

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 4T17 E DE 2017

São Paulo, 01 de março de 2018.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 4T17 e ao ano de 2017.

Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor Presidente; Fabrini Fontes, Diretor Financeiro; Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores; e José Leoni, Gerente 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 e na plataforma MZiQ, www.mziq.com, 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. Obrigado a todos pela presença em nossa teleconferência. Vamos começar a apresentação pelo slide três, em que destacaremos as receitas.

Nós registramos no 4T17 um recorde de receita líquida, atingindo R\$36,6 milhões, 51,1% superior ao mesmo período do ano anterior, e um crescimento orgânico de 5,7%, portanto, superior à inflação. A sazonalidade favorável no 4T não havia sido verificada em 2016, mas voltou em 2017, contribuindo para esse recorde.

No ano, a receita líquida foi recorde, de R\$134,9 milhões, 59,5% superior a 2016, um crescimento orgânico de 2,1%, em linha com a inflação.

As variações são explicadas principalmente pela consolidação da attps a partir de dezembro de 2016, e pela recuperação da unidade de projetos. Software, o negócio mais importante da Companhia, representou 66% da receita total do 4T, outsourcing 22%, e projetos 12%.

Passando para o gráfico à direita, a receita recorrente foi recorde, de R\$25,8 milhões no trimestre, 30,1% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando 70,6% do total. No acumulado do ano, a receita líquida recorrente atingiu um recorde de R\$99 milhões, crescimento de 45% comparado com 2016, representando 73,4% do total.

Houve uma ligeira redução do percentual da recorrência, provocada principalmente pelo crescimento mais acelerado das receitas variáveis, que dobraram na comparação entre esses dois períodos de 2016 e 2017.

Passando agora para o slide quatro, nós observamos um lucro bruto recorde de R\$15,4 milhões no trimestre, crescimento de 97,3%, com margem bruta de 42,2%, 9,9 p.p. acima do mesmo período no ano anterior, com aumento da lucratividade em todos os negócios.

No acumulado do ano, o lucro bruto foi recorde, de R\$50,7 milhões, crescimento de 75,4% em relação a 2016 e com margem de 37,6%, um aumento de 3,4 p.p. sobre 2016.

As despesas gerais e administrativas no trimestre foram de R\$9,7 milhões, um aumento de 87,3% em relação ao mesmo período de 2016, impactadas pela provisão para bônus e pela consolidação da attps.

Com isso, as despesas representaram 26,6% da receita líquida, percentual que cairia para 19,5% sem essa provisão, que foi de R\$2,6 milhões e sobrecarregou as despesas do 4T17. Dado o atingimento das metas que foram estabelecidas pelo Conselho de Administração, essa provisão passou a ser feita a partir de julho de 2017.

No acumulado do ano, as despesas foram de R\$32,5 milhões, 71,6% acima do ano anterior, atingindo 24,1% da receita líquida, aumento também relacionado à provisão para bônus e da consolidação da attps, e despesas extraordinárias de R\$1,2 milhão com rescisões.

O EBITDA ajustado no trimestre foi de R\$5,7 milhões, 117,3% acima do verificado no mesmo período do ano anterior, com margem de 15,6%, 4,7 p.p. acima do observado no mesmo período em 2016. Esse significativo crescimento é resultado da melhor rentabilidade orgânica e da consolidação da attps.

No ano, o EBITDA ajustado foi recorde, de R\$21,1 milhões, 110,7% superior a 2016, resultando em margem de 15,6%, aumento de 3,8 p.p., com relevantes ganhos viabilizados pela bem-sucedida integração da attps.

Passarei agora a palavra ao Thiago Rocha, que comentará os resultados de cada unidade de negócio.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo. Começando pelo slide cinco, a unidade de software apresentou receita líquida de R\$12,3 milhões no trimestre, crescimento de 1,8%, e R\$47,9 milhões no ano, estável na comparação com 2016.

O desempenho nos dois períodos reflete o recorde na linha de implantação, com as novas vendas já anunciadas em trimestres anteriores, especialmente para os bancos Santander, na área de investimentos, e Votorantim, na área de gestão de recursos, fato que compensou a queda na linha de licenciamento com a perda de alguns contratos importantes, como o do HSBC na área de

investimentos, banco que teve as operações vendidas no Brasil. A linha de licenciamento representou 74% e a de implantação 24% do total no trimestre.

O lucro bruto foi recorde, R\$3,4 milhões no trimestre, crescimento de 6%, e recorde de R\$24 milhões no ano, aumento de 3,1%, apesar dos custos extraordinários, sem os quais esse resultado seria ainda melhor.

A margem bruta foi de 52,2% no trimestre, avanço de 2 p.p., e de 50,1% no ano, alta de 1,4 p.p. Esse ganho de lucratividade é consequência da redução de custos com a utilização dos times de desenvolvimento e atendimento após o 2T17.

Passando para o slide 6, a unidade de projetos teve receita líquida de R\$3,2 milhões no trimestre, crescimento de 39,4%, registrando o maior volume dos últimos 12 trimestres, e de R\$10,6 milhões no ano, aumento de 34,2%, constituindo um novo recorde da unidade.

Em consultoria, o bom desempenho reflete a concentração do esforço em grandes projetos, visando melhorar os tickets e a visualidade da demanda, e em tecnologia, reflete um importante cliente que vem substituindo a contratação de outsourcing por projetos, fato que reforça a importância da abordagem one-stop-shop, além de antigos clientes que retomaram seus investimentos nesse período. A linha de consultoria representou 47% e a de tecnologia 53% do total no trimestre.

O lucro bruto foi de R\$0,8 milhão no trimestre, crescimento de 83%, e de R\$2,5 milhões no ano, aumento de 50,8%, refletindo tanto o crescimento da receita, como a expansão de lucratividade.

A margem bruta foi de 24,4% no trimestre, avanço de 5,8 p.p., e de 23,7% no ano, alta de 2,6 p.p., lembrando que esse ganho reflete a diluição de custos fixos, dado o maior volume de receitas.

Agora no slide 7, a unidade de outsourcing apresentou receita líquida de R\$6,3 milhões no trimestre, estável na comparação com o 4T16, e de R\$24,1 milhões no ano, redução de 4,4%. Isso decorre da estratégia de revisão da carteira no 1T17, que resultou no cancelamento de contratos não estratégicos e menos lucrativos, geralmente fora da vertical financeira, acarretando também no menor número de profissionais.

Respondendo a essa revisão da carteira, o lucro bruto foi recorde de R\$1,2 milhão no trimestre, crescimento de 58,4%, e de R\$3,6 milhões no ano, aumento de 6,4%. E a margem bruta foi de 19,1% no trimestre, avanço de 7 p.p., retornando ao patamar que esperamos para essa unidade, e de 14,9% no ano, uma alta de 1,5 p.p.

Esse importante ganho reflete a acertada estratégia de revisão da carteira, decisão que inicialmente gerou perda de receita e aumento do custo rescisório, prejudicando os resultados no 1T17, mas que hoje mostra os seus benefícios.

Passando para o slide oito, a attps apresentou receita líquida recorde de R\$14,9 milhões no trimestre, refletindo o aumento em todos os negócios, e também a sazonalidade que sempre favoreceu a demanda no 4T, tanto na attps quanto na própria Senior, dado que os nossos clientes consomem o orçamento anual com mais intensidade nesse período anterior à virada do ano. O negócio de software representou 81%, o de projetos 7%, e o de outsourcing 12% do total no trimestre.

O lucro bruto foi recorde, de R\$7,1 milhões, e a margem bruta foi de 47,5% no trimestre, superando a margem bruta orgânica de 38,6% pela menor participação do negócio de outsourcing na attps, e se estabilizando após a bem-sucedida integração concluída no meio do ano.

Com isso, fechamos 2017 satisfeitos com o resultado alcançado em nossa nona aquisição, e confiantes em nossa capacidade de continuar realizando e integrando compras transformacionais.

Agora, passo a palavra para o nosso Diretor Financeiro, Fabrini, continuar a explicação.

 **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Para fechar a apresentação dos resultados, vamos falar agora sobre o lucro líquido e o endividamento da Companhia.

Passando para o slide número 9, nosso lucro líquido do 4T atingiu R\$2,9 milhões, contra R\$1,2 milhão do mesmo período de 2016. Esse foi o melhor resultado da Companhia nos últimos 14 trimestres.

Além da variação positiva do EBITDA entre esses dois períodos, de mais de R\$3 milhões, a despesa com imposto de renda também foi inferior devido a aprovação do MCTI do benefício fiscal proveniente dos bens de P&D de 2015, no âmbito da Lei do Bem.

O resultado financeiro impactou negativamente o lucro, foi inferior em R\$1,3 milhão devido ao menor saldo de caixa do 4T17, enquanto as despesas de amortização se elevaram por conta do ágio que foi gerado na aquisição da attps.

No ano, nosso lucro líquido foi de R\$7,5 milhões, uma redução de 9,9%. Quero ressaltar que, no 1T17, como o Bernardo e o Thiago já apontaram, tivemos um total de R\$2,8 milhões de gastos extraordinários do processo de integração com a attps, afetando o lucro deste ano.

No próximo slide, número dez, o lucro caixa foi recorde, um crescimento de 69% em 2017 e de 126% no 4T17. Foram mais de R\$17 milhões no ano, e R\$4 milhões só no 4T17.

Portanto, ao excluir receitas e despesas contábeis que não afetam o caixa, como imposto de renda diferido e amortização do ágio das aquisições, temos uma melhor visão do potencial de geração de caixa que a Companhia tem. Na minha visão, esses números refletem bem a evolução conquistada nos últimos anos, e uma geração de caixa bastante robusta.

Agora, no slide número 11, temos a estrutura de capital no encerramento de exercício. No gráfico à esquerda, nosso caixa saltou de R\$20 milhões para R\$30 milhões entre setembro e dezembro.

Além do fluxo de caixa operacional positivo no 4T, nós recebemos a primeira tranche, no valor de R\$7 milhões, do financiamento junto ao BNDES, de um total de R\$23 milhões que foram aprovados.

Em relação ao endividamento, no gráfico central, a nossa dívida bruta subiu apenas R\$1,6 milhão, para R\$39,9 milhões. Se decomposmos essa dívida, 45% dela provém de aquisições e 55% de financiamentos junto ao BNDES. O custo dela hoje é inferior à Selic, e de longo prazo.

Como consequência dessas variações de caixa e de dívida, tivemos, no gráfico à direita, uma evolução bastante relevante neste trimestre em nossa dívida líquida, que despencou 44% em apenas três meses. Ela passou de R\$17,7 milhões para R\$9,9 milhões. Isso representa apenas 0,5x o EBITDA de 2017.

Em resumo, nossa Empresa possui um baixo nível de alavancagem, e funding disponível com custo e prazo adequados para os futuros investimentos que faremos. Essa é uma posição, para nós, bastante confortável, e com isso conseguimos inaugurar um novo ciclo de crescimento.

Para concluir, agora no slide de número 12, quero falar sobre três eventos recentes. O primeiro foi a nossa presença na Latin America Investment Conference de 2018, realizada pelo Credit Suisse, agora em janeiro, e no 19º CEO Conference do BTG. Nas duas conferências, recebemos diversos investidores, seguindo o nosso compromisso de ampliar a visibilidade da Senior Solution.

O segundo evento recente foi à aprovação pelo Conselho de Administração do pagamento de JCP referente ao exercício de 2017 no valor de R\$2,1 milhões, isso representa um valor por ação de quase R\$0,19, com pagamento previsto para o dia 21 de maio. É importante ressaltar que terão direitos aos proventos os acionistas na base acionária no dia 05 março.

E por último, quero lembrar que tivemos aprovação do BNDES para o nosso sexto financiamento Prosoft, no valor total de R\$23,4 milhões. Desse total, a primeira tranche, de R\$7 milhões, já foi liberada em dezembro, como comentei anteriormente. Essa operação possui prazo de carência de 30 meses, com mais 48 amortizações mensais. O custo dela está indexado à TJLP mais um spread de 2% ao ano. Todo esse recurso será destinado para os investimentos em pesquisa e desenvolvimento que a Companhia fará a partir deste ano.

Passo agora para o Thiago Rocha.

 **Thiago Rocha:**

Fabrini, obrigado. No slide número 13, eu gostaria de fazer um rápido registro de que agora, no mês de março, a Companhia comemora o quinto aniversário desde seu IPO, e comemora esse aniversário considerando que 2017 foi um ano excepcional para a Senior, um ano em que tivemos um crescimento muito importante, um ganho de lucratividade também muito importante.

E comparando agora os números de 2017 com aqueles de 2013, que foi o ano da oferta de ações, observamos um aumento de 2,6x em nossa receita líquida, 4,1x o EBITDA ajustado, crescimento expressivo também em nossa base de clientes, em nossa base de colaboradores e, principalmente, em nossa base de acionistas, que já supera 4.000 investidores.

Tudo isso, acompanhado também de uma valorização das ações, que gerou ganhos de capital para os nossos investidores que estão conosco desde o IPO, e também para muitos outros que se juntaram a nós depois da oferta, preço esse que, apesar de ter tido uma importante valorização, não se valorizou tanto quanto o EBITDA e o lucro da Empresa cresceram nesse período.

Portanto, fechamos agora esse ciclo de cinco anos do IPO, mas com perspectivas de continuar trilhando esse mesmo caminho de crescimento orgânico e, principalmente, crescimento por aquisições que darão à Senior a chance de conseguir muitos outros saltos como esses que conseguimos nos últimos cinco anos.

Agora eu passo a palavra de volta ao Bernardo para as considerações finais.

 **Bernardo Gomes:**

Obrigado, Thiago. Como conclusão, eu gostaria de ressaltar que o ano de 2017 foi excepcional, ele comprovou a nossa tese de ampliação da receita e expansão da lucratividade decorrente das aquisições.

Neste ano de 2018, pretendemos ampliar os investimentos em P&D, marketing e vendas, visando reduzir o churn e adicionar novas receitas. Pretendemos também continuar buscando novas aquisições, utilizando o funding correto, no momento mais apropriado. Enfim, estamos trabalhando para que 2018 seja também um ano excepcional como foi 2017.

Eu agradeço mais uma vez a participação de todos, e agora ficamos à disposição para esclarecimento de dúvidas. Muito obrigado.

 **Operadora:**

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

 **Bernardo Gomes:**

Só quero agradecer mais uma vez a presença de todos em nossa teleconferência, e dizer que nossa equipe continua à disposição para qualquer esclarecimento posterior a essa apresentação. Muito obrigado.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T17 e ano de 2017 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.”