



Resultados do 4T15 e de 2015

Teleconferência

16/03/2016

- ❖ 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.

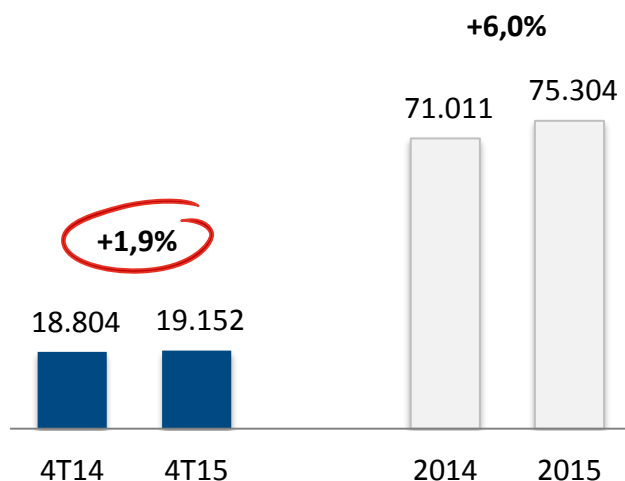
Destaques

11º ano consecutivo de crescimento, com recordes de receita líquida e receita recorrente

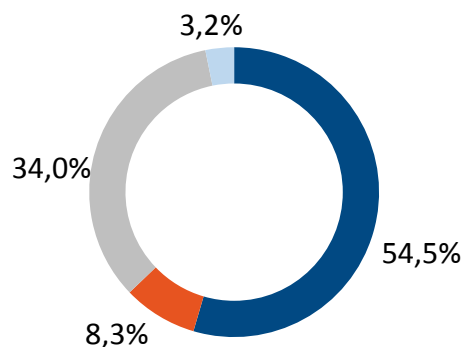


Receita líquida – Total (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 19.152 mil no tri (+1,9% vs. 4T14)
- Destaque para Outsourcing (+26,0% vs. 4T14) e Software (+17,3% vs. 4T14)
- Retração de Serviços (-50,5% vs. 4T14) e Consultoria (-59,9% vs. 4T14)
- 11º ano consecutivo de crescimento, com recorde de R\$ 75.304 mil (+6,0% vs. 2014)



- Ampliação da carteira de clientes para 194 (vs. 137 no 4T14) e diluição do ticket médio para R\$ 99 mil (-28,1% vs. 4T14) com adição do segmento de Software para Consórcios
- Software representou 54,5% do total no tri, seguido por Outsourcing com 34,0%, Serviços com 8,3% e Consultoria com 3,2%

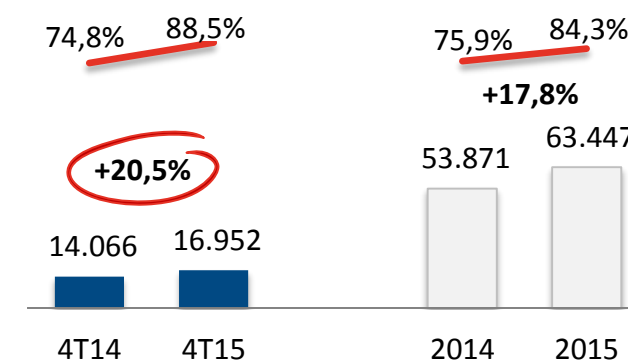


■ Software ■ Serviços ■ Outsourcing ■ Consultoria



Receita recorrente (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 16.952 mil no tri (+20,5% vs. 4T14) representando 88,5% do total (vs. 74,8% no 4T14), maior percentual da história da Companhia
- Recordes de R\$ 63.447 mil no ano (+17,8% vs. 2014), representando 84,3% do total (vs. 75,9% em 2014)



■ Recorrente — % de recorrência

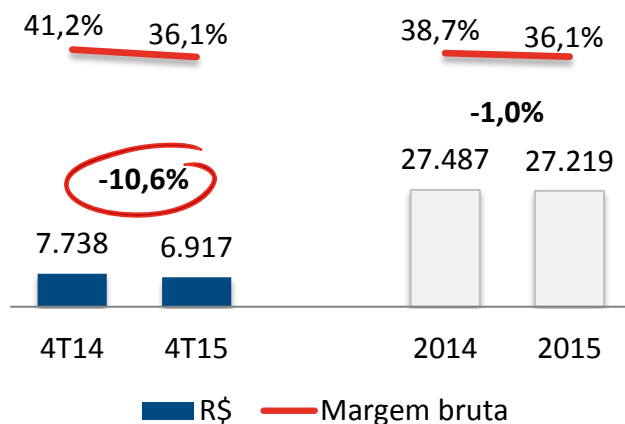
Destaques

Maior EBITDA e margem EBITDA do ano, mesmo com elevação da contribuição previdenciária



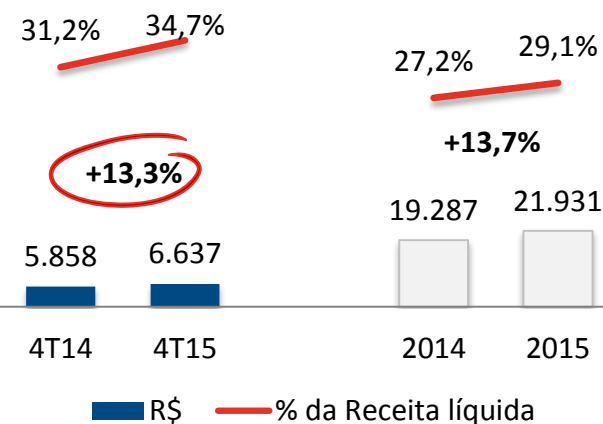
Lucro bruto (R\$ mil)

- R\$ 6.917 mil no tri (-10,6% vs. 4T14) com margem bruta de 36,1% (-5,0 p.p. vs. 4T14), queda atribuída, principalmente, aos negócios de Consultoria e Serviços
- R\$ 27.219 mil no ano (-1,0% vs. 2014) com margem bruta de 36,1% (-2,6 p.p. vs. 2014), redução decorrente também da consolidação de Software para Consórcios



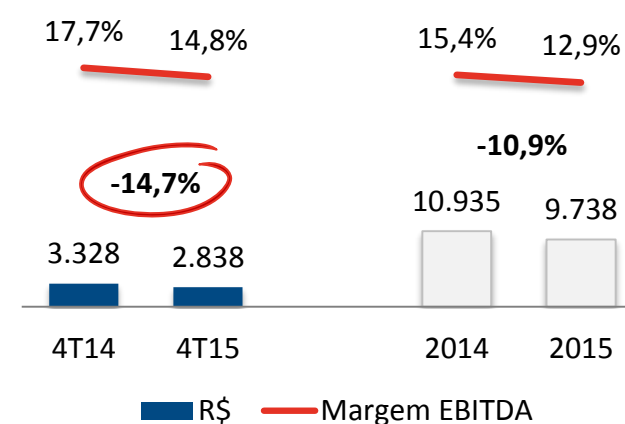
Despesas operacionais (R\$ mil)

- R\$ 6.637 mil no tri (+13,3% vs. 4T14)
- G&A de R\$ 4.080 mil (-7,5% vs. 4T14), 21,3% da RL, 3º tri consecutivo de redução como proporção da receita
- D&A de R\$ 2.557 mil (+76,6% vs. 4T14), 13,4% da RL, impactada por provisões de *impairment* nos últimos tris do ano
- R\$ 21.931 mil no ano (+13,7% vs. 2014), 29,1% da RL, com G&A de R\$ 17.480 mil (+5,6% vs. 2014), crescimento abaixo da inflação



EBITDA (R\$ mil) e margem EBITDA (%)

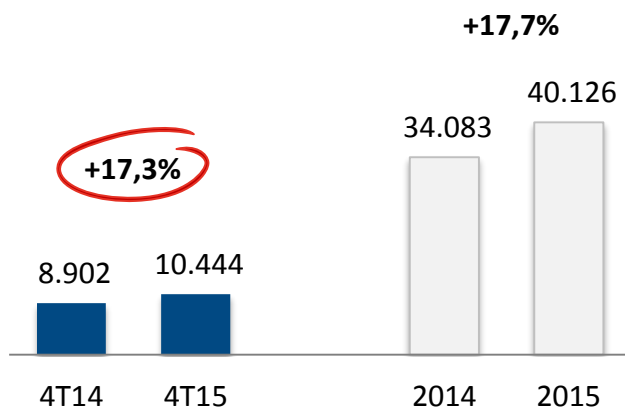
- R\$ 2.838 mil no tri (-14,7% vs. 4T14) e margem EBITDA de 14,8% (-2,9 p.p. vs. 4T14), melhor resultado do ano mesmo com elevação da contribuição previdenciária
- R\$ 9.738 mil no ano (-10,9% vs. 2014) e margem EBITDA de 12,9% (-2,5 p.p. vs. 2014), devido a ligeira redução no lucro bruto e aumento nas despesas G&A



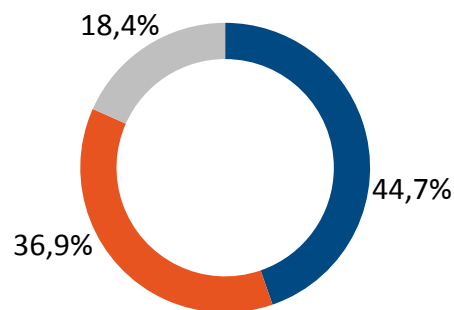


Receita líquida – Software (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 10.444 mil no tri (+17,3% vs. 4T14), com aumento do número de clientes para 159 (vs. 86 no 4T14) e diluição do ticket médio para R\$ 66 mil (-36,5% vs. 4T14), principalmente pela adição do segmento de Consórcios
- Recorde de R\$ 40.126 mil no ano (+17,7% vs. 2014), com aumento do número de clientes para 179 (vs. 107 em 2014) e diluição do ticket médio para R\$ 224 mil (-29,6% vs. 2014)



- Tesourarias (44,7% do tri): R\$ 4.669 mil no tri (+1,3% vs. 4T14) e R\$ 18.454 mil no ano (+2,4% vs. 2014), devido ao reajuste dos contratos pela inflação
- Gestão de recursos (36,9% do tri): R\$ 3.858 mil no tri (-10,1% vs. 4T14) e R\$ 15.874 mil no ano (-1,2% vs. 2014), pelo menor volume de projetos em um dos principais clientes
- Consórcios (18,4% do tri): R\$ 1.917 mil no tri (+21,5% vs. 3T15) e R\$ 5.798 mil no ano, sendo R\$ 5.645 mil da Aquarius Tecnologia (fev-dez/15) e R\$ 153 mil da Pleno (nov-dez/15)

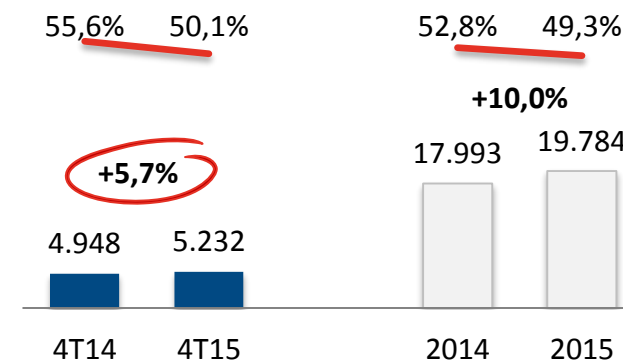


■ Tesourarias ■ Gestão de Recursos ■ Consórcios



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

- R\$ 5.232 mil no tri (+5,7% vs. 4T14) e margem bruta de 50,1% (-5,5 p.p. vs. 4T14)
- Destaque para a margem de Consórcios de 38,4% no tri (vs. 16,1% no 1T15), aproximando-se dos demais segmentos em termos de lucratividade
- Recorde de R\$ 19.784 mil no ano (+10,0% vs. 2014) e margem bruta de 49,3% (-3,5 p.p. vs. 2014)

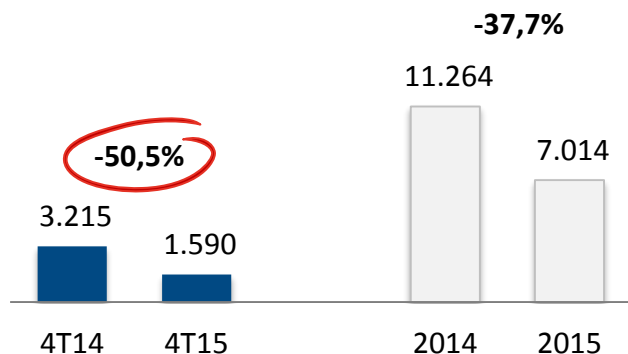


■ R\$ — Margem bruta

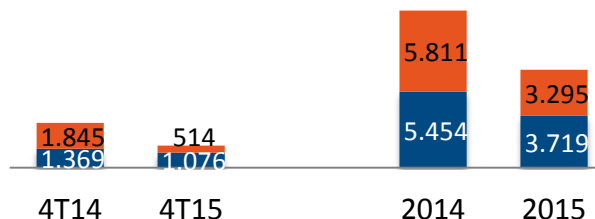


Receita líquida – Serviços (R\$ mil)

- R\$ 1.590 mil no tri (-50,5% vs. 4T14), retração provocada pela redução do número de clientes para 15 (vs. 23 no 4T14), combinada com menor ticket médio de R\$ 106 mil (-24,2% vs. 4T14)
- R\$ 7.014 mil no ano (-37,7% vs. 2014), com 22 clientes (vs. 30 em 2014) e ticket médio de R\$ 319 mil (-15,1% vs. 2014)



- Associados a software (67,7% do tri): R\$ 1.076 mil no tri (-21,4% vs. 4T14) e R\$ 3.719 mil no ano (-31,8% vs. 2014) devido a menor demanda por projetos de tecnologia
- Não associados a software (32,3% do tri): R\$ 514 mil no tri (-72,1% vs. 4T14) e R\$ 3.295 mil no ano (-43,3% vs. 2014), impactada pelo encerramento do principal projeto

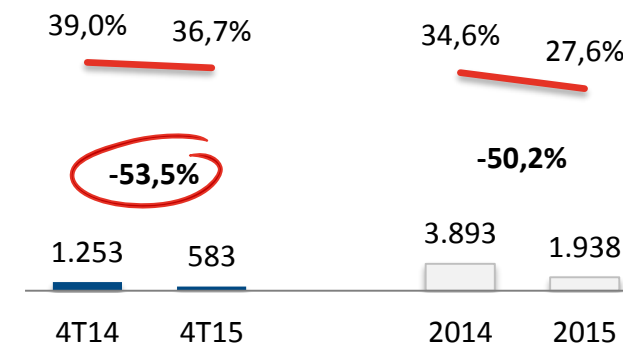


■ Associados ■ Não associados



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

- R\$ 583 mil no tri (-53,5% vs. 4T14) e margem bruta de 36,7% (-2,3 p.p. vs. 4T14), sendo que a readequação do quadro de colaboradores contribuiu para o aumento da lucratividade comparada a 20,4% no 2T15 e 21,2% no 3T15
- R\$ 1.938 mil no ano (-50,2% vs. 2014) e margem bruta de 27,6% (-6,9 p.p. vs. 2014), abaixo do patamar esperado



■ R\$ — Margem bruta

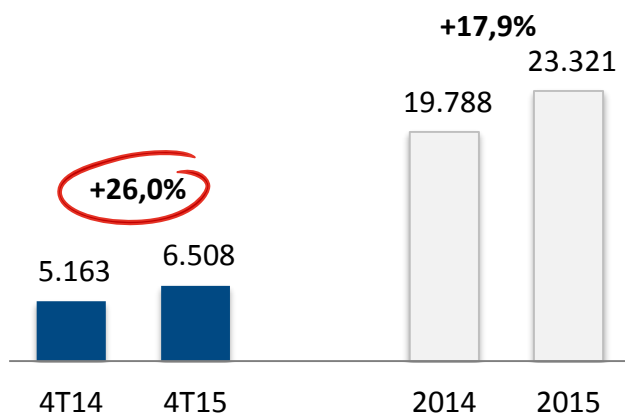
Outsourcing

Recordes de receita líquida e lucro bruto reafirmando a crescente demanda por terceirização



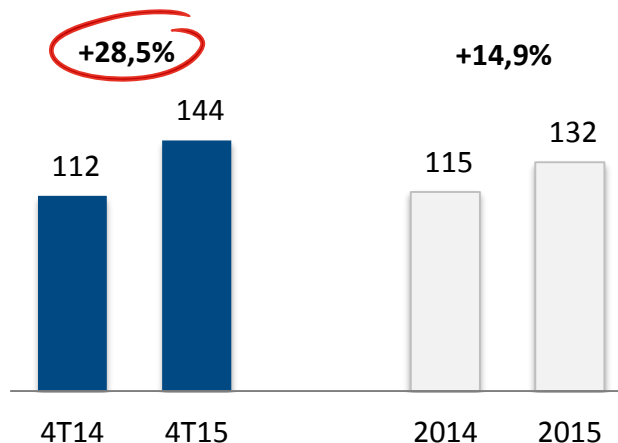
Receita líquida – Outsourcing (R\$ mil)

- Recordes de R\$ R\$ 6.508 mil no tri (+26,0% vs. 4T14), comprovando a crescente demanda por terceirização, mesmo em cenário de recessão
- Aumento do número de clientes para 37 (vs. 28 no 4T14), com forte expansão em um importante cliente
- Recordes de R\$ 23.321 mil no ano (+17,9% vs. 2014), com aumento do número clientes para 43 (vs. 35 em 2014)



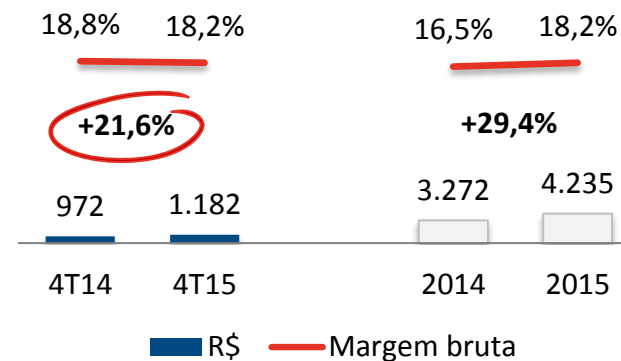
Número de profissionais da unidade

- Aumento do número médio de profissionais dedicados à atividade para 144 no tri (+28,5% vs. 4T14) e para 132 no ano (+14,9% vs. 2014)



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

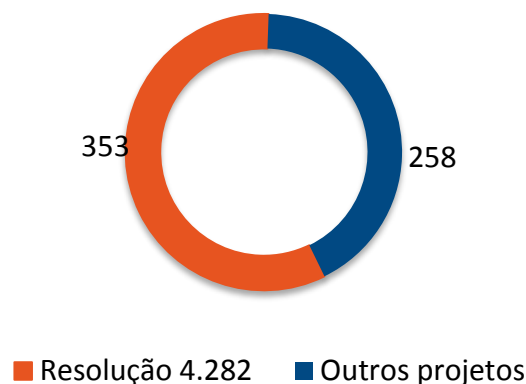
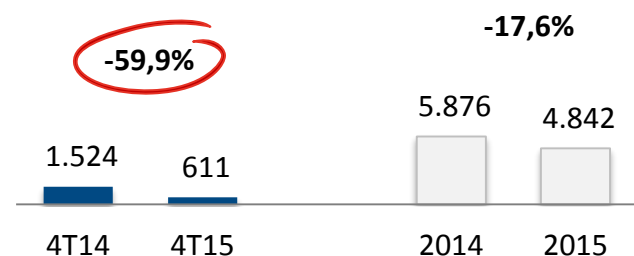
- Recordes de R\$ 1.182 mil no tri (+21,6% vs. 4T14) e margem bruta de 18,2% no 4T15 (-0,7 p.p. vs. 4T14)
- Recordes de R\$ 4.235 mil no ano (+29,4% vs. 2014) e margem bruta de 18,2% (+1,6 p.p. vs. 2014)





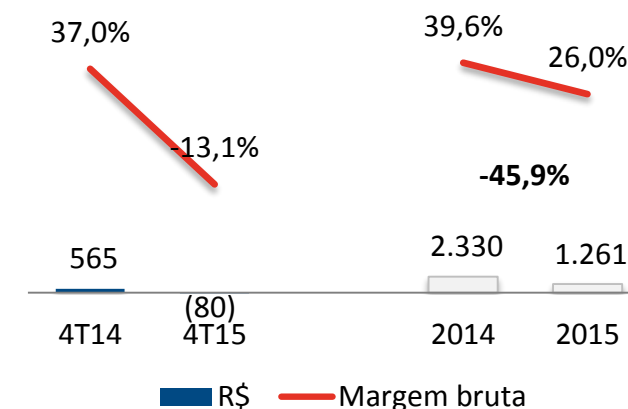
Receita líquida – Consultoria (R\$ mil)

- R\$ 611 mil no tri (-59,9% vs. 4T14), com redução no número de clientes para 13 (vs. 28 no 4T14), após conclusão dos projetos relacionados à Resolução BCB 4.282
- R\$ 4.842 mil no ano (-17,6% vs. 2014), com redução do número de clientes para 32 (vs. 52 em 2014), após nova Resolução BCB postergar os prazos para instituições de pagamento de médio e pequeno portes
- Resolução 4.282 (57,8% do tri): R\$ 353 mil no tri (-45,0% vs. 4T14) e R\$ 2.471 mil no ano (-9,2% vs. 2014)
- Outros projetos (42,2% do tri): R\$ 258 mil no tri (-70,8% vs. 4T14) e R\$ 2.371 mil no ano (-24,9% vs. 2014)



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

- Negativo em R\$ 80 mil no tri (vs. R\$ 565 mil no 4T14), com readequação do quadro de colaboradores a partir do 4T15
- R\$ 1.261 mil no ano (-45,9% vs. 2014) e margem bruta de 26,0% (-13,6 p.p. vs. 2014), abaixo do patamar esperado, decorrente do menor volume de receitas a partir do 3T15



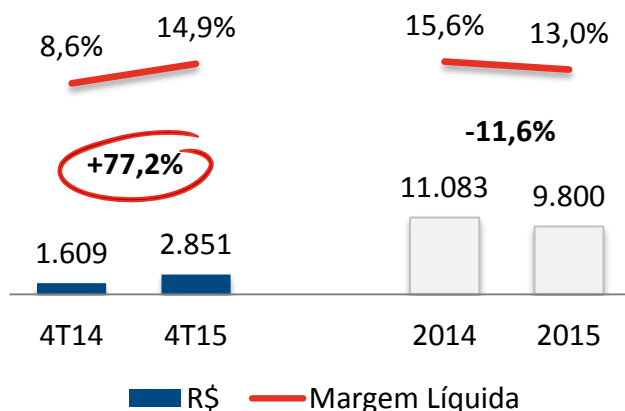
Lucro líquido

Aumento de 77,2%, impactado por créditos fiscais e despesas extraordinárias com D&A



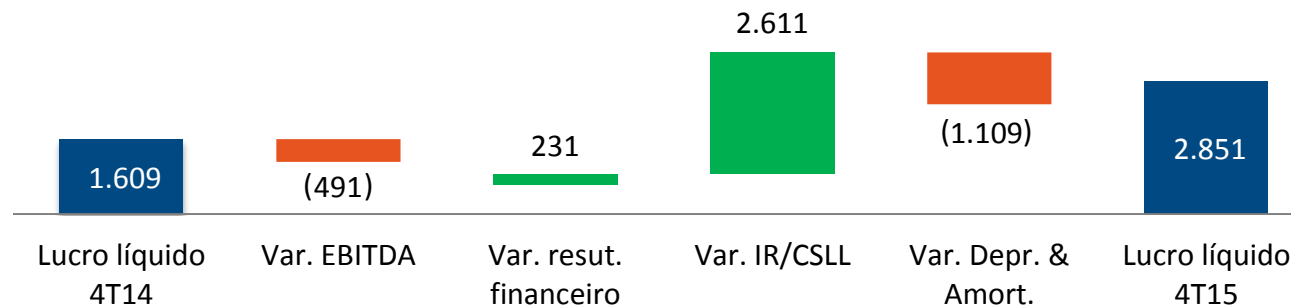
Lucro líquido (R\$ mil) e margem liq. (%)

- R\$ 2.851 mil no tri (+77,2% vs. 4T14) e margem líquida de 14,9% (+6,3 p.p. vs. 4T14), impactado por créditos fiscais e despesas extraordinárias com D&A
- R\$ 9.800 mil no ano (-11,6% vs. 2014) e margem líquida de 13,0% (-2,6 p.p. vs. 2014), impactado pelos mesmos fatores



Fatores que impactaram a variação do lucro líquido do 4T15 (R\$ mil)

- EBITDA:** redução de R\$ 491 mil provocada por queda de R\$ 821 mil no lucro bruto e redução de R\$ 330 mil nas despesas gerais e administrativas
- Resultado financeiro:** aumento de R\$ 231 mil provocado pela elevação das taxas de juros no período
- IR/CSLL:** crédito de R\$ 1.399 mil (vs. débito de R\$ 1.213 mil no 4T14), aumento de R\$ 2.611 mil
- Depreciação e amortização:** aumento de R\$ 1.109 mil, com efeito não recorrente provocado pelo *impairment* do ágio de R\$ 960 mil no 4T14 (Impactools) e de R\$ 1.900 mil no 4T15 (Intellectual Capital)



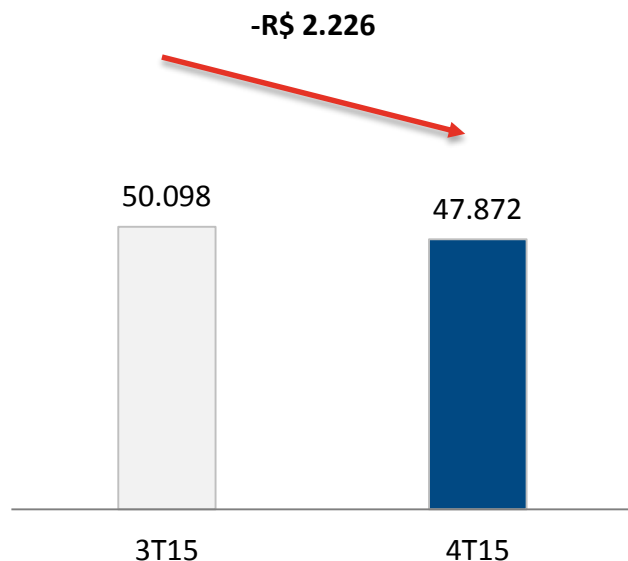
Estrutura de capital

Caixa líquido robusto para continuidade do crescimento por aquisições



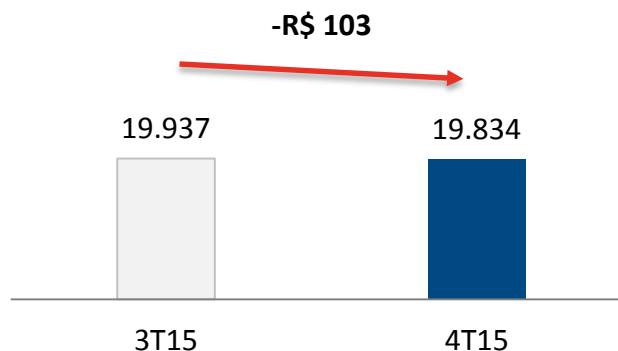
Saldo de caixa bruto (R\$ mil)

- R\$ 47.872 mil (-4,4% vs. 3T15), queda decorrente do pagamento da parcela a vista de R\$ 2.200 mil pela aquisição da Pleno e de R\$ 1.269 mil em proventos (JSCP)



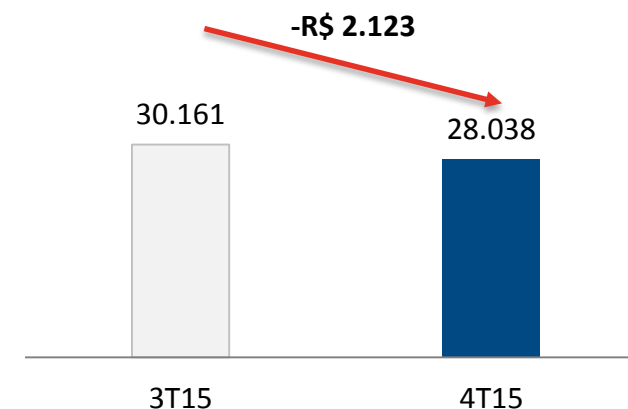
Dívida bruta (R\$ mil)

- R\$ 19.834 mil (estável vs. 3T15) com amortização de R\$ 296 mil do saldo de dívida do BNDES Prosoft; aumento de R\$ 193 mil no saldo de obrigações relacionadas às aquisições



Saldo de caixa líquido (R\$ mil)

- R\$ 28.038 mil (-7,0% vs. 3T15), em patamar suficiente para continuidade da estratégia de crescimento por aquisições
- Geração de caixa comprovada, já que a variação do caixa em 12 meses foi de apenas R\$ 6.927, mesmo com as seguintes destinações:
 - R\$ 10.118 mil em novas aquisições (Aquarius e Pleno)
 - R\$ 838 mil em recompra de ações
 - R\$ 2.579 mil em proventos (100% JSCP)



Considerações finais

Companhia bem posicionada para atravessar um cenário econômico mais difícil

- 🔥 **Recordes renovados:** 11º ano consecutivo de crescimento, com receita líquida recorde de R\$ 75,3 milhões, em um ano marcado por retração do PIB de 3,8%
- 🔥 **Previsibilidade de receitas:** recorrência de 88,5% no tri (vs. 74,8% no 4T14), indicador mais favorável da história da Companhia, com recordes nas unidades de Outsourcing e Software
- 🔥 **Manutenção da lucratividade:** mesmo com aumento da carga tributária sobre o setor e a pressão inflacionária sobre os salários
- 🔥 **Posição de caixa robusta:** mais de R\$ 28,0 milhões a serem destinados para novas aquisições, quando algumas empresas do setor buscam alternativas estratégicas para garantir sua perenidade

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



São Paulo

Rua Haddock Lobo, 347, 13º andar
CEP: 01414-001
+55 11 2182-4902



Rio de Janeiro

Rua da Alfândega, 91, 9º andar
CEP: 20070-003
+55 21 3233-5353



Ribeirão Preto

Av. Presidente Vargas, 1.265, 13º andar
CEP: 14020-273
+55 16 2138-8480

www.seniorsolution.com.br/ri
ri@seniorsolution.com.br