

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 3T16

São Paulo, 09 de novembro de 2016.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 3T16.

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, 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 a todos. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. Nós vamos começar a apresentação pelo slide número três.

Nós registramos neste 3T16 receita líquida de R\$ 19,9 milhões, 7% superior à do mesmo período do ano anterior, com destaque para a unidade de serviços, que teve crescimento de 26,5%.

No acumulado de 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 79,5 milhões, um crescimento de 6,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Software, o negócio mais importante da Companhia, representa atualmente 58,3% da receita total, seguido por outsourcing, com 31,2%, e projetos, com 10,5%.

A receita líquida recorrente foi de R\$ 15,7 milhões, 2,9% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando 78,8% do total. No acumulado em 12 meses, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 64 milhões, um crescimento de 11,3%, quando comparado ao mesmo período em 2015.

Vamos passar agora ao slide número quatro, onde observamos que o lucro bruto, impactado principalmente pelo aumento da carga tributária, reduziu em 3,9% em relação ao 2T15 e atingiu o valor de R\$ 6,5 milhões. A margem bruta foi de 32,9%, 3,7 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, impactada, além do aumento da carga tributária, pela consolidação da operação da Pleno no segmento de software para consórcios.

No acumulado de 12 meses, o lucro bruto foi de R\$ 28 milhões, em linha com o registrado no mesmo período do ano anterior, e com margem de 35,3%.

As despesas operacionais no trimestre foram de R\$ 4,3 milhões, um aumento de 3,9% em relação ao mesmo período de 2015, portanto abaixo da inflação, mesmo com o dissídio da categoria, que foi de 8,5%, de despesas extraordinárias e despesas com a consolidação da aquisição da Pleno.

As despesas passaram a representar 21,4% da receita líquida, 0,6 p.p. a menos que no mesmo período do ano anterior. No acumulado em 12 meses, as despesas operacionais foram de R\$ 17,8 milhões, valor igual ao do mesmo período do ano anterior, representando 22,4% da receita líquida.

O EBITDA foi de R\$ 2,3 milhões, 15,7% abaixo do verificado no mesmo período do ano anterior, com margem de 11,5%, 3,1 p.p. da margem observada no 1T15. A redução do EBITDA foi equivalente a 1,9% da receita bruta, e essa redução foi causada principalmente pelo aumento da carga tributária no INSS patronal.

No acumulado em 12 meses, o EBITDA foi de R\$ 10,2 milhões, resultando em margem de 12,9%.

Passarei agora a palavra ao Thiago, que comentará os resultados de cada uma das unidades de negócio. Thiago.

Thiago Rocha:

Bom dia a todos. Começo pelo slide número cinco, falando sobre a unidade de software, e destacando um crescimento desta unidade, que alcançou uma receita de R\$ 11,6 milhões neste 3T, um aumento de 4,9%, aumento este decorrente principalmente da consolidação da Pleno, adquirida em novembro do ano passado.

Além da consolidação da Pleno, observo outros fatores que contribuíram para o crescimento das sublinhas da unidade de software: no caso de licenciamento, suporte e manutenção, o aumento foi de 1,3%, provocado, por um lado, pelos reajustes contratuais, sendo que todos os contratos seguem o reajuste previsto, de acordo com índices de inflação. Mas, por outro lado, esse reajuste foi compensado pela redução do escopo contratual em alguns dos nossos clientes, por razões diferentes, mas, de fato, essa redução contratual teve impacto negativo na receita de software neste 3T.

Olhando a linha de implantação e customização, observou-se um crescimento de 24,6%, devido principalmente à migração para sistemas da Senior Solution ou então entre sistemas da Senior Solution, gerando novos projetos que contribuíram para essa receita variável de software no 3T.

Olhando o número dos últimos 12 meses, a receita de software alcançou R\$ 47,3 milhões, um aumento de 10,9%, portanto, um aumento de dois dígitos, acima da inflação; lembrando que o número é resultado também da consolidação das aquisições feitas em 2015.

O lucro bruto da unidade foi de R\$ 5,4 milhões, uma queda de 1,9%, e, enfatizando o que o Bernardo já comentou, essa queda é resultado principalmente do aumento da carga tributária, sendo que o INSS patronal foi majorado em 2,5 p.p., e obviamente, só a majoração da alíquota já explica essa queda na margem bruta de software.

Mas, além disso, observo que outros dois fatores contribuíram para a variação de margem no período: a própria aquisição da Pleno, que tinha uma margem bruta menor que a média do negócio de software, e obviamente puxa a média para baixo no momento da sua consolidação, e, também, o dissídio coletivo em janeiro de 2016.

Olhando os últimos 12 meses, o lucro bruto de software foi de R\$ 23 milhões, um aumento de 10,6%, com margens de 48,6%, praticamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior.

Passo agora para o slide número seis e comento sobre a unidade de projetos, que apresentou crescimento de dois dígitos na receita, e também a expansão do lucro bruto. Na unidade de projetos, tivemos uma receita total de R\$ 2,1 milhões, sendo que as duas sublinhas desempenharam de forma bastante diferente entre si.

No caso da consultoria, houve uma queda de 21,2% com relação ao 3T15, basicamente porque após o encerramento dos projetos no segmento de meios de pagamento, até este momento não se observou uma demanda capaz de recuperar o patamar de negócios da unidade e da linha de consultoria.

Mas no caso de tecnologia a história é bem diferente. Tivemos uma expansão de mais de 100% no 3T, relacionada à nova oferta de suporte para a área de infraestrutura dos nossos clientes. Essa é uma nova oferta da Senior Solution, que até então se dedicava principalmente a serviços voltados aos aplicativos, e não à infraestrutura, sendo que o crescimento neste 3T reflete um grande contrato conquistado pela Companhia, mas eu gostaria de ressaltar que esse modelo adotado na nova oferta de suporte para infraestrutura é altamente replicável e com grande potencial de gerar novos negócios no futuro.

O lucro bruto foi de R\$ 300 mil, aumento de 9,2%, e margem bruta é de 14,7%, com uma pequena queda de 2,3 p.p., também explicada principalmente pelo aumento da carga tributária, sendo que a margem ainda se encontra em um patamar abaixo do esperado, porque o negócio depende de mais volume de receita para voltar a escalar e, conseqüentemente, voltar a ganhar lucratividade.

Nos últimos 12 meses, o lucro bruto de projetos foi de R\$ 1,2 milhão, uma queda de 62%, lembrando que esse negócio se caracteriza justamente pela alta volatilidade, tanto na receita quanto na margem. Em um momento de recessão econômica, em um cenário mais restritivo, era de se esperar que a receita fosse impactada. Mas, obviamente, em um momento de recuperação, o fenômeno deve acontecer no sentido contrário.

Passando agora para o slide número sete, comento sobre a unidade de outsourcing, que continua tendo crescimento, trimestre após trimestre. Neste trimestre, alcançou uma receita líquida de R\$ 6,2 milhões, um aumento de 5,4%, principalmente devido ao crescimento do número de posições dentro da nossa carteira de clientes atual.

O momento, obviamente, não é tão favorável à expansão, devido às condições econômicas do País. Vem sendo observada uma redução do número de vagas no mercado de tecnologia também há algum tempo, mas o fato é que a Senior Solution vem sendo capaz de expandir seu negócio de outsourcing, mesmo com a maré contrário, e isso é comprovado pelo aumento do número de profissionais nesse 3T, que alcançou 146, um crescimento de 5,8%.

O lucro bruto foi de R\$ 814 mil, houve uma queda de 18,4%, e a margem bruta foi de 13,1%, queda de 3,8 p.p., também bastante afetada pelo aumento da carga tributária.

Eu recorro que a unidade de outsourcing é a que possui a menor margem bruta de todos os negócios da Senior Solution, e, conseqüentemente, é a unidade mais sensível às oscilações de carga tributária, sendo que, dos 3,8 p.p. da queda de margem, praticamente 2,5 p.p. se devem ao aumento da carga tributária.

E olhando os últimos 12 meses, o lucro bruto foi de R\$ 3,8 milhões, uma queda de 5,3%, com uma margem de 14,9%, portanto, ligeiramente abaixo do que é esperado para o negócio de outsourcing.

Passo agora a palavra para o Fabrini, que comentará sobre a variação do lucro líquido. Fabrini.

 **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos.

Passando agora para o slide número oito, apresentamos aqui os fatores que influenciaram a variação do lucro líquido entre o 3T15 e o 3T16.

Em primeiro lugar, como já vimos anteriormente, o resultado operacional apresentou uma redução de 16%, afetado principalmente pelo aumento da carga tributária sobre a receita.

Quanto ao resultado financeiro, tivemos um crescimento de 20%, com aumento de R\$ 210 mil, e este aumento é decorrente da elevação da posição de caixa em 2016 de quase R\$ 10 milhões quando comparada ao caixa do fechamento do 3T15.

Como terceiro fator, houve uma redução de R\$ 300 mil nas despesas de depreciação e amortização, porque em 2015 fizemos a contabilização retroativa de amortização do intangível da Aquarius, quando concluímos a elaboração do laudo do PPA.

E por último, a despesa com imposto de renda foi de R\$ 314 mil, com redução de 46% contra o 3T15. Essa redução se deve principalmente ao pagamento de juros sobre capital próprio, que foi feito em setembro, gerando um benefício fiscal reconhecido naquele mês.

Com isso, nosso lucro líquido atingiu R\$ 2,6 milhões, um crescimento de 16%, com margem líquida de 13% neste trimestre, 1 p.p. acima do 3T15. Nos últimos 12 meses, apresentamos um crescimento de 16,4%, atingindo quase R\$ 10 milhões de lucro líquido e margem líquida de 12,5%.

Agora no slide número nove, encerramos o trimestre com R\$ 59,6 milhões em caixa, um crescimento de R\$ 6,7 milhões em relação ao fechamento do trimestre anterior. E este crescimento é decorrente principalmente da captação junto ao BNDES referente à última liberação do quinto Prosoft da

Companhia, no valor de R\$ 3,9 milhões, mesmo com o pagamento de juros sobre capital próprio que acabei de comentar.

O endividamento bruto encerrou em quase R\$ 20 milhões, um aumento de R\$ 3 milhões pelo mesmo motivo citado.

Com isso, nosso caixa líquido saltou de R\$ 36 milhões no fim do 2T, para quase R\$ 40 milhões no fechamento de setembro.

Essa posição financeira, esse resultado que acabamos de apresentar nos deixa bastante confortáveis para seguir com a principal estratégia de crescimento da Companhia, visando novas aquisições.

Passo agora para o Thiago. Obrigado.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Fabrini. Agora passo para o slide número dez, onde comento os eventos recentes deste 3T, destacando a adição de um novo cliente importante para nossa unidade de software. É o BRB, que recentemente promoveu um pregão eletrônico que reduziu no aluguel do sistema de gestão de recursos DriveAMnet da Senior Solution.

Este cliente, como eu havia comentado, por ser um banco público, conduziu um processo de contratação bastante rigoroso para seleção de seu novo fornecedor, sendo que, além da Senior Solution, os principais players desse mercado de software para gestão de recursos participaram do certame, e a Senior Solution se sagrou vencedora.

Mais importante que isso, eu diria, é o fato de que esse certame comprova a superioridade da nossa solução DriveAMnet nas áreas de controladoria e custódia de fundos, sendo que essa superioridade é comprovada pelo fato de que nossos dois principais competidores foram desclassificados do certame porque suas soluções não foram capazes de atender a todos os requisitos técnicos e funcionais exigidos pelo cliente.

Portanto, hoje, realmente acreditamos que nossa solução é a mais moderna para este mercado, e também é a única solução efetivamente pronta. As outras são simplesmente promessas.

O negócio está em fase final de contratação. O valor estimado é de R\$ 5,4 milhões para o período contratado, o que significa que, na linha de implantação e customização, o valor é de aproximadamente R\$ 1,9 milhão, previsto para acontecer ao longo dos primeiros 24 meses do contrato; e na linha de licenciamento, suporte e manutenção, R\$ 3,5 milhões ao longo de 48 meses em que o sistema for utilizado pelo banco.

Eu gostaria de enfatizar a importância desse novo cliente para a Senior Solution, destacando três razões que realmente nos fazem acreditar que esse negócio foi muito importante no 3T e no ano.

Primeiro, porque essa é a maior venda do nosso sistema de gestão de recursos nos últimos três anos, portanto desde a aquisição da Drive.

Segundo, porque isso é apenas um exemplo de todas as outras oportunidades que estão em fase de negociação, sendo que não foi a única venda de DriveAMnet no trimestre, aconteceram outros casos,

e isso mais uma vez confirma que nossa solução está em boas condições para disputar a liderança desse mercado.

E terceiro, porque a adição do BRB representa aquilo que vínhamos há muito tempo comntando com nossos investidores. Ou seja, existem boas oportunidades, existem grandes oportunidades. Obviamente, elas dependem de um ciclo de vendas bastante longo, mas elas têm condições de se tornarem vendas reais e efetivamente impactar o resultado da Companhia. Portanto, neste momento estamos bastante animados com o BRB, já nos preparando para iniciar a implantação.

Além disso, os outros fatos que aconteceram neste 3T foram: a continuidade do programa do recompra com a abertura do quarto programa, sendo que o Conselho de Administração autorizou a Companhia a adquirir até 295,5 mil ações, o que representa 10% do free float. Neste momento, o programa de recompra não vem sendo executado devido ao período de divulgação, mas a Administração está atenta para aproveitar eventuais oportunidades de mercado relacionadas a uma eventual deterioração do preço da ação.

Em segundo lugar, o pagamento de JCP. Como o Fabrini comentou, foi um pagamento de R\$ 1,3 milhão, como dividendo intercalado, sendo que, além do pagamento, a Companhia tem gerado caixa suficiente para continuar expandindo sua posição de caixa líquido.

Por último, o lançamento do nosso novo site de Relações com Investidores com algumas melhorias, como um layout responsivo, um acesso mais intuitivo e um visual renovado, para que nossos investidores cheguem com mais facilidade à informação procurada.

Agora eu gostaria de voltar a palavra para o Bernardo, para que ele faça as suas considerações finais. Bernardo.

Bernardo Gomes:

Obrigado, Thiago. Vou passar agora para o slide 11, para considerações finais, onde eu gostaria de salientar que, mesmo com o aumento da alíquota do INSS patronal sobre a receita bruta, conseguimos observar um aumento da receita líquida alinhado à inflação, e também que as despesas gerais e administrativas tiveram uma variação abaixo da inflação e, com isso, conseguimos compensar parte da redução de lucratividade resultante do aumento da carga tributária.

Os resultados deste trimestre refletem o cenário econômico restritivo que enfrentamos ao longo deste ano, que causou a revisão da estratégia de investimentos de muitos de nossos clientes.

Entretanto, a expectativa de melhora da economia, embora ainda seja tímida, já sinaliza um ligeiro aquecimento do mercado e um incremento nas perspectivas de vendas, o que nos deixa otimistas em relação aos resultados futuros da Companhia.

Por enquanto, era isso que tínhamos a falar. Ficamos à disposição para a sessão de perguntas.

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 em nossa apresentação de resultados. Nossa equipe fica à disposição para qualquer esclarecimento adicional que vocês julgarem necessários. Muito obrigado, e bom dia.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T16 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.”