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 4T16

São Paulo, 23 de março de 2017.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 4T16 e ano de 2016.

Estão presentes conosco os senhores: 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, e na plataforma Engage-X, 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. Começarei a apresentação pelo slide número três.

Nós registramos neste 4T16 o recorde de receita líquida, atingindo R$ 24,2 milhões, 26,4% superior ao mesmo período do ano anterior. O crescimento orgânico foi de 7,3%, portanto superior à inflação, e o crescimento inorgânico, decorrente da aquisição da att/PS, foi de 19,1%. No acumulado do ano, a receita líquida totalizou R$ 84,6 milhões, crescimento de 12,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Software, que é o negócio mais importante da Companhia, representou 50% da receita no trimestre, Outsourcing 26%, e Projetos 9%. A att/PS, que tem receita majoritariamente de software, representou 15% da receita no trimestre.

Passando agora ao gráfico da direita, a receita líquida recorrente foi de R$ 19,9 milhões no trimestre, 27,3% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, e alcançou o valor de 82% da receita total da Companhia. No acumulado do ano, a receita líquida recorrente atingiu R$ 68,3 milhões, um crescimento de 14,6% quando comparada a 2015.

Passarei agora ao slide número quatro. No gráfico à direita, observamos que tivemos neste trimestre um lucro bruto recorde de R$ 7,8 milhões, um crescimento de 13,1%. A margem bruta foi de 32,3%, 3,8 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, foi impactada pela menor lucratividade observada no negócio de Outsourcing e pela consolidação da att/PS, que, no momento da aquisição, tem uma margem um pouco menor que a margem da Senior. No acumulado do ano, o lucro bruto foi de R$ 28,9 milhões, um crescimento de 6,3% em relação a 2015, com margem de 34,2%.

Passando agora ao gráfico do centro, as despesas gerais e administrativas no trimestre foram de R$ 5,2 milhões, um aumento de 27,6% em relação ao mesmo período em 2015. Aumento resultante da consolidação da att/PS e da complementação do valor provisionado para contingências. Com isso, as despesas representaram 21,5% da receita líquida, 0,2 p.p. a mais que no mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, as despesas operacionais foram de R$18,9 milhões, 8,3% acima do ano anterior, resultando em uma redução de 0,8 p.p. em relação à proporção da receita líquida, atingindo a marca de 22,4%.

Passando agora ao gráfico da direita, o EBITDA no trimestre foi de R$ 2,6 milhões, 7,6% abaixo do verificado no mesmo período do ano anterior, com margem de 10,8%, 4 p.p. abaixo da margem, também no mesmo trimestre em 2015.

A redução do EBITDA foi causada pelo aumento da carga tributária, pela redução da rentabilidade orgânica e pela consolidação dos resultados da att/PS. No ano, o EBITDA foi de R$10 milhões, 2,7% superior a 2015, resultando em margem de 11,8%.

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

- **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. Começo pelo slide número cinco, falando sobre a unidade de Software, que alcançou um recorde de receita, de R$ 12,1 milhões, aumento de 4,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento de 16,1% na parcela recorrente, que corresponde à linha de licenciamento, suporte e manutenção, apesar de uma redução de 37,6% na parcela variável, que corresponde à linha de implantação e customização.

Falando especificamente da linha recorrente, que é o mais importante desse negócio de software, tivemos uma contribuição a Pleno, adquirida no meio do 4T15, e que, portanto, teve seus resultados consolidados por três meses no 4T16 e por um período menor que três meses no 4T15. Além disso, tivemos a adição de um novo cliente importante na área de gestão de recursos, conforme reportado no release do 3T16. Este cliente é o BRB, que já está passando pela implantação do sistema há algum tempo. E, só lembrando que o BRB, no ano passado, conduziu um leilão para escolher uma ferramenta de controladoria e custódia de fundos, e a nossa ferramenta foi a escolhida, sendo que nossos principais competidores foram desclassificados do leilão, o que nos posiciona de forma muito boa para

competir em futuros negócios, porque hoje a nossa solução é a melhor n o processamento de grandes volumes em controladoria e custódia.

O lucro bruto de software alcançou R$ 6,1 milhões no 4T, um crescimento de 5,6%. Este crescimento decorre principalmente de ganhos de produtividade na operação. A Companhia tem sido capaz de manter um ritmo de crescimento de custos abaixo do ritmo de crescimento da receita e abaixo do ritmo de crescimento do dissídio, ou seja, dos salários, que representam a maior parte dos custos. E esse controle rígido tem se traduzido em ganhos de produtividade e, consequentemente, em ganhos de margem no negócio de software.

Do mix total, 87% das receitas foram Licenciamento, Suporte e Manutenção, e 13% Implantação e Customização. E dando uma visão por segmento, desse mesmo total, tesouraria representou 44%, gestão de recursos 36%, e consórcios 20% no 4T16.

Passando agora para o slide número seis, a unidade de projetos teve uma forte expansão de receita neste 4T, para R$ 2,3 milhões, um aumento de mais de 100%, apesar de ter partido de uma base relativamente baixa no 4T15.

E as boas notícias vêm das duas frentes: em consultoria, houve aumento no volume de projetos, principalmente relacionados à revisão de processos, e em tecnologia também houve aumento no volume de projetos, em decorrência de uma nova oferta lançada no ano passado e voltada ao suporte de infraestrutura dos nossos clientes. Portanto, é uma oferta que tem sido bem-sucedida, tem sido vendida com sucesso em nossa carteira de clientes e é um modelo que pode ser replicável no futuro. Da receita total de projetos, 47% foram provenientes de consultoria e 53% de tecnologia.

O lucro bruto foi de R$ 0,4 milhão Houve um crescimento substancial sobre uma base que era negativa no 4T15. E eu só gostaria de lembrar que no 4T15 esse negócio passava por um vale de receita, ou seja, por um momento de baixa receita em comparação com a média histórica. E a consequência disso é que, naquele 4T15, o negócio de projetos operava praticamente em sua escala mínima, ou seja, a escala em que a margem é mais próxima de zero.

A partir do 4T15, gradualmente as receitas foram crescendo e, consequentemente, as margens também foram crescendo, o que coloca essa unidade hoje em um patamar bom de lucratividade, embora ainda exista um caminho para que consigamos chegar à média histórica, que varia entre 30% e 40%.

Passando agora para o slide número sete, a unidade de Outsourcing teve uma pequena redução de receita, relacionada à variação no número de posições em nossa carteira de clientes.

Apesar de haver uma redução quantitativa na receita, eu gostaria de enfatizar que isso reflete um ganho qualitativo muito importante na receita de Outsourcing. Esse ganho foi provocado por uma ação da Companhia a partir do 4T do ano passado, em que passamos a revisar a carteira de clientes, a carteira de contratos de Outsourcing, com dois objetivos: o primeiro deles, eliminar os contratos com baixa lucratividade; e o segundo objetivo, eliminar também os contratos que pudessem implicar em um risco de negócio mais alto que os demais.

Com isso, tivemos uma pequena perda de receita a partir do 4T, mas que, por outro lado, deve se traduzir em um ganho de qualidade muito importante nessa receita a partir de 2017.

O lucro bruto foi de R$ 0,8 milhão, queda de 36%, principalmente, porque, com essa queda de receita, e também alguns custos extraordinários relacionados à rescisão daquela carteira de clientes, tivemos um trimestre pressionado por uma margem um pouco mais baixa, de 12,1%.

E aqui, lembro também que a unidade de Outsourcing é a mais sensível ao aumento da carga tributária que aconteceu no final de 2015, porque como a margem de outsourcing é a menor entre as três unidades de negócio, um aumento de 2,5 p.p. na carga tributária tem um impacto relativo maior em Outsourcing.

Passando agora para o slide número oito, a att/PS apresentou receita de R$ 3,6 milhões no mês de dezembro, mês que foi consolidado nos resultados da Senior Solution trimestrais e anuais, sendo que, deste volume, 73% são provenientes de software, 6% de projetos e 21% de outsourcing.

E a lucratividade alcançou 16,2%, com lucro bruto de R$ 0,6 milhão, o que é um valor que não tem uma representatividade muito grande, porque o primeiro mês posterior à aquisição geralmente é um mês marcado por mudanças em critérios contábeis, que têm reflexos também em receitas e resultados da empresa adquirida. Isso aconteceu com a att/PS, aconteceu também com Drive, Aquarius e Pleno.

Vocês podem perceber, no mix de receita, que esse mix é muito parecido com o da Senior Solution. Os fundamentos do negócio na att/PS nos dizem que, passada essa fase inicial da integração, existe um caminho de convergência de margem, passando desses atuais 16% de margem bruta para um patamar mais próximo do histórico da Senior, que era uma empresa muito parecida, sendo que a Senior nos últimos quatro trimestres rodava com margem bruta entre 32% e 37%.

Esse caminho de convergência deve acontecer ao longo da integração, e é um caminho, como eu disse, muito parecido com todas as outras aquisições que fizemos. A expectativa é de que trimestre a trimestre vocês percebam a evolução nesse número.

Passando agora para o slide número nove, tivemos no 1T alguns avanços muito importantes na aquisição da att/PS, sendo que tanto o cronograma de execução quanto as sinergias realizadas até este momento estão em linha com o que era esperado por nós quando o negócio foi fechado.

Entre o mês de dezembro e o encerramento do 1T, avançamos nas seguintes frentes: em primeiro lugar, na conclusão da absorção administrativa da att/PS, ou seja, houve a extinção do conselho de administração e a unificação dos departamentos administrativos, o que era um dos principais gatilhos de sinergia nesta integração.

Em segundo lugar, iniciamos um trabalho de racionalização operacional, com algumas ações pontuais sobre as áreas de negócio, que já tem um impacto importante também em sinergia.

Em terceiro lugar, unificamos os escritórios de São Paulo nesta semana, ou seja, desde segunda-feira, todos os colaboradores da att/PS em São Paulo estão no nosso prédio, e, consequentemente, na próxima semana haverá a devolução do imóvel que a att/PS ocupava.

E, em quarto lugar, trabalhamos na unificação de alguns contratos com os fornecedores, sendo que os mais representativos são contratos de benefícios pagos aos colaboradores, e esta unificação tem trazido ganhos importantes, também.

Portanto, com essas ações, que já foram executadas, esperamos que no 1T, por conta da rescisão desses contratos de trabalho e com fornecedores, haja um volume relativamente alto de gastos extraordinários, mas a partir do 2T a empresa roda limpa e muito menos carregada de despesa, portanto deveremos observar economias recorrentes muito substanciais, tanto para o resultado da Senior quanto para o da att/PS.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini. Por favor, Fabrini.

- **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Passando agora para o slide número dez, nosso lucro líquido no último trimestre atingiu R$ 1,2 milhão, contra R$ 2,9 milhões do mesmo período de 2015. O principal fator que impactou essa variação foi o não reconhecimento do benefício da Lei do Bem neste 4T16.

Lembrando que, como prática contábil, nós só reconhecemos o efeito positivo no resultado proveniente da Lei do Bem quando da aprovação final e conclusiva do Ministério de Ciência e Tecnologia. Como não há um cronograma formal por parte do MCTI, precisamos aguardar a divulgação das análises deles.

Do lado positivo, em 2016 não tivemos impacto no resultado de provisões para impairment de ativos intangíveis, gerando um efeito positivo de R$ 1,8 milhão. E no ano, o lucro líquido foi de R$ 8,3 milhões, com margem líquida de quase 10%.

Agora no slide número 11, encerramos o ano com R$ 26 milhões em caixa, uma redução de R$ 33 milhões, devido ao pagamento da parcela à vista da att/PS. O endividamento total aumentou R$ 22 milhões, encerrando em R$ 42 milhões. Esse aumento é decorrente da parcela a prazo a ser paga pela att/PS, do provisionamento da parcela adicional, que depende do atingimento de uma meta de crescimento da empresa, ou seja, isso pode ou não se materializar, e, por fim, da consolidação da adquirida e de suas dívidas (valor da dívida que foi descontado do preço da transação na mecânica de cálculo do caixa livre).

O custo da nossa dívida varia de TJLP, para as operações com o BNDES para investimento em P&D, por exemplo, e Selic, com prazos de até cinco anos.

Com isso, no fechamento do ano passado nossa dívida líquida foi de R$ 15,6 milhões, representando 1,6x do EBITDA daquele ano, sem considerar o resultado proforma da att/PS. Ou seja, a partir de 2017, com o resultado das duas empresas juntas, essa relação se reduzirá.

Além disso, se considerarmos as ações em tesouraria que foram adquiridas pela Senior ao longo dos últimos anos, nosso endividamento líquido é de apenas R$ 5,6 milhões.

Apesar de ser um ativo líquido, não há intenção neste momento por parte da Administração de alienar essas ações, porque consideramos que o preço ainda é bastante depreciado.

Passo agora para o Thiago.

- **Thiago Rocha:**

Obrigado, Fabrini. Passando para o slide 12, consideramos que o 4T e 2016, especialmente, trazem conquistas importantes para a Senior. A primeira delas é o crescimento. A Companhia alcançou o 12º ano consecutivo de expansão. Crescer é fácil, crescer por 12 anos é muito difícil, e a Companhia tem muito a comemorar com o 12º ano consecutivo de crescimento, alcançando mais um recorde de receita, de quase R$ 85 milhões.

Em segundo lugar, ressalto a resiliência do nosso negócio ao longo de 2016, que talvez tenha sido o mais crítico dos últimos anos em nosso País. Ou seja, vocês se lembram que, em 2015, quando houve a majoração dos impostos sobre a receita bruta, em geral se esperava uma redução de resultados nas empresas do nosso setor, e a Senior Solution foi capaz de sustentar o seu patamar de receita, de EBITDA e atravessar esse período mais turbulento praticamente imune ao que aconteceu em nosso País.

E, em terceiro lugar, nós começamos 2017 com uma perspectiva muito boa. O fato de termos adquirido a att/PS em novembro do ano passado nos traz um caminho muito promissor de aumento de lucratividade. Isso deve acontecer trimestre a trimestre, a evolução será perceptível. Da mesma forma que vocês viram isso acontecer em Drive, Aquarius e Pleno, isso acontecerá na att/PS, mas com uma escala muito maior e muito mais transformadora para os nossos resultados.

Por fim, passando agora para o slide número 13, nesse mês de março estamos comemorando o quarto ano do IPO da Senior Solution, e para compartilhar com vocês a nossa visão sobre esse período de quatro anos, gostaríamos de mostrar alguns dados de como a Empresa foi capaz de evoluir ao longo desse período.

No momento do IPO, nós havíamos investido R$ 13 milhões em aquisições. Até este momento, são R$ 88 milhões. Portanto, o plano foi executado, o crescimento foi entregue.

A receita líquida saltou de R$ 46 milhões para R$ 129 milhões, praticamente triplicou, assim como o número de clientes, o número de colaboradores e o número de acionistas. E apesar dessa multiplicação do negócio, o preço da ação ainda respondeu de forma muito tímida. Nós acreditamos que o que aconteceu e o que está por acontecer em nossos resultados ainda não foi refletido na avaliação da Companhia.

Por outro lado, isso é uma tarefa do mercado. A nossa tarefa continua sendo multiplicar o negócio, e daqui para frente esse é o nosso pensamento, como fazer a Senior Solution dar outros saltos como este que ela deu nos últimos quatro anos.

Bernardo, agora eu gostaria de passar a palavra para o seu fechamento, por favor.

- **Bernardo Gomes:**

Para encerrar essa nossa teleconferência, gostaria de ressaltar que seguimos confiantes, primeiro com o histórico consistente de crescimento da Companhia, com a evolução importante dos indicadores a partir do IPO, como demonstrado pelo Thiago agora, com as ótimas perspectivas de aumento gradativo da rentabilidade a partir da integração e captura das sinergias da att/PS, e com a continuidade do projeto de consolidação, através de novas aquisições que estão no pipeline da Companhia.

Agradeço mais uma vez a participação de todos em nossa teleconferência, e em seguida estaremos disponíveis para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila apertando a tecla #.

As perguntas serão atendidas na ordem em que forem recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta. Dessa forma, uma ótima qualidade de som será oferecida.

Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

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:

Recebemos aqui uma pergunta do Alexandre Matsuda, e antes de fazer o encerramento, gostaríamos de escutar sua pergunta, Alexandre.

Alexandre Matsuda:

Eu gostaria de um pouco mais de perspectiva sobre os ganhos de sinergia da att/PS ao longo de 2017. Na apresentação, vocês mostram que terão uma despesa extraordinária no 1T, e a partir do 2T já começarão a recolher frutos dessas economias. Gostaria de um pouco mais de explicações sobre a rentabilidade. Obrigado.

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta, Alexandre. Quando adquirimos a att/PS, o valor contábil do EBITDA da empresa, na forma como ela era gerenciada, ou seja, uma forma muito diferente da nossa, partiríamos de um número contábil de R$ 2,5 milhões.

No release de resultados deste trimestre, reportamos que as ações já executadas totalizam uma economia recorrente, em base anual, de R$ 3 milhões. Portanto, o que já temos é a soma das partes. Obviamente, chegaremos a essa soma das partes na ausência dos gastos rescisórios que impactarão o resultado do 1T.

Esse é só o começo. O que fizemos até agora são ações relevantes, mas são as ações viáveis no curto prazo. Pelo tamanho da att/PS, que representava 2/3 da Senior, esperamos que essa integração, que começou praticamente em janeiro, leve um ano e meio. Ao longo desse ano e meio, existem muitas outras fontes de sinergia, que já estão mapeadas, mas ainda não foram executadas.

Olhando à frente, depois de todo esse período de integração, se a Senior Solution era uma Empresa que rodava com margem EBITDA em torno de 14% a 15%, e a att/PS tem um negócio com fundamento muito parecido, não há por que a att/PS não alcançar, não superar esse patamar.

Alexandre Matsuda:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Bernardo Gomes para as últimas considerações.

Bernardo Gomes:

Agradeço mais uma vez a todos pela participação em nossa teleconferência, e nossa equipe fica à disposição para qualquer esclarecimento adicional que vocês julgarem necessário. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T16 e ano de 2016 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."