

SENIOR SOLUTION S.A.
Companhia Aberta de Capital Autorizado
CNPJ/MF nº 04.065.791/0001-99
NIRE 35.300.190.785

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 1T15

São Paulo, 13 de maio de 2015.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 1T15. Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor Presidente; Fabrini Fontes, Diretor Financeiro; Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores; José Leoni, Gerente de Relações com Investidores; e Pedro Torres, Analista de Relações com Investidores.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via webcast, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O acesso pode ser feito pelo endereço eletrônico riseniorsolution.com.br, onde também encontra-se disponível para download o release da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Bernardo, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Bernardo pode prosseguir.

Bernardo Gomes:

Bom dia a todos. Obrigado pela presença em nossa teleconferência. Início lembrando que em fevereiro fizemos nossa sétima aquisição, a segunda desde o IPO. A empresa adquirida, a Aquarius Tecnologia, é especializada em softwares para administração de consórcios, e os números já estão consolidados nas nossas demonstrações financeiras.

Passando agora para o slide três, observamos que alcançamos no 1T15 uma receita líquida de R\$ 18,4 milhões, 10,7% superior à do mesmo período do ano anterior, e historicamente a maior já registrada em um 1T.

Mais uma vez, o crescimento foi observado em todas as unidades de negócio, e os destaques desse trimestre foram outsourcing e software, com recorde de receita e crescimento de 14,4% e 11,1%, respectivamente.

Nos dois últimos meses, a receita líquida atingiu R\$ 72,8 milhões, um crescimento de 25% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Ao centro, observamos que ampliamos a nossa carteira de clientes de 146 para 175 nomes, com a importante contribuição da Aquarius, que expandiu a nossa atuação também no segmento de administradores de consórcios. Como consequência, diluímos o ticket médio por cliente para R\$105.000, também como consequência da aquisição da Aquarius.

No gráfico da direita, observamos que as receitas recorrentes cresceram 12,3% em comparação ao mesmo período do ano passado, atingindo um recorde de R\$14,4 milhões e representando 78,3% no total. Nos últimos 12 meses, a receita recorrente cresceu 18,6% e atingiu a marca de R\$ 55,4 milhões.

Vamos passar agora ao slide quatro, onde observamos, no gráfico à esquerda, que o lucro bruto trimestral foi de R\$ 6,7 milhões, 7,8% superior ao do mesmo período do ano anterior, e historicamente também o maior já registrado em um 1T.

A margem bruta foi de 36,5%, 1 p.p. menor que no mesmo período do ano anterior, como consequência da aquisição da Aquarius, que tinha uma margem menor que a da Senior no momento da transação.

Nos últimos 12 meses, observamos um crescimento de 27% no lucro bruto e de 0,5% na margem bruta, quando comparados com o mesmo período do ano anterior.

No gráfico central, as despesas operacionais no 1T foram de R\$ 5,1 milhões, R\$ 910.000 acima do 1T14, como resultado, primeiro, da consolidação das despesas da Aquarius, que representaram 23% deste aumento; de investimentos realizados no fortalecimento das áreas comercial, de marketing e RI, que representaram 52% deste aumento; e incremento das despesas com depreciação, amortização, provisão de bônus e outras, que representaram em conjunto 25% desse aumento. A participação das despesas sobre a receita líquida cresceu de 25,5% para 27,9% na comparação com o 1T14.

Por fim, no gráfico da direita, observamos que o EBITDA no trimestre foi de R\$ 2,1 milhões, 9% abaixo do mesmo período do ano anterior, influenciado por despesas não-recorrentes relativas à aquisição da Aquarius.

A margem EBITDA foi de 11,3%, 2,5 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, também como consequência da aquisição da Aquarius, a qual, no momento da aquisição, tinha uma margem menor que a margem da Senior Solution.

Os valores alcançados nesse trimestre estão em linha com as expectativas da Administração para o início de 2015.

O EBITDA acumulado dos últimos 12 meses cresceu 50,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e atingiu a marca de R\$ 10,7 milhões, uma evolução de 2,5 p.p. sobre a margem do mesmo período do ano anterior, alcançando 14,7%.

Vou passar agora a palavra ao Thiago Rocha, que apresentará os resultados por unidade de negócio.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. Começo no slide de número cinco, falando sobre a unidade de software. Destaco que a unidade de software apresentou recorde de receita líquida, devido, principalmente, aos reajustes contratuais e também à consolidação dos números da Aquarius Tecnologia. A receita líquida alcançou R\$ 9,1 milhões, um aumento de 11,1% sobre o 1T14. A maior parte desse crescimento de 11,1% é proveniente de aquisição.

Decompondo esse resultado nos três segmentos de atuação da unidade de software, no segmento de tesouraria, que representa 48% do total, a receita foi de R\$ 4,4 milhões, uma leve queda de 1,4%, porque essa unidade já vinha sendo impactada ao longo de todo o exercício de 2014 por um churn um pouco mais alto, principalmente dos usuários do sistema e-Funds.

Esse fator, como eu disse, já vinha sendo sentido em outras divulgações de resultado. Hoje, a receita do e-Funds sobre o total do negócio de tesouraria representa menos de 1%, portanto é pouco provável que a perda de clientes desse sistema continue impactando negativamente o resultado de software para tesouraria nos trimestres seguintes.

Além disso, essa linha foi impactada por alguns reajustes contratuais que estão em negociação. A Companhia tem por política reconhecer a receita do principal; e enquanto essa negociação não é concluída, a receita do reajuste não é reconhecida. Existem alguns clientes com negociação em andamento, inclusive sobre valores retroativos ao ano de 2014. Naturalmente, quando essas conclusões chegarem a um desfecho positivo, o impacto acontecerá de uma vez só, e será positivo.

Passando agora para software de gestão de recursos, que representam 43% do total, a receita líquida foi de R\$ 3,9 milhões, com crescimento de 3,7%, baseado principalmente nos reajustes contratuais e também no aumento do volume de projetos.

Lembrando que, dentro da receita de gestão de recursos – anteriormente denominada a receita da unidade Rio de Janeiro –, temos licenciamento, suporte e manutenção, e também uma componente de projetos que, por questões gerenciais, é muito difícil de ser separada no resultado.

E em terceiro lugar, a unidade de consórcios, proveniente da aquisição da Aquarius Tecnologia, representou 9% e apresentou uma receita líquida de pouco mais de R\$800.000 no 1T15, o que corresponde a dois meses, ou seja, fevereiro e março, de receita da Aquarius Tecnologia. Portanto, o período posterior à aquisição, que aconteceu na primeira semana de fevereiro.

Gostaria de enfatizar, como é o 1T em que falamos dos números da Aquarius Tecnologia, que assim como em outros negócios da Senior, esse patamar de receita é bastante sazonal; ou seja, historicamente, a Aquarius Tecnologia tem um volume de receita mais baixo no início do ano e mais alto no final do ano.

Por isso, acreditamos que, caso as perspectivas sigam a normalidade, ou seja, o resultado dos anos passados se repita, a Empresa deverá ter um crescimento na receita mensal entre o 1T15 e o 4T15.

O lucro bruto foi de R\$ 4,3 milhões, com crescimento de 3,4%; também é o maior lucro bruto já obtido em um 1T pela Companhia. A margem foi de 47,5%, ou seja, 3,6 p.p. abaixo do mesmo período de 2014.

Gostaria de lembrar que essa margem é muito impactada pela consolidação dos números da Aquarius. Só lembrando que, nesse 1T, a margem bruta do negócio de consórcio foi de 16,1%, portanto muito abaixo da média dessa unidade, mas isso é natural e reflete um primeiro período de custos com integração.

Como a integração já foi concluída em abril, esses custos deixam de existir a partir de agora, e a expectativa da Administração é que a margem bruta da Aquarius siga uma tendência muito parecida com o que aconteceu com a Drive.

A Drive, no seu 1T após aquisição, tinha uma margem bruta de 41%, e hoje é de 53%, ou seja, um ganho de 12 p.p. Naturalmente, como a base da Aquarius foi um pouco mais baixa, o potencial de ganho é ainda maior.

Passando agora para o slide de número seis, falando da unidade de serviços, o nosso crescimento neste trimestre foi impulsionado principalmente pelos serviços não associados aos nossos softwares, ou seja, projetos sob medida e fábrica de software.

A receita líquida dessa unidade foi de R\$ 2,6 milhões, um crescimento de 8,1%. Houve uma pequena redução no número de clientes, compensada por aumento do ticket médio. E essa redução do número de clientes reflete o encerramento de alguns projetos de pequeno porte, que estavam em andamento no início do ano passado e não estão mais, e também a realização de alguns projetos com escopo mais amplo pela unidade de negócio.

Na linha de serviços associados a software, a receita foi de R\$ 1 milhão, com queda de 18,6%. Lembrando que no 1T14 essa linha havia sido impactada por um projeto de implantação do SBS em um grande banco de fomento, e esse projeto foi concluído ao longo do ano de 2014, portanto passando a gerar receita para a unidade de software.

A boa notícia é que no 1T15 a Companhia fechou um novo contrato do SBS e esse projeto passou a ser executado no 2T; ou seja, existe alta probabilidade de que os números dessa unidade venham a ser bastante influenciados por essa nova implantação.

E na linha de serviços não associados a software, a receita atingiu R\$ 1,5 milhão, com crescimento de quase 40%, impulsionado principalmente pela fábrica de software em um dos nossos principais clientes no setor de seguros.

Hoje, o desafio da Companhia é manter o nível de receita da linha de serviços não associados a software, porque em geral, em um momento como o que vivemos hoje, a linha de projetos costuma ser mais afetada do ponto de vista negativo, enquanto a linha de outsourcing é bastante afetada do ponto de vista positivo.

O lucro bruto da unidade foi de quase R\$ 800.000, crescimento de 6,1%. Esse lucro bruto foi influenciado também por uma provisão de custos no 1T que deve ser revertida futuramente; ou seja, ela tem um impacto não-recorrente que reduziu a margem em um primeiro momento, mas deve aumentá-la no momento seguinte.

A margem bruta foi de 29,8%, com uma leve queda de 0,6 p.p., um pouco abaixo do patamar histórico de lucratividade dessa unidade, que se situa entre 30% e 40%.

Passando agora para o slide número sete, que fala da unidade de outsourcing, tivemos mais um trimestre muito bom, com recorde de receita líquida e de lucro bruto. A receita alcançou R\$ 5,3 milhões, com crescimento de 14,4%, e o número de clientes expandiu para 31, refletindo nosso sucesso em conquistar novos clientes no segmento de saúde. Tanto a variação do número de clientes como a do ticket médio refletem essa mudança no mix de clientes da unidade.

Gostaria de destacar o crescimento de um importante cliente, cujo contrato foi anunciado no 3T14. Este cliente já se tornou o oitavo maior da unidade, já representa 4% da receita, mas ainda tem um potencial muito grande de crescimento e, de fato, vem crescendo mês a mês a operação com a Senior Solution.

O número de profissionais alcançou 118, um crescimento de 2,9%, refletindo também esses novos contratos e a contínua demanda por terceirização.

O lucro bruto alcançou recorde de R\$ 1 milhão, um crescimento de 30,5%, resultante tanto da ampliação da receita quanto da expansão da margem, que foi de 19%, ou seja, uma expansão de 2,4 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior, mesmo com o dissídio coletivo que impactou os custos a partir de janeiro. A Companhia tem sido bastante hábil em repassar e renegociar preços nessa unidade de outsourcing em específico.

Passando agora para o slide número oito, que trata da unidade de consultoria, o destaque foi a continuidade e expansão dos projetos relacionados à Resolução 4.282 do Banco Central, resolução que passou a regular as empresas e arranjos de pagamento.

E a receita líquida dessa unidade alcançou R\$ 1,5 milhão, com crescimento de 1,3%. Essa variação é decorrente de um número menor de clientes, compensado por um aumento do ticket médio. Essa redução transitória no número de clientes aconteceu porque no 1T14 havia diversos projetos de 4.282 em andamento, e esses projetos foram concluídos ao longo do ano. Ou seja, é uma variação de ticket médio e número de clientes natural do negócio. A perspectiva para a linha de receitas de projetos relacionados a essa resolução continua sendo bastante favorável. Eles representaram 58% do total no 1T.

E eu gostaria de lembrar que as instituições e arranjos de pagamento de médio porte têm um prazo estabelecido pelo Banco Central até janeiro de 2016 para apresentar o seu pedido de autorização. Portanto, essa linha deve passar a influenciar de forma bastante substancial os nossos negócios entre o 3T15 e o 4T15, ou seja, no período de 180 dias anterior ao prazo limite do Banco Central.

E na linha de outros projetos, gostaria de chamar atenção à retomada de projetos para constituição de novas instituições financeiras. Esse tipo de projeto foi bastante impactado durante o período de juros baixos, em que a Selic esteve no patamar de 7%; e com as recentes elevações da taxa Selic, o mercado passou a prestar mais atenção e buscar constituição de novas instituições financeiras.

Já temos contratos fechados, e esses contratos geralmente têm um ticket médio bastante elevado em comparação com a média. Portanto, a perspectiva da unidade de consultoria como um todo é bastante tranquila para o 2T. Temos tudo o que precisamos em termos de contratos dentro de casa, e também é muito favorável para o 3T e 4T devido às perspectivas da Resolução 4.282.

O lucro bruto foi de R\$ 632.000, com crescimento de 12%, decorrente tanto da ampliação de receita quanto da expansão de margem para 43,2%, um ganho de 4 p.p., situando-se agora ligeiramente acima do patamar histórico de lucratividade dessa unidade.

Agora gostaria de passar a palavra para o Fabrini Fontes. Ele conduzirá a explicação do lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Dando sequência à nossa apresentação, agora no slide nove, apresentamos os principais fatores que influenciaram o lucro líquido do trimestre, complementares ao resultado operacional que já foi comentado anteriormente.

O primeiro fator se refere ao resultado financeiro, que atingiu uma receita de pouco mais de R\$ 1 milhão no trimestre, representando um crescimento de 54% em relação ao mesmo período do ano passado, isso por conta da elevação do saldo de caixa líquido, de R\$28 milhões para R\$ 32,6 milhões, e da taxa básica de juros, em 12,75% no final de março.

Em relação ao imposto de renda, apuramos uma despesa de R\$ 788.000 no 1T, contra R\$ 1,555 milhão em 2014. Lembro que esse saldo de R\$ 1,5 milhão, positivo no ano passado, foi decorrente da incorporação da Drive, que gerou o reconhecimento do benefício fiscal diferido do ágio no valor de R\$2,6 milhões.

Em relação à nossa taxa efetiva, calculada excluindo-se o efeito do imposto de renda diferido, portanto o que afeta efetivamente o caixa, ela encerrou em 22% neste trimestre.

Por fim, em relação às despesas com depreciação e amortização, que atingiram R\$ 503.000 nesse período, um valor 73% superior ao número de 2014, devido à amortização do intangível software DriveAMnet, que se iniciou apenas a partir do 3T14.

Passando agora para o slide número dez, o lucro líquido, portanto, atingiu R\$ 1,870 milhão, com uma margem líquida de 10%. E mostramos também, graficamente, neste slide uma análise da movimentação do lucro líquido, destacando as principais variações do trimestre, conforme comentei no slide anterior.

A principal conclusão aqui é que, não fosse o impacto não recorrente da incorporação da Drive no ano passado, o crescimento do lucro líquido seria de 12% neste trimestre.

Agora no slide número 11, o saldo das disponibilidades saltou de R\$ 44 milhões em dezembro para R\$ 46 milhões no final de março deste ano. Esse aumento se deu pela captação de R\$ 4 milhões junto ao BNDES em fevereiro.

Mesmo com a redução dos R\$ 5 milhões decorrente do pagamento da parcela à vista da aquisição da Aquarius, a Companhia gerou mais de R\$2 milhões de caixa neste trimestre. Isso é importante porque mostra a capacidade do business da Companhia em converter o resultado em caixa.

O endividamento aumentou para R\$ 13,7 milhões, tanto pela captação do Prosoft, quanto pelo registro das parcelas a prazo, proveniente da aquisição da Aquarius. Portanto, encerramos o 1T com um saldo de R\$ 32,6 milhões de caixa líquido, e esse montante é suficiente para financiar a continuidade da estratégia de aquisições da Companhia.

Obrigado a todos, e passo agora a palavra para o Thiago.

Thiago Rocha:

Gostaria de lembrar que, na Assembleia de 30 de abril, a Companhia aprovou seu segundo pagamento de proventos desde que se tornou uma Companhia aberta e fez a oferta de ações. Este pagamento compreendeu proventos de R\$ 3,1 milhões, sendo R\$ 3 milhões de JSCP e R\$ 0,1 milhão de dividendos.

Esse montante representou 27,8% do nosso lucro líquido em 2014 e um dividend yield de 3,2% sobre o valor de mercado no começo de 2015. Esse é um indicador bastante importante, e eu gostaria de destacar a comparação que fizemos com outras duas empresas listadas do setor de software, que também têm uma política interessante de distribuição de dividendo, mas apresentaram um *yield* bastante inferior ao da Senior Solution.

Se a política de distribuição, ou seja, se o *payout* é parecido, esse indicador reflete um ponto bastante simples: o múltiplo de preço sobre lucro é muito inferior, no caso da Senior Solution é muito descontado. Por isso, continuamos acreditando que prestação é bastante atrativo.

Tanto que, nesse 1T, a Companhia retomou as recompras de ações para tesouraria, em virtude inclusive das perspectivas de negócio. O Bernardo falará um pouco sobre isso na sequência, mas hoje temos um horizonte bastante rico do ponto de vista comercial, temos confiança nos resultados dos próximos trimestres, apesar das condições de mercado, e isso justificou a nossa decisão de retomar as recompras, sendo que hoje a Companhia tem um saldo de quase 460.000 ações, ou seja, 3,9% do capital social, que foram adquiridas ao preço médio ponderado de R\$ 8,02 por ação. Portanto, bastante inferior ao preço atual de mercado.

Agora eu gostaria de voltar a palavra para o Bernardo, para que ele faça as considerações finais.

Bernardo Gomes:

Obrigado, Thiago. Indo agora para o slide 13, nosso slide final, eu gostaria de marcar três pontos. O primeiro deles é que iniciamos este ano de 2015 em linha com as nossas expectativas. Atingimos a maior receita líquida já obtida em um 1T e observamos crescimento em todas as unidades de negócio, inclusive batendo recorde nas unidades de outsourcing e software.

Nós acreditamos no grande potencial de ampliação da lucratividade, com aumento da margem bruta e da diluição das despesas operacionais após a integração operacional da Aquarius, repetindo a experiência de sucesso que tivemos com a integração da Drive, ocorrida no ano passado.

Alcançamos também um alto volume de receitas recorrentes. Temos um *pipeline* sólido, com oportunidades que estão pouco relacionadas às condições macroeconômicas, e que

acreditamos que devem se concretizar nos próximos trimestres, contribuindo para o bom desempenho da Companhia neste ano. Também temos caixa suficiente para dar continuidade com tranquilidade à nossa estratégia de aquisições.

Esses são os pontos finais. Estamos abertos a perguntas, concluindo esta apresentação. Muito obrigado pela presença.

Operadora:

Obrigado. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. O Sr. Samuel Torres, do Banco Fator, gostaria de fazer uma pergunta.

Samuel Torres, Banco Fator:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta em relação à margem da Aquarius. Ela tem uma margem bem menor, mesmo se comparada à margem que a Drive tinha quando vocês fizeram a aquisição. Vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre por que a margem dele é tão mais baixa? E se vocês têm uma perspectiva de até quanto vocês conseguem levar essa margem? E o que vocês farão para conseguir melhorar essa margem? Obrigado.

Thiago Rocha:

Samuel, obrigado pela pergunta. De fato, a Aquarius tem uma margem bruta abaixo da média. Historicamente, a margem bruta dela se situa entre 30% e 35%. Nossa principal conclusão quando este assunto foi observado durante a aquisição é que hoje a Companhia tem um sistema bastante especializado, que depende de um conjunto pequeno de profissionais, com uma remuneração bastante elevada.

E naturalmente, nosso trabalho é documentar o sistema e, conforme a migração tecnológica desse produto aconteça, passar a ter uma equipe de suporte com um custo mais baixo.

As medidas iniciais que poderiam ser tomadas com relação a custo já o foram. É muito provável que vejamos uma expansão rápida no curtíssimo prazo da margem bruta da Aquarius e uma eliminação praticamente integral das despesas que vieram com a Aquarius.

Lembrando que agora, no mês de abril, fizemos a integração e trouxemos para o nosso escritório toda a equipe de 31 pessoas, deixamos de incorrer com os custos de aluguel, com todos os custos de ter uma estrutura duplicada, com o compartilhamento de despesas com outras empresas do grupo Aquarius, que deixou de existir.

Ou seja, isso deve acontecer de forma bastante rápida, e a elevação em especial da margem bruta, convergindo com as nossas unidades de software, depende de um prazo um pouco maior em que o sistema será documentado, a tecnologia será modernizada e, com isso, o custo de manutenção será reduzido.

Samuel Torres, Banco Fator:

Entendi. E vocês acham que dá para chegar a um patamar de 45%, 50%, que é o das outras linhas de software?

Thiago Rocha:

Ainda é cedo para termos certeza, mas é muito provável que consigamos convergir, assim como aconteceu com a Drive.

Samuel Torres, Banco Fator:

Legal. Uma última pergunta: pelo o que eu entendi, você comentou que historicamente a margem da Aquarius era entre 30% e 35%?

Thiago Rocha:

A margem bruta da Aquarius era entre 30% e 35%, e a margem EBITDA 16%.

Samuel Torres, Banco Fator:

E por que agora ela foi de 16%, então?

Thiago Rocha:

Existe uma série de custos não-recorrentes que temos, por exemplo, com mudança, com a entrega do prédio antigo, a duplicação de estruturas em um período no qual a operação tem de rodar tanto no nosso site como no site antigo.

Toda essa duplicação de custos costuma reduzir a margem bruta de uma empresa adquirida no trimestre subsequente à aquisição. Isso é natural, foi assim com a Drive também, naturalmente em magnitudes diferentes, e em todas as outras aquisições que nós fizemos. Isso é esperado.

Eu acho que devemos começar a observar o retrato mais aproximado da realidade da Aquarius no 2T.

Samuel Torres, Banco Fator:

Entendi. Agora ficou claro. Obrigado.

Thiago Rocha:

Obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. Temos uma pergunta vinda do *webcast*.

Thiago Rocha:

Recebemos uma segunda pergunta, via *webcast*, do nosso investidor Santiago Gottschall. A pergunta é bastante parecida com a do Samuel. Ele gostaria de esclarecer se existe um patamar mínimo de margem bruta levado em consideração nas aquisições, e se as aquisições com margem bruta inferior à média poderiam impactar a margem consolidada no futuro.

Santiago, eu gostaria de esclarecer que existem premissas, sim, quando olhamos as aquisições. As premissas de lucratividade nos indicam que, em média, as empresas de software no nosso mercado têm uma margem EBITDA entre 15% e 20%, mas honestamente, a análise feita pela Companhia não é de margem bruta, porque a forma de contabilizar custos e despesas varia de empresa para empresa. Então, existe uma série de questões relacionadas a critérios contábeis que influenciam essa conta.

No caso da Aquarius, eu volto a enfatizar o ponto que comentei na questão anterior: o 1T15 não é parâmetro para avaliação da margem da Aquarius. Ela está muito longe do potencial de lucratividade, ela foi influenciada por uma série de fatores não-recorrentes que não se repetirão, e isso convergirá ao longo do tempo para um patamar muito mais próximo da média.

Portanto, hoje estamos muito tranquilos em relação à lucratividade da Aquarius. Se a margem EBITDA era de 16% antes da aquisição, esperamos pelo menos isso a partir de agora.

Lembrando que, no caso da Drive, o EBITDA foi expandido em quase 50% em um intervalo de nove meses depois da aquisição. Ou seja, existe um trabalho a ser feito. O prazo de integração no caso da Aquarius foi até mais curto, e por isso acredito que os resultados serão observados também em prazo mais curto.

Operadora:

Temos mais uma pergunta vinda do *webcast*.

Thiago Rocha:

Recebemos uma segunda pergunta por meio do *webcast*, do nosso investidor Daniel Vieira. O Daniel questiona a Companhia a respeito do custo médio de aquisição das ações no âmbito do programa de recompra no 1T.

Daniel, as operações no 1T tiveram um custo médio de aquisição de R\$ 10,46.

Operadora:

O Sr. Samuel Torres, do Banco Fator, gostaria de fazer uma nova pergunta.

Samuel Torres, Banco Fator:

A segunda pergunta é em relação ao crescimento da receita de software, tirando receita da Aquarius. Eu sei que vocês comentaram que parte do impacto no crescimento da receita de software foi porque vocês ainda estão renegociando o reajuste de alguns contratos, mas vocês poderiam dar um pouco mais de informação sobre como está o mercado, se vocês também estão sentindo mais dificuldade em fechar novos contratos, dada a situação atual da economia etc.? Obrigado.

Thiago Rocha:

Samuel, obrigado pela pergunta. No caso da unidade de software, até detalhando a explicação que eu dei durante a apresentação, é natural no nosso mercado uma oferta dinâmica de negociação do reajuste a cada vencimento do contrato. Isso sempre foi assim, continua sendo, e acreditamos que, daqui para frente, a história deve se repetir.

Pela forma como a Companhia contabiliza suas receitas, nós procuramos uma abordagem mais conservadora; ou seja, reconhecer a receita do principal a cada mês e reconhecer a receita do reajuste apenas quando a conclusão chega a um desfecho.

Só para dar uma ideia de ordem de grandeza, caso hoje tivéssemos outros reajustes contratuais negociados e concluídos, isso poderia ter impacto de em torno de 4% a 5% na receita líquida da unidade de software. É um número bastante expressivo.

Eu não acredito que haja nenhuma dificuldade diferente das que sempre existiram. O prazo para uma renegociação desse tipo costuma ser longo; existem renegociações que levam seis meses, nove meses ou um ano, mas quando elas chegam a um desfecho, o reconhecimento de receitas pode ser também retroativo a esse período, tendo um impacto não-recorrente muito positivo.

São situações específicas, em poucos clientes, que estão sendo monitoradas e acreditamos que teremos sucesso na maior parte dos casos.

Samuel Torres, Banco Fator:

Entendi. Obrigado.

Operadora:

Novamente temos mais uma pergunta via do *webcast*.

Thiago Rocha:

Recebemos uma pergunta do investidor Vitor Mizumoto, da Real Investor. Vitor, obrigado pela pergunta. Ele questiona se existe alguma dificuldade na captação de novos clientes nas linhas de software.

Respondendo essa primeira parte da pergunta, Vitor, nosso mercado é diferente das empresas que fornecem software para a indústria e para o comércio. As nossas adições de clientes são mais lentas, mas o impacto de cada adição na receita é muito maior.

Portanto, essa dinâmica é natural, não existe nenhuma dificuldade específica, exceto pelo fato de que o mercado de gestão de recursos, que um dos que atuamos, sofreu bastante nos últimos dois anos, em decorrência do cenário do mercado de capitais.

Cada nova venda de software tem impacto muito grande na nossa receita, em especial na nossa margem bruta, mas esse crescimento não é linear. Em alguns trimestres você observará a Senior com um crescimento praticamente *flat* e em outros com grandes saltos, porque o negócio é assim. É um negócio um pouco diferente, do ponto de vista de receita, daquelas empresas que trimestre a trimestre adicionam uma grande quantidade de clientes com ticket muito baixo. Isso é natural, não tem nada de anormal no que está acontecendo.

Com relação à evolução dessa linha por reajustes contratuais e não crescimento do número de clientes, nós tivemos uma queda líquida no número de clientes da unidade de software, principalmente daqueles que eram usuários do sistema e-Funds.

O e-Funds é um sistema da Senior voltado para o mercado de gestão de recursos. Ele veio como aquisição realizada em 2007, e a partir do momento em que a Companhia adquiriu a Drive, em 2013, ela passou a ter duas plataformas por segmento de gestão de recurso. E a plataforma DriveAMnet é muito mais robusta, é muito mais moderna, portanto é a que decidimos priorizar, inclusive do ponto de vista de investimento e adição de novos clientes.

Essa queda do número de clientes de e-Funds é natural, ela reflete uma decisão da Administração. Como eu comentei, hoje a receita do e-Funds representa menos de 1% do negócio de software em São Paulo, e o impacto daqui para frente, caso aconteça algum churn, é muito limitado. Portanto, é uma cada do número de clientes que não nos preocupa a partir de agora.

E a última pergunta do Vitor está relacionada à dificuldade, nas palavras dele, de captação de novos clientes, e o que está levando ao aumento de despesas com pessoal em marketing e vendas.

Vitor, hoje, acreditamos que existe uma perspectiva, no mercado de gestão de recursos, especialmente falando no DriveAMnet, mas também em tesouraria, muito positiva. Os sistemas dos nossos principais competidores se tornaram obsoletos com o tempo, não receberam investimento em P&D.

Hoje, temos uma grande oportunidade, e essa oportunidade tem data de validade, devendo acontecer em um a dois anos a maioria da decisão de emigração. Ou seja, os clientes insatisfeitos dos nossos competidores estão olhando novas alternativas. O contrato de SBS que a Senior Solution conquistou no 1T foi um contrato com o maior cliente do nosso principal competidor no segmento de tesouraria, e é por isso que estamos ampliando os investimentos.

Ou seja, é uma oportunidade enorme, e ela tem prazo de validade. A Companhia decidiu acelerar o investimento em sua estrutura comercial e sua estrutura de marketing para trazer receita neste momento de mercado.

Parte desses investimentos em marketing e comercial foi destinada também à unidade de gestão de recursos, que antes denominávamos unidade Rio de Janeiro. Se no início do ano passado nós não tínhamos uma equipe comercial no Rio de Janeiro focado em ofertar outsourcing, projetos, consultoria e os sistemas tradicionais da Senior, que não vieram com a aquisição da Drive, agora temos essa estrutura montada. Agora temos uma equipe de vendedores focada no mercado do Rio de Janeiro.

Obviamente, esse é um investimento que traz um impacto de despesa em um primeiro momento, mas não teria sido feito se a administração não acreditasse que pode gerar um impacto relevante em receita em um momento posterior.

Portanto, é um aumento de despesa que reflete a intenção da Administração de ser mais agressiva do ponto de vista comercial, aumentar a adição de clientes e crescer receitas organicamente.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. O Sr. Augusto Schaffer, do BNDES, gostaria de fazer uma pergunta.

Érica, BNDES:

Boa tarde. Nós gostaríamos de saber como a Empresa está se posicionando para novas aquisições ou novas unidades de negócio, e se isso seria alguma coisa no curto prazo, para esperarmos para este ano, ou seria uma coisa mais para 2016?

Thiago Rocha:

Érica, obrigado pela pergunta. A Companhia sempre acreditou, e continua acreditando, que é operacionalmente viável conduzir duas aquisições por ano. A nossa missão para este ano é buscar a segunda aquisição; a primeira já foi feita, é a Aquarius. Ainda estamos no 1 semestre, temos diversas negociações em andamento, e prazo suficiente para fazer novas aquisições dentro deste ano.

No curtíssimo prazo, não existe nenhuma operação em estágio suficientemente avançado que vá levar a um anúncio iminente de aquisição, mas as oportunidades em negociação têm alta probabilidade de caminhar no estágio de auditoria e, caso chegemos a uma conclusão positiva, com fechamento ainda dentro deste ano.

Portanto, resumindo, acredito que hoje temos condições, sim, de fazer novas aquisições dentro do ano, naturalmente respeitando as premissas de seletividade e preço que a Companhia sempre respeitou.

Érica, BNDES:

Obrigada.

Operadora:

Novamente temos mais uma pergunta via do *webcast*.

Thiago Rocha:

Recebemos uma nova pergunta via *webcast* do investidor Vitor Mizumoto, da Real Investments. Vitor, obrigado pela nova pergunta. Ele questiona a Companhia a respeito das perspectivas para a Aquarius, informando que mercadologicamente faz todo sentido, por ser um setor ainda pouco explorado, mas olhando para os balanços antigos da Aquarius, o negócio sofreu um pouco no passado por conta de prejuízos acumulados.

Respondendo a pergunta do Vitor: o negócio de administração de consórcios, é um mercado bastante interessante para a Senior. Ele tem quase 180 administradoras de consórcio ativas no Brasil, e vem passando por um processo de bancarização ao longo dos últimos anos.

Atualmente, existem duas grandes fornecedoras de sistemas para esse segmento, e uma delas é a Senior, com a aquisição da Aquarius. Nós estamos buscando, inclusive, novas aquisições neste segmento para reforçar nossa participação de mercado.

Eu só chamaria a atenção para a segunda parte da sua pergunta, que fala dos balanços históricos da Aquarius e do saldo de prejuízo acumulado. A Aquarius Tecnologia, empresa que a Senior Solution adquiriu, fazia parte de um grupo econômico que tinha outras empresas.

Dentro desse grupo econômico existia um negócio de software para administradores de consórcio, outro negócio de software para automação industrial, além de outras operações que não têm relação direta com o setor de tecnologia.

O resultado contábil, e em especial o balanço da Aquarius Tecnologia, reflete 30 anos de operação, em diversos setores diferentes, com transações entre as empresas do grupo. Portanto, isso não é parâmetro nenhum de lucratividade da Aquarius.

A Aquarius Tecnologia, no período de 12 meses anteriores à aquisição, teve um EBITDA de R\$ 1 milhão, e o lucro líquido, caso você fosse aplicar as alíquotas cheias de imposto de renda, seria de aproximadamente R\$ 700.000.

Portanto, esse é o patamar esperado de lucratividade para a Aquarius, e o saldo de prejuízo acumulado no balanço é simplesmente uma informação contábil, que reflete diversas outras questões.

Eu gostaria de passar agora para o Fabrini complementar a resposta.

Fabrini Fontes:

Vitor, além desses fatores que o Thiago acabou de comentar, é importante também informarmos que, em várias situações, a Aquarius seguia uma política de distribuição de dividendos a um percentual muito superior ao que era o mínimo exigido legalmente, de 25%. E a consequência disso no balanço é que não conseguimos, com o lucro do exercício da Companhia, compensar esses prejuízos que fiscais acumulados.

É importante analisar esses fatores para entender o real resultado, a lucratividade da Companhia.

Thiago Rocha:

Só voltando à resposta do Vitor, eu gostaria de complementar que, hoje, as principais oportunidades da Aquarius são para substituição de sistemas próprios. Existem duas grandes administradoras no mercado de consórcios, uma delas ligada ao setor de motocicletas e outra ao setor automotivo, que têm sistemas próprio. Portanto, existe ainda uma grande janela de expansão das soluções de mercado dentro desse setor e, além disso, uma busca por conquistar clientes que estão ingressando nesse mercado de consórcios.

Nós tivemos diversos exemplos recentes. Inclusive, hoje combinamos a oferta de montagem de uma nova administradora de consórcios pelo negócio de consultoria com a Controlbanc, e o fornecimento da solução com o negócio de software pela Aquarius. Acho que esse é um

exemplo muito claro do potencial de cross-selling e de como essas oportunidades tendem a impactar positivamente a receita.

No 1T, participamos de um grande evento para o mercado de consórcios, o principal evento do País, e só para você ter uma ideia, em decorrência do evento, no intervalo de menos de uma semana foram vendidas três licenças de um sistema de *business intelligence* para o negócio de consórcio.

Ou seja, hoje, nossa percepção é de que existe uma janela de crescimento, e existe um pipeline concreto de oportunidades para esse negócio específico.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. Mais uma vez, para fazer alguma pergunta basta digitar *1. Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Bernardo Gomes para as últimas considerações. Sr. Bernardo, prossiga com as considerações finais.

Bernardo Gomes:

Gostaria de encerrar nossa apresentação agradecendo a participação de todos e nos colocando à disposição de todos para qualquer esclarecimento adicional. Muito obrigado!

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T15 da Senior Solution está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”