



## RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE 2006

Joinville, 07 de novembro 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 trimestre compreendido entre julho e setembro de 2006. Os demonstrativos financeiros apresentados pela Datasul estão de acordo com a Legislação Societária brasileira e os valores monetários a eles referentes estão expressos em Reais. Todas as comparações feitas neste documento relacionam-se ao resultado dos mesmos períodos do ano anterior pro-forma, não auditado, exceto quando especificado de outro modo. Os ajustes efetivados nos demonstrativos pro-forma refletem as alterações ocorridas no contrato com nosso maior fornecedor de middleware/banco de dados Progress, válidas desde maio 2006, como se as mesmas estivessem em vigor desde maio 2005. As análises e os comentários a seguir referem-se ao desempenho operacional consolidado da Datasul S.A.

### Indicadores (06/Nov/06)

**Cotação - DSUL3**  
R\$ 18,50

**Valor de Mercado**  
R\$ 536,0 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  
Tels.: (55) 47 2101-7200  
(55) 11 2101-1111

**E-mail:**  
[ri@datasul.com.br](mailto:ri@datasul.com.br)

**Website:**  
[www.datasul.com.br/ri](http://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](mailto:nelson.andrade@firb.com)

## Datasul apresenta crescimento de 15,5% na Receita Líquida, forte evolução de EBITDA e Margem Líquida de 21,7% no 3º trimestre.

### Destaques do 3T06

- A receita operacional líquida foi de R\$ 41,8 milhões, 15,5% superior ao 3T05.
- As receitas de manutenção, a principal linha de receitas, cresceram 16,7% no 3T06, atingindo R\$ 28,8 milhões.
- O EBITDA ajustado somou R\$ 10,5 milhões, representando 25% de margem sobre a receita operacional líquida.
- O lucro líquido ajustado do trimestre somou R\$ 9,1 milhões, 280,5% maior que o mesmo trimestre de 2005, o que representa um Lucro por Ação de R\$ 0,31.
- Foram adicionados 86 novos clientes no período, totalizando 2.470 ao final do 3T06.
- Os resultados do trimestre ratificam as projeções da Datasul para o segundo semestre de 2006: crescimento da receita operacional líquida entre 16% e 18% e margem EBITDA ajustada de aproximadamente 25%.

### Resumo operacional e econômico-financeiro

Resumo operacional	3T06	3T05	Var.	9M06	9M05	Var.
Clientes ativos <sup>1</sup> - unidades				2.470	2.245	10,0%
Usuários <sup>2</sup> - em mil unidades				230	196	16,9%
Usuários/Cliente Ativo - unidades				93	88	6,2%
Módulos - em mil unidades				75	72	4,9%

### Resumo econômico-financeiro (R\$ mil)

Receita Operacional Bruta	46.272	42.913	7,8%	136.282	124.558	9,4%
Receita Operacional Líquida	41.811	36.206	15,5%	122.221	109.157	12,0%
Lucro Líquido	9.147	2.388	283,0%	10.513	11.670	-9,9%
Lucro Líquido ajustado <sup>3</sup>	9.087	2.388	280,5%	19.834	11.670	70,0%
EBITDA ajustado <sup>3</sup>	10.458	6.063	72,5%	30.503	22.818	33,7%
Margem EBITDA ajustada <sup>3</sup>	25,0%	16,7%	-	25,0%	20,9%	-

1. Clientes: Empresas que celebraram com a Datasul um contrato de licença de uso e de manutenção ou um contrato de serviços.
2. Usuários: Número de acessos simultâneos aos softwares contratados pelos clientes
3. Ajustado: Valores expurgados das despesas da oferta pública de ações, líquidos dos efeitos fiscais.



## 1. Desempenho econômico-financeiro

Todas as comparações feitas neste documento relacionam-se ao resultado dos mesmos períodos do ano anterior pro-forma, não auditado, exceto quando especificado de outro modo. Os ajustes efetivados nos demonstrativos pro-forma refletem as alterações ocorridas em nosso contrato com nosso maior fornecedor de middleware/banco de dados Progress, válidas desde maio 2006, como se as mesmas estivessem em vigor desde maio 2005.

### 1.1. Receita Operacional Líquida

Receita Operacional Líquida (em R\$ mil)	3T06	3T05	Var.%	9M06	9M05	Var.%
Licença de Uso	7.644	7.384	3,5	23.807	22.066	7,9
Manutenção	28.781	24.661	16,7	83.550	75.369	10,9
Taxa de Franquia	1.745	1.375	26,9	5.240	3.775	38,8
Outros Serviços	3.641	2.786	30,6	9.624	7.947	21,1
<b>Receita líquida de serviços e vendas</b>	<b>41.811</b>	<b>36.206</b>	<b>15,5</b>	<b>122.221</b>	<b>109.157</b>	<b>12,0</b>

A receita operacional líquida no 3T06 foi de R\$ 41,8 milhões contra R\$ 36,2 milhões no mesmo período do ano anterior, representando um crescimento de 15,5%.

No período acumulado de 2006, a receita operacional líquida foi de R\$ 122,2 milhões contra R\$ 109,2 milhões no mesmo período de 2005, representando um crescimento de 12,0%.

#### Receita de Licença de Uso

A receita líquida de novas licenças de uso atingiu R\$ 7,6 milhões no 3T06, totalizando R\$ 23,8 milhões no acumulado de 2006, representando uma evolução de 3,5% e 7,9%, respectivamente.

- Destaca-se o aumento da base de clientes que cresceu 10% no período acumulado, representando 213 novos clientes, dos quais 86 foram adicionados no 3T06.
- Destaca-se também o aumento significativo na Datasul México, com vendas no montante de R\$ 0,7 milhão no 3T06 contra R\$ 0,05 milhão no 3T05.
- Além disto, ressaltam-se as vendas realizadas pela Datasul Processamento de Dados no 3T06 que, na modalidade de ASP – *Application Service Provider* - representam receitas recorrentes a serem realizadas nos próximos 36 meses, no montante de R\$ 0,7 milhão.

#### Receita de Manutenção

A principal linha de receitas, manutenção, atingiu R\$ 28,8 milhões no 3T06 contra R\$ 24,7 milhões no 3T05, representando um crescimento de 16,7%, e de R\$ 83,6 milhões no período acumulado, com evolução de 10,9% sobre o período acumulado do ano anterior.

A receita líquida de manutenção anual média por cliente, conforme tabela abaixo, está estável ao longo de todo o período, demonstrando a capacidade da Datasul em qualificar suas novas aquisições de clientes.

(em R\$ mil)	2005	1T06	2T06	3T06
Receita Manutenção Anual/Cliente	45,8	44,8	45,0	45,1

O crescimento de 10,9% nos 9 primeiros meses de 2006 foi expressivo, impactado diretamente pela redução das taxas de IGP-M, base de correção dos contratos com os clientes, principalmente da taxa de manutenção, cujo índice médio de correção aplicado de janeiro a setembro 2006 foi de 0,90% contra 9,1% no mesmo período de 2005.

## Receita de Taxa de Franquia

A receita líquida de taxa de franquia somou R\$ 1,7 milhão e apresentou crescimento de 26,9% no 3T06, quando comparado ao 3T05. No período acumulado, alcançou R\$ 5,2 milhões, representando acréscimo de 38,8% comparativamente a igual período do ano anterior. Este crescimento está sustentado pelo aumento no faturamento de serviços das Franquias de Distribuição e de Desenvolvimento, decorrente principalmente das vendas de licença de uso dos períodos precedentes.

## Receita de Outros Serviços

A receita líquida de outros serviços apresentou crescimento de 30,6% no 3T06 comparativamente ao 3T05, somando R\$ 3,6 milhões. No período acumulado, com um total de R\$ 9,6 milhões, o crescimento foi de 21,1% sobre igual período de 2005. Destacam-se nesta linha de receita:

- (i) o crescimento do negócio Educação Corporativa, que, no 3T06, apresentou desempenho 261,8% acima do 3T05;
- (ii) os serviços de hospedagem relativos à modalidade ASP, que apresentou crescimento de 115,2% no 3T06 sobre o 3T05;
- (iii) os resultados da controlada Datasul Paranaense, unidade piloto de Franquia de Distribuição, que apresentou crescimento de 16,1% no 3T06 comparativamente ao mesmo período do ano anterior. Especificamente em venda de licença de uso, destaca-se a contribuição dessa controlada, com aumento, neste trimestre, de 21% sobre o 3T05.

## 1.2. Custos dos Produtos e Serviços

No 3T06, os custos de produtos e serviços foram de R\$ 16,0 milhões contra R\$ 13,6 milhões no 3T05, com impacto de 0,7p.p. na margem bruta.

	3T06	3T05	9M06	9M05
<b>Receita Operacional Líquida - R\$ mil</b>	<b>41.811</b>	<b>36.206</b>	<b>122.221</b>	<b>109.157</b>
Custo dos Produtos e Serviços - R\$ mil	(15.976)	(13.565)	(47.048)	(39.270)
<b>Lucro Bruto - R\$ mil</b>	<b>25.835</b>	<b>22.641</b>	<b>75.173</b>	<b>69.887</b>
Margem Bruta - % s/ROL	61,8%	62,5%	61,5%	64,0%

## Custo de Licença de Uso

O aumento foi de 30,1% no 3T06 – R\$ 3,4 milhões - em relação ao 3T05 – R\$ 2,6 milhões.

O aumento reflete basicamente os reforços em nossa estrutura de operações para atendimento aos países sul-americanos, atendimento ao segmento governamental no Brasil e desenvolvimento de mercado para o novo produto EMS Start.

## Custo de Manutenção

No 3T06, o custo de manutenção foi de R\$ 8,9 milhões contra R\$ 8,0 milhões no 3T05, apresentando um crescimento 11,5%, inferior aos 16,7% de evolução nas receitas líquidas de manutenção, demonstrando maior eficiência operacional da companhia.

### Custo de Taxa de Franquia

O custo da taxa de franquia apresentou incremento de 36,0% no 3T06, totalizando R\$ 0,5 milhão.

O aumento do trimestre ocorreu em função de estruturação da área de gerência geral de serviços, gastos com o Fórum de Serviços e reforço nas equipes que suportam a estratégia de maior desenvolvimento e fortalecimento das Franquias de Distribuição.

### Custo de Outros Serviços

O custo de outros serviços é representado por aqueles advindos das linhas de negócio: Educação Corporativa; serviços de hospedagem; e consultorias de implantação prestadas pela Franquia de Distribuição controlada, a Datasul Paranaense.

No 3T06, estes custos cresceram 22,0% quando comparados a igual período de 2005, inferior à evolução de 30,6% nas receitas de outros serviços, já refletindo maiores ganhos de produtividade com o expressivo crescimento nas vendas de hospedagem que integra a oferta da controlada Datasul Processamento de Dados, e das soluções de Educação Corporativa.

### 1.3. Despesas Operacionais

As despesas operacionais no 3T06, desconsiderando as despesas com a Oferta Pública Inicial de Ações, foram de R\$ 17,4 milhões contra R\$ 18,4 milhões no 3T05, representando uma redução de 5,7%.

<b>Despesas Operacionais (em R\$ mil)</b>	<b>3T06</b>	<b>3T05</b>	<b>9M06</b>	<b>9M05</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(5.185)	(5.470)	(15.498)	(14.993)
Despesas de Propaganda e Marketing	(2.103)	(2.254)	(5.610)	(6.875)
Despesas com Vendas	(1.426)	(1.384)	(3.756)	(2.796)
Comissões	(2.037)	(3.064)	(5.588)	(7.655)
Despesas Gerais e Administrativas	(3.654)	(3.623)	(10.579)	(11.183)
Participação dos Empregados nos Resultados	(426)	(453)	(2.348)	(2.617)
Amortização de ágio de aquisição	(1.319)	(1.308)	(3.958)	(3.925)
Depreciação e Amortização	(316)	(228)	(931)	(691)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(514)	(426)	(1.050)	(131)
Provisão para contingências	(124)	(160)	(180)	(1.269)
Desenvolvimento de Negócios	(432)	(94)	(1.244)	(245)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	176	54	150	(25)
<b>Sub-total das despesas operacionais</b>	<b>(17.360)</b>	<b>(18.410)</b>	<b>(50.592)</b>	<b>(52.405)</b>
Despesas com Oferta Pública Inicial de Ações	91	0	(14.123)	0
<b>Total das despesas operacionais</b>	<b>(17.269)</b>	<b>(18.410)</b>	<b>(64.715)</b>	<b>(52.405)</b>

### Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com pesquisa e desenvolvimento foram de R\$ 5,2 milhões no 3T06, contra R\$ 5,5 milhões no 3T05, e correspondem, no 3T06, a 12,4% da receita operacional líquida, em linha com as médias históricas.

A redução verificada neste trimestre é decorrente de maiores investimentos ocorridos no 3T05, principalmente em função do desenvolvimento dos projetos EMS Start e Decision Modeling, esta última, uma solução para construção de modelos de decisão e de planejamento de negócio.

Ademais, no 3T06, não houve necessidade de desenvolvimentos afetos ao produto Magnus, descontinuado em Janeiro de 2006.

No 3T06, os investimentos de pesquisa e desenvolvimento foram concentrados nos produtos Datasul Medical, tradução de manuais para o espanhol e implementações ligadas à legislação. Também foi destaque o desenvolvimento da camada de descentralização do produto HCM – gestão de capital humano - com o Datasul Framework Java, que confere aos clientes maior autonomia na condução de suas equipes, transferindo tarefas antes exclusivas do RH.

### **Despesas de Propaganda e Marketing**

As despesas de propaganda e marketing foram de R\$ 2,1 milhões no 3T06 contra R\$ 2,3 milhões no 3T05, em consequência de menores gastos fixos da área de marketing.

### **Despesas com Vendas**

As despesas com vendas foram de R\$ 1,43 milhão no 3T06 contra R\$ 1,38 milhão no 3T05, representando um aumento de apenas 3,0%.

### **Comissões**

As comissões foram de R\$ 2,0 milhões no 3T06 contra R\$ 3,1 milhões no 3T05.

A redução verificada de 33,5% no 3T06 ocorreu em função da alteração na política de comissionamento e bonificação das FDIS pelas vendas realizadas a partir do ano de 2006, que aumentou o comissionamento direto sobre os valores de licenças de uso para novos produtos e conquista de novos clientes e, e instituiu, adicionalmente, comissão sobre parte da receita recorrente de manutenção.

### **Despesas Gerais e Administrativas**

As despesas gerais e administrativas ficaram praticamente estáveis no período. Como nesta rubrica estão inclusas as despesas realizadas com a nova área de relações com investidores, houve na realidade uma redução nos demais componentes, o que demonstra o esforço da administração na melhoria de sua eficiência operacional.

### **Desenvolvimento de Negócios**

As despesas de desenvolvimento de negócios foram de R\$ 0,4 milhão no 3T06 contra R\$ 0,1 milhão no 3T05. O crescimento de 358,7% verificado no trimestre ocorreu em função da estruturação da diretoria de desenvolvimento de negócios, responsável pela implementação da estratégia de aquisições, envolvendo uma equipe de 10 pessoas, visando identificar e incorporar novas oportunidades de crescimento.

### **Provisão para Participação dos Empregados nos Resultados**

A provisão para participação dos empregados nos resultados foi R\$ 0,4 milhão no 3T06 contra R\$ 0,5 milhão no 3T05.

Este trimestre, quando comparado ao 3T05, reflete a alteração na política de distribuição de participação dos empregados no resultado para 2006, que passa a estar mais alinhada com os objetivos de crescimento sustentável da Datasul, fundamentada no incremento da margem de EBITDA, que vem superando a meta fixada, e o crescimento da receita operacional líquida de vendas e de serviços, expurgados os efeitos inflacionários.

### **Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa**

A provisão para devedores duvidosos foi de R\$ 0,5 milhão no 3T06 contra R\$ 0,4 milhão no 3T05.

### **Provisão para Contingências**

As provisões para contingências foram de R\$ 0,12 milhão no 3T06 contra R\$ 0,16 milhão no 3T05.

### **Outras Receitas Operacionais Líquidas**

As outras receitas operacionais líquidas foram de R\$ 0,2 milhão no 3T06, contra R\$ 0,1 milhão no 3T05.

Neste trimestre, a Datasul obteve decisão favorável no processo de inexigibilidade de contribuição ao INCRA, bem como o direito de restituição de todos os valores pagos desde 1992, no montante principal de R\$ 0,2 milhão.

### **Despesas Extraordinárias**

As despesas extraordinárias referentes ao processo de abertura de capital, neste trimestre, representaram um ganho de R\$ 0,1 milhão, decorrente de apreciação cambial incidente sobre despesas vinculadas a dólar norte-americano, liquidadas neste trimestre.

## **1.4. Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro e dos Impostos (EBIT)**

O lucro operacional antes dos resultados financeiros, já desconsideradas as despesas extraordinárias com o processo de abertura de capital, foi de R\$ 8,5 milhões no 3T06 contra R\$ 4,2 milhões, representando um crescimento de 100,3% sobre o 3T05. A margem de lucro operacional foi de 20,3% no trimestre.

## **1.5. Resultado Financeiro**

O resultado financeiro foi de R\$ 5,2 milhões no 3T06 contra R\$ 0,2 milhão no 3T05.

O aumento verificado no 3T06 é decorrente do volume de aplicação financeira originada pelos recursos captados no processo de abertura de capital, bem como pela geração de caixa proveniente das operações. As aplicações financeiras estão distribuídas entre bancos de 1ª linha e remuneradas a 100,5% do CDI, em média.

Contribuiu ainda para o aumento do resultado financeiro no 3T06, a atualização monetária da restituição de todos os valores pagos como contribuição ao INCRA.

## **1.6. Imposto de Renda e Contribuição Social**

O imposto de renda e contribuição social foi de R\$ 4,6 milhões no 3T06 contra R\$ 2,1 milhões no 3T05. O aumento de 126,3% verificado no 3T06 é decorrente de maior lucro tributável originado pelo lucro operacional e pelo resultado financeiro positivo.

## **1.7. Lucro Líquido**

O lucro líquido, desconsiderando-se as despesas extraordinárias, foi de R\$ 9,1 milhões no 3T06 contra R\$ 2,4 milhões, representando um crescimento de 280,5% sobre o mesmo período do ano anterior. A margem de lucro líquido foi de 21,7% no 3T06.

## 1.8. EBITDA

Desconsiderando-se as despesas extraordinárias com o processo de abertura de capital, a geração operacional de caixa medida pelo EBITDA, foi de R\$ 10,5 milhões no 3T06 e R\$ 30,5 milhões no período acumulado de 2006, contra R\$ 6,1 milhões no 3T05, e R\$ 22,8 milhões no período acumulado de 2005.

O EBITDA ajustado, no 3T06, corresponde a uma margem 25,0% sobre a receita operacional líquida.

A tabela a seguir, apresenta a reconciliação entre o lucro líquido e o EBITDA nos períodos de 3T06 e acumulado 2006:

(em R\$ mil, exceto %)	3T06	3T05	9M06	9M05
<b>Receita Operacional Líquida</b>	41.811	36.206	122.221	109.157
<b>Lucro Líquido</b>	9.147	2.388	10.513	11.670
(+) Resultado financeiro	(5.230)	(205)	(5.677)	(1.081)
(+) Provisão para IRPJ e CSSL	4.643	2.051	5.884	6.796
(+) Depreciações e amortizações	1.983	1.832	5.922	5.336
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	6	(3)	(263)	97
<b>EBITDA</b>	10.549	6.063	16.379	22.818
<b>Margem EBITDA</b>	25,2%	16,7%	13,4%	20,9%
<b>EBITDA ajustado (*)</b>	10.458	6.063	30.503	22.818
<b>Margem EBITDA ajustada (*)</b>	25,0%	16,7%	25,0%	20,9%

(\*) Valores expurgados das despesas com a oferta pública inicial de ações, líquidos dos efeitos fiscais.

## 1.9. Fluxo de Caixa

O caixa líquido gerado pelas operações, considerando as despesas da oferta pública inicial de ações, foi positivo em R\$ 9,7 milhões no 3T06 e R\$ 13,8 milhões no período acumulado, representando um crescimento de 82,0% e 11,6%, no trimestre e no período acumulado, respectivamente, quando comparados com os mesmos períodos do ano anterior. Expurgadas tais despesas e as receitas auferidas de aplicação financeira impactada pelos recursos oriundos da oferta primária de ações, o caixa gerado pelas operações seria de aproximadamente R\$ 20,4 milhões no período acumulado, representando um crescimento de 65% sobre o mesmo período do ano anterior.

## 2. Desempenho Operacional

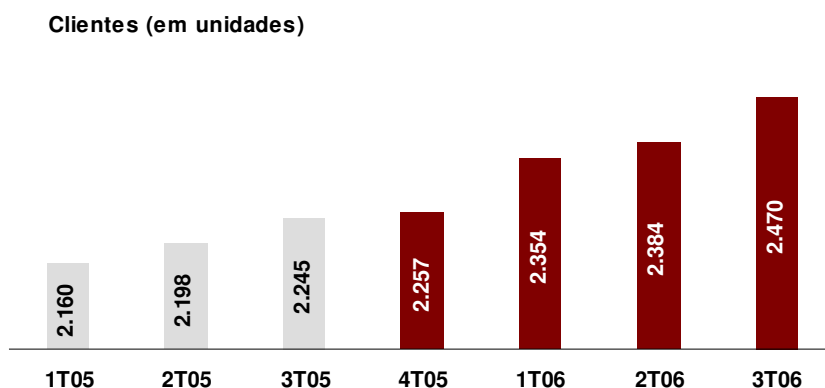
### 2.1. Clientes

A carteira de clientes da Datasul cresce de forma consistente anualmente, tendo alcançado 2.470 clientes e 230 mil usuários ao final do 3T06, o que representa um aumento de 10% e 16,9%, respectivamente, sobre as quantidades existentes no mesmo trimestre de 2005.

Ao final deste trimestre, a média de usuários por cliente estava em 93, o que reforça a qualidade e porte de nossos clientes.

Em termos de perfil, cerca de 61% dos novos clientes estão no setor industrial e 24% no setor de serviços. 56% dos novos clientes são de empresas médias, 32% são empresas de pequeno porte e 12% são de grande porte.

Foi destaque deste trimestre a conquista de 12 novos clientes no exterior, entre Estados Unidos, México, Colômbia, Argentina, Paraguai e Uruguai.



## 2.2. Mercados

Dando seguimento à estratégia de internacionalização, a Datasul está ampliando os investimentos nas operações México, Argentina, Chile e Colômbia, já tendo investido R\$ 2,4 milhões em 2006, fortalecendo sua presença comercial nestes mercados, buscando novos clientes e ampliando a atual rede de canais de distribuição. Está em fase final de estruturação o Centro de Competência em Córdoba, na Argentina, responsável pela localização idiomática e fiscal dos produtos Datasul comercializados em países de língua hispânica. O Centro de Competência tem lançamento previsto para Janeiro de 2007 e visa tornar os produtos Datasul plenamente aderentes aos mercados hispânicos onde possui presença geográfica.

**México** – Após um ano de operações efetivas, a Datasul México já conta com 23 profissionais mexicanos, dois profissionais brasileiros, bem como com uma carteira de 12 clientes. Destacam-se os trabalhos realizados na conquista de novos clientes e na ampliação da rede de canais e parceiros dedicados à geração de novos negócios.

Somente no terceiro trimestre de 2006, quatro novos e expressivos clientes foram conquistados. São empresas mexicanas de grande e médio porte e líderes nos setores onde atuam: Gaff International, Potencia Industrial, Usher e Plastiglas. A receita líquida deste trimestre alcançou R\$ 1,1 milhão, comparáveis a R\$ 0,05 no mesmo trimestre de 2005.

**América do Sul** - A Datasul Argentina está investindo na expansão e fortalecimento de suas Franquias de Distribuição e de parceiros dedicados à geração de novos negócios. A conquista de clientes nos maiores centros industriais do país e a ampliação do relacionamento com cada cliente são focos importantes da operação. Na Colômbia, a Datasul intensificou o treinamento e capacitação da força de vendas com o objetivo de ampliar significativamente o número de novos clientes.

Como reflexo da estratégia de ampliação dos canais de distribuição, neste trimestre, cinco novos clientes foram conquistados na América do Sul.

## 2.3. Produtos e Serviços

Com um portfólio completo de produtos e serviços integrados que permite aos clientes solucionar todas as suas necessidades em processos de negócios e de tecnologia da informação com um só fornecedor, a Datasul está ampliando suas ofertas de *Software as a Service* (SaaS), oferecendo via ASP (*Application Service Provider*), soluções para prestadores de serviços de BPO (*Business Process Outsourcing*). Com isso o amplo portfólio de soluções da Datasul que já é disponibilizado sob o modelo de ASP para diversos clientes na América Latina, agora é utilizado plenamente por empresas especializadas, para processamento de dados de terceiros. Nesse ambiente é possível integrar com as soluções da Datasul, diversas outras aplicações, sejam as dos prestadores de serviços, bem como as de seus clientes, tornando a Datasul um provedor diferenciado para o SaaS.

**ASP (Application Service Provider)** - Por meio de um contrato de prestação de serviços, a Datasul fornece e administra seu portfólio de produtos para os clientes a partir de uma mensalidade. Os produtos da Datasul ficam hospedados no Data Center da IBM, que é responsável por toda a infraestrutura tecnológica em conjunto com a Datasul. O cliente pode acessar os produtos a partir de qualquer local e com toda a segurança. O contrato é de 36 meses, renovado automaticamente.

A forma de comercialização sob esta modalidade é diferente da oferta tradicional de ERP, que reconhece imediatamente a receita de licenças de uso. Já no ASP, o cliente paga uma mensalidade por toda a vigência do contrato. O valor da mensalidade contempla a licença de uso, a taxa de manutenção, a infra-estrutura em geral e os demais serviços contratados, com receitas diferidas no tempo. Neste 3º trimestre de 2006, com crescimento de 115,2% sobre o mesmo trimestre de 2005, conquistamos 12 novos clientes. Dentre eles, estão: Procergs (financeiro), Siol (alimentos), e Boechat (autopeças).

**Educação Corporativa** - a Datasul Educação Corporativa - DEC - efetivou seu plano de investimentos de forma a criar uma infra-estrutura de serviços, tecnologia e para a formatação de conteúdo sob medida, bem como para a administração dos mesmos, consolidando-a como um integrador de e-Learning que atende a grandes projetos corporativos de ensino à distância e certificação de conhecimentos. A DEC provê serviços de educação à distância para clientes Datasul, com trilhas modulares de conhecimento relacionadas aos produtos da Datasul, mas também atende qualquer empresa de mercado com necessidades específicas e descentralizadas de treinamento. A DEC conta agora com 120 centros de apoio em todo o território nacional, salas virtuais com capacidades ilimitadas de participantes e metodologia validada por clientes como Citibank, Renault, DirecTV e Sky e Petroquímica União (PQU).

Entre os novos clientes deste trimestre destacam-se Anbid – Associação Nacional dos Bancos de Investimento e Brasscom – Associação Brasileira das Empresas de Software e Serviços para Exportação. Ambas contrataram a DEC para fornecer tecnologia, metodologia de criação e adaptação de conteúdo e serviços de logística para aplicação de testes de certificação.

**EMS Start** – com abertura de vendas oficial em julho de 2006, a nova oferta é focada em empresas com faturamento entre R\$ 5 milhões e R\$ 20 milhões anuais, pertencentes a segmentos com alto potencial de crescimento e com processos aderentes ao nosso ERP simplificado. A oferta é composta por um projeto de preço fechado e é contratada a partir do pagamento de mensalidades. O projeto é composto pelos softwares Datasul e pelos serviços de implantação, suporte e manutenção. O contrato é de 36 meses, renovado automaticamente.

Neste trimestre, através de um canal dedicado a esse mercado, já conquistamos cinco novos clientes, predominantemente no interior de São Paulo, que representam R\$ 0,3 milhão em receitas de licença de uso, a se realizarem durante o período inicial do contrato.

**ERP II** – com a experiência de uma carteira de 2.470 clientes, a Datasul lançou, em setembro de 2006, uma nova forma de licenciamento para os seus produtos baseada somente no número de usuários e não mais através da compra de módulos e usuários. Esta nova forma de licenciamento está em linha com o mercado mundial de aplicativos. O cliente recebe um pacote completo que inclui os produtos mais vendidos pela Datasul, bem como produtos com funcionalidades mais robustas e sofisticadas, cobrindo os principais patamares de gestão das empresas. Assim, o cliente tem a liberdade de usufruir todas as potencialidades do ERP à medida que vai sofisticando seu modelo de gestão. Além deste pacote, vários produtos especializados podem ser integrados, dependendo do segmento e necessidades de cada cliente.

## **2.4. Canais**

A Datasul está investindo na estruturação de uma franquia dedicada ao segmento de grandes empresas, localizada em São Paulo.

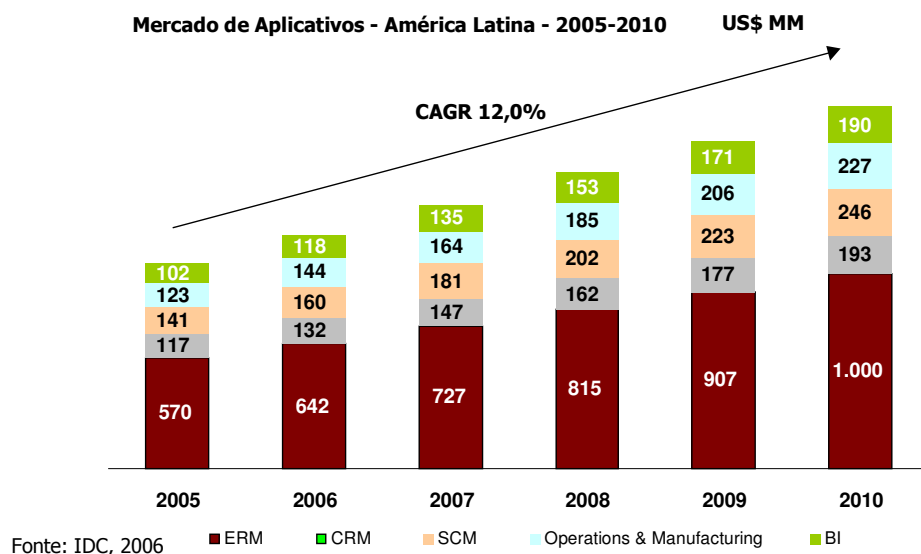
Além disso, com o aumento da sua capilaridade em regiões de maior demanda ou em áreas de especialidade, a Datasul está desenvolvendo revendas vocacionadas para soluções horizontais ou para atuação em mercados verticais.

Com várias iniciativas, como o Fórum de Consultores, apresentações regionais, Academia de Pré-venda e formação de gerentes de conta de alta performance, a Datasul está divulgando e reforçando a estratégia que suporta seu crescimento.

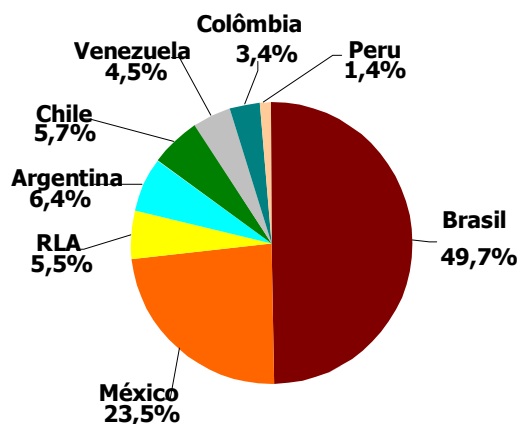
No terceiro trimestre deste ano consolidamos as ações de geração de negócios com a IBM (*Value Net*), que vem trabalhando, ainda de forma incipiente, com seus revendedores e distribuidores junto às Franquias de Distribuição da Datasul, gerando novos clientes. A partir da criação de ofertas conjuntas, o canal de vendas da IBM indica negócios representativos à Datasul. Esta estratégia é sustentada por investimentos em marketing e apoio em canais realizados pela IBM ao longo deste ano. Destaca-se, neste 3º trimestre, um negócio gerado para a Datasul, pela IBM, que está em plena implantação, de R\$ 0,15 milhão, que envolveu os produtos de ERP, BI, HCM e CRM.

### 3. Perspectivas

Segundo previsão da IDC – *International Data Corporation*, a taxa de crescimento ao ano do mercado de aplicativos (ERM, CRM, SCM, Operations e Manufacturing e BI) na América Latina, será em média de 12% até 2010. Este mercado foi de aproximadamente US\$ 1 bilhão em 2005 em termos de receitas de licença de uso e manutenção

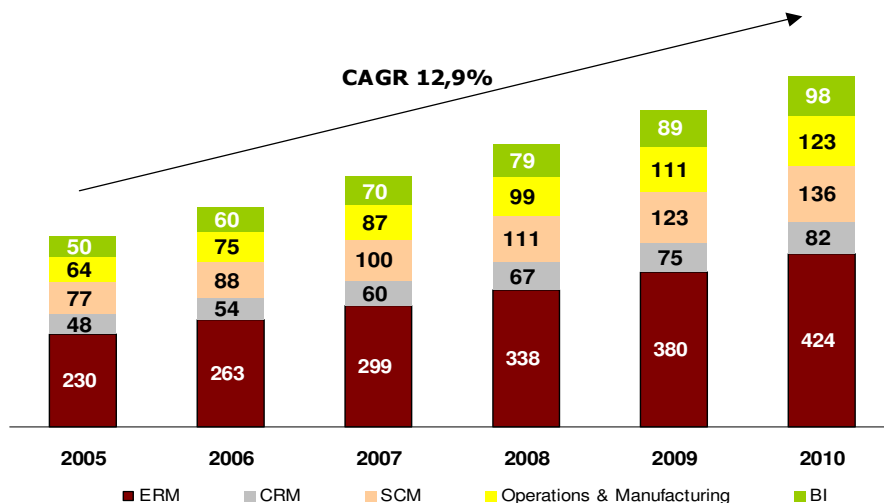


Para o primeiro semestre de 2006, a IDC estimou que o Brasil participa com 49,7% deste mercado. O México vem em 2º lugar, com 23,5%, e a Argentina, em 3º lugar, com 6,4%.



A IDC prevê crescimento de 12,9% ao ano até 2010 no mercado de aplicativos, bem maior do que o crescimento do PIB. Segundo a IDC, este mercado foi de US\$ 468 milhões em 2005 e deve alcançar US\$ 867 milhões em 2010.

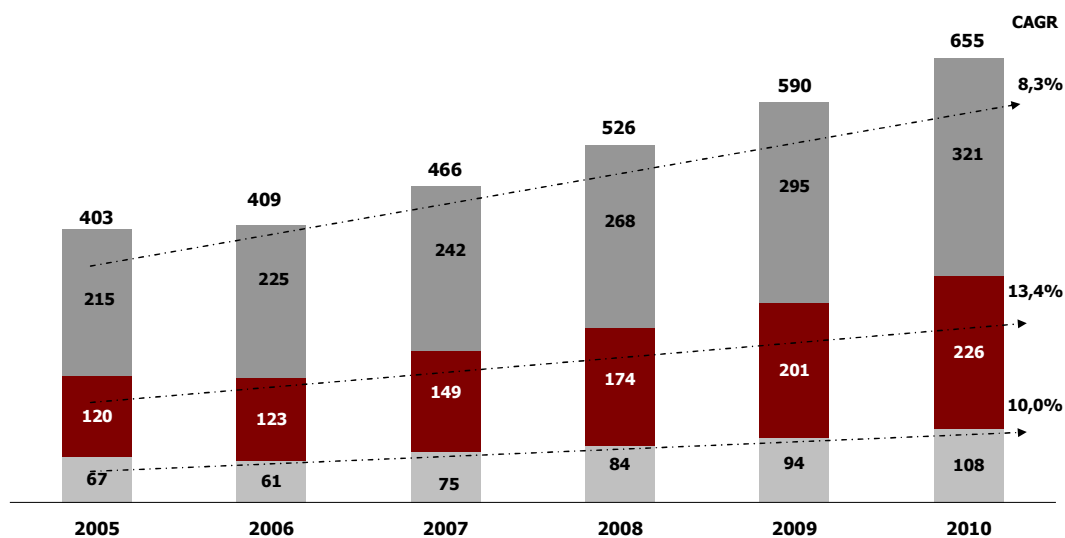
**Mercado de Aplicativos - Brasil - 2005-2010 US\$ MM**



Fonte: IDC, 2006

Levando-se em consideração o porte de empresas, vale ressaltar que a IDC prevê crescimento ao ano até 2010, de 8,3% para as grandes, 13,4%, para as médias e 10,0%, para as pequenas, com base no número de funcionários, demonstrando maior ritmo de crescimento nos investimentos feitos pelas empresas médias.

**Forecast Mercado de Aplicativos por Porte (LU + MA) - Brasil**



(1) ERM + CRM + SCM + Operations & Manufacturing

Fonte: IDC, 2006

Porte de empresas (em no. de funcionários): Grande: + de 500, Média 100 a 499, Pequena 10 a 99 - sem governo, SoHo e educação

Considerando que, sazonalmente, no último trimestre de cada ano as empresas intensificam seus investimentos em TI, a Datasul espera superar, nesse período, os resultados do 3T06, confirmando as projeções de obtenção de um crescimento entre 16% a 18% na Receita Operacional Líquida no 2º semestre de 2006, em comparação com o mesmo período de 2005.

A Datasul entende que a nova modalidade de venda do ERP estendido, com os principais módulos já inclusos, trará um aumento no número de usuários ao longo do tempo, considerando estudo do Gartner Group, apontando que a curva de adoção de inovações tecnológicas na América Latina é mais curta entre o aparecimento da tecnologia e o alcance de sua plena produtividade.

Intensificamos nossas iniciativas na expansão dos canais de distribuição, que serão foco de investimentos incrementais nos próximos trimestres, tanto no Brasil, quanto no México e Argentina.

Com contínuos investimentos em nosso portfólio de produtos e serviços, bem como sua adequação aos mercados latino-americanos, com escopo de complementaridade aos atuais, mantemos nossa capacidade de vendas incrementais em nossa base de clientes. Com isso, evolui progressivamente o valor do cliente, aumentando sua satisfação, fidelidade e retenção.

Além disso, temos diversas frentes de potenciais aquisições em fase adiantada de maturação, no Brasil e em outros países da América Latina, em linha com a estratégia apresentada aos nossos investidores.

#### 4. Governança Corporativa

Atendendo as regras do Novo Mercado, neste 3T06, a Datasul aprovou e publicou sua Política de Negociação de Valores Mobiliários e iniciou a implementação, em todo o *network*, do seu Código de Conduta, com destaque para os princípios e comportamentos essenciais que permeiam a cultura Datasul.

**Capital Humano:** Em setembro de 2006, a Datasul somava 145 profissionais. Este número, no mesmo período de 2005 era de 117. As Franquias de Distribuição e de Desenvolvimento, em setembro de 2006 e 2005, respectivamente, eram compostas por 2.291 e 2.042 profissionais. No total, representa um crescimento de 12,8% no número de oportunidades profissionais oferecidas ao mercado.

**Responsabilidade Socioambiental:** A Datasul vem apoiando projetos que contribuem para melhorar a formação dos cidadãos, tanto em educação como em consciência ambiental, visando contribuir para a construção de um futuro melhor, para esta e as próximas gerações. Os projetos apoiados estão alinhados ao Projeto Todos pela Educação, de iniciativa de representantes do empresariado, educadores e pessoas de expressão nacional. A Datasul foi a primeira empresa brasileira de software a aderir formalmente a esta iniciativa, comprometendo-se a alinhar suas ações de responsabilidade social às metas do projeto. Os investimentos realizados, até setembro de 2006, atenderam a aproximadamente 2.500 crianças e jovens carentes neste ano.

#### 5. Prêmios e Reconhecimentos

**Datasul está entre as melhores empresas para trabalhar:** Pelo quarto ano consecutivo, a Datasul foi reconhecida como uma das 150 Melhores Empresas para se Trabalhar, de acordo com o guia das revistas Exame e Você SA. Neste ano, além da indicação no ranking, a Datasul destacou-se também como a melhor fornecedora de ferramenta para a gestão de folha de pagamentos. Cerca de 30 clientes Datasul também integraram o ranking.

**Soluções de gestão Datasul agora rodam nos Servidores Integrity da HP:** A Datasul e a HP aumentam a sua capilaridade no Brasil e o leque de soluções disponíveis para os servidores Integrity, com o aumento da portabilidade dos produtos, a melhora de performance e a obtenção de melhores custos.

**Datasul tem competência em desenvolvimento reconhecida pela IBM:** A Datasul submeteu seu produto "Datasul Framework Java" à avaliação de um grupo de arquitetos seniores da IBM. O conjunto de ferramentas, processos, padrões e artefatos necessários ao desenvolvimento e a

utilização de aplicações Java, o Datasul Framework Java é resultado de um contrato firmado em 2004 entre a Datasul e a IBM, que está permitindo que os produtos IBM Websphere e IBM DB2 sejam embarcados em soluções desenvolvidas pela Datasul, com tecnologia Java J2EE.

## 6. Próximos Eventos

### Teleconferência com *Webcast* (em português)

Data: 8 de novembro de 2006 (quarta-feira)

Horário: 10:00h (Horário de Brasília)

#### Dados para conexão:

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

Senha para os participantes: Datasul

Favor ligar até 10 minutos antes do início da teleconferência.

Essa 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/ri](http://www.datasul.com.br/ri)), na seção de Relações com Investidores.

Se não for possível a sua participação, o *replay* da teleconferência estará disponível a partir do dia 8 de novembro de 2006 até o dia 17 de novembro de 2006. O acesso poderá ser feito pelo telefone (55-11) 4688-6225 (código de acesso: 841).

### 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 palavras 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.

# **DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**

DATASUL S.A. - CONSOLIDADO  
BALANÇO PATRIMONIAL



ATIVO - R\$mil	30/09/06	30/06/06	Var.%
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e Bancos	869	1.103	(21,2)
Aplicações financeiras	156.613	147.715	6,0
Contas a receber de clientes	29.487	26.797	10,0
Provisão para devedores duvidosos	(2.537)	(2.192)	15,7
Impostos a recuperar	3.354	6.064	(44,7)
Impostos Diferidos	4.320	4.410	(2,1)
Outros	1.574	1.505	4,6
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>193.680</b>	<b>185.402</b>	<b>4,5</b>
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>			
Impostos diferidos	2.656	2.785	(4,6)
Depósitos judiciais	2.100	2.045	2,7
Outros	297	328	(9,5)
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>5.053</b>	<b>5.158</b>	<b>(2,0)</b>
<b>PERMANENTE</b>			
Investimentos	198	209	(5,2)
Imobilizado	6.765	7.331	(7,7)
Diferido	14.979	16.288	(8,0)
<b>Total do Ativo Permanente</b>	<b>21.942</b>	<b>23.828</b>	<b>(7,9)</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>220.675</b>	<b>214.388</b>	<b>2,9</b>

DATASUL S.A. CONSOLIDADO  
BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO - R\$ mil	30/09/06	30/06/06	Var.%
<b>CIRCULANTE</b>			
Fornecedores	7.623	9.918	(23,1)
Empréstimos e financiamentos	224	385	(41,7)
Impostos e taxas a recolher	1.482	1.600	(7,4)
Salários, encargos e provisão para participações	4.668	3.875	20,5
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	0	504	(100,0)
Provisões Comerciais - comissões e outras	2.812	2.757	2,0
Contas a pagar FDES	1.658	1.970	(15,8)
Provisão para gastos com P&D	2.175	2.244	(3,1)
Outros valores a pagar	1.058	1.451	(27,1)
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>21.700</b>	<b>24.704</b>	<b>(12,2)</b>
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>			
Provisão para contingências	6.448	6.324	2,0
Outros valores a pagar	456	443	2,9
<b>Total do Exigível a Longo Prazo</b>	<b>6.904</b>	<b>6.767</b>	<b>2,0</b>
<b>PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS</b>	<b>32</b>	<b>25</b>	<b>28,4</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital Social	171.301	171.301	0,0
Reserva legal	2.583	2.583	0,0
Lucros acumulados	18.155	9.008	101,5
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>192.039</b>	<b>182.892</b>	<b>5,0</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>220.675</b>	<b>214.388</b>	<b>2,9</b>

DATASUL S.A. - CONSOLIDADO  
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS<sup>1</sup> R\$ mil



	3T06	3T05	Var.%	9M06	9M05	Var.%
<b>Receita bruta de serviços e vendas</b>						
Licença de Uso	8.396	8.595	(2,3)	26.618	24.961	6,6
Manutenção	31.598	29.326	7,7	92.397	85.800	7,7
Taxa de Franquia	2.138	1.630	31,2	6.351	4.467	42,2
Outros Serviços	4.140	3.362	23,1	10.916	9.330	17,0
<b>Total da receita bruta de serviços e vendas</b>	<b>46.272</b>	<b>42.913</b>	<b>7,8</b>	<b>136.282</b>	<b>124.558</b>	<b>9,4</b>
Cancelamento de serviços e vendas	(1.611)	(4.233)	(61,9)	(5.697)	(8.153)	(30,1)
Impostos sobre serviços e vendas	(2.850)	(2.474)	15,2	(8.364)	(7.248)	15,4
<b>Deduções de Vendas</b>	<b>(4.461)</b>	<b>(6.707)</b>	<b>(33,5)</b>	<b>(14.061)</b>	<b>(15.401)</b>	<b>(8,7)</b>
Licença de Uso	7.644	7.384	3,5	23.807	22.066	7,9
Manutenção	28.781	24.661	16,7	83.550	75.369	10,9
Taxa de Franquia	1.745	1.375	26,9	5.240	3.775	38,8
Outros Serviços	3.641	2.786	30,6	9.624	7.947	21,1
<b>Receita líquida de serviços e vendas</b>	<b>41.811</b>	<b>36.206</b>	<b>15,5</b>	<b>122.221</b>	<b>109.157</b>	<b>12,0</b>
Custo das licenças de uso	(3.360)	(2.583)	30,1	(11.378)	(8.417)	35,2
Custo da manutenção	(8.912)	(7.990)	11,5	(25.313)	(23.120)	9,5
Custo Taxa de Franquia	(531)	(390)	36,0	(1.760)	(1.797)	(2,1)
Custo de outros serviços	(3.173)	(2.602)	21,9	(8.597)	(5.936)	44,8
<b>Custo dos produtos e serviços</b>	<b>(15.976)</b>	<b>(13.565)</b>	<b>17,8</b>	<b>(47.048)</b>	<b>(39.270)</b>	<b>19,8</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25.835</b>	<b>22.641</b>	<b>14,1</b>	<b>75.173</b>	<b>69.887</b>	<b>7,6</b>
<b>Despesas Operacionais (em R\$ mil)</b>						
Pesquisa e Desenvolvimento	(5.185)	(5.470)	(5,2)	(15.498)	(14.993)	3,4
Despesas de Propaganda e Marketing	(2.103)	(2.254)	(6,7)	(5.610)	(6.875)	(18,4)
Despesas com Vendas	(1.426)	(1.384)	3,0	(3.756)	(2.796)	34,3
Comissões	(2.037)	(3.064)	(33,5)	(5.588)	(7.655)	(27,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(3.654)	(3.623)	0,9	(10.579)	(11.183)	(5,4)
Participação dos Empregados nos Resultados	(426)	(453)	(5,9)	(2.348)	(2.617)	(10,3)
Amortização de ágio de aquisição	(1.319)	(1.308)	0,8	(3.958)	(3.925)	0,8
Depreciação e Amortização	(316)	(228)	38,7	(931)	(691)	34,8
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(514)	(426)	20,7	(1.050)	(131)	701,2
Provisão para contingências	(124)	(160)	(22,7)	(180)	(1.269)	(85,8)
Desenvolvimento de Negócios	(432)	(94)	358,7	(1.244)	(245)	408,5
Despesas com Oferta Pública Inicial de Ações	91	0	-	(14.123)	0	-
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	176	54	225,3	150	(25)	-
<b>Total das despesas operacionais</b>	<b>(17.269)</b>	<b>(18.410)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(64.715)</b>	<b>(52.405)</b>	<b>23,5</b>
<b>Lucro operacional antes dos resultados financeiros</b>	<b>8.566</b>	<b>4.231</b>	<b>102,4</b>	<b>10.458</b>	<b>17.482</b>	<b>(40,2)</b>
Receitas financeiras	5.761	1.285	348,1	9.183	4.413	108,1
Despesas financeiras	(531)	(1.079)	(50,8)	(3.506)	(3.332)	5,2
<b>Lucro operacional</b>	<b>13.796</b>	<b>4.437</b>	<b>210,9</b>	<b>16.135</b>	<b>18.564</b>	<b>(13,1)</b>
Resultado não operacional	1	(3)	-	249	(100)	-
<b>Resultado antes impostos e part. acion. minoritários</b>	<b>13.797</b>	<b>4.434</b>	<b>211,2</b>	<b>16.384</b>	<b>18.463</b>	<b>(11,3)</b>
Imposto de renda e contribuição social						
Corrente	(4.423)	(2.424)	82,5	(4.744)	(6.566)	(27,8)
Diferido	(220)	372	-	(1.141)	(230)	395,9
<b>Total do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(4.643)</b>	<b>(2.052)</b>	<b>126,3</b>	<b>(5.885)</b>	<b>(6.796)</b>	<b>(13,4)</b>
Participação de acionistas minoritários	(7)	6	-	14	3	384,5
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>9.147</b>	<b>2.388</b>	<b>283,1</b>	<b>10.513</b>	<b>11.670</b>	<b>(9,9)</b>
<b>Lucro líquido ajustado<sup>2</sup></b>	<b>9.087</b>	<b>2.388</b>	<b>280,6</b>	<b>19.834</b>	<b>11.670</b>	<b>70,0</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>2</sup></b>	<b>10.458</b>	<b>6.063</b>	<b>72,5</b>	<b>30.503</b>	<b>22.818</b>	<b>33,7</b>
<b>Lucro por Ação (R\$)</b>	<b>0,31</b>	<b>0,11</b>	<b>172,4</b>	<b>0,36</b>	<b>0,56</b>	<b>(35,9)</b>

<sup>1</sup> - As informações relativas a 2005 são pro-forma, não auditadas, e refletem as alterações ocorridas no contrato com o maior fornecedor de *middleware*/banco de dados Progress, válidas desde maio de 2006, como se as mesmas estivessem em vigor desde maio de 2005.

<sup>2</sup> - Valores expurgados das despesas da oferta pública de ações, líquidos dos efeitos fiscais.

9M06 9M05

**FLUXO DE CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS**

<b>Lucro Líquido no período</b>	<b>10.513</b>	<b>11.670</b>
<b>Ajustes ao lucro líquido</b>		
Amortização de ágio de aquisição	3.958	3.925
Depreciação e amortização	2.251	1.698
IRPJ e CSSL Diferido	1.141	230
Amortização do ágio sobre investimento		
Datasul Participações (não operacional)	0	103
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	1.050	131
Amortização de despesas do exercício seguinte	2.119	163
Provisão de Contingências	180	1.269
Variações monetárias e cambiais de itens do longo prazo	(499)	(1.775)
(Ganhos) perdas na venda de bens do ativo permanente	(252)	130
Participação de acionistas minoritários	(17)	(4)
	<b>20.444</b>	<b>17.540</b>

(Acréscimos) reduções dos ativos operacionais

Contas a receber de clientes	1.635	(1.775)
Impostos a Recuperar	(1.404)	(888)
Adiantamentos	(220)	111
Depósitos Judiciais	(126)	(348)
Outros	(696)	(716)
	<b>(811)</b>	<b>(3.616)</b>

Acréscimos (reduções) nos passivos operacionais

Fornecedores	(851)	(2.636)
Salários e encargos sociais	1.330	2.630
Provisão PPR	360	(1.895)
Obrigações Tributárias	(1.986)	1.313
Provisões de Custos e Repasses Franquias	(2.433)	517
Provisões comerciais - comissões e outras	(1.674)	603
Provisões Cíveis, Trabalhistas e Outros	82	(1.032)
Outros valores a pagar	(652)	(2.018)
	<b>(5.824)</b>	<b>(2.518)</b>

**CAIXA LÍQUIDO GERADO (CONSUMIDO) NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS 13.809 11.406**

**FLUXO DE CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**

Aquisições do ativo permanente	(1.054)	(4.922)
Vendas do ativo permanente	1.963	266

**CAIXA LÍQUIDO GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO 909 (4.656)**

**FLUXO DE CAIXA GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**

Aumento de Capital	150.698	2
Contratos de Mútuo	(1.420)	(141)
Empréstimos e financiamentos	(9.372)	(4.478)
Distribuição de Dividendos no período	(1.792)	(5.879)
Pagamento de Dividendos (ref. saldo de 2005)	(2.510)	(935)
Outros valores a pagar	(996)	474

**CAIXA LÍQUIDO GERADO (APLICADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO 134.608 (10.957)**

**AUMENTO (DIMINUIÇÃO) LÍQUIDO NAS DISPONIBILIDADES 149.326 (4.207)**

**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 157.482 4.526**