

**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 2T16

São Paulo, 10 de agosto de 2016.

### **Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 2T16.

Estão presentes conosco os Srs. 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 [www.seniorsolution.com.br/ri](http://www.seniorsolution.com.br/ri), onde também se encontra 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. Obrigado pela presença em nossa teleconferência. Começarei nossa apresentação pelo slide número três.

Registramos no 2T16 receita líquida recorde de R\$ 20,5 milhões, 7,7% superior à do mesmo período do ano anterior, com destaque mais uma vez para as unidades de software e outsourcing. No acumulado em 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 78,2 milhões, crescimento de 5,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Software, o negócio mais importante da Companhia, passou a representar 60,2% da receita total, seguido por outsourcing, com 29,7%, e projetos, com 10,1%.

A receita líquida recorrente foi de R\$ 16,3 milhões, 9,9% superior à registrada no mesmo período do ano anterior, representando 79,2% do total, um aumento de 1,5 p.p. na comparação com o mesmo

período do ano anterior. No acumulado em 12 meses, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 63,6 milhões, um crescimento de 15,5% comparável com o mesmo período em 2015.

Vamos passar agora ao slide quatro, onde observamos que o lucro bruto, mesmo com o impacto do aumento da carga tributária, cresceu 12,9% em relação ao 2T15 e atingiu o valor de R\$ 7,6 milhões. A margem bruta foi de 37,1%, 1,7 p.p. acima do mesmo período do ano anterior. No acumulado em 12 meses, o lucro bruto foi de R\$ 28,3 milhões, 0,8% superior ao mesmo período do ano anterior e com margem de 36,2%.

As despesas operacionais no trimestre foram de R\$ 4,9 milhões, um aumento de 6,3% em relação ao mesmo período em 2015, portanto abaixo da inflação, mesmo com o impacto do dissídio da categoria, que foi de 8,5%, de despesas extraordinárias de R\$ 233 mil, e a aquisição e integração da Pleno. As despesas passaram a representar 24% da receita líquida, 0,4 p.p. a menos que no mesmo período do ano anterior.

No acumulado em 12 meses, as despesas operacionais foram de R\$ 17,6 milhões, 0,8% abaixo do mesmo período do ano anterior, e representaram 22,6% da receita líquida.

O EBITDA foi de R\$ 2,7 milhões, 27,3% acima do verificado no mesmo período do ano anterior, com margem de 13,1%, 2 p.p. acima da margem observada no 2T15. No acumulado em 12 meses, o EBITDA foi de R\$ 10,6 milhões, resultando em margem de 13,6%.

Passarei agora a palavra ao Thiago, que apresentará os resultados por unidade de negócio. Thiago.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo. Começando pelo slide cinco, a unidade de software teve mais um recorde de receita, com crescimento de dois dígitos no lucro bruto, sendo que a receita alcançou R\$ 12,4 milhões, um crescimento de 11,3% sobre o mesmo período do ano anterior, crescimento esse que foi resultado: em primeiro lugar, da consolidação dos números da Pleno, adquirida em novembro, que trouxe R\$ 726 mil em receita adicional; em segundo lugar, dos reajustes dos contratos pela inflação; e, em terceiro, da contabilização de uma receita extraordinária com reajustes contratuais no valor de R\$ 204 mil.

Isso significa que alguns dos contratos da Companhia, que deveriam ter sido reajustados ao longo do ano de 2015, entraram em um processo de negociação um pouco mais lento que o habitual, com relação ao valor do efetivo reajuste, e a prática da Companhia é conservadora no sentido de reconhecer a parcela da receita que não inclui o reajuste pactuado.

Uma vez que a negociação é concluída, todo o valor daqueles meses em que o contrato não foi reajustado é contabilizado de uma única vez, e isso aconteceu agora no 2T16. Portanto, é uma receita relacionada à prestação de serviços em trimestres anteriores que impactou nosso resultado apenas agora no 2T.

No acumulado em 12 meses, a receita líquida de software foi de R\$ 46,7 milhões, crescimento de 12,3%, sendo que, olhando a composição entre as duas linhas da unidade de software, neste 2T, a linha recorrente, representada pelo licenciamento, suporte e manutenção, foi de R\$ 10,2 milhões, e a linha não-recorrente, representada por implantação e customização, foi de R\$ 2,2 milhões.

O lucro bruto alcançou R\$ 6,2 milhões, crescimento de 22,1%, e a margem bruta teve uma boa evolução também, para 50,5%, aumento de 4,5 p.p. sobre o 2T15, sendo que esse grande avanço de margem está relacionado, em primeiro lugar, ao fato de que no 2T15 a Aquarius havia sido adquirida há pouco tempo, portanto ainda estava em uma curva de crescimento da lucratividade, e, em segundo lugar, porque agora no 2T16 tivemos o impacto dessa receita extraordinária com reajustes retroativos.

Passando agora para o slide número seis, na unidade de projetos tivemos, no caso da consultoria, uma redução na demanda, que ocasionou uma retração das vendas e, conseqüentemente, da receita, e, por outro lado, uma retomada do crescimento do negócio de tecnologia, sendo que a receita alcançou R\$ 2,1 milhões, uma queda de 13,1% sobre o 2T15.

No caso da consultoria, no ano passado ainda observávamos um volume de receita oriunda do segmento de meios de pagamento, receita essa que deixou de existir temporariamente porque o Banco Central prorrogou o cronograma para as empresas de meios de pagamento de médio e pequeno porte, e ainda não houve a efetiva substituição dessa fonte de receita por outras que sejam suficientes para manter o patamar que a Controlbanc vinha apresentando. Por isso essa queda pontual na receita de consultoria.

No caso dos projetos de tecnologia, as coisas vêm caminhando bem, no sentido de que a Companhia assinou recentemente novos contratos que garantem alguma tranquilidade com relação à receita nos trimestres seguintes, em um modelo bastante interessante, que pode ser replicado em outros clientes no futuro.

Gostaria de destacar aqui uma expansão bastante forte com relação ao 1T16, de 40% na receita, o que tem sido interpretado pela nossa Administração como um sinal de que podemos estar próximos da recuperação desse negócio e de que o pior talvez já tenha ficado para trás, porque as condições econômicas vinham prejudicando esse negócio, mas neste momento passamos a ter um pouco mais de tranquilidade com relação ao futuro.

O lucro bruto foi de R\$ 620 mil, um aumento de 2,5% sobre o 2T15, e a margem bruta de 29,8%, um crescimento de 4,5 p.p., também sinalizando uma possível redução da queda de lucratividade, sendo que a margem desse negócio tende a continuar um pouco volátil, de acordo com a oscilação do volume de receitas, mas já volta para o patamar esperado de lucratividade, variando entre 30 p.p e 40 p.p. de margem.

Passando agora para o slide número sete, a unidade de outsourcing teve mais um crescimento da receita líquida, porém com uma queda do lucro bruto. A receita expandiu 9,3%, e grande parte devido ao aumento na demanda em grandes clientes da unidade, que atua no mercado bancário, de seguros e serviços financeiros, sendo que a receita alcançou R\$ 6,1 milhões nesse 2T. Olhando os últimos 12 meses, a receita foi de R\$ 25,2 milhões, um crescimento bastante substancial, de 20% no negócio de outsourcing.

O número médio de profissionais alcançou 146 no 2T, um crescimento de 15,5%. Portanto, o número médio de profissionais cresceu mais que a receita líquida, o que implica como consequência que o ticket médio por profissional da carteira se reduziu, e isso explica, em parte, a variação do lucro bruto neste trimestre. O lucro bruto que foi de R\$ 761 mil, uma queda de 26,7%. A margem bruta foi de 12,5%, uma queda de 6 p.p.

E aqui eu gostaria de enfatizar que o aumento da carga tributária, o aumento do INSS patronal, tem impacto generalizado sobre a Empresa, mas esse impacto é muito mais sentido de outsourcing, porque esse é o negócio que tem margens mais baixas, sendo que de 6,2 p.p., algo em torno de 2,5 p.p. seriam explicados somente pela mudança na carga tributária. E os outros fatores que influenciaram essa variação de margem foram a adição de profissionais, que, como eu disse, o headcount cresceu mais que a receita neste trimestre, um volume de desligamentos acima do habitual devido à substituição de profissionais na carteira, e também o dissídio coletivo que aconteceu no 1T16.

Nos últimos 12 meses, o lucro bruto de outsourcing foi de R\$ 4 milhões, com crescimento de 8% sobre igual período do ano anterior.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini, que explicará a variação de lucro líquido. Fabrini.

 **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Falando agora sobre o lucro, apresentamos, no slide número oito, quatro fatores que influenciaram a variação do lucro entre o 2T15 e o 2T16.

Como já vimos anteriormente, o resultado operacional apresentou crescimento de 27%, fruto de um controle bastante eficaz de custos e despesas, e também de ganhos e sinergias das últimas aquisições.

Quanto ao resultado financeiro, tivemos um crescimento também bastante expressivo, de 70%, um aumento de R\$ 535 mil. Este aumento é decorrente da elevação da posição de caixa, que comentaremos adiante, e também pela maior utilização de créditos tributários no 2T16, que são corrigidos monetariamente pela Selic. Como terceiro fator, a despesa de imposto de renda sobre o lucro foi de R\$ 868 mil, contra um crédito de R\$ 423 mil no 2T15.

No ano passado, tivemos a aprovação do MCTI quanto ao benefício da Lei do Bem, que gerou um efeito positivo nessa linha. Para este ano, enviamos no último mês ao Ministério o formulário referente aos dispêndios de P&D de 2015, e nossa expectativa é que o MCTI consiga avaliar os projetos até dezembro.

E, por último, destacamos o aumento das despesas de amortização e depreciação decorrente do maior volume de amortizações das duas últimas aquisições, a Aquarius e a Pleno.

Com isso, o lucro líquido atingiu R\$ 2,4 milhões, com margem líquida de quase 12% no trimestre. E olhando os últimos 12 meses, apresentamos um crescimento bastante forte, de 20,6%, atingindo R\$ 9,6 milhões de lucro líquido e margem líquida de 12,3%.

Agora no slide número nove, encerramos o trimestre com quase R\$ 53 milhões em caixa, um crescimento de R\$ 2,7 milhões em relação ao fechamento do trimestre anterior. Este crescimento é decorrente principalmente do resultado do período e de melhoras nos indicadores relacionados a working capital.

O endividamento bruto encerrou com R\$ 17 milhões, uma queda de quase R\$ 2 milhões pelas amortizações das dívidas financeiras e de aquisições, e, com isso, nosso caixa líquido saltou de R\$ 31 milhões ao fim do 1T para R\$ 36 milhões no fechamento de junho.

Essa condição financeira e esse resultado que acabamos de apresentar nos deixam bastante confortáveis e otimistas para darmos continuidade à estratégia de crescimento com novas aquisições.

Passo agora novamente ao Thiago, que falará um pouco sobre os eventos recentes.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Fabrini. Agora, no slide número dez, eu gostaria de comentar sobre três eventos que acontecerem ao longo do 2T, um deles em julho de 2016, com possíveis impactos futuros sobre o resultado da Companhia.

O primeiro evento foi o lançamento, em abril de 2016, de uma nova solução, denominada e-Financeira, para atender a uma nova instrução normativa da Receita Federal, que obriga as instituições financeiras, de forma geral, a submeterem à Receita informações a respeito das transações efetuadas pelos seus clientes finais.

Nosso sistema possibilita a importação de dados do sistema operado, a geração dos arquivos que são entregues à Receita, e a efetiva transmissão à Receita Federal das informações relacionadas à e-Financeira. Portanto, é uma solução relativamente simples, não tem grande complexidade, não tem um grande ticket, mas tem um potencial comercial bastante significativo, principalmente para vendas à nossa carteira de clientes, visto que o mercado bancário de gestão de recursos, e principalmente as administradoras de consórcio têm demonstrado, em grande quantidade, esse tipo de solução. Tanto que, até este momento, já temos aproximadamente 30 implantações contratadas em nossa carteira de clientes.

Em segundo lugar, lançamos agora em maio, no Congresso Nacional das Administradores de Consórcios, dois novos aplicativos, duas soluções mobile para o mercado de gestão de Consórcios, o primeiro deles voltado para os representantes de vendas, que, a partir deste momento, podem usar uma solução da Senior Solution para fechar a venda de um consórcio em qualquer lugar, online ou offline. E um segundo aplicativo voltado para o consorciado, que seria uma espécie de mobile banking aplicada ao mercado de consórcio.

Ou seja, por esse novo canal de atendimento, o consorciado pode ter acesso a informações sobre sua cota, emissão de boleto, pagamento, contemplações, assembleias etc.

O lançamento dessa solução mobile é um diferencial competitivo muito importante, porque neste momento a Senior Solution é a única Companhia a oferecer esse tipo de solução para o mercado de consórcios, e é algo que nossa Administração acredita que tem um bom potencial para crescimento, não tanto no curto prazo quanto a e-Financeira, principalmente porque as soluções mobile ainda têm uma penetração muito baixa no mercado de consórcios, ou seja, com uma grande perspectiva de adoção de soluções como essa ao longo dos próximos trimestres e dos próximos anos. Até este momento temos quatro implantações contratadas.

Por último, o Fabrini já comentou sobre a variação do caixa, e no 3T deve acontecer um novo evento, que tem implicação principalmente no volume de caixa bruto e dívida bruta, que é a liberação da última parcela do quinto Prosoft, que havia sido contratado no montante total de R\$ 14,870 milhões, e agora, no 3T, tivemos a liberação final do montante que restava para completar o total, ou seja, tivemos a liberação de R\$ 3,870 milhões, que deverão impactar as demonstrações financeiras do 3T.

Agora eu gostaria de passar para o slide número 11 e tecer nossas considerações finais. Em primeiro lugar, acho que este trimestre confirma a resiliência do nosso negócio e a recorrência da receita.

Em um momento em que grande parte das empresas ainda vêm enfrentando dificuldades para manter o patamar de receita e manter a lucratividade, a Senior conseguiu entregar receita líquida recorde, apesar do aumento da alíquota do INSS patronal, e também conseguiu entregar um alto volume de recorrência, de quase 80%, o que é um bom seguro contra crise, uma boa proteção contra um cenário mais instável que ainda pode perdurar até o final deste ano.

Em segundo lugar, a Administração vem se empenhando muito em fazer um controle eficiente de custos e despesas, e esse resultado apareceu no 2T, ou seja, tanto esse controle eficiente de custos e despesas, quanto as sinergias das aquisições que foram feitas em 2015, tiveram como resultado um crescimento de custos e despesas abaixo da inflação.

E, por último, o resultado foi bastante positivo para esse cenário instável, um aumento de 27% no EBITDA, ou seja, um aumento muito substancial para um cenário econômico que não é dos melhores, o que confirma que a Companhia está no caminho certo, está bem preparada para atravessar esse momento mais turbulento da economia.

E, só para concluir, acreditamos que até este momento o principal impacto da crise na Senior Solution foi, não tanto a redução de receita, e não foi a redução de lucratividade, mas sim uma limitação a novas vendas, à venda de software e de projetos principalmente, sendo que acreditamos que, quando as condições econômicas do País estiverem definitivamente normalizadas, a demanda deve voltar e, consequentemente, nossos resultados tendem a ser bastante impulsionados por isso.

Encerrei a apresentação, e agora gostaria de deixar a Administração à disposição para perguntas. Obrigado pela presença de todos.

 **Operadora:**

Obrigada. Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Bernardo Gomes para as últimas considerações. Sr. Bernardo, prossiga com suas considerações finais.

 **Bernardo Gomes:**

Mais uma vez, agradeço a participação de todos, e ficamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional que vocês julgarem necessário. Muito obrigado.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T16 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.”