



## Resultados do 1T14

Teleconferência

15/05/2014

## 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.

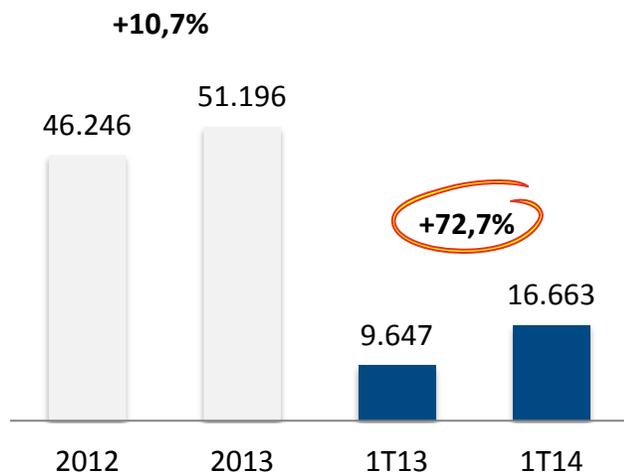
# Destaques

*Recordes de receita, EBITDA e lucro impulsionados pelo crescimento de todas as unidades de negócio*



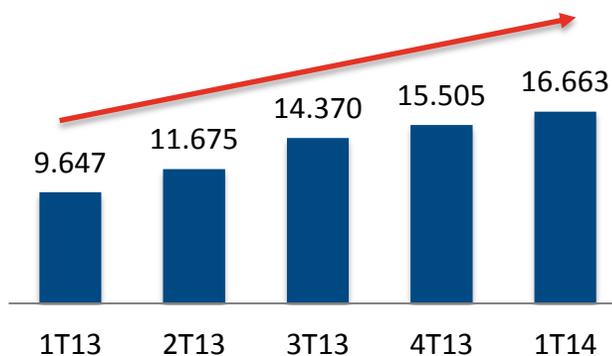
## Receita Líquida (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 16.663 mil com crescimento de 72,7%, impulsionado pelo bom desempenho de todas as unidades de negócio



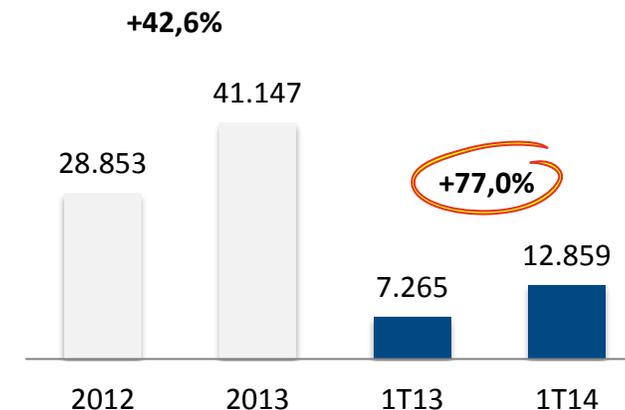
## Receita Líquida (R\$ mil)

- Quarto trimestre consecutivo de crescimento
- Do crescimento total, 33,9% resultante de orgânico e 38,8% da aquisição da Drive



## Receita recorrente (R\$ mil)

- Recordes de R\$ 12.859 mil com crescimento de 77,0%, devido ao bom desempenho das unidades de Software e Outsourcing
- Receitas recorrentes representaram 77,2% do total



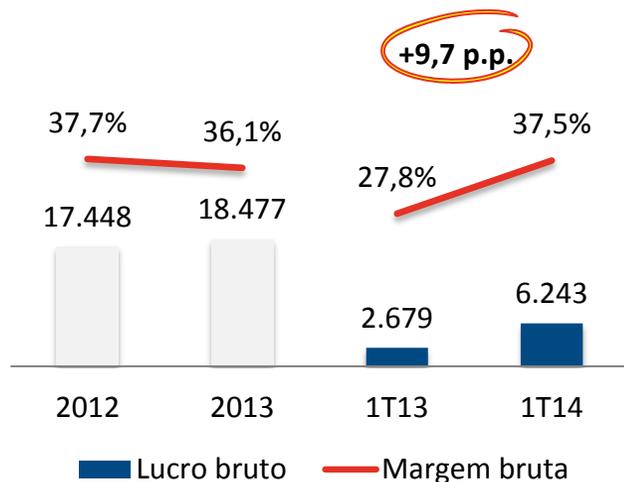
# Destaques

*Recordes de receita, EBITDA e lucro impulsionados pelo crescimento de todas as unidades de negócio*



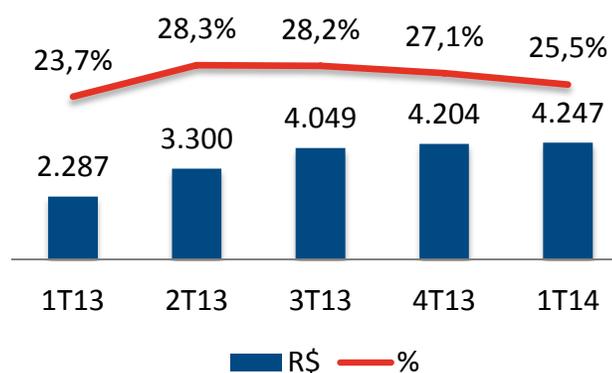
## Lucro bruto (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 6.243 mil, resultado do crescimento combinado com expansão das margens
- Ganhos de escala permitiram maior eficiência operacional



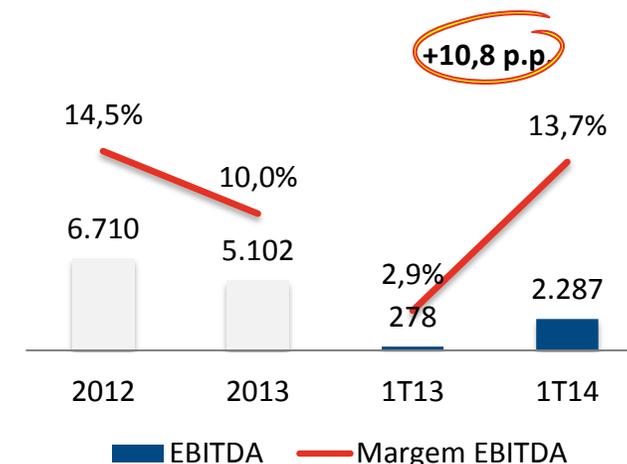
## Despesas operacionais (R\$ mil)

- Despesas operacionais foram reduzidas como percentual da receita líquida pelo terceiro trimestre consecutivo



## EBITDA (R\$ mil)

- Recorde de R\$ 2.287 mil com margem de 13,7%, com elevação substancial explicada pelas melhorias operacionais

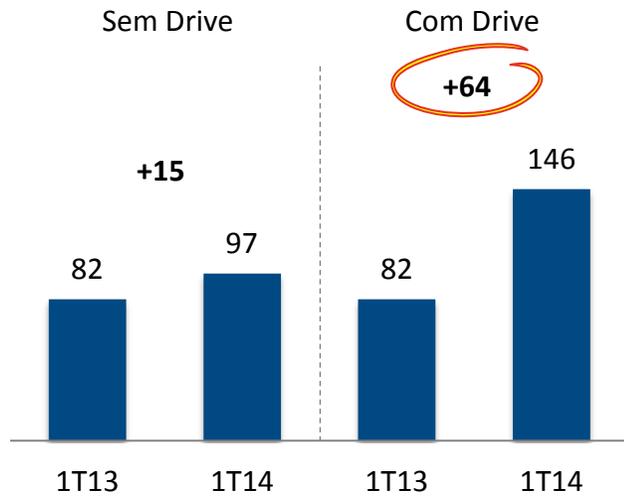


# Destaques

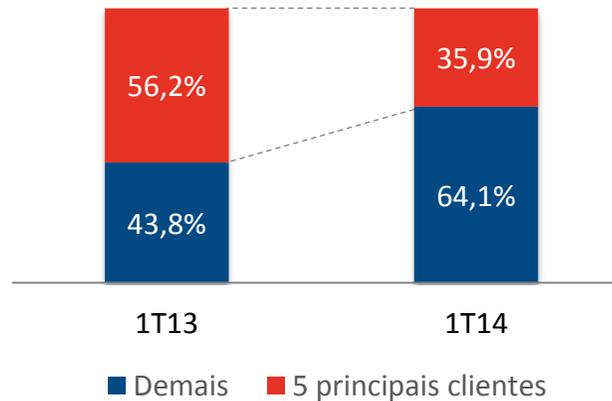
## Expansão e diversificação da base de clientes



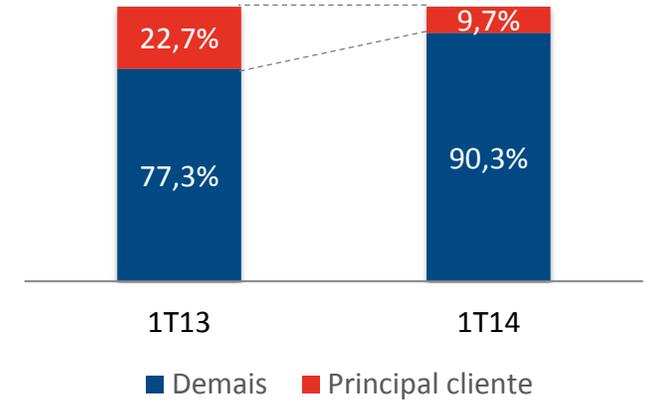
### Número de clientes



### Participação dos 5 principais clientes



### Participação do principal cliente



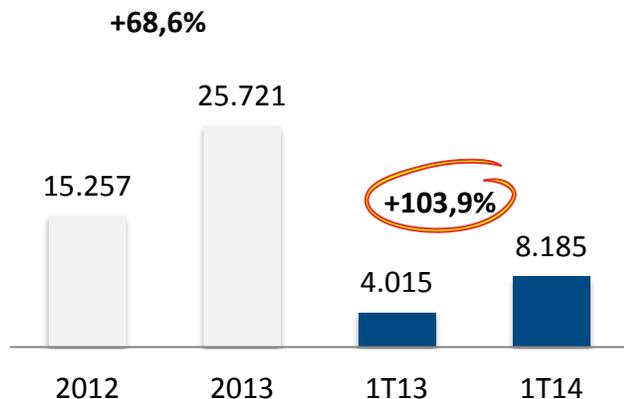
# Software

*Crescimento impulsionado por aumento do ticket médio em SP e consolidação das operações do RJ*



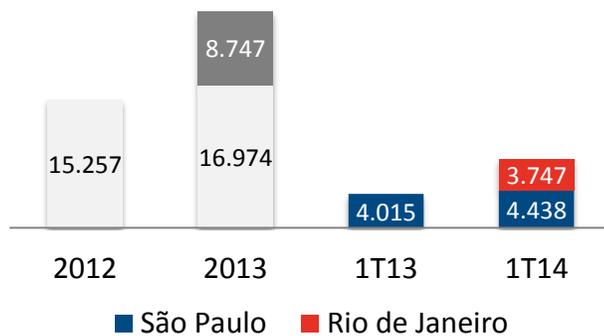
## Receita líquida (R\$ mil)

- Crescimento orgânico impulsionado pelo aumento do ticket médio em 2013, decorrente de renovações contratuais
- Crescimento por aquisições decorrente da consolidação da Drive (operação RJ) na unidade de Software



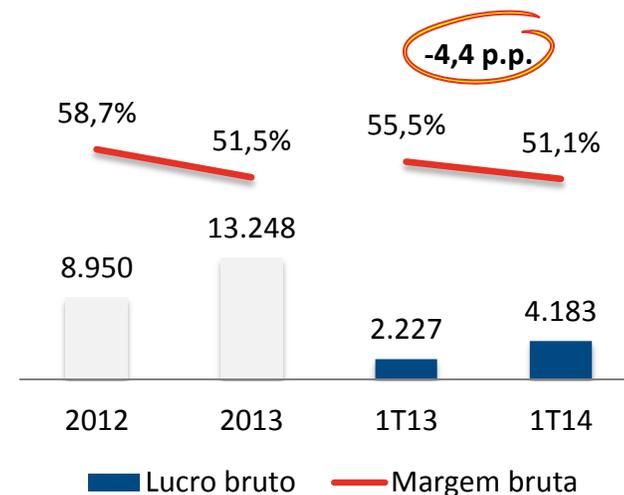
## Receita líquida – SP vs. RJ (R\$ mil)

- Do crescimento total, 10,5% resultante de orgânico e 93,4% da aquisição da Drive
- Receita líquida da operação RJ passou a representar 46% da unidade de Software



## Lucro bruto (R\$ mil)

- Bom desempenho mesmo com incremento de gastos relacionado ao dissídio coletivo e aumento dos investimentos em P&D
- Redução da margem média decorrente da consolidação da Drive (operação RJ)



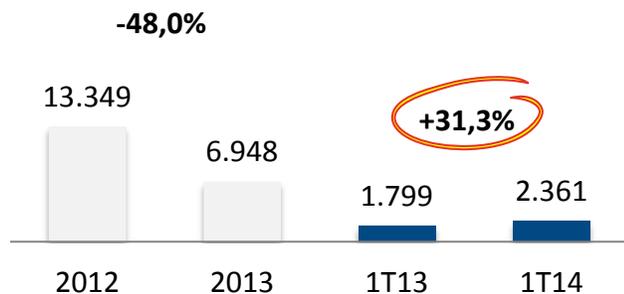
# Serviços

*Bom desempenho dos serviços não associados a software, com prorrogação contratual e novo cliente*



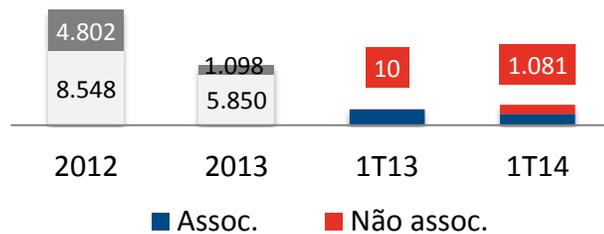
## Receita Líquida (R\$ mil)

- 🔥 Crescimento de 31,3% impulsionado pelos serviços não associados a software
- 🔥 Número de clientes da unidade saltou de 14 (1T13) para 21 (1T14) após esforço para desconcentração da receita



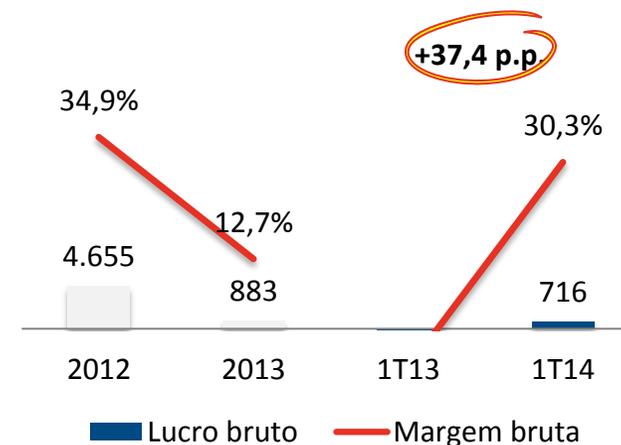
## Serv. assoc. vs. não assoc. (R\$ mil)

- 🔥 Serviços associados: leve redução em comparação com o 1T13, mas crescimento em comparação com o 4T13
- 🔥 Serviços não associados: crescimento significativo devido à continuidade dos negócios com uma importante financeira



## Lucro bruto (R\$ mil)

- 🔥 Lucro bruto de R\$ 716 mil com margem bruta de 30,3%, dentro do nível histórico de lucratividade da unidade



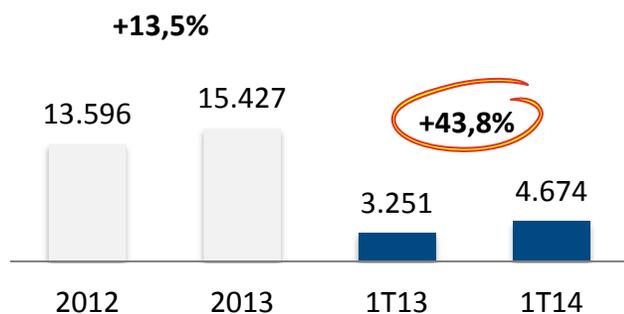
# Outsourcing

## Novo recorde do número de profissionais



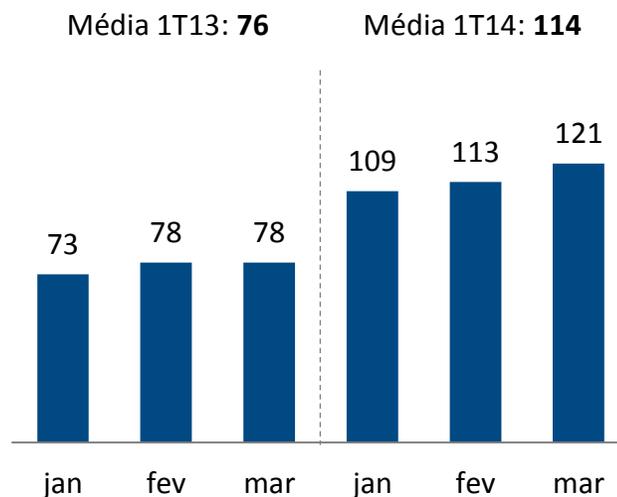
### Receita líquida (R\$ mil)

- Crescimento de 43,8% decorrente da adição de novos clientes (+3 vs 1T13) e da ampliação do ticket médio (+26,5% vs 1T13)



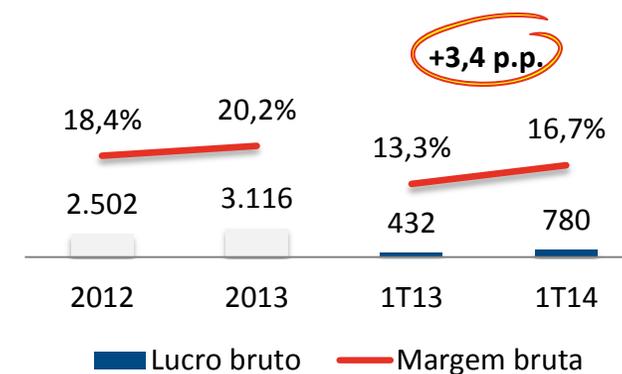
### Número de profissionais

- Número de profissionais da unidade é crescente, sinalizando boas perspectivas nos próximos trimestres devido à defasagem no reconhecimento da receita



### Lucro bruto (R\$ mil)

- Lucro bruto de R\$ 780 mil com margem bruta de 16,7%, impactada pelo dissídio coletivo e por efeito não recorrente que reduziu o número em 0,8 p.p.



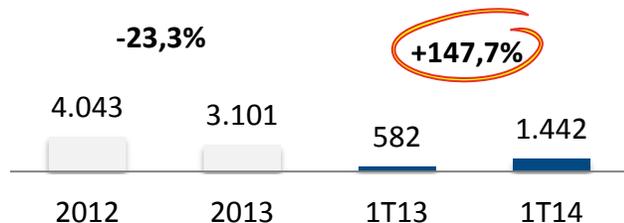
# Consultoria

**Forte demanda de projetos relacionados à Resolução 4.282 impulsionou crescimento**



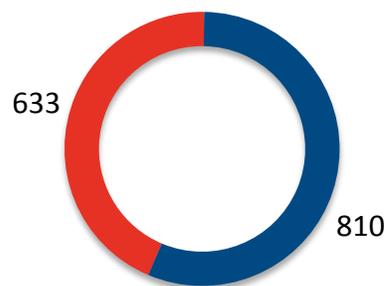
## Receita líquida (R\$ mil)

- Crescimento de 147,7% resultado da conquista de novos clientes (Resolução 4.282) e do aumento do ticket médio (continuidade de um projeto de grande porte)



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

- Resolução 4.282 foi responsável por R\$ 633 mil ou 43,9% da receita líquida
- 17 projetos fechados até a data de divulgação dos resultados representam receita líquida total de até R\$ 2.042 mil, dos quais R\$ 1.409 mil ainda não haviam sido faturados no encerramento do 1T14

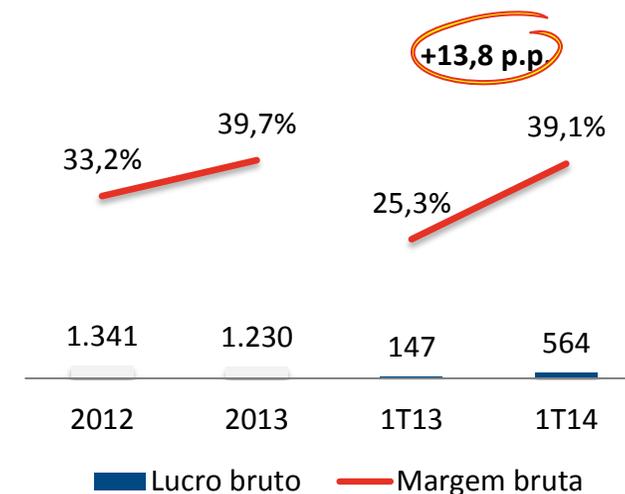


■ Resolução 4.282 ■ Outros projetos



## Lucro bruto (R\$ mil)

- Lucro bruto de R\$ 564 mil com margem bruta de 39,1%, dentro do nível histórico de lucratividade da unidade

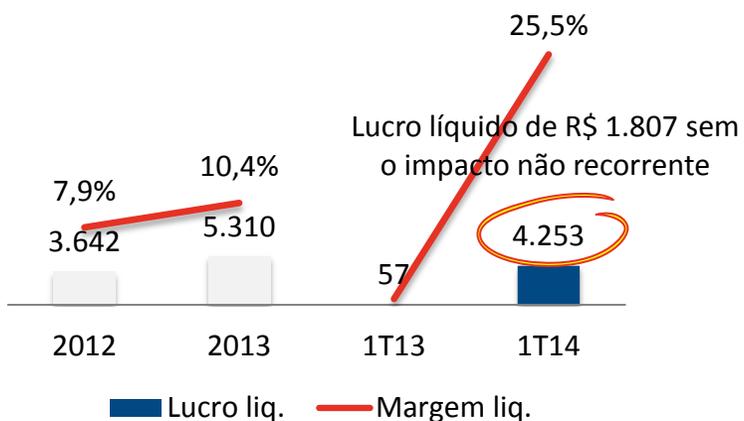


# Lucro líquido

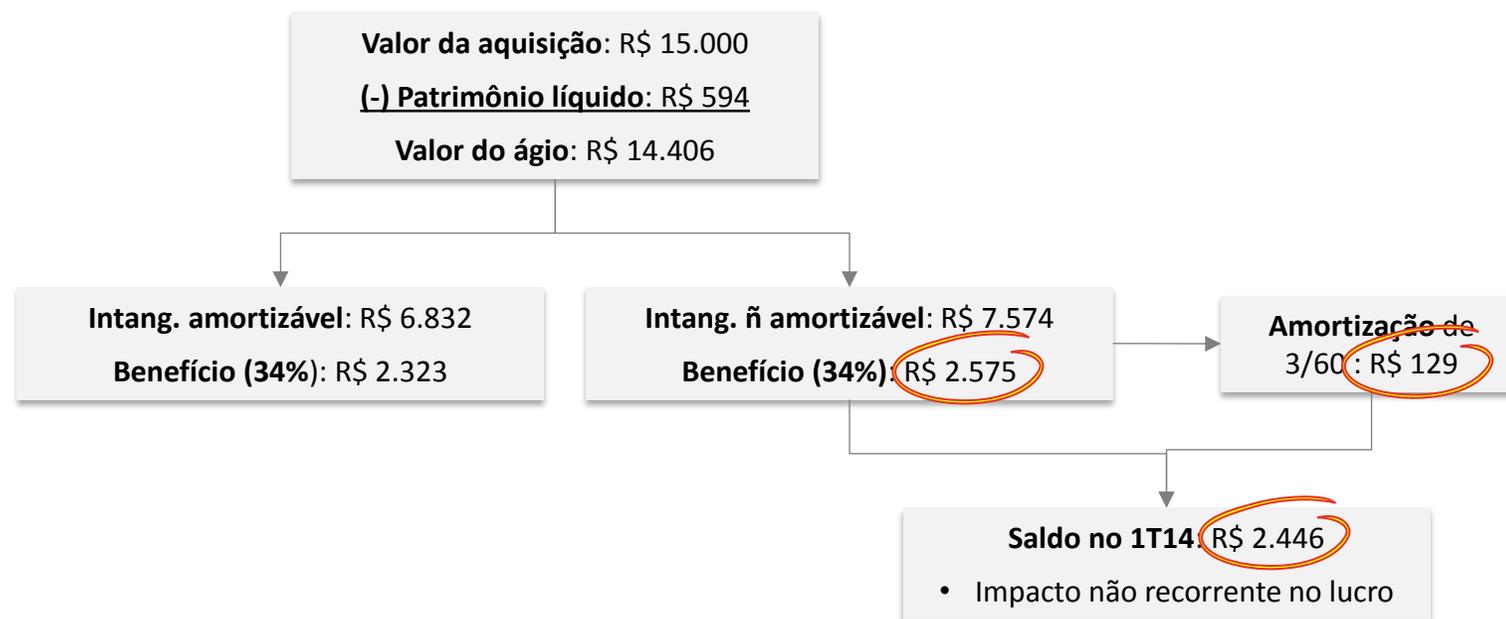
*Lucro líquido afetado por crédito de IR Corrente relacionado à incorporação da Drive*



Lucro líquido (R\$ mil)



Efeito do crédito de IR Corrente relacionado à incorporação da Drive (R\$ mil)

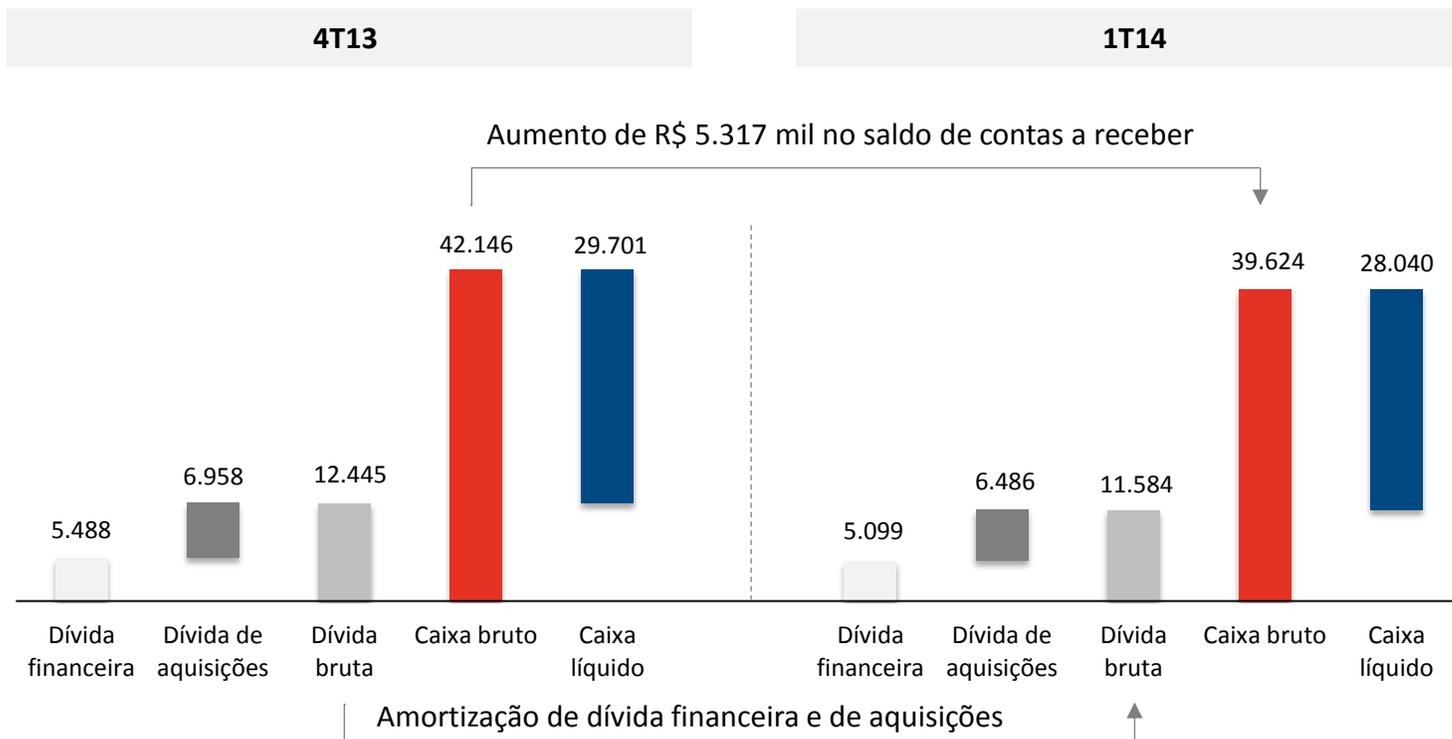


# Endividamento

*Redução do caixa líquido relacionada a aumento do saldo de Contas a Receber*



## Movimentação da dívida líquida (R\$ mil)



# Mercado de capitais

## *Pagamento de JSCP e início da execução do Programa de Recompra*



### Pagamento de juros sobre o capital próprio

- Assembleia Geral (30/04/2014) aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$ 0,15 por ação (total de R\$1.784 mil, ou 27,9% do lucro líquido), na primeira distribuição de proventos da Companhia
  - Última data “com JSCP”: 02/05/2014
  - Data “ex JSCP”: 05/05/2014
  - Pagamento: 21/05/2014



### Início da execução do Programa de Recompra

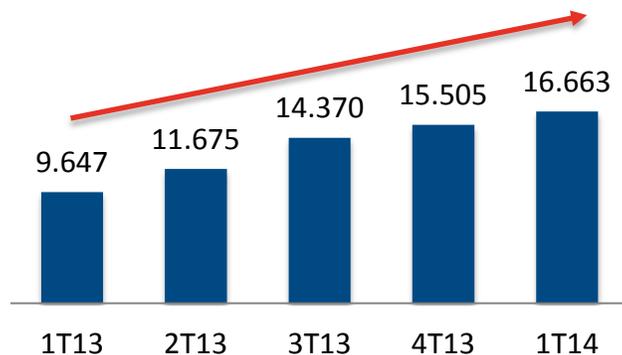
- Adquirimos 136,3 mil ações em abril ao preço médio de R\$ 8,06 por ação, valor não ajustado à distribuição de juros sobre o capital próprio
- As ações recompradas representam 1,2% do capital social da Companhia e 42,6% da quantidade máxima de ações objeto do programa

## Considerações finais

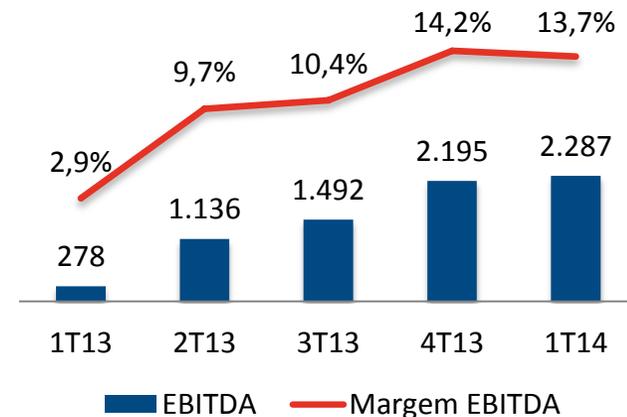
*A Companhia apresentou o quarto trimestre de crescimento, com ganho de lucratividade*



Receita líquida (R\$ mil)



EBITDA (R\$ mil)



*Bons resultados no primeiro trimestre reforçam perspectiva de bom desempenho no ano*

## Contatos

- 🔥 **Bernardo Gomes**  
Diretor Presidente  
bernardo.gomes@seniorsolution.com.br  
(11) 2182-4970
- 🔥 **Luciano Camargo**  
Diretor de Operações  
luciano.camargo@seniorsolution.com.br  
(11) 2182-4937
- 🔥 **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

