



Resultados do 3T15

Teleconferência

12/11/2015

- O presente material foi elaborado pela Senior Solution S.A. (“Companhia”) e pode conter certas declarações que expressam expectativas, crenças e/ou previsões da administração sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações envolvem riscos e incertezas que podem causar resultados materialmente divergentes daqueles projetados. Tais declarações estão baseadas em dados disponíveis no momento, da Companhia e do setor em que a Companhia se insere, e não tem por objetivo serem completas ou servirem de aconselhamento a potenciais investidores, de forma que os leitores não devem se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. O investimento nos valores mobiliários de emissão de nossa Companhia envolve determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas no Formulário de Referência, nas nossas demonstrações financeiras acompanhadas pelas respectivas notas explicativas e, se for o caso, no prospecto da oferta, entre outros. Os negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros podem ser afetados de maneira adversa por fatores de risco atualmente conhecidos ou não. Esta apresentação não se constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário da Companhia. Nenhuma oferta deve ser feita à exceção de um prospecto que atenda os requisitos da Instrução CVM 400 de 2003, e posteriores alterações.

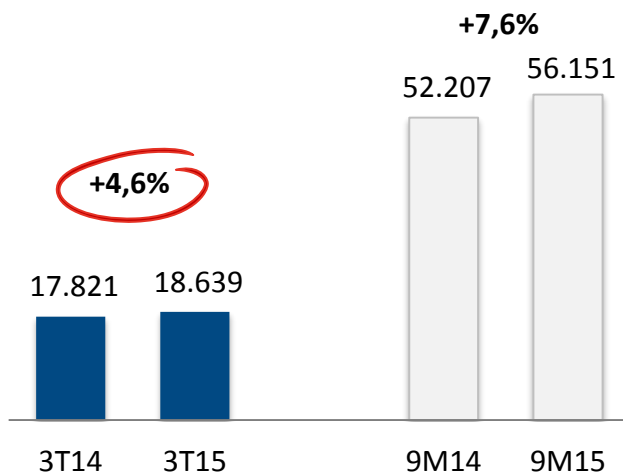
Destaques

Crescimento da receita líquida e recorde das receitas recorrentes

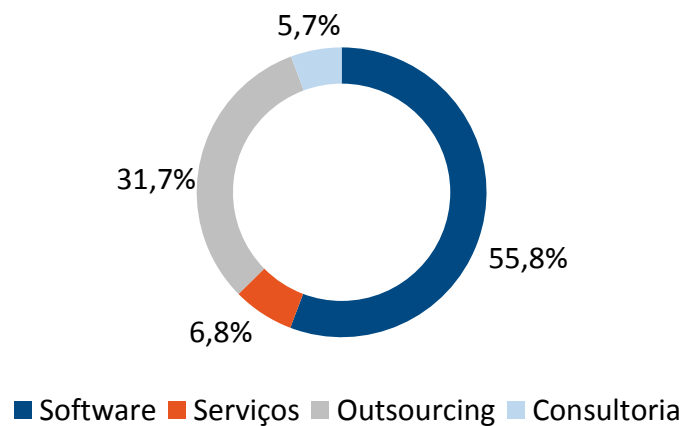


Receita líquida – Total (R\$ mil)

- R\$ 18.639 mil (+4,6% vs. 3T14)
- Recordes de Outsourcing (+20,5% vs. 3T14) e de Software (+19,8% vs. 3T14)
- Retração de Serviços (-55,9% vs. 3T14) e Consultoria (-21,7% vs. 3T14)

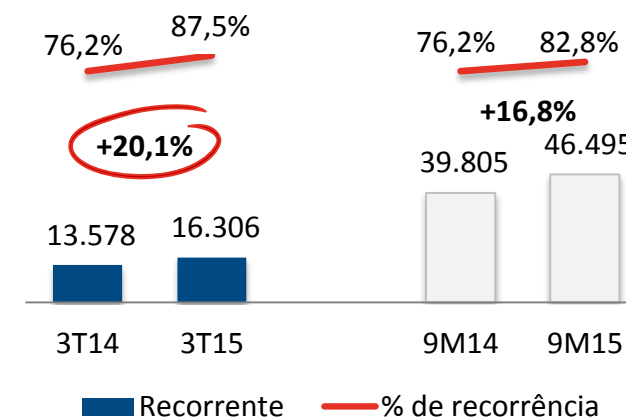


- Aquisição da Aquarius Tecnologia (fev/15) agregou R\$ 1.578 mil em receita
- Ampliação da carteira de clientes para 175 (vs. 143 no 3T14), com adição do segmento de Consórcios
- Aumento na participação de Software (+7,1 p.p. vs. 3T14), com o segmento de Consórcios



Receita recorrente (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 16.306 mil (+20,1% vs. 3T14) representando 87,5% do total (vs. 76,2% no 3T14)
- Maior percentual de recorrência desde o IPO no 1T13



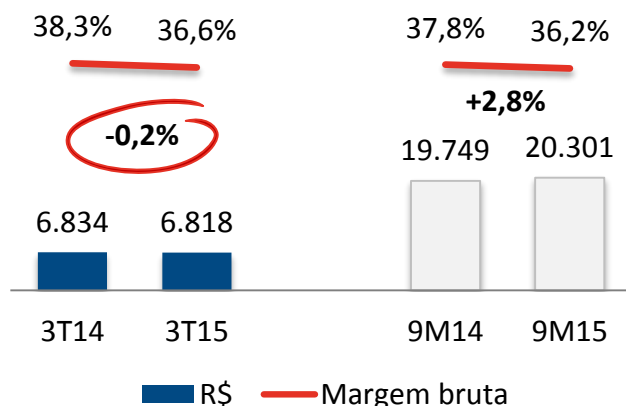
Destaques

Lucro bruto impactados por Consultoria e Serviços, e redução orgânica de despesas G&A



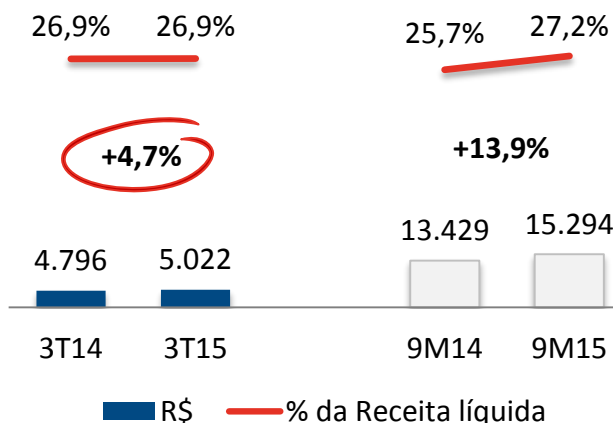
Lucro bruto (R\$ mil)

- R\$ 6.818 mil (estável vs. 3T14) com margem bruta de 36,6% (-1,8 p.p. vs. 3T14)
- Redução de margem decorrente da menor lucratividade nas unidades de Consultoria e de Serviços, além de consolidação da Aquarius Tecnologia



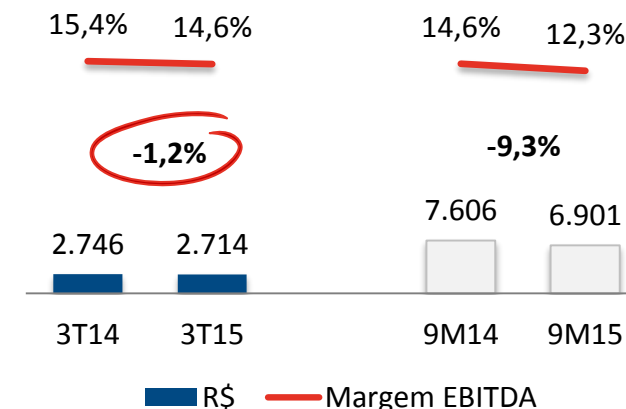
Despesas operacionais (R\$ mil)

- Total de R\$ 5.022 mil (+4,7% vs. 3T14), representando 26,9% da receita líquida (estável vs. 3T14)
- G&A de R\$ 4.104 mil (+0,4% vs. 3T14), aumento de R\$ 283 mil com a consolidação da Aquarius Tecnologia e redução orgânica de R\$ 267 mil
- D&A de R\$ 918 mil (+29,6% vs. 3T14)



EBITDA (R\$ mil) e margem EBITDA (%)

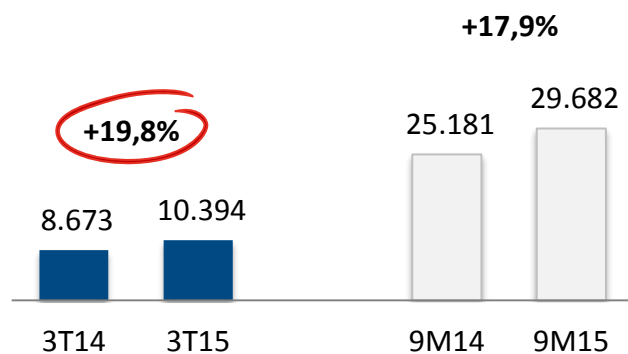
- R\$ 2.714 mil (-1,2% vs. 3T14)
- Margem EBITDA de 14,6% (-0,8 p.p. vs. 3T14), melhor resultado do ano, devido a adequação da estrutura operacional ao novo cenário econômico e crescente contribuição da Aquarius Tecnologia



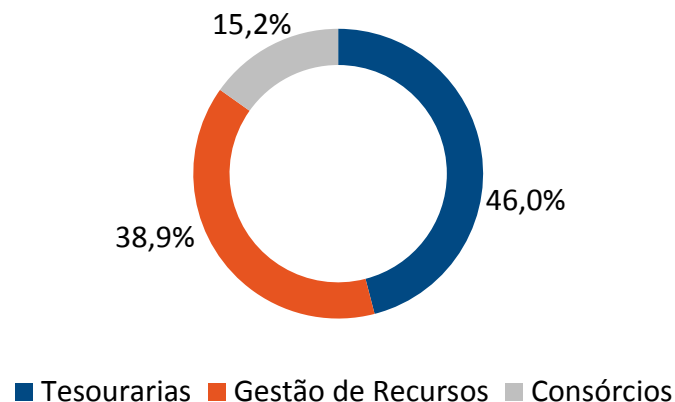


Receita líquida – Software (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 10.394 mil (+19,8% vs. 3T14) impulsionado pela aquisição da Aquarius Tecnologia
- Aumento do número de clientes para 134 (vs. 88 no 3T14) e redução do ticket médio para R\$ 78 mil (-21,3% vs. 3T14)
 - Variações relacionadas à adição do segmento de Consórcios



- Tesourarias (46,0%): R\$ 4.777 mil (+4,9% vs. 3T14), devido ao reajuste dos contratos pela inflação
- Gestão de recursos (38,9%): R\$ 4.040 mil (-1,9% vs. 3T14), consequência do menor volume de projetos
- Consórcios (15,2%): R\$ 1.578 mil (+7,3% vs. 2T15), com uma nova implantação

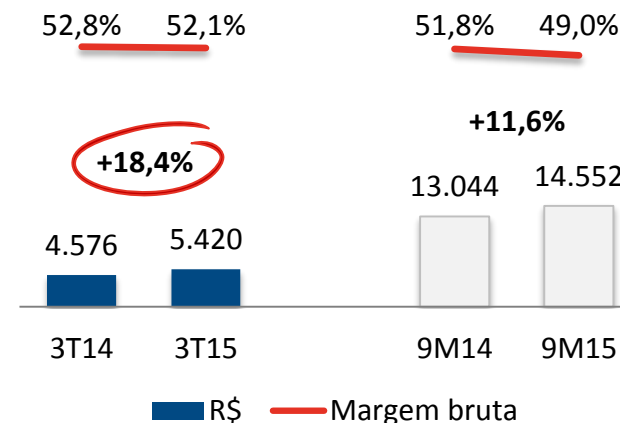


■ Tesourarias ■ Gestão de Recursos ■ Consórcios



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- Recorde de R\$ 5.420 mil (+18,4% vs. 3T14), também impulsionado pela aquisição
- Margem bruta de 52,1% (-0,6 p.p. vs. 3T14), queda pela consolidação do segmento de Consórcios
- Integração bem sucedida da Aquarius Tecnologia: margem passando de 16,1% no 1T15 para 34,1% no 3T15



■ R\$ — Margem bruta

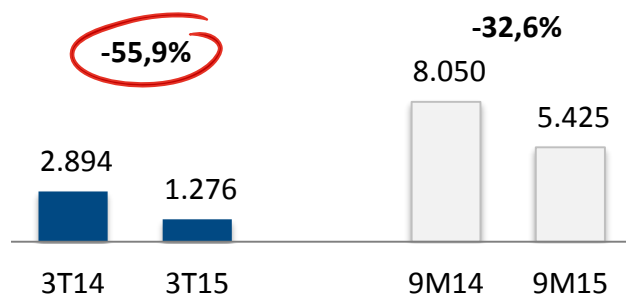
Serviços

Receita líquida e lucro bruto impactados pela redução no volume de projetos



Receita líquida – Serviços (R\$ mil)

- R\$ 1.276 mil (-55,9% vs. 3T14), menor valor desde o IPO no 1T13
- Redução do número de clientes para 18 (vs. 22 no 3T14) e do ticket médio para R\$ 71 mil (-46,1% vs. 3T14)



- Associados a software (53,4%): R\$ 682 mil (-50,6% vs. 3T14) com a redução na demanda por projetos de tecnologia
- Não associados a software (46,6%): R\$ 594 mil (-60,8% vs. 3T14) impactada pelo encerramento, em meados de 2015, do principal projeto

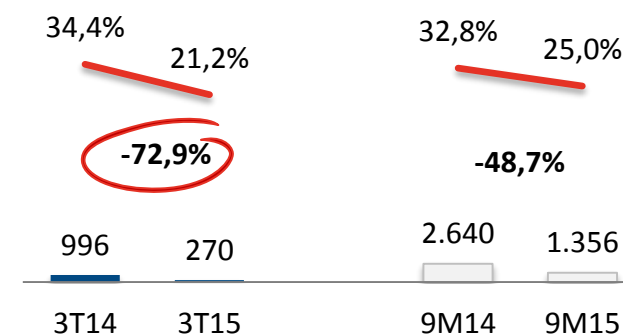


■ Associados ■ Não associados



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- R\$ 270 mil (-72,9% vs. 3T14)
- Margem bruta de 21,2% (-13,2 p.p. vs. 3T14), devido aos custos fixos da unidade

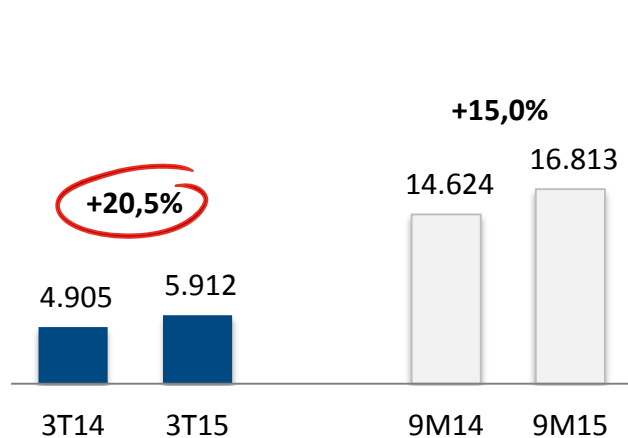


■ R\$ — Margem bruta



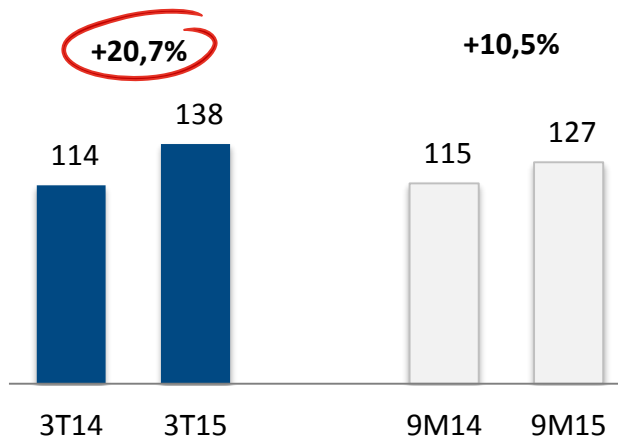
Receita líquida – Outsourcing (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 5.912 mil (+20,5% vs. 3T14), com a maior demanda por terceirização
- Aumento do número de clientes para 32 (vs. 28 no 3T14) e do ticket médio para R\$ 185 mil (+5,5% vs. 3T14)



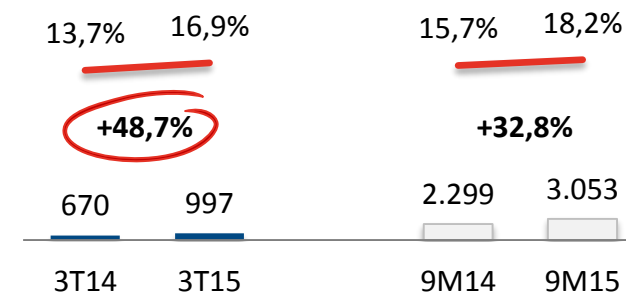
Número de profissionais da unidade

- Número médio de profissionais dedicados à atividade foi de 138 (+20,7% vs. 3T14)



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- Recorde de R\$ 997 mil (+48,7% vs. 3T14)
- Margem bruta de 16,9% (+3,2 p.p. vs. 3T14), melhora impactada por desligamentos no final do 3T14

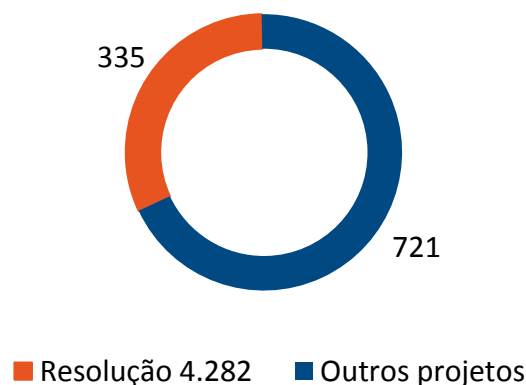
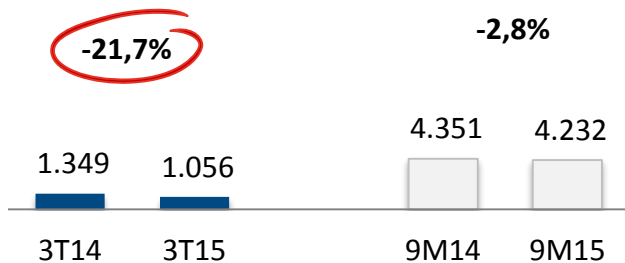


■ R\$ — Margem bruta



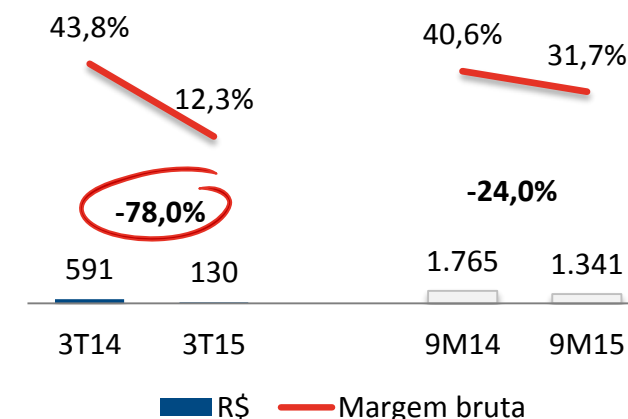
Receita líquida – Consultoria (R\$ mil)

- R\$ 1.056 mil (-21,7% vs. 3T14)
- Redução no número de clientes para 15 (vs. 30 no 3T14), e aumento do ticket médio para R\$ 70 mil (+56,6% vs. 3T14)
- Resolução 4.282 (31,7%): R\$ 335 mil (-41,2% vs. 3T14), após conclusão de projetos
 - Demanda esperada para o final de 2015 foi postergada para 2017
- Outros projetos (68,3%): R\$ 721 mil (-7,5% vs. 3T14), com a evolução de grandes projetos



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- R\$ 130 mil (-78,0% vs. 3T14)
- Margem bruta de 12,3% (-31,5 p.p. vs. 3T14), dado o menor volume de receitas



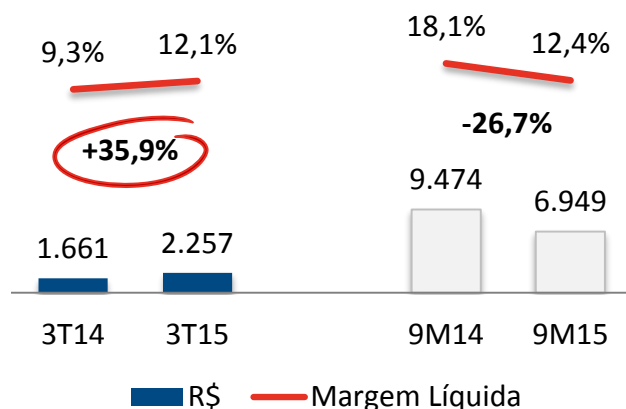
Lucro líquido

Aumento de 35,9% com maior resultado financeiro e créditos proporcionados pela Lei do Bem



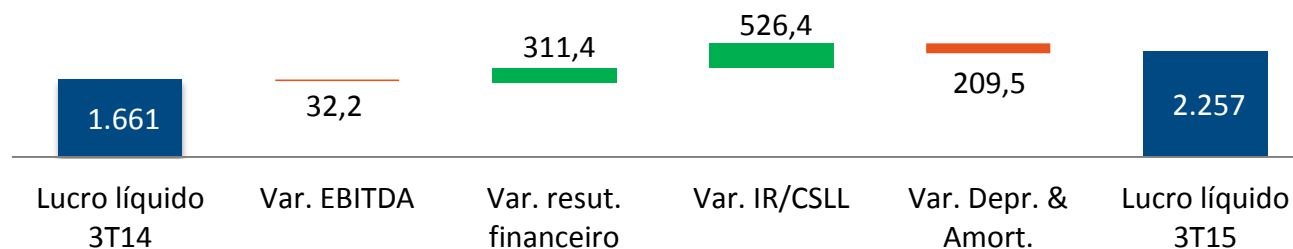
Lucro líquido (R\$ mil) e margem liq. (%)

- R\$ 2.257 mil (+35,9% vs. 3T14)
- Margem líquida de 12,1% (+2,8 p.p. vs. 3T14)



Fatores que impactaram a variação do lucro líquido (R\$ mil)

- EBITDA:** R\$ 2.714 mil (-1,2 % vs. 3T14), redução de R\$ 32 mil provocada por queda de R\$ 16 mil no lucro bruto e aumento de R\$ 16 mil nas despesas gerais e administrativas
- Resultado financeiro:** R\$ 1.041 mil (+42,7% vs. 3T14), aumento de R\$ 311 mil provocado pela elevação da posição de caixa líquido e das taxas de juros
- IR/CSLL:** débito de R\$ 580 mil (-47,6% vs. 3T14) contra um débito de R\$ R\$ 1.107 mil no 3T14, redução de R\$ 526 mil impactada por créditos proporcionados pela Lei do Bem
- Depreciação e amortização:** R\$ 918 mil (+29,6% vs. 3T14), aumento de R\$ 210 mil devido ao início da amortização e depreciação dos ativos intangíveis e do imobilizado da Aquarius



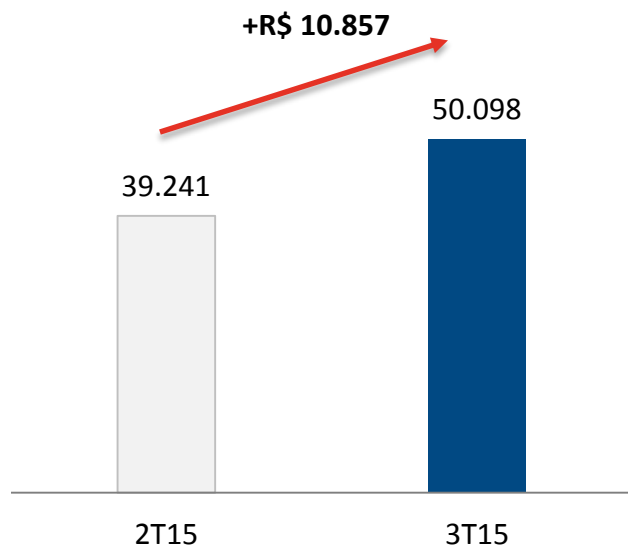
Estrutura de capital

Caixa líquido robusto para continuidade do crescimento por aquisições



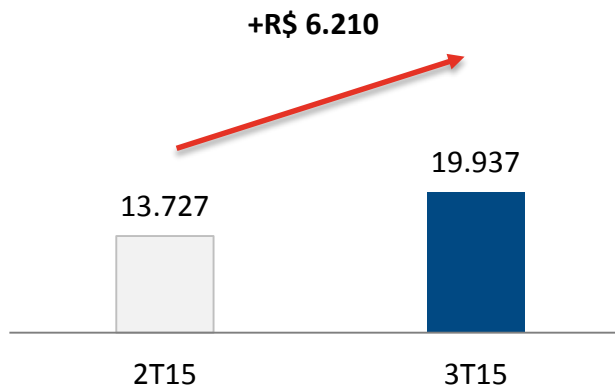
Saldo de caixa bruto (R\$ mil)

- R\$ 50.098 mil (+27,7% vs. 2T15), aumento decorrente, principalmente, da entrada de R\$ 7.000 mil do BNDES Prosoft



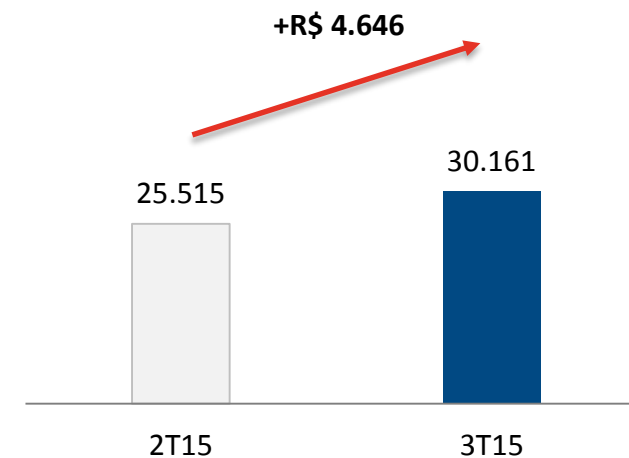
Dívida bruta (R\$ mil)

- R\$ 19.937 mil (+45,2% vs. 2T15) aumento decorrente, principalmente, da entrada de R\$ 7.000 mil do BNDES Prosoft



Saldo de caixa líquido (R\$ mil)

- R\$ 30.161 mil (+18,2% vs. 2T15), em patamar suficiente para continuidade da estratégia de crescimento por aquisições



Considerações finais

Companhia bem posicionada para atravessar um cenário econômico mais difícil

- 🔥 **Perfil de recorrência favorável:** receitas recorrentes de 87,5% do total (+11,3 p.p. vs. 3T14), o maior percentual obtido desde a oferta pública de ações realizada no 1T13, evolução fundamental para viabilizar a continuidade do crescimento orgânico e a maior previsibilidade das receitas
- 🔥 **Estrutura operacional adequada:** estamos continuamente reavaliando as perspectivas para nosso setor de atuação e atentos para realizar os ajustes operacionais necessários nesse contexto mais adverso, nos preparando para um cenário de mercado desafiador
- 🔥 **Aquisição da Aquarius Tecnologia:** integração bem sucedida proporcionou um aumento na margem bruta de Software para Consórcios para 34,1% no 3T15 (+18,0 p.p. vs. 3T14), continuamos trabalhando na melhoria da lucratividade e em novas oportunidades de crescimento
- 🔥 **Estratégia consistente de M&A e boa posição de caixa:** expectativas de um cenário econômico mais difícil em 2016 tem recalibrado as expectativas de preço, e a Senior Solution está bem capitalizada para aproveitar novas oportunidades

Contatos

- 🔥 **Bernardo Gomes**
Diretor Presidente
bernardo.gomes@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4970
- 🔥 **Fabrini Fontes**
Diretor Financeiro
fabrini.fontes@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4944
- 🔥 **Thiago Rocha**
Diretor de Relações com Investidores
thiago.rocha@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4922
- 🔥 **José Leoni**
Gerente de Relações com Investidores
jose.leoni@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4788
- 🔥 **Pedro Torres**
Analista de Relações com Investidores
pedro.torres@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4711

www.seniorsolution.com.br/ri
ri@seniorsolution.com.br

