

São Paulo, 05 de agosto de 2015 - A TOTVS S.A. (BM&FBOVESPA: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de gestão empresarial integrada e de plataformas de tecnologia e de negócios no Brasil e na América Latina, anuncia hoje seus resultados do **segundo trimestre de 2015 (2T15)**. 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).

## 2T15 - DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

- **Receita Líquida:** R\$451,4 milhões no 2T15 (+2,7% vs. 2T14) e R\$1.811,6 milhões nos 12M-2T15 (+5,7% vs. 12M-2T14).
- **Receita Recorrente:** R\$281,9 milhões no 2T15 (+8,8% vs. 2T14) e R\$1.099,5 milhões nos 12M-2T15 (+9,9% vs. 12M-2T14).
- **Receita de Subscrição:** R\$32,1 milhões no 2T15 (+19,0% vs. 2T14) e R\$119,2 milhões nos 12M-2T15 (+36,1% vs. 12M-2T14).
- **Adição de clientes de subscrição:** 899 clientes no 2T15 (+32,4% vs. 2T14), com receita mensal R\$0,686 milhões (+177,3% vs. 2T14), e 3.246 clientes em 12M-2T15 (+41,1% vs. 12M-2T14).
- **EBITDA:** R\$107,0 milhões no 2T15 (-3,5% vs. 2T14) e R\$433,4 milhões nos 12M-2T15 (+0,6% vs. 12M-2T14).
- **Lucro Líquido:** R\$60,4 milhões no 2T15 (-5,6% vs. 2T14) e R\$268,5 milhões nos 12M-2T15 (+10,6% vs. 12M-2T14).
- **Lucro por ação:** R\$0,37 no 2T15 (-5,3% vs. 2T14) e R\$1,65 nos 12M-2T15 (+10,6% vs. 12M-2T14).
- **Geração Operacional Líquida de Caixa:** R\$91,5 milhões no 2T15 (+16,4% vs. 2T14) e R\$369,3 milhões nos 12M-2T15 (+31,4% vs. 12M-2T14).

Destques Financeiros (em R\$ mil)	Variação			Variação			Variação 12M	
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
Receita Líquida	451.352	439.300	2,7%	458.971	-1,7%	1.811.597	1.713.249	5,7%
EBITDA	107.040	110.929	-3,5%	114.941	-6,9%	433.408	430.794	0,6%
Margem EBITDA	23,7%	25,3%	-160 pb	25,0%	-130 pb	23,9%	25,1%	-120 pb
Lucro Líquido	60.439	64.020	-5,6%	70.900	-14,8%	268.498	242.815	10,6%
Margem Líquida	13,4%	14,6%	-120 pb	15,4%	-200 pb	14,8%	14,2%	60 pb
Lucro por ação	0,37	0,39	-5,3%	0,44	-15,1%	1,65	1,49	10,9%

TELECONFERÊNCIA - PORTUGUÊS: 06/08/2015, 10h30 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#) | Telefone: +55 (11) 3193-1001, +55 (11) 2820-4001 (código de acesso: TOTVS) | Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (código de acesso: 1027966#) até 12/08/2015 ou no website [ri.totvs.com.br](http://ri.totvs.com.br)

TELECONFERÊNCIA - INGLÊS: 06/08/2015, 12h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#) | Telefone: US Toll Free +1(888) 700-0802 / Internacional +1(786) 924-6977 / Brasil +55 (11) 3193-1001 ou +55 (11) 2820-4001 (código de acesso: TOTVS) | Replay: +55 (11) 3193-1012, +55 (11) 2820-4012 (código de acesso: 5429846#) até 12/08/2015 ou no website [ir.totvs.com.br](http://ir.totvs.com.br)

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A TOTVS encerrou o 2T15 com crescimento ano contra ano de 2,7% em receita total e 8,8% em receita recorrente. Esse desempenho da receita recorrente teve como principal elemento o crescimento de 19% da receita de subscrição, impulsionada pela adição de 899 novos clientes nessa modalidade, que geraram uma receita mensal adicional 177,3% superior à do 2T14, o que retratou o foco de vendas no modelo de subscrição junto a novos clientes. Já as vendas na modalidade de licenciamento apresentaram redução de 26% no mesmo período, principalmente em decorrência da queda do nível de atividade da economia brasileira e do processo de transição para o modelo subscrição.

A combinação dessas dinâmicas de vendas de ambas modalidades resultou na redução de 0,3% da receita total de software e de 180 pontos-base na margem de contribuição de software, e levou à redução da margem EBITDA, mesmo com a clara desaceleração no crescimento de custos e despesas. Entendemos que essa redução na margem de software como é transitória, tendo em vista a estrutura de custos majoritariamente fixa desse negócio e a recém iniciada transição para o modelo de subscrição, que tende a contribuir positivamente para a margem no médio-longo prazo.

Acreditamos que em momentos como esse, as empresas buscam ser mais competitivas, via aumento da eficiência e ganhos de produtividade. Como uma provedora de soluções de negócio, a TOTVS continuará a ajudar seus clientes a atingir esses objetivos e perseguirá o crescimento sustentável, especialmente em segmentos mais prominentes, com foco contínuo em inovação de suas soluções e otimização de custos, sem por seu futuro em risco.

## EVENTOS RECENTES

### **NOVO DIRETOR PRESIDENTE – SUCESSÃO DO CEO**

Em 15 de junho, o Conselho de Administração elegeu Rodrigo Kede ao cargo de Diretor-presidente, em substituição a Laércio Cosentino, fundador da Companhia, que continuará como CEO durante um período de transição de até 3 anos, de acordo com o plano de sucessão da Companhia.

Rodrigo Kede esteve recentemente à frente da Vice-Presidência Mundial de Estratégia e Transformação da IBM, onde atuou como CEO da IBM Brasil de 2012 a 2014; vice-presidente da Divisão de Serviços de Tecnologia, entre 2011 a 2012; Diretor Administrativo e Financeiro para a América Latina (CFO Latam), entre 2009 a 2011; e CFO Brasil de 2006 a 2009.

Como CEO, Laércio Cosentino focará na definição e acompanhamento da estratégia de tecnologia, produto e distribuição e ampliará sua presença junto a clientes. Como Diretor-presidente, Rodrigo Kede se reportará ao CEO e responderá pela condução da estratégia de crescimento, operação, gestão de pessoas e liderará as vice-presidências da Companhia.

Uma vez concluída a transição, Rodrigo Kede acumulará os cargos de Diretor-presidente e CEO e Laércio Cosentino, que segue como membro do Conselho de Administração e presidente do Comitê de Estratégia e Tecnologia, se candidatará a reassumir a presidência do Conselho de Administração.

## UNIVERSO TOTVS 2015

Em 19 de Junho, a TOTVS realizou o UNIVERSO TOTVS, seu maior evento anual, que nesta edição contou com um público recorde de mais de 3 mil participantes, entre clientes, *prospects*, franqueados e parceiros de soluções.

Além de novidades nas soluções para cada um dos 10 segmentos de atuação da TOTVS, foram apresentadas, entre outras, novidades sobre os seguintes assuntos:

- **TOTVS Intera** – novo modelo comercial de subscrição no qual o cliente mesmo define e gerencia quantos ‘IDs’ (identidades) estarão habilitados a ter acesso irrestrito e simultâneo a todos os softwares de gestão, produtividade e colaboração da TOTVS. O modelo permite que o cliente utilize as soluções em quaisquer das nuvens homologadas pela TOTVS ou, se for mais conveniente, pode optar pela instalação e uso em sua própria infraestrutura (*on premises*).
- **TOTVS Cloud** – plataforma de gerenciamento de soluções TOTVS em nuvens homologadas pela TOTVS, com aplicação elástica, o que, na prática, significa que o cliente pode ampliar ou reduzir o uso do serviço em nuvem de acordo com a sua necessidade. A AWS foi a primeira nuvem de parceiros homologada pela TOTVS, como comentado adiante.
- **TOTVS Mobile First** – estratégia aplicada pela TOTVS no desenvolvimento, pesquisas, parcerias e produtos para que sejam ajustados ou já nasçam na plataforma de mobilidade.
- **Novos “cards”** disponíveis na plataforma de produtividade e colaboração **Fluig**:

**LMS** – solução para a gestão de capacitação das equipes dos clientes, com recursos voltados ao auto aprendizado, aprendizado monitorado e aprendizado colaborativo, além de opções de banco de questões, avaliações e feedback.

**Gamification** – permite parametrizar diversos objetivos dentro de uma organização com a finalidade de aumentar a produtividade e/ou a qualidade das tarefas realizadas em uma empresa. Por meio dos jogos online, a pessoa que estiver participando do jogo recebe suas metas individuais e, ao cumprir etapas, recebe pontos e evolui rumo à meta proposta.

**Messaging** – em linha como nossa estratégia “TOTVS Mobile First” acima descrita, é um aplicativo de colaboração em tempo real, que permite o envio de textos, voz, imagens com anotações, além de permitir videoconferências, seja por dispositivos móveis ou por computadores, podendo salvar a conversa como documento dentro do Fluig. O Messaging combina as principais características de ferramentas de colaboração e rede social voltadas aos consumidores (interface amigável, colaborativa e rápida) do mercado mas levando em conta as necessidades de gestão do mundo corporativo, principalmente segurança da informação e armazenamento. Esse aplicativo foi desenvolvido em parceria com a Moxtra e é parte da estratégia de agregar ao Fluig integrações (*mashups*) com as melhores tecnologias.

## ● PARCERIA COM A AMAZON WEB SERVICES

Desde o mês de junho, clientes TOTVS podem optar por rodar parte ou a totalidade de suas soluções na nova nuvem que combina a capacidade computacional do data center da TOTVS e da nuvem da Amazon Web Services (AWS). A abrangência dos serviços da nuvem da AWS rodam em um modelo de flexibilidade, escalabilidade e 'pay-as-you-go', que trazem suporte à capacidade de inovação tecnológica da TOTVS. Com a nova nuvem híbrida, a TOTVS permite aos seus clientes otimizar recursos, de acordo com suas necessidades, disponibilizando centenas e até milhares de servidores em minutos.

A AWS é a primeira nuvem homologa na plataforma TOTVS Cloud, onde outras serão homologadas para ampliar as opções de nuvem para os clientes TOTVS e assim adaptar as necessidades e perfis de cada cliente.

## ● JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO INTERMEDIÁRIOS

O Conselho de Administração deliberou, na reunião realizada em 27 de julho, pela distribuição de juros sobre o capital próprio ("JCP") intermediários referentes ao primeiro semestre (1S15) de 2015 no valor total de R\$29,196 milhões, correspondentes a R\$0,17934 por ação, valor 34,4% superior aos JCP referentes ao 1S14.

O pagamento dos JCP ocorrerá no dia 19 de agosto aos acionistas detentores de ações da Companhia em 03 de Agosto de 2015. As negociações de ações da Companhia passarão a ser realizadas na condição "ex-juros sobre capital próprio" a partir do dia 04 de Agosto de 2015.

## ● AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÃO REMANESCENTES NA PRX

Em 11 de maio, a TOTVS adquiriu os 40% remanescentes do capital social da TOTVS Soluções em Agroindústria S.A. ("TOTVS Agro", antiga PRX Soluções em Gestão Agroindustrial Ltda.) e os 40% remanescentes do capital social da P2RX Soluções em Software S.A. ("P2RX"), pelo montante total de R\$8,834 milhões. Assim, a TOTVS se tornou detentora de 100% do capital social da TOTVS Agro e da P2RX, que atuam na área de desenvolvimento de softwares de gestão TOTVS e de prestação de serviços de TI para o segmento de agroindústria.

## ● ALTERAÇÃO DO PLANO BRASIL MAIOR – ATUALIZAÇÃO

O Projeto de Lei Nº 863/15, enviado pelo Poder Executivo ao Congresso Nacional no início de 2015, passou por votação na Câmara de Deputados entre 24 e 25 de junho, que aprovou as seguintes mudanças no Plano Brasil Maior: (i) a eliminação da obrigatoriedade de incidência da contribuição previdenciária patronal (INSS) sobre a receita bruta, permitindo que a incidência volte a se dar sobre a folha de pagamento (20% da remuneração); e (ii) a elevação da alíquota da referida contribuição de 2,0% para 4,5% aos contribuintes de diversos setores, entre eles o de TI, que optarem por permanecer no regime de tributação sobre a receita bruta.

O texto aprovado pela Câmara foi encaminhado como PLC – Projeto de Lei Complementar Nº 57/15 ao Senado em 26 junho, que por sua vez tem até 45 dias para votá-lo. Caso sofra alguma alteração no Senado, o projeto de lei retornará à Câmara, que terá até 10 dias para votar o texto final. Em seguida, o texto deverá ser sancionado pela Presidência da República, entrando em vigor após 90 dias.

## DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

### RECEITA LÍQUIDA

Receita Líquida Total (em R\$ mil)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Por negócio</b>								
Software	313.222	314.112	-0,3%	326.563	-4,1%	1.273.937	1.217.915	4,6%
Serviços	138.130	125.188	10,3%	132.408	4,3%	537.660	495.334	8,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>451.352</b>	<b>439.300</b>	<b>2,7%</b>	<b>458.971</b>	<b>-1,7%</b>	<b>1.811.597</b>	<b>1.713.249</b>	<b>5,7%</b>
<b>Por Natureza</b>								
Recorrente	281.885	259.114	8,8%	278.424	1,2%	1.099.480	1.000.433	9,9%
Não Recorrente	169.467	180.186	-5,9%	180.547	-6,1%	712.117	712.816	-0,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>451.352</b>	<b>439.300</b>	<b>2,7%</b>	<b>458.971</b>	<b>-1,7%</b>	<b>1.811.597</b>	<b>1.713.249</b>	<b>5,7%</b>

A receita líquida total do 2T15 cresceu 2,7% ano contra ano, com os segmentos de Varejo, de Saúde e de Educação, como destaques positivos, em especial o Varejo que cresceu 21,8%, e os segmentos de Construção/Projetos e de Manufatura, como destaques negativos. A Neolog (empresa adquirida no 1T15 e não consolidada no 2T14) contribuiu com R\$1,8 milhões de receita líquida.

Na visão por natureza, as receitas recorrentes cresceram 9,9% nos últimos 12 meses e 8,8% no trimestre, frente ao 2T14, atingindo 62,5% da receita total do 2T15. Desse total de recorrência do trimestre, as receitas recorrentes de software representaram 91,2%.

Na visão por negócio, a receita de serviços do 2T15 cresceu 10,3% sobre o 2T14. Na comparação com o 1T15, o crescimento de 4,3% dessa linha se deve ao crescimento de receita por dia útil no segundo trimestre, uma vez que ambos os trimestres tiveram a mesma quantidade de dias úteis. Os serviços não relacionados à implementação de software representaram 34,2%, com destaque para os serviços de consultoria, que cresceram 27,5% ano contra ano.

A receita de software representou 69,4% da receita do trimestre, frente a 71,5% no 2T14. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita de software representou 70,3% da receita total. A redução da receita de software de 0,3%, entre o 2T14 e o 2T15, e 4,1%, ante o 1T15, se deve basicamente ao mix entre receitas recorrentes e não recorrentes comentado mais adiante.

Receita de Software (em R\$ mil)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Receita de Software</b>	<b>313.222</b>	<b>314.112</b>	<b>-0,3%</b>	<b>326.563</b>	<b>-4,1%</b>	<b>1.273.937</b>	<b>1.217.915</b>	<b>4,6%</b>
<b>Não Recorrente</b>	<b>56.137</b>	<b>76.542</b>	<b>-26,7%</b>	<b>71.419</b>	<b>-21,4%</b>	<b>270.299</b>	<b>299.936</b>	<b>-9,9%</b>
Taxas de Licenciamento	56.137	76.542	-26,7%	71.419	-21,4%	270.299	299.936	-9,9%
<b>Recorrente</b>	<b>257.085</b>	<b>237.570</b>	<b>8,2%</b>	<b>255.144</b>	<b>0,8%</b>	<b>1.003.638</b>	<b>917.979</b>	<b>9,3%</b>
Manutenção	224.971	210.593	6,8%	224.533	0,2%	884.484	830.438	6,5%
Subscrição	32.114	26.977	19,0%	30.611	4,9%	119.154	87.541	36,1%

No 2T15, as receitas recorrentes de software cresceram 8,2% sobre o 2T14 e representaram 82,1% da receita total de software, tendo como destaque a receita com subscrição que cresceu 19,0% ano contra ano e representou 12,5% da receita recorrente de software, ante 11,4% no 2T14 e 12,0% no 1T15.

Receitas de Subscrição (em R\$ milhares)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Receita de Subscrição</b>	<b>32.114</b>	<b>26.977</b>	<b>19,0%</b>	<b>30.611</b>	<b>4,9%</b>	<b>119.154</b>	<b>87.541</b>	<b>36,1%</b>
Número de Clientes Adicionados	899	679	32,4%	816	10,2%	3.246	2.300	41,1%
Subscrição Média / Novo Cliente	0,763	0,365	109,4%	0,479	59,3%	0,569	0,304	87,0%
<b>Receita mensal de clientes adicionados</b>	<b>686</b>	<b>248</b>	<b>177,3%</b>	<b>391</b>	<b>75,4%</b>	<b>1.846</b>	<b>699</b>	<b>163,9%</b>

As vendas de subscrição adicionaram **899 novos clientes** no trimestre, número 32,4% superior à adição do 2T14 e 10,2% superior à do 1T15. Além do crescimento de quantidade de clientes adicionados, o ticket médio de subscrição mensal dessas vendas cresceu 109,4% sobre o 2T14 e 59,3% sobre o 1T15.

O crescimento do ticket reflete principalmente as primeiras vendas de subscrição na modalidade TOTVS Intera (Vide tópico “Universo TOTVS 2015” na seção de Eventos Recentes). À medida que as vendas de subscrição aos clientes de médio e pequeno porte cresçam, o ticket médio de subscrição mensal também tende a crescer, uma vez que o ticket médio dessas vendas é superior ao das soluções voltadas a microempresas (Fly01), que compunham uma relevante porção das vendas de subscrição em períodos anteriores.

A combinação do crescimento no número de clientes adicionados e o aumento da subscrição média mensal levou a receita mensal de subscrição com novos clientes ao montante de R\$0,686 milhão no 2T15, valor 177,3% superior ao do 2T14 e 75,4% superior ao do 1T15.

A receita de manutenção respondeu por 79,8% da receita recorrente total e por 87,5% da receita recorrente de software do 2T15. O crescimento ano contra ano de 6,8% superou em 2,8 pontos percentuais o IGP-M (índice de atualização utilizado na maioria dos contratos de manutenção) acumulado de 12 meses médio do período. O crescimento dessa linha de receita tem sido negativamente impactado principalmente por: (i) menor volume de vendas de licenças em períodos anteriores; (ii) interrupção da manutenção em decorrência da inadimplência de clientes acima da média histórica; (iii) cancelamento parcial de manutenção devido a *lay-offs* promovidos pelos clientes; e (iv) menor patamar de IGP-M nos últimos 12 meses.

O elevado patamar de recorrência manteve a estabilidade da receita total de software no 2T15, mesmo com a redução de 26,7% da receita com taxas de licenciamento ante o 2T14, que se deu basicamente pela queda de 26,3% no número de vendas realizadas.

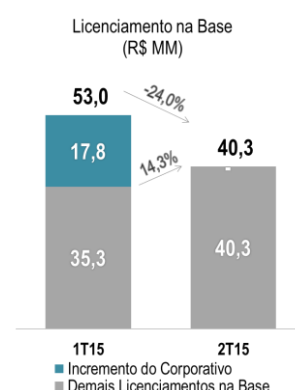
Receita de Taxas de Licenciamento (em R\$ mil)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Receita de Taxas de Licenciamento</b>	<b>56.136</b>	<b>76.542</b>	<b>-26,7%</b>	<b>71.419</b>	<b>-21,4%</b>	<b>270.298</b>	<b>299.936</b>	<b>-9,9%</b>
a Novos Clientes Adicionados	15.852	23.131	-31,5%	18.408	-13,9%	85.505	99.318	-13,9%
à Base de Clientes	40.283	53.411	-24,6%	53.011	-24,0%	184.794	200.618	-7,9%
<b>Número de Vendas Realizadas</b>	<b>2.003</b>	<b>2.716</b>	<b>-26,3%</b>	<b>2.588</b>	<b>-22,6%</b>	<b>9.783</b>	<b>11.010</b>	<b>-11,1%</b>
a Novos Clientes Adicionados	500	726	-31,1%	513	-2,5%	2.573	3.088	-16,7%
à Base de Clientes	1.503	1.990	-24,5%	2.075	-27,6%	7.210	7.922	-9,0%
<b>Ticket- Médio de Licenciamento</b>	<b>28,0</b>	<b>28,2</b>	<b>-0,6%</b>	<b>27,6</b>	<b>1,6%</b>	<b>27,6</b>	<b>27,2</b>	<b>1,4%</b>
dos Novos Clientes Adicionados	31,7	31,9	-0,5%	35,9	-10,8%	33,2	32,2	3,3%
da Base de Clientes	26,8	26,8	-0,1%	25,5	4,9%	25,6	25,3	1,2%

As vendas de licenças a novos clientes do 2T15, especialmente entre as empresas de maior porte, foi impactada negativamente pela queda do nível de atividade da economia brasileira. Vale ressaltar que as oportunidades de vendas não foram perdidas, uma vez que visualizamos preservação pipeline, embora com um alongamento do prazo de fechamento de contas. Já as vendas a novos clientes de menor porte foram adicionalmente impactadas pela migração de parte do pipeline de vendas para a modalidade de subscrição, que agrega menos receita no curto prazo, devido ao diferimento no reconhecimento de receita.

É importante ressaltar que as vendas dos dois modelos comerciais somadas (licenciamento e subscrição) adicionaram **5.819 novos clientes nos últimos 12 meses, número 8,0% superior ao mesmo período anterior. Na comparação trimestre contra trimestre, essa mesma análise apresenta um crescimento de 5,3% no número de clientes adicionados.**

O número de vendas de licenças à base de clientes decresceu 24,5% ano contra ano. Essa redução está principalmente relacionada à queda do nível de atividade da economia brasileira e o consequente aumento no ciclo de vendas, uma vez que as vendas de subscrição estão focadas em novos clientes neste momento.

Na análise trimestre contra trimestre, a receita com vendas de licenças à base de clientes apresentou crescimento de 14,3%, quando desconsiderado o efeito sazonal da cobrança de incremento anual do modelo corporativo, como indicado no gráfico à direita.



## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO POR NEGÓCIO

Resultado de Software (em R\$ mil)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Resultado de Software</b>	<b>313.222</b>	<b>314.112</b>	<b>-0,3%</b>	<b>326.563</b>	<b>-4,1%</b>	<b>1.273.937</b>	<b>1.217.915</b>	<b>4,6%</b>
Receita de Software	(17.389)	(20.817)	-16,5%	(17.125)	1,5%	(77.802)	(77.086)	0,9%
Custo de Software	(23.820)	(20.653)	15,3%	(24.855)	-4,2%	(92.866)	(74.497)	24,7%
Custo de Suporte	(63.123)	(57.559)	9,7%	(62.911)	0,3%	(251.659)	(230.316)	9,3%
Pesquisa e Desenvolvimento	<b>(104.332)</b>	<b>(99.029)</b>	<b>5,4%</b>	<b>(104.891)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>(422.327)</b>	<b>(381.899)</b>	<b>10,6%</b>
<b>Total de Custos e Despesas</b>	<b>208.890</b>	<b>215.083</b>	<b>-2,9%</b>	<b>221.672</b>	<b>-5,8%</b>	<b>851.610</b>	<b>836.016</b>	<b>1,9%</b>
Resultado de Software	66,7%	68,5%	-180 pb	67,9%	-120 pb	66,8%	68,6%	-180 pb
Margem de Contribuição de Software								

A redução da margem de contribuição de software, tanto na comparação ano contra ano, quanto na comparação trimestre contra trimestre, resultou principalmente da redução da receita não recorrente, em patamar superior à desaceleração do custo total de software, o que reduz os ganhos de escala inerentes ao negócio de software, tendo em vista que a estrutura de custos e despesas desse negócio é majoritariamente fixa. Adicionalmente, o diferimento no reconhecimento de receita do modelo de subscrição cria desafios adicionais de ganhos de escala no curto prazo, porém contribui positivamente para a expansão de margem de contribuição no longo prazo.

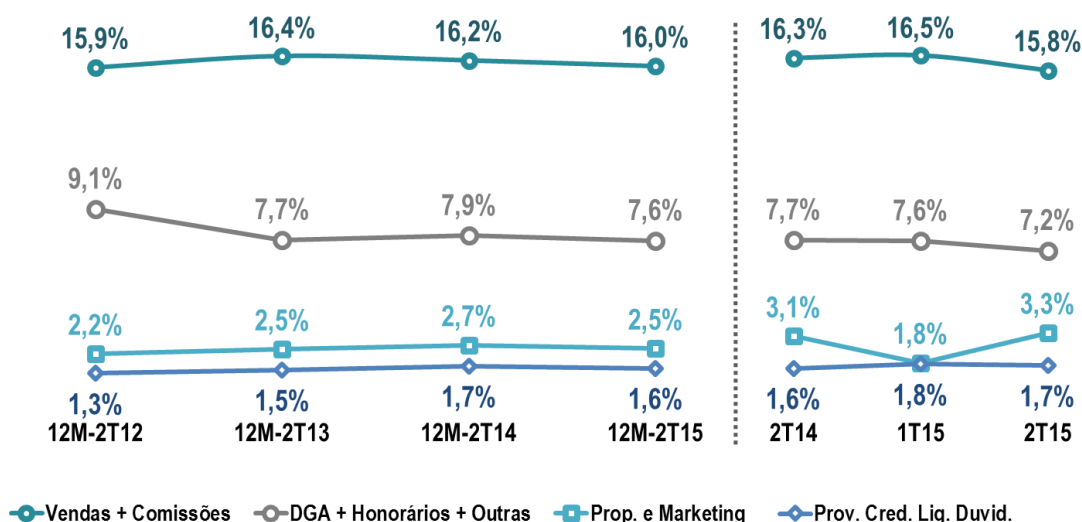
A TOTVS mantém seu compromisso com a disciplina na gestão de custos e com os investimentos necessários para atender as demandas de mercado e fomentar novos ciclos de crescimento da Companhia. Essa disciplina fica evidente pela redução do crescimento ano contra ano de 5,4% dos custos e despesas, frente aos 10,6% acumulados nos últimos 12 meses.

Resultado de Serviços (em R\$ mil)	Variação			Variação			Variação 12M	
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
Receita de Serviços	138.130	125.188	10,3%	132.408	4,3%	537.660	495.334	8,5%
Custo de Serviços	(114.146)	(103.360)	10,4%	(112.675)	1,3%	(454.491)	(413.083)	10,0%
<b>Resultado de Serviços</b>	<b>23.984</b>	<b>21.828</b>	<b>9,9%</b>	<b>19.733</b>	<b>21,5%</b>	<b>83.169</b>	<b>82.251</b>	<b>1,1%</b>
Margem de Contribuição de Serviços	17,4%	17,4%	0 pb	14,9%	250 pb	15,5%	16,6%	-110 pb

A margem de contribuição de serviços do 2T15 voltou a atingir o patamar do 2T14. Em relação ao 1T15, a margem de contribuição cresceu 250 pontos-base. Esse resultado foi obtido pela combinação de: (i) aumento sazonal da entrega de serviços não recorrentes no trimestre, com destaque para a divisão de consultoria já mencionada anteriormente; (ii) crescimento dos serviços recorrentes, especialmente ligados a computação em nuvem; e (iii) disciplina na gestão de custos.

No acumulado de 12 meses, a margem de contribuição de serviços caiu 110 pontos-base, especialmente pela queda de margem ocorrida no 4T14 em decorrência dos custos adicionais de desligamentos comentado naquele trimestre.

## DEMAIS DESPESAS OPERACIONAIS



Despesas Comerciais (em R\$ mil)	Variação			Variação			Variação 12M	
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
Despesa de Vendas	(33.752)	(34.099)	-1,0%	(35.305)	-4,4%	(135.103)	(121.526)	11,2%
Comissões	(37.382)	(37.709)	-0,9%	(40.316)	-7,3%	(154.043)	(156.616)	-1,6%
<b>Subtotal</b>	<b>(71.134)</b>	<b>(71.808)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>(75.621)</b>	<b>-5,9%</b>	<b>(289.146)</b>	<b>(278.142)</b>	<b>4,0%</b>
% Receita Líquida Total	15,8%	16,3%	-50 pb	16,5%	-70 pb	16,0%	16,2%	-20 pb
Provisão para Cred. Liq. Duvidosa	(7.646)	(6.914)	10,6%	(8.098)	-5,6%	(28.485)	(28.681)	-0,7%
Propaganda e Marketing	(14.693)	(13.556)	8,4%	(8.381)	75,3%	(45.238)	(45.621)	-0,8%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(93.473)</b>	<b>(92.278)</b>	<b>1,3%</b>	<b>(92.100)</b>	<b>1,5%</b>	<b>(362.869)</b>	<b>(352.444)</b>	<b>3,0%</b>
% Receita Líquida Total	20,7%	21,0%	-30 pb	20,1%	60 pb	20,0%	20,6%	-60 pb

As despesas de vendas e comissões do 2T15, em conjunto, decresceram 50 pontos-base como percentual da receita líquida entre o 2T14 e o 2T15. Na comparação com o 1T15, essas despesas decresceram 70 pontos-base principalmente em função: (i) do menor volume de vendas de licenças no trimestre; (ii) da readequação do time de

vendas, vis-à-vis o atual patamar de demanda esperado para o ano; e (iii) da variação no mix de vendas, tanto entre franquias e unidades próprias, quanto por porte de clientes, que implicam na variação das comissões.

A despeito da elevação do nível de inadimplência observado na economia, a provisão para crédito de liquidação duvidosa do 2T15 representou 1,7% da receita líquida, patamar próximo ao do 2T14. A Companhia continuará com sua política de análise de crédito e manterá seus esforços para recuperar os créditos já provisionados.

As despesas de propaganda e marketing cresceram 20 pontos-base como percentual da receita total ano contra ano. O crescimento de 75,3% frente ao 1T15 se deu em virtude da sazonalidade dos investimentos em marketing, como a realização do Universo TOTVS no 2T15 (vide tópico na seção “Eventos Recentes”) e a elaboração da nova campanha publicitária.

Despesas Administrativas e Outras (em R\$ mil)	Variação			Variação			Variação 12M	
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
Gerais e Administrativas	(28.155)	(28.010)	0,5%	(29.283)	-3,9%	(116.901)	(105.693)	10,6%
Honorários da Administração	(5.291)	(6.040)	-12,4%	(5.721)	-7,5%	(22.744)	(29.360)	-22,5%
Outras Despesas	1.085	346	213,6%	640	69,5%	1.143	24	4662,5%
<b>Despesas Administrativas e Outras</b>	<b>(32.361)</b>	<b>(33.704)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(34.364)</b>	<b>-5,8%</b>	<b>(138.502)</b>	<b>(135.029)</b>	<b>2,6%</b>
% Receita Líquida Total	7,2%	7,7%	-50 pb	7,5%	-30 pb	7,6%	7,9%	-30 pb

As despesas gerais e administrativas cresceram 0,5% ano contra ano e decresceram 3,9% trimestre contra trimestre, principalmente influenciadas pela disciplina de custos e despesas e pelo ganho de sinergia relacionado às estruturas administrativas das empresas adquiridas em 2014.

Os honorários da administração decresceram 12,4% ano contra ano e 7,5% trimestre contra trimestre, principalmente pelo provisionamento de bônus associado ao atingimento das metas financeiras e individuais dos executivos e ao provisionamento do plano de opção de ações.

Despesas de Depreciação e Amortização (em R\$ mil)	Variação			Variação			Variação 12M	
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
Depreciação	(6.278)	(5.267)	19,2%	(6.078)	3,3%	(23.466)	(21.353)	9,9%
Amortização	(22.009)	(18.005)	22,2%	(15.407)	42,9%	(71.244)	(63.391)	12,4%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(28.287)</b>	<b>(23.272)</b>	<b>21,5%</b>	<b>(21.485)</b>	<b>31,7%</b>	<b>(94.710)</b>	<b>(84.744)</b>	<b>11,8%</b>
% Receita Líquida Total	-6,3%	-5,3%	-100 pb	-4,7%	-160 pb	-5,2%	-4,9%	-30 pb

A depreciação e amortização totalizou R\$28,287 milhões no trimestre, sendo desses R\$6,278 milhões oriundos da depreciação de ativos fixos e R\$22,009 milhões da amortização de ativos intangíveis. O 2T15 foi impactado extraordinariamente, no montante de R\$5,458 milhões, pela amortização acumulada de 12 meses dos ativos intangíveis oriundos da aquisição da Virtual Age, que teve sua alocação de preço de aquisição concluída neste trimestre.

## EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

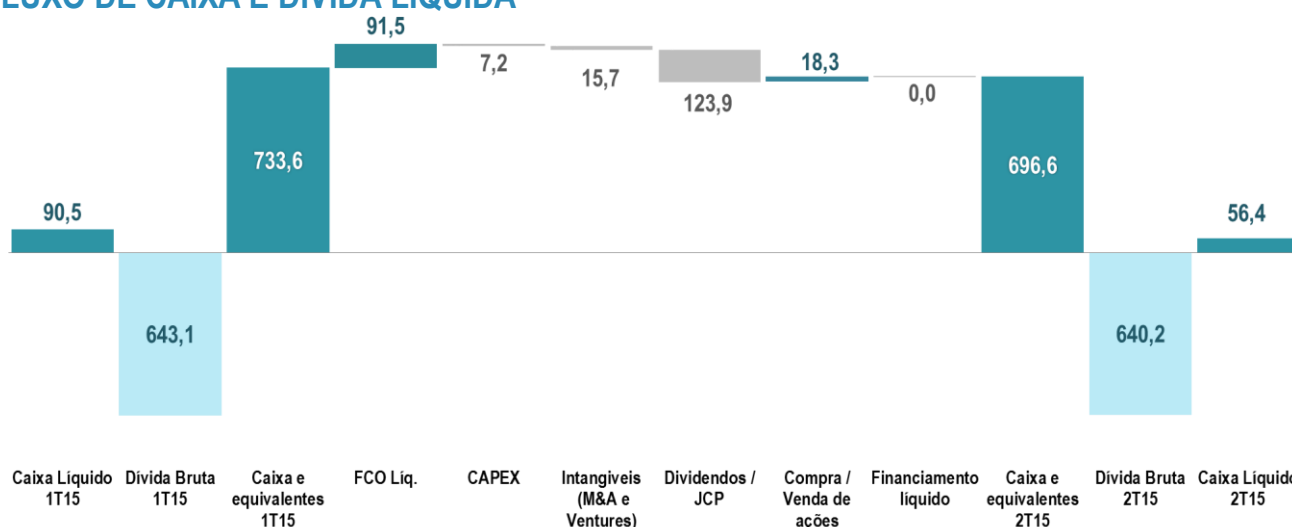
EBITDA e Lucro Líquido (em R\$ mil)	2T15	2T14	Varição (2T15/2T14)	1T15	Varição (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Varição 12M (2T15/2T14)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>60.439</b>	<b>64.020</b>	<b>-5,6%</b>	<b>70.900</b>	<b>-14,8%</b>	<b>268.498</b>	<b>242.815</b>	<b>10,6%</b>
Margem Líquida	13,4%	14,6%	-120 pb	15,4%	-200 pb	14,8%	14,2%	60 pb
Resultado da equivalencia patrimonial	-	38	-100,0%	75	-100,0%	319	756	-57,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	27.555	27.044	1,9%	37.138	-25,8%	105.594	100.677	4,9%
Resultado financeiro	(9.241)	(3.445)	168,2%	(14.657)	-37,0%	(35.713)	1.802	-2081,9%
Depreciação e Amortização	28.287	23.272	21,5%	21.485	31,7%	94.710	84.744	11,8%
<b>EBITDA</b>	<b>107.040</b>	<b>110.929</b>	<b>-3,5%</b>	<b>114.941</b>	<b>-6,9%</b>	<b>433.408</b>	<b>430.794</b>	<b>0,6%</b>
Margem EBITDA	23,7%	25,3%	-160 pb	25,0%	-130 pb	23,9%	25,1%	-120 pb

A despeito da disciplina de custos e despesas, que resultou na redução da representatividade das despesas comerciais e administrativas em 80 pontos-base sobre a receita líquida, a margem EBITDA encerrou o 2T15 em 23,7%, 160 pontos-base abaixo do 2T14. A redução de margem, ano contra ano e trimestre contra trimestre, se deu principalmente pela redução da margem de contribuição do negócio de software, resultante da queda nas vendas de taxas de licenciamento, como comentado na seção “Receita Líquida Total”.

O lucro líquido do trimestre totalizou R\$60,439 milhões e está impactado negativamente pela amortização da aquisição da Virtual Age, comentada na sessão “Demais Despesas Operacionais”, no montante de R\$5,458 milhões. Desconsiderando esse o impacto, o lucro líquido do trimestre seria de R\$65,897 milhões e a margem líquida seria de 14,6%, mesmo patamar do 2T14, uma vez que o efeito de imposto de renda foi reconhecido no momento da aquisição.

O crescimento ano contra ano de 168,2% do resultado financeiro líquido decorreu da combinação da maior posição líquida de caixa e do aumento da taxa de juros no período. Na comparação trimestre contra trimestre, o resultado financeiro líquido do 1T15 está positivamente impactado pela da venda da participação minoritária na ZeroPaper.

## FLUXO DE CAIXA E DÍVIDA LÍQUIDA



A posição de caixa líquido do 2T15 totalizou R\$56,384 milhões, redução de R\$34,117 milhões frente ao caixa líquido do 1T15.

No Caixa Bruto, a variação negativa de R\$37,039 milhões foi influenciada principalmente por: (i) geração operacional de caixa de R\$91,516 milhões, correspondente a 151,4% do lucro líquido do trimestre; (ii) desembolso de R\$15,663 milhões referentes a aquisições de intangíveis, incluindo principalmente a compra da participação remanescente da PRX, parcelas de aquisições anteriores; (iii) pagamento de R\$123,898 milhões de dividendos referentes ao exercício de 2014; e (iv) ingresso de R\$18,277 milhões resultante da venda de ações em tesouraria aos beneficiários do programa de opção de compra de ações.

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 2T15 com Capital Social de R\$526,592 milhões, composto por 163.467.071 ações ordinárias, tendo 67,5% 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), do BNDES Participações (BNDESPar), assim como as ações em tesouraria. No 2T15, 96,7% do free-float era composto por investidores institucionais e 91,3% por investidores estrangeiros.

Acionista (Em % do Free float)	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Investidor Não-Institucional	3,3%	3,7%	3,6%	3,5%	3,6%
Investidor Institucional	96,7%	96,3%	96,4%	96,5%	96,4%
<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	6,9%	8,4%	9,2%	10,4%	10,2%
Investidor Estrangeiro	93,1%	91,6%	90,8%	89,6%	89,8%
<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

Top provedor de soluções de negócios para empresas de todos os portes, líder absoluta no mercado de SMB, atuando além do backoffice também de forma intensa no “core” / “front office” dessas empresas com soluções integradas incluindo software de gestão, plataformas de colaboração e produtividade, além de consultoria, sendo uma das maiores provedoras de ERP Suíte do mundo, líder na América Latina, com mais de 50% de *marketshare* no Brasil. Considerada a 22ª marca mais valiosa do Brasil, segundo o ranking da BrandAnalytics. A TOTVS está presente em 39 países, entre filiais, franquias e centros de desenvolvimento. No Brasil, conta com 5 filiais, 52 franquias e 9 centros de desenvolvimento. No exterior, conta com mais 3 filiais, 15 franquias e 2 centros de desenvolvimento (Estados Unidos e México). 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)	2T15	2T14	Variação (2T15/2T14)	1T15	Variação (2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	Variação 12M (2T15/2T14)
<b>Receita Líquida</b>								
Taxas de Licenciamento	56.137	76.542	-26,7%	71.419	-21,4%	270.299	299.936	-9,9%
Manutenção	224.971	210.593	6,8%	224.533	0,2%	884.484	830.438	6,5%
Subscrição	32.114	26.977	19,0%	30.611	4,9%	119.154	87.541	36,1%
Serviços	138.130	125.188	10,3%	132.408	4,3%	537.660	495.334	8,5%
	<b>451.352</b>	<b>439.300</b>	<b>2,7%</b>	<b>458.971</b>	<b>-1,7%</b>	<b>1.811.597</b>	<b>1.713.249</b>	<b>5,7%</b>
<b>Custos Operacionais</b>								
Custo de Software	(17.389)	(20.817)	-16,5%	(17.125)	1,5%	(77.802)	(77.086)	0,9%
Custo de Suporte	(23.820)	(20.653)	15,3%	(24.855)	-4,2%	(92.866)	(74.497)	24,7%
Custo dos Serviços	(114.146)	(103.360)	10,4%	(112.675)	1,3%	(454.491)	(413.083)	10,0%
	<b>(155.355)</b>	<b>(144.830)</b>	<b>7,3%</b>	<b>(154.655)</b>	<b>0,5%</b>	<b>(625.159)</b>	<b>(564.666)</b>	<b>10,7%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>295.997</b>	<b>294.470</b>	<b>0,5%</b>	<b>304.316</b>	<b>-2,7%</b>	<b>1.186.438</b>	<b>1.148.583</b>	<b>3,3%</b>
<b>Despesas operacionais</b>								
Pesquisa e Desenvolvimento	(63.123)	(57.559)	9,7%	(62.911)	0,3%	(251.659)	(230.316)	9,3%
Vendas	(33.752)	(34.099)	-1,0%	(35.305)	-4,4%	(135.103)	(121.526)	11,2%
Comissões	(37.382)	(37.709)	-0,9%	(40.316)	-7,3%	(154.043)	(156.616)	-1,6%
Provisão p/ Créditos de Liq. Duvidosa	(7.646)	(6.914)	10,6%	(8.098)	-5,6%	(28.485)	(28.681)	-0,7%
Propaganda e Marketing	(14.693)	(13.556)	8,4%	(8.381)	75,3%	(45.238)	(45.621)	-0,8%
Gerais e Administrativas	(28.155)	(28.010)	0,5%	(29.283)	-3,9%	(116.901)	(105.693)	10,6%
Honorários da Administração	(5.291)	(6.040)	-12,4%	(5.721)	-7,5%	(22.744)	(29.360)	-22,5%
Outras	1.085	346	213,6%	640	69,5%	1.143	24	4662,5%
	<b>(188.957)</b>	<b>(183.541)</b>	<b>3,0%</b>	<b>(189.375)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>(753.030)</b>	<b>(717.789)</b>	<b>4,9%</b>
<b>EBITDA (LAJIDA)</b>	<b>107.040</b>	<b>110.929</b>	<b>-3,5%</b>	<b>114.941</b>	<b>-6,9%</b>	<b>433.408</b>	<b>430.794</b>	<b>0,6%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	23,7%	25,3%	-160 pb	25,0%	-130 pb	23,9%	25,1%	-120 pb
Depreciação e amortização	(28.287)	(23.272)	21,5%	(21.485)	31,7%	(94.710)	(84.744)	11,8%
<b>Lucro antes dos Juros e Impostos (LAJIR)</b>	<b>78.753</b>	<b>87.657</b>	<b>-10,2%</b>	<b>93.456</b>	<b>-15,7%</b>	<b>338.698</b>	<b>346.050</b>	<b>-2,1%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>								
Receita Financeira	26.997	15.384	75,5%	32.733	-17,5%	97.724	55.010	77,6%
Despesa Financeira	(17.756)	(11.939)	48,7%	(18.076)	-1,8%	(62.011)	(56.812)	9,2%
	<b>9.241</b>	<b>3.445</b>	<b>168,2%</b>	<b>14.657</b>	<b>-37,0%</b>	<b>35.713</b>	<b>(1.802)</b>	<b>-2081,9%</b>
<b>Resultado da equivalencia patrimonial</b>	-	(38)	-100,0%	(75)	-100,0%	(319)	(756)	-57,8%
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>87.994</b>	<b>91.064</b>	<b>-3,4%</b>	<b>108.038</b>	<b>-18,6%</b>	<b>374.092</b>	<b>343.492</b>	<b>8,9%</b>
<b>Imposto de Renda e Contrib. Social</b>								
Corrente	(4.470)	(22.482)	-80,1%	(32.845)	-86,4%	(86.093)	(99.280)	-13,3%
Diferido	(23.085)	(4.562)	406,0%	(4.293)	437,7%	(19.501)	(1.397)	1295,9%
	<b>(27.555)</b>	<b>(27.044)</b>	<b>1,9%</b>	<b>(37.138)</b>	<b>-25,8%</b>	<b>(105.594)</b>	<b>(100.677)</b>	<b>4,9%</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>60.439</b>	<b>64.020</b>	<b>-5,6%</b>	<b>70.900</b>	<b>-14,8%</b>	<b>268.498</b>	<b>242.815</b>	<b>10,6%</b>
<i>Margem Líquida</i>	13,4%	14,6%	-120 pb	15,4%	-200 pb	14,8%	14,2%	60 pb
<i>Lucro por Ação (LPA)</i>	0,37	0,39	-5,3%	0,44	-15,0%	1,65	1,49	10,9%

<b>BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (Em R\$ mil)</b>	<b>2T15</b>	<b>2T14</b>	<b>Variação (2T15/2T14)</b>	<b>1T15</b>	<b>Variação (2T15/1T15)</b>
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>					
Disponibilidades e valores equivalentes	696.550	401.539	73,5%	733.589	-5,0%
Títulos e valores mobiliários	43.030	14.339	200,1%	42.532	1,2%
Contas a receber de clientes	472.659	456.635	3,5%	476.634	-0,8%
Provisão p/ créditos de liq. duvidosa	(52.677)	(49.287)	6,9%	(64.584)	-18,4%
Impostos a recuperar	21.413	6.015	256,0%	6.876	211,4%
Outros ativos	40.412	29.706	36,0%	25.955	55,7%
	<b>1.221.387</b>	<b>858.947</b>	<b>42,2%</b>	<b>1.221.002</b>	<b>0,0%</b>
<b>Não circulante</b>					
<b>Realizável a longo prazo</b>					
Contas a receber de clientes	33.836	34.564	-2,1%	34.813	-2,8%
Títulos e valores mobiliários	62.455	81.935	-23,8%	59.766	4,5%
Imposto de renda e contr. social diferidos	37.193	33.459	11,2%	48.188	-22,8%
Depósitos judiciais	25.338	18.859	34,4%	23.122	9,6%
Outras contas a receber	17.435	18.664	-6,6%	18.024	-3,3%
Ativo financeiro ao valor justo	54.068	36.476	48,2%	55.907	-3,3%
<b>Permanente</b>					
Imobilizado	84.754	73.227	15,7%	83.905	1,0%
Intangível	659.833	704.937	-6,4%	674.531	-2,2%
	<b>974.912</b>	<b>1.002.121</b>	<b>-2,7%</b>	<b>998.256</b>	<b>-2,3%</b>
					-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.196.299</b>	<b>1.861.068</b>	<b>18,0%</b>	<b>2.219.258</b>	<b>-1,0%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>					
Fornecedores	44.607	37.039	20,4%	40.048	11,4%
Empréstimos e financiamentos	27.314	30.235	-9,7%	26.694	2,3%
Debêntures	35.503	3.230	999,2%	33.973	4,5%
Impostos a pagar	10.459	6.362	64,4%	12.187	-14,2%
Salários e encargos a pagar	124.195	122.676	1,2%	108.843	14,1%
Comissões a pagar	58.176	59.923	-2,9%	60.988	-4,6%
Dividendos a pagar	1.075	858	25,3%	125.271	-99,1%
Obrigações decorrentes de aquisições	54.419	36.454	49,3%	53.370	2,0%
Outros passivos	2.258	1.982	13,9%	2.427	-7,0%
	<b>358.006</b>	<b>298.759</b>	<b>19,8%</b>	<b>463.801</b>	<b>-22,8%</b>
<b>Não circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	457.745	250.000	83,1%	457.745	0,0%
Debêntures	84.741	108.306	-21,8%	82.542	2,7%
Provisão para Perdas com Investimentos	-	694	-100,0%	1.013	-100,0%
Imposto de renda e contr. social diferidos	11.200	-	-	-	-
Impostos a pagar	-	1.028	-100,0%	-	-
Provisão para contingências	9.995	10.101	-1,0%	10.807	-7,5%
Obrigações decorrentes de aquisições	85.929	105.312	-18,4%	91.062	-5,6%
Outros passivos	5.353	2.528	111,7%	6.053	-11,6%
	<b>654.963</b>	<b>477.969</b>	<b>37,0%</b>	<b>649.222</b>	<b>0,9%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Capital social	526.592	526.592	0,0%	526.592	0,0%
Ações em tesouraria	(25.268)	(12.267)	106,0%	(47.573)	-46,9%
Reserva de capital	90.024	92.867	-3,1%	92.668	-2,9%
Reservas de lucros	583.562	480.128	21,5%	522.825	11,6%
Outros resultados abrangentes	8.227	(5.211)	-257,9%	9.880	-16,7%
Participações de acionistas minoritários	193	2.231	-91,3%	1.843	-89,5%
	<b>1.183.330</b>	<b>1.084.340</b>	<b>9,1%</b>	<b>1.106.235</b>	<b>7,0%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>2.196.299</b>	<b>1.861.068</b>	<b>18,0%</b>	<b>2.219.258</b>	<b>-1,0%</b>

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO (em R\$ mil)	Variação			Variação		Variação 12M		
	2T15	2T14	(2T15/2T14)	1T15	(2T15/1T15)	12M-2T15	12M-2T14	(2T15/2T14)
<b>Lucro antes Tributação Imp. Renda e Contrib. Social</b>	<b>87.994</b>	<b>91.064</b>	<b>-3,4%</b>	<b>108.038</b>	<b>-18,6%</b>	<b>374.092</b>	<b>343.492</b>	<b>8,9%</b>
<i>Ajustes por:</i>								
Depreciação e amortização	28.287	23.272	21,5%	21.485	31,7%	94.710	84.744	11,8%
Pagamento baseado em ações	1.384	1.762	-21,5%	809	71,1%	5.112	6.039	-15,4%
Perda (Ganho) na baixa de ativo permanente	18	23	-21,7%	(6.279)	-100,3%	(4.150)	2.524	-264,4%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	7.646	6.914	10,6%	8.098	-5,6%	28.485	28.681	-0,7%
Equivalência Patrimonial	-	38	-100,0%	75	-100,0%	319	756	-57,8%
Provisão (Reversão) para contingências	(812)	2.316	-135,1%	(1.711)	-52,5%	(106)	3.943	-102,7%
Juros e variações cambiais e monetárias, líquidos	14.243	7.652	86,1%	2.974	378,9%	24.117	25.987	-7,2%
<i>Variação em ativos e passivos operacionais:</i>								
Contas a receber de clientes	(14.601)	(32.376)	-54,9%	(23.632)	-38,2%	(39.386)	(107.139)	-63,2%
Outros ativos	(16.411)	(11.117)	47,6%	16.639	-198,6%	10.484	(7.090)	-247,9%
Depósitos judiciais	(2.216)	(3.424)	-35,3%	(702)	215,7%	(6.479)	(9.842)	-34,2%
Obrigações sociais e trabalhistas	15.352	18.925	-18,9%	(3.315)	-563,1%	758	12.211	-93,8%
Impostos a Recuperar	(14.537)	(356)	3983,4%	(427)	3304,4%	(15.285)	14.383	-206,3%
Fornecedores	4.559	6.305	-27,7%	4.517	0,9%	7.516	3.741	100,9%
Comissões a pagar	(2.812)	(1.642)	71,3%	2.417	-216,3%	(1.747)	9.574	-118,2%
Impostos a pagar	(940)	(14.218)	-93,4%	(9.844)	-90,5%	(39.072)	(46.436)	-15,9%
Outras Contas a Pagar	(2.519)	(1.854)	35,9%	(2.054)	22,6%	395	(6.845)	-105,8%
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>104.635</b>	<b>93.284</b>	<b>12,2%</b>	<b>117.088</b>	<b>-10,6%</b>	<b>439.763</b>	<b>358.723</b>	<b>22,6%</b>
Juros pagos	(7.861)	(3.810)	106,3%	(7.543)	4,2%	(27.288)	(25.445)	7,2%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5.258)	(10.835)	-51,5%	(24.831)	-78,8%	(43.202)	(52.253)	-17,3%
<b>Caixa líquido das atividades operacionais</b>	<b>91.516</b>	<b>78.639</b>	<b>16,4%</b>	<b>84.714</b>	<b>8,0%</b>	<b>369.273</b>	<b>281.025</b>	<b>31,4%</b>
Aumento de intangível	(14.586)	(49.825)	-70,7%	(30.157)	-51,6%	(56.395)	(170.687)	-67,0%
Venda (Aquisição) de investimentos a valor justo	(1.077)	-	-	7.165	-115,0%	2.894	(879)	-429,2%
Aquisição de controlada, líquido de caixa obtido na aquisição	-	(449)	-100,0%	(216)	-100,0%	(216)	16.173	-101,3%
Valor recebido na venda de ativo imobilizado	201	391	-48,6%	200	0,5%	737	545	35,2%
Aumento de ativo imobilizado	(7.447)	(7.091)	5,0%	(10.403)	-28,4%	(35.403)	(28.480)	24,3%
<b>Caixa líquido das atividades de investimento</b>	<b>(22.909)</b>	<b>(56.974)</b>	<b>-59,8%</b>	<b>(33.411)</b>	<b>-31,4%</b>	<b>(88.383)</b>	<b>(183.328)</b>	<b>-51,8%</b>
Pagamento de principal de empréstimos e financiamentos	(26)	(384)	-93,2%	(199)	-86,9%	(26.297)	(70.530)	-62,7%
Crédito com empresas ligadas	-	-	-	-	-	-	(260)	-100,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio pago	(123.898)	(116.467)	6,4%	(19.421)	538,0%	(165.704)	(157.448)	5,2%
Empréstimo bancário	-	-	-	-	-	227.078	263.901	-14,0%
Aumento de capital	-	-	-	-	-	-	2.741	-100,0%
Alienação (Recompra) de ações	18.277	(2.395)	-863,1%	4.005	356,4%	(20.957)	(15.152)	38,3%
<b>Caixa líquido das atividades de financiamento</b>	<b>(105.647)</b>	<b>(119.246)</b>	<b>-11,4%</b>	<b>(15.615)</b>	<b>576,6%</b>	<b>14.120</b>	<b>23.252</b>	<b>-39,3%</b>
<b>Aumento (diminuição) das disponibilidades</b>	<b>(37.040)</b>	<b>(97.581)</b>	<b>-62,0%</b>	<b>35.688</b>	<b>-203,8%</b>	<b>295.010</b>	<b>120.949</b>	<b>143,9%</b>
Disponibilidades e valores equivalentes no início do período	733.589	499.120	47,0%	697.901	5,1%	401.539	280.590	43,1%
Disponibilidades e valores equivalentes no fim do período	696.550	401.539	73,5%	733.589	-5,0%	696.550	401.539	73,5%