

São Paulo, 14 de agosto de 2013. A Senior Solution S.A. (BM&FBOVESPA: SNSL3M), empresa líder no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o setor financeiro no Brasil, anuncia hoje os resultados consolidados do 2T13. Nossas informações operacionais e financeiras são apresentadas com base em números consolidados, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Release de Resultados – 2T13



Contatos de RI

Thiago Rocha
Diretor de RI
thiago.rocha@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4922

Pedro Torres
Assistente de RI
pedro.torres@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4711

Julia Zuppani
Assistente de MKT/RI
julia.zuppani@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4791

www.seniorsolution.com.br/ri

Destaques do trimestre

-  Anunciamos em junho a aquisição da Drive, uma das empresas líderes no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o segmento de gestores de recursos. A transação representou uma adição de 32% na receita líquida e de 34% no EBITDA ajustado, considerando os números pro-forma de 2012.
-  Apresentamos crescimento substancial da receita líquida na unidade de Software (+19,4% vs. 2T12), crescimento na unidade de Outsourcing (+4,2% vs. 2T12) e passamos a consolidar as receitas da Drive.
-  O lucro bruto ajustado foi de R\$ 4.307 mil no 2T13 (-0,6% vs. 2T12) e refletiu a importante recuperação da margem bruta ajustada no trimestre, que alcançou 36,9% (+0,1 p.p. vs. 2T12).
-  Durante o 2T13 revertimos o prejuízo acumulado e, ao final do trimestre, o saldo de lucro acumulado passou para R\$ 1.346 mil, abrindo possibilidade para declarar dividendos em exercícios sociais futuros.

Destaques financeiros

R\$ mil	2T13	2T12	Varição	1T13	Varição	6M13	6M12	Varição
Receita Líquida	11.675	11.786	-1,0%	9.647	21,0%	21.321	22.506	-5,3%
EBITDA Ajustado	1.136	1.725	-34,1%	278	308,3%	1.414	3.210	-55,9%
Margem EBITDA Ajustada	9,7%	14,6%	-4,9 p.p.	2,9%	6,8 p.p.	6,6%	14,3%	-7,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	1.798	1.529	17,6%	57	-	1.855	2.327	-20,3%
Margem Líquida Ajustada	15,4%	13,0%	2,4 p.p.	0,6%	14,8 p.p.	8,7%	10,3%	-1,6 p.p.

Eventos recentes

Aquisições

Em 06/06/2013 anunciamos a aquisição da Drive Consultoria e Informática Ltda. (“Drive”) por meio da controlada Senior Solution Consultoria em Informática Ltda. (“Senior Solution Consultoria”), que representou uma adição de 32% na receita líquida e de 34% no EBITDA ajustado, considerando os números pro-forma de 2012. A partir dessa data, os resultados da Drive passaram a ser consolidados em nossas demonstrações financeiras. Com o objetivo de permitir a comparabilidade com o passado e o entendimento do desempenho da Drive, seus resultados foram segregados em uma nova unidade de negócios.

Integração. A execução do Plano de Integração da Drive, liderada pelo Sr. João Cirilo, nosso Diretor de Novos Negócios, foi iniciada em junho. O plano, composto por diversas frentes de trabalho, apresentou importantes avanços nos dois primeiros meses após o anúncio da aquisição, com destaque para (i) a comunicação de clientes e colaboradores da Drive a respeito da aquisição, (ii) o estabelecimento de uma agenda comercial conjunta com visitas aos principais clientes da Drive, (iii) a uniformização de rotinas administrativas nas áreas de compras, contabilidade, contratos e faturamento, controladoria, e recursos humanos, (iv) os preparativos para a integração física da filial de São Paulo em termos de comunicação e dados, (v) o início do processo de integração de metodologias de desenvolvimento de aplicativos, com vistas à racionalização dos processos técnicos e operacionais, e (vi) a submissão ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (“MCTI”) de um formulário para aproveitamento de incentivos fiscais relacionados a dispêndios de P&D efetuados pela Drive no exercício social de 2012.

Avaliação da viabilidade da incorporação. Em 31/07/2013, convocamos uma Assembleia Geral Extraordinária (“AGE”) em cuja ordem do dia foi incluída a ratificação da aquisição da totalidade das quotas representativas do capital social da Drive por meio da controlada Senior Solution Consultoria. Caso a matéria seja aprovada na referida AGE, nossa Diretoria avaliará a viabilidade de incorporação da Drive pela Senior Solution Consultoria e tomará medidas para implementar a referida incorporação, caso seja aprovada pelo nosso Conselho de Administração.

De acordo com a Lei 9.532/1997, artigo 7º, inciso II, a pessoa jurídica que absorver patrimônio de outra, em virtude de incorporação, na qual detenha participação societária adquirida com ágio, poderá amortizar o valor do ágio cujo fundamento seja o valor de rentabilidade da controlada, com base em previsão de resultados nos exercícios futuros, à razão de 1/60 (um sessenta avos), no máximo, para cada mês do período de apuração.

Como o preço total para a compra da Drive foi de R\$ 15.000 mil e, considerando o valor do patrimônio líquido de R\$ 594 mil, a aquisição gerou um ágio de R\$ 14.406 mil. Nossa administração acredita que o ágio gerado poderá ser justificado com base em previsão dos resultados de exercícios futuros e, consequentemente, poderá ser amortizado para fins fiscais. Dessa forma, a incorporação poderá reduzir a base de apuração de IRPJ/CSLL em até R\$ 240 mil mensais nos 60 meses seguintes a sua efetivação.

Crescimento orgânico

No 2T13, celebramos um importante contrato comercial que, apesar de não constituir fato que possa ser considerado relevante pela nossa administração, poderá contribuir para a recuperação das receitas dessa unidade. O contrato tem como objeto a prestação de serviços de consultoria e fábrica de software para a Midway S.A. – Crédito, Financiamento e Investimento (“Midway Financeira”), pertencente ao Grupo Guararapes cuja holding controla a rede de lojas Riachuelo.

Na opinião da nossa administração, com base nos valores hora estabelecidos no contrato para as células de negócio, desenvolvimento e qualidade, e na estimativa de horas para cada uma dessas células, o contrato tem potencial para gerar uma receita líquida de até R\$ 2.200 mil por um período de 12 meses após o início das atividades, que se deu em 12/07/2013. Dessa forma, representa um importante passo na recuperação das receitas de Serviços e na retomada do nosso crescimento orgânico.

Reversão do prejuízo acumulado

Nosso Estatuto Social estipula o pagamento de um dividendo mínimo obrigatório não inferior, em cada exercício, a 25% do lucro líquido, ajustado em conformidade com a Lei 6.404 (“LSA”) e com o disposto no referido estatuto.

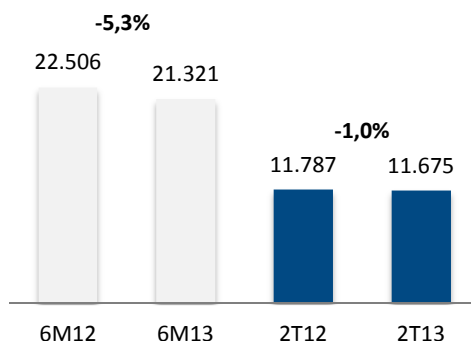
Considerando que (i) segundo o Art. 189 da LSA, do resultado do exercício serão deduzidos, antes de qualquer participação, os prejuízos acumulados e a provisão para o imposto sobre a renda e que (ii) até o 1T13 dispunhamos de um prejuízo acumulado, não distribuímos dividendos ou juros sobre o capital próprio nos últimos exercícios sociais.

Durante o 2T13 revertemos o prejuízo acumulado e, ao final do trimestre, o saldo de lucro acumulado passou para R\$ 1.346 mil. Dessa forma, na hipótese de suficiência de lucro líquido no exercício social de 2013, poderemos passar a declarar dividendos em exercícios sociais futuros.

Desempenho operacional e financeiro

Receita líquida

Gráfico 1 – Receita líquida (R\$ mil)



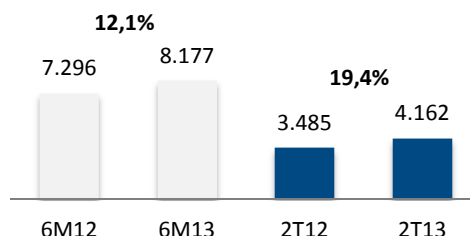
Nossa receita líquida representa o somatório da receita líquida das unidades de Software, Serviços, Outsourcing e Consultoria, e a partir do 2T13 passou a ser composta também pela receita líquida da Drive. Apresentamos receita líquida de R\$ 11.675 mil no 2T13 considerando o efeito da incidência de INSS sobre a receita bruta (-1,0% vs. 2T12).

A contribuição da receita líquida da Drive foi de R\$ 1.188 mil no 2T13, referente ao período entre a o início da consolidação dos resultados e o encerramento do trimestre. Ainda que a receita líquida da Drive anterior à aquisição não seja consolidada em nossos resultados acumulados, com o objetivo de permitir o entendimento do desempenho da Drive divulgamos neste *release* informações sobre a receita líquida da empresa no 1S13. Os números das unidades de negócio apresentados a seguir refletem a receita líquida considerando o efeito da incidência de INSS sobre a receita bruta.

Software

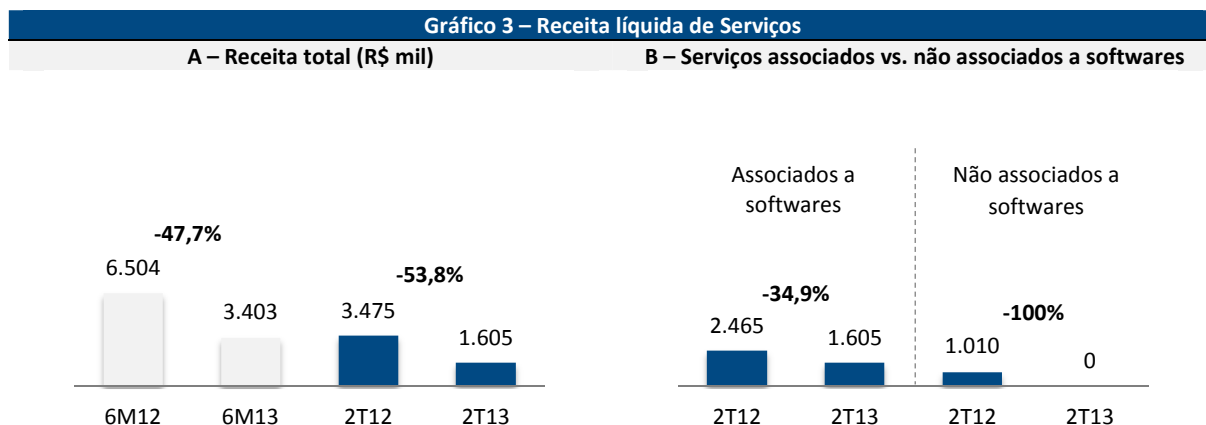
A receita da unidade de Software atingiu R\$ 4.162 mil no 2T13 (+19,4% vs. 2T12). O crescimento substancial provém do incremento dos valores de licenciamento, suporte e manutenção do SBS (Senior Banking Solution) em dois dos nossos principais clientes, e produziram efeitos a partir do 3T12. A adição de receita nesses dois clientes foi de R\$ 713 mil entre o 2T12 e o 2T13.

Gráfico 2 – Receita líquida de Software (R\$ mil)



Serviços

A receita líquida da unidade de Serviços atingiu R\$ 1.605 mil no 2T13 (-53,8% vs. 2T12). A receita dos projetos associados a softwares apresentou redução (-34,9% vs. 2T12), enquanto não obtivemos receita de projetos não associados a softwares no trimestre.



No *release* de resultados do 1T13, esclarecemos que a receita de projetos não associados a softwares havia sido impactada pela revisão orçamentária de um de nossos principais clientes, o que ocasionou a paralisação inesperada, em janeiro de 2013, do maior projeto em andamento, além de outros projetos vinculados aos nossos softwares. A receita líquida desse projeto alcançou R\$ 3.811 mil em 2012.

Conforme mencionamos na seção “Crescimento orgânico” deste *release*, o contrato com a Midway tem potencial para gerar uma receita líquida de até R\$ 2.200 mil por um período de 12 meses após o início das atividades, que se deu em 12/07/2013. Dessa forma, representa um importante passo na recuperação das receitas de Serviços e na retomada do nosso crescimento orgânico.

Adicionalmente, implementamos uma reestruturação da unidade no 2T13, que resultou em uma redução de custos de R\$ 142 mil por mês a partir de março e em custos de desligamento de R\$ 90 mil no 2T13 (vs. R\$ 23 mil no 1T13), e em recuperação das margens apesar da perda da receita, demonstrando nossa capacidade de rápida reação às mudanças de mercado.

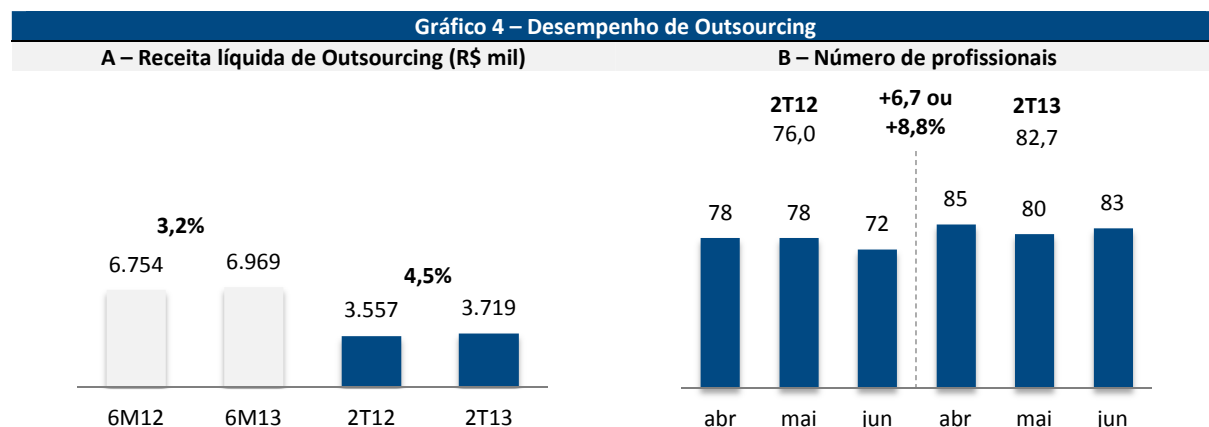
Além disso, contratamos um novo Diretor de Unidade em substituição ao gestor anterior, que deixou a empresa no contexto de readequação do quadro de colaboradores. O novo Diretor de Unidade é o Sr. Enio Zanella, e terá como principal missão atuar no negócio de serviços não associados a softwares, em especial na prospecção de novos clientes e na venda.

Outsourcing

A unidade de Outsourcing apresentou receita líquida de R\$ 3.719 mil (+4,5% vs. 2T12), impactada pelo aumento no número médio de profissionais dedicados a esta atividade, que passou de 76,0 para 82,7 (+6,7 adições líquidas ou +8,8% entre o 2T12 e o 2T13).

A diferença entre o crescimento da receita líquida (+4,5%) e do número de profissionais (+8,8%) se deve à defasagem de aproximadamente um mês entre a adição do profissional e o início da geração de receita. Dessa forma, em momentos de crescimento como o 2T13 espera-se que o número de profissionais cresça mais do que a receita líquida.

O número médio de profissionais dedicados à atividade de Outsourcing atingiu o recorde histórico no 2T13, refletindo a contínua elevação da demanda por terceirização na vertical financeira. Para dar maior visibilidade sobre as receitas da unidade, passamos a divulgar neste *release* o número de profissionais por mês no trimestre e no mesmo período do ano anterior.

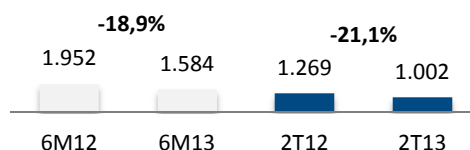


Consultoria

A receita líquida de Consultoria apresentou retração para R\$ 1.002 mil (-21,1% vs. 2T12). Entretanto, houve crescimento significativo (+72,0%) em comparação com o 1T13.

Atribuímos o crescimento a melhoria das condições de mercado e retomada na demanda por projetos de montagem de instituições financeiras junto com a manutenção da demanda por consultoria voltada para melhoria dos processos internos e redução de custos.

Gráfico 5 – Receita líquida de Consultoria (R\$ mil)



Implementamos também na unidade de Consultoria uma reestruturação no 2T13, por meio da qual nosso então Diretor Comercial, Sr. Sérgio Salgado, passou a se dedicar integralmente à prospecção de novos clientes e venda de projetos para

essa unidade. Dessa forma, nossa administração pretende reforçar o pipeline de oportunidades e aumentar a taxa de conversão, o que acreditamos que possibilitará a retomada do crescimento de Consultoria no médio prazo.

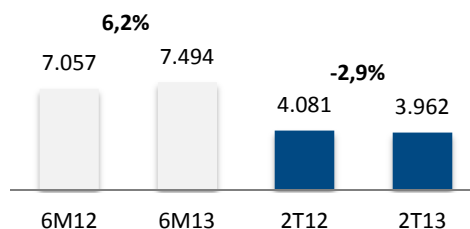
Drive

Em 06/06/2013 anunciamos a aquisição da Drive, que representou uma adição de 32% na receita líquida e de 34% no EBITDA ajustado, considerando os números pro-forma de 2012.

Conforme mencionamos na seção “Aquisições”, com o objetivo de permitir a comparabilidade com o passado e o entendimento do desempenho da Drive seus resultados foram segregados em uma nova unidade de negócios. A receita líquida da Drive atingiu R\$ 3.962 mil no 2T13 (-2,9% vs. 2T12), dos quais R\$ 1.188 mil foram consolidados em nossos resultados. Com relação ao desempenho acumulado no ano, a receita líquida da Drive alcançou R\$ 7.494 mil no 1S13

(+6,2% vs. 1S12). Nos primeiros cinco meses do ano não houve o efeito da incidência de INSS sobre a receita bruta. A partir de junho, passamos a considerar na demonstração do resultado da Drive o INSS patronal como redutor da receita bruta.

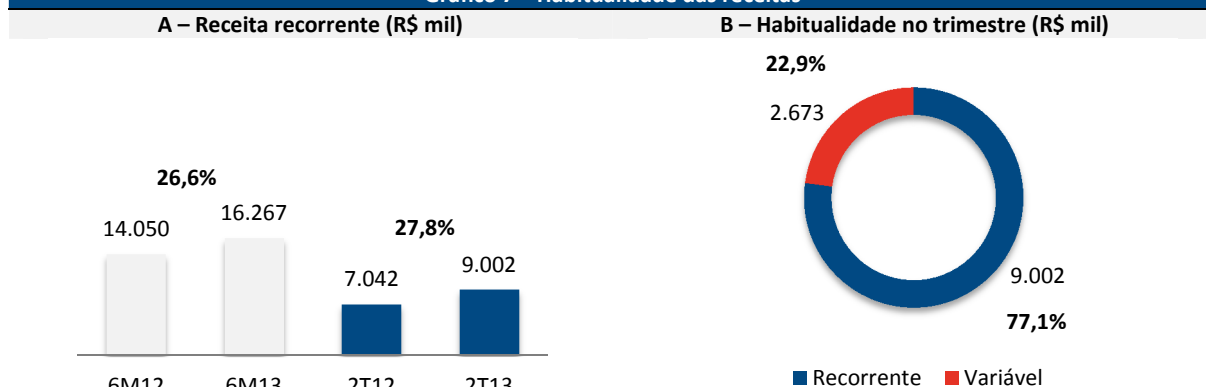
Gráfico 6 – Receita líquida da Drive (R\$ mil)



Habitualidade

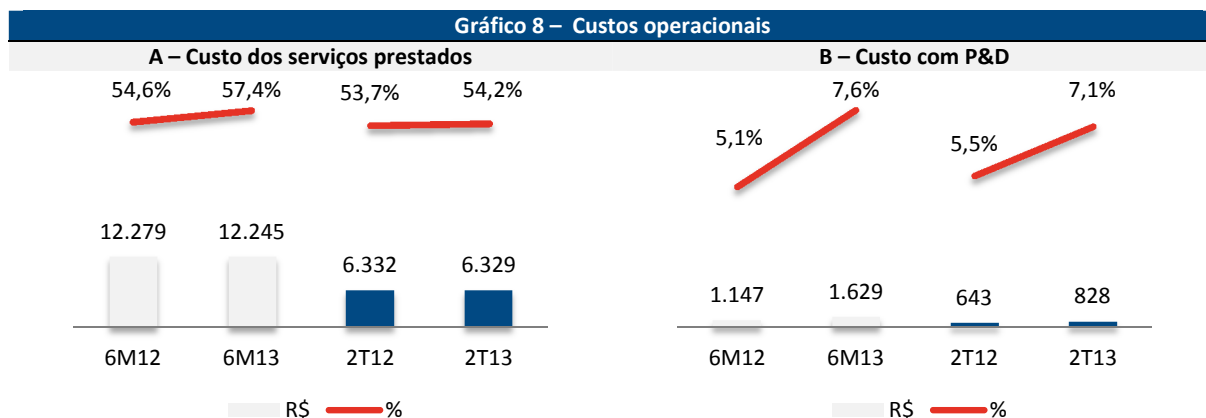
As receitas recorrentes representaram 77,1% da receita líquida no 2T13 e atingiram R\$ 9.002 mil (+27,8% vs. 2T12), em virtude da expansão das receitas das unidades de Software (+19,4% vs. 2T12) e Outsourcing (+4,5% vs. 2T12), que consideramos recorrentes, combinada com a redução das receitas das unidades de Serviços (-53,8% vs. 2T12) e Consultoria (-21,1% vs. 2T12), que consideramos não recorrentes, e com os efeitos da aquisição da Drive.

Gráfico 7 – Habitualidade das receitas



Importante mencionar que a aquisição da Drive contribuiu para aumentar o nível de habitualidade, uma vez que as receitas recorrentes da empresa adquirida foram de R\$ 1.121 mil, o equivalente a 94,4% da sua receita líquida no período entre a o início da consolidação dos resultados e o encerramento do trimestre, enquanto as receitas variáveis foram de R\$ 67 mil, o que representa 5,6% restantes. As receitas recorrentes da Drive são majoritariamente compostas pelas taxas de licenciamento, suporte e manutenção do software DriveAMnet.

Custos dos serviços prestados e com P&D



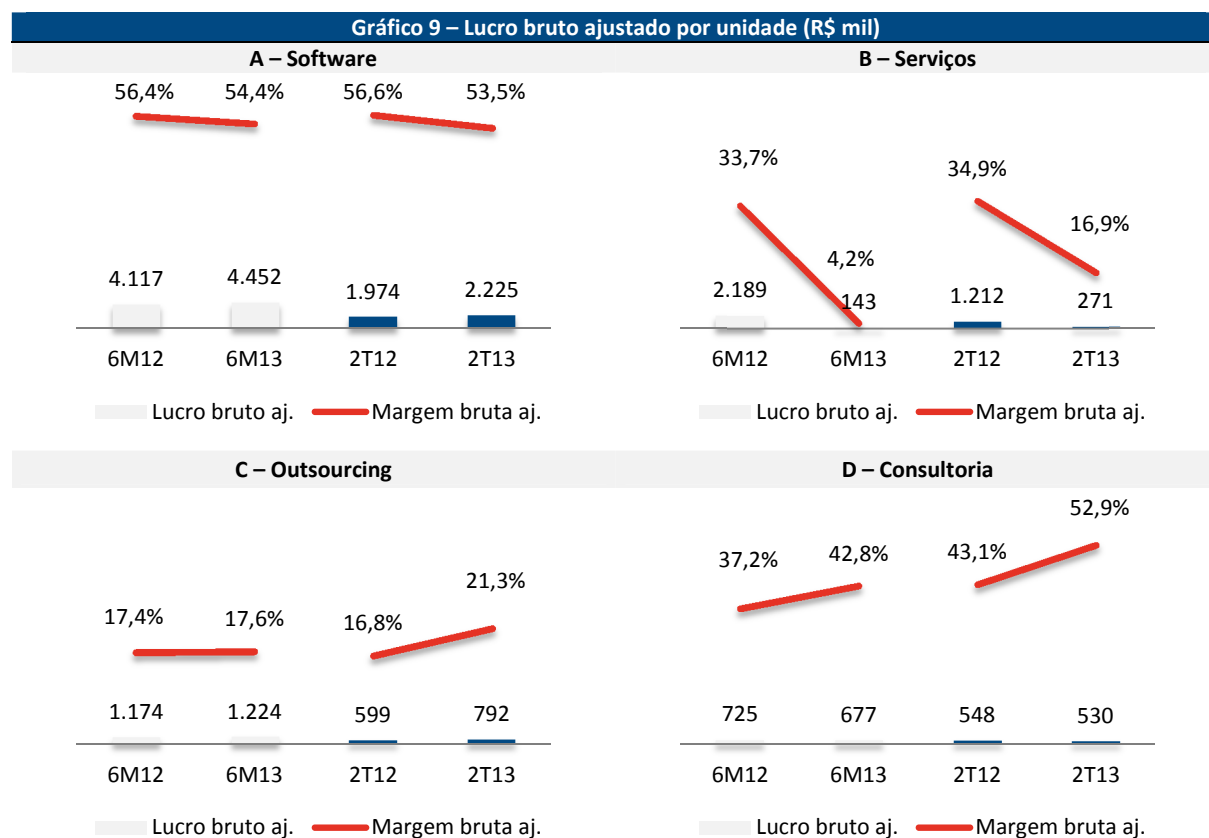
O custo dos serviços prestados alcançou R\$ 6.329 mil no 2T13 (-0,0% vs. 2T12) e representou 54,2% da receita líquida no período, e por mais um trimestre permaneceu estável apesar do reajuste salarial da categoria negociado com o SindPD de 7,0% a partir de janeiro. A readequação do quadro de colaboradores da unidade de Serviços provocou custos de desligamento que afetaram os resultados no montante de R\$ 90 mil no 2T13 (vs. R\$ 23 mil no 1T13), por conta das últimas rescisões efetuadas em abril. Nossa administração não espera que a readequação tenha impactos adicionais em termos de custos de desligamento a partir do 3T13. Lembramos que, historicamente, os custos com pessoas representam mais de 95% do total, razão pela qual não fornecemos a abertura neste *release*. Informações adicionais sobre a composição do custo podem ser obtidas nas notas explicativas das demonstrações financeiras.

O custo com P&D atingiu R\$ 828 mil no trimestre (+28,8% vs. 2T12), e representou 7,1% da receita líquida no período, devido ao aumento da equipe para acelerar a execução do *roadmap* de softwares. Os investimentos continuaram a ser destinados à replicação do módulo de renda variável do software SIAN (Sistema Integrado de Apoio a Negociação) no SBS (Senior Banking Solution).

Lucro bruto

Nosso lucro bruto atingiu R\$ 4.518 mil no 2T13 (-6,1% vs. 2T12), implicando uma margem bruta de 38,7% (-2,1 p.p. vs. 2T12). No 2T13 observamos uma recuperação substancial da margem bruta em relação ao 1T13, explicada principalmente pela reversão do prejuízo da unidade de Serviços no 2T13 e pelo aumento da lucratividade das unidades de Consultoria e Outsourcing.

O montante dos dividendos diferenciados pagos aos quotistas minoritários da Controlbanc atribuíveis aos custos foi de R\$ 210 mil no 2T13 (-57,3% vs. 2T12 e -16,2% vs. 1T13), e o valor das reclassificações *intercompany* decorrentes do compartilhamento de recursos entre custos e despesas foi inferior a - R\$ 1 mil no 2T13 (R\$ 12 mil no 2T12). Por consequência, nosso lucro bruto ajustado foi de R\$ 4.307 mil no 2T13 (-0,6% vs. 2T12), implicando uma margem bruta ajustada de 36,9% (+0,1 p.p. vs. 2T12).



A margem bruta ajustada da Unidade de Software foi de 53,5% no 2T13 (-3,2 p.p. vs. 2T12), e sua redução foi ocasionada principalmente pelo aumento no custo de P&D dessa unidade, conforme explicação dada anteriormente neste *release*.

Na unidade de Serviços, o destaque positivo foi a reversão do prejuízo do trimestre anterior, por conta da readequação do quadro de colaboradores ao novo patamar de receita dessa unidade, em especial no negócio de serviços não associados a software. Consequentemente, a margem bruta de Serviços foi de 16,9% no 2T13 (-18,0 p.p vs. 2T12 e +24,0% vs. 1T13).

No 2T13, a margem bruta ajustada da unidade de Outsourcing recuperou-se e alcançou 21,3% (+4,4 p.p. vs. 2T12), na ausência de efeitos não recorrentes relacionados à transformação do tipo de relacionamento com parte dos profissionais dedicados a essa atividade.

A margem bruta ajustada de Consultoria aumentou para 52,9% (+9,8 p.p. vs. 2T12) em razão do aumento da eficiência operacional das equipes de estratégia e processos/TI, apesar da política de transformação gradual do tipo de relacionamento com os quotistas minoritários da Controlbanc e a consequente transformação em colaboradores e da redução do volume de receita da unidade.

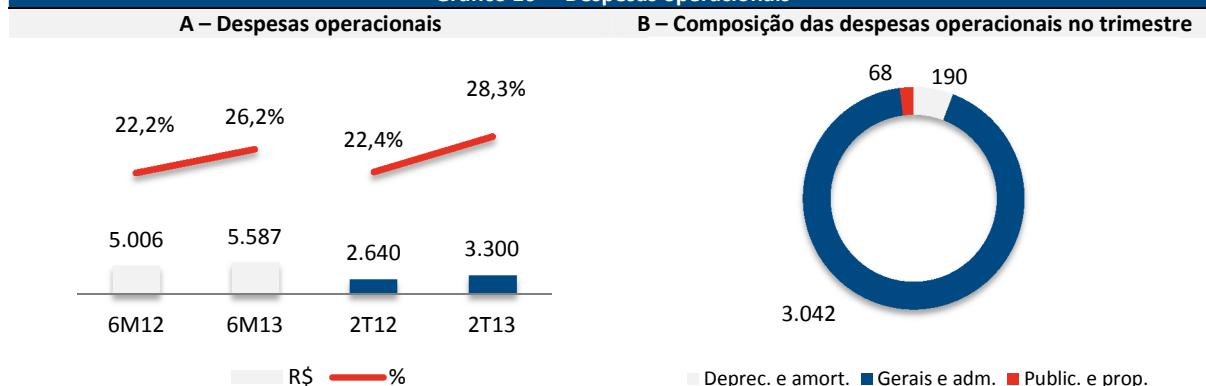
Por fim, a contribuição da Drive para o lucro bruto foi de R\$ 489 mil 2T13 considerando apenas o período em que os resultados foram consolidados, implicando uma margem bruta de 41,2%. A partir da aquisição, os dividendos diferenciados da empresa deixaram de ser distribuídos, razão pela qual não realizamos qualquer ajuste no lucro bruto.

Despesas operacionais

As despesas operacionais alcançaram R\$ 3.300 mil no 2T13 (+25,0% vs. 2T12). A variação deve-se principalmente ao aumento das despesas gerais e administrativas que foram de R\$ 3.042 mil (+29,7%), e também à manutenção das depreciação e amortização (+3,4%) e redução das despesas com publicidade e propaganda (-38,6%).

O aumento das despesas gerais e administrativas está relacionado ao crescimento, em comparação com o mesmo período do ano anterior, (i) das despesas com pessoal (+R\$ 309 mil vs. 2T12) em virtude de ajuste na remuneração dos administradores e colaboradores e estruturação da área de relações com investidores, (ii) das despesas com consultores, advogados e auditores (+R\$ 110 mil) principalmente por conta da aquisição da Drive, e (iii) das despesas com aluguéis, seguros, condomínios e outros (+R\$ 114 mil), que aumentaram com a estrutura física da Drive no Rio de Janeiro e em São Paulo e com o reajuste de aluguéis da sede.

Gráfico 10 – Despesas operacionais



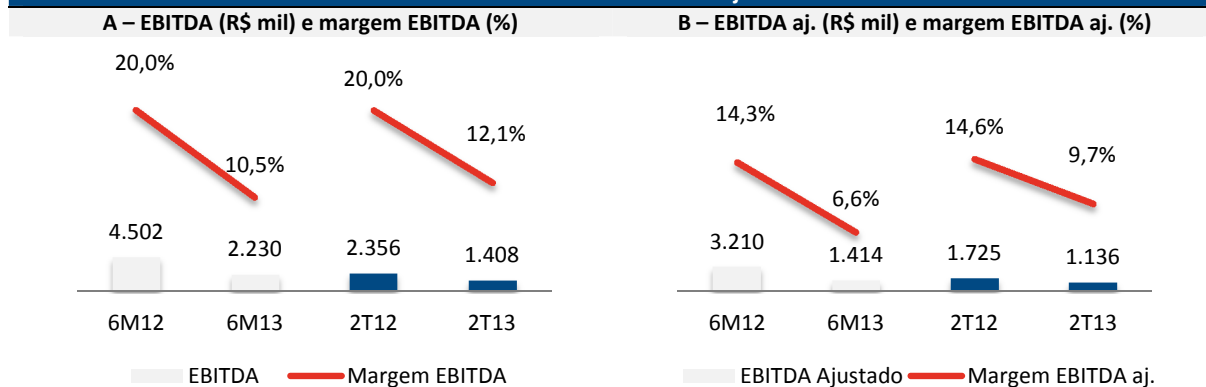
Dividendos diferenciados

Os dividendos diferenciados pagos aos quotistas minoritários da Controlbanc foram reduzidos para R\$ 272 mil no trimestre (-56,9% vs. 2T12), o que reflete a continuidade da política de transformação gradual do tipo de relacionamento com os quotistas minoritários da Controlbanc. Do total dos dividendos diferenciados pagos no 2T13, R\$ 210 mil são atribuíveis aos custos e influenciam o cálculo de todos os indicadores ajustados, e R\$ 62 mil são atribuíveis às despesas operacionais e influenciam o cálculo de indicadores ajustados exceto o lucro bruto ajustado.

EBITDA e EBITDA ajustado

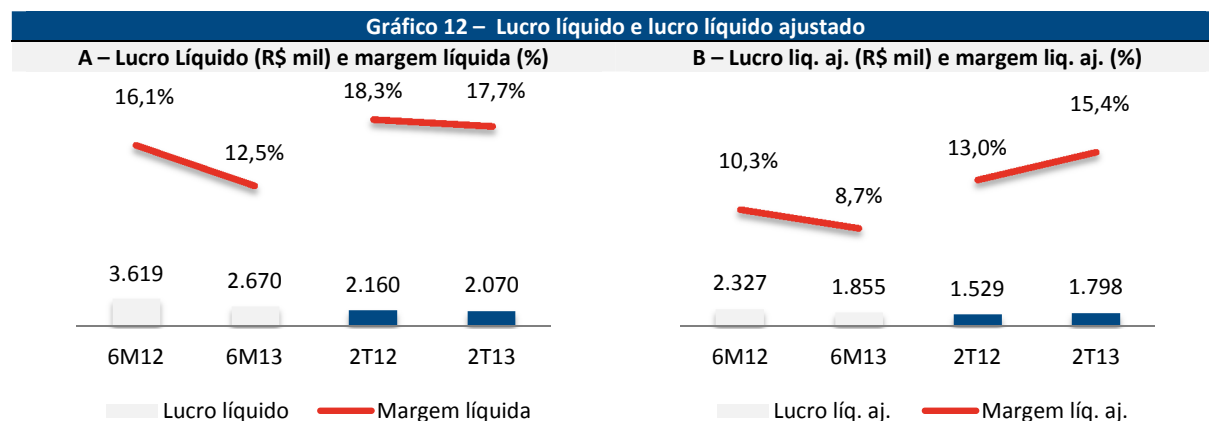
Apuramos um EBITDA de R\$ 1.408 mil no 2T13 (-40,2% vs. 2T12 e +71,3% vs. 1T13). Com o pagamento de R\$ 272 mil a título de dividendos diferenciados, o EBITDA ajustado foi de R\$ 1.136 mil no 2T13 (-34,1% vs. 2T12 e +308,3% vs. 1T13). Acreditamos que o 2T13 marcou uma importante recuperação da nossa lucratividade, com aproximação da margem EBITDA aos patamares históricos.

Gráfico 11 – EBITDA e EBITDA ajustado



Lucro líquido e lucro líquido ajustado

Alcançamos um lucro líquido de R\$ 2.070 mil no 2T13 (-4,2% vs. 2T12 e +244,5% vs. 1T13). Com o pagamento de R\$ 272 mil a título de dividendos diferenciados, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 1.798 mil (+17,6% vs. 2T12), recorde trimestral desde o início de nossas atividades.



O aumento do lucro líquido está relacionado ao crescimento significativo do resultado financeiro líquido de R\$ 1.274 mil no trimestre (+697,1% vs. 2T12), por conta do rendimento de aplicação financeira dos recursos captados na oferta pública de ações.

O saldo de IR/CSLL diferidos no encerramento do 2T13 era de R\$ 5.049 mil, evidenciado em nosso Balanço Patrimonial. Conforme mencionamos na seção “Aquisições”, caso a aquisição da Drive seja aprovada em AGE, nossa Diretoria tomará medidas para implementar a incorporação da Drive, o que poderá reduzir a base de apuração de IRPJ/CSLL em até R\$ 240 mil mensais nos 60 meses seguintes a sua efetivação. Submetemos também ao MCTI um formulário para aproveitamento de incentivos fiscais relacionados a dispêndios de P&D efetuados pela Drive no exercício social de 2012, que se aprovado resultará em uma economia de até R\$ 344 mil a partir de 2014. Esses três fatores poderão influenciar a alíquota efetiva de IR/CSLL futuramente, gerando um efeito positivo sobre o lucro líquido.

Adicionalmente, em 06/06/2013 anunciamos a aquisição de 477.059 quotas da Senior Solution Consultoria, representativas de 16,77% do capital social da sociedade. Com a aquisição, passamos a deter 100% das quotas da Senior Solution Consultoria e deixamos de contabilizar na Demonstração do Resultado a participação minoritária correspondente a essa controlada. A participação minoritária correspondente aos resultados da Controlpart foi reduzida pelo aumento de capital aprovado pelo Conselho de Administração em 22/05/2013 que ocasionou a diluição dos demais quotistas, e também pela saída de quotistas da sociedade.

Endividamento e disponibilidades

O saldo de disponibilidades ao final do 2T13 era de R\$ 37.445 mil (-R\$ 9.110 mil vs. 1T13), e foi impactado principalmente pelo pagamento da parcela à vista da aquisição da Drive no

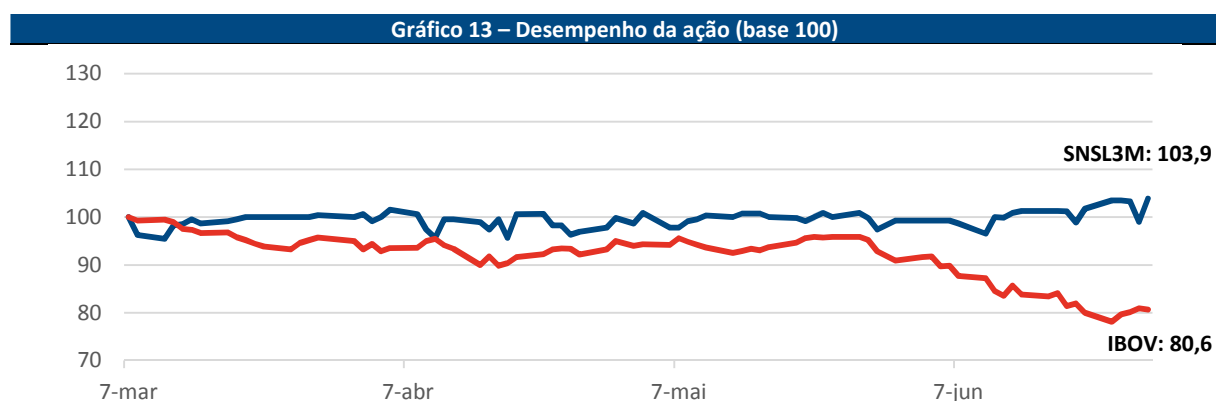
valor de R\$ 9.300 mil. Por outro lado, a dívida bruta no encerramento do trimestre aumentou para R\$ 12.826 mil (+R\$ 4.937 mil vs. 1T13), em consequência do endividamento relacionado à parcela a prazo da aquisição da Drive no valor de R\$ 5.700 mil.

Adicionalmente, reduzimos o endividamento financeiro no montante de R\$ 366 mil no trimestre, em virtude do vencimento de parcelas mensais do programa Prosoft e da liquidação do saldo devedor do Cartão BNDES.

Mercado de capitais

Desempenho da ação

No último pregão do 2T13 o preço de fechamento das nossas ações foi de R\$ 11,95, com valorização de 3,9% em comparação com o preço da oferta pública, em um período marcado por queda significativa de 19,4% do Ibovespa. Considerando que no encerramento do 2T13 nosso capital social era composto por 11.655.683 ações ordinárias, apresentamos um valor de mercado de R\$ 139.285 mil.



Cobertura da ação

Informamos que nossa ação passou a contar com a cobertura de importantes casas de análise locais. No 2T13, a Empiricus Research, uma casa independente de análise de ações, que privilegia a linguagem simples e direta passou a divulgar relatórios de *research* que podem ser adquiridos por meio de seu webste. Adicionalmente, no contexto do convênio firmado entre a BM&FBOVESPA e a APIMEC para elaboração de relatórios de *research* das empresas listadas no BOVESPA MAIS, nossa ação passou a contar com a cobertura da Fator Corretora, uma das principais corretoras independentes do Brasil com experiência de mais de 40 no mercado local, e da Ativa Corretora, casa com tradição no mercado financeiro solidificada ao longo de 29 anos de atuação e premiada em rankings locais. Esses dois últimos relatórios foram disponibilizados no site da BM&FBOVESPA e em nosso site de Relações com Investidores.

Sobre a Senior Solution

Atuamos há mais de 16 anos no mercado brasileiro de tecnologia da informação e somos uma das empresas líderes no desenvolvimento e comercialização de softwares aplicativos para o setor financeiro no Brasil. Somos ainda uma das pioneiras a adotar o conceito de *one-stop-shop* em soluções de tecnologia e processos para o setor financeiro, dispondo de uma ampla gama de produtos e serviços.

Contamos com mais de 180 clientes entre bancos, seguradoras, gestoras de recursos, corretoras, distribuidoras e empresas não financeiras. Estamos presentes em 10 dos 10 maiores bancos comerciais privados com atuação no Brasil e em 5 das 10 maiores seguradoras e em 2 das 3 maiores fundações do país.

Operamos por meio de quatro unidades de negócios. As atividades da unidade de Software compreendem o licenciamento, suporte e manutenção de softwares desenvolvidos por nós. Na unidade de Serviços, realizamos projetos de desenvolvimento de software sob medida para nossos clientes. Nossa unidade de Outsourcing oferece serviços de gestão de sistemas de tecnologia e processos de tecnologia da informação. Por fim, a unidade de Consultoria presta serviços para instituições financeiras em processo de constituição ou em fase de reorganização.

Demonstrações financeiras

Demonstração do Resultado Consolidada								
R\$ mil	2T13	2T12	Variação	1T13	Variação	6M13	6M12	Variação
Receita líquida	11.675	11.786	-1,0%	9.647	21,0%	21.321	22.506	-5,3%
Software	4.162	3.485	19,4%	4.015	3,7%	8.177	7.296	12,1%
Serviços	1.605	3.475	-53,8%	1.799	-10,8%	3.403	6.504	-47,7%
Outsourcing	3.719	3.557	4,5%	3.251	14,4%	6.969	6.754	3,2%
Consultoria	1.002	1.269	-21,1%	582	72,0%	1.584	1.952	-18,9%
Drive	1.188	-	-	-	-	1.188	-	-
Custos	(7.157)	(6.975)	2,6%	(6.718)	6,5%	(13.875)	(13.426)	3,3%
Custo do serviço prest.	(6.329)	(6.332)	-0,0%	(5.917)	7,0%	(12.245)	(12.279)	-0,3%
Custo com P&D	(828)	(643)	28,8%	(801)	3,4%	(1.629)	(1.147)	42,1%
Lucro bruto	4.518	4.812	-6,1%	2.929	54,3%	7.446	9.080	-18,0%
Divid. atribuíveis aos custos	(210)	(492)	-57,3%	(251)	-16,2%	(461)	(935)	-50,7%
Reclassificações	(1)	12	-	1	-	-	60	-
Lucro bruto ajustado	4.307	4.333	-0,6%	2.678	60,8%	6.985	8.205	-14,9%
Software	2.225	1.974	12,7%	2.227	-0,1%	4.452	4.117	8,1%
Serviços	271	1.212	-77,7%	(128)	-311,8%	143	2.189	-93,9%
Outsourcing	792	599	32,1%	432	83,3%	1.224	1.174	4,3%
Consultoria	530	547	-3,2%	147	259,7%	677	725	-6,6%
Drive	489	-	-	-	-	489	-	-
Despesas operacionais	(3.300)	(2.640)	25,0%	(2.287)	44,3%	(5.587)	(5.006)	11,6%
Publicidade e propaganda	(68)	(110)	-38,6%	(22)	206,0%	(90)	(131)	-32,0%
Gerais e administrativas	(3.042)	(2.346)	29,7%	(2.085)	45,9%	(5.127)	(4.446)	15,3%
Depreciação e amort.	(190)	(184)	3,4%	(180)	5,8%	(370)	(428)	-13,6%
Outras	-	(0)	-	-	-	-	(0)	-
EBITDA	1.408	2.356	-40,2%	822	71,3%	2.230	4.502	-50,5%
Resultado financeiro	1.274	160	697,1%	(55)	-2.414%	1.219	21	5.821%
Receitas financeiras	1.444	526	174,6%	401	260,6%	1.845	579	218,4%
Despesas financeiras	(171)	(366)	-53,4%	(456)	-62,2%	(626)	(559)	12,0%
EBT	2.491	2.332	6,8%	587	324,3%	3.079	4.094	-24,8%
IR e CSLL	(409)	(192)	112,9%	(54)	662,1%	(463)	(482)	-3,9%
Corrente	(256)	(399)	-35,9%	(35)	623,4%	(291)	(619)	-52,9%
Diferido	(153)	207	-174,0%	(18)	736,8%	(171)	137	-225,2%
Resultado após o IR e CSLL	2.082	2.139	-2,7%	534	290,3%	2.616	3.612	-27,6%
Participação minoritária	(13)	20	-162,8%	67	-118,8%	55	7	702,7%
Lucro líquido	2.070	2.160	-4,2%	601	244,5%	2.670	3.619	-26,2%
Dividendos diferenciados	(272)	(631)	-56,9%	(544)	-50,0%	(815)	(1.292)	-36,9%
Atribuíveis aos custos	(210)	(492)	-57,3%	(251)	-16,2%	(461)	(935)	-50,7%
Atribuíveis às despesas	(62)	(139)	-55,8%	(293)	-79,0%	(354)	(356)	-0,5%
EBITDA ajustado	1.136	1.725	-34,1%	278	308,3%	1.414	3.210	-55,9%
Margem EBITDA ajustada	9,7%	14,6%	-4,9 p.p.	2,9%	6,8 p.p.	6,6%	14,3%	-7,6 p.p.
Lucro líquido ajustado	1.798	1.529	17,6%	57	-	1.855	2.327	-20,3%
Margem líquida ajustada	15,4%	13,0%	2,4 p.p.	0,6%	14,8 p.p.	8,7%	10,3%	-1,6 p.p.

Balanço Patrimonial Consolidado					
R\$ mil	2T13	2T12	Variação	1T13	Variação
Ativo	75.480	27.605	173,4%	67.319	12,1%
Circulante	44.673	12.364	261,3%	51.685	-13,6%
Disponibilidades	37.445	2.868	1.206%	46.556	-19,6%
Contas a receber	4.705	6.061	-22,4%	3.470	35,6%
Despesas antecipadas	283	36	696,4%	309	-8,4%
Impostos a recuperar	1.410	2.817	-49,9%	1.280	10,1%
Outros créditos a receber	829	583	42,2%	70	1.083%
Não circulante	30.808	15.240	102,1%	15.634	97,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.049	4.005	26,1%	4.896	3,1%
Imobilizado	1.129	726	55,4%	601	87,9%
Intangível	24.630	10.509	134,4%	10.137	143,0%
Passivo e patrimônio líquido	75.480	27.604	173,4%	67.319	12,1%
Circulante	10.828	6.515	66,2%	7.907	36,9%
Empréstimos e financiamentos	1.525	1.346	13,3%	1.345	13,4%
Fornecedores e prestadores de serviços	779	457	70,4%	1.595	-51,2%
Adiantamento de cliente	-	10	-	-	-
Salários, encargos sociais e provisões trabalhistas	4.416	2.802	57,6%	3.771	17,1%
Obrigações tributárias	1.542	1.261	22,3%	381	304,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	639	-	-	333	92,0%
Obrigações por aquisição de investimento	1.927	639	201,6%	482	299,7%
Não circulante	11.437	7.836	46,0%	7.603	50,4%
Empréstimos e financiamentos	3.395	3.727	-8,9%	3.941	-13,9%
Provisão para contingências	2.063	1.459	41,4%	1.462	41,2%
Obrigações por aquisição de investimento	5.979	2.649	125,7%	2.200	171,8%
Participação minoritária	4	458	-99,2%	306	-98,9%
Patrimônio líquido	53.212	12.795	315,9%	51.502	3,3%
Capital social	50.151	10.495	377,8%	50.151	0,0%
Reserva de capital	763	1.527	-50,0%	758	0,7%
Despesas com emissão de ações	(1.953)	-	-	(1.953)	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	2.905	3.763	-22,8%	2.939	-1,2%
Lucros (Prejuízos) acumulados	1.346	(2.991)	-145,0%	(393)	-442,8%