

**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 3T17**

São Paulo, 10 de novembro de 2017.

### **Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 3T17.

Estão presentes conosco os senhores: 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/rj](http://www.seniorsolution.com.br/rj), e na plataforma MZiQ, [www.mziq.com](http://www.mziq.com), onde também encontra-se disponível para download o release da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Thiago Rocha, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Thiago pode prosseguir.

### **Thiago Rocha, DRI:**

Bom dia a todos. Obrigado pela presença em nossa teleconferência.

Há um ano, nós anunciávamos a aquisição da attps, a aquisição mais importante já realizada pela Senior Solution. E hoje, pela primeira vez desde então, nós divulgamos resultados praticamente limpos dos gastos extraordinários com a integração da attps, mostrando o início de um novo momento para a nossa Empresa em termos de lucratividade.

Eu gostaria de começar pelo slide de número três, destacando que a receita líquida no 3T17 alcançou R\$ 33,5 milhões, um crescimento de 67,8%, um recorde beneficiado principalmente pela expansão inorgânica com a aquisição da attps, mas também pelo crescimento orgânico de 3,2%, dada a progressiva recuperação da nossa unidade de projetos.

Nesse 3T17, o negócio de software representou 67% do total das receitas, projetos representou 11%, e outsourcing representou 22%.

E à direita, vocês podem observar que a receita recorrente alcançou R\$ 24,3 milhões, um crescimento de 54,5%, e o patamar de recorrência foi de 72,5%, uma queda de 6,3 p.p. devido ao crescimento mais acelerado das receitas variáveis neste trimestre em comparação com as receitas recorrentes. Lembrando que esse patamar de 72,5% continua assegurando uma boa previsibilidade aos nossos negócios.

Passando agora ao slide número quatro, o lucro bruto alcançou recorde de R\$13,5 milhões, um crescimento de 106,6%, com evolução em todas as unidades de negócio, com evolução orgânica expressiva, e margem bruta também crescendo em todos os negócios graças à redução de custos efetivada no 2T17. A margem bruta, com isso, alcançou 40,5%, uma expansão de quase 8 p.p. em comparação com o mesmo período do ano anterior.

As despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 7,6 milhões, um aumento de 79,1%, e representaram 22,8% da receita líquida, um incremento de pouco mais de 1 p.p.

O aumento em volume é explicado principalmente pela consolidação das despesas da attps, que contribuíram com R\$1,5 milhão adicional, e também pelo incremento na provisão de bônus aos colaboradores a partir de julho deste ano, um incremento de R\$1,1 milhão. Em outras palavras, nós provisionamos no 3T17 o bônus não só deste 3T17, mas dos 9M17, dado que a Companhia passou a alcançar as metas corporativas no mês de julho.

O EBITDA ajustado foi de R\$ 6 milhões, uma expansão de 161%, e a margem EBITDA ajustada alcançou 17,9%, uma expansão de mais de 6 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior. E eu gostaria de destacar que esse é um recorde, mas também é um novo patamar de lucratividade, sobre o qual buscaremos avanços adicionais com as sinergias que ainda não foram capturadas da attps, e eventualmente com as sinergias que virão das próximas aquisições.

Ou seja, é muito importante enfatizar que esse resultado mostra um novo patamar para a Senior Solution, e não apenas um bom trimestre.

Passando agora para o slide número cinco, eu comento os resultados da unidade de software, que teve uma receita estável, em R\$ 11,5 milhões, uma redução de apenas 0,7%, provocada pela queda na linha de licenciamento, de 6%, devido principalmente à perda de faturamento com o Banco HSBC, que foi vendido para o Banco Bradesco e deixou nossa base de clientes na área de tesouraria, em um evento atípico de churn, ou seja, de perda de clientes, que impactou a receita deste trimestre.

Mas, por outro lado, a boa notícia é que as receitas de implantação cresceram 22,6%, o que é um ótimo sinal, dado que reflete o início do trabalho de implantação nas importantes vendas que fechamos no início deste ano, inclusive no Banco Santander, novo cliente de tesouraria.

Com isso, as licenças de licenciamento, suporte e manutenção, ou seja, a parcela recorrente de software, alcançaram 77%, e as receitas de implantação e customização, ou seja, a parcela variável de software, alcançaram 23%.

O lucro bruto somou R\$ 5,8 milhões, uma expansão de 6,1%, e a margem bruta foi de 50%, uma expansão de quase 4 p.p., graças à redução de custo efetivada no 2T17 com a otimização do time de software.

Agora passo para o slide número seis. A unidade de projetos alcançou a receita líquida de R\$ 3 milhões, uma expansão de 43,2%. Essa é a melhor marca registrada pela unidade de projetos desde o 1T15; portanto, há quase três anos essa unidade não alcançava tal patamar de receita.

E o crescimento se deveu tanto à expansão nos projetos de tecnologia, de 22,6%, quanto à expansão nos projetos de consultoria, de 74,3%, provocadas pela evolução nos projetos junto a instituições de pagamento, no caso da consultoria, e pela substituição em um cliente específico na demanda de outsourcing por demanda de projetos, o que reflete a importância de ter uma abordagem one-stop shop, que possibilita ao nosso cliente escolher como ele quer comprar tecnologia.

O lucro bruto alcançou R\$ 800 mil, uma expansão de 155%, e a margem bruta foi de 26,1%, uma expansão de quase 7 p.p. E aqui eu gostaria de lembrar que essa expansão se deve principalmente à diluição de custos fixos viabilizada pelo maior patamar de receita.

Ou seja, nós sempre procuramos lembrar que, no caso da unidade de projetos, a margem bruta é um pouco mais volátil, e é extremamente correlacionada ao volume de receitas. E dado que o volume de receitas melhorou neste trimestre, consequentemente a margem bruta melhorou junto.

Passando agora para o slide número sete, a unidade de outsourcing sofreu com uma leve contração nas receitas, que alcançaram R\$ 6 milhões, redução de 3%, devido ao menor número de profissionais alocados a essa unidade, o que reflete a estratégia de revisão da carteira que nós iniciamos no 1T17, por meio da qual optamos por deixar alguns clientes não estratégicos fora do setor financeiro, visando o futuro aumento na lucratividade dessa unidade.

E a estratégia deu certo, tanto que o lucro bruto cresceu 46,7%, para R\$ 1,2 milhão, e a margem bruta alcançou 19,8%, uma expansão de quase 6 p.p. graças a essa acertada estratégia de revisão em nossa carteira de clientes.

Passando agora para o slide número oito, a attps apresentou recorde de receita desde que realizamos a aquisição, refletindo o aumento na receita de software, de 6,2%, na receita de outsourcing, de 18,5%, apesar de uma queda na receita de projetos de 22,9%.

Eu gostaria de destacar que a attps vem conquistando importantes clientes desde que realizamos a aquisição, em novembro do ano passado. Esses clientes já passam a gerar receitas, principalmente de implantação em software, e futuramente devem contribuir para a receita de licenciamento em software, permitindo um crescimento gradual trimestre a trimestre da attps após a aquisição. As receitas da attps foram compostas por 83% de software, 7% de projetos e 10% de outsourcing.

E à direita, vocês podem observar que o lucro bruto da attps alcançou recorde de R\$ 5,8 milhões, uma expansão de 59,4%, mas nesse caso comparada ao 2T17, dado que no mesmo período do ano anterior a attps ainda não fazia parte da Senior Solution.

Essa visível expansão de margem, mostrada no gráfico abaixo, é resultado da bem-sucedida integração, que levou a margem da attps para o atual patamar de 45%, portanto acima da margem orgânica, ou seja, a margem da Senior Solution sem attps, o que evidencia a nossa capacidade de

incrementar o resultado das empresas adquiridas. E esse é só mais um de tantos outros exemplos que já tivemos no passado, como Drive, Aquarius, Pleno e outras.

Essa diferença entre os 45% da attps e os 37,6% da margem orgânica basicamente reflete o mix de receita, que é diferente entre as duas empresas. Ou seja, a attps tem menos receita de outsourcing, que é a receita com a menor margem bruta, portanto o mix de receita favorece a lucratividade da attps.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini, que comentará sobre o lucro líquido. Fabrini.

 **Fabrini Fontes, CFO:**

Bom dia. Obrigado, Thiago. Vamos para o slide número nove agora. O lucro líquido alcançou R\$ 2,6 milhões, com uma pequena retração de 2,3% contra o 3T16, e com margem líquida de 7,6%.

Essa pequena redução se deve basicamente à queda no resultado financeiro, com a queda no saldo de caixa, principalmente depois da aquisição da attps, e também pela redução da Selic nos últimos meses, e também pelo aumento na despesa de imposto de renda e contribuição social, para R\$ 1,4 milhão, contra R\$ 300 mil no 3T16. No ano anterior, por conta do pagamento de JCP, tivemos um crédito tributário que reduziu a despesa com imposto de renda naquele período.

Passando para o slide número dez, vamos apresentar o lucro caixa. Principalmente após a aquisição da attps, transação que gerou um grande aumento na amortização de ágio, começamos a incluir o lucro caixa como mais um indicador importante, porque ele, em nossa opinião, ajuda a compreender também a geração de caixa, e também pode ser considerado na análise com comparáveis.

O nosso lucro caixa ajustado é calculado partindo do lucro líquido, ajustado pelos efeitos extraordinários de rescisões, somado à amortização das aquisições e imposto de renda e contribuição social diferidos. Essas são linhas que não afetam o caixa, mas que influenciam o resultado líquido contabilmente.

Com isso, o lucro caixa ajustado foi recorde, de R\$ 5,3 milhões, um crescimento bastante expressivo contra o ano passado de quase 65%, e margem de 15,7%.

Agora, no slide número 11, o saldo de caixa encerrou o mês de setembro em R\$ 21 milhões, uma ligeira redução de R\$ 400 mil contra o 2T17, e essa queda se deu pelo aumento do contas a receber.

Na dinâmica de desenvolvimento de software ou implantação de sistemas, é comum que haja um descasamento entre o fluxo econômico, ou seja, a execução do trabalho, e o fluxo financeiro. Principalmente, considerando que temos importantes projetos de implantação em andamento, esse descasamento gera, naturalmente, um aumento do contas a receber, que depois se transformará em caixa.

A dívida bruta apresentou um saldo de R\$ 38 milhões, uma redução de R\$ 2 milhões contra o fechamento do 2T17. Desse montante, R\$ 21 milhões referem-se a obrigações por aquisição de investimento, saldo composto principalmente pela attps, a pagar, e R\$ 17 milhões compreendem saldos de empréstimos e financiamentos. Destacado aqui, são linhas de financiamento junto ao BNDES.

Com isso, o saldo de dívida líquida reduziu para R\$ 17,7 milhões, contra R\$ 19,3 milhões no fechamento do 2T17. Esse número representa apenas 1x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, contra 1,4x que tivemos no 2T17, uma queda de quase 30% em apenas três meses.

Esse é um patamar de alavancagem bastante baixo, e isso abre, obviamente, espaço para aumentar o endividamento da Companhia, caso seja necessário para novos investimentos.

E para finalizar, quero apresentar alguns eventos recentes, no slide número 12. O primeiro foi que em outubro recebemos a aprovação do MCTI para utilização dos incentivos fiscais da Lei do Bem relativos ao ano base de 2015, no valor de quase R\$ 800 mil. Como nossa prática contábil é de apenas reconhecer o benefício com o parecer favorável do Ministério, nós reconheceremos esse impacto no 4T17.

Ressalto que o pleito relacionado aos dispêndios de 2016 ainda estão pendentes de avaliação pelo MCTI.

O segundo ponto foi a mudança de endereço da nossa filial no Rio de Janeiro. Já vínhamos trabalhando há algum tempo para mudar a estrutura da operação no Rio de Janeiro, com o objetivo de ter um ambiente que estimulasse criatividade, trabalho em equipe, interdisciplinaridade entre equipes, entre times, em um espaço mais amplo; ou seja, com uma arquitetura inspirada nas principais empresas de tecnologia globais.

Portanto, em setembro, realizamos essa mudança para o edifício City Tower. Ele fica localizado na Rua da Assembleia, nº 100. E com esse novo espaço, podemos até comportar novas aquisições de empresas que faremos no futuro.

Um ponto muito positivo ainda nessa mudança foi que, com as condições de mercado imobiliário do Rio de Janeiro, a mudança não representará aumento de despesas, mesmo tendo sido um importante upgrade de qualidade e tamanho.

E, por fim, tivemos recentemente a deliberação quanto ao dissídio em Minas Gerais, e também no Estado do Rio de Janeiro, de 1,8% e 1,7%, respectivamente, enquanto em São Paulo o dissídio foi de 6,3% em janeiro deste ano.

Em minha opinião, isso evidencia uma tendência decrescente e uma dinâmica mais equilibrada nas negociações sindicais. Isso se deve à queda na inflação, obviamente, e também a altas taxas de desemprego.

Como a força de trabalho é o principal componente, o insumo do nosso resultado, essa questão é bastante relevante em nossa estrutura, e norteará nosso planejamento financeiro a partir de agora.

Passo agora para o Thiago.

#### **Thiago Rocha:**

Obrigado, Fabrini. Agora, no slide número 13, especificamente neste trimestre, gostaríamos de compartilhar com vocês a nossa visão sobre liquidez, um assunto ao qual nós damos muita importância, dado que ele é hoje o principal limitador para diversos investidores institucionais se tornarem acionistas da Senior Solution.

A mensagem que eu gostaria de transmitir a vocês é que nós estamos trabalhando intensamente para subir degrau a degrau essa escada da liquidez, e já conseguimos notar uma evolução importante desde o 4T16, quando foi anunciada a aquisição da attps, e acelerada no 3T17, com a migração para o Novo Mercado.

Portanto, os gráficos mostram claramente essa expansão. A nossa base acionária saiu de praticamente 3.000 acionistas no 4T16 para 3.700, uma expansão bastante expressiva. O número de negócios, que fechou o ano passado em torno de 50, hoje já roda em torno de 70, e o volume negociado, que rondava R\$ 200.000 por dia, hoje já se aproxima dos R\$ 400.000 por dia.

Nós estamos bastante comprometidos com esse assunto, com a ampliação da liquidez, e pensando em novas alternativas para viabilizar saltos ainda maiores na liquidez das ações.

Por fim, passando para o slide número 14, encerro nossa apresentação com a nossa conclusão de que os resultados deste 3T17 comprovam a escalabilidade do nosso negócio.

Quando nós olhamos a margem EBITDA da Senior Solution no passado, ou seja, a Senior Solution pré IPO, observamos um patamar de 15%. Hoje, neste 3T17, a Companhia já roda em um novo patamar, de 18%, ou seja, um aumento de 3 p.p., mesmo tendo absorvido um aumento de impostos de 2,5 p.p. ao final de 2015. Sem tal aumento de impostos, estaríamos observando hoje uma expansão de mais de 5 p.p. na margem EBITDA ao longo desses anos.

E olhando para o futuro, acreditamos que outros saltos como esse são viáveis, sim. Dependerão da nossa capacidade de realizar, integrar novas aquisições a partir de agora, mas eu lembro que pesquisas independentes mostram que no nosso setor existe uma relação muito forte entre tamanho e lucratividade, sendo que as empresas de maior porte, as large caps chegam a se aproximar de uma margem EBITDA de 30%.

E é esse o caminho que nós vamos trilhar a partir de agora, tanto por meio do crescimento orgânico, quanto por meio da receita oriunda das novas aquisições.

Obrigado a todos pela participação em nossa teleconferência, e nos coloco à disposição para as perguntas. Bom dia.

 **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 mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Thiago Rocha para as últimas considerações. Por favor, Sr. Thiago, prossiga com suas considerações finais.

 **Thiago Rocha:**

Eu agradeço a todos mais uma vez pela participação em nossa teleconferência. Reforço aqui nosso entusiasmo com os resultados desse 3T17, e, mais uma vez, digo que não são bons resultados pontuais, e sim a demonstração de um novo patamar de resultados para a nossa Companhia.

Continuamos trabalhando no plano de consolidação, pensando já nos próximos passos dessa estratégia, ou seja, nas próximas aquisições, e esperando fechar este ano com bons resultados e iniciar 2018 com o pé direito.

Mais uma vez, obrigado a todos, e um bom dia.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T17 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.”