



Resultados do 3T14

Teleconferência

14/11/2014

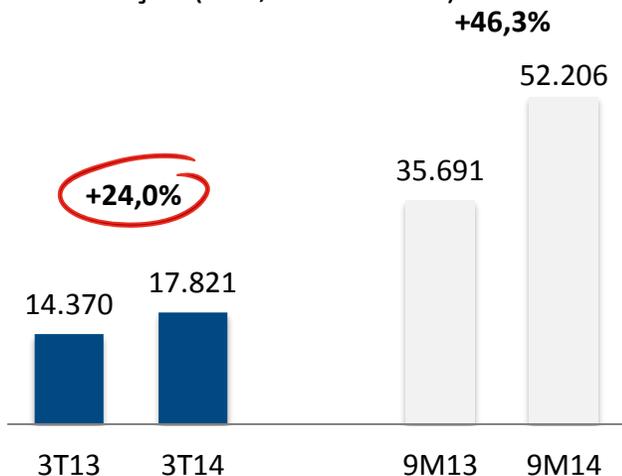
Aviso legal

- ❖ O presente material foi elaborado pela Senior Solution S.A. (“Companhia”) e pode conter certas declarações que expressam expectativas, crenças e/ou previsões da administração sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações envolvem riscos e incertezas que podem causar resultados materialmente divergentes daqueles projetados. Tais declarações estão baseadas em dados disponíveis no momento, da Companhia e do setor em que a Companhia se insere, e não tem por objetivo serem completas ou servirem de aconselhamento a potenciais investidores, de forma que os leitores não devem se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. O investimento nos valores mobiliários de emissão de nossa Companhia envolve determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas no Formulário de Referência, nas nossas demonstrações financeiras acompanhadas pelas respectivas notas explicativas e, se for o caso, no prospecto da oferta, entre outros. Os negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros podem ser afetados de maneira adversa por fatores de risco atualmente conhecidos ou não. Esta apresentação não se constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário da Companhia. Nenhuma oferta deve ser feita à exceção de um prospecto que atenda os requisitos da Instrução CVM 400 de 2003, e posteriores alterações.

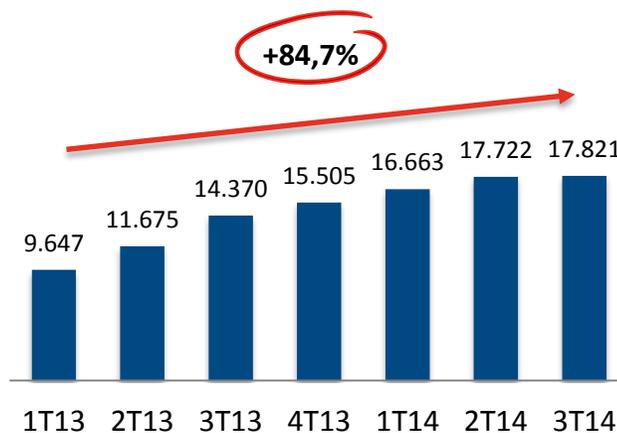


Receita líquida (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 17.821 mil (+24,0% vs. 3T13), proveniente do crescimento orgânico acelerado
- Bom desempenho das quatro unidades de negócio, com destaque para Consultoria (+94,1% vs. 3T13) e Serviços (+84,5% vs. 3T13)

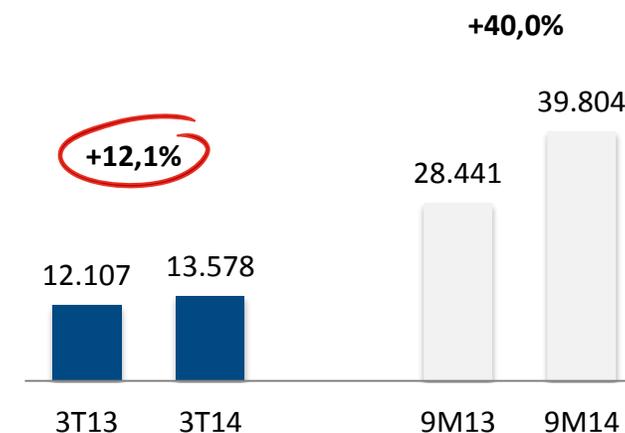


- Aumento de 7,5% na base de clientes e de 15,3% no ticket médio, na comparação com o mesmo período do ano anterior
- Sexto trimestre consecutivo de crescimento da receita líquida, com valor 84,7% superior ao 1T13



Receita recorrente (R\$ mil)

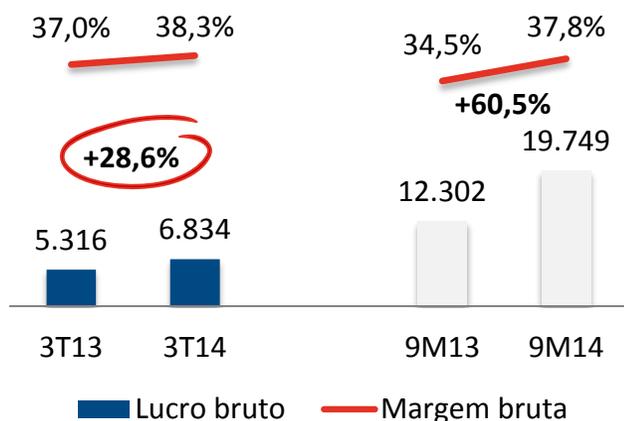
- Recorde de R\$ 13.578 mil (+12,1% vs. 3T13), reflexo do bom desempenho de Software e Outsourcing
- Receitas recorrentes representaram 76,2% do total (-8,1 p.p. vs. 3T13)





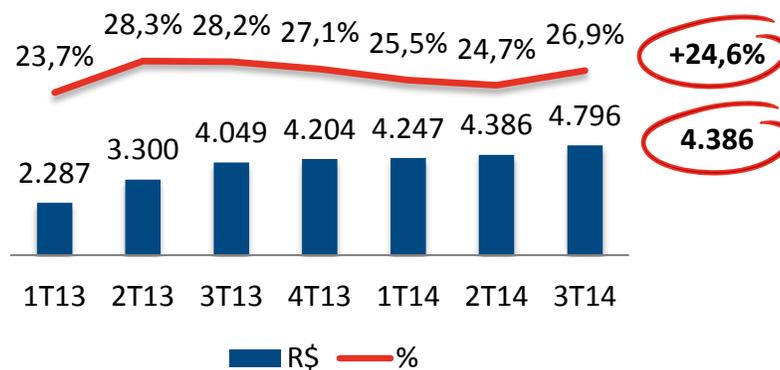
Lucro bruto (R\$ mil)

- Lucro bruto recorde de R\$ 6.834 mil (+28,6% vs. 3T13), resultado do crescimento combinado ao controle de custos
- Margem bruta de 38,3% (+1,4 p.p. vs. 3T13), em bom nível mesmo com a pressão dos custos rescisórios não recorrentes



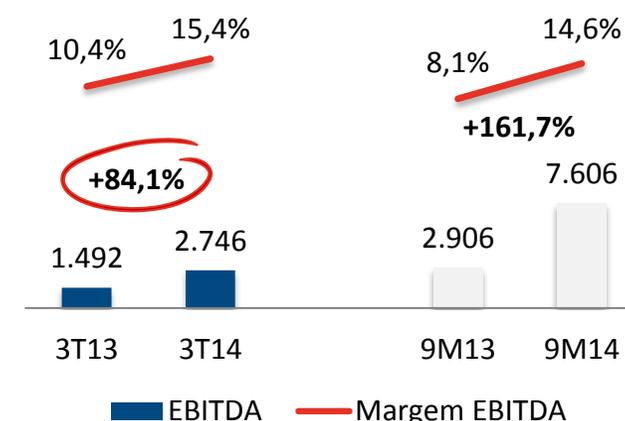
Despesas operacionais (R\$ mil)

- Reconhecimento de despesas não recorrentes com amortização retroativa impactaram o trimestre
- Desconsiderando esse efeito, seria o quinto trimestre consecutivo de redução nas despesas operacionais como proporção da receita líquida



EBITDA (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 2.746 mil (+84,1% vs. 3T13), somando R\$ 7.606 mil nos 9M14 (+161,7% vs. 9M13)
- Margem EBITDA de 15,4% (+5,0 p.p. vs. 3T13), a maior desde o IPO ocorrido no 1T13

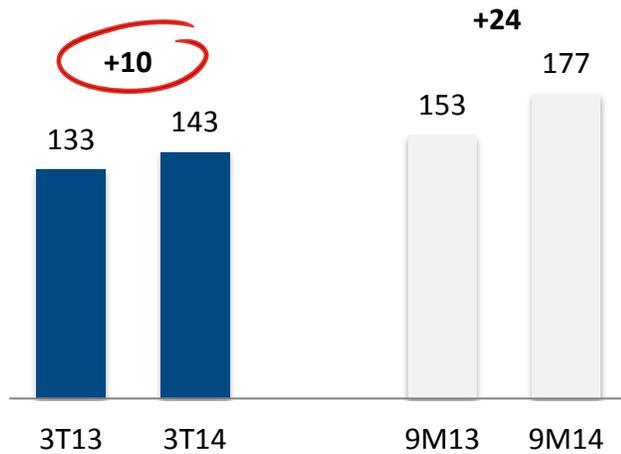


Destaques

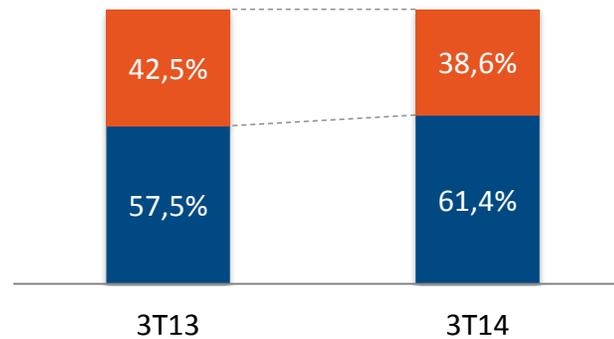
Continuidade da expansão e diversificação da base de clientes



Número de clientes



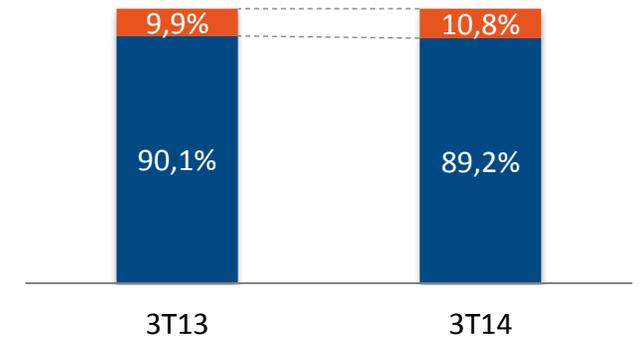
Participação dos 5 maiores



■ Demais ■ 5 principais clientes



Participação do maior

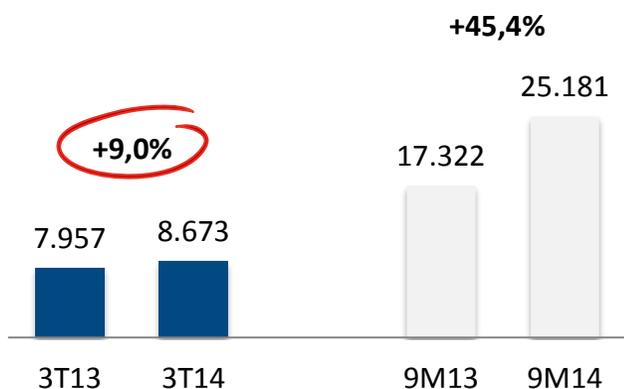


■ Demais ■ Principal cliente



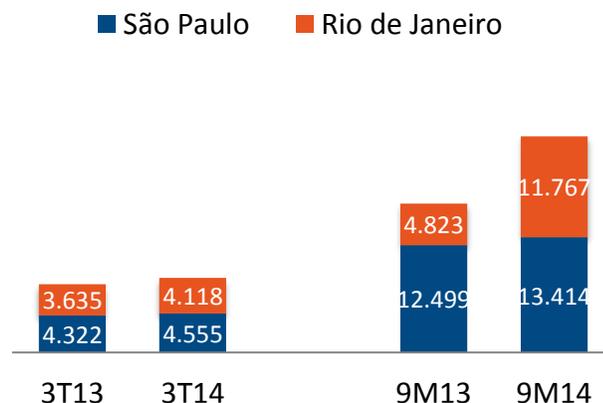
Receita líquida (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 8.673 mil (+9,0% vs. 3T13), impulsionado por aumento do ticket médio líquido (+31,3% vs. 3T13)



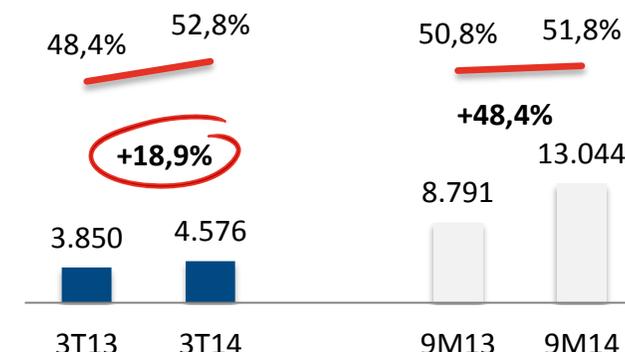
Receita líquida – SP vs. RJ (R\$ mil)

- São Paulo (52,5% do total de Software): R\$ 4.555 mil (+5,4% vs. 3T13)
- Rio de Janeiro (47,5% do total de Software): R\$ 4.118 mil (+13,3% vs. 3T13)



Lucro bruto (R\$ mil)

- Lucro bruto de R\$ 4.576 mil (+18,9% vs. 3T13)
- Expansão da margem bruta para 52,8% (4,4 p.p. vs. 3T13), resultado do aumento significativo da margem bruta no Rio de Janeiro após a aquisição da Drive

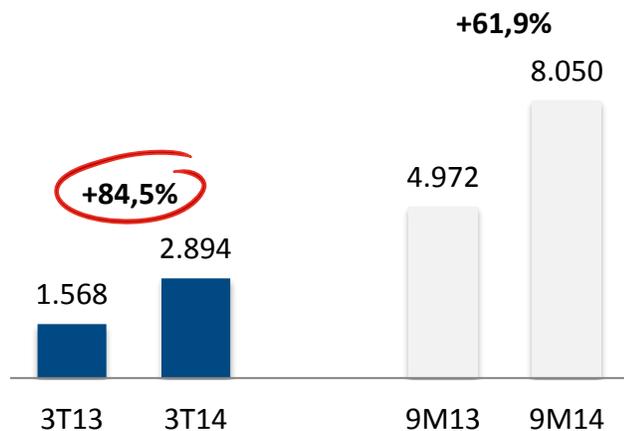


■ Lucro bruto — Margem bruta



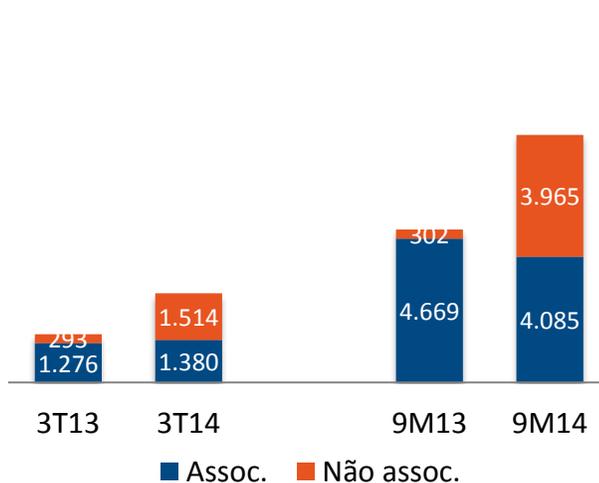
Receita líquida (R\$ mil)

- Receita líquida de R\$ 2.984 mil (+84,5% vs. 3T13) impulsionada pela demanda por serviços não associados a software
- Número de clientes da unidade saltou para 22 (17 no 3T13) refletindo os esforços para diversificação



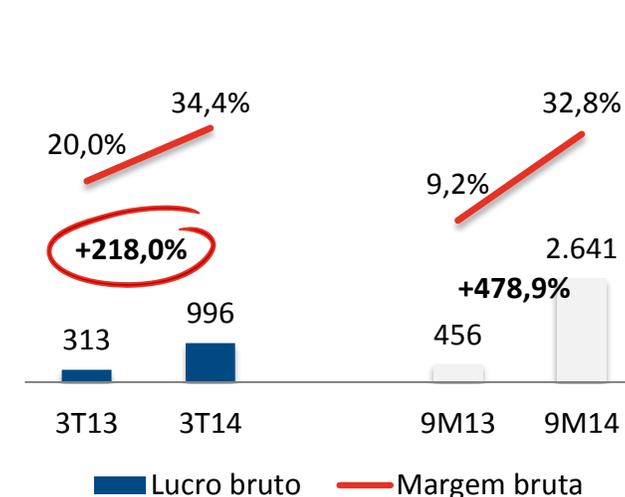
Serv. assoc. vs. não assoc. (R\$ mil)

- Serviços associados (47,7% do total de Serviços): R\$ 1.380 mil (+8,2% vs. 3T13)
- Serviços não associados (52,3% do total de Serviços): R\$ 1.514 mil (+417,4% vs. 3T13)



Lucro bruto (R\$ mil)

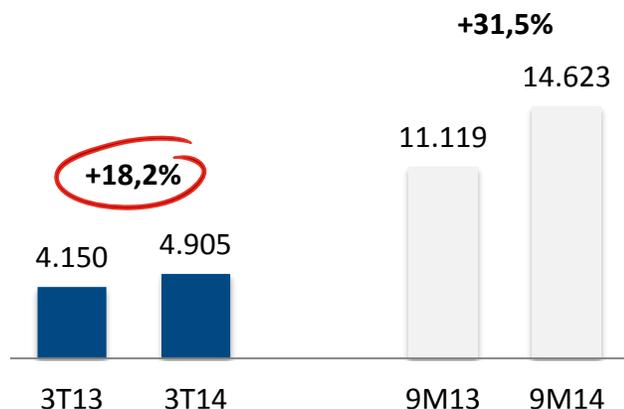
- Lucro bruto de R\$ 996 mil (+218,0% vs. 3T13)
- Margem bruta de 34,4% (+14,4 p.p. vs. 3T13), pelo terceiro trimestre consecutivo dentro do nível de lucratividade histórico de 30% a 40%





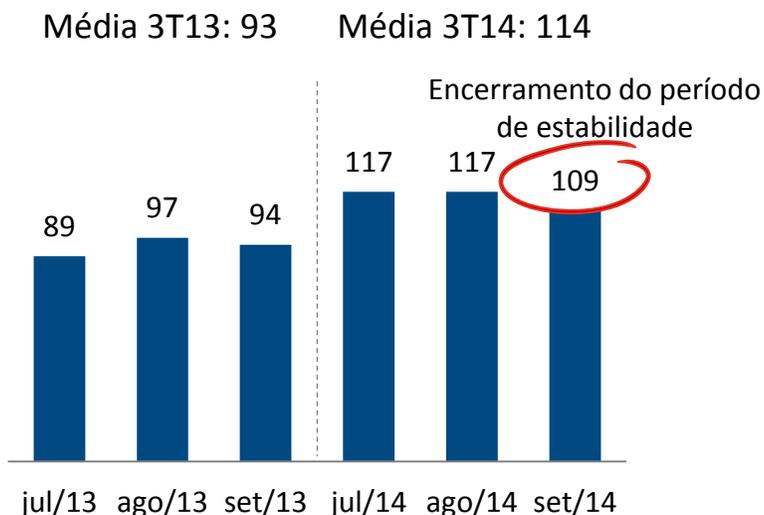
Receita líquida (R\$ mil)

- Receita líquida de R\$ 4.905 mil (+18,2% vs. 3T13) decorrente da adição de novos clientes (+3 vs 3T13) e da ampliação do ticket médio (+5,5% vs. 3T13)
- Conquista de um importante cliente, com alocações iniciadas no 3T14 e possíveis futuras expansões



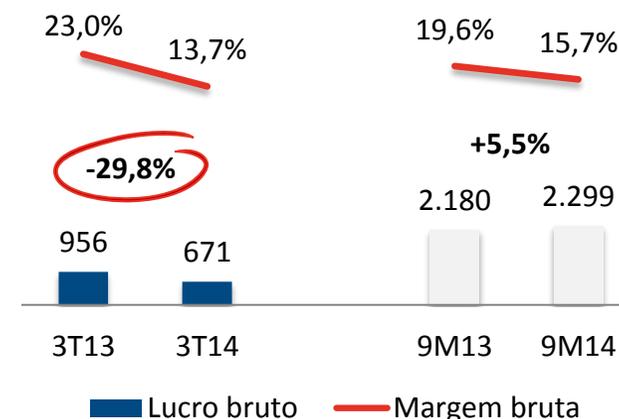
Número de profissionais

- Ampliação do número de profissionais da unidade, com a continuidade da demanda por terceirização



Lucro bruto (R\$ mil)

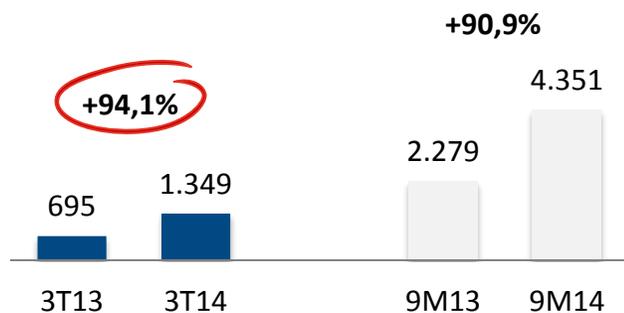
- Lucro bruto de R\$ 671 mil (-29,8% vs. 3T13) com margem bruta de 13,7% impactada pela demora para conclusão das negociações sindicais
 - Custos recorrentes sem receitas associados, em alguns casos desde o 1T14
 - Custos não recorrentes com os desligamentos efetuados no 3T14





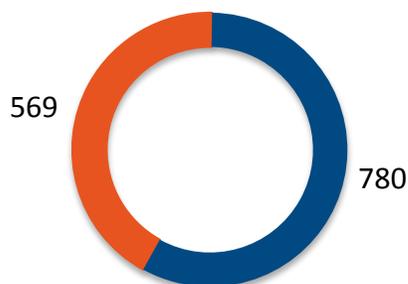
Receita líquida (R\$ mil)

- Receita líquida de R\$ 1.349 mil (+94,1% vs. 3T13) resultado da conquista de novos clientes (+13 vs. 3T13) e do aumento do ticket médio (+10,0% vs. 3T13)
- Bom pipeline de oportunidades comerciais para o início de 2015, com contratos já fechados



Res. 4.282 vs. outros projetos (R\$ mil)

- Resolução 4.282 foi responsável por R\$ 569 mil ou 42,2% da receita líquida
- Perspectiva de desdobramentos para os próximos trimestres para empresas de arranjos de pagamentos médias e pequenas, além de projetos relacionados a correção de *gaps*

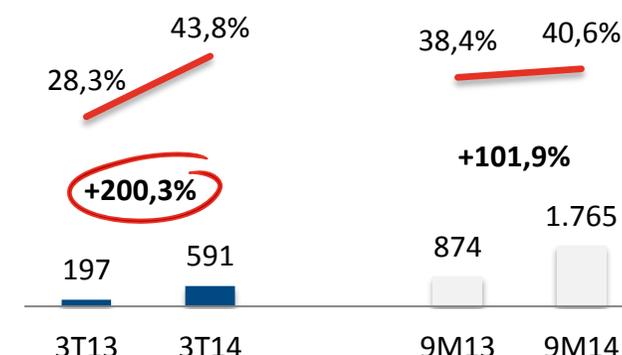


Resolução 4.282 Outros projetos



Lucro bruto (R\$ mil)

- Lucro bruto de R\$ 591 mil (+200,3% vs. 3T13)
- Margem bruta de 43,8%, acima do nível de lucratividade histórico de 30% a 40%

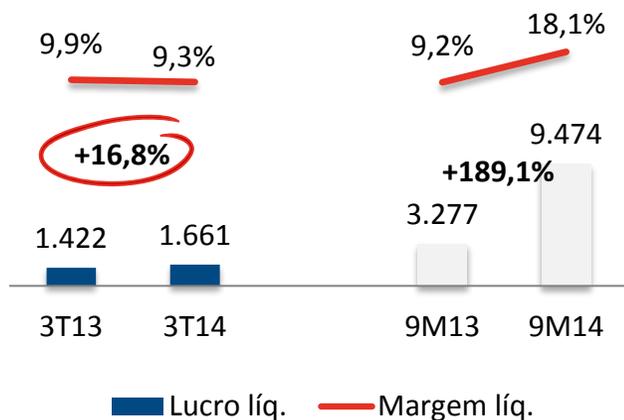


Lucro bruto Margem bruta



Lucro líquido (R\$ mil)

- Lucro líquido de R\$ 1.661 mil (+16,8% vs. 3T14) impulsionado pelo bom desempenho operacional, e impactado pela amortização retroativa no 3T14



Composição do lucro líquido (R\$ mil)

3T13	
EBITDA	R\$ 1.492
+	
Depreciação e amortização	R\$ (222)
+	
Resultado financeiro	R\$ 791
+	
IR e CSLL	R\$ (638)
=	
Lucro líquido	R\$ 1.422

3T14	
EBITDA	R\$ 2.746
+	
Depreciação e amortização	R\$ (708)
+	
Resultado financeiro	R\$ 729
+	
IR e CSLL	R\$ (1.106)
=	
Lucro líquido	R\$ 1.661

Recorrente:
R\$ (298)

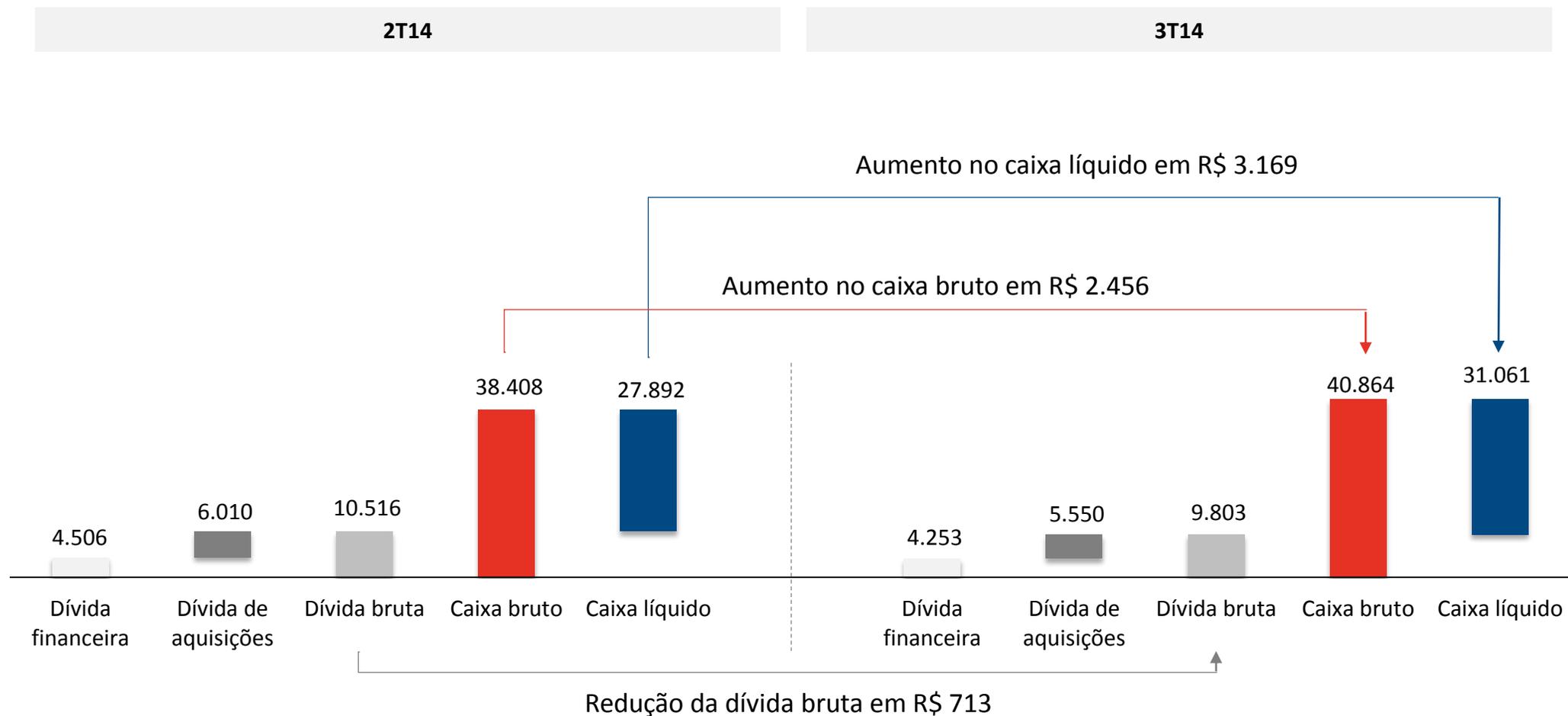
Retroativa:
R\$ (410)

Endividamento

Posição confortável de caixa, com aumento no caixa líquido



Movimentação da dívida líquida (R\$ mil)



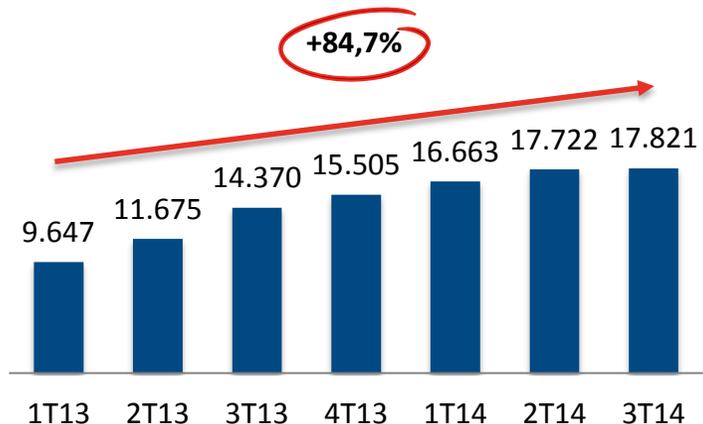
Considerações finais

Sexto trimestre de crescimento e ganho de lucratividade, superando 2013 nos 9M14

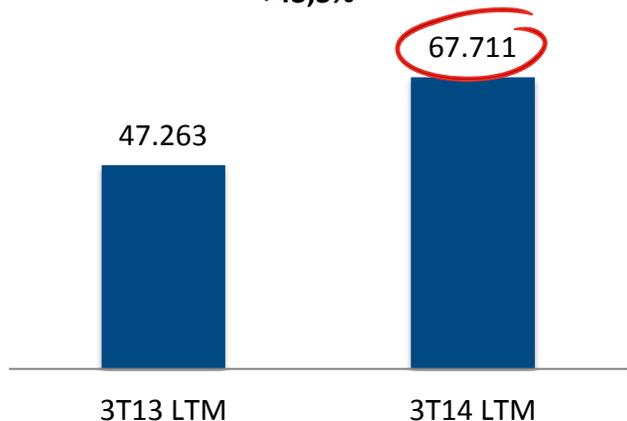
Continuamos trabalhando com perspectivas positivas para o ano



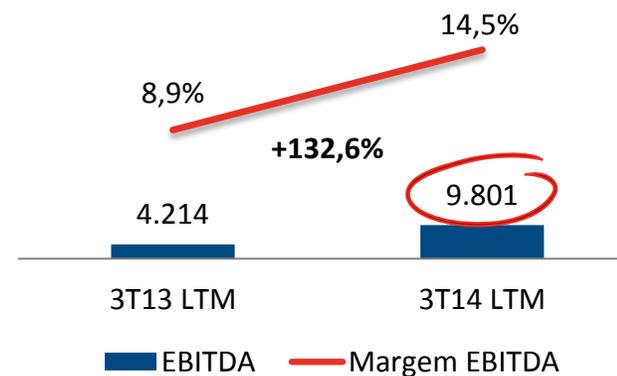
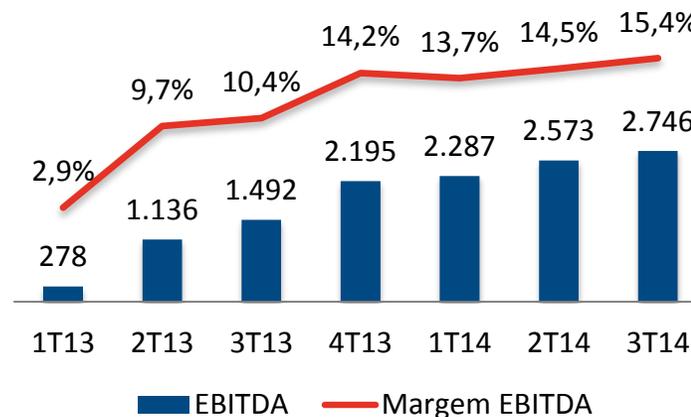
Receita líquida (R\$ mil)



+43,3%



EBITDA (R\$ mil)



Contatos

- 🔥 **Bernardo Gomes**
Diretor Presidente
bernardo.gomes@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4970
- 🔥 **Thiago Rocha**
Diretor de Relações com Investidores
thiago.rocha@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4922
- 🔥 **José Leoni**
Gerente de Relações com Investidores
jose.leoni@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4788
- 🔥 **Pedro Torres**
Analista de Relações com Investidores
pedro.torres@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4711
- 🔥 **Danielle Foltran**
Relações com Investidores
Danielle.foltran@seniorsolution.com.br
(11) 3478-4773

ri.seniorsolution.com.br
ri@seniorsolution.com.br

