

SENIOR SOLUTION S.A.
Companhia Aberta
CNPJ/MF nº 04.065.791/0001-99
NIRE 35.300.190.785

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 2T18

São Paulo, 9 de agosto de 2018.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 2T18.

Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor Presidente; Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores; José Leoni, Gerente de Relações com Investidores; e Olavo Aires, 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, e 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 a todos. Obrigado pela presença em nossa teleconferência. Eu começo a apresentação pelo slide número três, onde observamos que registramos receita líquida de R\$34,1 milhões no 2T18, 3,9% superior ao mesmo período do ano anterior, um crescimento alinhado à inflação dos últimos 12 meses, resultado bastante favorável quando se considera que tivemos churn incomum nos trimestres passados.

Destacamos o crescimento de 14,7% em Serviços, apesar da leve redução de 1,3% em Software. Software, nosso principal negócio, representou 64% da receita do trimestre, e Serviços, que consolida outsourcing e projetos, representou 36%.

A receita recorrente foi recorde, de R\$28,1 milhões, 15% superior ao registrado no mesmo período de 2017, representando 82,3% do total, principalmente pelo crescimento de quase 50% do outsourcing.

Passando agora para o slide quatro, observamos à esquerda o lucro bruto de R\$12,7 milhões, crescimento de 16,8%, e margem bruta de 37,3%, 4,1 p.p. acima do mesmo período no ano anterior, decorrente principalmente da melhora do resultado das duas unidades após a integração da attps; esse resultado mesmo com a intensificação dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, no montante incremental de R\$0,5 milhão em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

No centro, as despesas gerais e administrativas foram de R\$7,7 milhões, com aumento de 9,1% em relação ao mesmo período de 2017, explicado principalmente pelo incremento na provisão de bônus, que foi R\$0,7 milhão superior ao 2T17, já que a Companhia neste ano está alinhada às suas metas corporativas.

O EBITDA foi de R\$5 milhões, maior valor já reportado pela Companhia em um 2T, 31,1% acima do verificado no mesmo período do ano anterior, com margem de 14,6%, 3 p.p. acima do observado no mesmo trimestre de 2017.

Vou passar a palavra agora ao Thiago, Diretor de RI, que comentará os demais resultados.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo.

Bom dia a todos. Iniciando pelo slide cinco, conforme falado pelo Bernardo e demonstrado no gráfico à esquerda, nós intensificamos os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação em 2018, com o incremento de R\$0,5 milhão neste trimestre em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Tomamos essa decisão para acelerar o crescimento orgânico, gerando incentivos para que os potenciais novos clientes da Senior Solution enfrentem o elevado switching cost de um software financeiro. Estamos comprometidos com este caminho. Portanto, o incremento, que vem crescendo trimestre a trimestre, poderá ser ampliado ainda mais ao longo do ano.

No gráfico ao centro, observamos um crescimento na provisão de bônus, com o incremento de R\$0,7 milhão neste trimestre, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Em 2017, nos dois primeiros trimestres nós contabilizamos uma provisão praticamente nula, porque, até aquele momento, nossos resultados estavam abaixo das metas corporativas, em razão dos elevados gastos extraordinários com a integração da attps. E nos dois últimos trimestres, contabilizamos uma provisão acelerada, porque os resultados passaram a superar as metas corporativas em julho.

Em 2018, já iniciamos o ano nos trilhos. Por isso, nos dois primeiros trimestres contabilizamos uma provisão considerada normal, e nos dois últimos trimestres, provavelmente não será necessário contabilizar uma provisão acelerada novamente.

No gráfico à esquerda, vemos que o EBITDA ajustado atingiu R\$5 milhões, redução de 13,9%, com margem EBITDA ajustada de 14,6%, queda de 3 p.p. É importante destacar que essa variação negativa só ocorreu por conta dos fatores já explicados: os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, e a provisão de bônus, itens que prejudicaram e a comparabilidade e, somados, representam

incremento de R\$1,2 milhão. Desconsiderando esses itens, houve uma evolução positiva de R\$0,4 milhão, ou 6,6% nos resultados operacionais.

Passando para o slide seis, no gráfico à esquerda, a unidade de Software apresentou receita líquida de R\$21,9 milhões, leve redução de 1,3%. Houve crescimento de 2,8% nas receitas de subscrição, ainda sofrendo com o churn incomum nas áreas de gestão de recursos e consórcios, com a venda de negócios no Brasil pelo Fitch e HSBC, respectivamente.

E ocorreu redução de 16,2% nas receitas de implantação, com a conclusão de importantes projetos em clientes que já passaram a contribuir com mensalidades. A linha de subscrição representou 82%, e a de implantação, 18% do total.

No gráfico à direita, o lucro bruto foi de R\$10 milhões, crescimento de 7,7%, e a margem bruta de 45,7%, avanço de 3,8 p.p. Este desempenho foi possível graças à inexistência de custos com a integração da attps neste trimestre, custos esses que pressionaram os resultados no mesmo período do ano anterior.

Vale ressaltar que a expansão do lucro bruto de software ocorreu apesar da intensificação dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, que, no caso da Senior Solution, são contabilizados integralmente como custos, e afetam diretamente o resultado desta unidade.

Seguindo para o slide sete, no gráfico à esquerda, a unidade de serviços teve receita líquida de R\$12,2 milhões, crescimento de 14,7%. Excluindo a reclassificação de receitas entre as duas linhas que compõem esta unidade, no valor de R\$2,5 milhões, houve recorde em outsourcing, relacionado à forte expansão da carteira, por conta da maior conversão das oportunidades comerciais e do menor turnover dos colaboradores. E também ocorreu aumento em projetos com a maior demanda.

No gráfico à direita, o lucro bruto foi de R\$2,7 milhões, crescimento de 69,9%, e a margem bruta de 22,2%, avanço de 7,2 p.p., refletindo o crescimento da receita e também o ganho de lucratividade, que apresentou importante evolução após a revisão da carteira de outsourcing realizada no 1T17.

Pulando para o slide oito, no gráfico à esquerda, o lucro líquido foi de R\$2 milhões, forte crescimento de 42,9%, e a margem líquida de 5,9%, avanço de 1,6 p.p. Este crescimento decorre basicamente da maior LAIR, apesar do também maior IR e CS.

Já o lucro caixa ajustado foi de R\$4,1 milhões, redução de 17,2%, com margem de 11,9%, queda de 3 p.p., principalmente pela diminuição do lucro líquido ajustado, apesar do aumento do IR e CS diferido.

Agora no slide nove, no gráfico à esquerda, o caixa bruto encerrou o trimestre em R\$24,7 milhões, aumento de R\$1,8 milhão relacionado à venda de ações em tesouraria de R\$7,8 milhões, apesar de um consumo de caixa de R\$4 milhões com pagamento de bônus, e R\$2,1 milhões com pagamento de juros sobre capital próprio, além da amortização de dívida.

Isso fica mais visível no gráfico ao centro, onde a dívida bruta caiu para R\$37 milhões, redução de R\$2,2 milhões com o pagamento de aquisições e de financiamentos. Por consequência, a dívida líquida fechou em R\$12,3 milhões, redução de R\$4 milhões, representando apenas 0,6x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, um nível confortável que alavancagem, que pode ser expandido para financiar novas aquisições.

Finalizando, no slide dez, informo que em alguns meses estaremos de casa nova, com a mudança da sede em São Paulo para o moderno edifício WBC, Work Bela Cintra, a apenas 350 metros da sede atual.

Essa mudança resultará em três importantes benefícios: ampliação da capacidade em São Paulo, abrigando o crescimento orgânico esperado para os próximos anos e a centralização de algumas atividades administrativas que hoje são executadas nas filias; melhoria na infraestrutura geral, aumentando a eficiência no uso dos recursos de energia e telecom, e reduzindo os riscos de indisponibilidade; e modernização do ambiente de trabalho, facilitando a atração e a retenção de talentos e a integração de equipes.

Por último, os efeitos dessa mudança sobre as demonstrações financeiras serão marginais, visto que o CAPEX pouco relevante será compensado com carência e as despesas prediais permanecerão estáveis em virtude das condições favoráveis no mercado imobiliário para efetuar a mudança neste momento.

Agora eu devolvo a palavra para o Bernardo concluir, no último slide.

 **Bernardo Gomes:**

Obrigado, Thiago. Como mensagem final, no slide onze, eu gostaria de destacar que os resultados do 2T são bastante favoráveis, apresentando crescimento, apesar do churn incomum que tivemos com os dois bancos que venderam suas operações no Brasil.

Nós também intensificamos os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, e ajustamos nosso modelo comercial. São iniciativas que podem pressionar a lucratividade no curto prazo, mas que ampliarão o valor presente das vendas e o perfil de recorrência do nosso negócio.

Essas decisões ainda não produziram efeitos nos resultados, mas já indicam melhora significativa no desempenho comercial nos últimos meses, com indicadores de venda bastante favoráveis.

Além disso, continuamos buscando o crescimento inorgânico com mais intensidade, já que a posição de caixa é bastante confortável para seguirmos com as aquisições, com dívida líquida em apenas 0,6x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses.

Para finalizar, agradeço mais uma vez a participação de todos, e ficamos à disposição para maiores esclarecimentos. Muito obrigado.

 **Operadora:**

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

 **Bernardo Gomes:**

Mais uma vez, agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência. Ficamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Muito obrigado.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T18 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”.