

**2013 | +14% DE RECEITA LÍQUIDA**
**R\$214 MM EM PESQUISA & DESENVOLVIMENTO**
**4T13 | +970 CLIENTES ADICIONADOS**

São Paulo, 29 de janeiro de 2013 - 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 quarto trimestre e ano de 2013**. 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).

**Destques do Período**

- **Receita Líquida:** R\$1.611,8 milhões em 2013 (+14,0% vs. 2012) e R\$431,6 milhões no 4T13 (+19,4% vs. 4T12).
- **Receita Recorrente:** R\$928,5 milhões em 2013 (+14,3% vs. 2012) e R\$242,3 milhões no 4T13 (+17,6% vs. 4T12).
- **Novos clientes:** 970 clientes no 4T13 (+13,8% vs. 4T12).
- **Receita de Serviços:** R\$480,7 milhões em 2013 (+15,9% vs. 2012) e R\$130,6 milhões no 4T13 (+23,1% vs. 4T12).
- **Receita de Manutenção:** R\$783,3 milhões em 2013 (+17,0% vs. 2012) e R\$212,7 milhões no 4T13 (+23,4% vs. 4T12).
- **Pesquisa e Desenvolvimento (P&D):** R\$213,6 milhões em 2013 (+22,5% vs. 2012) e R\$831,6 milhões nos últimos 5 anos.
- **EBITDA:** R\$402,1 milhões em 2013 (+6,4% vs. 2012) e R\$100,8 milhões no 4T13 (+7,5% vs. 4T12).
- **Lucro Líquido:** R\$223,1 milhões em 2013 (+7,7% vs. 2012) e R\$60,762 milhões no 4T13(-9,1% vs. 4T12).
- **Dividendos:** proposta de R\$0,71/ação (+31,5% vs. 2012), remuneração total de R\$0,96/ação (+30,9% vs.2012).
- **Aquisições 4T13:** 100% da Seventeen e 68,5% da Ciashop.

**Contatos de R.I.**
**Gilsomar Maia**

 Diretor de Relações com Investidores  
 Tel.: (11) 2099-7105

**Depto. de Relações c/ Investidores**

 Tel.: (11) 2099-7097 / 7773  
[ri@totvs.com](mailto:ri@totvs.com)
**Teleconferências**
**Quinta-feira, 30/01/2014**
**Português**

10h30 (Brasília)

 Webcast: [clique aqui](#)

Tel.: +55 (11) 4688-6361

 Código de acesso: **TOTVS**

Replay: +55 (11) 4688-6312

 (código de acesso: 1628897#), ou no website [www.totvs.com/ri](http://www.totvs.com/ri)
**Inglês**

12h00 (Brasília)

 Webcast: [clique aqui](#)

 Tel.: **US: +1 (786) 924-6977**
**BR: +55 (11) 4688-6361**

 Código de acesso: **TOTVS**

Replay: +55 (11) 4688-6312 (access code: 1628897#), ou no website:

[www.totvs.com/ir](http://www.totvs.com/ir)
**Destques Financeiros Consolidados**

(em R\$ mil)	Variação			Variação		Variação		
	4T13	4T12	(4T13/4T12)	3T13	(4T13/3T13)	2013	2012	(2013/2012)
Receita Líquida	431.653	361.475	19,4%	410.423	5,2%	1.611.794	1.413.976	14,0%
EBITDA	100.810	93.791	7,5%	104.824	-3,8%	402.078	378.048	6,4%
Margem EBITDA	23,4%	25,9%	-250 pb	25,5%	-210 pb	24,9%	26,7%	-180 pb
Lucro Líquido	60.762	66.868	-9,1%	56.414	7,7%	223.100	207.148	7,7%
Margem Líquida	14,1%	18,5%	-440 pb	13,7%	40 pb	13,8%	14,7%	-90 pb

### **Aquisição de controle da Ciashop – Plataforma para e-commerce**

Em 02 de dezembro de 2013, a TOTVS anunciou a celebração de Contrato de Compra e Venda para aquisição de 68,5% do capital social da Ciashop – Soluções Para Comércio Eletrônico S.A., empresa até então investida da IDEASNET S/A, por R\$16,4 milhões. Adicionalmente à compra inicial de participação, a TOTVS investirá até R\$3,0 Milhões na aquisição de novas ações a serem emitidas pela CIASHOP, o que elevará sua participação para até 72% do capital social da empresa. Também está previsto na transação o pagamento de um montante variável de até R\$2,0 milhões para a IDEIASNET, o qual será desembolsado de acordo com o cumprimento de metas estabelecidas para a CIASHOP durante os 30 meses subsequentes ao fechamento da operação. O fechamento dessa operação está sujeito a certas condições suspensivas ajustadas no Contrato, entre as quais a aprovação sem restrições publicada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em 16 de janeiro de 2014.

Com este movimento, a TOTVS entra no setor de e-commerce com uma oferta SaaS (Software como Serviço) de plataforma em nuvem, baseada em uma arquitetura aberta, para suportar a operação de seus clientes em diversos segmentos. Com mais de 70 funcionários e 1.000 lojas online ativas, a CIASHOP passa a ter nessa união com a TOTVS um posicionamento singular para aproveitar o acelerado ritmo de adoção do e-commerce no Brasil e na América Latina.

### **Aquisição da Seventeen - Franquia de Desenvolvimento do segmento de Saúde**

Dando seguimento à execução de sua estratégia de especialização, a TOTVS reforçou seu posicionamento no segmento de Saúde por meio da celebração de Contrato de Compra e Venda, em 25 de novembro de 2013, adquirindo 100% do capital social da Seventeen Tecnologia da Informação em Informática Ltda. (“Seventeen”) por R\$12,5 milhões à vista. Também está previsto o pagamento de um valor variável, no montante total de até R\$5,7 milhões, de acordo com o cumprimento de determinadas metas estabelecidas no Contrato até o final do ano de 2017.

A Seventeen é uma franquia de desenvolvimento TOTVS, com mais de 130 colaboradores e mais de 8 anos de experiência no desenvolvimento de soluções de gestão TOTVS utilizadas por clientes de todos os portes no segmento de Saúde, especialmente grandes operadoras de planos de saúde no Brasil.

### **Novo CFO e novo Diretor de Relações com Investidores**

Em 09 de janeiro de 2014, o Conselho de Administração tomou conhecimento da renúncia do Sr. Alexandre Dinkelman aos cargos de Vice-Presidente Executivo e Financeiro e de Diretor de Relações com Investidores. O Sr. Dinkelman deixou a Companhia para dar início a um novo ciclo como empreendedor junto ao ecossistema de negócios TOTVS. Na mesma data, o Conselho de Administração elegeu o Sr. Alexandre Mafra ao cargo de Vice-Presidente Executivo e Financeiro (CFO) e o Sr. Gilsomar Maia ao cargo de Diretor de Relações com Investidores (DRI). A escolha de ambos os executivos teve como base o plano de sucessão da Companhia, que leva em conta a experiência com o negócio da Companhia e com o alinhamento ao DNA TOTVS, além da longa trajetória de sucesso de ambos os executivos na Companhia.

Alexandre Mafra ingressou na TOTVS em março de 2007, tendo atuado como Diretor de Planejamento e como Diretor Financeiro e de Serviços Compartilhados. Atualmente, ocupa o cargo de Vice-Presidente de Relações Humanas e Infraestrutura Organizacional com o qual, a partir de agora, passa a acumular o cargo de Vice-Presidente Executivo e Financeiro, unificando e otimizando a estrutura administrativa e financeira da Companhia. Antes da TOTVS, atuou por 12 anos na AmBev em diversas unidades e na Administração Central como Gerente Administrativo Financeiro, Gerente Geral de Fábrica, Gerente Nacional de Serviços Financeiros e Diretor de Planejamento e Gestão de Desempenho.

Gilsomar Maia ingressou na TOTVS em março de 2006, tendo atuado como Gerente de Processos e Riscos, Gerente de M&A, Gerente de Relações com Investidores e Diretor de Planejamento. Atualmente, ocupa o cargo de Diretor de Finanças Corporativas com o qual, a partir de agora, passa a acumular o cargo de Diretor de Relações com Investidores. Antes da TOTVS, atuou por 7 anos na Ernst & Young e teve passagem pela Coimex Trading como Gerente de Controladoria.

### Pagamento de Juros sobre o Capital Próprio (JCP)

Em 15 janeiro de 2014, a Companhia realizou o pagamento de juros sobre capital próprio relativos ao segundo semestre de 2013, no montante de R\$ 18,337 milhões, valor correspondente a R\$0,112438817 por ação, aprovados em reunião do Conselho de Administração realizada em 19 de dezembro de 2013. Tiveram direito aos juros sobre capital próprio todos os acionistas detentores de ações de emissão da Companhia na data-base de 23 de dezembro de 2013. Para mais informações sobre JPC relativos ao primeiro semestre de 2013, Dividendos e Payout, vide a seção [“Remuneração ao Acionista”](#).

### Evolução da identidade visual da TOTVS

A TOTVS evoluiu sua identidade visual com o lançamento de sua nova logomarca no dia 20 janeiro de 2014. Essa nova logomarca representa, através da luz que emana do encontro de duas telas, o posicionamento ideal de pessoas, empresas ou equipamentos, que querem se conectar e se tornarem mais essenciais. O conceito utilizado é de que o mundo está cada dia mais digital, e de que, nos próximos anos as pessoas agirão de forma diferente: mais simples, mais colaborativa e 100% conectada, sobretudo, por meio de telas e interfaces, cada vez mais *cloud* e *mobile*.

Assim ficou eternalizado esse momento em que a TOTVS assumiu o compromisso de ser uma empresa: **+SIMPLES, +ÁGIL, +CONECTADA, +CLOUD** e **+ESSENCIAL**. Esses são também os 5 direcionadores prioritários do plano estratégico de longo prazo da Companhia e podem ser definidos da seguinte forma:

- +SIMPLES** – em nossos processos e estrutura.
- +ÁGIL** – reduzindo os ciclos de desenvolvimento e implementação, sendo mais eficientes e produtivos.
- +CONECTADA** – conectando nossos clientes e usuários por meios dos mais diversos dispositivos.
- +CLOUD** – provento plataformas e soluções de gestão integradas na nuvem.
- +ESSENCIAL** – ao core business de nossos clientes.

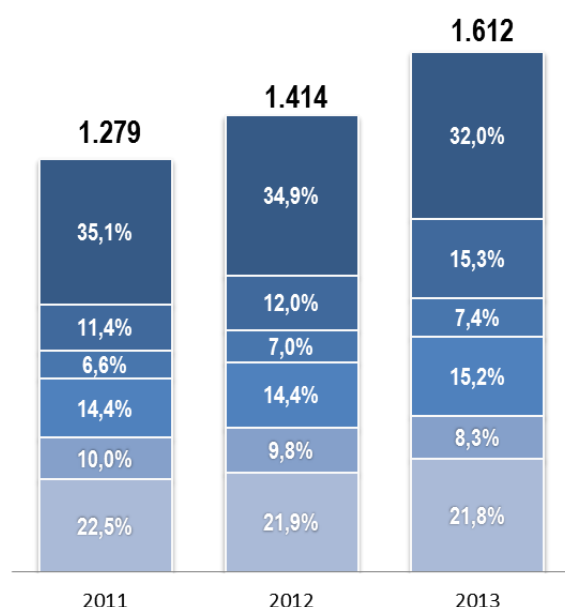
## Receita Líquida

Composição da Receita Líquida Total (em R\$ mil)	Variação			Variação		Variação		
	4T13	4T12	(4T13/4T12)	3T13	(4T13/3T13)	2013	2012	(2013/2012)
Taxas de Licenciamento	90.262	84.482	6,8%	89.648	0,7%	354.480	334.554	6,0%
Serviços	132.829	107.950	23,0%	127.629	4,1%	488.665	421.012	16,1%
Manutenção	217.201	176.184	23,3%	201.176	8,0%	800.112	681.845	17,3%
<b>Receita Líquida Total - Excl. Brasil Maior</b>	<b>440.292</b>	<b>368.616</b>	<b>19,4%</b>	<b>418.453</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.643.257</b>	<b>1.437.411</b>	<b>14,3%</b>
INSS Brasil Maior	(8.639)	(7.141)	21,0%	(8.030)	7,6%	(31.463)	(23.435)	34,3%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>431.653</b>	<b>361.475</b>	<b>19,4%</b>	<b>410.423</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.611.794</b>	<b>1.413.976</b>	<b>14,0%</b>
Taxas de Licenciamento	88.359	83.032	6,4%	88.032	0,4%	347.808	329.424	5,6%
Serviços	130.580	106.073	23,1%	125.468	4,1%	480.655	414.871	15,9%
Manutenção	212.714	172.370	23,4%	196.923	8,0%	783.331	669.681	17,0%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>431.653</b>	<b>361.475</b>	<b>19,4%</b>	<b>410.423</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.611.794</b>	<b>1.413.976</b>	<b>14,0%</b>

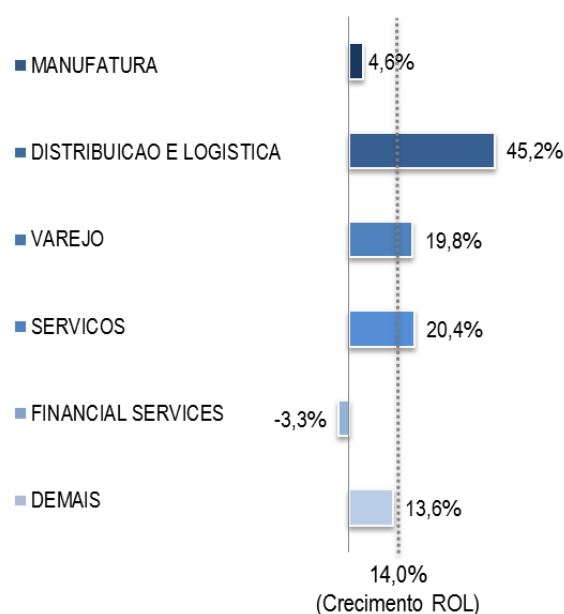
Tanto o crescimento de 14,0% do ano de 2013, quanto o de 19,4% do 4T13, superaram o crescimento composto de 13,0% dos últimos 5 anos. Em 2013, destaca-se o crescimento das linhas de manutenção e serviços, que juntas representaram 78,4% da receita líquida.

Vale lembrar que a TOTVS tem seu foco de atuação em 10 segmentos (Manufatura, Distribuição e Logística, Varejo, Serviços, Financial Services, Agroindústria, Construção e Projetos, Educação, Saúde e Jurídico) e a taxa de crescimento da receita líquida total reflete a média geral de crescimento dos segmentos. Abaixo a abertura da receita líquida entre principais segmentos de atuação dos clientes TOTVS:

### Representatividade da Receita



### Crescimento 2013 vs. 2012



Os segmentos de Manufatura e de Financial Services, que juntos representam 40,3% da receita total, tiveram sua participação reduzida em 4,8 pontos percentuais entre 2011 e 2013. Em contrapartida, os segmentos de Distribuição e Logística, Varejo e Serviços, ganharam 5,5 pontos percentuais participação no mesmo período.

Manufatura é um segmento de grande importância para a TOTVS. Trata-se de segmento tradicionalmente investidor em tecnologia da informação, que contribui de forma relevante para a receita recorrente da Companhia, além de cumprir um importante papel na abordagem de integração de cadeias com os segmentos de Distribuição, Logística, Varejo e Crédito, promissores em termos de crescimento.

Financial Services é outro tradicional investidor de tecnologia da informação, com relevante contribuição para a receita recorrente da Companhia. A queda de participação desse segmento na composição da receita total é fruto, principalmente, do processo de consolidação pelo qual esse setor tem passado nos últimos anos. Adicionalmente, o momento recente do mercado de capitais brasileiro também tem impactado negativamente a demanda por soluções para gestoras de investimento (*asset management*).

Esse comportamento dos segmentos reflete os diferentes níveis de maturidade na adoção de tecnologia da informação, bem como a dinâmica da economia brasileira nos últimos anos, de cada vez mais se orientar a serviços. Além desse cenário macro, a estratégia de segmentação da TOTVS também leva a uma distribuição mais equilibrada entre os segmentos na composição da receita total ao longo dos anos.

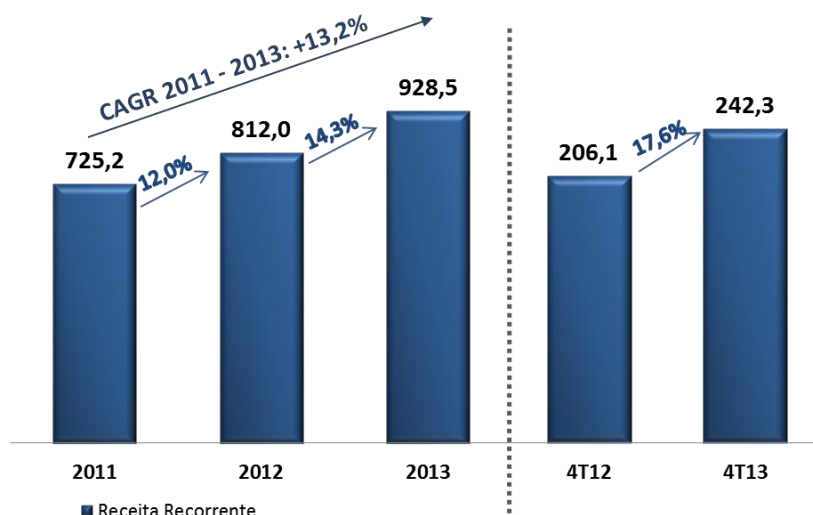
Dentre os segmentos com orientação a serviços, destacamos a demanda pelas nossas soluções para transportadoras, distribuidores e atacarejos, que têm alavancado a participação do segmento de distribuição e logística. Essas soluções nos colocam em uma posição diferenciada na cadeia que integra os fabricantes, distribuidores e varejistas. O varejo também tem sido um segmento com alta demanda, especialmente por soluções de PDV e de Análise de Crédito, que já ofertas pela TOTVS de maneira integrada, formam uma oferta diferenciada no varejo brasileiro.

Entendemos que os investimentos na segmentação das nossas soluções e das nossas equipes de atendimento e vendas, por meio de ações orgânicas e inorgânicas, são fundamentais para continuarmos capturando o crescimento do mercado latino-americano de software, especialmente nos segmentos com maior demanda em cada momento da economia.

Em linha com a estratégia de segmentação, iniciamos um novo ciclo de M&A em 2013, realizando 5 aquisições: (i) em janeiro, a PC Sistemas no segmento de Distribuição, Atacado e Varejo; (ii) em abril, a PRX no segmento de Agroindústria; (iii) em agosto, a RMS no segmento de Varejo e Supermercados; (iv) em novembro, a Seventeen no segmento de Saúde; e em dezembro, a CiaShop de plataforma para e-commerce. A soma das receitas dessas empresas consolidadas pela TOTVS no ano de 2013 totalizou R\$89 milhões, incluindo os resultados de agosto a dezembro da RMS consolidados no 4T13.

Quando considerados os 12 meses de 2013, a receita dessas empresas cresceu em média 16% frente a 2012, totalizando aproximadamente R\$119 milhões. Após as aquisições, essas empresas passaram a crescer em um ritmo superior ao dos anos anteriores, confirmando a tese de sinergia de vendas resultante dos novos leads de vendas direcionados pela TOTVS a essas empresas, além da colaboração do ecossistema de negócios e da marca TOTVS a esses negócios.

Todas essas operações estão em linha com nossa estratégia de segmentação e visam adicionar conhecimento às nossas soluções e força de vendas, provendo boas oportunidades de captura de sinergias de vendas cruzadas. Notadamente as empresas adquiridas estão correlacionadas a setores da economia com perspectivas de crescimento acima da média, a maioria dessas empresas tem também em seu modelo de negócios uma forte característica de recorrência de receita, outro fundamento da estratégia da TOTVS.



A receita recorrente é composta principalmente pela receita proveniente dos contratos de manutenção, aluguel de licenças de software, serviços de hospedagem e *Cloud Computing*. Em 2013, a receita recorrente cresceu 14,3% sobre o anterior. No 4T13, a receita recorrente cresceu 17,6% sobre o 4T12, totalizando R\$242,3 milhões. Esse montante do 4T13 já está líquido de aproximadamente R\$9,0 milhões de receita de manutenção não recorrente de contratos regularizados no 4T13 e das receitas de manutenção dos meses de agosto e setembro da RMS, consolidados no 4T13.

## Receita de Taxas de Licenciamento

Os indicadores abaixo consideram a totalidade das vendas de licenciamento aos clientes, isto é, das soluções de gestão e de tecnologia da TOTVS, bem como das soluções complementares de parceiros TOTVS, nas modalidades tradicional, subscrição e corporativo.

A oscilação trimestral do valor médio por venda realizada é uma característica da TOTVS, tendo em vista que a Companhia possui em seu portfólio clientes dos mais variados tamanhos e setores. Assim, o valor médio trimestral reflete o tamanho médio dos projetos vendidos no período. Dessa forma, o valor médio dos últimos 12 meses possui um comportamento mais estável e, em nosso entendimento, reflete mais apropriadamente a realidade do mercado.

O histórico desses indicadores operacionais está disponibilizado, em forma de tabelas eletrônicas, no site de Relações com Investidores da Companhia ([www.totvs.com.br/ri](http://www.totvs.com.br/ri)), na seção Serviços aos Investidores, Fundamentos e Planilhas, onde também pode ser encontrado o histórico dos dados financeiros.

Desempenho Operacional - Licenciamento (em R\$ mil)	2013			3T13		2012		
	4T13	4T12	Varição (4T13/4T12)	3T13	Varição (4T13/3T13)	2013	2012	Varição (2013/2012)
<b>Número total de vendas realizadas</b>	<b>5.855</b>	<b>4.968</b>	<b>17,9%</b>	<b>5.633</b>	<b>3,9%</b>	<b>22.516</b>	<b>20.256</b>	<b>11,2%</b>
a Novos Clientes adicionados	970	852	13,8%	895	8,4%	3.650	3.654	-0,1%
a Clientes Existentes	4.885	4.116	18,7%	4.738	3,1%	18.866	16.602	13,6%
<b>Valor médio por venda realizada</b>	<b>15,1</b>	<b>16,7</b>	<b>-9,7%</b>	<b>15,6</b>	<b>-3,4%</b>	<b>15,4</b>	<b>16,3</b>	<b>-5,0%</b>
a Novos Clientes adicionados	26,0	26,0	-0,1%	23,9	9,1%	20,6	23,7	-13,1%
a Clientes Existentes	12,9	14,8	-12,6%	14,1	-8,2%	14,4	14,6	-1,2%
<b>Receita de Licenciamento obtida</b>	<b>88.359</b>	<b>83.032</b>	<b>6,4%</b>	<b>88.032</b>	<b>0,4%</b>	<b>347.808</b>	<b>329.425</b>	<b>5,6%</b>
com Novos Clientes adicionados	25.246	22.190	13,8%	21.358	18,2%	75.197	86.635	-13,2%
com Clientes Existentes	63.113	60.843	3,7%	66.674	-5,3%	272.610	242.790	12,3%

No ano de 2013, o crescimento da receita de taxas de licenciamento foi impulsionado pelo aumento de 11,2% no número de vendas a clientes existentes. No 4T13, a adição de 970 novos clientes foi o destaque do período, por representar crescimento de 13,8% sobre o 4T12 (118 clientes a mais que no 4T12) e de 8,4% sobre o 3T13.

Parte desse desempenho do 4T13 é atribuído às campanhas publicitárias direcionadas à venda de projetos baseados em *templates* para os segmentos. Os *templates* são pré-configurações das soluções, com um escopo bem específico, que têm um menor tempo de implementação, aumentando a eficiência do time de serviços, e um menor custo de adoção da solução. Esse tipo de ação reflete nossa confiança na estratégia de segmentação para atender às demandas setoriais junto a novos clientes e clientes existentes.

Nosso pipeline de vendas tem se mostrado consistente ao longo dos meses, com diversas oportunidades, especialmente nos setores orientados a serviços, que têm ganhado relevância em nossa receita total (vide o gráfico de receita por segmento na seção “[Receita Líquida](#)”), porém com prazo médio de conversão ainda acima de nossa expectativas. Ações de estratégia comercial estão sendo tomadas dentro de cada segmento, visando reduzir o tempo necessário para a conversão das oportunidades do pipeline em novas vendas.

## ● Receita de Serviços

A receita de Serviços cresceu 16% em 2013. Nos seis primeiros meses do ano, essa linha de receita havia crescido 12%, o que demonstra a recuperação do desempenho dos times de serviços no segundo semestre, também verificada no crescimento de 23% do 4T13 sobre o 4T12.

Além dessa recuperação do segundo semestre, o crescimento da receita de serviços é explicado: (i) pela variação no mix de vendas de licenças entre canais próprios e franquias, e (ii) pelo crescimento de serviços não relacionados à implementação de software, que representaram 29,1% da receita total de serviços no 4T13 e 28,8% no ano de 2013.

## ● Receita de Manutenção

O crescimento da receita de manutenção, tanto no ano, quanto no trimestre, resultou principalmente: (i) da fidelização do diversificado portfólio de clientes da Companhia, composto principalmente por pequenas e médias empresas; (ii) das vendas de licenças realizadas em trimestres anteriores; e (iii) do reajuste anual dos contratos com base em índices de inflação pré-definidos, que na maioria dos casos é o IGP-M.

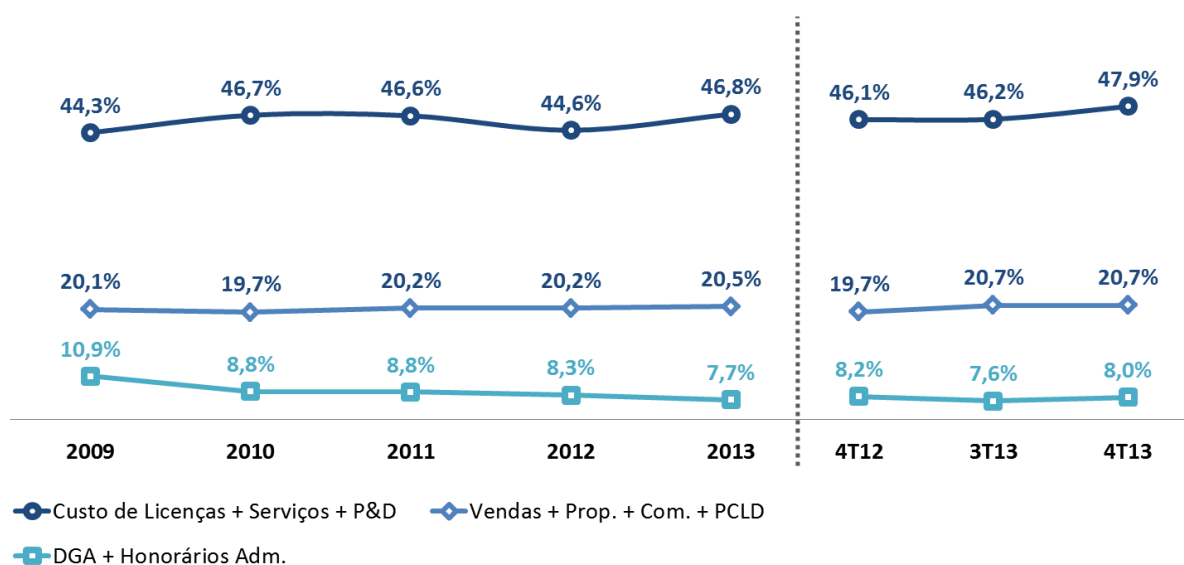
A manutenção totalizou R\$ 783,331 milhões em 2013, crescimento de 17,0% em relação a 2012. No 4T13, esta linha cresceu 23,4% frente ao 4T12, totalizando R\$ 212,714 milhões, a manutenção é o maior componente da receita recorrente da TOTVS. Mais detalhes sobre as receitas recorrentes são encontrados no tópico “[Receita Líquida](#)”.

## Custos e Despesas Operacionais

Custos e Despesas Operacionais (Em R\$ mil)	Variação			Variação		Variação		
	4T13	4T12	(4T13/4T12)	3T13	(4T13/3T13)	2013	2012	(2013/2012)
Custo das Taxas de Licenciamento	(22.114)	(16.816)	31,5%	(17.666)	25,2%	(74.569)	(55.969)	33,2%
Custo dos Serviços e Vendas	(124.503)	(103.372)	20,4%	(116.373)	7,0%	(466.727)	(400.851)	16,4%
Pesquisa e Desenvolvimento	(60.173)	(46.487)	29,4%	(55.378)	8,7%	(213.602)	(174.332)	22,5%
<b>Subtotal</b>	<b>(206.790)</b>	<b>(166.675)</b>	<b>24,1%</b>	<b>(189.417)</b>	<b>9,2%</b>	<b>(754.898)</b>	<b>(631.152)</b>	<b>19,6%</b>
Despesas de Propaganda	(13.766)	(7.828)	75,9%	(12.580)	9,4%	(44.650)	(33.942)	31,5%
Despesas de Vendas	(28.900)	(22.535)	28,2%	(26.931)	7,3%	(107.432)	(88.058)	22,0%
Despesas com Comissões	(39.926)	(34.387)	16,1%	(38.049)	4,9%	(154.144)	(141.014)	9,3%
Provisão p/ Créditos de Liq. Duvidosa	(6.615)	(6.607)	0,1%	(7.242)	-8,7%	(23.652)	(23.234)	1,8%
<b>Subtotal</b>	<b>(89.207)</b>	<b>(71.357)</b>	<b>25,0%</b>	<b>(84.802)</b>	<b>5,2%</b>	<b>(329.878)</b>	<b>(286.248)</b>	<b>15,2%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(26.747)	(22.496)	18,9%	(24.033)	11,3%	(95.809)	(82.875)	15,6%
Honorários da Administração	(7.993)	(6.985)	14,4%	(7.050)	13,4%	(28.734)	(35.046)	-18,0%
<b>Subtotal</b>	<b>(34.740)</b>	<b>(29.481)</b>	<b>17,8%</b>	<b>(31.083)</b>	<b>11,8%</b>	<b>(124.543)</b>	<b>(117.921)</b>	<b>5,6%</b>
Outras Receitas (Despesas)	(106)	(171)	-38,0%	(297)	-64,3%	(397)	(607)	-34,6%
<b>Total de Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(330.843)</b>	<b>(267.684)</b>	<b>23,6%</b>	<b>(305.599)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(1.209.716)</b>	<b>(1.035.928)</b>	<b>16,8%</b>
Receita Líquida	431.653	361.475	19,4%	410.423	5,2%	1.611.794	1.413.976	14,0%

A análise dos custos e despesas operacionais da Companhia está estruturada em três grandes grupos de gastos: (i) custo das taxas de licenciamento e dos serviços e despesas com pesquisa e desenvolvimento; (ii) despesas com propaganda, vendas, comissões e provisão para créditos de liquidação duvidosa; e (iii) despesas gerais e administrativas e honorários da administração.

No 4T13, foram fechados acordos coletivos referentes ao Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Joinville e Porto Alegre, regiões onde a Companhia possui operações. Na média, estes acordos resultaram em 7,15% de reajuste, contribuindo para a elevação de custos no trimestre.



## **Custo de Taxas de Licenciamento e dos Serviços e Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento**

Esse grupo é fundamental para a perpetuidade da Companhia, pois reúne o custo com as pessoas que detêm o conhecimento dos produtos e serviços e nos desafia, sempre, na busca do seu equilíbrio levando em consideração o tempo de formação das pessoas, a entrega de médio e longo prazo e o nível das receitas.

No 4T13, este grupo de custos e despesas cresceu 9,2%, frente ao 3T13, principalmente por conta do reajuste de salários decorrentes dos acordos coletivos fechados no período. No ano, este grupo cresceu 19,6% quando comparado a 2012, incrementando sua representatividade frente à receita líquida em 2,2 pontos percentuais.

Grande parte desse crescimento decorre da decisão pela manutenção dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento planejados para o ano, mesmo com o desempenho de receita abaixo de nossas expectativas. Essa decisão visou não interromper ações ligadas ao futuro da Companhia, como o processo de segmentação do desenvolvimento das soluções de gestão e a inovações das plataformas tecnológicas, que contribuirão significativamente para os novos ciclos de crescimento da TOTVS. Nos últimos 5 anos investimos R\$ 813,6 milhões em P&D, demonstrando nosso compromisso com a inovação. Como os investimentos em pesquisa e desenvolvimento não são capitalizados, temos que manter nossa disciplina na gestão dos custos e despesas no curto prazo, sem perder de vista os resultados de médio e longo prazo.

O custo de taxas de licenciamento reflete os custos ligados a soluções complementares embarcadas, como também soluções de infraestrutura (ex.: banco de dados) providas por parceiros. As parcerias tem um sentido estratégico de manter a TOTVS como o ponto focal de relacionamento com o cliente, permitindo que a TOTVS oferecer soluções que atendam as necessidades específicas dos clientes. O crescimento desta linha em 2013 reflete a ampliação do ecossistema de parceiros no período.

No ano de 2013, os custos dos serviços cresceram acima da receita de serviços, representando uma perda de eficiência dos times de serviços. No segundo semestre de 2013, esse times retomaram o nível de eficiência apresentado em 2012, especialmente no 4T13, quando superaram o 4T12.

Estamos confiantes em relação ao retorno de médio e longo prazo sobre dos investimentos realizados neste grupo. Entretanto, não deixaremos de lado a disciplina na gestão de custos e despesas e busca por eficiência no dia a dia da operação.

## **Despesas com Propaganda, Vendas, Comissões e Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa**

Em 2013, esse grupo de despesas cresceu 15,2%, elevando em 0,4 pontos percentuais sua relevância sobre a receita líquida. Esse crescimento se deu principalmente na linha de despesas com propaganda, que cresceram 31,5% em 2013, passando a representar 2,8% da receita líquida, ante 2,4% do período anterior. Esse patamar de 2,8% está em linha com o histórico da Companhia e reflete o plano de comunicação que foi intensificado para o ano, diretamente ligado ao esforço de segmentação e reconhecimento da marca TOTVS, ranqueada como a 22ª marca mais valiosa do Brasil.

Somadas, as despesas de vendas e comissões representaram 16,2% da receita líquida tanto em 2012 quanto em 2013. As variações das despesas com comissões estão diretamente relacionadas às vendas realizadas por meio das franquias nos respectivos períodos. Além do mix de vendas entre os canais de distribuição (diretos e franquias), as despesas de vendas também foram impactadas pelos investimentos realizados na segmentação vertical e horizontal dos times de vendas, incluindo programas de capacitação, bem a ampliação da estrutura de controle por segmento.

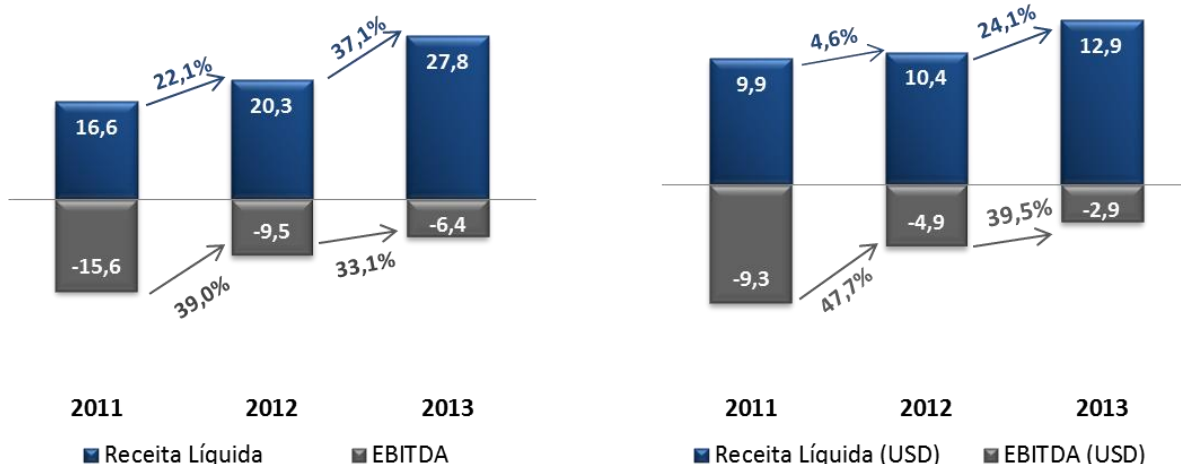
## Despesas Gerais e Administrativas e Honorários da Administração

Em 2013, esse grupo apresentou diluição de 0,6 pontos percentuais e passou a representar 7,7% da receita líquida. As despesas gerais e administrativas (DGA) cresceram 15,6% em 2013. Esse crescimento, superior ao crescimento de receita líquida, resultou principalmente dos reajustes salariais, das contratações efetuadas no período e dos reajustes dos gastos com infraestrutura.

Os honorários da administração decresceram 18,0% entre 2012 e 2013, passando de 2,5% da receita líquida em 2012, para 1,8% em 2013. Essa redução foi principalmente influenciada pela readequação do quadro de executivos da Companhia, bem como pelas oscilações das remunerações variáveis desse quadro entre 2012 e 2013.

A Administração continuara em busca da ampliação da eficiência administrativa na gestão das operações orgânicas e das integrações das empresas adquiridas. A unificação das vice-presidências financeira e de relações humanas e infraestrutura organizacional é um exemplo desse esforço para se ter uma estrutura administrativa cada vez mais otimizada e que suporte o crescimento da Companhia.

## Mercado Internacional



A receita líquida das operações no mercado internacional cresceu 37,1% em 2013, passando de R\$20,306 milhões para R\$27,846 milhões. No mesmo período, o EBITDA apresentou uma melhora de 33,1%. Essa evolução é consequência da continuidade na execução do plano de ação iniciado em 2012, que reestruturou essas operações para um crescimento sustentável.

Em resumo, o plano de ação teve como medidas: (i) alteração das principais lideranças e revisão dos processos e estruturas e das operações; (ii) adequação de escopo do portfólio de soluções, dando foco em verticais com bom potencial de crescimento e menor esforço de localização; (iv) criação de um hub de localização de soluções no México; (ii) redução do número de unidades próprias; e (v) expansão do número de canais de distribuição na região, ampliando o papel dos empreendedores locais como franqueados.

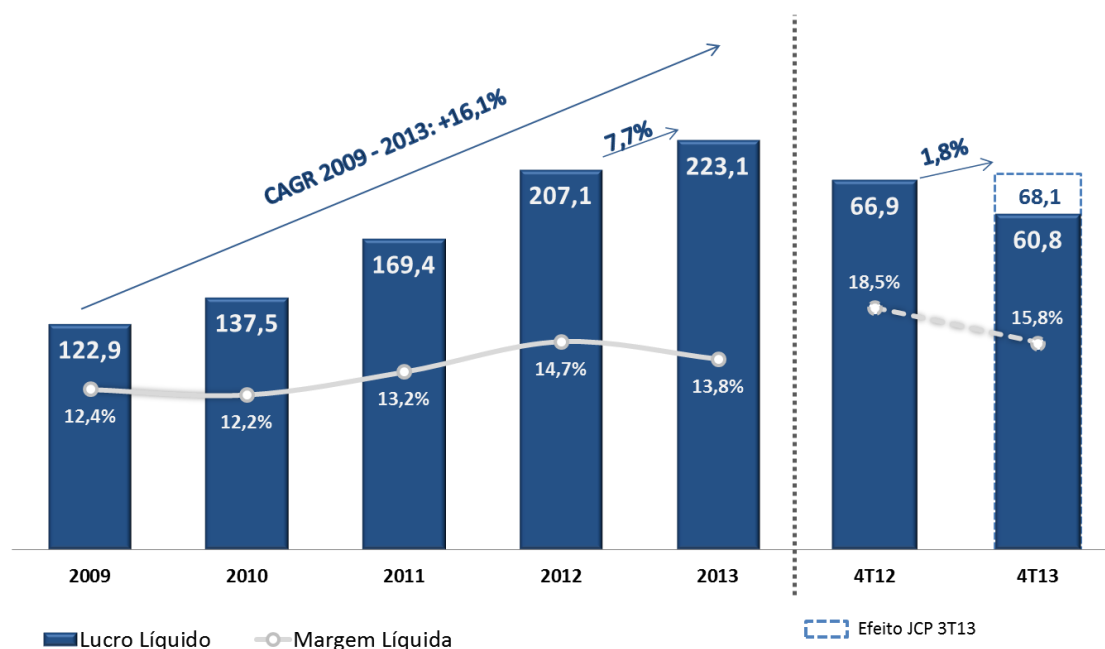
## EBITDA e Lucro Líquido

Lucro Líquido (Em R\$ mil)	4T13	4T12	Varição (4T13/4T12)	3T13	Varição (4T13/3T13)	2013	2012	Varição (2013/2012)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>60.762</b>	<b>66.868</b>	<b>-9,1%</b>	<b>56.414</b>	<b>7,7%</b>	<b>223.100</b>	<b>207.148</b>	<b>7,7%</b>
Margem Líquida	14,1%	18,5%	<b>-440 pb</b>	13,7%	<b>40 pb</b>	13,8%	14,7%	<b>-90 pb</b>
Resultado da equivalência patrimonial	324	-	-	93	248,4%	496	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	21.423	8.478	152,7%	22.695	-5,6%	93.267	81.049	15,1%
Resultado financeiro	(2.547)	(732)	248,0%	5.716	-144,6%	2.657	8.623	-69,2%
Depreciação e Amortização	20.848	19.177	8,7%	19.906	4,7%	82.558	81.228	1,6%
<b>EBITDA</b>	<b>100.810</b>	<b>93.791</b>	<b>7,5%</b>	<b>104.824</b>	<b>-3,8%</b>	<b>402.078</b>	<b>378.048</b>	<b>6,4%</b>
Margem EBITDA	23,4%	25,9%	<b>-250 pb</b>	25,5%	<b>-210 pb</b>	24,9%	26,7%	<b>-180 pb</b>

O EBITDA totalizou R\$100,810 milhões no 4T13, crescimento de 7,5% sobre o mesmo período do ano anterior. No ano fechado de 2013, o crescimento foi de 6,4%, e o total registrado de R\$402,078 milhões. O crescimento de EBITDA, inferior ao crescimento de receita líquida, resultou na margem EBITDA de 24,9% em 2013, abaixo do nosso *guidance* de margem para o ano. Essa queda de margem foi influenciada principalmente pela manutenção de investimentos em linha com o planejamento para o ano, frente a uma receita abaixo do planejado, além da redução de eficiência dos times de serviços no 1S13, retomada no 2S13.

A manutenção desses investimentos é fundamental para a criação contínua de novos ciclos de crescimento sustentável da Companhia, mesmo que o desempenho de curto prazo da receita fique abaixo do esperado. Os investimentos da TOTVS se concentram em inovações constantes de suas plataformas tecnológicas e ao processo de segmentação. Em resumo, os investimentos se traduzem em pessoas, formadas na cultura da Companhia ao longo do tempo, agregando conhecimento e inovação às soluções e aos serviços providos pela TOTVS.

Assim, a Administração reafirma seu compromisso com a evolução de margem EBITDA. Esse compromisso se baseia na sua gestão austera de custos para ganhos de eficiência em todas as áreas, sem colocar em risco no curto prazo os investimentos relevantes para o médio e longo prazo da TOTVS.



A Companhia registrou lucro líquido de R\$60,762 milhões no 4T13, um decréscimo de 9,1% quando comparado ao 4T12, este decréscimo está principalmente relacionado à influência da distribuição de JCP - Juros sobre Capital Próprio na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social. Diferentemente dos anos anteriores, em 2013, os JCP referentes ao 1S foram declarados no 3T13, fazendo com que o benefício de redução de tributação do lucro fosse dividido entre o 3T13 e o 4T13.

Em 2013, o lucro líquido cresceu 7,7%, 1,3 pontos percentuais acima do crescimento do EBITDA. Esse crescimento é consequência principalmente de um melhor resultado financeiro, dada a redução de despesa financeira, com destaque para a marcação a mercado das debêntures conversíveis, que tiveram sua última parcela de conversão realizada em agosto de 2013.

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$82,558 milhões em 2013, sendo que R\$64,083 milhões referem-se à amortização de intangíveis e R\$18.475 milhões à depreciação do ativo imobilizado.

O lucro líquido por ação do ano totalizou R\$1,37, ante R\$1,29 em 2012, registrando crescimento de 6,2%, o crescimento abaixo do crescimento do lucro líquido do período se deu em maior parte pela emissão de ações em razão da conversão de debêntures no período, e em menor proporção, pela emissão de ações para os beneficiários do plano de opções de ações da Companhia.

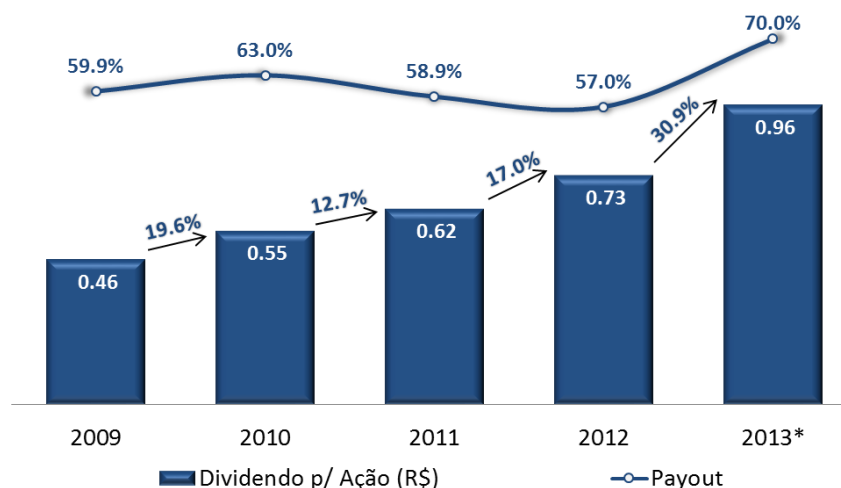
## Remuneração aos Acionistas

### JCP - Juros sobre Capital Próprio

Os juros sobre o capital próprio declarados em 2013 totalizaram R\$39,845 milhões, pagos aos acionistas em dois momentos: (i) em 28 de agosto de 2013, no montante de R\$21,508 milhões, referentes ao primeiro semestre de 2013; e (ii) em 15 janeiro de 2014, no montante de R\$ 18,337 milhões, relativos ao segundo semestre de 2013. Esse montante total representou o limite máximo estabelecido por lei e será imputado aos dividendos mínimos obrigatórios.

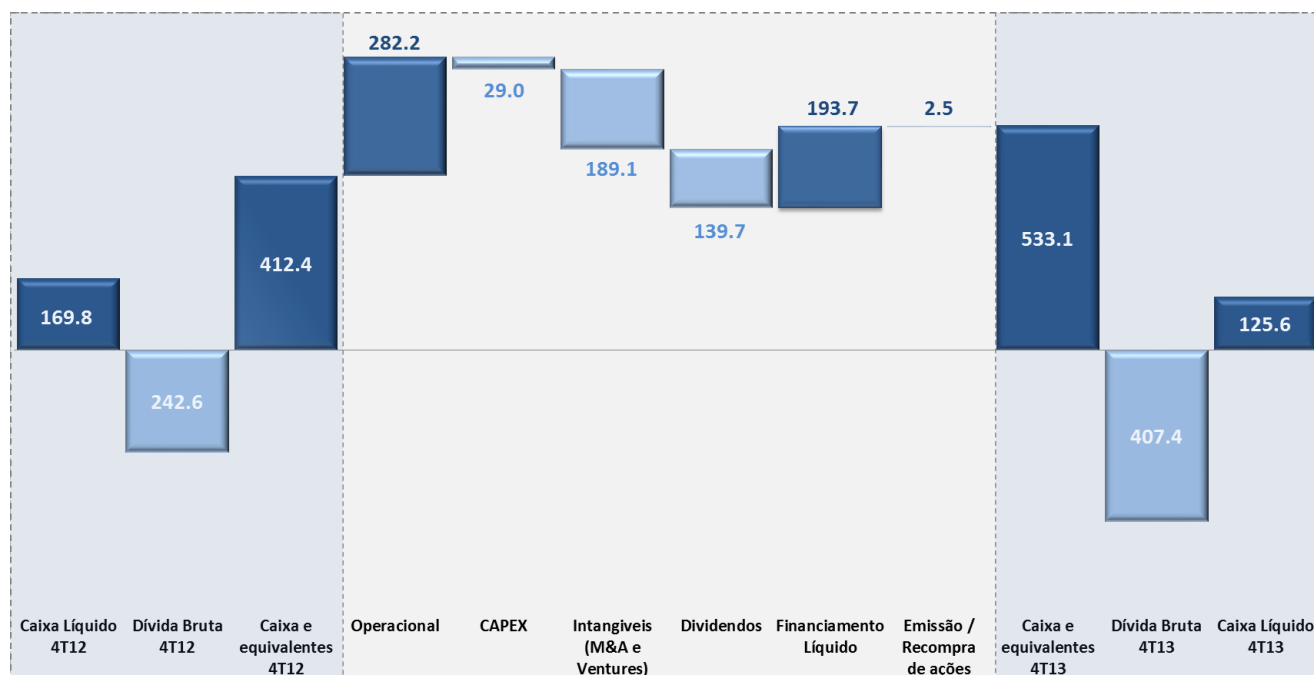
### Dividendos

Em 27 de janeiro de 2014, o Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de dividendos a ser submetida à deliberação em Assembleia Geral Ordinária. A proposta prevê a distribuição de 70% do lucro líquido de 2013, resultando em um dividendo por ação de R\$0,710267106.



Considerando a proposta total de dividendos (soma de juros sobre capital próprio e dividendos), a Companhia pagará R\$0,955437333 por ação, relativos ao exercício de 2013, o que representa um aumento de 30,9% sobre os dividendos por ação, referentes ao exercício de 2012.

## Geração de Caixa e Dívida Líquida



O caixa e equivalentes de caixa apresentaram aumento de R\$120,655 milhões em 2013, encerrando o período com saldo de R\$412,408 milhões. Essa variação é consequência: (i) da geração operacional de caixa de R\$282,226 milhões, (ii) dos investimentos para aquisição de ativos fixos de R\$29,019 milhões; (iii) dos investimentos de R\$189,111 em ativos intangíveis, principalmente oriundos das operações de fusões e aquisições e de venture capital; (iv) dos pagamentos de JCP e dividendos referentes ao exercício de 2012, que totalizaram R\$118,153 milhões, e os JCP de R\$ 21,508 milhões referentes ao 1S13.; (v) do desembolso de R\$70,212 milhões para a o pagamento de empréstimos e o recebimento da primeira parcela de credito da linha de financiamento do BNDES aprovada em agosto, no total de R\$250,000 milhões; e (vi) do recebimento líquido de R\$ 2,531 milhões, que representa o saldo entre as recompras de ações e emissões de ações para atender ao plano de opção de ações da Companhia.

A dívida bruta (empréstimos + financiamentos + debêntures + obrigações por aquisição de investimentos líquidas) totalizou R\$407,426 milhões ao final de 2013, ante R\$242,622 milhões do 4T12. O aumento da dívida bruta reflete principalmente o ingresso de R\$250,000 milhões no 4T13, correspondentes à primeira parcela da linha de crédito aprovada pelo BNDES e a conversão de 15% das debêntures e o pagamento semestral do PROSOFT.

A utilização de caixa e o aumento da dívida bruta da Companhia no período resultaram em um caixa líquido de R\$125,638 milhões ao final de 2013.

## Composição Acionária

Acionista (Em % do Free float)	4T13	3T13	2T13	1T13	4T12	Varição 4T13/4T12
Administradores e pessoas ligadas	17,6%	17,6%	17,8%	17,8%	17,8%	-16 pb
PETROS	9,8%	9,8%	9,9%	9,9%	9,9%	-11 pb
BNDES	4,6%	4,6%	3,9%	3,9%	3,9%	64 pb
Tesouraria	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	22 pb
<b>Free Float</b>	<b>67,8%</b>	<b>67,8%</b>	<b>68,3%</b>	<b>68,4%</b>	<b>68,4%</b>	<b>-59 pb</b>

A Companhia finalizou o 4T13 com Capital Social de R\$526,592 milhões, composto por 163.467.071 ações ordinárias, tendo 67,8% 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 e pessoas ligadas, da Fundação Petrobras de Seguridade Social (PETROS) e da BNDES Participações (BNDESPar), assim como das ações em tesouraria. No 4T13, 95,1% do *free-float* era composto por investidores institucionais e 84,9% por investidores estrangeiros.

Acionista (Em % do Free float)	4T13	3T13	2T13	1T13	4T12
Investidor Não-Institucional	5,0%	5,6%	5,5%	5,4%	5,4%
Investidor Institucional	95,0%	94,4%	94,5%	94,6%	94,6%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Investidor Nacional	15,1%	17,0%	17,9%	12,5%	12,1%
Investidor Estrangeiro	84,9%	83,0%	82,1%	87,5%	87,9%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

## 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](http://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 DO RESULTADO CONSOLIDADO (Em R\$ mil)	4T13	4T12	Variação (4T13/4T12)	3T13	Variação (4T13/3T13)	2013	2012	Variação (2013/2012)
<b>Receita líquida de serviços e vendas</b>								
Taxas de licenciamento	88.359	83.032	6,4%	88.032	0,4%	347.808	329.424	5,6%
Serviços	130.580	106.073	23,1%	125.468	4,1%	480.655	414.871	15,9%
Manutenção	212.714	172.370	23,4%	196.923	8,0%	783.331	669.681	17,0%
	<b>431.653</b>	<b>361.475</b>	<b>19,4%</b>	<b>410.423</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.611.794</b>	<b>1.413.976</b>	<b>14,0%</b>
<b>Custos Operacionais</b>								
Custo das taxas de licenciamento	(22.114)	(16.816)	31,5%	(17.666)	25,2%	(74.569)	(55.969)	33,2%
Custo dos serviços e vendas	(124.503)	(103.372)	20,4%	(116.373)	7,0%	(466.727)	(400.851)	16,4%
	<b>(146.617)</b>	<b>(120.188)</b>	<b>22,0%</b>	<b>(134.039)</b>	<b>9,4%</b>	<b>(541.296)</b>	<b>(456.820)</b>	<b>18,5%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>285.036</b>	<b>241.287</b>	<b>18,1%</b>	<b>276.384</b>	<b>3,1%</b>	<b>1.070.498</b>	<b>957.156</b>	<b>11,8%</b>
<b>Despesas operacionais</b>								
Pesquisa e desenvolvimento	(60.173)	(46.487)	29,4%	(55.378)	8,7%	(213.602)	(174.332)	22,5%
Despesas de propaganda	(13.766)	(7.828)	75,9%	(12.580)	9,4%	(44.650)	(33.942)	31,5%
Despesas de vendas	(28.900)	(22.535)	28,2%	(26.931)	7,3%	(107.432)	(88.058)	22,0%
Despesas com comissões	(39.926)	(34.387)	16,1%	(38.049)	4,9%	(154.144)	(141.014)	9,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(26.747)	(22.496)	18,9%	(24.033)	11,3%	(95.809)	(82.875)	15,6%
Honorários da Administração	(7.993)	(6.985)	14,4%	(7.050)	13,4%	(28.734)	(35.046)	-18,0%
Provisão p/ Créditos de Liq. Duvidosa	(6.615)	(6.607)	0,1%	(7.242)	-8,7%	(23.652)	(23.234)	1,8%
Outras receitas (despesas)	(106)	(171)	-38,0%	(297)	-64,3%	(397)	(607)	-34,6%
	<b>(184.226)</b>	<b>(147.496)</b>	<b>24,9%</b>	<b>(171.560)</b>	<b>7,4%</b>	<b>(668.420)</b>	<b>(579.108)</b>	<b>15,4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>100.810</b>	<b>93.791</b>	<b>7,5%</b>	<b>104.824</b>	<b>-3,8%</b>	<b>402.078</b>	<b>378.048</b>	<b>6,4%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>23,4%</i>	<i>25,9%</i>	<i>-250 pb</i>	<i>25,5%</i>	<i>-210 pb</i>	<i>24,9%</i>	<i>26,7%</i>	<i>-180 pb</i>
Depreciação e amortização	(20.848)	(19.177)	8,7%	(19.906)	4,7%	(82.558)	(81.228)	1,6%
<b>Lucro operacional (EBIT)</b>	<b>79.962</b>	<b>74.614</b>	<b>7,2%</b>	<b>84.918</b>	<b>-5,8%</b>	<b>319.520</b>	<b>296.820</b>	<b>7,6%</b>
<b>Resultado financeiro</b>								
Receitas financeiras	15.451	14.959	3,3%	6.545	136,1%	40.459	45.415	-10,9%
Despesas financeiras	(12.904)	(14.227)	-9,3%	(12.261)	5,2%	(43.116)	(54.038)	-20,2%
	<b>2.547</b>	<b>732</b>	<b>248,0%</b>	<b>(5.716)</b>	<b>-144,6%</b>	<b>(2.657)</b>	<b>(8.623)</b>	<b>-69,2%</b>
<b>Resultado da equivalencia patrimonial</b>	<b>(324)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(93)</b>	<b>248,4%</b>	<b>(496)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Lucro antes da tributação</b>	<b>82.185</b>	<b>75.346</b>	<b>9,1%</b>	<b>79.109</b>	<b>3,9%</b>	<b>316.367</b>	<b>288.197</b>	<b>9,8%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>								
Corrente	(30.646)	(11.444)	167,8%	(20.455)	49,8%	(90.277)	(89.958)	0,4%
Diferido	9.223	2.966	211,0%	(2.240)	-511,7%	(2.990)	8.909	-133,6%
	<b>(21.423)</b>	<b>(8.478)</b>	<b>152,7%</b>	<b>(22.695)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>(93.267)</b>	<b>(81.049)</b>	<b>15,1%</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>60.762</b>	<b>66.868</b>	<b>-9,1%</b>	<b>56.414</b>	<b>7,7%</b>	<b>223.100</b>	<b>207.148</b>	<b>7,7%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>14,1%</i>	<i>18,5%</i>	<i>-440 pb</i>	<i>13,7%</i>	<i>40 pb</i>	<i>13,8%</i>	<i>14,7%</i>	<i>-90 pb</i>

<b>BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO</b> (Em R\$ mil)	<b>4T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Varição (4T13/4T12)</b>	<b>3T13</b>	<b>Varição (4T13/3T13)</b>
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>					
Disponibilidades e valores equivalentes	533.063	412.408	29,3%	227.788	134,0%
Títulos e valores mobiliários	13.277	10.168	30,6%	6.111	117,3%
Contas a receber de clientes	404.985	333.609	21,4%	388.699	4,2%
Provisão p/ créditos de liq. duvidosa	(39.765)	(44.014)	-9,7%	(36.399)	9,2%
Impostos a recuperar	7.634	19.506	-60,9%	10.435	-26,8%
Outros ativos	22.554	13.303	69,5%	29.241	-22,9%
	<b>941.748</b>	<b>744.980</b>	<b>26,4%</b>	<b>625.875</b>	<b>50,5%</b>
<b><u>Não circulante</u></b>					
<b>Realizável a longo prazo</b>					
Contas a receber de clientes	24.126	39.583	-39,0%	25.826	-6,6%
Títulos e valores mobiliários	61.322	13.123	367,3%	60.521	1,3%
Imposto de renda e contr. social diferidos	48.707	58.001	-16,0%	39.458	23,4%
Depósitos judiciais	14.616	7.831	86,6%	13.295	9,9%
Outras contas a receber	19.348	11.458	68,9%	21.308	-9,2%
Ativo financeiro ao valor justo	36.332	-	-	36.332	0,0%
<b>Permanente</b>					
Investimentos	-	-	-	(31)	-100,0%
Imobilizado	70.674	58.089	21,7%	69.114	2,3%
Intangível	631.907	487.556	29,6%	623.422	1,4%
	<b>907.032</b>	<b>675.641</b>	<b>34,2%</b>	<b>889.245</b>	<b>2,0%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.848.780</b>	<b>1.420.621</b>	<b>30,1%</b>	<b>1.515.120</b>	<b>22,0%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>					
Fornecedores	33.149	30.281	9,5%	30.113	10,1%
Empréstimos e financiamentos	56.443	54.399	3,8%	52.762	7,0%
Debêntures	1.805	42.930	-95,8%	-	-
Impostos a pagar	13.836	3.518	293,3%	5.394	156,5%
Salários e encargos a pagar	99.552	95.072	4,7%	109.506	-9,1%
Comissões a pagar	57.584	45.382	26,9%	52.956	8,7%
Dividendos a pagar	32.067	49.681	-35,5%	728	4304,8%
Obrigações decorrentes de aquisições	63.717	11.399	459,0%	51.287	24,2%
Outros passivos	9.500	1.354	601,6%	11.521	-17,5%
	<b>367.653</b>	<b>334.016</b>	<b>10,1%</b>	<b>314.267</b>	<b>17,0%</b>
<b><u>Não circulante</u></b>					
Empréstimos e financiamentos	250.000	51.068	389,5%	198	126162,6%
Debêntures	102.400	99.747	2,7%	101.739	0,6%
Provisão para Perdas com Investimentos	355	-	-	-	-
Provisão para contingências	7.305	6.370	14,7%	6.924	5,5%
Obrigações decorrentes de aquisições	45.830	13.465	240,4%	50.027	-8,4%
Outros passivos	5.399	2.809	92,2%	4.705	14,8%
	<b>411.289</b>	<b>173.459</b>	<b>137,1%</b>	<b>163.593</b>	<b>151,4%</b>
<b><u>Patrimônio líquido</u></b>					
Capital social	526.592	480.598	9,6%	526.153	0,1%
Ações em tesouraria	(12.960)	-	-	(12.106)	7,1%
Reserva de capital	98.327	78.241	25,7%	96.246	2,2%
Reservas de lucros	457.382	356.520	28,3%	428.069	6,8%
Ajuste de avaliação patrimonial	(1.720)	(2.213)	-22,3%	(3.209)	-46,4%
Participações de acionistas minoritários	2.217	-	-	2.107	5,2%
	<b>1.069.838</b>	<b>913.146</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.037.260</b>	<b>3,1%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.848.780</b>	<b>1.420.621</b>	<b>30,1%</b>	<b>1.515.120</b>	<b>22,0%</b>

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO (Em R\$ mil)	4T13	4T12	Variação (4T13/4T12)	3T13	Variação (4T13/3T13)	2013	2012	Variação (2013/2012)
<b>Lucro antes Tributação Imp. Renda e Contrib. Social</b>	<b>82.185</b>	<b>75.346</b>	<b>9,1%</b>	<b>79.109</b>	<b>3,9%</b>	<b>316.367</b>	<b>288.197</b>	<b>9,8%</b>
<b>Ajustes por:</b>								
Depreciação e amortização	20.848	19.178	8,7%	19.906	4,7%	82.558	81.229	1,6%
Pagamento baseado em ações	2.324	2.482	-6,4%	1.077	115,8%	7.898	9.004	-12,3%
Ganho na venda de ativo permanente	454	2.950	-84,6%	1.680	-73,0%	2.507	7.258	-65,5%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	6.615	6.607	0,1%	7.242	-8,7%	23.652	23.234	1,8%
Equivalência Patrimonial	324	-	-	93	248,4%	496	-	-
Provisão (Reversão) para contingências	381	(54)	-805,6%	766	-50,3%	935	3.782	-75,3%
Juros e variações cambiais e monetárias, líquidos	3.190	3.904	-18,3%	4.644	-31,3%	17.489	33.680	-48,1%
<b>Varição em ativos e passivos operacionais:</b>								
Contas a receber de clientes	(18.220)	(10.064)	81,0%	(24.802)	-26,5%	(73.507)	(65.769)	11,8%
Outros ativos	7.428	844	780,1%	(3.964)	-287,4%	(10.276)	(1.310)	684,4%
Depósitos judiciais	(1.321)	(1.327)	-0,5%	(4.278)	-69,1%	(6.627)	(3.372)	96,5%
Obrigações sociais e trabalhistas	(15.745)	(9.744)	61,6%	5.838	-369,7%	(6.586)	22.087	-129,8%
Impostos a Recuperar	3.617	(5.061)	-171,5%	9.076	-60,1%	14.293	10.761	32,8%
Fornecedores	1.168	7.839	-85,1%	(295)	-495,9%	(697)	10.746	-106,5%
Comissões a pagar	4.628	12	38466,7%	3.355	37,9%	11.585	2.185	430,2%
Impostos a pagar	(36.721)	(45.858)	-19,9%	(2.244)	1536,4%	(39.377)	(43.033)	-8,5%
Outras Contas a Pagar	(1.370)	(131)	945,8%	3.940	-134,8%	4.911	(828)	-693,1%
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>59.785</b>	<b>46.923</b>	<b>27,4%</b>	<b>101.143</b>	<b>-40,9%</b>	<b>345.621</b>	<b>377.851</b>	<b>-8,5%</b>
Juros pagos	(7.022)	(929)	655,9%	(8.078)	-13,1%	(20.414)	(21.104)	-3,3%
Imposto de renda e contribuição social pagos	16.650	28.563	-41,7%	(20.455)	-181,4%	(42.981)	(49.951)	-14,0%
<b>Caixa líquido proveniente as atividades operacionais</b>	<b>69.413</b>	<b>74.557</b>	<b>-6,9%</b>	<b>72.610</b>	<b>-4,4%</b>	<b>282.226</b>	<b>306.796</b>	<b>-8,0%</b>
Aumento de intangível	(22.978)	(1.434)	1502,4%	(60.563)	-62,1%	(162.658)	(9.999)	1526,7%
Aquisição de investimentos a valor justo	-	-	-	(879)	-100,0%	(36.332)	-	-
Aquisição de controlada, líquido de caixa obtido na aquisição	6.682	-	-	9.924	-32,7%	9.879	-	-
Valor recebido na venda de ativo imobilizado	-	1.042	-100,0%	-	-	-	1.042	-100,0%
Dividendos recebidos	-	-	-	-	-	-	-	-
Aumento de ativo imobilizado	(4.492)	(7.871)	-42,9%	(10.314)	-56,4%	(29.019)	(25.834)	12,3%
<b>Caixa líquido gerado (usado) nas atividades de investimento</b>	<b>(20.788)</b>	<b>(8.263)</b>	<b>151,6%</b>	<b>(61.832)</b>	<b>-66,4%</b>	<b>(218.130)</b>	<b>(34.791)</b>	<b>527,0%</b>
Pagamento de principal de empréstimos e financiamentos	(5.991)	1.110	-639,7%	(37.750)	-84,1%	(70.212)	(54.010)	30,0%
Pagamento de principal de debentures	-	-	-	-	-	-	-	-
Crédito com empresas ligadas	(260)	-	-	-	-	(260)	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprio pago	(342)	(2)	17000,0%	(21.482)	-98,4%	(139.661)	(99.383)	40,5%
Empréstimo bancário	263.901	(181)	-145901,7%	-	-	263.901	(181)	-145901,7%
Aumento de capital	439	62	608,1%	2.302	-80,9%	15.994	6.898	131,9%
Recompra de ações	(1.097)	-	-	(6.650)	-83,5%	(13.203)	-	-
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento</b>	<b>256.650</b>	<b>989</b>	<b>25850,5%</b>	<b>(63.580)</b>	<b>-503,7%</b>	<b>56.559</b>	<b>(146.676)</b>	<b>-138,6%</b>
<b>Aumento (diminuição) das disponibilidades</b>	<b>305.275</b>	<b>67.283</b>	<b>353,7%</b>	<b>(52.802)</b>	<b>-678,2%</b>	<b>120.655</b>	<b>125.329</b>	<b>-3,7%</b>
Disponibilidades e valores equivalentes no início do período	227.788	345.125	-34,0%	280.590	-18,8%	412.408	287.079	43,7%
Disponibilidades e valores equivalentes no fim do período	533.063	412.408	29,3%	227.788	134,0%	533.063	412.408	29,3%