

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 1T17

São Paulo, 10 de maio de 2017.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 1T17.

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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Esse 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 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. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. Nós vamos começar a apresentação pelo slide número três, em que nós destacamos dois importantes eventos recentes. O primeiro deles, a aprovação pela B3 do período de imigração para o Novo Mercado, o que representa um passo importante no nosso processo de crescimento e de geração de valor.

O cumprimento das obrigações regulatórias e a conclusão da migração deve ocorrer até o final do 3T17.

O segundo ponto diz respeito a AGO realizada em 28 de abril, que aprovou por unanimidade todas as matérias em pauta, incluindo a reeleição do Conselho de Administração e a ratificação da distribuição de juros sobre capital próprio.

Agora eu quero passar para o slide quatro, onde iniciamos destacando um expressivo crescimento de 61% da receita líquida, atingindo R\$ 32 milhões e registrando mais um recorde trimestral, impulsionados principalmente pela expansão inorgânica resultante da aquisição da attps.

No acumulado em 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 96,7 milhões, um crescimento de 26% em relação ao mesmo período do ano anterior. A distribuição da receita de acordo com os negócios da Companhia, já contemplando a consolidação da attps, apresenta software, que é um negócio mais relevante da Companhia, com 71% da receita, outsourcing com 21% e projetos com 8% da receita total.

A receita líquida recorrente também registrou um recorde de R\$ 24,5 milhões, 49,1% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando 76,6% do total. Em 12 meses, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 76,4 milhões, um crescimento de 22,9% comparado com o mesmo período em 2016.

Passando agora para o slide cinco, observamos um lucro bruto recorde, R\$ 10,9 milhões no trimestre, um crescimento de 56,5%, a margem bruta foi de 33,9%, 1 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, impactada pela menor lucratividade do negócio de outsourcing e pela consolidação da attps.

No ano, em 12 meses, o lucro bruto foi de R\$ 32,9 milhões, um crescimento de 19,1% em relação ao mesmo período de 2016, e margens de 34%. As despesas gerais e administrativas no trimestre foram de R\$ 8 milhões, um aumento de 77% em relação ao mesmo período em 2016, mas fortemente influenciado pela consolidação de R\$ 3,3 milhões de despesas da attps. Se descontarmos esse efeito, o crescimento orgânico das despesas foi de 4,6%, ou seja, bastante em linha com a inflação nesse período.

Nesse trimestre, contemplando a consolidação da attps, as despesas representaram 25% da receita líquida, um pouco superior ao observado no mesmo período do ano anterior, porque ainda não reflete integralmente a captura da sinergia da aquisição.

No acumulado do ano, as despesas operacionais foram de R\$ 22,4 milhões, 29,2% acima do ano anterior, também sobre influência da consolidação da attps.

Ainda nesse slide cinco, destacamos o robusto crescimento do EBITDA, atingindo R\$ 3,6 milhões, o melhor resultado na história da Empresa, e um aumento de 49,7% em relação ao 1T16, com margem EBITDA de 11,2%, 0,9 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior, porque ainda não reflete também as sinergias da aquisição.

No acumulado de 12 meses, o EBITDA foi de R\$ 11,2 milhões, 11,2% superior ao mesmo período em 2016, resultando em margens de 11,6%. Esse EBITDA ajustado apresentado se refere ao EBITDA sem as despesas extraordinárias de integração do attps, que foram nesse período de R\$800 mil.

Eu vou passar a palavra ao Thiago, que vai comentar os resultados de cada uma das unidades de negócio. Thiago, por favor.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo. Eu começo pelo slide de número seis, falando sobre a unidade de estoque, que alcançou uma receita líquida de R\$ 12 milhões nesse primeiro trimestre, com um crescimento de 2,5%.

É um crescimento discreto, mas que tem um componente qualitativo extremamente importante para a Companhia por duas razões.

Em primeiro lugar, porque nesse primeiro trimestre, a Companhia deixou de ter receitas com um importante cliente, que foi vendido no ano passado para um grande banco brasileiro. Essa saída da base já era prevista, e o resultado do primeiro trimestre já foi integralmente impactado pela saída desse cliente, ou seja, não existe risco relevante de perda de receita, uma vez que aquilo que era conhecido já aconteceu, ficou no passado.

Em segundo lugar, porque esse primeiro trimestre talvez tenha sido o melhor começo de ano para o negócio de software desde que a Companhia abriu o capital, no sentido de que a Companhia tem tido um grande sucesso em novas vendas de software.

O último cliente que nós anunciamos publicamente a conquista foi BRB, e, desde então, a nossa unidade de software realizou algumas RFPs, foi vencedora em várias e conquistou sete novos clientes, sendo a maioria deles no negócio de gestão de recursos, mas, também, um importante cliente, na área de tesouraria.

Obviamente essas conquistas têm um impacto ainda muito discreto no primeiro trimestre, porque a maior parte desses clientes estão iniciando a implantação dos seus sistemas, mas existe uma perspectiva muito promissora para esse ano, uma vez que, como eu disse, esse foi o melhor começo de ano do ponto de vista de venda de software desde que a Companhia foi ao mercado.

Nos últimos 12 meses, a receita de software alcançou R\$ 48,1 milhões, um crescimento de 5,8%, e nesse primeiro trimestre, a abertura da receita nos mostra que 83% de softwares são recorrentes, são provenientes de licenciamento, suporte e manutenção, e 17% são variáveis provenientes de implantação e customização, sendo que a parcela recorrente cresceu 2,1% e a não-recorrente 4,3%, mais uma vez confirmando um alto volume de implantações em andamento.

O lucro bruto de software totalizou R\$ 3 milhões no primeiro trimestre, um crescimento de 8,3%, e a margem bruta alcançou 50%, um pequeno crescimento sobre os 47,4% do mesmo período do ano anterior, sendo que esse ganho de margem é reflexo da procura por uma maior eficiência operacional, pela otimização dos recursos, ou seja, nossa área de software tem sido capaz de fazer mais com menos recursos, e, conseqüentemente, mostrar esse ganho de margem no início do ano.

Nos últimos 12 meses, o lucro bruto de software foi de R\$ 23,8 milhões, um crescimento de 8,2%, também com um pequeno aumento de margem bruta.

Passando agora para o slide de número sete, a unidade de projetos apresentou um forte crescimento nesse primeiro trimestre, impulsionado principalmente pelos projetos de tecnologia, apesar de uma ligeira contração sobre projetos de consultoria, sendo que, no caso de consultoria, essa linha representou 33% do total, teve uma redução de 29%, basicamente pelo menor volume de projeto regulatório no segmento de meio de pagamento, e os projetos de tecnologia, que representaram 77% praticamente dobraram em comparação com o mesmo período do ano anterior, em virtude da nova oferta de suporte para infraestrutura que tem sido bem recebida pela nossa carteira de clientes.

O lucro bruto permaneceu estável em valores absolutos, com crescimento de 3,4%, e a margem bruta apresentou uma pequena queda de aproximadamente 4 p.p., em virtude de um negócio de consultoria estar operando com uma escala abaixo do que seria ideal para que ela tivesse a lucratividade esperada.

Nos últimos 12 meses, o lucro bruto alcançou R\$ 1,7 milhões, um crescimento de quase 40%, aí sim com a expansão de margem bruta, devido ao crescimento desses negócios com relação a base anterior.

Passando para o slide oito, a unidade de outsourcing apresentou contração de receita em virtude de uma decisão da administração de revisar a carteira de outsourcing diante do crescimento expressivo que esse negócio teve nos últimos anos.

Ou seja, a nossa configuração é que chegou o momento de passar um pente fino na carteira de outsourcing e, obviamente, abrir mão daqueles contratos que perderam a lucratividade ao longo do tempo e deixaram de ser atrativos para a Companhia.

Isso tem uma consequência de curto prazo, no sentido que a base de profissionais reduziu de 146 para 133, mas, por outro lado, resposta ao nosso compromisso com o longo prazo, apesar dos efeitos negativos que isso possa gerar nesse 1T. Ou seja, nossa carteira hoje é muito mais de qualidade com contratos mais lucrativos e menos arriscados que tínhamos no começo do primeiro trimestre.

O lucro bruto também teve uma queda para R\$ 0,4 milhão, redução de 64%, refletindo os efeitos que notamos da redução de receita e do aumento dos custos extraordinários com as rescisões dessa carteira de clientes, ou seja, uma margem que no primeiro trimestre foi machucada, mas, por outro lado, é um efeito totalmente extraordinário: uma vez que essa decisão deixe de ter impacto, a margem de outsourcing retorna ao patamar habitual que sempre apresentou.

Passando para o slide número nove, a attps apresentou receita líquida de R\$ 12,2 milhões nesse primeiro trimestre de 2017, em linha com o que era esperado, em linha com o resultado obtido no ano anterior, sendo que 86% das receitas são provenientes do negócio de software, 6% de projetos e 8% de outsourcing. O lucro bruto foi de R\$ 4,1 milhões, com margem bruta de 33,7%, já convergindo para margem consolidada da Senior Solution.

Aqui eu gostaria de chamar a atenção para o fato de que a margem bruta da attps foi de 16,2% no quarto trimestre, e agora de 33,7%, mas esse crescimento não é exatamente resultado de sinergias que ainda não aconteceram, é resultado simplesmente da normalização, uma vez que nesse primeiro trimestre nós reconhecemos três meses de attps e, no anterior, apenas um mês.

As sinergias em lucro bruto ainda não apareceram, essa é uma sinergia que vem um pouco mais adiante na integração e, por isso, temos a expectativa de que sobre esse ponto de partida, é possível construir um número ainda melhor de lucro bruto na attps.

Agora eu passo a palavra para o Fabrini, que vai comentar sobre lucro líquido e a posição financeira. Fabrini.

 **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago, bom dia a todos. Passando agora para o slide número dez, nosso lucro líquido no primeiro trimestre atingiu R\$ 600 mil contra R\$ 2,1 milhões no mesmo período de 2016, e os dois principais fatores que impactaram essa variação foram causados especificamente pela aquisição da attps no final do ano.

O primeiro fator foi a redução do resultado financeiro, em R\$ 1,1 milhão, por conta da utilização de recursos para aquisição. Enquanto que o segundo fator deve-se pelo início da amortização contábil, dos intangíveis provenientes da transação.

É importante destacar que essa amortização contábil que nós temos agora não tem impacto no fluxo de caixa da Companhia. A transação, lembrando também, gerou um ágio de quase R\$ 70 milhões, que será utilizado como benefício fiscal a partir do momento em que a Empresa for incorporada.

Nos últimos 12 meses o lucro líquido foi de quase R\$ 7 milhões, com margem líquida de 7%.

Eu quero aproveitar o nosso call para informar que ainda não ocorreu a avaliação do MCTI do benefício da lei do bem, referente aos dispêndios em P&D do ano de 2015. Como prática contábil adotada pela Companhia, nós só reconhecemos o efeito positivo no resultado quando da aprovação final pelo Ministério.

Nós ainda não temos uma previsão quanto à data para divulgação do resultado, mas teremos o impacto financeiro positivo a ser reconhecido quando a aprovação acontecer. Nós já vamos submeter em julho desse ano o formulário referente aos dispêndios com P&D do ano de 2016.

Agora no slide de número 11, nós encerramos o trimestre com R\$ 24 milhões em caixa, redução de R\$ 2,7 milhões, por conta de amortização de empréstimos e de dívidas por aquisição da empresa.

O endividamento total, no segundo gráfico, caiu de R\$ 42 milhões em dezembro para R\$ 39,4 milhões agora em março. Hoje a nossa dívida bruta é composta por operações com o BNDES, que tem custo atrelado a TJLP e por obrigações, por aquisição de empresas, com custo que varia de inflação a Selic, e com prazo de três anos.

Por fim, no terceiro gráfico, nossa dívida líquida se manteve estável em R\$ 15 milhões, representando 1,4x o EBITDA dos últimos 12 meses. É importante lembrar que nesse EBITDA LTM nós consideramos apenas 4x o resultado da attps, porque foi adquirida no final de novembro de 2016.

Além disso, existem alguns projetos em avaliação para nossas operações de financiamento, principalmente com o BNDES, para ser utilizado em eventuais necessidades que a companhia possa ter em relação a novos investimentos, seja em pesquisa e desenvolvimento, como em aquisição de novas empresas.

Como conclusão, nós continuamos com uma estrutura de capital estável e com boas perspectivas para esse novo ciclo que a Empresa iniciou com a aquisição da attps.

Obrigado. Passo agora a palavra para o Bernardo para as considerações finais.

 **Bernardo Gomes:**

Obrigado, Fabrini. Como destaques finais, eu gostaria de ressaltar três itens que aparecem no slide número 12. O primeiro deles diz respeito às importantes vendas de software realizadas nos últimos meses, que irão gerar novas receitas recorrentes, com boas margens brutas e impulsionarão o crescimento orgânico da Companhia.

O segundo ponto, mas não menos importante, é que as atividades de integração da attps têm sido intensificadas, originaram ótimas oportunidades de sinergia, e essas oportunidades de sinergia com certeza contribuirão significativamente para o aumento da lucratividade da Companhia.

E o destaque final é que, com a evolução da integração da attps e a reposição do caixa, nós estamos preparados para dar continuidade à nossa estratégia de aquisições, e gerar mais um ciclo importante de crescimento para a Empresa.

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

 **Adeodato Netto, Eleven Financial:**

Oi Thiago, oi Bernardo. Eu queria entender o seguinte: os números refletem muito bem a clareza com que vocês transmitiram a execução da estratégia, principalmente após o deal com a attps. Eu queria entender se existe, em uma escala de 0 a 10, quanto de sobreposição de estrutura ainda tem e nós podemos ver ganho de eficiência nos próximos trimestres. E como que vocês estão vendo os movimentos nas áreas comerciais, principalmente, para efetivação da estratégia de cross selling nas bases de Senior Solution e attps? Obrigado.

 **Thiago Rocha:**

Dato, obrigado pela pergunta. Começando pelo potencial de sinergias, eu diria que nós caminhamos um pouco menos da metade do caminho com relação ao que é possível se obter de sinergias da attps. Os ganhos que aconteceram nesse primeiro trimestre ainda são aqueles mais óbvios, relacionados a despesas gerais e administrativas. Talvez em despesas gerais e administrativas nós já tenhamos realizado em torno de 70% das ações previstas, mas obviamente os resultados não apareceram no primeiro trimestre, porque muitas dessas ações foram feitas no final do mês de março.

Acho que o segundo trimestre vai demonstrar com mais clareza os resultados que nós estamos colhendo nesse momento. Com relação aos custos, ou seja, a estrutura da operação propriamente dita, o trabalho está começando. Na verdade, nós já temos alguns mapeamentos de quais são as ações a serem tomadas nesse segundo trimestre, eventualmente para o terceiro também, mas o trabalho de unificação da operação leva mais tempo, é um pouco mais complexo e as origens de ganho não são tão óbvias quanto nas despesas.

Esse trabalho ainda não gerou um real de economia, mas, por outro lado, nós acreditamos que ele tem um potencial para gerar talvez até mais do que as despesas foram capazes até esse momento.

As estruturas comerciais já estão integradas. A nossa equipe comercial praticamente dobrou de tamanho com a aquisição da attps. Já houve uma redivisão da carteira entre os gerentes comerciais, de forma que nós consigamos agora atender uma base de clientes e, ao mesmo tempo, dar mais atenção àqueles clientes que estão na carteira.

Obviamente o ganho disso é um melhor relacionamento, uma maior proximidade, que nós esperamos traduzir em novas vendas. E eu só lembro que o resultado prático disso já começou a acontecer. Nós tivemos, logo após o anúncio da aquisição, um primeiro caso de cross selling de uma fundação que vinha implantando o sistema previdenciário da attps com os sistemas de gestão de recursos de um concorrente nosso. E diante do anúncio da aquisição pela Senior Solution, esse cliente tomou a decisão de substituir o nosso concorrente por nós, ou seja, cross selling não é só teoria. Ele já tem acontecido na prática, e no caso da attps, mesmo sendo uma aquisição muito recente, já tem um exemplo concreto.

A sobreposição é muito baixa: do ponto de vista de produtos eu lhe diria que não existe nenhuma sobreposição, pelo contrário, os produtos são complementares, tanto no segmento bancário quanto no segmento de previdência. A empresa já estava presente junto conosco em alguns clientes, dada essa complementariedade, e as únicas eventuais oportunidades de sobreposição que nós teríamos são em serviços. Mesmo assim não acontecia por causa da localização geográfica das duas empresas. Então, eu lhe diria que a attps encaixou como uma luva, a sobreposição é zero e nós já estamos tendo bons resultados com isso.

 **Adeodato Netto:**

Está ótimo, Thiago. Obrigado.

 **Operadora:**

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

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

 **Bernardo Gomes:**

Mais uma vez obrigado pela participação em nossa teleconferência de resultados. Encerro nesse momento a nossa apresentação. Muito obrigado.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T17 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.”