



Resultados do 1T15

Teleconferência

13/05/2015

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.

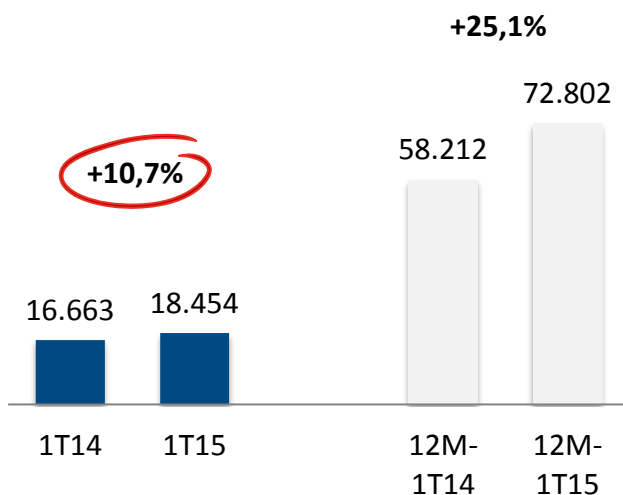
Destaques

A maior receita líquida já obtida em um primeiro trimestre, com receita recorrente recorde

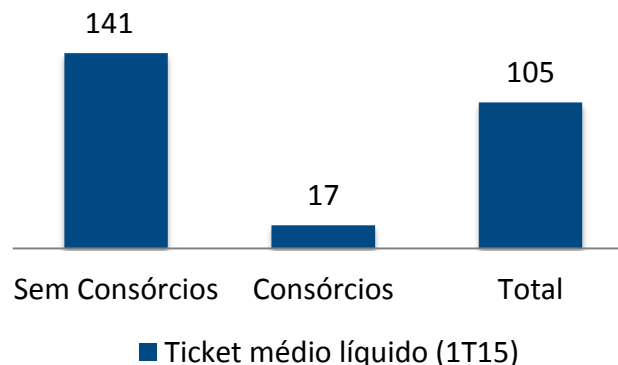


Receita líquida – Total (R\$ mil)

- R\$ 18.454 mil (+10,7% vs. 1T14), a maior já obtida em um primeiro trimestre
- Crescimento de todas as unidades de negócio com recordes de Outsourcing (+14,4% vs. 1T14) e Software (+11,1% vs. 1T14)

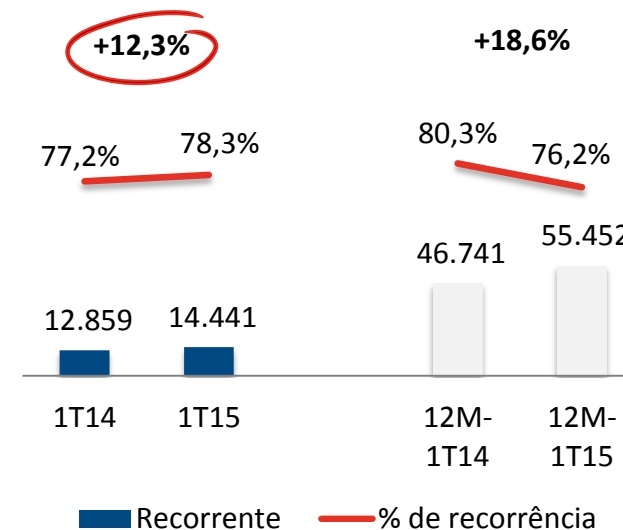


- Importante ampliação da carteira de clientes para 175 (vs. 146 no 1T14), com expansão para o segmento de administradores de consórcios
- Ticket médio diluído para R\$ 105 mil com a consolidação dos clientes de Consórcio



Receita recorrente (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 14.441 mil (+12,3% vs. 1T14) representando 78,3% do total
- Crescimento de 18,6% nos últimos 12 meses



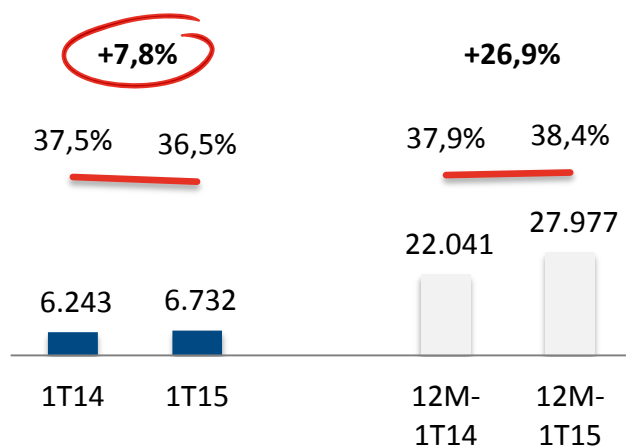
Destaques

O maior lucro bruto já obtido em um primeiro trimestre



Lucro bruto (R\$ mil)

- R\$ 6.732 mil (+7,8% vs. 1T14), o maior já obtido em um primeiro trimestre
- Margem bruta de 36,5% (-1,0 p.p.) devido principalmente à consolidação dos custos da Aquarius Tecnologia

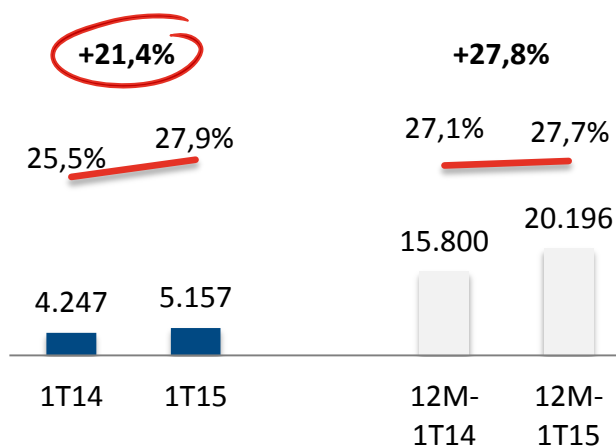


■ Lucro bruto — Margem bruta



Despesas operacionais (R\$ mil)

- R\$ 5.157 mil (+21,4% vs. 1T14), aumento de R\$ 910 mil sobre o 1T14
- R\$ 206 mil (23%) de despesas com a aquisição da Aquarius; R\$ 470 mil (52%) com o fortalecimento das equipes comercial, de marketing e RI; R\$ 234 mil (25%) com depreciação, amortização, provisão de bônus e outras despesas

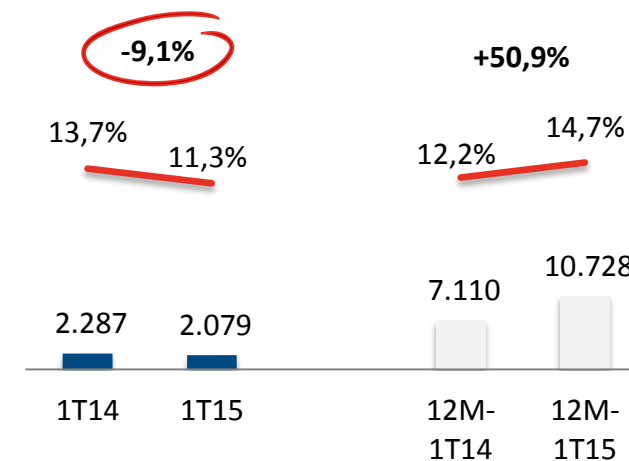


■ R\$ — %



EBITDA (R\$ mil)

- R\$ 2.079 mil (-9,1% vs. 1T14), influenciado por despesas não recorrentes e pela consolidação dos números da Aquarius Tecnologia
- Margem EBITDA de 11,3% (-2,5 p.p. vs. 1T14), dentro do patamar de lucratividade esperado pela administração para o começo de 2015



■ EBITDA — Margem EBITDA



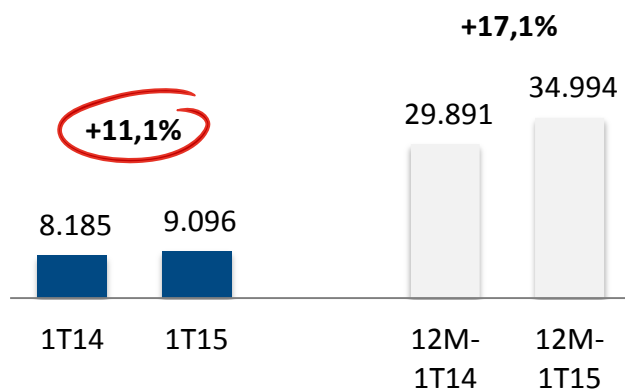
Receita líquida – Software (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 9.096 mil (+11,1% vs. 1T14) reflexo dos reajustes contratuais pela inflação e da consolidação da Aquarius Tecnologia

- Tesourarias¹ (48% do 1T15): R\$ 4.376 mil (-1,4% vs. 1T14) impactada pela redução líquida do número de clientes, notadamente do e-Funds

- Gestão de recursos² (43% do 1T15): R\$ 3.886 mil (+3,7% vs. 1T14), com reajustes contratuais e aumento no volume de projetos na base do DriveAMnet

- Consórcios (9% do 1T15): R\$ 833 mil (inexistente no 1T14), correspondente a dois meses de Aquarius Tecnologia



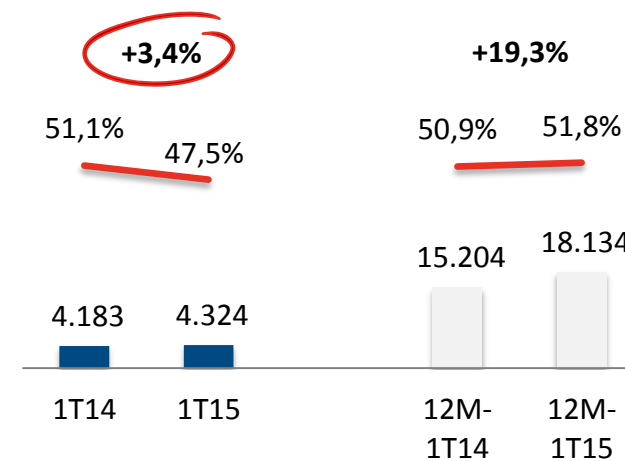
¹ Tesourarias (anteriormente denominado Software São Paulo) inclui soluções para os segmentos de tesouraria (SBS e SIAN), gestão de recursos (Profit e e-Funds), seguros (e-Seg) e canais de atendimento (Single Sign-On).

² Gestão de recursos (anteriormente denominado Software Rio de Janeiro) inclui exclusivamente soluções para o segmento de gestão de recursos (DriveAMnet).



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- R\$ 4.324 mil (+3,4% vs. 1T14), o maior já obtido em um primeiro trimestre
- Margem bruta de 47,5% (-3,6 p.p. vs. 1T14), impactada pela consolidação dos números da Aquarius Tecnologia

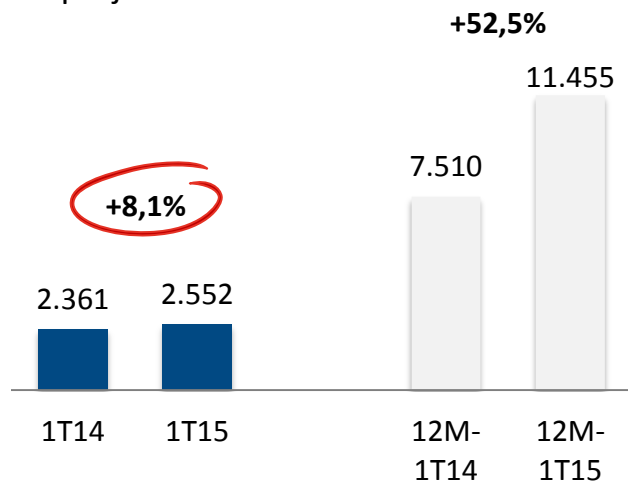


■ Lucro bruto ■ Margem bruta

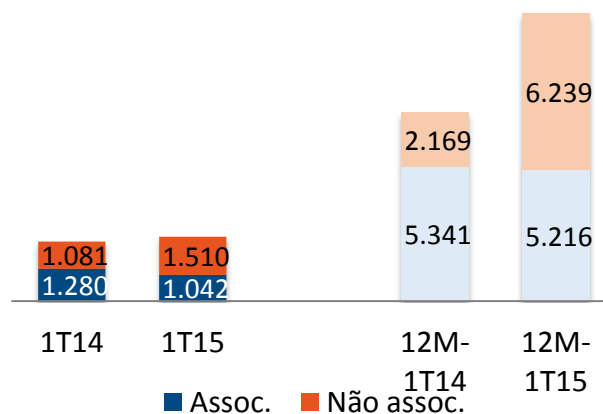


Receita líquida – Serviços (R\$ mil)

- R\$ 2.552 mil (+8,1% vs. 1T14), com redução do número de clientes para 18 (vs. 21 no 1T14) e aumento do ticket médio para R\$ 142 mil (+26,1% vs. 1T14)
- Ticket médio mais alto reflete projetos com escopo mais abrangente e encerramento de pequenos projetos do 1T14

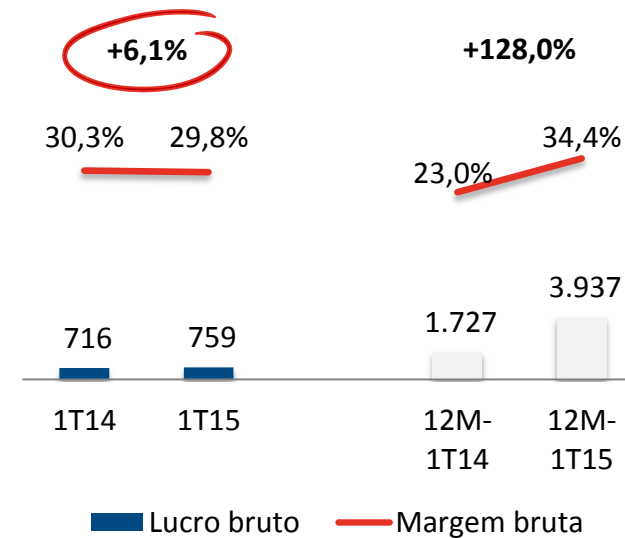


- Associados a software¹ (41% do 1T15): R\$ 1.042 mil (-18,6% vs. 1T14) devido à conclusão de uma implantação do SBS
- Não associados a software² (59% do 1T15): R\$ 1.510 mil (+39,7% vs. 1T14) com o crescimento da fábrica de software



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- R\$ 759 mil (+6,1% vs. 1T14), influenciado por provisão de custos que será revertida futuramente
- Margem bruta de 29,8% (-0,6 p.p. vs. 1T14), ligeiramente abaixo do patamar histórico de lucratividade de 30% a 40%



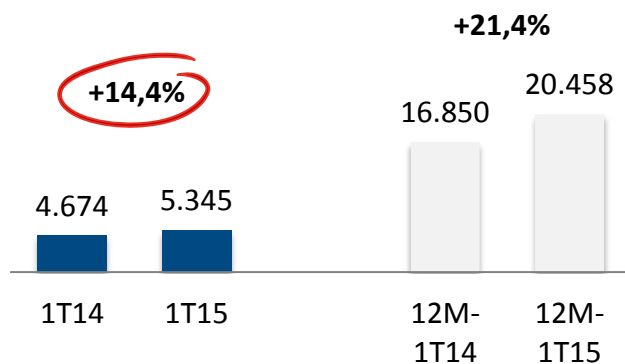
¹ Instalação, integração e customização dos softwares da Senior Solution

² Projetos sobre medida e fábrica de software



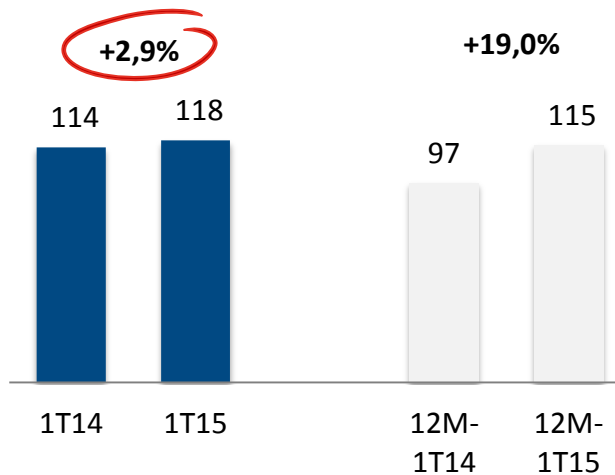
Receita líquida – Outsourcing (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 5.345 mil (+14,4% vs. 1T14) com expansão do número de clientes para 31 (vs. 25 no 1T14) e redução do ticket médio para R\$ 172 mil (-7,8% vs. 1T14)
- Variações do número de clientes e ticket médio devido a expansão no segmento de saúde



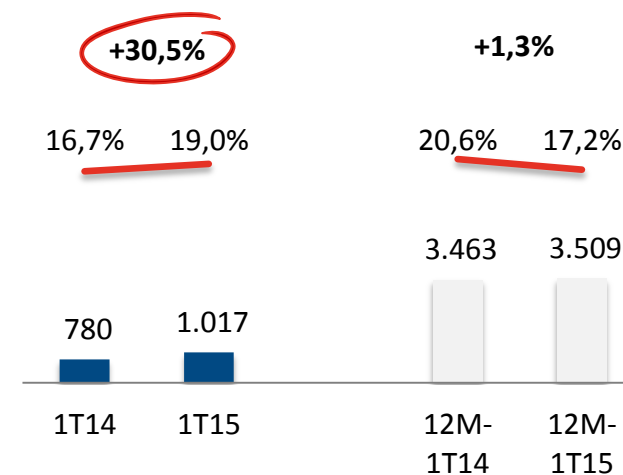
Número de profissionais da unidade

- Ampliação para 118 recursos (+2,9% vs. 1T14), com a continuidade da demanda por terceirização



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- Recorde de R\$ 1.017 mil (+30,5% vs. 1T14) decorrente de crescimento e ganho de lucratividade
- Margem bruta de 19,0% (+2,4 p.p. vs. 1T14), com expansão apesar do dissídio coletivo em jan/15

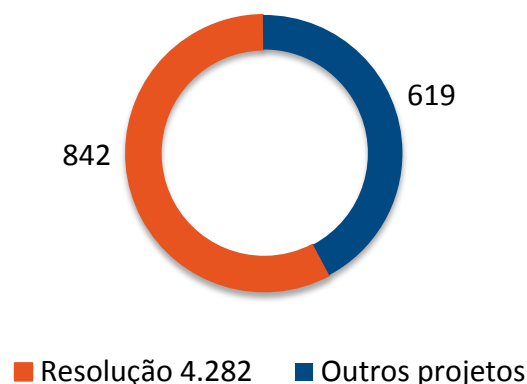
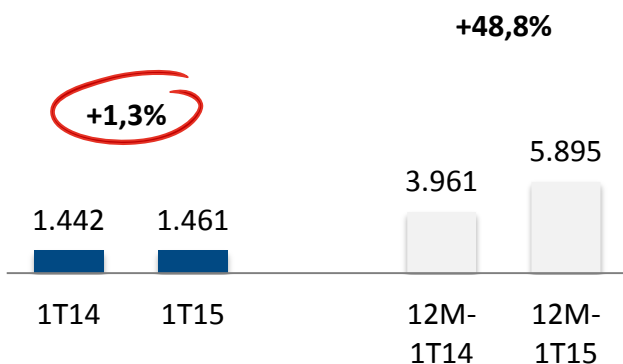


■ Lucro bruto ■ Margem bruta



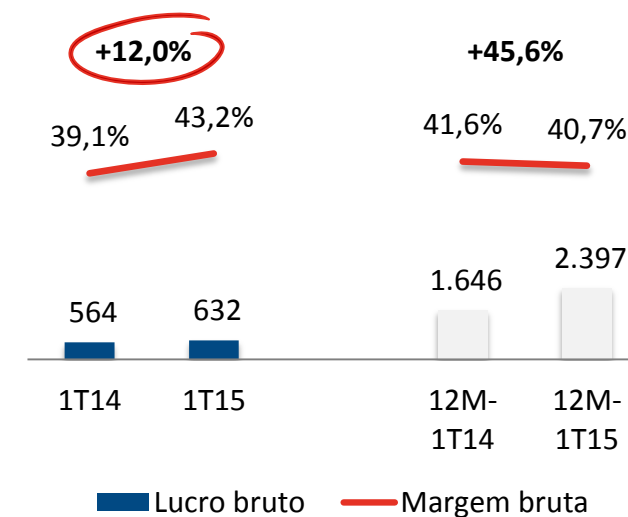
Receita líquida – Consultoria (R\$ mil)

- R\$ 1.461 mil (+1,3% vs. 1T14), devido a redução do número de clientes compensada por aumento do ticket médio
- Variações do número de clientes e ticket médio provocadas pela conclusão dos primeiros projetos relacionados à Resolução 4.282
- Resolução 4.282 (58% do 1T15): R\$ 842 mil, com perspectivas favoráveis devido ao cronograma de adaptação divulgado pelo Banco Central
- Outros projetos (42% do 1T15): R\$ 619 mil, com perspectivas favoráveis devido à retomada da demanda por projetos de constituição de instituições financeiras



Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%)

- R\$ 632 mil (+12,0% vs. 1T14) decorrente de crescimento e ganho de lucratividade
- Margem bruta de 43,2% (+4,1 p.p. vs. 1T14), acima do patamar histórico de lucratividade de 30% a 40%



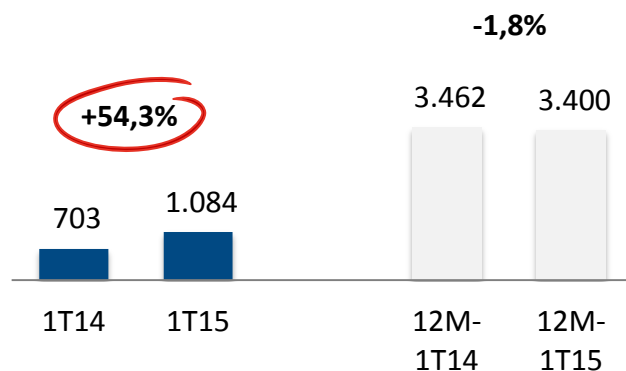
Lucro líquido

Efeitos do resultado financeiro, IR/CSLL e depreciação e amortização



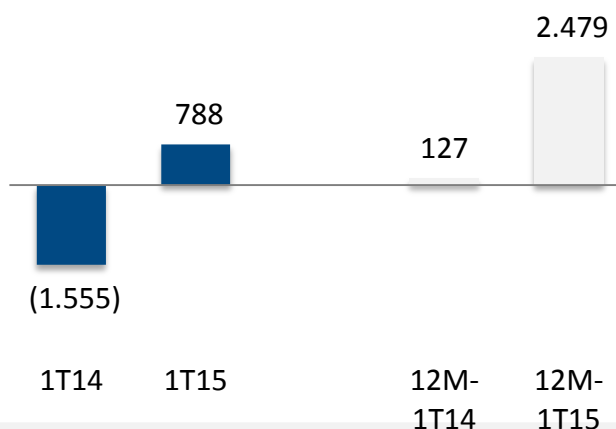
Resultado financeiro (R\$ mil)

- R\$ 1.084 mil (+54,3% vs. 1T14), decorrente da elevação do caixa líquido para R\$ 32.655 mil (vs. R\$ 28.040 mil no 1T14) e da taxa básica de juros para 12,75% a.a. em mar/15 (vs. 10,75% a.a. em mar/14)



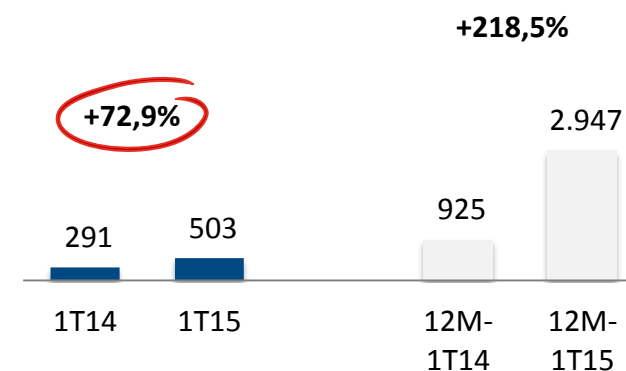
Imposto de renda e CSLL (R\$ mil)

- Débito de R\$ 788 mil (vs. crédito de R\$ 1.555 mil no 1T14)
- Contabilização do IR/CSLL diferido gerado pela incorporação da Drive, realizada em jan/14, gerou impacto não recorrente de R\$ 2.575 mil no 1T14



Depreciação e amortização (R\$ mil)

- R\$ 503 mil (+72,9% vs. 1T14), aumento devido a amortização contábil proveniente do ágio do software DriveAMnet a partir do 3T14



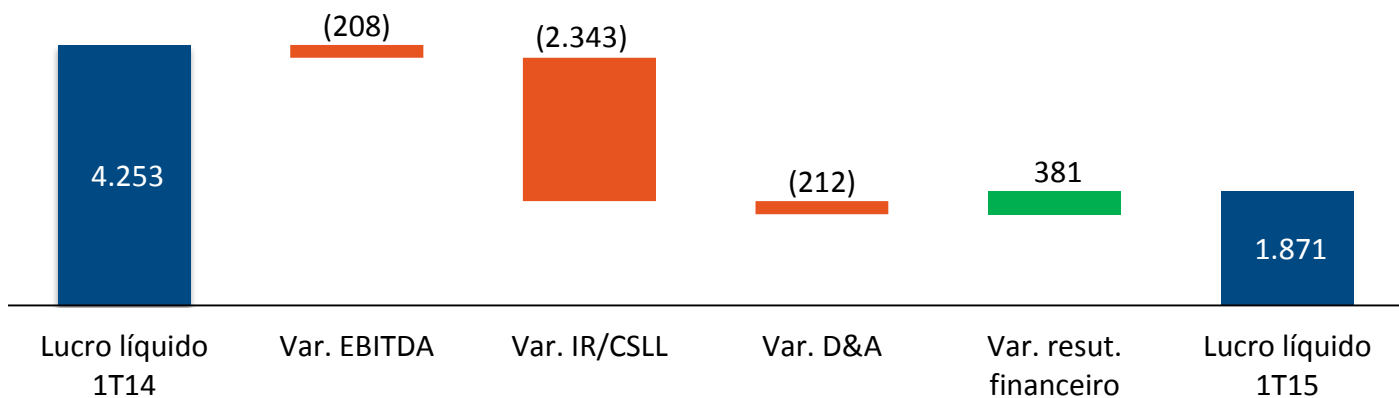
Lucro líquido

Crescimento de 12% desconsiderando itens não recorrentes do 1T14

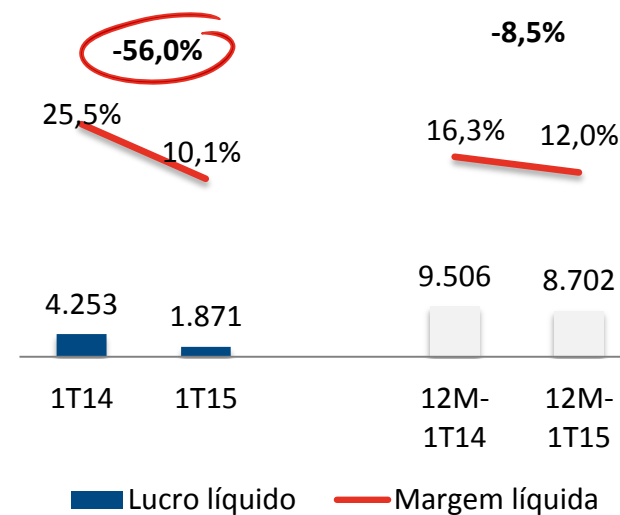


Variação do lucro líquido (R\$ mil)

- Impacto não recorrente no 1T14: crédito de R\$ 2.575 mil foi contabilizado na linha de IR/CSLL devido à incorporação da Drive



Lucro líquido (R\$ mil) e margem liq. (%)



Endividamento

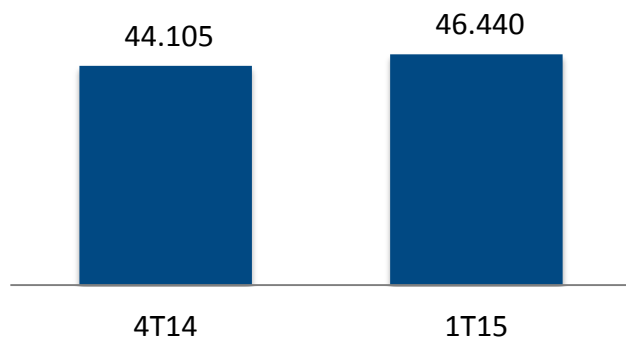
Caixa líquido suficiente para financiar a continuidade da estratégia de crescimento por aquisições



Caixa bruto (R\$ mil)

- Adição de R\$ 4.000 mil proveniente da liberação da primeira parcela do BNDES Prosoft
- Redução de R\$ 5.000 mil decorrente da parcela à vista da aquisição da Aquarius Tecnologia

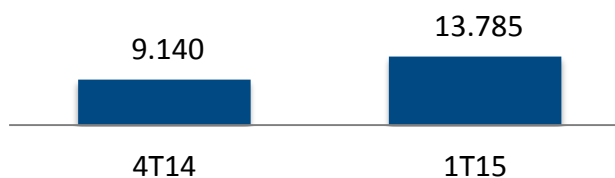
+ R\$ 2.334



Dívida bruta (R\$ mil)

- Adição de R\$ 4.000 mil proveniente da liberação da primeira parcela do BNDES Prosoft
- Adição de R\$ 1.500 mil decorrente da parcela a prazo da aquisição da Aquarius Tecnologia

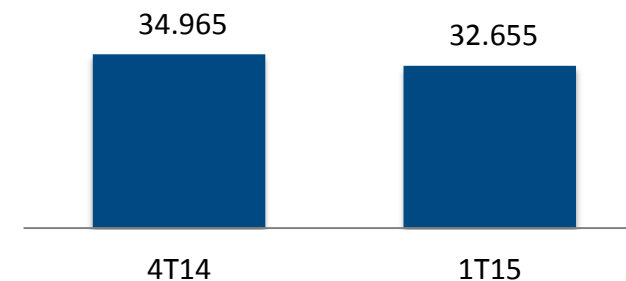
+ R\$ 4.645



Caixa líquido (R\$ mil)

- Saldo de R\$ 32.655 mil, suficiente para financiar a continuidade da estratégia de crescimento por aquisições

- R\$ 2.310



Retorno aos acionistas

Dividend yield de 3,2% e retomada das aquisições pela tesouraria



Proventos em dinheiro

- Pagamento de R\$ 3.079 mil, sendo R\$ 2.977 mil em juros sobre o capital próprio e R\$ 101 mil em dividendos (aprovados na AGOE de 30/04/2015)
- *Payout* de 27,8% do lucro líquido, e a um *dividend yield* de 3,2% sobre o valor de mercado no primeiro pregão de 2015



Recompra de ações

- No encerramento do 1T15, a tesouraria detinha 459,2 mil ações (3,9% do capital social), adquiridas ao preço médio ponderado de R\$ 8,02 por ação
- Após o encerramento do Período de Vedação à Negociação do 4T14, retomamos as recompras, adquirindo 26,9 mil ações no 1T15
- Continuamos atentos às oportunidades de geração de valor para os acionistas por meio da recompra, tendo em vista as perspectivas favoráveis para nossos negócios

Empresa	Proventos referentes a 2014	Preço em 02/01/2015	<i>Dividend yield</i>
Comparável 1	R\$ 1,02	R\$ 35,80	2,9%
Comparável 2	R\$ 0,63	R\$ 51,35	1,2%
 Senior Solution	R\$ 0,27	R\$ 8,54	3,2%

Considerações finais

Resultados do 1T15 sinalizam um bom começo de ano

- 🔥 Iniciamos 2015 com a maior receita líquida já obtida em um primeiro trimestre, com crescimento em todas as unidades de negócio e recordes em Outsourcing e Software
- 🔥 Acreditamos no grande potencial de ampliação da lucratividade com aumento da margem bruta e diluição das despesas operacionais após a integração operacional da Aquarius Tecnologia, repetindo a experiência bem sucedida com a integração operacional da Drive
- 🔥 Alcançamos um alto volume de receitas recorrentes, temos um pipeline sólido com oportunidades pouco relacionadas às condições macroeconômicas de mercado e caixa suficiente para dar continuidade à estratégia de aquisições

Contatos

- 🔥 **Bernardo Gomes**
Diretor Presidente
bernardo.gomes@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4970
- 🔥 **Fabrini Fontes**
Diretor Financeiro
fabrini.fontes@seniorsolution.com.br
(11) 2182-4944
- 🔥 **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

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

