



Resultados do 2T15

Teleconferência

13/08/2015

- ❖ 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.

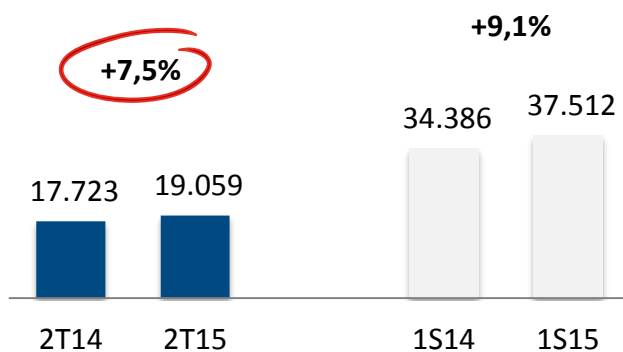
Destaques

Recordes de receita líquida e receita recorrente com a aquisição da Aquarius Tecnologia

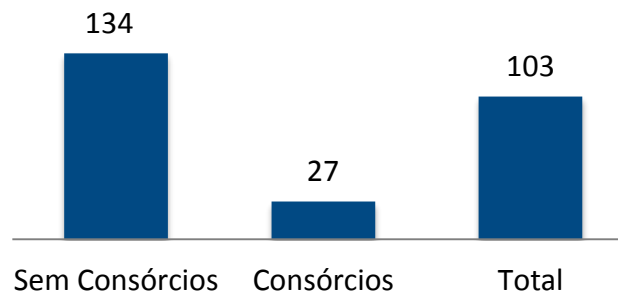


Receita líquida – Total (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 19.059 mil (+7,5% vs. 2T14)
- Expansão de três unidades de negócios:
 - Software (+22,5% vs. 2T14)
 - Outsourcing (+10,1% vs. 2T14)
 - Consultoria (+9,9% vs. 2T14)



- Receita líquida da Aquarius Tecnologia somou R\$ 1.470 mil
- Importante ampliação da carteira de clientes para 185 (vs. 144 no 2T14), com o novo segmento de consórcios
- Ticket médio diluído para R\$ 103 mil com a consolidação do novo segmento

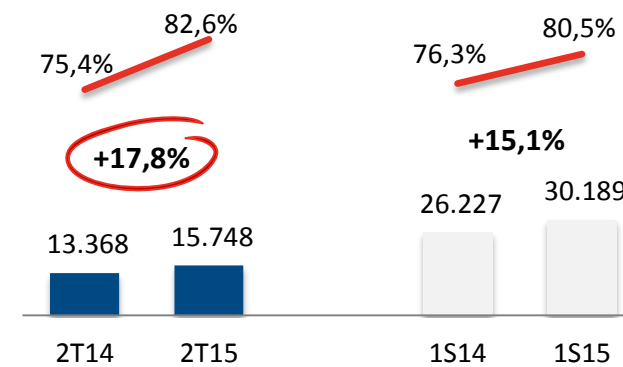


■ Ticket médio líquido (2T15)



Receita recorrente (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 15.748 mil (+17,8% vs. 2T14) representando 82,6% do total (+7,2 p.p. vs. 2T14)



■ Recorrente — % de recorrência

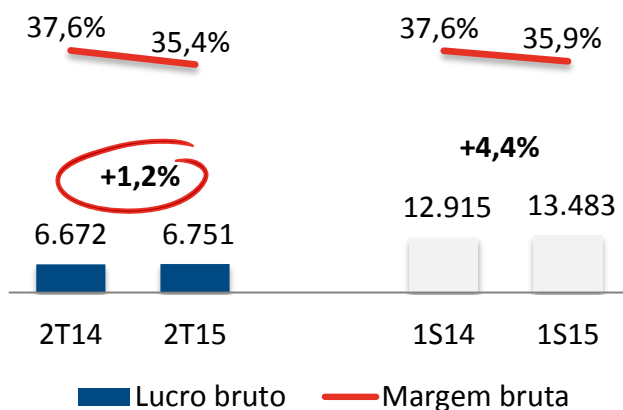
Destaques

Lucro bruto e despesas operacionais impactados por gastos extraordinários



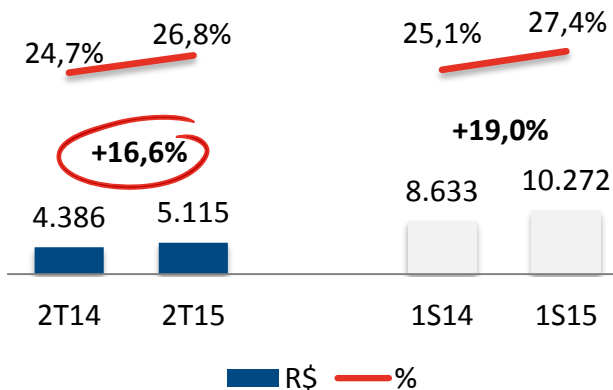
Lucro bruto (R\$ mil)

- R\$ 6.751 mil (+1,2% vs. 2T14) com margem bruta de 35,4% (-2,2 p.p. vs. 2T14)
- Menor margem devido a (i) perda de lucratividade em Serviços; (ii) consolidação da Aquarius; e (iii) gasto extraordinário de R\$ 272 mil com rescisões



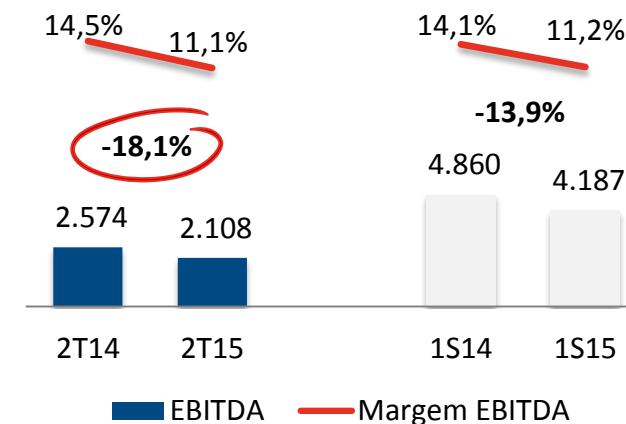
Despesas operacionais (R\$ mil)

- R\$ 5.115 mil (+16,6% vs. 2T14), representando 26,8% da receita líquida (+2,1 p.p. vs. 2T14)
- Despesas gerais e administrativas maiores devido a (i) consolidação da Aquarius; (ii) gasto extraordinário de 96 mil com rescisões; (iii) aumento nos gastos com M&A; e (iv) aumento na provisão para contingências



EBITDA (R\$ mil)

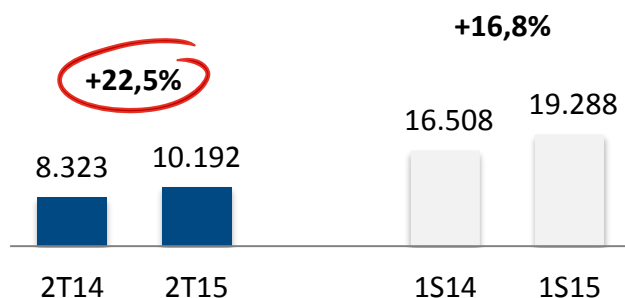
- R\$ 2.108 mil (-18,1% vs. 2T14), influenciado pelo aumento de despesas gerais e administrativas
- Sem os efeitos extraordinários, o EBITDA teria ficado em linha com o 2T14
- Margem EBITDA de 11,1% (-3,5 p.p. vs. 2T14)



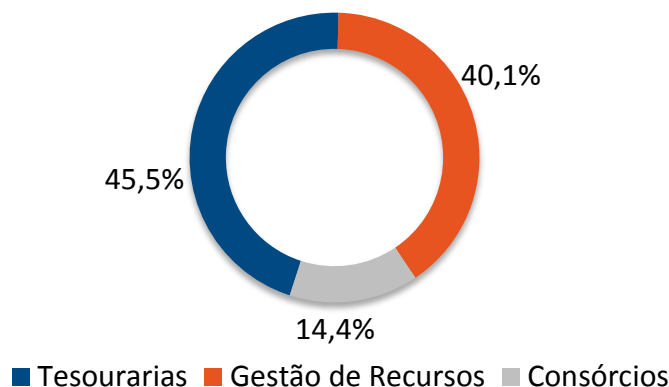


Receita líquida – Software (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 10.192 mil (+22,5% vs. 2T14)
- Aumento do número de clientes para 138 (vs. 91 no 2T14) e redução do ticket médio para R\$ 74 mil (-19,2% vs. 2T14)

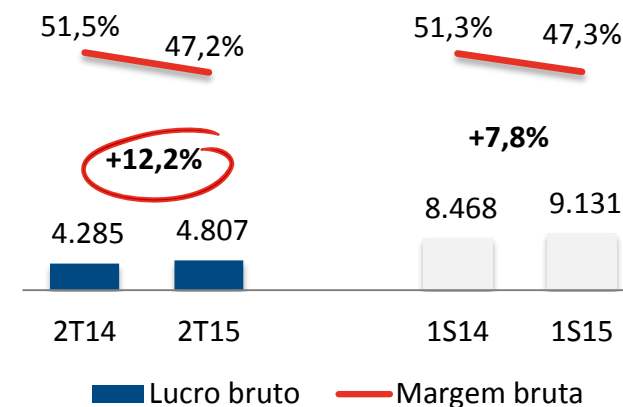


- Tesourarias: R\$ 4.633 mil (+4,8% vs. 2T14), com aumento do ticket médio pelo reajuste dos contratos
- Gestão de recursos: R\$ 4.090 mil (+4,8% vs. 2T14), com aumento do ticket médio pelo reajuste dos contratos
- Consórcios: R\$ 1.470 mil (inexistente no 2T14), de 54 novos clientes com ticket médio de R\$ 27 mil



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

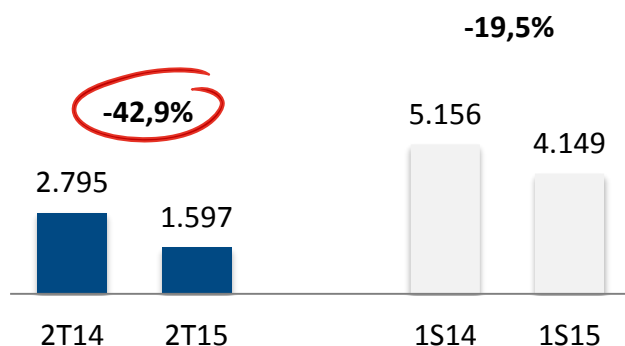
- R\$ 4.807 mil (+12,2% vs. 2T14), impactado pela adição de custos da Aquarius Tecnologia e gasto extraordinário com a adequação da estrutura operacional
- Margem bruta de 47,2% (-4,3 p.p. vs. 2T14), diluída pelo segmento de Consórcios que apresenta margem bruta inferior aos demais



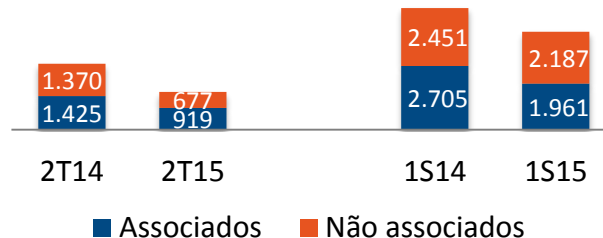


Receita líquida – Serviços (R\$ mil)

- R\$ 1.597 mil (-42,9% vs. 2T14) com o menor volume de projetos
- Redução do número de clientes para 13 (vs. 22 no 2T14) e ticket médio de R\$ 123 mil (-3,3% vs. 2T14)

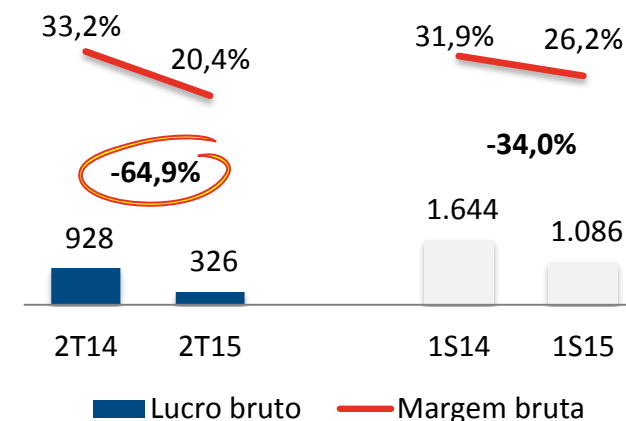


- Associados a software¹ (58% do 2T15): R\$ 919 mil (-35,5% vs. 2T14) com a menor demanda por projetos de tecnologia e conclusão de implantação
- Não associados a software² (42% do 2T15): R\$ 677 mil (-50,6% vs. 2T14) com o recente encerramento do principal projeto



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

- R\$ 326 mil (-64,9% vs. 2T14) impactado pelo menor volume de receita
- Margem bruta de 20,4% (-12,8 p.p. vs. 2T14), sendo que as medidas preventivas permitirão manter o nível de lucratividade mesmo em cenário mais desafiador



¹ Instalação, integração e customização dos softwares da Senior Solution

² Projetos sob medida e fábrica de software

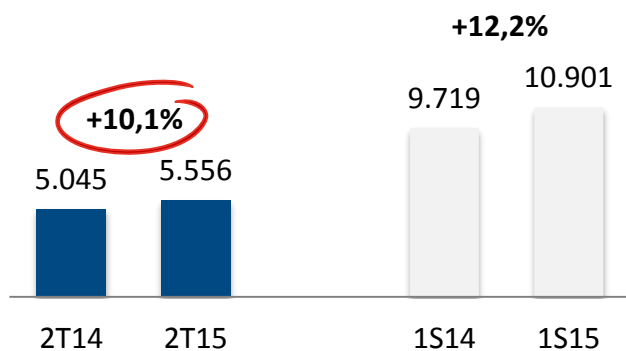
Outsourcing

Recorde de receita líquida e de lucro bruto com novos clientes



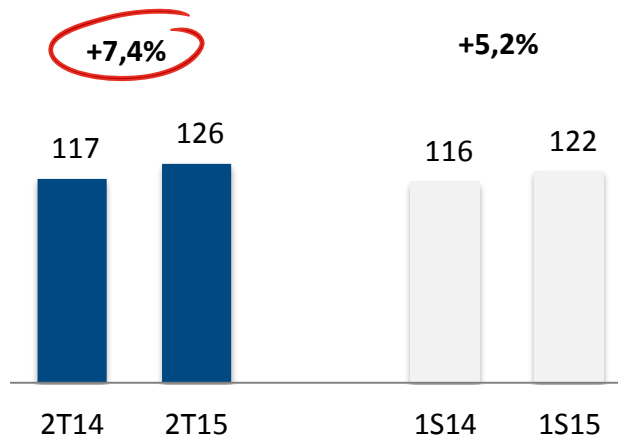
Receita líquida – Outsourcing (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 5.556 mil (+10,1% vs. 2T14), com expansão do número de clientes para 35 (vs. 29 no 2T14) e redução do ticket médio para R\$ 159 mil (-8,8% vs. 2T14)
- Ticket impactado pela conquista de clientes com tickets inferiores à média ainda em fase de *rump up*



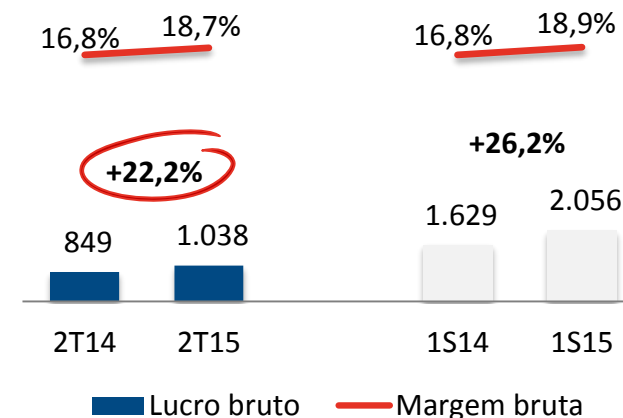
Número de profissionais da unidade

- Expansão do número de profissionais dedicados à atividade, confirmando as perspectivas favoráveis para o negócio



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

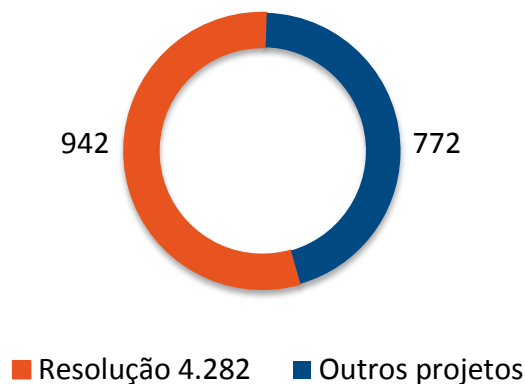
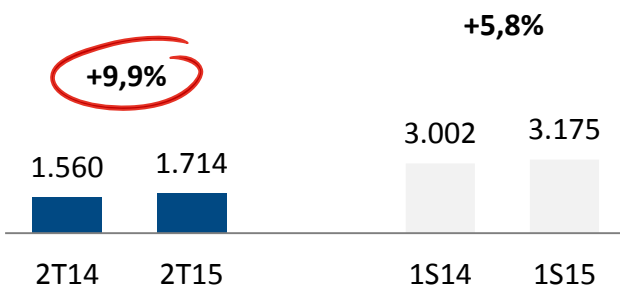
- Recorde de R\$ 1.038 mil (+22,2% vs. 2T14)
- Margem bruta de 18,7% (+1,9 p.p. vs. 2T14), dentro do patamar histórico de lucratividade da unidade de 18% a 22%





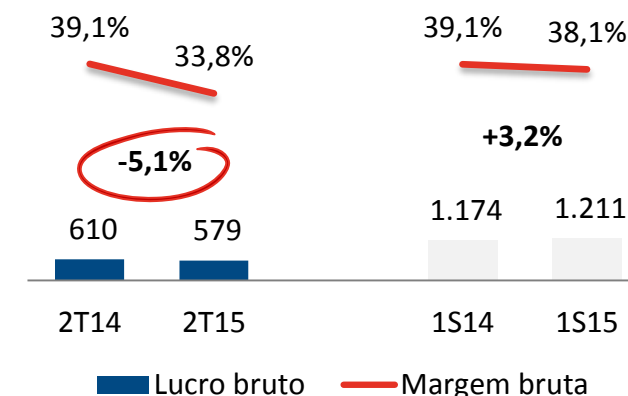
Receita líquida – Consultoria (R\$ mil)

- R\$ 1.714 mil (+9,9% vs. 2T14) apesar da redução do número de clientes para 18 (vs. 27 no 2T14)
- Ticket médio aumentou para R\$ 95 mil (+64,8% vs. 2T14) com a evolução de grandes projetos de análise de gaps e montagem de instituições
- Resolução 4.282 (55% do 2T15): R\$ 942 mil
- Outros projetos (45% do 2T15): R\$ 772 mil



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

- R\$ 579 mil (-5,1% vs. 2T14), com aumento da receita e leve perda de lucratividade
- Margem bruta de 33,8% (-5,3 p.p. vs. 2T14), dentro do patamar histórico de lucratividade da unidade de 30% a 40%



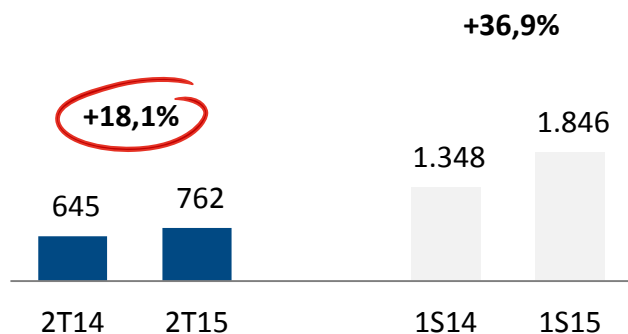
Fatores que impactaram o lucro líquido

Aumento do resultado financeiro, redução no crédito de IR/CSLL e aumento na depreciação e amortização



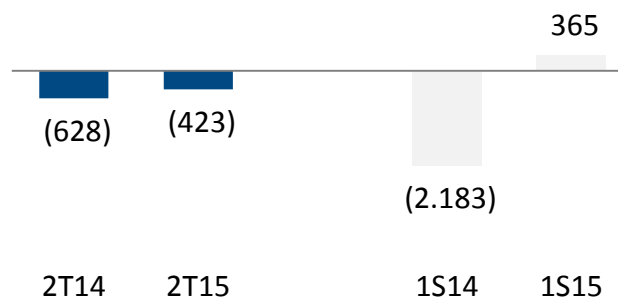
Resultado financeiro (R\$ mil)

- R\$ 762 mil (+18,1% vs. 2T14), aumento provocado pela elevação das receitas financeiras com as taxas de juros mais altas



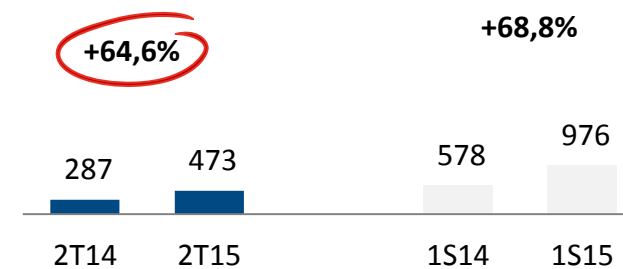
Imposto de renda e CSLL (R\$ mil)

- Crédito de R\$ 423 mil de IR/CSLL (vs. crédito de R\$ 628 mil no 2T14)
 - 2T14: contabilização de todo o crédito referente aos dispêndios de 2012, totalizando R\$ 994 mil
 - 2T15: contabilização de parte do crédito referente aos dispêndios de 2013, no valor de R\$ 193 mil



Depreciação e amortização (R\$ mil)

- R\$ 473 mil (+64,6% vs. 2T14), devido ao início da amortização do DriveAMnet no 3T14 e à soma das despesas com D&A da Aquarius Tecnologia



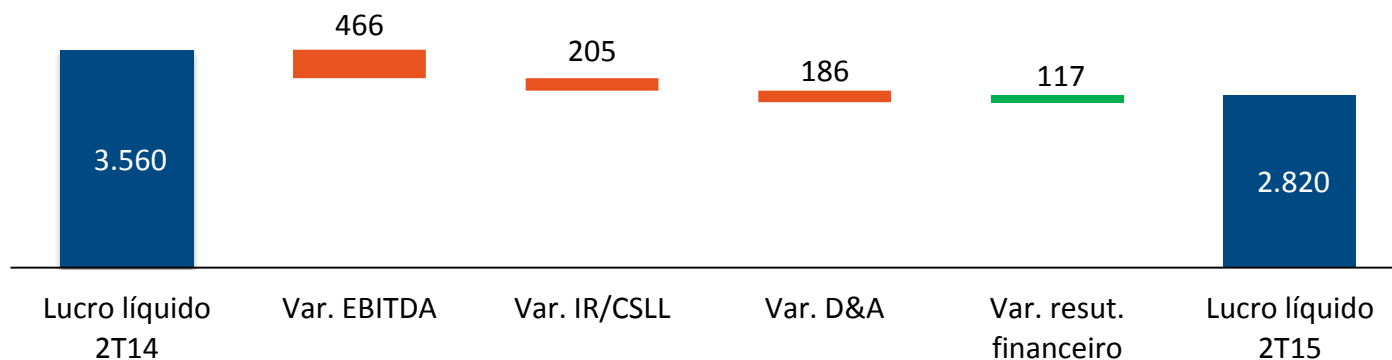
Lucro líquido

Resultado impactado por eventos extraordinários



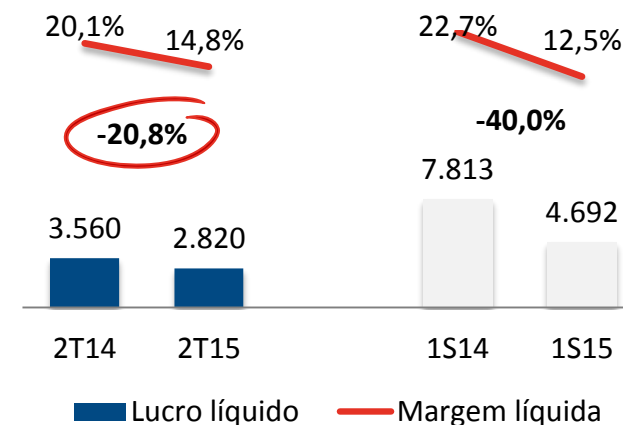
Variação do lucro líquido (R\$ mil)

- Redução do EBITDA, redução do crédito de benefícios fiscais nas linhas de imposto de renda e contribuição social (IR/CSLL), aumento das despesas com depreciação e amortização (D&A) e aumento do resultado financeiro



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

- R\$ 2.820 mil (-20,8% vs. 2T14), com margem líquida de 14,8% (-5,3 p.p. vs. 2T14)



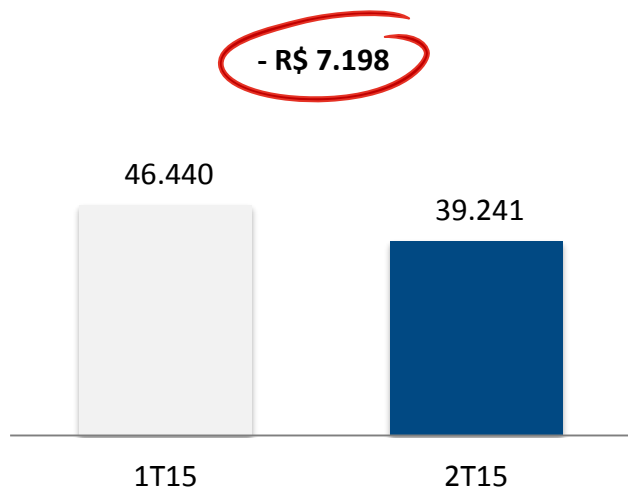
Endividamento

Caixa líquido suficiente para financiar a continuidade da estratégia de crescimento por aquisições



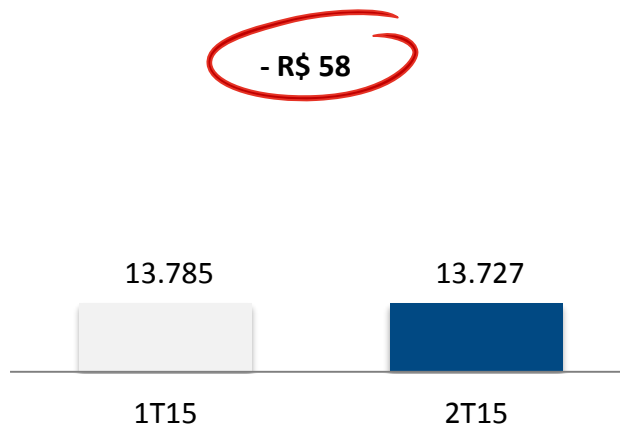
Caixa bruto (R\$ mil)

- R\$ 39.241 mil (-R\$ 7.198 mil vs. 1T15), variação decorrente do pagamento de proventos, PLR e bônus
- Companhia notificada sobre a iminente liberação da segunda parcela do BNDES Prosoft



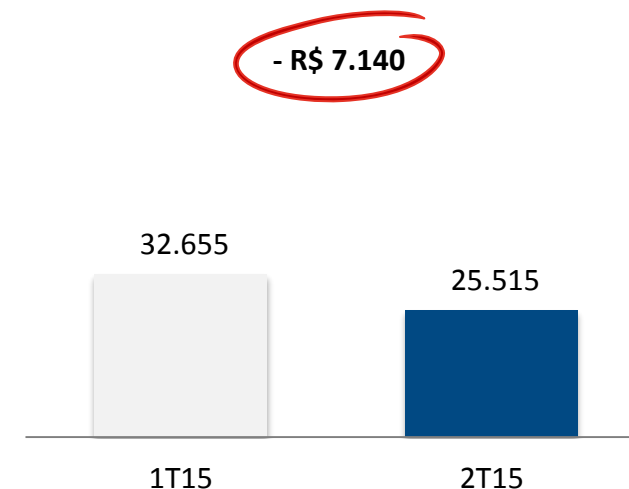
Dívida bruta (R\$ mil)

- R\$ 13.727 mil (- R\$ 58 mil vs. 1T15), estável com (i) amortização de parcelas do BNDES Prosoft; (ii) amortização de parcelas das aquisições; e (iii) contabilização de provável pagamento de *earn-out* da Aquarius Tecnologia



Caixa líquido (R\$ mil)

- R\$ 25.515 mil (-R\$ 7.140 vs. 1T15), suficiente para financiar a continuidade da estratégia de crescimento por aquisições



Considerações finais

Resultado do 2T15 impactado por medidas que fortalecerão o resultado anual

- 🔥 O sucesso da integração operacional da Aquarius Tecnologia possibilitou a rápida expansão da margem bruta da empresa adquirida, com ganho de 14,2 p.p. sobre o 1T15
 - 🔥 Ainda vislumbramos novas oportunidades de ganhos no médio prazo
- 🔥 O crescimento do volume de receita recorrentes dá mais segurança e maior previsibilidade dos resultados futuros da companhia
- 🔥 Optamos por adequar a estrutura operacional ao cenário macroeconômico e reduzimos o quadro de colaboradores
 - 🔥 Os primeiros efeitos já foram observados, tendo o mês de junho apresentado o melhor resultado do ano até o momento
- 🔥 A margem de lucro líquido, de 14,8 % no trimestre, foi a maior dentre as empresas abertas do setor
- 🔥 Começamos o 3T15 em um bom patamar de lucratividade, e as medidas preventivas adotadas no segundo trimestre permitem a convergência dos resultados reportados com a expectativa da administração para o segundo semestre

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

ri.seniorsolution.com.br
ri@seniorsolution.com.br

