

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 4T14 E ANO DE 2014

São Paulo, 19 de março de 2015.

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 4T14 e ano de 2014. Estão presentes hoje 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 ri.seniorsolution.com.br, onde também encontra-se, disponível para download, o release da Companhia.

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

Bernardo Gomes:

Boa tarde. Obrigado pela presença em nossa teleconferência. Vou começar nossa apresentação pelo slide número três.

Como vocês podem observar, este foi o sétimo trimestre consecutivo de receita líquida. Ela atingiu recorde de R\$ 18,8 milhões neste trimestre, 21,3% superior ao mesmo período do ano anterior. Mais uma vez o crescimento foi observado em todas as unidades de negócios, e os destaques foram consultoria e serviços, que contribuíram com ótima performance e crescimentos de 85,5% e 62,7%, respectivamente. Fechamos o ano de 2014 com receita líquida de R\$ 71 milhões, 38,7% superior ao ano de 2013.

Ainda no slide três, no gráfico central, continuamos a observar um crescimento contínuo e consistente, trimestre a trimestre, resultando em um aumento de 94,9% desde o IPO, que aconteceu no 1T13.

No gráfico da direita, observamos que as receitas recorrentes cresceram 10,7% em comparação ao 4T13 e representaram 74,8% do total.

No ano de 2014, a receita líquida recorrente atingiu a marca recorde de R\$ 53,9 milhões, com crescimento de 30,9% em relação a 2013, representando 75,9% da receita total.

Passando agora ao slide quatro, observamos no primeiro gráfico que o lucro bruto trimestral também foi recorde, cresceu 25,3%, e a margem bruta atingiu 41,2%, 1,4 p.p. a mais que no mesmo período do ano passado, uma demonstração clara de que a Empresa continua capturando ganhos de escala e eficiência operacional.

No ano, o lucro bruto foi de R\$ 27,5 milhões, 48,8% maior que em 2013, e a margem bruta foi de 38,7%, 2,6 p.p. acima de 2013.

No gráfico central, observamos um aumento nas despesas operacionais no trimestre, que foi decorrente principalmente da provisão pelo teste anual de recuperação de ativos intangíveis, o *impairment*, portanto sem efeito caixa, no valor de R\$ 960 mil. Desconsiderando este efeito extraordinário, as despesas operacionais na verdade apresentariam uma redução, de 27% para 26% em relação à receita líquida da Companhia no ano de 2014.

Por fim, no gráfico da direita, verificamos que atingimos no trimestre um EBITDA recorde de R\$ 3,3 milhões, 51,6% superior ao do mesmo período do ano anterior, com margens de 17,7%, a maior margem já registrada desde o IPO, e 3,5 p.p. acima do 4T13.

No ano de 2014, o EBITDA foi de R\$ 10,9 milhões, 114,3% superior ao ano de 2013, com margem de 15,4%, 5,4 p.p. acima do observado em 2013.

Como sempre, quero ressaltar que este EBITDA já contempla os investimentos em P&D, que não são capitalizados e são integralmente contabilizados nos custos da operação. No ano de 2014, esses investimentos representaram 5,3% da receita líquida.

Para encerrar minha participação, lembro que no início de fevereiro fizemos nossa sétima aquisição, a segunda desde o IPO. A empresa adquirida, a Aquarius Tecnologia, especializada em softwares para administração de consórcios, será consolidada em nossas demonstrações financeiras a partir do 1T15.

Passo agora a palavra ao Thiago, que apresentará os resultados de cada unidade de negócio.

Thiago Rocha:

Boa tarde a todos. Começo pelo slide número cinco, falando da unidade de software. A receita líquida no 4T14 foi de R\$ 8,9 milhões, teve um crescimento de 6% sobre o mesmo período do ano anterior, crescimento exclusivamente orgânico, porque no mesmo período a Drive já havia sido consolidada, e é proveniente principalmente do reajuste dos contratos de software pela taxa de administração nesse período; lembrando que 100% dos nossos contratos são automaticamente reajustados pela inflação.

No ano de 2014 a receita líquida de softwares foi de R\$ 34,1 milhões, com crescimento de 32,5%; lembrando que em 2013 consolidamos apenas sete meses dos resultados da Drive, e em 2014 12 meses. Por isso essa conta é influenciada também pelo impacto da aquisição.

A operação São Paulo alcançou R\$ 4,6 milhões no trimestre, um crescimento de 3%, passou a representar quase 52%; e a operação Rio de Janeiro, R\$ 4,3 milhões, com crescimento mais acelerado, de 9,4%, representando 48% do total.

Queria antecipar que, a partir do próximo trimestre, deveremos alterar a nomenclatura dessas unidades, passando a denominar a operação São Paulo como softwares para tesouraria, a operação Rio de Janeiro como softwares para gestão de recursos, e acrescentando também o terceiro negócio de software, que é a Aquarius, no segmento de consórcio.

O lucro bruto bateu recorde, foi de R\$ 4,9 milhões no 4T14, crescimento de 11%, fruto da expansão da receita e também de um ganho de 2,5 p.p. na margem. E eu queria ressaltar que esse ganho de margem na unidade de software aconteceu mesmo tendo observado um aumento nos investimentos de P&D; ou seja, os custos estão sob controle e, não fosse o aumento no P&D, teríamos um ganho ainda mais expressivo de margem, fruto das sinergias com a aquisição da Drive, e também os ganhos de escala que fazem parte dessa operação de software.

E no ano de 2014 o lucro bruto foi de R\$ 17,9 milhões, com crescimento de 35,8%, e margem bruta de 52,8%, portanto em linha com a margem que acreditamos ser compatível com o negócio de software como ele é hoje.

Passando para o slide número seis, falando da unidade de serviços, esse é o quinto trimestre consecutivo em que observamos expansão do negócio nessa unidade. Ela alcançou R\$ 3,2 milhões de receita no 4T14, e um crescimento de mais de 60% sobre o 4T13.

Este crescimento foi possível principalmente porque conseguimos aumentar de forma substancial o ticket médio líquido, em virtude do alongamento dos projetos e de ganhos de projetos com escopo maior e, portanto, ticket mais elevado.

Os serviços associados a software, que compreendem a instalação, integração e customização dos nossos produtos de prateleira, representaram uma receita de R\$ 1,4 milhão, ou seja, crescimento de 16%; e os não associados a software, R\$ 1,8 milhão de receita, com crescimento de 132%.

Portanto, percebam que grande parte do crescimento da unidade de serviços aconteceu porque o desempenho de serviços não associados a software foi muito bom, e ele foi bom porque temos projetos em andamento em um grande banco, que nos contratou para lançar uma nova plataforma tecnológica, e também os serviços de fábrica de software na principal seguradora independente do País.

Queria falar um pouco de perspectiva e deixar claro que estamos muito tranquilos com relação ao que vem pela frente, em 2015. Apesar de o cenário econômico continuar desafiador, temos dentro de casa projetos e serviços de qualidade e em quantidade suficiente para que a Administração continue bastante confiante nos resultados de receita variável.

E por último, falando do lucro bruto de serviços, ele alcançou R\$ 1,2 milhão, com crescimento de quase 200% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e a margem foi de 39%, agora refletindo plenamente o potencial de lucratividade do negócio de serviços.

No ano, o lucro bruto foi de R\$ 3,9 milhões, com margem de 34,6%. Isto aconteceu principalmente porque, com o maior volume de receitas, a Companhia conseguiu diluir os custos fixos da unidade de serviços.

Passando agora para o slide número sete, em que falamos da unidade de *outsourcing*, observamos mais um recorde na receita, R\$ 5,1 milhões, crescimento de quase 20%. Não é surpresa, o negócio de terceirização vem crescendo a uma taxa bastante acelerada no mercado como um todo, e em um momento como o que vivemos hoje, de preocupação com eficiência operacional, o negócio de *outsourcing* ganha ainda mais força. Portanto, esse bom desempenho não é surpresa. Acreditamos que o mercado deve continuar se expandindo ao longo deste ano.

O crescimento aconteceu também na comparação anual, para R\$ 19,8 milhões de receita líquida, com crescimento de 28,3%, em função da ampliação do número de profissionais. Como a nossa receita está intimamente ligada ao número de profissionais, conseguimos nos últimos trimestres expandir essa base, principalmente conquistando um espaço maior dentro dos nossos clientes; ou seja, eles passaram a buscar eficiência, inclusive concentrando os fornecedores de *outsourcing*, e a Senior Solution estava bem posicionada e conseguiu capturar o benefício dessa concentração.

Falando sobre o lucro bruto, tivemos um novo recorde, de R\$ 972 mil, crescimento de 3,9% sobre o mesmo período do ano anterior. Lembro que ao longo de praticamente todo o ano de 2014 as margens de *outsourcing* foram bastante pressionadas pelo atraso na negociação entre o Sindicato Patronal e o Sindicato de Classe. Portanto, entre os meses de fevereiro e setembro, não tivemos nenhuma flexibilidade para fazer ajustes no quadro de *outsourcing*, o que veio prejudicando os resultados, mas esse é um efeito que ficou no passado e, felizmente, em 2015 o problema não deve se repetir, porque essa negociação já foi concluída.

A margem no quarto trimestre foi de 18,8%, em linha com o que é compatível com esse negócio, e no ano o lucro bruto foi de R\$ 3,3 milhões, com margem de 16,5%. Esta é uma margem que ficou um pouco abaixo do que era esperado pela Administração em função do que eu já comentei, ou seja, o atraso na negociação do dissídio coletivo.

Passando para o slide número oito, no negócio de consultoria tivemos também um desempenho muito bom. A receita líquida foi de R\$ 1,5 milhão no 4T14, crescimento de mais de 85%, e isso aconteceu tanto porque a Controlbanc foi capaz de conquistar novos clientes, se aproveitando da demanda e de alterações regulatórias no mercado de meios de pagamento, como também pela expansão do ticket médio, de 39%.

E por que isso aconteceu e vem acontecendo com a Controlbanc? Com o passar do tempo, a Controlbanc tem sido capaz de conquistar clientes cada vez maiores e desenvolver projetos cada vez mais complexos. Isso faz com que consigamos, hoje, ter no nosso pipeline oportunidades de um tamanho maior do que costumávamos observar há dois ou três anos; e pelos clientes serem maiores eles também têm um perfil de contratar projetos de consultoria com maior recorrência e com repetição.

Na linha da resolução 4.282 do Banco Central, que regulou o mercado de meios de pagamento, nossa receita foi de R\$ 642 mil, portanto 42% do total desta unidade de negócio, e essa é uma receita que tem perspectiva de continuar forte ao longo de todo o ano de 2015, e também entrar no ano de 2016 com reflexos substanciais.

E a surpresa boa no 4T14 foi a retomada da demanda por projetos de startup, projetos de constituição de novas instituições financeiras. Há praticamente dois anos não víamos nenhum tipo de demanda nessa linha de projetos, e no 4T14 tivemos seis pedidos de proposta. Naturalmente, já conseguimos fechar alguns projetos nessa linha, e uma marca importante deles é que costumam ter um volume muito substancial, um ticket médio bastante alto.

Então, somando a continuidade dos projetos relacionados à 4.282 e a retomada da demanda por startups, conseguimos fechar o ano de 2014 com um volume bastante expressivo de contratos já fechados, o que também nos dá muita tranquilidade sobre a receita de consultoria em 2015.

E por último, falando do lucro bruto, o número foi de R\$ 565 mil, um aumento de mais de 58%, margem de 37%, portanto em linha com o que é esperado para o negócio de consultoria, e essa variação não representa nenhum tipo de tendência, é algo que acontece naturalmente de acordo com o tipo de projeto que é desenvolvido. E no ano o lucro bruto foi de R\$ 2,3 milhões, com margem de 39,6%, portanto em linha com o que havia sido observado em 2013 e com o histórico da Controlbanc.

Um ponto muito importante que eu gostaria de enfatizar é que esse foi o segundo melhor ano da Controlbanc, desde que a Senior Solution realizou a aquisição, em 2010. Acreditamos que a Controlbanc está no caminho certo e tem ainda um potencial de crescimento bastante relevante, e potencial para aumentar sua participação no nosso negócio.

Agora gostaria de passar a palavra para o Fabrini, que dará continuidade à explicação do lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Boa tarde a todos. Dando sequência à nossa apresentação, peço que mudem para o slide número nove, onde percebemos que o lucro líquido atingiu, no 4T14, o valor de R\$ 1,609 milhão, que representou uma queda de 20,9% em relação ao 4T13, com margem líquida de 8,6%.

Esta queda que verificamos no 4T14 se justifica pelo reconhecimento do benefício fiscal relacionado à Lei do Bem no 4T13, o que não aconteceu no 4T14, no valor de R\$ 318 mil, e pelo registro de despesas não recorrentes nesse último trimestre por conta do reconhecimento contábil do *impairment*, e também pelo início da amortização contábil de parte do intangível decorrente da aquisição da Drive, em 2013.

Se desconsiderarmos esses efeitos que acabei de comentar, também teríamos um crescimento trimestral nesse 4T14 em relação ao mesmo período do ano anterior.

No entanto, quando analisamos em base anual, destaco aqui o lucro maior que o dobro do mesmo número de 2013, fechando em R\$ 11 milhões, com uma importante margem líquida de 15,6%.

O principal destaque no crescimento desse lucro anual foi o desempenho operacional que a Senior apresentou no exercício de 2014, além da manutenção de uma alíquota efetiva de imposto de renda bem abaixo do que a alíquota oficial, de 34%.

E inclusive, no próximo slide, de número dez, apresentamos uma conciliação do imposto de renda, partindo de uma alíquota teórica de 34%, para o que efetivamente a Senior obteve, de 16,1%.

E os principais destaques são, basicamente, quatro fatores importantes, que precisam ser levados em consideração, que foram: a utilização de prejuízos fiscais, compensando parte do imposto a pagar; a Lei do Bem, o reconhecimento de um benefício fiscal por conta da redução da base de cálculo pelos dispêndios em projetos de pesquisa e desenvolvimento feitos pela Companhia; pelo pagamento de juros sobre capital próprio, que aconteceu em maio do ano passado; e também pela amortização fiscal de ágio proveniente das aquisições até então feitas pela Companhia.

Então, percebemos no gráfico que o efeito desses quatro fatores, que são recorrentes para a Senior Solution, possibilitou essa redução significativa no imposto pago sobre o lucro. Isso reflete que é um importante *driver* de valor para a Senior Solution, e precisa ser considerado.

Passando agora para o slide número 11, falando um pouco sobre a posição financeira da Companhia, encerramos 2014 com caixa líquida de quase R\$ 35 milhões, portanto foi uma variação de quase R\$ 4 milhões quando comparada com o trimestre anterior.

E se fizermos uma decomposição desse caixa líquido do 4T14, percebemos um caixa bruto de R\$ 44 milhões, portanto um crescimento de R\$ 3,2 milhões em relação ao 3T14, e uma dívida bruta de R\$ 9 milhões, com redução por conta de pagamentos mensais que são feitos da dívida financeira e da dívida por aquisição de investimento. Estas encerraram o ano em R\$3,9 milhões em relação à dívida financeira, e R\$ 5,1 milhões em relação à dívida de aquisições passadas.

Destacamos aqui dois eventos subsequentes que aconteceram no 1T15, que foram: a aquisição da Aquarius, como o Bernardo comentou, que gerou uma redução no caixa bruto de R\$ 5 milhões pelo pagamento da parcela à vista, e que também acrescentou à dívida bruta o valor de R\$ 1,5 milhão, que será amortizado em 36 meses a partir da aquisição.

Outro evento subsequente foi que tivemos a primeira liberação do quinto Prosoft, que havia sido aprovado no ano passado, no valor de R\$ 4 milhões, sendo que o total da operação foi de R\$ 14,8 milhões. Esta liberação ocorreu em fevereiro, portanto também gera um impacto no caixa bruto e na dívida, sem desta forma alterar a dívida líquida, uma vez que os projetos ainda não foram concluídos.

Passo agora para o Bernardo, para as considerações finais. Obrigado.

Bernardo Gomes:

Observamos aqui mais um período de crescimento consistente. Gostaria que vocês olhassem o slide 12, onde voltamos a mostrar o sétimo trimestre de crescimento consecutivo, e o crescimento da receita de quase 95% em relação ao 1T13, quando fizemos o IPO.

Na base anual, este é o nono ano seguido de crescimento, e observamos nesse período de 2005 a 2014 um crescimento médio anual de quase 26% ao ano.

Isso reforça que continuamos com uma estratégia consistente e comprovada de crescimento orgânico acelerado por aquisições, com muito potencial para ganhos de margem através de sinergias e de ganhos de escala. É este o projeto que continuamos levando à frente.

Abro agora para perguntas. Estamos aqui à disposição.

Operadora:

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

Bernardo Gomes:

Obrigado pela presença de todos em nossa teleconferência, que é encerrada neste momento. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T14 e ano de 2014 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.”