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 1T16

São Paulo, 11 de maio de 2016.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referentes ao 1T16.

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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Esse 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, 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 todos. Muito obrigado pela presença em nossa apresentação de resultados. Vamos dar início passando a palavra ao Thiago, que explicará sobre a mudança na estrutura de divulgação dos resultados. Por favor, Thiago.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. Eu começo com o slide número três, com a mensagem de que a Companhia decidiu nesse trimestre, nesse início ano, alterar sua estrutura de divulgação dos resultados, tendo em vista que a estrutura que vigorava até o 4T15 era relativamente antiga, que foi definida em 2012, um pouco antes do IPO.

Nesses últimos três anos a Empresa mudou muito, os negócios mudaram, de forma que houvesse a necessidade de que a estrutura de divulgação também mudasse para acompanhar aquilo que reflete com mais precisão o desempenho econômico e financeiro da Companhia.

Agora detalhando um pouco essa mudança, aqui no que nós chamávamos de unidade de software até o 4T15, continua sendo a unidade de software, mas aquilo que nós chamávamos de serviços associados à software, que eram os projetos relacionados à linha de tesouraria, passam a integrar também a nova unidade de software, sendo que essa unidade de software agora tem uma quebra na receita em duas linhas.

A primeira é a linha recorrente, que compreende as mensalidades, ou seja, licenciamento, suporte e manutenção, os sistemas proprietários. E a segunda linha de software, que são as receitas variáveis que compreendem os projetos de implantação e customização dos nossos softwares proprietários.

Aquilo que nós chamávamos de unidade de serviço, na verdade deixa de existir. A parcela dos serviços associados a software passou para software, como eu comentei, e a parcela dos serviços não associados a software passa a integrar a nova unidade de projetos, junto com a consultoria. Ou seja, a nova unidade de projetos é composta pelos projetos de tecnologia, a nossa fábrica de software, e também os projetos de consultoria da Controlbanc.

Por fim, a unidade de outsourcing permanece existindo da mesma forma que já existia, sem nenhuma alteração na composição da sua receita e dos seus custos. O nosso entendimento é que essa nova estrutura de divulgação é muito mais simples do que a anterior, permite um entendimento muito melhor das receitas de cada negócio, da lucratividade de cada negócio, sem que haja nenhuma perda de conteúdo para os nossos analistas.

Por isso, a partir desse 1T a Companhia divulga nessa nova estrutura de reporting.

Agora eu gostaria de voltar a palavra para o Bernardo, para que ele comente um pouco sobre os destaques desse 1T.

Bernardo Gomes:

Obrigado, Thiago, pelos esclarecimentos. Vamos passar agora ao slide quatro, começamos pela receita líquida. Nós registramos nesse 1T uma receita líquida recorde de R$ 19,9 milhões, 7,7% superior a do 1T15, com destaque mais uma vez para as unidades de software e outsourcing.

No acumulado de 12 meses a receita líquida totalizou R$ 66,7 milhões, um crescimento de 5,4% em relação ao 1T15. Software, o negócio mais importante da Companhia passou a representar 59,1% da receita total, seguido por outsourcing, com 33,5% e projetos, com 7,4%.

A receita líquida recorrente também registrou recorde, R$ 16,4 milhões, 18,1% superior ao registrado no 1T15, representando 82,7% no total, um aumento de 7,2 p.p. em comparação com o 1T15.

No acumulado de 12 meses a receita líquida recorrente atingiu R$ 62,1 milhões, um crescimento de 16,8% comparado ao 1T15.

Vamos passar agora ao slide cinco. Observamos que o lucro bruto, mesmo com o impacto do aumento da carga tributária cresceu 3% em relação ao 1T15, e atingiu o valor de R$ 6,9 milhões. A margem bruta foi de 34,9%, 1,3 p.p. inferior, impactado principalmente pela menor

rentabilidade da unidade de projetos, que, com a queda de receita, representou menor ganho de escala.

No acumulado em 12 meses, o lucro bruto foi de R$ 27,4 milhões, 12% inferior ao 1T15 e com margem de 35,7%.

Passando agora às despesas operacionais, verificamos que no trimestre elas foram de R$ 4,5 milhões, 2,7% abaixo do 1T15, e passaram a representar 22,8% da receita líquida, 2,4 p.p. a menos que no 1T15. Uma importante redução, considerando que esse número já contempla a consolidação das duas aquisições realizadas em 2015 e o impacto do dissídio da categoria que foi de 8,5% a partir de janeiro de 2016.

No acumulado em 12 meses as despesas operacionais foram de R$ 17,3 milhões, apenas 0,6% acima do 1T15, e representando 22,6% da receita líquida.

Passando agora ao EBITDA, verificamos que o EBITDA desse 1T foi de R$ 2,4 milhões, 15,7% acima do verificado no 1T15, com margem de 12,1%, 0,8 p.p. acima da margem observada no 1T15. No acumulado em 12 meses, o EBITDA foi de R$ 10,1 milhões, resultando em margem de 3,1%.

Eu vou passar agora a palavra de volta ao Thiago, que vai apresentar os resultados de cada uma das unidades de negócio.

Thiago Rocha:

Passando agora para o slide seis, eu comento o desempenho da unidade de software, destacando que mais uma vez essa unidade teve um recorde de receita, e expansão de dois dígitos no lucro bruto.

Falando em primeiro lugar da receita líquida, o recorde foi de R$ 11,7 milhões, um crescimento de 15,9% sobre o 1T15, com crescimento relacionado principalmente a duas aquisições realizadas em 2015, ou seja, a Aquarius em fevereiro de 2015 e a Pleno em novembro de 2015, sendo que a linha de implantação e customização cresceu de R$ 1,6 milhão para R$ 1,9 milhão, principalmente pelos projetos relacionados a essas duas aquisições e a linha de licenciamento, suporte e manutenção cresceu de R$ 8,6 milhões para R$ 9,8 milhões, também em virtude das aquisições, mas eu gostaria aqui de destacar um crescimento da receita recorrente de software nos negócios não relacionados às aquisições, portanto, um crescimento orgânico, explicado principalmente pelo reajuste dos contratos pela inflação, sendo que a Companhia tem sido bastante bem sucedida em repassar a inflação em praticamente todos os seus contratos, inclusive em casos em que houve uma renegociação um pouco mais prolongada desse reajuste.

Falando um pouco do lucro bruto, o número foi de R$ 5,6 milhões, aumento de 19,5% contra o 1T15, e a margem bruta foi de 47,4%, aumento de 1,5 p.p.. Essa evolução do lucro bruto e da margem bruta é bastante relevante, porque a Companhia conseguiu ampliar a sua lucratividade mesmo em um momento desfavorável no sentido de que houve um aumento de carga tributária em todo o setor.

Esse aumento tem implicação em todas as nossas unidades de negócio, e, obviamente, conseguir um ganho de lucratividade quando o Governo impõe um aumento tão relevante de impostos, realmente é bastante difícil. Nós conseguimos esse ganho de lucratividade graças à

integração operacional bem sucedida, tanto da Aquarius tanto da Pleno, que possibilitou uma curva de ganho de lucratividade ao longo do ano de 2015, culminando em um resultado bastante favorável nesse 1T.

Aqui eu gostaria de destacar que mais uma vez a história se repete, ou seja, a cada aquisição que a Senior anuncia, é de se esperar que em um primeiro momento, em um 1T após o anúncio, haja um efeito negativo sobre a lucratividade, mas que gradualmente vem sendo compensado por ganhos bastante substanciais de lucratividade durante o primeiro ano após a aquisição.

Passando agora para o slide sete, a unidade de projeto teve redução de demanda, principalmente por causa do cenário econômico, sendo que a receita foi de R$ 1,5 milhão, uma queda de praticamente 50% em comparação com o 1T15, queda essa explicada, no caso dos projetos de consultoria, pela postergação dos projetos no setor de meios de pagamento.

Nós já havíamos explicado isso no trimestre anterior, basicamente essa postergação decorre de um esticamento do prazo pelo Banco Central para as empresas do setor se adequarem a nova norma. E no caso do negócio de projetos de tecnologia, nós sentimos que já há algum tempo um adiamento dos projetos, um represamento dos investimentos pelas instituições financeiras, porque obviamente ninguém se sente confortável em fazer grandes investimentos em um momento de incerteza econômica, de incerteza política.

Portanto, nós esperamos que a demanda volte a crescer conforme a situação do país fique um pouco mais clara do que hoje. O lucro caiu para R$ 0,3 milhão no 1T, uma queda de 70%, isso, porque, com a redução do volume de receita, os custos fixos dessa unidade são diluídos sobre uma base menor, mas já há um passo bastante positivo aqui que é a reversão do lucro bruto negativo que havia sido observado no 4T15, ou seja, para nós isso é um sinal de que o pior já passou, e o negócio de projetos vem em uma ascendente, uma curva de recuperação.

Passando agora para o slide oito, a unidade de outsourcing mais uma vez teve recorde de receita líquida, em detrimento do lucro bruto. A receita líquida foi de R$ 6,7 milhões, um crescimento puramente orgânico de 24,5%. Isso, porque a demanda por terceirização continua muito forte, apesar do cenário econômico. Nós acreditamos que a manutenção dessa demanda em um prazo um pouco mais longo vai depender também das condições econômicas do país, mas até esse momento é um negócio que tem se comportado de uma forma bastante favorável.

O *hedge account* aumentou para 146 profissionais, um crescimento de 24,4%, e o lucro bruto foi de R$ 1,1 milhão um crescimento de 3,4%, com margem bruta de 15,8%, ou seja, houve uma redução de 3,2 p.p. na margem, sendo que praticamente toda essa redução é também explicada pelo aumento do INSS patronal, que foi de 2,5%. Como a unidade de outsourcing é aquela que tem a margem bruta mais baixa, ela acaba sendo mais sensível a antecipações de impostos sobre a receita do que as demais unidades.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini, nosso Diretor Financeiro, que vai falar um pouco sobre o lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Seguindo para o próximo slide, de número nove agora. Nós apresentamos aqui o lucro líquido do trimestre, que atingiu R$ 2,1 milhões, um crescimento de

11,4% versus o 1T15, e margem líquida de 10,5%, número também superior ao resultado do ano anterior.

Destacamos, aqui, nesse resultado, quatro fatores que influenciaram a variação positiva do lucro líquido. O primeiro deles foi o próprio resultado operacional, comentando anteriormente, um crescimento de EBITDA de quase 16% no período. O segundo fator foi a redução em 21% das despesas com imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, com a alíquota efetiva novamente bem abaixo das taxas oficiais.

Lembro, aqui, como divulgado, que, em fevereiro deste ano, incorporamos a Pleno, evento que o gerou impacto positivo no lucro, de R$ 290 mil pelo reconhecimento do imposto de renda diferido. E no sentido contrário, como terceiro fator, destacamos o aumento das despesas de amortização e depreciação, devido ao maior volume de amortizações das duas últimas aquisições, a Aquarius e a Pleno.

E, por último, o resultado financeiro, que foi de R$ 900 mil nesse período, 13% abaixo que no mesmo período do ano anterior, em decorrência do aumento das despesas financeiras pelas dívidas provenientes de novas aquisições e, também, de financiamentos junto ao BNDES.

Agora, no slide 10, em relação à nossa posição financeira, fechamos o trimestre com saldo de caixa de R$ 50,2 milhões, representando um aumento de R$ 2,4 milhões em relação a dezembro, demonstrando uma conversão do resultado operacional em caixa de 100% nesse período.

O endividamento bruto fechou o trimestre em R$ 18,8 milhões, resultando em um caixa líquido de R$ 31,4 milhões, um crescimento R$ 3,4 milhões. Esse resultado e essa posição financeira nos deixa bastante otimistas para o ano, para darmos continuidade à estratégia de crescimento por aquisições.

Passarei, agora, novamente ao Tiago.

Thiago Rocha:

Passando para as nossas considerações finais, no slide 11, eu gostaria de destacar três fatores que consideramos bastante relevantes nos resultados desse trimestre. O primeiro deles é a resiliência do negócio e a recorrência da receita, ou seja, sabemos que o momento econômico não é dos mais fáceis e, felizmente, na nossa Empresa, é como se nada estivesse acontecendo.

A receita recorrente foi recorde, a receita líquida foi recorde. Mesmo com o aumento na alíquota de INSS sobre a receita bruta, ou seja, isso nos dá bastante segurança com relação ao comportamento do negócio nesse momento de mercado um pouco mais turbulento.

O segundo ponto que eu gostaria de destacar é o efetivo controle de custos e despesas que a Companhia vem construindo, o que tem possibilitado reduções nas despesas gerais administrativas, mesmo tendo feito duas aquisições em 2015, e mesmo tendo atravessado, agora, em janeiro, na negociação de dissídio, que resultou no aumento de 8,5%.

Isso só foi possível porque a Companhia tem sido capaz de capturar sinergia nas aquisições de uma forma muito rápida, sabendo, exatamente, onde atacar no momento em que há um anúncio de aquisição, e fazendo com que a curva de lucratividade das empresas adquiridas seja bastante favorável no primeiro ano, após a aquisição.

E, por último, consideramos que esses resultado são bastante positivos no cenário econômico atual do País, ou seja, um 1T em que a Companhia foi capaz de anunciar o aumento de quase 16% de EBITDA, mesmo com a situação econômica desfavorável, mesmo com a maior carga tributária, ou seja, consideramos que esses resultados do 1T16 indicam que nós estamos começando um ano que pode ser muito bom, apesar de todos os desafios enfrentados, não só pela Senior, mas pelo mercado em geral.

Agora, eu gostaria de passar a palavra para o Bernardo, para que ele passe as considerações finais, antes da da sessão de perguntas e respostas.

Bernardo Gomes:

Obrigado, Tiago. Para finalizar, gostaria de reforçar a mensagem passada, aqui, pelo Tiago, dos bons resultados apresentados pela Companhia nesse 1T. Com a evolução positiva de receita, de rentabilidade e uma posição de caixa confortável, que nos dá tranquilidade em seguir com a nossa estratégia de acelerar o crescimento orgânico através de aquisição.

Muito obrigado pela participação de todos. Abriremos agora para a sessão de perguntas.

Operadora:

Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco (" * ") e 1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando a tecla sustenido. As perguntas serão atendidas na ordem em que forem recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, desta forma uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Cassio Bariani, da SFA Investimentos.

Cassio Bariani, SFA Investimentos:

Oi. Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados! Tenho três dúvidas. Primeiro, na área de *outsourcing,* vocês tiveram algum impacto de custos de contratação mais caras ou elas estão, basicamente, nos mesmos níveis das anteriores, dos anos anteriores?

A outra pergunta: eu tenho notado um aumento razoável nos dias de recebíveis de 44 para 58 dias. Isso foi algum atraso específico ou é uma circunstância de mercado que vocês estão notando que está acontecendo. E, por último, vocês comentaram a respeito de aumento de um aumento de custos de dívida. Onde se deram esses aumentos? São essas três perguntas.

Thiago Rocha:

Cássio, obrigado pela pergunta. Responderei duas delas e passarei a terceira para o Fabrini. Em primeiro lugar, falando da unidade de *outsourcing.* A resposta é que, não, nós não temos sentido nenhum impacto relevante nos custos de contratação, inclusive, porque o mercado de mão-de-obra tem se tornado um pouco mais favorável ao contratante do que ao contratado, ao longo dos últimos trimestres.

Hoje, a Companhia monitora os indicadores de rotatividade. É visível que há uma redução na rotatividade ao longo dos últimos trimestres, bastante específica naqueles casos em que, anteriormente, eram endividamentos provocados pelo colaborador e não pela Companhia, o que reflete uma condição do mercado de trabalho que tem impossibilitado em alguns casos pontuais, inclusive, a redução num custo de contratação pela substituição de profissionais um pouco mais caros, por profissionais um pouco mais baratos. Portanto, no nosso entendimento, não há, até esse momento, nenhuma alteração relevante no custo de contratação.

E, agora, passando para a sua terceira questão, quando o Fabrini se referiu ao aumento dos custos da dívida, acho que existem dois fenômenos em paralelo. Primeiro, o fato da dívida ter aumentado ao longo do ano passado, pela liberação de uma nova *tranche* do BNDES Prosoft, e, também, pela aquisição da Aquarius e da Pleno.

Temos, principalmente, no caso da Aquarius, uma parcela razoável que foi paga parcelada, e as taxas, que são indicadores do nosso endividamento, tem oscilado, também, com o aumento nas taxas de juros de mercado, mas não é nada relevante. Como a Companhia tem caixa líquido positivo, de certa forma, o aumento das despesas financeiras, foi compensando, também, pelo aumento na receita financeira.

Agora, eu gostaria de passar para o Fabrini concluir, respondendo sobre a sua segunda questão relacionada ao contas a receber.

Fabrini Fontes:

Cassio, bom dia. É importante nós respondermos a sua segunda questão em relação ao aumento do nosso prazo médio de recebimento, detalhando, inicialmente, que o nosso contas a receber é composto, parcialmente, por notas fiscais emitidas a vencer, mas, também, pelo reconhecimento de receita proveniente de serviços prestados, mas ainda não faturados. O que significa isso?

É justamente um princípio contábil de reconhecimento de receitas por competência e, eventualmente, quando temos um processo de reajuste contratual de renegociação desses contratos, e isso vem se prolongando, nós acabamos, consequentemente, aumentando o saldo desse contas a receber. Isso aconteceu por um importante contrato que temos de tesouraria, de receita recorrente.

Essa negociação já foi concluída no 2T. E, emitindo as notas fiscais, ela gera uma redução significativa desse contas a receber, no 2T, Cassio.

Cassio Bariani:

Muito obrigado Fabrini e Thiago pelas respostas. E parabéns pelos resultados!

Operadora:

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

Bernardo Gomes:

Obrigado a todos mais uma vez pela participação na nossa divulgação de resultados. Como sempre, nossa equipe de RI continua à disposição para qualquer esclarecimento adicional que julgarem necessário. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T16 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."