

SENIOR SOLUTION S.A.
Companhia Aberta
CNPJ/MF nº 04.065.791/0001-99
NIRE 35.300.190.785

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 3T18

São Paulo, 8 de novembro de 2018.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 3T18.

Estão presentes conosco os senhores Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores; José Leoni, Gerente de Relações com Investidores; Daniel Fecci, Gerente Financeiro; e Olavo Aires, 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 *0.

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 onde também se encontra disponível para download o release da Companhia.

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

Thiago Rocha:

Bom dia a todos e obrigado pela presença. Gostaria de iniciar a nossa teleconferência retomando duas notícias muito importantes, que são nossos principais destaques no 3T18, no slide três.

A primeira é a aquisição da ConsultBrasil, anunciada em outubro, uma compra estratégica porque complementa nosso portfólio no segmento bancário, com soluções para SPB, mensageria, CCS e Bacen Jud, que se encaixa como uma luva e deixa nossa empresa mais perto de construir a primeira plataforma full banking do Brasil. Desde que compramos a attps, os nossos clientes passaram a apresentar uma demanda concreta para essas soluções e, por isso acreditamos no alto potencial de vendas cruzadas, que já começaram a acontecer.

A aquisição da ConsultBrasil adicionará uma receita bruta inicial de R\$ 4,9 milhões e poderá contribuir com um importante EBITDA após a conclusão da integração e dos investimentos em atualização tecnológica. Por ela, nós pagamos um enterprise value de R\$ 6,8 milhões, resultando em um múltiplo de 1,4x.

Isso representa uma mudança de mindset, no sentido de sem abrir mão de disciplina financeira, aumentar a agressividade na precificação das aquisições. Esta mudança de mindset será um importante catalisador para o nosso crescimento inorgânico, abrindo novas possibilidades.

A segunda notícia é uma surpresa muito positiva. Vocês provavelmente se lembram que este ano nós tomamos duas importantes decisões estratégicas. Intensificar os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação e, subsidiar parte de setup das novas vendas, substituindo as receitas variáveis de implantação por receitas recorrentes de subscrição.

Nós fizemos isso para dar aos clientes os incentivos necessários para que eles troquem os seus fornecedores pela Senior Solution. Estas decisões se mostraram acertadas e contribuíram para uma melhoria sensível e contínua nos indicadores comerciais de subscrição de software.

Conforme a última coluna da tabela à direita, até setembro as vendas menos cancelamentos já totalizam R\$ 8,1 milhões anualizados, sem considerar o reajuste dos contratos vigentes. Esse número representa 10,2% da receita de subscrição nos últimos 12 meses, fato que provavelmente nos levará a um crescimento real de dois dígitos e provocará um salto nas receitas quando as implantações forem concluídas, a partir de 2019.

E conforme a primeira linha da tabela, as vendas menos cancelamentos saíram de R\$ 2,2 milhões no 1T18, para R\$ 2,7 milhões no 2T18 e R\$ 3,2 milhões no 3T18. Isso mostra que o patamar do nosso crescimento orgânico está mudando. A Senior Solution nunca vendeu tanto.

Passando agora para o slide quatro, conforme gráfico da esquerda registramos receita líquida de R\$ 35,7 milhões no trimestre, um crescimento 6,6% totalmente orgânico, que resulta da forte expansão de 24% em Serviços, com direito a recorde apesar da modesta contração de 2,2% em software, que vamos explicar em detalhes nos slides seguintes. Do total das receitas, 39% foram Serviços e 61% foi Software.

No gráfico a direita, apresentamos receitas recorrentes de R\$ 28,4 milhões no 3T18, um crescimento de 17,1%. Também renovando um recorde, com um excelente desempenho de outsourcing. O percentual de recorrência subiu para 79,7%, aumento de 7,2 p.p, porque as receitas recorrentes cresceram com Outsourcing, enquanto as variáveis reduziram.

Mudando para o slide cinco, conforme o gráfico da esquerda, o lucro bruto foi de R\$ 13,3 milhões no trimestre, redução de 2% com margem bruta de 37,2%, queda de 3,3 p.p. Enquanto o lucro bruto dos Serviços aumentou R\$ 1 milhão, o de Software reduziu R\$ 1,3 milhão, dos quais R\$ 0,8 milhão correspondem ao incremento nos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação. A diferença corresponde à adição de novos colaboradores para executar as implantações em curso, muitas das quais ainda não passaram a gerar receitas.

No gráfico ao centro, as despesas gerais e administrativas foram de R\$ 8,4 milhões no trimestre, crescimento de 10,3% e representaram 23,6% da receita líquida, aumento de 0,8 p.p. Da variação de R\$ 0,8 milhão, R\$ 0,5 milhão corresponde ao subsídio para o setup de novas vendas e R\$ 0,2 milhões a despesas extraordinárias de aquisições com a compra da ConsultBrasil. Por outro lado, houve uma menor provisão de bônus neste trimestre, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

No gráfico à direita, o EBITDA ajustado foi de R\$ 4,8 milhões, redução de 19,1% com margem de 13,6%, queda de 4,3% p.p. A variação de R\$ 1,1 milhão é praticamente toda explicada pelas duas decisões importantes que tomamos este ano, com impacto somado de R\$ 1,3 milhão, intensificar os investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação e subsidiar o setup de novas vendas. A melhora sensível e contínua nos indicadores comerciais de subscrição de software sobre a qual eu falei no início da teleconferência comprova que foram decisões estavam corretas. Mas, por enquanto, nossos resultados só mostram o ônus de tais decisões.

Agora passo a palavra para o José Leoni, nosso Gerente de Relações com Investidores, que detalhará o desempenho das unidades de Software e Serviços. Por favor, Leoni.

 **José Leoni:**

Bom dia a todos. Obrigado, Thiago. No slide seis, no gráfico à esquerda, a unidade de software apresentou receita de R\$ 21,8 milhões, leve redução de 2,2%. Basicamente causado pelo menor volume de Implantação e Customização, reflexo da redução principalmente no segmento de previdência e de gestão de recursos, com a conclusão de recentes implementações, apesar do bom desempenho na área de Conta corrente e Crédito que iniciou novas implantações.

As receitas de subscrição ficaram estáveis, combinação de crescimento nas áreas de Previdência e Investimentos que compensaram uma redução na área de gestão de recursos, ainda sofrendo com a perda das receitas de um cliente que reduziu suas operações no Brasil em 2017, conforme falado em resultados anteriores.

Ao centro, a linha de subscrição representou 78% e a de Implantação representou 22% do total do Software. Como apontado por Thiago, ajustamos nosso modelo comercial para mitigar o switching-cost dos clientes, subsidiando parte do setup com a troca de receitas de Implantação e Customização no curto prazo por receitas de subscrição no médio prazo.

Com isso, eu lembro que abrimos mão de parte das receitas da implantação, era sabido que esta decisão iria pressionar temporariamente a receita e lucratividade da unidade, mas nos ajudará a melhorar o crescimento orgânico e o perfil de recorrência no futuro.

No gráfico à direita, apresentamos lucro bruto de software de R\$ 9,8 milhões, queda de 11,4%, e margem bruta de 44,8%, 4,8 p.p menor. Ressalto novamente que a perda de lucratividade no curto prazo se deve principalmente ao aumento dos investimentos em PDI, demonstrando orientação para resultados de longo prazo. Sem esse incremento de R\$ 0,8 milhão nos custos de Software, a lucratividade praticamente não seria impactada. Além disso, começamos a adicionar novos funcionários para executar as implantações em curso, muitas das quais ainda não tiveram receitas reconhecidas.

Passando para o slide sete, no gráfico à esquerda, a unidade de Serviços teve receita líquida recorde de R\$ 13,9 milhões, crescimento robusto de 24%. Excluindo a reclassificação de receita da attps no valor de R\$ 2,8 milhões, outsourcing apresentou um crescimento espetacular 42,3% relacionado à forte demanda e conseqüente expansão da carteira de clientes, com maior conversão de oportunidades comerciais e menor turnover dos colaboradores.

Por outro lado, nos projetos houve um ligeiro aumento devido à venda de projetos focados em inovação no Torq, uma sociedade controlada por nós, com o objetivo de transformar negócios através da inovação tecnológica, que contribuiu com R\$ 0,7 milhão em receitas.

Ao centro, a linha de outsourcing representou 82% e projetos 18% do total de Serviços. No gráfico à direita, o lucro bruto foi de R\$ 3,5 milhões, crescimento de 39%, com uma margem bruta de 25,3%, um aumento de 2,7 p.p., refletindo o crescimento de receita e também o ganho de lucratividade tanto em Outsourcing quanto em Projetos, refletindo o bom momento da unidade.

Agradeço novamente e volto a palavra ao Sr. Thiago Rocha, nosso Diretor de RI.

Thiago Rocha:

Obrigado Leoni. Voltando ao slide oito, no gráfico da esquerda, o lucro líquido foi de R\$ 1,4 milhão no trimestre, uma redução de R\$ 1,1 milhão, praticamente toda explicada pelas duas decisões sobre as quais já falei no início da apresentação, intensificar os investimentos em PDI e subsidiar o setup das novas vendas, com impacto somado de R\$ 1,3 milhão. Portanto, a margem líquida foi de 4%, queda de 3,7 p.p.

No gráfico da direita, o lucro caixa ajustado foi de R\$ 2,9 milhões, redução de R\$ 2,4 milhões, que aconteceu por duas razões: primeiro, a própria redução do lucro líquido e segundo, a linha de imposto de renda e contribuição social diferido, cujo débito de R\$ 1,2 milhões no 3T17, proporcionou um ajuste positivo naquele trimestre, o que não se repetiu. Em outras palavras, ainda que o volume total de imposto de renda e contribuição social relativamente estável na demonstração do resultado do 3T17, nós registramos mais impostos diferidos e no 3T18, mais impostos correntes. Por isso, o lucro caixa foi impactado, e a margem foi de 8,1%, queda de 7,6 p.p.

Passando para o slide nove, no gráfico da esquerda, o saldo de caixa encerrou o 3T18 em R\$ 25,4 milhões, aumento de R\$ 0,7 milhão, provocado pela geração de caixa operacional. No centro, a dívida bruta encerrou o trimestre em R\$ 34,7 milhões, com leve queda de R\$ 2,3 milhões. Do total da dívida bruta, R\$ 19,4 milhões são obrigações relacionadas ao pagamento a prazo de aquisições e R\$ 15,3 milhões são obrigações financeiras, principalmente os financiamentos do BNDES.

À direita, a dívida líquida finalizou o trimestre em R\$ 9,3 milhões, redução de R\$ 3 milhões, representando 0,5x o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses. Mesmo após a aquisição da ConsultBrasil, que foi anunciada em outubro e, portanto, não tem impacto no balanço do 3T18, este indicador permanece em um patamar muito confortável. Ou seja, há espaço para ampliar a alavancagem visando dar continuidade à estratégia de aquisições.

Para concluir, no slide dez, passamos os 9M18 plantando diversas sementes, para acelerar o crescimento orgânico, intensificando investimentos em PD&I e subsidiando o setup das novas vendas. Além disso, plantando muitas sementes para acelerar o crescimento inorgânico, mudando nossa mindset sobre a precificação das aquisições e abrindo de novas frentes.

Alguns resultados já vieram. Houve uma melhora nos indicadores comerciais e anunciamos a nossa décima aquisição, ou seja, as sementes começaram a produzir frutos. Mas a colheita está apenas começando, pouco a pouco as nossas perspectivas para 2019 nos dois caminhos, orgânico e inorgânico, foram se tornando cada vez mais favoráveis e estamos trabalhando para continuar transformando essa perspectiva em resultados concretos para os nossos acionistas.

Mais uma vez, obrigado a todos pela presença e agora eu coloco a nossa equipe à disposição para o esclarecimento de eventuais dúvidas.

Perguntas e Respostas:

Participante:

Bom dia Thiago, bom dia Leoni. Em relação ao mindset para as aquisições, vocês entendem que a redução de risco macro e a percepção de melhora pode impactar no valuation dos ativos e dos targets, quanto isso pode acelerar ou frear um pouco as discussões?

A segunda questão é em relação ao switching-cost a gente já tinha conversado em vários momentos sobre isso, se você entende que o movimento de aceleração comercial a partir das medidas de ação sobre o switching-cost está aqui refletido nos números, do outro lado, você acha que as aquisições até agora feitas, o ciclo attps, a chegada da Consult, melhoram o teu cenário no caso de uma tentativa de canibalização, aumentando o switching-cost para sair da Senior?

Companhia:

Bom dia, obrigado pelas perguntas. Começando pela primeira, sobre o mindset para as aquisições, de fato essa mudança de mindset aconteceu gradualmente ao longo do ano em virtude de algumas razões, mas eu diria que a principal delas é o fato de que depois de ter feito 9 aquisições até a attp e ter alcançado os objetivos, principalmente financeiros, dessas aquisições trazidas as sinergias que a gente acreditava que poderiam acontecer no momento de tomar a decisão pelas aquisições, a gente ganhou mais confiança e entendeu também que poderia ser mais saudável para a Companhia e mais vantajoso para os nossos acionistas, ampliar um pouco a precificação visando fazer a roda girar mais rápido, ou seja, fazer mais aquisições.

Obviamente, o fato de que o cenário econômico mudou ajuda, dá mais conforto de que essa decisão está no caminho correto, principalmente pelo impacto dessa mudança no cenário econômico sobre os mercados de dívida e equity, ou seja, não adiantaria eu colocar o pé no acelerador nas aquisições se eu não tivesse muito conforto de que a Senior hoje tem acesso a capital suficiente para financiar tudo que está para acontecer, e essas condições econômicas mais favoráveis me permitem ter certeza de que a gente tem acesso a capital em condições muito favoráveis aos nossos acionistas, ou seja, houve uma coincidência de fatores, um alinhamento de astros que nos permitiu aumentar essa régua de precificação e eu acredito que o resultado disso vai ser surpreendente, eu acredito que muitas das oportunidades que a gente considerava estratégicas, que a gente considerava que poderiam acontecer, não aconteciam por causa de preço e essa é uma barreira que está sendo superada, por isso eu estou muito otimista com o que pode acontecer a partir de agora, acho que a ConsultBrasil foi o primeiro exemplo e espero que a gente tenha outros em breve.

Passando agora para sua segunda pergunta sobre o switching-cost de fato essa melhoria nos indicadores comerciais é uma resposta ao que fizemos esse ano, ou seja, ampliar P&D e reduzir o custo de setup, mas antes disso, e tão importante quanto, também é uma resposta ao fato de que a nossa prateleira hoje está mais completa, se a gente não tivesse comprado a attps em 2016, a gente não teria condições de realizar algumas das vendas que foram feitas e contribuíram de forma relevante para esse número de 8,1 milhões que eu apresentei, da mesma forma, depois que a gente comprou a attps, vários dos nossos clientes gostariam de colocar toda a sua plataforma aqui na Senior, mas o fato

de não ter, ainda, soluções para SPB, CCS e Jud fazia com que alguns dos nossos clientes ficassem muito reticentes porque eles não poderiam vir inteiros, eles teriam que vir um pedaço e deixar um pedaço pra traz, portanto a aquisição da ConsultBrasil remove mais um obstáculo importante, com ela a gente tem condições de ampliar ainda mais as vendas cruzadas e reduzir o switching-cost de nossos clientes.

Cada peça que a gente encaixa nesse quebra-cabeça ajuda e cada peça que a gente encaixa tem um benefício sobre as demais, então a gente está muito confiante com o que foi feito com a ConsultBrasil, apesar de ser uma transação pequena do ponto de vista financeiro, a chance de multiplicar o negócio adquirido nunca foi tão grande, acredito que com as próximas aquisições a tendência é a mesma.

Participante:

Boa tarde a todos, Thiago, Leoni. Parabéns pelo resultado, eu queria entender se vocês pudessem dar um pouco de luz nesse subsídio à implantação eu queria entender nesse ritmo de gasto quanto que vocês conseguem implantar dessa receita já contratada que vocês divulgaram aí, obrigado.

Companhia:

Obrigado pela pergunta, em primeiro lugar eu queria explicar um pouco melhor esse subsídio. No momento em que a gente tomou essa decisão, a gente propôs ao nosso cliente, pagar menos pela implantação de um sistema em troca de pagar um pouquinho mais pela subscrição, ou seja, pelas receitas mensais depois de concluída a implantação.

O racional que está por traz disso é que na verdade muitos de nossos clientes sentem dificuldade interna de justificar um investimento alto de uma única vez para trocar um sistema, mas estão dispostos a assumir no longo prazo, um custo talvez até um pouco maior para fazer essa troca.

Para a Senior, a repercussão desse subsídio acontece de duas formas. Em primeiro lugar, estamos abrindo mão de receitas de implantação. Como estamos cobrando mais barato, ou, em alguns casos, até isentando, dependendo da conta, nós abrimos mão de receitas de implantação, que impactam mais no curto prazo, e, obviamente, isso repercute na linha de lucro bruto e de EBITDA.

E o segundo efeito dessa decisão é que eu preciso contratar mais gente, ampliar minha equipe de projetos, de implantação, para dar andamento às vendas que foram realizadas e transformar isso em receita, mas o grande desafio é que o custo dessas contratações aparece no nosso resultado, na forma de um subsídio para as vendas, mas a receita não aparece, existe um descasamento temporal. Obviamente espero que em algum tempo, conforme as implantações sejam concluídas, a receita comece a aparecer na demonstração de resultados e o custo não. O custo, na verdade, poderia eventualmente até se reduzir, no caso específico da implantação.

Então, é uma decisão importante para a Empresa, temos muita convicção do que foi feito, mas dá para sacrificar um pouquinho sim o resultado de curto prazo, em troca de, lá na frente, ter uma receita recorrente muito maior e também uma lucratividade maior, afinal de contas a receita recorrente tem uma margem mais alta do que a não recorrente.

Passando para a sua segunda pergunta, sobre quanto nós conseguimos implantar, eu te diria o seguinte, que durante algum tempo, por conta do cenário econômico mais difícil, por conta da saída de alguns dos nossos clientes do Brasil, nosso grande desafio foi vender; hoje, não é. Hoje já temos muita venda dentro de casa que já foi implantada, portanto, já participa da execução.

Ao longo do 3T, viemos reestruturando equipes, ampliando quadro para dar vazão a essas implantações. Elas acontecem começando no 3T e, provavelmente, várias delas vão chegar até o final de 2019, talvez até 2020. Portanto, são implantações grandes, complexas, em alguns casos, em clientes relevantes, e não são projetos de prazo curto. Elas vão fechar o ano, abrir o ano que vem e talvez se estender até o final de 2019.

Conforme cada uma delas entrar em produção, vamos começar a enxergar um crescimento nas receitas de subscrição e, conseqüentemente, com melhoria gradual no resultado da Empresa.

 **Participante:**

Entendi, Thiago. E, nesse aumento de subsídio, vocês acham que pode ter algum aumento ainda nos próximos trimestres ou vocês já estão com um nível que vocês consideram estável, dado o ritmo de vendas já contratado e o que vocês esperam que venha a acontecer.

 **Companhia:**

Nós não temos condições de dar uma previsão muito correta sobre esse número. Afinal de contas, a nossa decisão sobre conceder ou não subsídio depende muito da oportunidade comercial concreta: depende do cliente, depende do produto e depende também do preço que eu vou obter nas receitas recorrentes. Então, eu te diria que esse é o tipo de gasto que, para nós, quanto maior, melhor. Eu prefiro ter mais vendas, gastar um pouquinho mais com subsídio, mas gerar, lá na frente, um resultado maior nas receitas.

Acredito que esse número pode variar. Não deveria ser uma variação tão expressiva a ponto de ter um impacto muito relevante no nosso resultado, mas vamos continuar lançando mão do subsídio para continuar fazendo vendas e gerando resultado melhor lá na frente.

 **Operadora:**

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

 **Thiago Rocha:**

Mais uma vez, obrigado a todos pela presença na nossa teleconferência. A nossa equipe continua à disposição para esclarecer dúvidas sobre o resultado, e nos vemos de novo na divulgação do próximo trimestre. Um abraço a todos.

 **Operadora:**

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 3T18 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”.