

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 1T14

São Paulo, 15 de maio de 2014.

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 1T14.

Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor Presidente, Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores, e Luciano Camargo, Diretor de Operações.

Informamos a todos os participantes que o release está disponível para download no site ri.seniorsolution.com.br.

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.

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.

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. Obrigado pela participação nesta teleconferência. Eu queria começar dando uma visão geral do nosso resultado nesse 1º trimestre ("1T"), que, no nosso entendimento, foi um resultado bastante positivo, ainda mais quando se considera que habitualmente o 1T de cada ano é o mais fraco em termos de negócios.

Vamos começar, então, pelo slide três, onde podemos observar que pelo quarto trimestre consecutivo desde o IPO a Empresa teve uma evolução em sua receita líquida.

É importante ressaltar que essa receita líquida cresceu em todas as unidades de negócios. Tivemos um componente importante advindo da aquisição da Drive, que acabou representando quase 39% desse crescimento, mas outros 34% vieram do crescimento orgânico de todas as unidades de negócios. E, com isso, nós conseguimos atingir uma receita líquida recorde pelo terceiro trimestre consecutivo, com crescimento de 72,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Também é importante destacar aqui que houve um crescimento significativo das receitas recorrentes. As receitas recorrentes cresceram na ordem de 77%, e, com isso, passaram a representar 77,2% do total de receitas da Companhia.

Passando para o slide seguinte, o slide quatro, observamos no primeiro gráfico que houve uma melhora de 9,7 p.p. na margem bruta. Isso foi um resultado recorde também, de R\$6,2 milhões, que comprova a tese de que com ganho de escala conseguimos ganhar eficiência operacional.

Do ponto de vista das despesas, que é o gráfico do centro, vamos observar que, desde a aquisição da Drive, viemos capturando sinergias e fazendo uma diluição dessas despesas em relação à receita líquida. Logo no momento após a aquisição, as despesas representavam 28,3% da receita líquida, e agora no 1T14 esse número foi de 25,5% da receita líquida. Então, uma otimização e uma racionalização da operação no que diz respeito às despesas.

E com o resultado tanto nos custos, no lucro bruto e na redução das despesas, conseguimos atingir um EBITDA recorde de cerca de R\$2,3 milhões, uma margem de 13,7%, um crescimento bastante significativo em relação ao mesmo período do ano anterior e uma elevação de 10,8 p.p. na margem.

Passando agora para o slide cinco, eu queria destacar aqui o resultado de uma estratégia que foi estabelecida na Empresa no ano passado, que era buscar a expansão e a diversificação da base de clientes. Aqui, conseguimos enxergar os resultados dessa estratégia.

Acho que o primeiro resultado diz respeito ao número de clientes. Atendemos, nesse 1T14, 146 clientes, 64 clientes a mais do que no mesmo período do ano anterior, sendo que 49 desses clientes vieram com a aquisição da Drive, e o crescimento orgânico, o crescimento das unidades de negócios permitiu a adição de outros 15 clientes.

Então, um crescimento bastante significativo na base, que acabou resultando – e conseguimos enxergar no gráfico do meio – uma maior diluição da receita nos cinco maiores clientes.

Tínhamos uma concentração em que os cinco maiores clientes da Companhia representavam, em 2013, 56% do total da receita, e nesse 1T passaram a representar cerca de 33%, então houve uma diminuição do ritmo de concentração da receita nos principais clientes, e isso também se aplica à participação do principal cliente.

O principal cliente da Empresa, no 1T13, representava quase 23% da receita líquida, e agora no 1T14 passou a representar pouco menos de 10% da receita líquida. Essa estratégia foi muito importante no sentido de diversificar nossa base de clientes e expandir nossa atuação também para outros setores e outros *players* de mercado.

Agora, vou passar a palavra ao Thiago, que vai detalhar os resultados de cada unidade de negócios e apresentar também os principais destaques.

Thiago Rocha:

Bom dia a todos. Obrigado, Bernardo, pela introdução. Agora, gostaria de passar para o slide de número seis, que trata da unidade de software. Em primeiro lugar, destacando o crescimento de 103% na receita líquida, que atingiu R\$8,2 bilhões no 1T, crescimento este que foi impulsionado, de um lado, pelo crescimento orgânico de 10,5%, e, também, pela adição das receitas da Drive, que

representaram 93% de crescimento no trimestre, um desempenho considerado muito bom, tanto do ponto de vista orgânico quanto pela adição de receitas vindas da aquisição.

E o lucro bruto passou para R\$4,2 milhões no 1T, com uma pequena redução na margem bruta, que atingiu 51,1%, redução esta explicada principalmente pelo efeito da consolidação da Drive, uma vez que a operação de São Paulo, no 1T14, teve margem de 54% e a operação Rio de Janeiro, ou seja, Drive, margem de 47%, ou seja, essa pequena redução de 4,4 p.p. é resultado da soma das partes.

Além disso, gostaria de ressaltar o bom desempenho da unidade, mesmo com o incremento de gastos resultante do dissídio coletivo, que na operação São Paulo costuma acontecer sempre no 1T, e, também, com o aumento dos investimentos em P&D, que, nesse 1T, tiveram dois resultados muito importantes. O primeiro deles foi a conclusão do desenvolvimento do módulo de renda variável no SBS, um projeto que já vinha sendo conduzido pela Diretoria de Operações há algum tempo, e o segundo foi o lançamento de um novo módulo no SBS para tratar as operações de COE - Certificados de Operações Estruturadas.

Falando um pouco das perspectivas da unidade de software, gostaria de chamar a atenção para as implantações em andamento. Uma delas é uma implantação do SBS no principal banco de fomento brasileiro, e a segunda é a implantação do novo módulo de COE em um dos principais bancos privados. Essas duas implantações em conjunto poderão gerar receitas a partir do momento em que entrarem em produção, o que deve acontecer no 2T ou 3T deste ano.

Passando agora para o slide de número sete, que fala do desempenho da unidade de serviços, gostaria de chamar atenção para o crescimento significativo impulsionado principalmente pelos serviços não-associados a software.

De forma geral, a unidade teve uma adição de clientes, praticamente 50% de aumento entre o 1T13 e o 1T14, adição que resultou do esforço que o Bernardo comentou no início da apresentação.

No caso dos serviços não associados a software, o crescimento significativo de praticamente zero no 1T13 para R\$1,1 milhão no 1T14, resultou da continuidade dos negócios com importante financeira, contrato que nós havíamos anunciado em meados de 2013.

Esse contrato tinha uma estimativa de receita líquida de R\$2,2 milhões, até o 2T14. Desses R\$2,2 milhões, R\$2 milhões já foram realizados até o 1T, ou seja, o contrato se comportou de uma forma bastante aderente àquilo que havia sido previsto pela administração.

O lucro bruto da unidade saltou para R\$716 mil, com margem de 30%, ou seja, uma margem dentro do nível esperado pela administração, o que reflete o potencial de lucratividade nessa unidade, que historicamente se situou entre 30% e 40% nos últimos anos.

Falando um pouco das perspectivas, eu gostaria de chamar atenção, em primeiro lugar, para a prorrogação do contrato com essa financeira que eu mencionei. O contrato que foi prorrogado no 1T e a nova estimativa da administração é que ele possa gerar uma receita de até R\$2 milhões entre o 2T14 e o 4T14.

E o segundo ponto é a conquista de um novo cliente no segmento de bancos, cliente esse que representa um potencial significativo, porque é um banco que está em fase de crescimento

acelerado, e, nesse caso, a Senior Solution conquistou recentemente o cliente para desenvolvimento da especificação funcional no módulo de *cash management*, do seu novo sistema.

Mais do que o desenvolvimento dessa especificação funcional, isso significa um potencial muito grande de novas receitas por conta dos desdobramentos que esse projeto pode ter.

Passando agora para o slide de número oito, que trata do desempenho do outsourcing, houve mais um trimestre de crescimento acelerado, de 43,8%, com receita atingindo a marca dos R\$4,7 milhões. E esse crescimento foi decorrente principalmente da adição de novos clientes: foram três novos clientes adicionados entre o 1T13 e o 1T14, e também da ampliação do ticket médio na carteira de cerca de 26,5%, ampliação que reflete o sucesso que a Empresa tem sido no sentido de aproveitar o crescimento da demanda por terceirização na vertical financeira.

Esse crescimento do ticket médio está relacionado ao aumento do número de profissionais dedicados à atividade de outsourcing, que saltou de 76 no 1T13 para 114 no 1T14, e continua crescendo, pelo que nós podemos observar na perspectiva mensal.

Aqui eu gostaria de lembrar que existe uma defasagem no reconhecimento da receita, ou seja, a partir do momento em que nós adicionamos o profissional, ele costuma gerar receita só um mês depois, o que significa uma perspectiva de consolidar esse crescimento ao longo do ano.

O lucro bruto saltou para R\$780 mil, com margem de 16,7%, ou seja, 3,4 p.p. acima do mesmo período do ano anterior, margem muito interessante, ainda mais sabendo que se trata do 1T, momento em que acontece o impacto do dissídio coletivo.

E eu gostaria de chamar atenção para o efeito não recorrente, que gerou nesse 1T um impacto de 0,8 p.p. na margem bruta. Impacto que deve ser revertido, ou seja, se no 1T nós tivemos uma redução de 0,8 p.p., espera-se que no 2T essa redução seja compensada por um aumento de 0,8% aproximadamente na margem bruta.

Passando agora para o slide de número nove, que trata do desempenho da consultoria, houve um crescimento muito substancial de 148% na receita, que atingiu patamar de R\$1,4 milhão no 1T14. Crescimento esse, que foi explicado tanto pelo bom desempenho dos projetos, que tradicionalmente a Controlbanc costuma executar, quanto pelos projetos oriundos da resolução 4.282, aprovada pelo Banco Central em novembro do ano passado, e que submeteu à supervisão do Banco Central as instituições e arranjos de pagamento, ou seja, um novo mercado que se abriu para os negócios da Controlbanc.

No caso da resolução 4.282, especificamente, ela foi responsável por R\$633 mil, do R\$1,442 milhão da receita líquida, ou seja, quase 44%, uma parcela substancial. Até a divulgação de resultados, a Controlbanc havia fechado 17 projetos relacionados à 4.282, que em conjunto representam uma receita de R\$2 milhões, ou seja, se desses R\$2 milhões, R\$633 mil forem reconhecidos no resultado do 1T, nós podemos esperar R\$1,4 milhão reconhecidos no próximo trimestre desse ano, o que significa um potencial de continuidade do crescimento da Controlbanc ao longo do ano.

O lucro bruto saltou para R\$564 mil no 1T14, com margem de 39,1%. Houve um crescimento significativo da margem de 13,8 p.p., e um patamar de lucratividade que está dentro do esperado pela administração e reflete o potencial histórico de lucratividade da Controlbanc.

Falando um pouco das perspectivas, eu gostaria de chamar atenção, em primeiro lugar, para perspectiva de curto prazo da Controlbanc, ou seja, a Controlbanc já tem um volume de projetos fechados que devem garantir um bom desempenho ao longo de todo o ano de 2014, e, além disso, um fato novo faz com que a nossa administração acredite também no potencial de médio e longo prazo da Controlbanc.

No dia 24 de abril, o Banco Central divulgou a circular BACEN número 3.705, que estendeu o prazo para que as instituições de arranjo de pagamento façam a solicitação de autorização para operar. Anteriormente esse prazo se estendia em agosto, agora passou para novembro, o que faz com que a Controlbanc tenha a perspectiva de fechamento de novos projetos de 4.282 e, além disso, a interpretação do próprio Banco Central é de que o número de instituições que devem se submeter à nova regulamentação é de aproximadamente 500 e não 150, como havia sido estimado em um primeiro momento.

Eu gostaria de lembrar, também, que é usual que essa receita da Controlbanc, no primeiro momento, relacionada ao pedido de autorização, seja desdobrada em novos projetos relacionados a outras demandas no momento seguinte. Ou seja, isso faz com que a nossa administração tenha uma confiança muito grande na continuidade desses bons resultados ao longo dos próximos trimestres e também dos próximos anos.

Passando agora para o slide de número 10, o lucro líquido no trimestre foi de R\$4,3 milhões. Aqui eu gostaria de chamar atenção tanto para a margem de 25,5%, quanto por um efeito não recorrente que resultou nesses R\$4,3 milhões, mas o número, sem o efeito não recorrente - e que no nosso entendimento deve ser um número enxergado pelos nossos investidores - é de R\$1,8 milhão.

Esse efeito não recorrente está relacionado à incorporação da Drive, que aconteceu no dia 1º de janeiro de 2014, e aqui eu gostaria de lembrar que o valor da aquisição foi de R\$15 milhões. Como patrimônio líquido avaliado a valor de mercado era de R\$594 mil, o valor do ágio foi de R\$14,406 milhões. Esse ágio gera dois tipos intangíveis no nosso balanço. Um grupo de intangíveis que são amortizados, tanto para fins fiscais quanto contábeis, o que representa R\$6,8 milhões, e, portanto, deve gerar uma economia de imposto de renda de R\$2,3 milhões. E, no segundo grupo, intangíveis não amortizáveis, na legislação contábil, embora sejam na contabilidade fiscal, eles representam um conjunto de R\$7,6 milhões e geram um benefício de R\$2,6 milhão.

O lançamento contábil foi justamente desse benefício, que criou um ativo diferido de imposto de renda. Esse ativo diferido, criado no dia 01 de janeiro, resultou na amortização de R\$129 mil ao longo do trimestre; lembrando que o benefício pode ser amortizado ao longo de 60 meses, e tivemos três meses no 1T, portanto são 3/60, o que resultou em um saldo ao final do 1T de R\$2,4 milhões, que geraram impacto positivo não recorrente no lucro líquido trimestral.

Passando agora para o slide número 11, que trata da posição financeira da Empresa, a Senior Solution fechou o 1T com uma dívida bruta de R\$11,6 milhões, uma pequena queda, de aproximadamente R\$900 mil, resultante da amortização das dívidas que já existiam, e um caixa bruto de R\$39,6 milhões, uma pequena queda também, relacionada a um aumento no saldo de contas a receber de R\$5,3 milhões. Aumento este que é pontual e que não deve permanecer ao longo do tempo.

Aqui, eu gostaria de chamar a atenção para o fato que, desses R\$5,3 milhões de aumento no saldo de contas a receber no trimestre, R\$1,8 milhões já foram recebidos no mês de abril, ou seja, a redução de fato era pontual e o caixa deve voltar a uma situação de normalidade.

Passando agora para o slide de número 12, e já falando sobre o mercado de capitais e não mais sobre os resultados da Empresa, são dois pontos que eu gostaria de enfatizar, o primeiro deles é o pagamento de juros sobre capital próprio, que foi deliberado na AGO de 30 de abril, no valor de R\$0,15 por ação, totalizando R\$1,8 milhão, ou seja, 28% do lucro líquido do exercício de 2013.

A última data com direito a juros sobre o capital foi no dia 02 de maio, portanto as ações passaram a ser negociadas “ex-direito” no dia 05, e o pagamento é previsto para acontecer a partir do dia 21 de maio, ou seja, daqui a uma semana.

Além disso, eu gostaria de tratar do segundo ponto, foi o início da execução do programa de recompra, programa que foi aprovado no final do ano de 2013 pelo Conselho de Administração, mas, por conta de um período de vedação, não havia sido implementado ainda pela Diretoria, o que resultou no início da implementação em abril.

A Diretoria adquiriu 136 mil ações, ao preço médio de R\$8,06. Este preço médio é anterior à distribuição de juros sobre capital próprio, o que representa 1,2% do capital, e 43% da quantidade máxima do plano.

Sabendo do bom resultado, e, também tendo em vista as perspectivas de negócios da Empresa, nossa administração acredita que o preço atual não reflete o potencial de geração de caixa do negócio, portanto, pretende dar continuidade à implementação do programa de recompra.

Eu gostaria agora de voltar a palavra para o Bernardo para que ele faça as considerações finais da apresentação.

Bernardo Gomes:

Queria mais uma vez agradecer a presença de todos, e ressaltar que os bons resultados que apresentamos nesse 1T são, sobretudo, consequência de uma estratégia bastante consistente, o que fez com que, no início do ano, nossas expectativas já fossem de um bom resultado para o 1T, e que continuam dando perspectivas de um ótimo desempenho para o ano de 2014.

Estaremos à disposição para perguntas no final da apresentação. Muito obrigado a todos.

Operador:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta já foi respondida, você pode sair da fila digitando a tecla #.

As perguntas serão atendidas na ordem em que forem recebidas. Solicitamos a gentileza de retirarem o fone do gancho antes de efetuarem a pergunta. Desta forma, uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

O Sr. Yannick Bergamo, do Banco Fator, deseja fazer uma pergunta.

Yannick Bergamo, Banco Fator:

Bom dia Thiago. Bom dia Bernardo. Eu tenho uma pergunta com relação às perspectivas de crescimento na parte de software. Eu tenho visto um número de clientes caindo um pouco ao longo dos últimos trimestres. Eu queria entender um pouco melhor quais são as perspectivas de vocês com relação a isso. Se esse módulo, por exemplo, de COE pode trazer alguma demanda adicional. Se tem a possibilidade de vocês só venderem isso, por exemplo, para algum cliente novo. E, se essa implementação está sendo feita na linha de serviços que vocês mencionaram, qual a expectativa de vocês de isso começar a entrar na receita de software? Obrigado.

Thiago Rocha:

Yannick, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu gostaria de tratar de dois pontos aqui para responder essa questão. O primeiro deles: as reduções que aconteceram na base de clientes ao longo dos últimos trimestres, foram reduções na quantidade de usuários do sistema e-Funds que é o sistema que tem o ticket médio mais baixo da Companhia. Em outras palavras, eu te diria que uma gestão de SBS, como a que está acontecendo nesse momento, significa mais de 20 perdas de e-Funds. E, por isso, embora o número de clientes tenha caído ao longo dos últimos trimestres, ele não é, na nossa opinião, um indicador do que pode acontecer em termos de crescimento da receita líquida daqui para frente.

Em segundo lugar, eu queria só fazer uma colocação no sentido de que no final do 1T foram fechadas novas vendas de e-Funds, ou seja, aquele movimento de perda de clientes que aconteceu tem sido estabilizado e a Companhia tem trabalhado no sentido de aumentar a base de cliente de e-Funds, e, na medida do possível, integrar essa base de clientes, no futuro, com os outros sistemas, inclusive o Drive AMnet. Ou seja, mesmo a perspectiva do e-Funds isoladamente é uma perspectiva de continuidade e potencial de adição de novos clientes no curto prazo.

E agora, falando da segunda parte da sua pergunta, sobre as implantações em andamento, essas implantações devem ser concluídas, na nossa estimativa, no final do 2T, o que significa que elas têm potencial para já gerar receita nos últimos meses do 2T e entrar no 3T a todo vapor, com receita de licenciamento, suporte e manutenção, o que deve impactar positivamente a unidade de software.

Yannick Bergamo:

Ok, perfeito. Obrigado, Thiago.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. 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 as suas considerações finais.

Bernardo Gomes:

Eu queria apenas agradecer a participação de todos e nos colocar a disposição para qualquer esclarecimento adicional que vocês queiram. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T14 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.”