

3T18

RESULTADOS

Webcast - Português

08/11/2018

11h (Brasília)

[Clique aqui](#)



APRESENTAÇÃO



Thiago Rocha
Diretor de RI



José Leoni
Gerente de RI



Olavo Aires
Analista de RI

AVISO LEGAL: O presente material foi elaborado pela Senior Solution S.A. ("Companhia") (B3: SNSL3) 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 da 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 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 perspectivas 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.

DESTAQUES

AQUISIÇÃO DA CONSULTBRASIL

Racional

- **Estratégico:** mais um passo importante para construir a primeira plataforma *full banking* do Brasil
 - Adiciona soluções que eram nossas prioridades estratégicas: SPB, mensageria, Bacen Jud e CCS
- **Financeiro:** poderá contribuir com um importante EBITDA após conclusão da integração e renovação tecnológica

Números

- **Enterprise value:** R\$ 6,8 MM
- **Receita bruta:** R\$ 4,9 MM (12M-set/18)
- **EV/RB:** 1,4x

DESEMPENHO COMERCIAL

Decisões tomadas

- **P&D:** intensificar os investimentos, ampliando os avanços tecnológicos e reduzindo os *gaps* funcionais (impacto de **R\$ 0,8 MM** no 3T18)
- **Comercial:** subsidiar o *setup* das novas vendas, substituindo as receitas variáveis de implantação por receitas recorrentes de subscrição (impacto de R\$ **0,5 MM** no 3T18)

Resultados alcançados

DESEMPENHO COMERCIAL DE SOFTWARE - SUBSCRIÇÃO (R\$ MM)

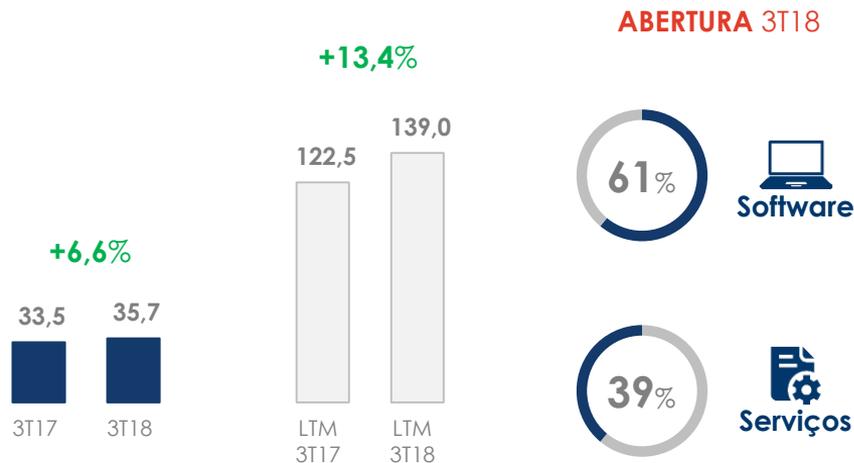
	1T18	2T18	3T18	9M18
(A) Vendas - cancelamentos*	2,2	2,7	3,2	8,1
(B) Receita bruta LTM	78,6	79,2	79,3	79,3
(A/B)	2,8%	3,4%	4,0%	10,2%

*Valores brutos anualizados.

CRESCIMENTO DE 6,6%, 2,1 P.P. ACIMA DA INFLAÇÃO OFICIAL

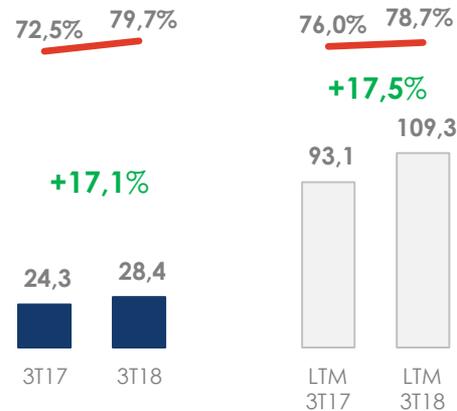
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

- **Serviços:** recorde **(+24,0% vs. 3T17)** com forte demanda por Outsourcing
- **Software:** leve redução **(-2,2% vs. 3T17)** com cancelamentos de 2017



RECEITA RECORRENTE (R\$ MM | % RL)

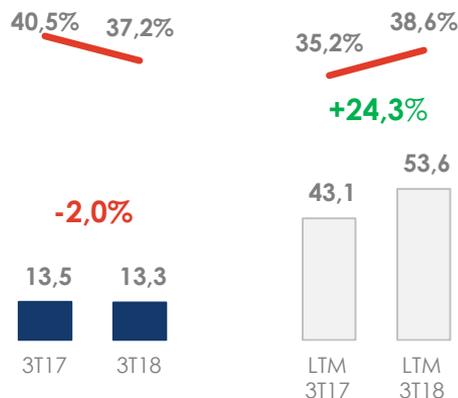
- **Recorde (+17,1% vs. 3T17)** com forte demanda por Outsourcing



INCREMENTO EM PD&I E SUBSÍDIO AO SETUP IMPACTARAM RESULTADOS

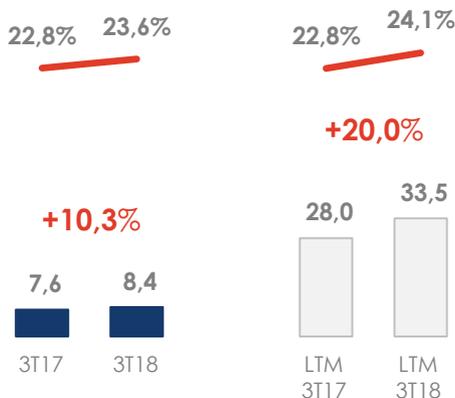
LUCRO BRUTO (R\$ MM | Mg. bruta %)

- Redução de **R\$ 0,2 MM** no valor absoluto com incremento nos investimentos em PD&I (+R\$ 0,8 MM vs. 3T17)



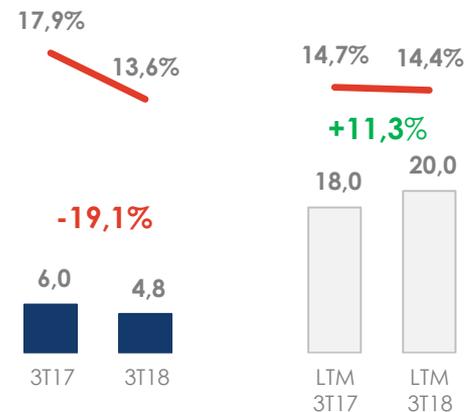
DESPESAS¹ (R\$ MM | % RL)

- Aumento de **R\$ 0,8 MM** no valor absoluto, com subsídio ao **setup** (+R\$ 0,5 MM vs. 3T17) e despesas com **aquisições** (+R\$ 0,2 MM vs. 3T17)



EBITDA AJUST. (R\$ MM | Mg. EBITDA %)

- Redução de **R\$ 1,1 MM** praticamente toda explicada pelo incremento nos investimentos em PD&I e subsídio ao **setup**, com impacto somado de **R\$ 1,3 MM**

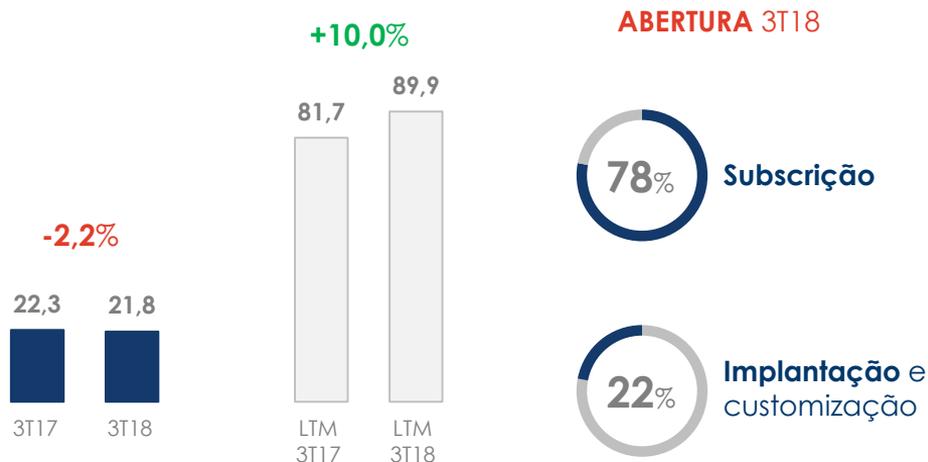




REDUÇÃO DO LUCRO BRUTO COM INCREMENTO EM PD&I

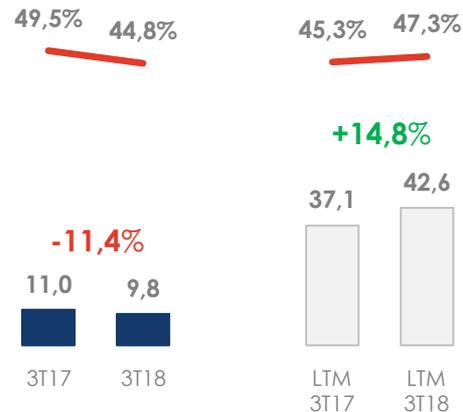
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

- **Subscrição:** estável **(+0,7% vs. 3T17)**, com crescimento em previdência e investimentos que compensaram redução em gestão de recursos relacionada a clientes que reduziram suas operações no Brasil
- **Implantação:** redução **(-11,2% vs. 3T17)** nas áreas de previdência e gestão de recursos, resultando da conclusão de recentes implantações



LUCRO BRUTO (R\$ MM | Mg. bruta %)

- Redução **(-11,4% vs. 3T17)** decorrente, principalmente, do incremento nos investimentos em PD&I, já explicado

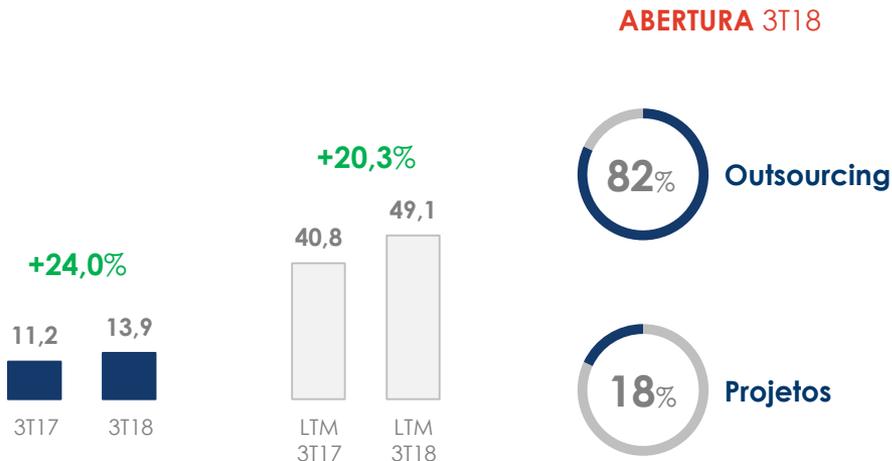




CRESCIMENTO DO LUCRO BRUTO COM EXPANSÃO DO OUTSOURCING

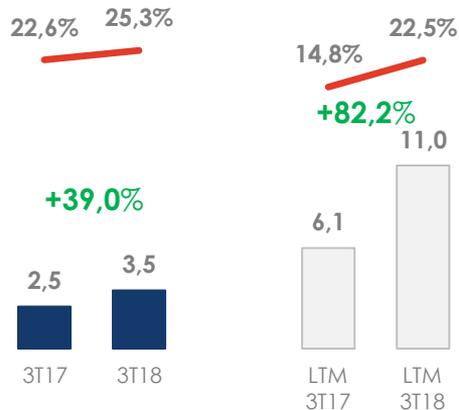
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

- **Outsourcing:** recorde **(+55,1% vs. 3T17)** relacionado à forte expansão da carteira e menor *turnover*
- **Projetos:** redução **(-35,1% vs. 3T17)** relacionada à reclassificação de receitas da attps, apesar de venda de projetos no Torq



LUCRO BRUTO (R\$ MM | Mg. bruta %)

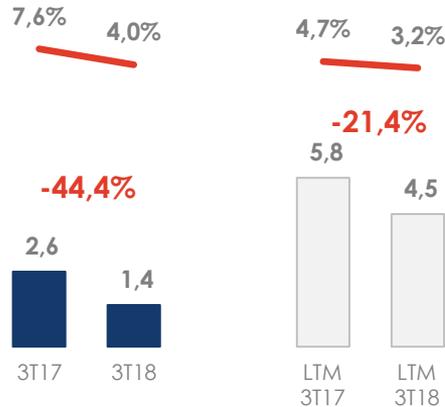
- Crescimento **(+39,0% vs. 3T17)**, com ganho de lucratividade **(+2,7 p.p. vs. 3T17)**



REDUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO E DO LUCRO CAIXA AJ.

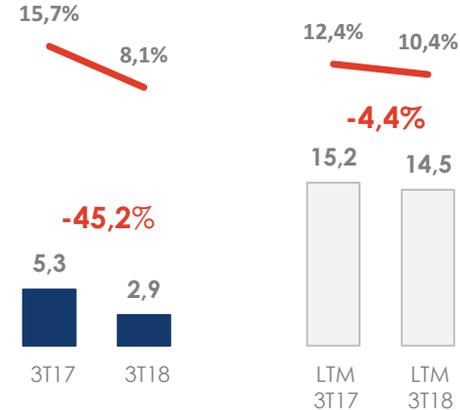
LUCRO LÍQUIDO (R\$ MM | Mg. Líquida %)

- Redução de **R\$ 1,1 MM** praticamente toda explicada pelo incremento nos investimentos em **PD&I** e subsídio ao **setup**, com impacto somado de **R\$ 1,3 MM**



LUCRO CAIXA AJ. (R\$ MM | Mg. LCA %)

- Diminuição de **R\$ 2,4 MM** provocada pela pela redução de **R\$ 1,1 MM** no lucro líquido e pela linha de IR/CS diferidos, cujo débito de **R\$ 1,2 MM** no 3T17 provocou um ajuste positivo na base de comparação

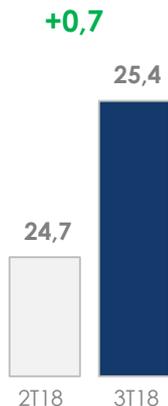




ESPAÇO PARA ALAVANCAGEM VISANDO AQUISIÇÕES

CAIXA BRUTO (R\$ MM)

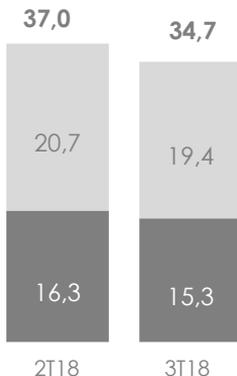
- Aumento relacionado à geração operacional de caixa da Companhia



DÍVIDA BRUTA (R\$ MM)

- Redução com amortização de obrigações por **aquisição (-R\$ 1,3 MM)** e **financiamentos (-R\$ 0,9 MM)**

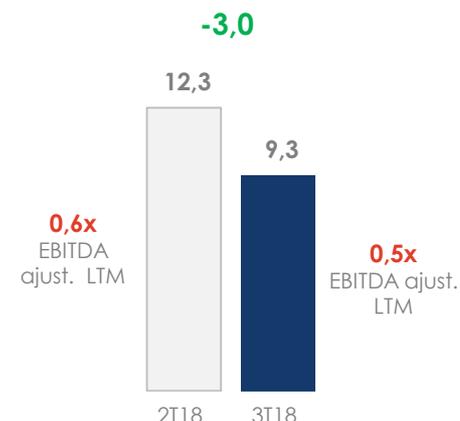
-2,3



— Aquisições — Financeira

DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)

- Redução, representando apenas **0,5x o EBITDA ajustado** dos últimos 12 meses (**vs. 0,6x no 2T18**)
- Há espaço para ampliar a alavancagem visando dar continuidade às aquisições





Mensagem final

AS SEMENTES JÁ PLANTADAS COMEÇARAM A PRODUIZIR FRUTOS



2018 ORGÂNICO

Intensificamos os investimentos em **PD&I** e subsidiamos o **setup** de novas vendas

Resultado: houve melhora sensível e contínua nos indicadores comerciais



2018 INORGÂNICO

Mudamos o **mindset** sobre precificação dos alvos e abrimos novas frentes

Resultado: anunciamos nossa décima aquisição e ampliamos as possibilidades

OBRIGADO!

Perguntas &
Respostas



www.seniorsolution.com.br/ri



ri@seniorsolution.com.br



+55 (11) 3478-4845 / 4788