

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 2T17

São Paulo, 10 de agosto de 2017.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 2T17.

Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor Presidente, 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 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 a todos. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. Começarei nossa apresentação pelo slide número três, onde destacamos três importantes eventos recentes.

O primeiro deles é a migração para o Novo Mercado, que ocorrerá na próxima semana, no dia 17 de agosto, e, conseqüentemente, a inclusão da nossa ação nos índices IGC e IGC-NM, além do ITAG, que já participamos desde fevereiro de 2014.

O segundo ponto diz respeito à aprovação do financiamento do BNDES, no montante de R\$ 23,4 milhões, cuja primeira liberação está prevista para o 2S17. O financiamento conta com três meses de carência, 48 meses para amortização e custo de TJLP + 2% ao ano, tendo fiança bancária como garantia.

E o terceiro ponto visa destacar a bem-sucedida estratégia de cross-sell, que resultou em importantes vendas de software nesse 1S17, que, após o período de implantação, representarão uma receita

recorrente adicional anual de cerca de R\$ 7 milhões, contribuindo dessa forma para o crescimento orgânico dos negócios.

Quero passar agora ao slide quatro, onde começamos destacando o expressivo crescimento de 60% na receita líquida trimestral, impulsionado principalmente pela expansão inorgânica resultante da aquisição da attps, e atingindo R\$ 32,8 milhões, mais um recorde trimestral na história da Companhia.

No acumulado em 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 109 milhões, um crescimento de 39,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale ainda destacar que o crescimento orgânico das receitas entre o 1T17 e o 2T17 foi de 2,6%.

A distribuição da receita de acordo com os negócios da Companhia, já contemplando a consolidação da attps, apresenta software como negócio mais relevante, com 67% da receita, outsourcing com 22% e projetos com 11%.

A receita líquida recorrente foi de R\$ 24,4 milhões no trimestre, 50,1% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, e representa 74,3% do total. Em 12 meses, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 84,5 milhões, 77,5% do total, um crescimento de 32,9% comparado ao mesmo período em 2016.

Quero agora passar ao slide cinco, onde começamos observando o lucro bruto de R\$ 10,9 milhões no trimestre, crescimento de 43% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta foi de 33,2%, um pouco inferior ao mesmo período do ano anterior, impactada principalmente pela consolidação da attps, que apresentava margens um pouco menores, e por custos extraordinários, de R\$ 1,5 milhão, relativos ao processo de integração operacional.

No acumulado em 12 meses, o lucro bruto foi de R\$ 36,1 milhões, um crescimento de 27,7% em relação ao mesmo período de 2016, com margem de 33,1%.

As despesas gerais e administrativas no trimestre foram de R\$ 7,1 milhões, um aumento de 43,7% em relação ao mesmo período em 2016, isso influenciado pela consolidação das despesas da attps.

No trimestre, já contemplando as despesas da attps e as despesas extraordinárias da integração, que foram de cerca de R\$ 500 mil, a despesa total representou 21,6% da receita líquida, uma redução de 2,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, o que comprova a tese de diluição das despesas administrativas com ganho de escala.

No acumulado do ano, as despesas operacionais foram de R\$ 24,6 milhões, 39,3% acima do ano anterior, também sob influência da consolidação da attps.

Ainda no slide cinco, à direita, destacamos o robusto crescimento do EBITDA ajustado, que atingiu R\$ 5,8 milhões, mais uma vez o melhor resultado na história da Empresa, com aumento de 115,9% em relação ao 2T16. A margem EBITDA foi de 17,6%, 4,6 p.p. acima do mesmo período no ano anterior.

No acumulado em 12 meses, o EBITDA ajustado foi de R\$ 14,3 milhões, 34,4% superior ao mesmo período de 2016, resultando em margem de 13,1%.

Volto a destacar aqui os excelentes resultados conquistados, com os ganhos de escala e o ganho de eficiência operacional.

O EBITDA ajustado a que se refere essa análise é o EBITDA sem os custos e as despesas extraordinárias da integração da attps, que foram de cerca de R\$ 2 milhões no 2T17.

Passarei agora a palavra ao Thiago, que detalhará a apuração do EBITDA ajustado, e também comentará sobre os resultados de cada uma das unidades de negócio. Obrigado.

 Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Como o Bernardo comentou, tivemos neste trimestre um volume bastante elevado de gastos extraordinários com as rescisões, principalmente pela integração da attps, que foi intensificada e antecipada.

E o quadro deste slide número seis resume o cálculo do EBITDA ajustado, evidenciando o impacto dos gastos extraordinários rescisórios em cada uma das unidades. Chamo a atenção para os gastos na unidade de software, praticamente R\$ 500 mil no 2T17, na attps, que de quase R\$ 1 milhão, e em despesas também, quase R\$ 500 mil, totalizando R\$ 2 milhões, o que se adiciona ao EBITDA contábil e soma ao EBITDA ajustado de R\$ 5,8 milhões, com margem de 17,3%.

Na coluna dos últimos 12 meses, LTM-2T17, percebam que até este momento os gráficos extraordinários já somaram R\$ 2,8 milhões no ano. Eu diria que conseguimos avançar substancialmente na integração, talvez alcançando com isso 80% ou mais das sinergias previstas com a attps, mas ainda existe um volume de sinergias a serem capturadas no final deste ano, início de 2018.

Para fins de simplificação, os slides seguintes, com a análise das unidades de negócio, foram construídos com base nos números contábeis, ou seja, não ajustados. O investidor que tiver interesse em entender os números ajustados tem esse slide número seis como material de apoio para fazer sua própria análise.

Passando agora para o slide número sete, a unidade de software teve uma redução na receita de 2,3%, para R\$ 12,1 milhões neste 2T17, sendo que as explicações estão relacionadas a uma queda na receita de licenciamento, suporte e manutenção, de 7,6%, principalmente devido à saída do HSBC na área de tesouraria após a venda para o Banco Bradesco, no ano passado.

Mas, por outro lado, destaco o crescimento substancial da receita de implantação, de 22%, o que já é um reflexo das vendas fechadas ao longo desse 1S17, que estão começando os projetos. Ou seja, neste momento já temos um efeito negativo da perda de receitas do HSBC, mas ainda não vemos o efeito positivo das receitas recorrentes que foram adicionadas no 1S17.

A linha de licenciamento, suporte e manutenção totalizou 78%, e a de implantação e customização, 22% da unidade de software.

O lucro bruto teve uma queda de 7%, alcançando R\$ 5,8 milhões no 2T. A queda é explicada principalmente pelos custos extraordinários com as rescisões, de R\$ 500 mil, e também pela contração pontual da receita, mas aqui enfatizo que, expurgando os gastos extraordinários, tanto o lucro bruto quanto a margem bruta teriam aumentado neste trimestre.

Passando agora para o slide número oito, na unidade de projetos tivemos um crescimento expressivo, de 23,2%, para R\$ 2,6 milhões, principalmente pela linha de projetos de tecnologia, que cresceu praticamente 50%, apesar de certa estabilidade na linha de consultoria, que se manteve estável.

Chamo a atenção para o nosso esforço de substituir as receitas com começo, meio e fim, as receitas puramente variáveis em projetos, por receitas de maior qualidade e maior estabilidade, o que deve facilitar o crescimento desse negócio, e principalmente a estabilização das margens olhando o futuro.

A linha de consultoria representou 42% no total, enquanto a de tecnologia representou 58%. E o lucro bruto se manteve praticamente estável, R\$ 600 mil. Teve uma leve expansão, mesmo com os gastos extraordinários que impactaram essa unidade, sendo que a margem bruta teve pequeno declínio, impactada principalmente por custos com a adição de pessoal na linha de tecnologia, visando fazer frente ao aumento da receita.

Passando agora para o slide número nove, na unidade de outsourcing tivemos uma pequena contração, de 3,3%, para R\$ 5,9 milhões no 2T17, basicamente devida à redução do volume de negócios em alguns clientes pontuais da carteira, e principalmente a uma decisão nossa de descontinuar contratos pouco lucrativos fora do setor financeiro, portanto contratos não estratégicos; decisão essa que foi tomada no final do ano passado e resultou em uma revisão geral da carteira de outsourcing.

Por consequência, o número de profissionais caiu de 146 para 134, mas o objetivo foi atingido: vocês podem observar no lucro bruto que sacrificamos a receita, mas conseguimos aumentar o que interessa, que é o lucro bruto e, principalmente, a margem bruta. Ou seja, o lucro bruto teve crescimento de 8,4%, e a margem bruta já retorna para o patamar de 14%, um patamar que consideramos saudável para esse negócio.

Por fim, passando para o slide número dez, a receita da attps teve uma leve evolução, de 1% em comparação com o 1T17. Especificamente neste caso, a comparação com o mesmo período do ano anterior não faz sentido, porque as bases de apuração da receita são diferentes.

E esse desempenho relativamente estável é comum no período pós-aquisição, principalmente porque nos primeiros meses após o anúncio da transação a nossa atenção se volta para a redução de custos e despesas, sendo que a sinergia de receita demora um pouco mais a acontecer, devido ao ciclo de venda, que é longo no nosso negócio.

E, à direita, o lucro bruto teve uma leve redução, de 11,5%, para R\$ 3,6 milhões, apesar do gasto extraordinário com rescisões de R\$1 milhão. Ou seja, expurgando o gasto extraordinário, o lucro bruto da attps teria também tido um avanço substancial.

E aqui eu gostaria de destacar o seguinte: nós afirmamos quando a aquisição foi anunciada que acreditávamos na similaridade das margens de attps e Senior, porque eram empresas muito parecidas, tanto em escala quanto em mix de receita. E, de fato, nesse 2T17, a margem bruta já vem convergindo, com a attps operando a 37,2%, enquanto a da Senior sem attps foi de 38%.

Ou seja, acreditamos que com os ajustes feitos no 2T17, a attps já consegue, a partir de agora, operar em um nível muito mais elevado de lucratividade.

Passando para o slide número 11, o lucro líquido teve uma redução de 41,7%, também impactado por quase R\$ 2 milhões de gastos extraordinários no EBITDA, e a margem líquida foi de 4,3%. À direita vocês podem observar os fatores que impactaram a variação. Lembrando que esses números não estão ajustados pelos gastos extraordinários.

Ou seja, partimos de um lucro líquido de R\$ 2,4 milhões no 2T16, tivemos uma variação positiva de R\$ 1,1 milhão no EBITDA contábil não ajustado, uma redução no resultado financeiro de R\$ 1,9 milhão, principalmente porque a Companhia tem um volume mais alto de despesas financeiras e mais baixo de receitas financeiras após o desembolso da aquisição da attps. Tivemos um aumento também na linha de IR/CSLL, e, por fim, uma redução de R\$ 900 mil com a depreciação e amortização dos ativos intangíveis provenientes da attps, totalizando um lucro líquido de R\$ 1,4 milhão no 2T17, que se fosse ajustado pelos gastos extraordinários seria de R\$ 3,4 milhões.

E passando para o slide número 12, nossa estrutura de capital hoje contempla um caixa bruto de R\$ 20,9 milhões, redução de R\$ 2,7 milhões sobre o 1T17, que aconteceu basicamente pela variação no contas a receber, e também pelo pagamento de JCP.

Nossa dívida bruta continua estável, alcançando R\$ 40,3 milhões, com um pequeno aumento de R\$ 900 mil, sendo que, nesse período de três meses, reduzimos a dívida de aquisições pagando parcelas de Drive e Aquarius, mas aumentamos a dívida financeira, substituindo uma linha de capital de giro da attps por uma linha da Senior a um custo significativamente mais baixo.

Por consequência, o caixa líquido ficou em menos R\$ 19,3 milhões, uma variação de R\$ 3,6 milhões sobre o 1T17, e passou a representar 1,4x o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses, um patamar que é muito confortável, ainda mais sabendo que, depois de todos esses ajustes que foram feitos ao longo do 2T17, o EBITDA dos últimos 12 meses tende a ser substancialmente diferente do EBITDA dos próximos 12 meses.

Agora volto a palavra para o Bernardo, para que ele apresente as conclusões do nosso trimestre.

 Bernardo Gomes:

Obrigado, Thiago. Como destaques finais, eu gostaria de ressaltar três itens: o primeiro deles, o avanço substancial observado neste 1S17 no processo de integração da attps, e o grande potencial de captura de sinergias adicionais que ainda temos para os próximos trimestres.

O segundo ponto é a evolução significativa do patamar de lucratividade. Isso é resultado do aumento de escala e da nossa busca contínua pela eficiência operacional.

O destaque final é que o avanço da integração da attps, o novo financiamento que estamos recebendo do BNDES, e a migração para o Novo Mercado, já nos deixam preparados para dar continuidade à nossa estratégia de consolidação, novas aquisições, e gerar mais um ciclo importante e bem-sucedido de crescimento.

Encerro aqui a apresentação. Agradeço mais uma vez a participação de todos, e a seguir estaremos à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Muito 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.

O Sr. Alexandre Massuda, da SFA Investimentos, gostaria de fazer uma pergunta.

 Alexandre Massuda, SFA Investimentos:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho apenas uma pergunta, em relação às despesas não-recorrentes rescisórias, se atingiram o pico neste trimestre. Vocês esperam menos despesas rescisórias nos próximos? E gostaria também de um pouco mais de qualitativo sobre as sinergias, de onde vocês extraíram. E vocês comentaram que podem extrair mais. De onde podem extrair mais? Além de algum comentário sobre se vocês acham que o processo de integração está indo melhor ou pior do que esperavam. Obrigado.

 Thiago Rocha:

Alexandre, bom dia. Obrigado pela pergunta. Em primeiro lugar, os gastos extraordinários com as rescisões já atingiram o pico neste 2T17. Como a integração ainda não está concluída, esperamos que exista um volume significativamente mais baixo no 3T17, e talvez no 4T17. Mas eu diria que o grande volume já ficou para trás até o mês de junho.

Olhando um pouco para frente, quando dissemos que já alcançamos em torno de 80% das sinergias, mas faltam em torno de 20%, esses 20% remanescentes dizem respeito principalmente à unificação de contratos com fornecedores, o que leva um tempo um pouco mais longo para acontecer, porque depende de uma evolução na integração dos processos operacionais entre as duas empresas.

Isso está sendo tratado, gradualmente estamos olhando uma curva de Pareto, começando pelos maiores e deixando os menores para um pouco mais à frente, mas essa linha de fornecedores ainda tem um potencial muito grande de representar novas economias para a Senior Solution.

 Alexandre Massuda:

Ok.

 Thiago Rocha:

Só para concluir, eu acabei me esquecendo da terceira parte da sua pergunta, se a integração está indo dentro do esperado ou não. A integração está indo melhor que o esperado. Acho que tivemos até este momento, por conta da nossa decisão de antecipar e intensificar as ações, resultados muito bons, e muito melhores do que estimávamos quando tomamos a decisão de comprar a attps.

Nosso desafio daqui para frente, com a integração, será muito mais qualitativo, no sentido de uniformizar os processos, do que quantitativo, porque as sinergias que esperávamos já vieram, e o que houver daqui para frente é bônus.

Estamos bem felizes com o resultado da integração, e acho que isso reflete o quanto a Empresa aprendeu nas aquisições anteriores e o quanto está preparada para as próximas.

 **Alexandre Massuda:**

Ótimo. Eu tenho uma dúvida também em relação às novas receitas de software, que agora estão em implantação: qual é a expectativa de vocês para que elas comecem a virar receita recorrente, esses R\$ 7 milhões?

 **Thiago Rocha:**

Alexandre, o cronograma é bastante complexo. Tivemos cinco novos clientes em software com alguma importância, e cada um deles tem seu próprio cronograma de implantação, que prevê algumas fases de ramp-up de receita.

Tentarei resumir essa resposta: eu diria que a receita de implantação começou ao final do 2T17 e vai até 2018, e a receita de licenciamento deve começar a aparecer no final deste ano, e deve incrementar gradualmente ao longo de todo o ano de 2018. Portanto, os efeitos serão sentidos gradualmente, mas praticamente não apareceram até este momento.

 **Alexandre Massuda:**

Bem claro. Obrigado.

 **Operadora:**

Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

 **Thiago Rocha:**

Agora eu gostaria de responder à pergunta do Henrique Lara Melo. Ele pergunta sobre as oportunidades de *cross-sell* no trimestre, pedindo um pouco mais de cor.

Henrique, obrigado pela sua pergunta. No *earnings release*, detalhamos um pouco mais as vendas que já foram efetivadas nesse 1S17. Basicamente, anunciamos cinco vendas importantes: Banco Santander, Banco Votorantim, Banco Intermedium, Banco Daycoval e Enerprev, e o que elas têm em comum é o fato de comprovarem nossa capacidade de continuar crescendo organicamente, independentemente das condições do mercado.

Em um momento em que o mercado está *bullish*, que o mercado está aquecido, obviamente a estratégia comercial é mais voltada para a adição de novos clientes e para o crescimento de volume nesses clientes, mas em um mercado não tão aquecido, como o de 2017, nossa estratégia comercial se volta para a nossa própria carteira de clientes. E principalmente depois de uma aquisição tão complementar quanto a da attps, temos dezenas de oportunidades.

Então, obviamente, nesse 1S17 já começamos a colher alguns dos resultados, principalmente na área de gestão de recursos, que tem uma oportunidade de *cross-sell* tanto com nossos sistemas bancários, quanto com nossos sistemas de previdência.

É por isso que acreditamos muito nessa estratégia daqui para frente. Crescer com um mercado bom é mais fácil, crescer com um mercado instável é muito mais difícil, mas acho que temos os fundamentos para conseguirmos isso.

 Operadora:

O Sr. Adeodato Netto, da Eleven Financial, gostaria de fazer uma pergunta.

 Adeodato Netto, Eleven Financial:

Parabéns pelos grandes números. Eu não sei se vocês já falaram, porque na verdade estou em uma conexão por *VoIP* que está se interrompendo, mas uma das coisas que eu olho de maneira bastante positiva, e queria ver se isso está alinhado com vocês, é a questão da reoneração da folha, ou não reoneração da folha. Dentro desse trabalho todo de integração que vocês fizeram pós-aquisição, a redução das duplicidades e o impacto que isso pode ter nessa linha, como vocês olham isso para os trimestres para frente, e como isso pode impactar os resultados?

 Thiago Rocha:

Adeodato, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu comentei há pouco que tomamos a decisão de antecipar e intensificar a integração da attps, que inicialmente era prevista para durar todo o ano de 2017, mas foi encurtada para caber no 1S17.

Uma das motivações para que isso acontecesse foi o fato de, no final de março, o governo ter editado a Medida Provisória 774 sobre a reoneração da folha. Obviamente, a Senior Solution se preparou para o pior cenário possível, mas hoje, dia de 10 de agosto, é o último dia para votação da MP. Obviamente, isso não irá acontecer, portanto a MP decaiu, e no curto prazo não enxergamos nenhuma possibilidade de o assunto voltar à pauta por meio de uma nova MP.

Nosso racional é o seguinte: a Empresa está preparada, com ou sem reoneração, para entregar os bons resultados. Obviamente, se não houver reoneração, tudo fica mais fácil, mas se houver já fizemos a lição de casa e não teremos problema nenhum em enfrentar essa realidade.

Como existem ainda sinergias a serem capturadas com a integração da attps ao longo do final deste ano, ainda que haja aumentos de impostos, temos de onde compensar isso para que não haja uma queda nos resultados

 Adeodato Netto, Eleven Financial:

Entendi, obrigado a vocês, e, mais uma vez, parabéns.

 Operadora:

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

 Bernardo Gomes:

Mais uma vez, agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência, e colocamos nossa equipe à disposição para qualquer esclarecimento adicional que vocês julgarem necessários.

Muito obrigado, e bom dia.

 Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T17 da Senior Solution está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora e tenham uma boa tarde.

“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.”