



RESULTADOS DO 2º TRIMESTRE 2006

Joinville, 07 de agosto de 2006 - Datasul S.A., multinacional brasileira, líder nacional no desenvolvimento e comercialização de softwares de gestão empresarial nos segmentos de médias e grandes empresas, participante do Novo Mercado da Bovespa (DSUL3), divulga seus resultados do 2º trimestre de 2006. As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto onde estiver indicado de outra forma, são apresentadas em Reais (R\$) conforme a legislação societária. Todas as comparações neste documento levam em consideração o 2º trimestre de 2006 e o 1º semestre de 2006, exceto quando especificado em contrário.

Indicadores (30/06/06)

Cotação - DSUL3

R\$ 18,35

Valor de Mercado

R\$ 531,7 milhões

Quantidade de Ações

28.975.288 ações ordinárias

Free Float

60,8%



Relações com Investidores

Diretor de RI:

Renato Friedrich
Tel.: (55) 47 2101-7200

Executiva de RI:

Mônica Carvalho Molina
Tel.: (55) 47 2101-7200

E-mail:

ri@datasul.com.br

Website:

www.datasul.com.br/ri

Endereços:

Sede
Av. Santos Dumont, 831
89222-900 – Joinville/SC

Escritório em São Paulo

Av. Eng. Luiz C. Berrini, 550
4º andar - 04571-000
São Paulo – SP

Consultor de RI:

Nelson Andrade
FIRB – Financial Investor Relations Brasil
nelson.andrade@firb.com

Datasul abre capital e inicia novo ciclo de crescimento

“A abertura do capital, com início de negociação de nossas ações no dia 02 de junho, representou um importante marco na trajetória da Datasul. Captamos R\$ 151 milhões de recursos para investir na ampliação e fortalecimento de nossos negócios. Ao mesmo tempo, entramos em um seleto grupo de companhias abertas que aderiram ao Novo Mercado da Bovespa. Este fato nos traz novas responsabilidades e nos incentiva a continuar buscando o melhor desempenho, dentro das mais elevadas práticas de governança corporativa.

Os recursos captados serão aplicados principalmente na expansão da Datasul, por meio de aquisições seletivas de empresas no Brasil e no exterior e abertura de novas franquias. Isso contribuirá para consolidar nossa posição de liderança no segmento de software de gestão empresarial para empresas de grande e médio porte.

O nosso desempenho operacional no trimestre continuou positivo e crescente: a receita de licenças de uso evoluiu 11%. Essa evolução indica um fluxo futuro incremental de receitas de manutenção, que respondem por mais de 2/3 da receita total. O lucro líquido, excluindo-se as despesas da oferta pública inicial de ações, foi de R\$ 4,3 milhões no trimestre, 14% maior do que em igual período do ano anterior.”

Comentários de Renato Friedrich – Diretor de RI

Resumo operacional e econômico

Resumo operacional

	<u>1S06</u>	<u>1S05</u>	<u>Var.</u>
Clientes ativos ¹ – unidades	2.384	2.198	8%
Usuários ² - em mil unidades	213	193	10%
Usuários/Cliente Ativo - unidades	89	88	1%
Módulos - em mil unidades	73	70	4%

Resumo econômico (R\$ mil)

	<u>2T06</u>	<u>2T05</u>	<u>Var.</u>	<u>1S06</u>	<u>1S05</u>	<u>Var.</u>
Receita operacional bruta	43.670	43.426	1%	90.011	84.119	7%
Receita operacional líquida	39.188	38.311	2%	80.411	75.270	7%
Lucro líquido	(4.785)	3.779	(227%)	1.366	8.768	(84%)
Lucro líquido ajustado ³	4.313	3.779	14%	10.747	8.768	23%
EBITDA ajustado ³	8.765	6.563	34%	20.044	16.116	24%
Margem EBITDA ajustado ³	22,4%	17,1%	31%	24,9%	21,4%	16%

1 Clientes: Empresas que celebraram com nossa Companhia um contrato de licença de uso e de manutenção ou um contrato de prestação de serviços.

2 Usuários: Número de acessos concorrentes de usuários de nossos softwares contratados por nossos clientes.

3 Ajustado: Valores expurgados das despesas com a oferta pública inicial de ações, de R\$ 13,8 milhões 2T06 e R\$ 14,2 milhões no 1S06, líquido dos efeitos fiscais.

Visão estrutural dos negócios

Somos uma empresa brasileira, pioneira no desenvolvimento e comercialização de soluções integradas de *softwares*, com 28 anos de presença no mercado e líder dentre as empresas nacionais no fornecimento de soluções integradas para o segmento de empresas de grande e médio porte, com 16,7% de participação, segundo a IDC. Desenvolvemos e licenciamos *softwares* e prestamos serviços de implantação, integração, manutenção, customização, organização de processos e consultoria em soluções de gestão e relacionamento empresarial integrado.

Comercializamos uma grande variedade de *softwares* (básicos e avançados) e serviços destinados a empresas em diversos estágios de desenvolvimento e porte.

Principais softwares de gestão e serviços comercializados

Produtos	Utilização
ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>)	Gerenciamento dos processos críticos internos da empresa: finanças, logística e manufatura
HCM (<i>Human Capital Management</i>)	Gerenciamento dos processos e rotinas de recursos humanos e conhecimento
BI (<i>Business Intelligence</i>)	Análise e fornecimento de informações táticas e estratégicas
ECM (<i>Enterprise Content Management</i>)	Gerenciamento, organização e distribuição de conteúdo de informações
B2B (<i>Business to Business</i>)	Gerenciamento de relacionamento comercial e mercantil entre empresas
CRM (<i>Customer Relationship Management</i>)	Gerenciamento de relacionamentos de uma empresa com seus clientes
Outsourcing	Disponibilização de softwares, comunicação e infraestrutura de TI para utilização remota e sob demanda
Educação Corporativa	Disponibilização de softwares, comunicação e infraestrutura para gestão do conhecimento e capacitação profissional à distância

Em maio de 2005, criamos uma nova área de negócios, a Datasul Educação Corporativa (DEC), por meio da qual comercializamos soluções em Educação Corporativa em geral, com metodologias e tecnologias de *e-Learning*.

Nossa subsidiária Datasul Processamento de Dados (DPD) presta serviços de *outsourcing* para empresas que são usuárias de *softwares* de gestão empresarial integrada.

Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento - aproximadamente 13% de nossa receita operacional líquida - promovendo a atualização de nosso portfólio de *softwares* e serviços para atender às demandas e exigências do mercado.

Desenvolvemos nossos *softwares* buscando adotar as melhores práticas de negócios e atender as necessidades de nossos clientes a partir de plataformas tecnológicas criadas por empresas líderes mundiais, como Adobe™, IBM™, Microsoft™ e Progress™, em linha com as recentes tendências globais do setor. A adoção dessa prática nos permite, além de vincular a remuneração de tais plataformas tecnológicas às nossas vendas efetivas, evitar os investimentos necessários para criar e manter tecnologias próprias de desenvolvimento.

O mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada na América Latina é estimado em USD 1 bilhão pela IDC- *International Data Corporation* em 2005, com previsão de crescimento anual médio de 11,7% até 2009. Os países onde a Datasul está presente respondem por 87% deste mercado.

Modelo de Negócio: Gestão descentralizada e adaptativa

A Datasul tem uma estrutura de negócios descentralizada, baseada em um sistema de franquias de desenvolvimento (FDES) e de distribuição (FDIS) de *softwares* e prestação de serviços, que foi implantado em 1999.

A gestão estratégica envolve nosso Conselho de Administração, principais executivos da Datasul e representantes das franquias. Atenta ao fato de que não são somente as escolhas estratégicas que levam ao sucesso, mas quão eficazmente são implementadas, a Datasul gere seu negócio por meio de:

1. Planejamentos plurianuais, atualizados continuamente por eventos focados de planejamento à medida que o contexto dos negócios assim o exige, sempre suportados por eventos e atividades de disseminação interna das estratégias em vigor.
2. Estrutura de processos internos que permitem a implantação contínua de mudanças e melhorias estratégicas, por meio de modernas técnicas de gestão de projetos, garantindo o cumprimento de prazos, custos, escopos definidos e padrões de qualidade.
3. Sistema de metas relativas, que dinamiza ajustes operacionais e evita as limitações típicas de orçamentos fechados com prazos pré-estabelecidos.

Cada um dos integrantes do *network* tem seu papel:

- A Datasul é responsável pelo planejamento, uso, controle e orientação de estratégias de mercado, *softwares* e serviços, tecnologias, *marketing*, vendas e gestão geral da estrutura do *network* Datasul. Celebramos diretamente com os nossos clientes contratos de licença de uso e de manutenção de nossos *softwares*. Com as FDES e FDIS, possuímos contratos que prevêm, dentre outros termos e condições, obrigações de exclusividade, confidencialidade e não concorrência para conosco.
- As FDES são responsáveis, principalmente, pelo desenvolvimento de *softwares* (cujos direitos sobre a propriedade intelectual são de nossa titularidade), manutenção, suporte técnico e prestação de serviços de consultoria e customizações.
- As FDIS, por sua vez, são responsáveis pela identificação e qualificação de potenciais clientes, vendas de *softwares*, serviços de implantação, serviços de customização de *softwares* e consultoria, além do relacionamento pós-venda.

Esse sistema possui ampla cobertura, com 37 franquias de distribuição e 11 franquias de desenvolvimento localizadas nas regiões e mercados mais importantes do Brasil e da América Latina. Neste trimestre foram incorporadas 2 novas franquias de distribuição.

Fluxo de remuneração entre o *network* Datasul

Os contratos com os clientes são fechados diretamente pela Datasul. Assim, inicialmente é faturada aos clientes a licença de uso e, adicionalmente, em caráter mensal ou anual, a taxa de manutenção.

A remuneração de nossas FDIS é composta por comissões e bônus incidentes sobre o valor líquido obtido com as vendas de licenças de uso de nossos *softwares*, e sobre a receita recorrente de taxa de manutenção. As FDIS, por sua vez, nos pagam uma taxa de franquia, mensalmente, calculada sobre o valor líquido da sua receita de prestação de serviços de consultoria de implantação e customização, recebida diretamente dos clientes pela FDIS.

A remuneração das FDES, decorrentes dos serviços de manutenção e suporte prestados por elas, estão baseadas, principalmente, na composição dos custos para manter os *softwares* – pontos de função, no crescimento de vendas e nas margens apresentadas pelos produtos de sua competência. As FDES, por sua vez, nos pagam uma taxa de franquia, mensalmente, correspondente a até 10% do valor das suas receitas decorrentes da prestação de serviços de consultoria e customização, que elas prestam diretamente aos nossos clientes.

Tipos de receitas

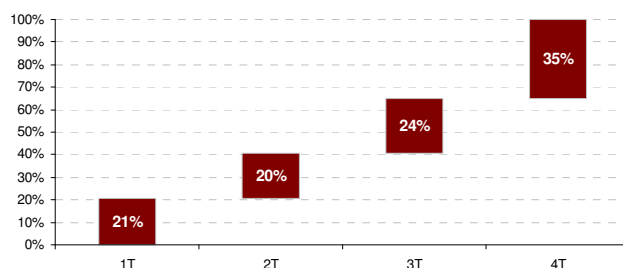
A Datasul possui quatro tipos de receita:

- **receita de licença de uso** — tem caráter não recorrente e provém da venda de licença de uso para o mercado; é gerada pela aquisição de *softwares* por novos clientes ou pela aquisição de módulos e usuários adicionais por antigos clientes;
- **receita de manutenção** — tem natureza recorrente e provém da prestação de serviços de suporte, atualização de novas versões ou de evoluções tecnológicas dos *softwares*;
- **receita de taxa de franquia** — as FDES e FDIS pagam um percentual de até 10% sobre os valores recebidos pelos serviços prestados por elas aos clientes da Datasul, por conta da utilização das marcas, metodologias de vendas e serviços, de sistemas comerciais e administrativos, de consultorias operacionais e capacitação profissional da Datasul; e
- **receita de outros serviços** — são as receitas, entre outras, decorrentes dos serviços de consultoria de implantação, *outsourcing*, educação corporativa, prestados diretamente pela Datasul, suas controladas e subsidiárias.

Sazonalidade

Assim como as demais empresas do setor, temos observado, historicamente, um maior volume de vendas de licenças de uso no último trimestre de cada ano, o qual em geral causa um aumento do volume de prestação de serviços de implantação no primeiro trimestre do ano subsequente. No que se refere às receitas de manutenção, embora a celebração e a renovação de contratos sejam mais acentuadas no quarto trimestre do ano, estas não apresentam maior oscilação sazonal.

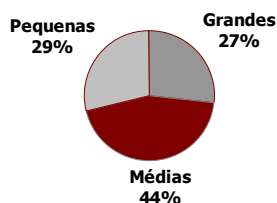
Licença de Uso Média Trimestral
(2003-2005)



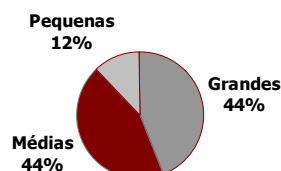
Clientes e contribuição para a receita

A Datasul possui 2.384 clientes ativos. Desde 2003, o crescimento anual médio do número de clientes ativos tem sido de 10% ao ano. Esses clientes estão distribuídos, com base no número de funcionários*, conforme os gráficos a seguir:

% de participação por porte de empresa



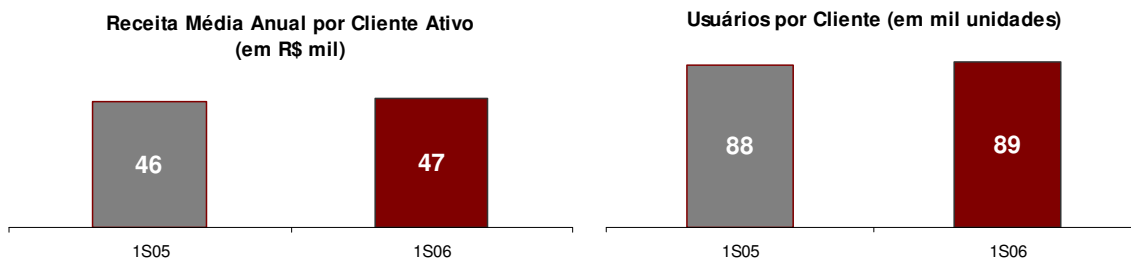
% participação na ROL por porte de empresa



*Pequeno porte: 10 a 99 funcionários, Médio porte: 100 a 499 funcionários e Grande porte: maior do que 500 funcionários.

Segundo a IDC, as empresas de médio e grande porte são responsáveis por 80% do consumo de *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil.

A receita líquida anual de manutenção por cliente é de R\$ 47 mil, com uma média de 89 usuários por cliente.



Os clientes ativos estão distribuídos em mais de 40 segmentos da economia, sendo que, aproximadamente 82% pertencem aos setores industrial e de serviços, e segundo a IDC, as empresas industriais são as que mais investem em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil, respondendo por 71% dos gastos.

Nossa receita é bastante pulverizada. Os 100 maiores clientes geram 31% da receita operacional líquida e nosso maior cliente responde por aproximadamente 1% da receita.

Desempenho operacional e econômico-financeiro

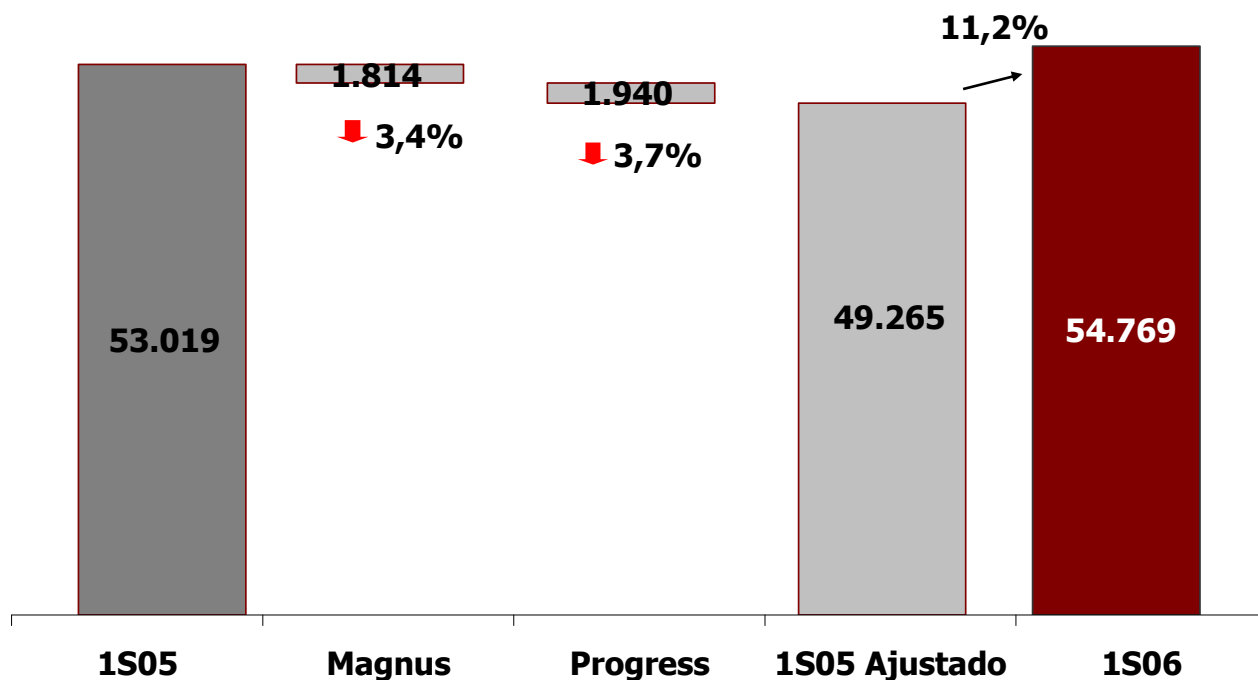
Receita operacional

O primeiro semestre de 2006 representou um marco para a Datasul, preparando as bases para um novo ciclo de crescimento. A principal linha de receita – taxa de manutenção – está agora revigorada: a Datasul renovou os contratos com seus clientes mais antigos, substituindo integralmente a versão anterior do Sistema Magnus – lançado em 1989 - pelo EMS. Para propiciar este movimento, reduzimos em 3,4% nossas receitas de manutenção no 1S06, abrindo oportunidades para um atendimento mais efetivo aos nossos clientes, por maior período de tempo, já que o EMS oferece uma nova plataforma de produtos, mais completa e alinhada com os atuais desafios de negócios.

A partir deste trimestre, passou a vigorar novo contrato comercial com nosso principal fornecedor de *middleware* Banco de Dados - Progress. Nesta revisão, foram alteradas algumas modalidades operacionais, bem como ajustados patamares de custos. A periodicidade da cobrança da taxa de manutenção Progress passou de anual para mensal. Por outro lado, a Datasul deixou de ser intermediária dos contratos de licença de uso dos *softwares* Progress não vinculados ao uso dos nossos produtos.

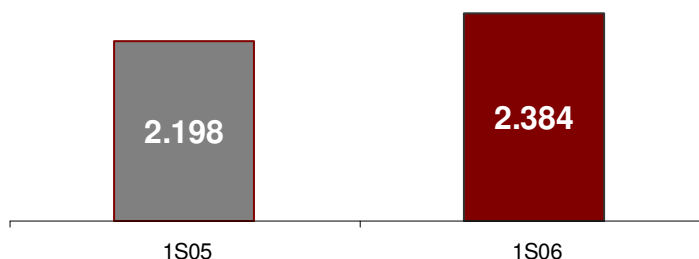
Como consequência da mensalização da taxa de manutenção Progress, registramos, sobre a modalidade anterior, uma dilatação média de 6 meses nesta base de receitas, que representou no 2T06 uma redução de 3,7% nessa linha de receita. Em contrapartida, esta alteração simplifica os processos de renovação desses contratos, facilitando também o acesso de novos clientes, além de alinhar o reconhecimento dessas receitas ao US-GAAP.

O gráfico a seguir demonstra o crescimento de 11,2% de nossa receita de manutenção, comparado ao 1S05, deduzindo-se daquela base os impactos pela descontinuidade do Produto Magnus e pela mudança na forma de faturamento da taxa de manutenção Progress.



A licença de uso - segunda maior receita líquida - foi de R\$ 16,2 milhões no 1S06 e apresentou crescimento de 10% em relação ao 1S05. Nossa base de clientes ativos passou de 2.198 em junho de 2005 para 2.384 em junho de 2006, com crescimento de 8,5%. Cabe destacar aqui a significativa evolução que alcançamos na operação México, com incremento de R\$ 265 mil em sua receita de licença de uso, o que representa um crescimento acima de 500% sobre o 1S05.

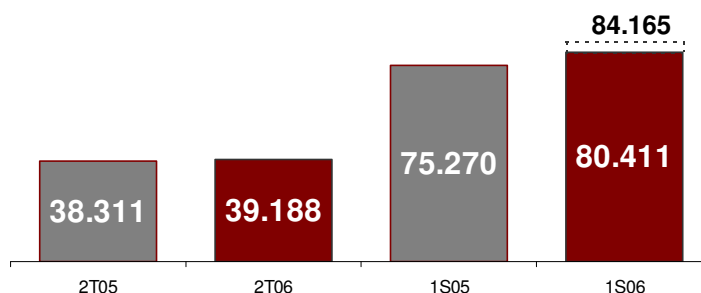
Cientes (em unidades)



Ao mesmo tempo, a linha de receita taxa de franquia já está demonstrando resultados relevantes, a receita líquida no 1S06 foi de R\$ 3,5 milhões um crescimento de 45,6% sobre o 1S05, originado pelo aumento da demanda de serviços pelos clientes.

Destaca-se o crescimento das receitas líquidas de outros serviços, especificamente de hospedagem com 161% de crescimento, R\$ 1,5 milhão no 1S06 contra R\$ 0,5 milhão no 1S05. Em educação corporativa, conquistamos crescimento de 171% com faturamento de R\$ 0,7 milhão no 1S06 contra R\$ 0,3 milhão no 1S05.

Receita Operacional Líquida (em R\$ mil)



Custos dos Produtos e Serviços

Cerca de 75% dos custos são variáveis, estando diretamente vinculados às receitas, ao número de pontos de função dos sistemas e ao número de módulos por cliente faturado. Desse modo, uma proporção significativa de nossos custos, cerca de 60% dos variáveis, está diretamente ligada à variação da receita operacional.

No caso das licenças de uso, a elevação dos custos em 2006 é decorrente basicamente da venda pontual de R\$ 1,8 milhão em licenças Progress, ao preço de custo.

Os gastos em P&D mantiveram-se em linha com patamares históricos e são lançados contabilmente como despesas do exercício. Desta forma, os níveis de investimento realizados em cada período impactam diretamente o resultado operacional da companhia.

Especificamente no 2T06, o custo total evoluiu 13% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este acréscimo foi decorrente da evolução mais acentuada dos custos de licença de uso de terceiros, já acima destacada, e de outros serviços, que contaram com importante crescimento do nível de atividades nas áreas de *outsourcing* e de educação corporativa.

O crescimento dos custos de outros serviços tem relação direta com o aumento no nível de atividades da Datasul Processamento de Dados. Também contribuiu para o incremento dos custos de outros serviços o aumento do quadro de consultores da Datasul Paranaense, além da elevação do nível de atividades em Educação Corporativa.

Despesas Operacionais

O crescimento das despesas de vendas foi decorrente de maior investimento em projetos para viabilizar as operações da empresa no México e Colômbia, implantação do núcleo corporativo de pré-vendas e aumento da estrutura de vendas da controlada Datasul Processamento de Dados.

As comissões devidas às FDIS ficaram reduzidas comparativamente a 2005, pelo fato de que parte passou a incidir sobre as receitas de manutenção. Assim seu reconhecimento acontece ao longo do primeiro ano, na medida em que as manutenções são faturadas.

As despesas da oferta pública inicial de ações, concluída neste trimestre, foram de R\$ 14,2 milhões no 1S06.

Excluindo-se os efeitos das despesas da oferta pública inicial de ações, as Despesas Operacionais apresentaram uma redução de 5% no 1S06 sobre o mesmo período do ano anterior.

EBITDA

A geração operacional de caixa, medida pelo EBITDA, excluindo-se as despesas da oferta pública inicial de ações, apresentou crescimento de 33,6% no trimestre e de 24,4% no semestre, comparados com o ano anterior. A margem de EBITDA, ajustada pelos efeitos destas mesmas despesas, foi de 24,9% no semestre.

<i>(em R\$ mil, exceto %)</i>	2T06	2T05	1S06	1S05
Receita Líquida de Vendas	39.188	38.311	80.411	75.270
Lucro Líquido	(4.785)	3.779	1.366	8.768
(+) Resultado financeiro	17	(1.096)	(447)	(876)
(+) Provisão para IRPJ e CSSL	(2.158)	2.157	1.242	4.619
(+) Depreciações e amortizações	1.951	1.730	3.939	3.505
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	(46)	(7)	(269)	100
EBITDA	(5.021)	6.563	5.831	16.116
Margem EBITDA	-12,8%	17,1%	7,3%	21,4%
EBITDA ajustado	8.765	6.563	20.044	16.116
Margem EBITDA ajustada	22,4%	17,1%	24,9%	21,4%

Fluxo de Caixa

O caixa líquido gerado pelas operações foi positivo no período em R\$ 4,1 milhões considerando as despesas da oferta pública inicial de ações. Expurgadas tais despesas, o caixa gerado pelas operações seria de aproximadamente R\$ 8,6 milhões, representando um crescimento de 22% sobre o 1S05, quando foi de R\$ 7,0 milhões. O saldo de caixa e equivalentes no final do período está impactado pelos recursos oriundos da oferta primária de ações.

Endividamento e Capitalização

Discriminação - R\$ mil	2T06	2T05
Caixa e aplicações financeiras	148.818	6.064
Dívida de curto prazo	385	4.441
Dívida de longo prazo	-	6.967
Dívida bruta	385	11.408
Disponibilidade/(dívida) líquida	148.433	(5.344)
Patrimônio líquido	182.892	30.745
Capitalização Total	183.277	42.153

A eliminação do endividamento de longo prazo no 2T06, constituído por repasse de empréstimo externo, conforme previsto, foi feita com a utilização de parte dos recursos captados na oferta primária de ações. A Datasul apresenta sólida posição financeira, o que a coloca em posição privilegiada para disponibilizar recursos financeiros, visando explorar novas oportunidades de investimento.

Perspectivas

Como líder brasileira do setor de *softwares* de gestão empresarial integrada para empresas de médio e grande porte, a Datasul desenvolve sua gestão estratégica visando assegurar a sustentabilidade do negócio e a maximização de valor aos seus acionistas. Isso lhe permite crescer continuamente em mercados relevantes na América Latina.

Para tanto, a empresa está trabalhando em 6 frentes coordenadas, quais sejam:

- Manter a liderança nos principais mercados, por meio de alianças, políticas de retenção de clientes e do fortalecimento dos atuais canais de distribuição;
- Penetrar nos segmentos de empresas de grande porte com canais de distribuição dedicados, bem como em empresas de pequeno porte, seletivamente;
- Aumentar o "*Share of Wallet*" em sua base de clientes atuais, com a oferta de *softwares* e serviços complementares;
- Expandir seus canais de distribuição e alianças na América Latina;
- Desenvolver novos *softwares* e serviços para novos segmentos, bem como, expandir o *mix* de produtos e desenvolver novas funcionalidades;
- Realizar seletivamente aquisições estratégicas.

Acreditamos que o crescimento do mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada será maior na América Latina, se comparado ao crescimento global. O mercado ainda é bastante fragmentado e pretendemos atuar como agente de consolidação.

Por atuarmos em mais de 40 setores econômicos, temos menor exposição às oscilações setoriais. No entanto, estamos expostos aos momentos de restrição da economia como um todo, que afeta a capacidade de investimento das empresas clientes, o que pode postergar decisões ou trazer maiores pressões de preço para nossas negociações.

Além disso, nosso modelo de gestão descentralizada e adaptativa nos oferece o dinamismo e a capacidade de promover mudanças necessárias aos diferentes contextos de negócio com rapidez.

Quanto aos investimentos em P&D, temos intenção de mantê-los em percentuais superiores a 10% de nossa receita operacional líquida, de modo a mantermos nossos produtos continuamente atualizados e suportando os desafios de negócios de nossos clientes.

Criação da Diretoria de Desenvolvimento de Negócios

No segundo trimestre de 2006 foi criada a diretoria de Desenvolvimento de Negócios. A nova área irá direcionar os investimentos captados na emissão primária para acelerar o crescimento da Datasul por meio de aquisições no Brasil e no exterior, além de coordenar as divisões de Educação Corporativa e *Outsourcing*. Outra atribuição desta diretoria será implantar e coordenar a relação comercial com grandes consultorias, visando atender, cada vez mais, o mercado de grandes empresas, uma das estratégias de crescimento definidas no planejamento da Datasul.

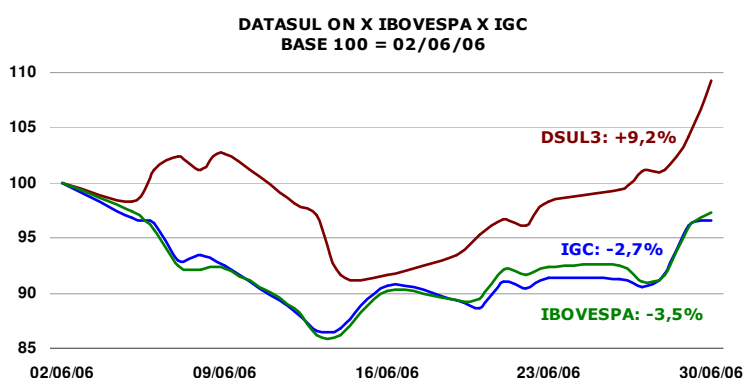
Mercado de capitais

Abertura de capital

No 2T06 a Datasul inaugurou uma nova etapa ao efetuar uma oferta pública primária e secundária de ações e ingressar no Novo Mercado da Bovespa, refletindo seu comprometimento com as melhores práticas de Governança Corporativa. Os recursos líquidos captados na oferta primária - R\$ 136,5 milhões - serão destinados de forma que a empresa mantenha sua posição de liderança e para o seu crescimento em mercados relevantes na América Latina.

Valorização e retorno da ação

Considerando as cotações de fechamento no valor de R\$ 16,80, no período de 02/06/06 (início de negociações na Bovespa) até 30/06/06, as ações da Datasul valorizaram 9,2%, em comparação a uma *performance* negativa do Índice Bovespa e do Índice de Governança Corporativa (IGC), de 3,5% e 2,7%, respectivamente. Se for considerado o preço de emissão das ações da Oferta Pública (R\$ 18,00), as ações da Datasul apresentaram uma *performance* positiva no período (+1,9%), não obstante o desempenho negativo do Ibovespa e IGC.



Em 30/06/06, as ações da Datasul estavam cotadas a R\$ 18,35, o que representa um valor de mercado de R\$ 531,7 milhões. Os papéis da empresa registraram presença em 100% dos pregões do período, com um volume médio de negociação diário de R\$ 4,2 milhões.

Governança corporativa

Ao ingressar no Novo mercado da Bovespa, a Datasul passou a ter 60,8% de seu controle no mercado e assumiu o compromisso de transparência em seus negócios e de respeito aos princípios de governança estabelecidos por este mercado. Trata-se de uma nova fase, vista como de perpetuação.

A Datasul conta com uma administração profissionalizada e o seu Conselho de Administração, atualmente, é composto por 6 membros, dos quais, três são independentes.

Além de cumprir os procedimentos regulamentares estabelecidos pelos órgãos de controle do mercado de capitais, merece destaque a implantação de normas e ferramentas de suporte à boa governança como: área de Relações com Investidores, localizada em São Paulo; governança corporativa; site destinado ao público

investidor e de analistas; política de comunicação. Estão previstos para serem implantados ainda em agosto: o código de conduta e a política de negociação de ações.

Reconhecimento e Premiações no Trimestre

Inovação: A Adobe Systems criou o *Adobe Technical Advisory Council*, grupo seletivo composto por 15 empresas de todo o mundo, com a missão de defender e discutir novos rumos tecnológicos. A Datasul é a única empresa desenvolvedora de softwares da América Latina a ter uma cadeira permanente neste Conselho. O Conselho tem, dentre outros poderes, o de influenciar e mudar o destino dos produtos Flex, Breeze e Lifecycle.

E-Learning Brasil 2006: A Datasul é referência nacional E-Learning Brasil 2006, concedida pela ABRH – Associação Brasileira de Recursos Humanos e o Portal E-Learning Brasil, pela quarta vez consecutiva, por seu trabalho consistente em treinamento e capacitação à distância, para os 2.200 profissionais do *network* e usuários da base mais de 2.300 clientes. A metodologia aplicada, a *e-performance*, utiliza o conceito de objetos de aprendizagem, em que cada aluno faz seu caminho de acordo com as necessidades de conhecimento para sua atividade.

Pioneirismo: A Datasul foi reconhecida pelo pioneirismo e pela contribuição para o setor de TI, sendo destaque na entrega do prêmio Sucesu 40 anos. A premiação contemplou acontecimentos e personalidades das últimas quatro décadas, pela contribuição para o desenvolvimento da tecnologia no Brasil. Concorrendo na categoria que reconhece os fatos mais relevantes de 1976 a 1985, a Datasul – única empresa de ERP indicada - foi premiada pela representatividade de sua fundação, em 1978, e pelas iniciativas pioneiras desde então.

Gestão de Pessoas: A Datasul foi escolhida como a melhor empresa no setor de aplicativos para a área de RH, para empresas de porte médio, no 2º Estudo de Tecnologia em Gestão de Pessoas, promovido pela revista Corporação, da editora Segmento.

Responsabilidade social

A Datasul tem um foco definido para suas ações de Responsabilidade Social. Apoiamos projetos que contribuem para melhorar a formação dos cidadãos, tanto em educação como em consciência ambiental, visando construir um futuro melhor para esta e as próximas gerações.

Neste ano, alguns projetos foram eleitos e recebem o apoio da Datasul, pois vêm ao encontro da formação educacional básica, consciência ambiental e resgate da cidadania. O investimento da empresa nessas iniciativas foi de aproximadamente R\$ 100 mil, durante o primeiro semestre de 2006.

São eles:

TOC (*Theory Of Constraints*), Teoria das Restrições com metodologia desenvolvida e aplicada para crianças, que tem como público-alvo crianças cursando a 3ª série do ensino fundamental;

Instituto Harmonia na Terra, que realiza atividades de conscientização ambiental para crianças e jovens de escolas da comunidade e clientes da Datasul.

Projeto Resgate, designado a alunos a partir da 5ª série do ensino médio, com cessão de bolsas de estudo em colégios particulares, aulas de informática e, em conjunto com o Centro Integrado João de Paula, a oferta de transporte e alimentação aos jovens inseridos no projeto.

Considerações sobre estimativas e declarações futuras

Nossas estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam, ou podem afetar o nosso negócio. Muitos fatores importantes podem afetar adversamente nossos resultados, tais como previstos em nossas estimativas e declarações futuras. As palavras "acreditamos", "podemos", "visamos", "estimamos" e outras similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações atinentes a resultados e projeções, estratégias, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente setorial, potenciais oportunidades de crescimento, os efeitos de regulamentações futuras e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que, não assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores, ressalvada a regulamentação vigente a que nos submetemos, em especial às Instruções CVM 202 e 358.

Glossário

B2B *Business to Business*. Softwares destinados às empresas que atuam ou que desejam atuar em comércio eletrônico, ou que possuam estruturas e processos de colaboração e integração com seus parceiros de negócios por meio eletrônico.

BI *Business Intelligence* ou Inteligência Empresarial. Software integrado ao ERP que facilita a organização e o acesso a informações, e que tem como objetivo sumarizar dados analíticos apresentando-os na forma plana e gráfica, agilizando e otimizando o processo de tomada de decisões de uma empresa.

CRM *Customer Relationship Management* ou Gestão de Relacionamento com Clientes. Software de gestão que possibilita maior eficiência no processo de gestão de clientes, por meio dos componentes básicos de relacionamento integrados e que permite a uma empresa melhorar a satisfação dos seus clientes e aumentar os seus resultados, com base no conhecimento aprofundado das necessidades dos seus clientes, no tratamento privilegiado dos melhores clientes, na gestão mais eficiente de campanhas de *marketing* e na melhoria da gestão dos canais de vendas.

EBITDA lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.

ECM *Enterprise Content Management*. Software que gerencia, organiza e distribui conteúdos e informações.

ERP Software de *Enterprise Resource Planning* ou Planejamento de Recursos Empresariais. São softwares que armazenam, processam e organizam informações geradas em uma série de atividades de gestão empresarial. O ERP estabelece relações entre informações de diversas áreas de uma empresa, acelerando, dessa forma, o atendimento aos clientes e a entrega de produtos mais rapidamente. Uma solução de ERP pode ser composta de diversos módulos, incluindo planejamento de produto, aquisição de materiais, manutenção de inventários, relacionamento com fornecedores, atendimento ao cliente e acompanhamento de pedidos, interação com fornecedores, recursos humanos e finanças.

HCM *Human Capital Management Software* que gerencia os processos e rotinas de recursos humanos e conhecimento de nossos clientes.

IDC *International Data Corporation*, empresa de consultoria e inteligência de mercado com foco em tecnologia da informação, telecomunicações e mercado consumidor de tecnologia, pertencente ao *International Data Group*.

Middleware Soluções destinadas a integrações e interoperabilidade entre *softwares* com funções e tecnologias diferentes. Vale tanto para integração entre *softwares* aplicativos quanto para diferentes plataformas de desenvolvimento.

Módulos Partes de um sistema, de computador ou não, responsáveis por uma tarefa bem definida e que podem ser acoplados e ou desacoplados a um sistema para permitir ao mesmo executar a tarefa do módulo.

Network Datasul Nossa companhia, suas filiais, subsidiárias, FDES e FDIS, consideradas conjuntamente.

Próximos Eventos

Teleconferência com Webcast (em português)

Data: 8 de agosto de 2006-08-07 10:00h (horário de Brasília)

Telefone para conexão: (55-11) 4688-6301

Senha para os participantes: Datasul ou 174

Esta teleconferência será acompanhada por uma apresentação de slides e transmitida simultaneamente via webcast. Os links de acesso estarão disponíveis no website da Companhia (www.datasul.com.br) na seção de Relações com Investidores.

Demonstrativos financeiros

DATASUL S.A. - CONSOLIDADO				
BALANÇO PATRIMONIAL				
ATIVO	R\$ mil	30/6/2006	30/3/2006	Var. %
CIRCULANTE				
Caixa e Bancos		1.103	1.004	9,9
Aplicações financeiras		147.715	7.591	1.845,9
Contas a receber de clientes		26.797	28.856	(7,1)
Provisão para devedores duvidosos		(2.192)	(1.861)	17,8
Impostos a recuperar		6.064	1.927	214,7
Impostos Diferidos		4.410	4.990	(11,6)
Outros		1.505	2.437	(38,2)
Total do Ativo Circulante		185.402	44.944	312,5
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO				
Contratos de mutuo		-	19	-
Impostos diferidos		2.785	2.942	(5,3)
Depósitos judiciais		2.045	1.920	6,5
Outros		328	426	(23,0)
Total do realizável a longo prazo		5.158	5.307	(2,8)
PERMANENTE				
Investimentos		209	220	(5,0)
Imobilizado		7.331	7.970	(8,0)
Diferido		16.288	17.620	(7,6)
Total do ativo permanente		23.828	25.810	(7,7)
TOTAL DO ATIVO		214.388	76.061	181,9

DATASUL S.A. CONSOLIDADO				
BALANÇO PATRIMONIAL				
PASSIVO	R\$ mil	30/6/2006	31/3/2006	Var. %
CIRCULANTE				
Fornecedores		9.918	6.741	47,1
Empréstimos e financiamentos		385	4.877	(92,1)
Impostos e taxas a recolher		1.600	2.958	(45,9)
Salários, encargos e provisão para participações		3.875	3.323	16,6
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos		504	502	0,4
Dividendos e juros capital próprio a pagar		-	168	-
Provisões Comerciais - comissões e outras		2.757	2.919	(5,5)
Provisões Repasses franquias de desenvolvimento		1.970	3.746	(47,4)
Provisão para fundo desenvolvimento		2.244	2.659	(15,6)
Outros valores a pagar		1.451	1.625	(10,7)
Total do Passivo Circulante		24.704	29.518	(16,3)
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO				
Empréstimos e financiamentos		-	2.907	-
Provisão para contingências		6.324	6.526	(3,1)
Outros valores a pagar		443	94	371,3
Total do Exigível a longo prazo		6.767	9.527	(29,0)
PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS		25	37	(32,4)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital Social		171.301	20.604	731,4
Reserva legal		2.583	2.582	0,0
Lucros acumulados		9.008	13.793	(34,7)
Total do Patrimônio Líquido		182.892	36.979	394,6
TOTAL DO PASSIVO		214.388	76.061	181,9

DATASUL S.A. - CONSOLIDADO							
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	R\$ mil	2T06	2T05	Var.%	1S06	1S05	Var.%
Receita bruta de serviços e vendas							
Licença de Uso		8.630	8.284	4,2	18.222	16.375	11,3
Manutenção		29.531	30.245	(2,4)	60.800	58.940	3,2
Taxas de Franquia		2.045	1.471	39,0	4.213	2.837	48,5
Outros Serviços		3.464	3.426	1,1	6.776	5.967	13,6
Total da receita bruta de serviços e vendas		43.670	43.426	0,6	90.011	84.119	7,0
Cancelamento de serviços e vendas		(1.795)	(2.561)	(29,9)	(4.086)	(3.920)	4,2
Impostos sobre serviços e vendas		(2.687)	(2.554)	5,2	(5.514)	(4.929)	11,9
Deduções de Vendas		(4.482)	(5.115)	(12,4)	(9.600)	(8.849)	8,5
Licença de Uso		7.936	7.141	11,1	16.163	14.690	10,0
Manutenção		26.449	26.942	(1,8)	54.769	53.019	3,3
Taxas de Franquia		1.735	1.236	40,4	3.495	2.400	45,6
Outros Serviços		3.068	2.992	2,5	5.984	5.161	15,9
Receita líquida de serviços e vendas		39.188	38.311	2,3	80.411	75.270	6,8
Custo das licenças de uso		(4.586)	(2.856)	60,6	(8.162)	(6.110)	33,6
Custo da manutenção		(7.768)	(8.677)	(10,5)	(16.257)	(17.326)	(6,2)
Custo Taxa de Franquia		(649)	(552)	17,6	(972)	(1.164)	(16,5)
Custo de outros serviços		(2.939)	(2.003)	46,7	(5.681)	(3.032)	87,4
Custo dos produtos e serviços		(15.942)	(14.088)	13,2	(31.072)	(27.632)	12,4
Lucro Bruto		23.246	24.223	(4,0)	49.339	47.638	3,6
Despesas Operacionais							
Pesquisa e Desenvolvimento		(5.109)	(5.179)	(1,4)	(10.312)	(10.181)	1,3
Despesas de Propaganda e Marketing		(1.561)	(2.871)	(45,6)	(3.507)	(4.562)	(23,1)
Despesas com Vendas		(1.428)	(1.004)	42,2	(2.330)	(1.405)	65,8
Comissões		(1.917)	(2.557)	(25,0)	(3.551)	(4.847)	(26,7)
Despesas Gerais e Administrativas		(3.589)	(4.500)	(20,2)	(6.925)	(7.743)	(10,6)
Participação dos Empregados nos Resultados		(158)	(1.026)	(84,6)	(1.922)	(2.164)	(11,2)
Amortização de ágio de aquisição		(1.319)	(1.308)	0,8	(2.639)	(2.617)	0,8
Depreciação e Amortização		(318)	(209)	52,2	(615)	(463)	32,8
Provisão para créditos de liquidação duvidosa		(637)	487	-	(536)	294	-
Provisão para contingências		98	(1.076)	-	(56)	(1.108)	(94,9)
Desenvolvimento de Negócios		(505)	(74)	582,4	(813)	(151)	438,4
Despesas com Oferta Pública Inicial de Ações		(13.786)	-	-	(14.213)	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas		(23)	(73)	(68,5)	(28)	(80)	(65,0)
Total das despesas operacionais		(30.252)	(19.390)	56,0	(47.447)	(35.027)	35,5
Lucro operacional antes dos resultados financeiros		(7.006)	4.833	-	1.892	12.611	(85,0)
Receitas financeiras		2.101	1.817	15,6	3.423	3.128	9,4
Despesas financeiras		(2.084)	(721)	189,0	(2.976)	(2.252)	32,1
Lucro operacional		(6.989)	5.929	-	2.339	13.487	(82,7)
Resultado não operacional		36	2	-	249	(97)	-
Resultado antes impostos e part. minoritários		(6.953)	5.931	-	2.588	13.390	(80,7)
Imposto de renda e contribuição social							
Corrente		2.894	(2.154)	(234,4)	(321)	(4.017)	(92,0)
Diferido		(736)	(3)	-	(921)	(602)	53,0
Total do imposto de renda e contribuição social		2.158	(2.157)	-	(1.242)	(4.619)	(73,1)
Participação de acionistas minoritários		10	5	100,0	20	(3)	-
Lucro (prejuízo) líquido do período		(4.785)	3.779	-	1.366	8.768	(84,4)
EBITDA		(5.021)	6.563	-	5.831	16.116	(63,8)

DATASUL S.A. - CONSOLIDADO			
DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA		R\$ mil	
		1S06	1S05
FLUXO DE CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro Líquido no Semestre		1.366	8.768
Ajustes ao lucro líquido			
Amortização de ágio de aquisição		2.639	2.617
Depreciação e amortização		1.300	888
IRPJ e CSSL Diferido		921	602
Amortização do ágio sobre investimento			
Datasul Participações (não operacional)		-	103
Provisão para créditos de liquidação duvidosa		537	(295)
Amortização de despesas do exercício seguinte		1.908	(12)
Provisão de Contingências	56		1.108
Variações monetárias e cambiais de itens do longo prazo		(438)	(1.273)
(Ganhos) perdas na venda de bens do ativo permanente		(265)	(6)
Participação de acionistas minoritários		(24)	3
		8.000	12.503
(Acréscimos) reduções dos ativos operacionais			
Contas a receber de clientes		4.494	(486)
Impostos a Recuperar		(4.115)	(495)
Adiantamentos		(633)	180
Depósitos Judiciais		(126)	(295)
Outros		(41)	(316)
		(421)	(1.412)
Acréscimos (reduções) nos passivos operacionais			
Fornecedores		1.444	(2.548)
Salários e encargos sociais		731	628
Provisão PPR		166	270
Obrigações Tributárias		(2.028)	1.087
Provisões de Custos e Repasses Franquias		(2.092)	(564)
Provisões comerciais - comissões e outras		(1.729)	(217)
Provisões Cíveis, Trabalhistas e Outros		408	(269)
Outros valores a pagar		(398)	(2.452)
		(3.498)	(4.065)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (CONSUMIDO) NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		4.081	7.026
FLUXO DE CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Aquisições do ativo permanente		(656)	(889)
Vendas do ativo permanente		1.963	231
CAIXA LÍQUIDO GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		1.307	(658)
FLUXO DE CAIXA GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Aumento de Capital		150.698	2
Contratos de Mútuo		(1.420)	(71)
Empréstimos e financiamentos		(9.211)	(3.482)
Distribuição de Dividendos no período		(1.792)	(5.411)
Pagamento de Dividendos (ref. saldo de 2005)		(2.510)	458
Outros valores a pagar		(491)	(533)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		135.274	(9.037)
AUMENTO (DIMINUIÇÃO) LÍQUIDO NAS DISPONIBILIDADES		140.662	(2.669)
SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES AO CAIXA NO INÍCIO DO PERÍODO		8.156	8.733
SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES AO CAIXA NO FINAL DO PERÍODO		148.818	6.064

