share:** Estudo do Gartner indica **crescimento de 2,4 pontos percentuais de participação** no mercado total de ERP do Brasil em 2011.

Contatos de R.I.

Alexandre Dinkelmann

Vice-Presidente Financeiro e de Estratégia e Diretor de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: (11) 2099-7105 / 7097

ri@totvs.com

Teleconferências

Quinta-feira, 26/04/2012

Português

10h30 (Brasília)

Webcast: www.totvs.com/ri

Tel: +55 (11) 3127-4971

Código de acesso: TOTVS

Replay: +55 (11) 3127-4999

(código de acesso: 20688551), disponível até 02/05/12 ou no website:

www.totvs.com/ri

Inglês

12h00 (Brasília)

Webcast: www.totvs.com/ir

Tel: +1 (412) 317-6776

Código de acesso: TOTVS

Replay: +1 (412) 317-0088

(código de acesso: 10012175), disponível até 02/05/12, ou no website:

www.totvs.com/ir

Destaques Financeiros Consolidados

(em R\$ mil)	1T12	1T11	Varição (1T12/1T11)	4T11	Varição (1T12/4T11)
Receita Líquida	351.085	305.018	15,1%	335.066	4,8%
EBITDA	92.135	71.351	29,1%	87.052	5,8%
Margem EBITDA	26,2%	23,4%	280 pb	26,0%	20 pb
Lucro Líquido	49.920	33.563	48,7%	60.030	-16,8%

Eventos Recentes

Eleição do Conselho de Administração

A Assembleia Geral Ordinária realizada em 21 de março de 2012 na sede da Companhia aprovou a nova composição do Conselho de Administração para os próximos dois anos, reelegendo ao cargo de membro do conselho o senhor Laércio Cosentino, fundador e CEO da Companhia, e os seguintes membros independentes: Marília Rocca, Pedro Luiz Passos, Sérgio Földes Guimarães e Pedro Moreira Salles. Na mesma assembleia, também foram eleitos como novos membros independentes os senhores Luis Carlos Fernandes Afonso e Germán Pasquale Quiroga Vilardo.

O mini currículo de cada membro do conselho encontra-se disponível no website da Companhia (www.totvs.com/ri).

Plano Brasil Maior

A Lei 12.546 de 14 de Dezembro de 2011 instituiu o chamado “projeto piloto” de desoneração da folha de pagamento e estabeleceu que, entre Abril de 2012 e Dezembro de 2014, a contribuição previdenciária deixasse de representar 20% da folha de pagamento e passasse a representar 2,5% da receita bruta associada a TI, excluída dos cancelamentos e dos descontos incondicionais.

Em 3 de Abril de 2012, o Governo Federal publicou a Medida Provisória 563, alterando o percentual da contribuição previdenciária estabelecido pela Lei 12.546, passando de 2,5% para 2,0% da receita bruta da Companhia, excluída dos cancelamentos e dos descontos incondicionais, a partir de Agosto de 2012.

TV Digital (TQTV D)

Em 13 de março de 2012, foi publicada no Diário Oficial da União a Portaria Interministerial que estabeleceu percentual mínimo, a partir de 2013, para que os televisores com tela de plasma produzidos na Zona Franca de Manaus incorporem a capacidade de executar aplicações interativas de acordo com o padrão brasileiro de TV Digital (Ginga). Para 2013 o percentual é de 75%, elevando-se para 90% a partir de 2014.

A referida portaria ainda estabeleceu que aqueles televisores produzidos entre Julho e Dezembro de 2012 poderão ser computados para o atingimento de 75% em 2013, desde que ao menos 60% dos televisores produzidos em 2013 sejam capazes de executar aplicações interativas.

A Companhia entende que essa medida tende a contribuir para ampliação da base instalada de televisores com o padrão Ginga, o que pode incentivar a disponibilização de conteúdo interativo pelo sinal de TV aberta.

BRASIL MAIOR

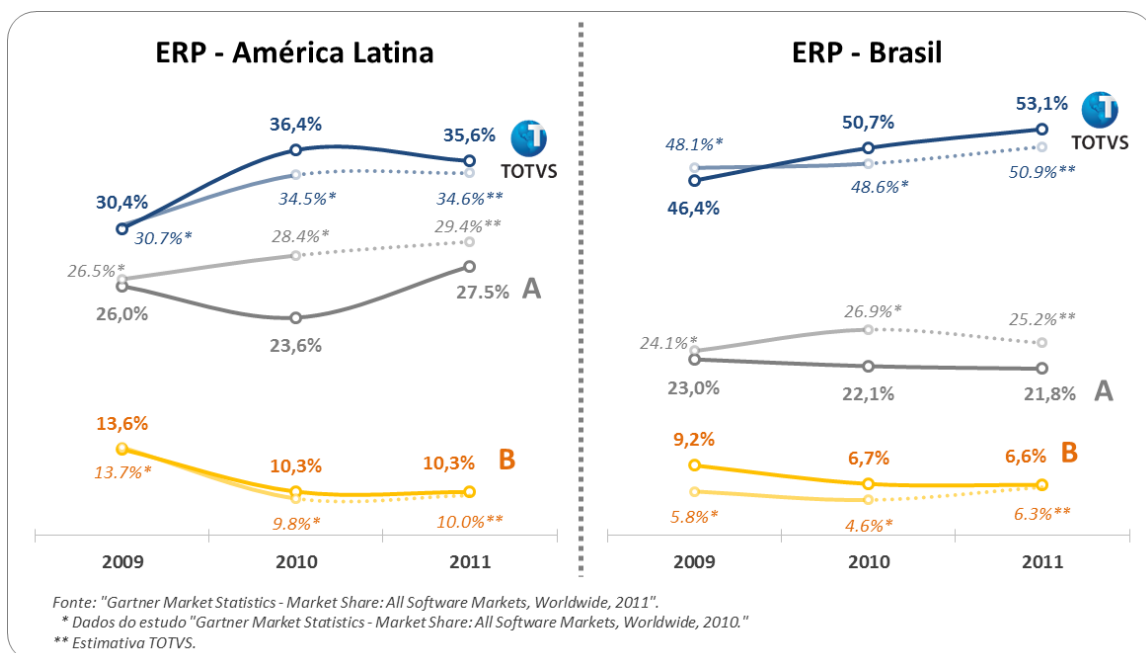
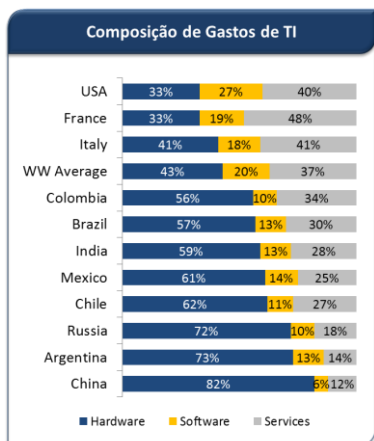
Market Update

Participação e Perspectivas no Mercado de ERP

Como líder de mercado, a TOTVS encontra-se bem posicionada para capturar o alto **potencial de crescimento do mercado brasileiro e latino-americano de ERP**, dada a baixa penetração do mercado, o potencial de crescimento econômico da região, a maior demanda de TI por empresas de todos os portes nessa região, e evolução do *mix* de gastos com TI.

A **penetração do mercado de ERP para médias e pequenas no Brasil foi estimada pelo instituto Gartner entre 12% e 15% em seu estudo "SWOT: Totvs, Enterprise Application Software, Worldwide, 2010"**. Já o potencial de aumento de demanda por TI pode ser observado no estudo intitulado *"Worldwide Black Book Query Tool, Version 4, 2010"*, do instituto IDC, que apresenta a **participação de software na composição dos gastos de TI no Brasil e nos principais países da América Latina em aproximadamente 13%**, enquanto que **em economias mais maduras, como os Estados Unidos, essa participação está em 27%**, conforme gráfico ao lado.

No 1T12, o instituto Gartner divulgou o estudo anual *"All Software Markets, Worldwide, 2011"*, o qual apresenta **crescimento de 2,4 pontos percentuais de participação da TOTVS no mercado de ERP do Brasil** (incluindo empresas de todos os portes), totalizando participação de 53,1%. No entanto, quando comparado ao mesmo estudo de 2010, percebe-se que **as participações de mercado de anos anteriores foram modificadas**, principalmente a participação do *player "A"* em de 2010 (como demonstrado no gráfico abaixo).



Mudanças retroativas de informações prejudicam a comparabilidade. As participações informadas nos estudos anteriores condiziam com informações públicas disponibilizadas ao mercado pelos players, que em sua maioria são companhias abertas. As novas informações disponibilizadas aos institutos referentes a períodos anteriores não condizem com as informações publicadas por alguns players.

A TOTVS estima que sua **participação no mercado total de ERP Brasil cresceu 2,3 pontos percentuais entre 2010 e 2011, passando de 48,6% para 50,9%**. A mesma análise realizada **para o mercado total de ERP da América Latina indica participação estável de mercado da TOTVS em 34,6%**.

1 “Em que fase sua empresa está?”

Com essa pergunta, a TOTVS lançou sua nova campanha publicitária em 18 de Março de 2012, na qual busca demonstrar que a Companhia tem uma **solução apropriada para empresas em diferentes fases**, seja a empresa pequena, média ou grande.

A campanha aborda cada um dos segmentos nos quais a empresa tem maior foco de atuação (Agronegócio, Construção e Projetos, Distribuição e Logística, Educacional, Financial Services, Saúde, Jurídico, Manufatura, Varejo e Serviços) mostrando que, para diferentes segmentos em que atua, a **TOTVS tem soluções para diferentes tamanhos de empresa**.

1 Mercado internacional

A Companhia entende que a expansão internacional é uma iniciativa estratégica que impacta positivamente seu posicionamento de longo prazo no Brasil principalmente pelo número crescente de empresas brasileiras com operações fora do Brasil.

A expansão internacional também visa cumprir um dos principais objetivos estratégicos definidos pela Companhia para sua quinta fase de desenvolvimento, que é tornar a TOTVS uma referência global. Para a TOTVS, ser uma referência global:

- **significa ser lembrada por quem chega ao Brasil e por quem expande suas fronteiras além do Brasil**, provendo soluções para países escolhidos em um *roadmap* de expansão.
- significa ser reconhecida em várias partes do mundo.
- **não significa ter que estar presente nos 5 continentes.**
- **não significa diminuir a atenção sobre** as inúmeras oportunidades de negócio no **nosso core business no Brasil**. Nesse sentido, **o Brasil continuará sendo o pilar da estratégia** de crescimento e aumento de rentabilidade da Companhia nos próximos anos.

As operações no mercado internacional tem o objetivo de apresentar crescimento e rentabilidade sustentáveis no longo prazo. Para tanto, a TOTVS direcionou seus esforços para:

- **revisão** dos processos internos e **das estruturas organizacionais e de reporte** dessas operações.
- franqueamento da operação de Portugal e das operações de Guadalajara e Monterrey no México (como já anunciado no trimestre anterior).
- suspensão das ações iniciadas para a entrada nos mercados da Austrália e da Índia.
- **foco inicial da expansão internacional na América Latina**, consolidando as ofertas de produtos e serviços em alguns verticais, com **ênfase no mercado-alvo de pequenas e médias empresas (PME)**.
- busca de parcerias com empresas implementadoras de software e novos canais, de forma a **reforçar e ampliar a capilaridade** nesses mercados, **com adequada estrutura de custos**.

Os primeiros resultados desses esforços podem ser observados na redução do impacto negativo das operações do mercado internacional, conforme demonstrado no tópico “EBITDA” da seção “Desempenho Financeiro”.

A Companhia espera que as **operações internacionais**: (i) **representem entre 3% e 5%** de seu faturamento total **em 2016**; e (ii) **atinjam o ponto de equilíbrio**, medido pelo EBITDA, no **segundo semestre de 2014**.

Desempenho Operacional

Desempenho Operacional (Taxa de Licenciamento)	Variação			Variação	
	1T12	1T11	(1T12/1T11)	4T11	(1T12/4T11)
Número total de vendas realizadas	5.276	5.290	-0,3%	4.167	26,6%
Clientes Novos adicionados	840	654	28,4%	748	12,3%
Número de vendas a Clientes da Base	4.436	4.636	-4,3%	3.419	29,7%
Valor médio (R\$) / Cliente	16.459	15.604	5,5%	17.215	-4,4%
Valor médio (R\$) / Clientes Novos	20.255	31.710	-36,1%	32.214	-37,1%
Valor médio (R\$) / Clientes da Base	15.740	13.331	18,1%	13.934	13,0%
Licença Incremental - Modelo Corporativo (R\$ mil) *	19.200	18.629	3,1%	-	-

* No 1T11, a Companhia informou equivocadamente R\$29,5 milhões, montante que englobou as manutenções dos clientes sob o modelo corporativo.

O modelo corporativo contribui para a redução dos efeitos negativos da sazonalidade do setor de TI no 1T, especialmente sobre as vendas a clientes da base, quando é realizada a **cobrança anual de licença incremental do modelo corporativo**. Essa cobrança é calculada com base no crescimento real de cada cliente no ano anterior, medido por meio de seu faturamento ou outra métrica não financeira previamente definida em contrato.

No 1T12, a **licença incremental do modelo corporativo representou 27,5% do total de receitas de taxas de licenciamento junto a clientes da base, ante 30,1% no 1T11**, totalizando R\$19,200 milhões, crescimento de 3,1% sobre os R\$18,629 milhões do 1T11, que por sua vez havia representado 41,4% de crescimento sobre o 1T10. Essa taxa reforça a tese de crescimento mais acelerado das empresas médias e pequenas, principalmente quando considerado o contexto macroeconômico (Crescimento do PIB de +7,5% em 2010 vs. +2,7% em 2011), uma vez que os clientes sob o modelo corporativo, na sua maioria pequenas e médias empresas, crescem em ritmo superior à média geral da economia.

Neste trimestre, a Companhia **adicionou 840 clientes novos, crescimento de 28,4% sobre o 1T11** e de 12,3% sobre o 4T11. O ticket médio de clientes novos apresentou decréscimo de 36,1% sobre 1T11 e de 37,1% sobre o 4T11. **A oscilação do número de clientes novos e do ticket médio do 1T12 é resultado principalmente do crescimento de vendas de soluções "TOTVS Série 1" a clientes de pequeno porte (microempresas). Desconsideradas as vendas de soluções Série 1, o ticket médio a novos clientes é de R\$39,060 mil, o que representa crescimento de 23,5% e de 16,2% sobre os ticket médios do 1T11 o 4T11 respectivamente, calculados nas mesmas bases.**

A ampliação das vendas de soluções Série 1 é parte da estratégia da Companhia, que manterá seu foco no mercado de pequenas e médias empresas. A Companhia buscará prover os dados sobre as vendas de soluções Série 1 separadamente em trimestres futuros.

Desempenho Financeiro

Composição da Receita Bruta de Serviços e Vendas (em R\$ mil)	Variação			Variação	
	1T12	1T11	(1T12/1T11)	4T11	(1T12/4T11)
Taxas de Licenciamento	92.190	86.539	6,5%	80.394	14,7%
Serviços	110.564	90.135	22,7%	111.810	-1,1%
Manutenção	177.394	151.714	16,9%	171.552	3,4%
Total da Receita Bruta de Serviços e Vendas	380.148	328.388	15,8%	363.756	4,5%
Receita Líquida de Serviços e Vendas	351.085	305.018	15,1%	335.066	4,8%

1 Receita Bruta e Líquida

A receita bruta totalizou R\$380,148 milhões no 1T12, crescimento de 15,8% sobre o 1T11, com destaque para receita de serviços e manutenção, que representaram respectivamente 29,1% e 46,7% da receita bruta total. Entre o 4T11 e o 1T12, a receita bruta cresceu 4,5%, tendo como destaque a receita de taxas de licenciamento, com 14,7%.

A receita líquida apresentou comportamento em linha com o da receita bruta no período, tendo crescido 15,1% sobre o 1T12 e 4,8% sobre o 4T11. A seguir temos os comentários sobre cada linha de receita bruta.

1 Receita de Taxas de Licenciamento

No 1T12, a receita de taxas de licenciamento apresentou crescimento de 6,5% sobre os R\$86,539 milhões do mesmo período de 2011, totalizando R\$92,190 milhões, o maior valor já registrado em um primeiro trimestre. Quando comparado aos R\$80,394 milhões do 4T11, o crescimento foi de 14,7%, mesmo crescimento obtido entre o 1T11 e o 4T10. Esse crescimento do 1T sobre o 4T deve-se principalmente às vendas a clientes da base sob o modelo corporativo, como comentado na seção “Desempenho Operacional”.

1 Receita de Serviços

A receita de serviços do trimestre totalizou R\$110,564 milhões, 22,7% acima da receita obtida no 1T11. O crescimento desta linha está diretamente ligado à execução dos serviços de consultoria de gestão, BPO e de hospedagem de soluções, bem como o aumento de eficiência na execução dos serviços de implementação de software, também comentado na seção “Custo dos Serviços e Vendas”.

Parte dessa maior eficiência nos serviços de implementação de software pode ser notada na redução da sazonalidade negativa do início de ano (1T vs. 4T), uma vez que esse tipo de serviço decresceu 1,1% entre o 4T11 e o 1T12, ante um decréscimo de 8,3% entre o 4T10 e o 1T11, mesmo tendo o mesmo número de dias úteis no 1T11 e 1T12.

Os demais serviços não relacionados diretamente à implementação de software representaram aproximadamente 32,3% da receita total de serviços do período, ante 29,7% do 1T11. No trimestre, a operação de TV Digital gerou receitas de serviços de aproximadamente R\$ 1,5 milhão contra R\$0,6 milhão do 1T11.

T Receita de Manutenção

A receita de manutenção totalizou R\$177,394 milhões no 1T12, crescimento de 16,9% sobre os R\$151,714 milhões do 1T11 e crescimento de 3,4% sobre os R\$171,552 milhões do 4T11.

O crescimento da receita de manutenção resulta principalmente das vendas de licenças realizadas em trimestres anteriores e pela retenção dos contratos de manutenção, que são sujeitos ao reajuste anual, com base em índices de inflação pré-definidos, que na maioria dos casos é o IGP-M.

T Custos e Despesas Operacionais

Custos e Despesas Operacionais (Em R\$ mil)	1T12	1T11	Varição (1T12/1T11)	4T11	Varição (1T12/4T11)
Custo das Taxas de Licenciamento	(11.486)	(9.918)	15,8%	(13.782)	-16,7%
Custo dos Serviços e Vendas	(102.157)	(88.158)	15,9%	(96.625)	5,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(45.018)	(42.651)	5,5%	(43.736)	2,9%
Despesas de Propaganda	(5.855)	(4.081)	43,5%	(7.388)	-20,7%
Despesas de Vendas	(21.027)	(20.390)	3,1%	(21.321)	-1,4%
Despesas com Comissões	(35.292)	(34.133)	3,4%	(29.844)	18,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(20.540)	(19.136)	7,3%	(21.168)	-3,0%
Honorários da Administração	(12.249)	(9.313)	31,5%	(8.298)	47,6%
Provisão p/ Créditos de Liq. Duvidosa	(5.389)	(5.850)	-7,9%	(3.143)	71,5%
Outras Receitas (Despesas)	63	(37)	-270,3%	(2.709)	-102,3%
Subtotal	(258.950)	(233.667)	10,8%	(248.014)	4,4%
Depreciação e Amortização	(21.124)	(19.806)	6,7%	(20.673)	2,2%
Total de Custos e Despesas Operacionais	(280.074)	(253.473)	10,5%	(268.687)	4,2%
Receita Líquida	351.085	305.018	15,1%	335.066	4,8%

O total de custos e despesas operacionais (excluídas a depreciação e amortização) cresceu 10,8% entre o 1T12 e o 1T11, o que representa 4,3 pontos percentuais abaixo do crescimento da receita líquida no período. Entre o 1T12 e o 4T11, os custos e despesas operacionais cresceram 4,2%, 0,6 pontos percentuais abaixo do crescimento de receita líquida no período.

A convenção coletiva de São Paulo, que definiu reajustes salariais de 7,5%, para a data-base de 1º de Janeiro influenciou o crescimento da maioria das linhas de custos e despesas descritas abaixo, uma vez que aproximadamente 50% da folha de pagamento da Companhia está concentrada nesta região.

T Custo das Taxas de Licenciamento

No 1T12, esta linha de custo apresentou crescimento de 15,8% sobre o 1T11, totalizando R\$11,486 milhões, resultado do aumento das vendas de licenças de soluções TOTVS, com soluções de terceiros embarcadas, e da revenda de soluções de terceiros. Quando comparado ao 4T11, essa linha apresentou decréscimo de 16,7%, dado que naquele período esta linha foi principalmente impactada por custos adicionais relativos a royalties de soluções utilizadas na plataforma de TV Digital.

A partir deste trimestre, alguns custos com soluções de terceiros desenvolvidas na tecnologia TOTVS e embarcadas em nossas soluções, que anteriormente eram classificados como comissões passaram a ser reconhecidos como custo de taxas de licenciamento. Prezando pela comparabilidade, a Companhia reclassificou esses custos de períodos anteriores para a linha de custo das taxas de licenciamento.

1 **Custo dos Serviços e Vendas**

O custo dos serviços e vendas totalizou R\$102,157 milhões, apresentando crescimento de 15,9% sobre o 1T11, percentual inferior ao crescimento de 22,7% da receita bruta de serviços no mesmo período, resultado das ações para aumento da eficiência dos serviços de implementação de software, ainda em curso, e do crescimento mais acelerado dos demais serviços não diretamente ligados à implementação de software, que agregam maior margem.

Na comparação com 4T11, o custo dos serviços e vendas cresceu 5,7%, frente ao decréscimo de 1,1% de receita bruta de serviços no período. O crescimento dos custos acima da receita neste período é esperado, dada a convenção coletiva mencionada na seção “Custos e Despesas Operacionais”.

1 **Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)**

As despesas com P&D cresceram 5,5%, somando R\$45,018 milhões no 1T12, contra R\$42,651 milhões no 1T11. Este crescimento abaixo do crescimento da receita líquida da Companhia provocou uma diluição de 1,2 pontos percentuais desta rubrica em relação à receita líquida, passando de 14,0% da receita líquida, no 1T11, para 12,8%, no 1T12. Entre o 1T12 e o 4T11, as despesas com P&D foram diluídas em 0,2 pontos percentuais da receita líquida total.

Neste trimestre os investimentos em P&D no projeto de TV Digital totalizam aproximadamente R\$1,9 milhão. Desconsiderando tais investimentos, o P&D representou 12,1% da receita líquida da Companhia.

1 **Despesas com Propaganda**

Com os investimentos na nova campanha publicitária (vide seção “Market Update”), as despesas com propaganda do trimestre somaram R\$5,855 milhões, crescimento de 43,5% em relação ao 1T11, representando 1,7% da receita líquida da Companhia, em linha com o patamar histórico desta rubrica no primeiro trimestre.

1 **Despesas de Vendas**

As despesas com vendas totalizaram R\$21,027 milhões no 1T12, aumento de 3,1% sobre o 1T11 e redução de 1,4% sobre o 4T11. Como percentual da receita líquida, essas despesas representaram 6,7% no 1T11, 6,4% no 4T11 e 6,0% no 1T12. Essa redução reflete os esforços da Administração para elevar a eficiência e adequar a estrutura própria de vendas.

T Despesas com Comissões

As despesas com comissões cresceram 3,4%, totalizando R\$35,292 milhões, representando 10,1% da receita líquida do 1T12, contra 11,2% do 1T11. As variações trimestrais das despesas com comissões como percentual da receita líquida refletem o *mix* de vendas entre os canais de distribuição (próprios e franquias) em cada período.

T Despesas Gerais e Administrativas

No 1T12, as despesas gerais e administrativas (DGA) cresceram 7,3% sobre o mesmo período do ano anterior, totalizando R\$20,540 milhões. Esta linha de despesa é fortemente influenciada pelo acordo coletivo mencionado na seção “Custos e Despesas Operacionais”, pois grande parte da estrutura administrativa da Companhia está baseada na cidade de São Paulo. Na comparação com os R\$21,168 milhões do 4T11, DGA decresceu 3,0%, principalmente por conta da redução de estrutura das unidades próprias no mercado internacional, comentadas no 4T11.

T Honorários da Administração

Os honorários da administração totalizaram R\$12,249 milhões no 1T12, aumento de 31,5% sobre os R\$9,313 milhões do 1T11. Este crescimento é reflexo das flutuações na remuneração variável mensal dos executivos, pelo atingimento proporcional das metas financeiras e não financeiras individuais dos executivos e das metas gerais da Companhia para o período, que resultou em uma provisão para bônus de R\$3,624 milhões no 1T12.

T Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa

A provisão para créditos de liquidação duvidosa totalizou R\$5,389 milhões no 1T12, representando 1,5% da receita líquida da Companhia, decréscimo de 7,9% quando comparado aos R\$5,850 milhões do 1T11. Essa provisão é estabelecida a partir da análise da composição da carteira de recebíveis da Companhia.

T Outras Receitas e Despesas

A rubrica de outras receitas e despesas totalizou R\$0,063 milhão no 1T12. No 4T11 esta rubrica foi negativamente impactada pela provisão de R\$1,819 milhão para gastos relacionados à reestruturação das operações no mercado internacional.

T EBITDA

Demonstrativo - EBITDA (Em R\$ mil)	1T12	1T11	Varição (1T12/1T11)	4T11	Varição (1T12/4T11)
Receita líquida de serviços e vendas	351.085	305.018	15,1%	335.066	4,8%
Custos e Despesas Operacionais ⁽¹⁾	(258.950)	(233.667)	10,8%	(248.014)	4,4%
EBITDA	92.135	71.351	29,1%	87.052	5,8%
Margem EBITDA - Consolidado	26,2%	23,4%	280 pb	26,0%	20 pb
(-) TQTV D	0,2%	-0,6%	80 pb	-1,3%	150 pb
(-) Mercado Internacional	-0,6%	-1,8%	120 pb	-1,5%	90 pb
(-) Eventos não recorrentes ⁽²⁾	0,0%	0,0%	0 pb	-0,5%	50 pb
Margem EBITDA - Core Brasil	26,6%	25,7%	90 pb	29,4%	-280 pb

(1) Excluídas as despesas com depreciação e amortização

(2) Vide item "Outras Receitas e Despesas" desta seção

No 1T12, o EBITDA totalizou R\$92,135 milhões, maior montante já registrado pela Companhia em um trimestre, e que representa um crescimento de 29,1% sobre o mesmo período do ano anterior. Quando comparado aos R\$87,052 milhões do 4T11, o EBITDA apresentou um crescimento de 5,8%.

Em relação ao 1T11, a margem EBITDA consolidada do 1T12 cresceu 280 pontos-base, dos quais 90 pontos-base foram oriundos dos ganhos de eficiência da operação brasileira "core" (excluindo as operações no mercado internacional, TQTV D e itens não recorrentes); 120 pontos-base referentes às operações do mercado internacional, reflexo das ações para reestruturação dessas operações, descritas no 4T11; e 80 pontos-base decorrentes da redução dos impactos negativos das operações de TV Digital.

T Depreciação e Amortização

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$21,124 milhões no 1T12, dos quais R\$17,561 milhões referem-se à amortização de intangíveis e R\$3,563 milhões à depreciação do ativo imobilizado.

T Lucro Líquido

Lucro Líquido (Em R\$ mil)	Variação			Variação	
	1T12	1T11	(1T12/1T11)	4T11	(1T12/4T11)
Lucro operacional (EBIT)	71.011	51.545	37,8%	66.379	7,0%
Resultado financeiro	1.101	(8.152)	-113,5%	(607)	-281,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(22.192)	(9.830)	125,8%	(5.742)	286,5%
Lucro Líquido	49.920	33.563	48,7%	60.030	-16,8%

A Companhia registrou lucro líquido de R\$49,920 milhões no 1T12, crescimento de 48,7% comparado aos R\$33,563 milhões do 1T11. Esse crescimento é resultado da combinação de: (i) crescimento de 37,8% do EBIT; (ii) diminuição das despesas financeiras, devido à redução da dívida líquida; e (iii) aumento da taxa efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social.

A elevação da taxa efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social tem como principal causa a redução do benefício da “Lei do bem” sobre P&D, por conta da menor relevância das despesas com P&D em relação à receita líquida e EBIT e a redução do universo de gastos com P&D elegíveis ao referido benefício, em decorrência das alterações promovidas pelo Governo Federal, conforme comentado no 4T11.

Na comparação 1T12 vs. 4T11, o lucro líquido decresceu 16,8%, devido principalmente ao aumento da taxa efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social no 1T12, pelos motivos expostos acima, assim como pelo impacto positivo produzido pelos juros sobre capital próprio declarados no 4T11.

D Dívida Líquida

A Companhia encerrou o trimestre com uma posição de em “Caixa e Equivalentes de Caixa” de R\$296,155 milhões, e R\$56,922 milhões em Títulos e Valores Mobiliários, destinados ao pagamento de obrigações por aquisições. Nessa mesma data, a dívida bruta, composta pelos empréstimos, financiamentos, debêntures, e pelas obrigações por aquisição de investimentos totalizou R\$367,154 milhões, resultando em uma dívida líquida de R\$14,077 milhões, equivalente a 0,04x o EBITDA dos últimos 12 meses. Neste trimestre, a Companhia reduziu sua dívida líquida em 73,4%, quando comparada com os R\$52,942 milhões do 4T11, fruto principalmente da geração operacional de caixa no período.

M Mercado de Capitais

T Pagamento de Dividendos

Na data de hoje, 25 de abril de 2012, a Companhia efetuou o pagamento dos dividendos aprovados em Assembleia Geral Ordinária, no montante de R\$64,511 milhões, aproximadamente R\$0,404 por ação.

Considerando a proposta total de dividendos (juros sobre capital próprio pagos mais dividendos) a Companhia pagou proventos de R\$0,6240 por ação, o que representa um aumento de 12,7% no *pay-out* sobre o exercício de 2010.

T Composição do *Free-Float*

Acionista (Em % do free float)	1T12	4T11	3T11	2T11	1T11
Investidor Não-Institucional	7,1%	5,9%	6,7%	6,5%	6,6%
Investidor Institucional	92,9%	94,1%	93,3%	93,5%	93,4%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Investidor Nacional	13,6%	12,4%	17,9%	14,9%	16,0%
Investidor Estrangeiro	86,4%	87,6%	82,1%	85,1%	84,0%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

A Companhia finalizou o 1T12 com 68,9% de seu capital como ações em circulação (*free-float*). O cálculo das ações em circulação tem como base todas as ações da Companhia, excluindo-se as participações dos administradores da Companhia, que englobam as pessoas vinculadas e empresas controladas por estes (17,9%), assim como a participação da BNDES Participações S/A (3,2%) e da Fundação Petrobras de Seguridade Social – PETROS (10,0%). Caso utilizada a metodologia de cálculo considerando apenas os administradores e pessoas a eles vinculadas, o percentual de ações em circulação da Companhia seria de 82,1%.

Próximos Eventos

Teleconferências de Resultados do 1T12

26 de Abril de 2012 (Quinta-feira)

Português

Horário: 10h30 (horário de Brasília)
 Telefone de conexão: +55 (11) 2188-0155
 Código de acesso: TOTVS
 Replay: +55 (11) 2188-0155, código de acesso: TOTVS, disponível até 07/02/12
 Webcast: www.totvs.com/ri

Inglês

Horário: 12h00 (horário de Brasília)
 Telefone de conexão: +1 (412) 317-6776
 Código de acesso: TOTVS
 Replay: +1 (412) 317-0088, código de acesso: 10007598, disponível até 07/02/12
 Webcast: www.totvs.com/ir

GLOSSÁRIO

T Taxas de Licenciamento / Licença de Uso

As taxas de licenciamento incluem a licença dos direitos de usos do software da Companhia, venda de software de terceiros e royalties.

T Manutenção

A manutenção é relativa ao fornecimento das novas versões, atualização dos softwares lançados pela Companhia, contendo ajustes referentes a toda evolução tecnológica, funcional ou legal, bem como a disponibilização do atendimento telefônico (help-desk).

T Modelo Tradicional

A forma tradicional consiste na licença onerosa dos direitos de uso mediante o pagamento de quantia certa, podendo tal pagamento ser feito de forma parcelada, sendo que a licença é feita em caráter definitivo e não-exclusivo. O preço da licença é definido por usuário e o cliente paga o valor da licença para a quantidade de usuários que deseja adquirir. A quantidade de usuários adquirida é o limite máximo de pessoas que poderão acessar o sistema simultaneamente.

T Modelo Corporativo

No modelo corporativo, o cliente adquire a licença de direito de uso do sistema de forma ilimitada em seu segmento de atuação, sem restrição quanto ao número de usuários simultâneos, através de um pagamento (à vista ou parcelado) no ato da contratação e pagamentos anuais adicionais de acordo com uma métrica de crescimento do seu segmento de atuação. Essa modalidade tem por objetivo aumentar a recorrência de receita e o grau de fidelização do cliente.

Sobre a TOTVS

A TOTVS é a maior empresa da América Latina no desenvolvimento de software aplicativos, a 6ª maior desenvolvedora de sistemas de gestão integrada (ERP) do mundo e a 1ª de países emergentes. A Companhia é líder absoluta no Brasil e na América Latina. A TOTVS foi a primeira empresa do setor de TI da América Latina a abrir capital, e está listada no Novo Mercado da BM&FBOVESPA. Suas operações em ERP são complementadas por um amplo portfólio de soluções verticais e por serviços de valor agregado como Consultoria, Infraestrutura e BPO. Para mais informações, acesse o website www.totvs.com

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da TOTVS. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações pro forma, elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a TOTVS não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Demonstrações Financeiras

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (Em R\$ mil)	Variação			Variação	
	mar-12	mar-11	(1T12/1T11)	dez-11	(1T12/4T11)
ATIVO					
<u>Circulante</u>					
Disponibilidades e valores equivalentes	296.155	209.991	41,0%	287.079	3,2%
Títulos e valores mobiliários	30.224	6.407	371,7%	28.502	6,0%
Contas a receber de clientes	307.172	277.727	10,6%	295.094	4,1%
Provisão p/ créditos de liq. duvidosa	(35.187)	(24.789)	41,9%	(31.812)	10,6%
Impostos a recuperar	22.414	23.071	-2,8%	30.267	-25,9%
Outros ativos	14.744	17.018	-13,4%	12.210	20,8%
	635.522	509.425	24,8%	621.340	2,3%
<u>Não circulante</u>					
Realizável a longo prazo					
Contas a receber de clientes	28.395	14.812	91,7%	23.361	21,5%
Títulos e valores mobiliários	26.698	57.473	-53,5%	29.148	-8,4%
Imposto de renda e contr. social diferidos	50.380	166.664	-69,8%	49.368	2,0%
Depósitos judiciais	3.590	5.959	-39,8%	4.459	-19,5%
Outras contas a receber	9.651	14.725	-34,5%	10.620	-9,1%
Permanente					
Investimentos	-	-	-	-	-
Imobilizado	53.593	43.429	23,4%	58.862	-9,0%
Intangível	529.766	592.500	-10,6%	540.690	-2,0%
	702.073	895.562	-21,6%	716.508	-2,0%
TOTAL DO ATIVO	1.337.595	1.404.987	-4,8%	1.337.848	0,0%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>					
Fornecedores	18.117	17.841	1,5%	19.535	-7,3%
Empréstimos e financiamentos	46.981	31.475	49,3%	58.999	-20,4%
Debêntures	39.294	13.736	186,1%	39.385	-0,2%
Arrendamento mercantil a pagar	-	1.214	-100,0%	181	-100,0%
Impostos a pagar	9.475	5.016	88,9%	6.544	44,8%
Salários e encargos a pagar	85.282	67.734	25,9%	72.985	16,8%
Comissões a pagar	42.178	44.217	-4,6%	43.197	-2,4%
Dividendos a pagar	64.909	24.771	162,0%	40.470	60,4%
Obrigações decorrentes de aquisições	30.855	60.457	-49,0%	31.625	-2,4%
Outros passivos	2.010	3.225	-37,7%	2.610	-23,0%
	339.101	269.686	25,7%	315.531	7,5%
<u>Não circulante</u>					
Empréstimos e financiamentos	86.292	156.636	-44,9%	103.969	-17,0%
Debêntures	132.613	190.201	-30,3%	131.203	1,1%
Arrendamento mercantil a pagar	-	64	-100,0%	-	-
Provisão para contingências	2.722	6.012	-54,7%	2.588	5,2%
Obrigações decorrentes de aquisições	31.119	60.777	-48,8%	32.309	-3,7%
Outros passivos	2.597	2.408	7,8%	2.381	9,1%
	255.343	533.634	-52,2%	272.450	-6,3%
<u>Patrimônio líquido</u>					
Capital social	444.470	406.535	9,3%	443.702	0,2%
Reserva de capital	78.398	62.842	24,8%	76.275	2,8%
Reservas de lucros	222.972	133.858	66,6%	232.448	-4,1%
Ajuste de avaliação patrimonial	(2.689)	(1.977)	36,0%	(2.558)	5,1%
Participações de acionistas minoritários	-	409	-100,0%	-	-
	743.151	601.667	23,5%	749.867	-0,9%
TOTAL DO PASSIVO	1.337.595	1.404.987	-4,8%	1.337.848	0,0%

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO CONSOLIDADO (Em R\$ mil)	1T12	1T11	Varição (1T12/1T11)	4T11	Varição (1T12/4T11)
Receita bruta de serviços e vendas					
Taxas de licenciamento	92.190	86.539	6,5%	80.394	14,7%
Serviços	110.564	90.135	22,7%	111.810	-1,1%
Manutenção	177.394	151.714	16,9%	171.552	3,4%
	380.148	328.388	15,8%	363.756	4,5%
Deduções das receitas					
Cancelamentos de serviços e vendas	(4.470)	(2.947)	51,7%	(5.475)	-18,4%
Impostos sobre serviços e vendas	(24.593)	(20.423)	20,4%	(23.215)	5,9%
Receita líquida de serviços e vendas	351.085	305.018	15,1%	335.066	4,8%
Custo das taxas de licenciamento	(11.486)	(9.918)	15,8%	(13.782)	-16,7%
Custo dos serviços e vendas	(102.157)	(88.158)	15,9%	(96.625)	5,7%
Lucro bruto	237.442	206.942	14,7%	224.659	5,7%
Despesas operacionais					
Pesquisa e desenvolvimento	(45.018)	(42.651)	5,5%	(43.736)	2,9%
Despesas de propaganda	(5.855)	(4.081)	43,5%	(7.388)	-20,7%
Despesas de vendas	(21.027)	(20.390)	3,1%	(21.321)	-1,4%
Despesas com comissões	(35.292)	(34.133)	3,4%	(29.844)	18,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(20.540)	(19.136)	7,3%	(21.168)	-3,0%
Honorários da Administração	(12.249)	(9.313)	31,5%	(8.298)	47,6%
Depreciação e amortização	(21.124)	(19.806)	6,7%	(20.673)	2,2%
Provisão p/ Créditos de Liq. Duvidosa	(5.389)	(5.850)	-7,9%	(3.143)	71,5%
Outras receitas (despesas)	63	(37)	-270,3%	(2.709)	-102,3%
	(166.431)	(155.397)	7,1%	(158.280)	5,1%
Lucro operacional (EBIT)	71.011	51.545	37,8%	66.379	7,0%
Resultado financeiro					
Receitas financeiras	10.871	10.018	8,5%	11.934	-8,9%
Despesas financeiras	(9.770)	(18.170)	-46,2%	(12.541)	-22,1%
	1.101	(8.152)	-113,5%	(607)	-281,4%
Lucro antes da tributação	72.112	43.393	66,2%	65.772	9,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social					
Corrente	(23.170)	(12.057)	92,2%	(5.691)	307,1%
Diferido	978	2.227	-56,1%	(51)	-2017,6%
	(22.192)	(9.830)	125,8%	(5.742)	286,5%
Lucro líquido do período	49.920	33.563	48,7%	60.030	-16,8%
EBITDA	92.135	71.351	29,1%	87.052	5,8%

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO (Em R\$ mil)	Variação			Variação	
	1T12	1T11	(1T12/1T11)	4T11	(1T12/4T11)
Fluxo das atividades operacionais					
EBIT	71.011	51.545	37,8%	66.379	7,0%
Depreciação e amortização	21.124	19.806	6,7%	20.673	2,2%
EBITDA	92.135	71.351	29,1%	87.052	5,8%
<i>Itens que afetam o caixa após EBITDA</i>	<i>(17.728)</i>	<i>(7.895)</i>	<i>124,5%</i>	<i>(674)</i>	<i>2530,3%</i>
Resultado financeiro	5.442	4.162	30,8%	5.017	8,5%
Imp. de Renda e Contr. Social - Corrente	(23.170)	(12.057)	92,2%	(5.691)	307,1%
<i>Itens que não afetam o caixa</i>	<i>7.646</i>	<i>8.422</i>	<i>-9,2%</i>	<i>5.956</i>	<i>28,4%</i>
Provisão p/ créditos de liq. duvidosa	5.389	5.850	-7,9%	3.143	71,5%
Provisão para contingências	134	136	-1,5%	348	-61,5%
Pagamento baseado em ações	2.123	2.436	-12,8%	2.465	-13,9%
<i>Variação no Capital de Giro</i>	<i>498</i>	<i>(4.622)</i>	<i>-110,8%</i>	<i>(19.927)</i>	<i>-102,5%</i>
Contas a receber líquido de comissões	(20.145)	(10.028)	100,9%	(7.281)	176,7%
Fornecedores	(1.418)	478	-396,7%	4.747	-129,9%
Salários e encargos a pagar	12.297	(1.338)	-1019,1%	(18.467)	-166,6%
Impostos a pagar líquidos	10.784	5.936	81,7%	(5.973)	-280,5%
Outros ativos e passivos	(1.020)	330	-409,1%	7.047	-114,5%
	82.551	67.256	22,7%	72.407	14,0%
Fluxo das atividades de investimento					
Aquisição de imobilizado	(3.657)	(10.051)	-63,6%	(6.922)	-47,2%
Intangíveis	(2.733)	(14.404)	-81,0%	(3.206)	-14,8%
Venda de ativo permanente	-	-	-	-	-
	(6.390)	(24.455)	-73,9%	(10.128)	-36,9%
Fluxo das atividades de financiamento					
Empréstimos bancários e Debêntures	(32.888)	(36.475)	-9,8%	-	-
Obrigações de arrendamento mercantil	(10)	(759)	-98,7%	(181)	-94,5%
Dividendos pagos	(34.954)	(28.130)	24,3%	(1)	3495300,0%
Integralização de capital	767	46	1567,4%	2.398	-68,0%
	(67.085)	(65.318)	2,7%	2.216	-3127,3%
Aumento (Redução) das disponibilidades					
Disponibilidades iniciais	287.079	232.508	23,5%	222.584	29,0%
Disponibilidades finais	296.155	209.991	41,0%	287.079	3,2%