

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 2T14

São Paulo, 14 de agosto de 2014.

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 2T14.

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

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 asterisco zero (*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 ri.seniorsolution.com.br, onde também encontra-se disponível para download o Release da Companhia.

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 presença em nossa teleconferência. Eu vou começar nossa apresentação pelo slide número três. Este foi o quinto trimestre consecutivo de crescimento da receita líquida, que atingiu um recorde de R\$17,7 milhões, 51,8% superior ao mesmo período do ano anterior. Um ótimo resultado em um trimestre que foi marcado pelos impactos da Copa do Mundo e por uma conjuntura econômica bastante desafiadora.

Observamos um crescimento significativo em todas as unidades de negócio. Excluindo o impacto da aquisição que realizamos no ano passado, somente organicamente, crescemos expressivos 31,8% em comparação ao mesmo período do ano passado.

Esse resultado foi consequência de uma estratégia bem sucedida de diversificação da base de clientes, que cresceu 7,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e uma expansão da oferta de produtos e serviços que resultou em um aumento do ticket médio em 41,3%.

Passando para o gráfico central, podemos verificar que houve um crescimento contínuo e consistente, trimestre a trimestre, das receitas, resultando em um aumento acumulado de 83,7% desde do IPO que aconteceu no 1T13.

No último gráfico, no gráfico da direita, observamos que as receitas recorrentes cresceram 47,4% em comparação ao 2T13 e, hoje, representa 75,4% do total de receitas da Companhia.

Passando, agora, para o slide número quatro. Estávamos no primeiro gráfico. O nosso lucro bruto cresceu 54,9% e a margem bruta atingiu 37,6%, 8 p.p. a mais que o mesmo período do ano passado.

No gráfico central, conseguimos observar que as despesas operacionais reduziram sua participação em relação à receita líquida pelo quarto trimestre consecutivo, atingindo 24,7%.

Essa redução das despesas e também o aumento da margem bruta demonstram claramente que estamos conseguindo capturar com sucesso os benefícios do crescimento e das ações em busca de eficiência operacional.

Por fim, no gráfico da direita, observamos que o nosso EBITDA atingiu um valor recorde de R\$2,6 milhões, com margem de 14,5%, um crescimento muito significativo de 126% e 4,8 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Vale ressaltar aqui que esse EBITDA já contempla investimentos em P&D, que não são capitalizados e são integralmente contabilizados nos custos da operação. No 2T, esses investimentos em P&D representaram 5,9% da receita líquida.

Passando, agora, ao slide cinco, observamos aquilo que já foi citado anteriormente, o aumento da base de clientes como resultado da estratégia de diversificação e expansão da oferta, e percebemos, também, a continuidade do processo de redução da concentração das receitas. Isso já havia sido observado em trimestres anteriores e continua acontecendo.

Os cinco principais clientes tiveram sua participação reduzida de 47,5% para 44,3%, enquanto que o maior cliente reduziu sua participação de 14,3% para 12,7%.

Eu vou passar a palavra, agora, ao Thiago, que vai apresentar os resultados por unidade de negócio.

Thiago Rocha:

Bom dia a todos. Passando, agora, para o slide número seis, eu começo falando da receita líquida da unidade de softwares, que cresceu 55,6%, impulsionado, principalmente, pelo aumento do ticket médio líquido, que saltou de R\$87 mil no 2T13 para R\$123 mil no 2T14. Lembrando que esse ticket médio é influenciado também pela consolidação de um mês dos resultados da Drive no 2T13 e três meses em 2014.

A receita líquida da Operação São Paulo alcançou R\$4,421 milhões, com a expansão e 6,2%, impulsionada, principalmente, pela correção do contrato de licenciamento, suporte e manutenção pela inflação, já que todos os nossos contatos dessa unidade são corrigidos pela inflação.

E na filial RJ a receita alcançou R\$3,9 milhões, com expansão de 228%, parte dela também relacionada à consolidação de três meses e, boa parte, por projetos que estão em andamento em um grande banco público que decidiu migrar soluções de um competidor para soluções da Senior Solution recentemente.

O lucro bruto alcançou R\$4,3 milhões e teve crescimento de 57,9% e a margem bruta da unidade alcançou 51,5%, resultado da captura das sinergias na operação Rio de Janeiro.

Quando a aquisição da Drive foi anunciada, nós imaginávamos e comunicamos que existia uma grande possibilidade de convergência das margens entre a operação São Paulo e a operação Rio de Janeiro e, de fato, isso aconteceu agora no 2T, tendo, inclusive, a operação Rio superado a de São Paulo em termos de margem, pontualmente.

As perspectivas na unidade de Software continuam sendo bastante promissoras. Eu gostaria de lembrar que existe um projeto em um grande banco de fomento em fase final de implantação. Esse projeto está relacionado ao sistema SBS e deve entrar em produção nas próximas semanas, passando a gerar receita para a unidade de software no terceiro trimestre deste ano.

E, além disso, eu gostaria de lembrar que temos encontrado diversas oportunidades no mercado de fundações, principalmente relacionados ao sistema Drive AMNet, inclusive em uma grande fundação que está relacionada a um grande banco público que é cliente hoje. Isso faz com que tenhamos bastante confiança na perspectiva de crescimento do negócio de software daqui pra frente.

Passando, agora, para o slide número sete. A receita líquida de serviços teve um crescimento bastante substancial, de 74,2%, impulsionada, principalmente, pela demanda dos serviços não associados a software.

Antes de entrar no detalhamento de cada uma das linhas de serviço, eu gostaria de ressaltar que o número de clientes desta unidade aumentou substancialmente, de 14 no 2T13 para 22 no 2T14, refletindo os esforços que o Bernardo comentou, no sentido de buscar uma maior diversificação da carteira de clientes e, principalmente, uma maior diversificação das receitas de projetos.

Por essas razões, hoje a administração acredita que a Senior Solution tem um perfil de risco muito diferente do daquela empresa que foi a mercado há pouco mais de uma no, por conta de uma diluição muito maior em sua base de receitas dos projetos.

Olhando, agora, por linha de negócio, os serviços associados a software alcançaram uma receita de R\$1,4 milhão no 2T. O principal motivador da expansão, em comparação com o 1T14 é a alteração em um dos principais clientes da companhia, um banco internacional, e o grande destaque do trimestre foram os serviços não associados a software, que tiveram um crescimento bastante substancial, por diversas razões: por conta do crescimento da operação em diversos clientes, inclusive um grande banco que contratou a Senior Solution para desenvolver a especificação funcional do seu sistema de cash; a expansão das operações em uma grande seguradora que é nossa cliente; e também a continuidade dos negócios em uma financeira relacionada ao grupo de varejo, negócios esses que já superaram nossa expectativa inicial em termos de receita líquida.

O lucro bruto da unidade foi de R\$929 mil, com margem bruta de 33,2%, uma evolução também muito substancial com relação ao 2T13 e, hoje, a margem se encontra dentro do patamar histórico da unidade, que sempre se situou em torno de 30% a 40%.

Passando agora ao slide número oito. A operação de outsourcing atingiu um novo recorde de receitas e também um novo recorde no número de profissionais. A receita líquida alcançou R\$5 milhões no 2T, com crescimento de 35,6%, motivado pela adição de três novos clientes em comparação com o mesmo período do ano passado e, também, pelo aumento de 21,6% no ticket médio, já que os clientes da carteira têm ampliado suas equipes de outsourcing com a Senior.

O número de profissionais saltou de 83 no 2T13 para 117 no 2T14, em virtude da continuidade da demanda por terceirização, que é uma alternativa bastante competitiva para os nossos clientes no mercado financeiro, quando comparada à estrutura interna de tecnologia.

O lucro bruto da unidade alcançou R\$849 mil reais, com margem bruta de 16,8%, um pouco abaixo da expectativa da administração, já que o patamar de margem dessa unidade costuma se situar entre 18% e 22%. E essa distância se deve, principalmente, à demora na conclusão das negociações sindicais neste ano de 2014. Geralmente as negociações são encerradas no 1T e, este ano, elas foram encerradas apenas em junho.

O impacto disso se dá na medida em que na unidade de outsourcing alguns contratos estão vencidos, uma pequena parte deles não renovados e, nesse caso, a Senior Solution não tinha outra alternativa a não ser manter os profissionais, mesmo não havendo receita daqueles contratos que venceram. Não fosse por esse efeito, provavelmente a margem estaria dentro do patamar esperado pela administração.

E agora passamos para o slide número nove, falando da operação de consultoria. A receita cresceu substancialmente para R\$1,6 milhões, um crescimento de 55,7%, resultado da conquista de três novos clientes e também do aumento de ticket médio, que saltou de R\$44 mil por trimestre para R\$58 mil nesse 2T.

A resolução 4282 foi responsável por 56% dessa receita, ou seja, R\$877 mil, e eu gostaria de enfatizar aqui que houve uma expansão no número de projetos fechados, relacionados à 4282. Na data de hoje — data de divulgação de resultados, a Companhia tem 19 projetos fechados, só relacionados a essa instrução, que têm um potencial de geração de receitas de até R\$2,490.

E uma boa parte desse valor ainda não foi reconhecida porque são projetos em fase de execução. Ou seja, existem ainda aproximadamente R\$900 mil, que provavelmente se tornarão receita ao longo dos próximos dois trimestres.

Eu gostaria de enfatizar que, apesar desse crescimento substancial em 2014, relacionado à resolução 4282, hoje a equipe da Controlbanc já trabalha em novas frentes, já tem um pipeline bastante significativo de outras oportunidades, o que nos garante muita tranquilidade com relação à perspectiva da Controlbanc, independentemente da 4.282.

O lucro bruto alcançou R\$610 mil, com crescimento de 15,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e margem de 39,1% — estável em relação ao primeiro 1T14 e também dentro do patamar histórico de lucratividade da Controlbanc, que se situou entre 30% e 40%.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Fabrini, que é o nosso diretor financeiro; ele vai comentar um pouco sobre lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Bom dia a todos. Dando sequência, então, à nossa apresentação, no slide 10 apresentamos que o lucro líquido alcançou, neste trimestre, um valor de R\$3,560 milhões, que é quase o dobro do lucro líquido um ano antes, o que representou, então, uma margem líquida de 20,1% neste trimestre.

Além do melhor resultado operacional no período, comentado anteriormente, e do próprio resultado financeiro de R\$646 mil nesse segundo trimestre, outros eventos também influenciaram positivamente o nosso resultado líquido.

Refiro-me, aqui, à provisão para o imposto de renda e contribuição social, que foi impactada positivamente pela amortização fiscal do ágio gerado na aquisição da Drive — empresa essa incorporada em janeiro deste ano —, pelo efeito tributário do pagamento, em maio, de juros sobre capital próprio, relativo ao ano de 2013, e também pelo registro tributário da Lei do Bem.

Conforme comunicado ao mercado, que emitimos no dia 10 de junho de 2014, o Ministério da Ciência e Tecnologia, o MCTI, aprovou os dispêndios com P&D da Companhia relativos ao ano de 2012.

Esses três eventos que eu acabei de comentar, que influenciaram o nosso resultado líquido, são fatores importantes que precisam ser considerados na análise ou até mesmo na projeção de uma alíquota efetiva da Companhia. Além, obviamente, da existência de estoque de prejuízo fiscal de base negativa.

No mês passado, por exemplo, em julho, submetemos ao MCTI o formulário para o benefício fiscal da Lei do Bem, relativos aos dispêndios do ano passado — do ano de 2013. Caso seja integralmente aprovado, resultará em um incentivo fiscal de até R\$653 mil, a ser contabilizado no momento em que o MCTI aprovar, consequentemente impactando positivamente o lucro líquido. Nossa expectativa é que o MCTI divulgue o resultado até o final deste ano.

Passando para o slide seguinte, o slide 11, apresentamos aqui a posição financeira no final do trimestre. A dívida bruta foi reduzida em R\$1 milhão, para R\$10,5 milhões. Essa redução se dá pela amortização do financiamento Prosoft, junto ao BNDES, e também do pagamento mensal de parcelas a prazo de aquisições.

Encerramos o mês de junho com disponibilidade no montante de R\$38,4 milhões — uma redução de R\$1,2 milhão. Essa queda é decorrente, principalmente, da recompra de ações pela tesouraria da Senior. Assim, o caixa líquido no final do trimestre foi de R\$27,892 milhões.

Passo, agora, a palavra ao Thiago, que vai comentar um pouco sobre o andamento dos processos de M&A e também do programa de compra de ações. Obrigado.

Thiago Rocha:

Obrigado, Fabrini. De fato, esse caixa vai ser destinado, majoritariamente, para aquisições. A Companhia tem um pipeline bastante significativo, conforme as informações que foram divulgadas no release de resultados, e tem trabalhado bastante no desenvolvimento dessas oportunidades, de forma que quando, potencialmente, a Companhia anunciar a aquisição, a administração tem bastante confiança que ela vai ser geradora de valor e a um patamar de preço adequado.

Passando agora para o slide número 12, eu gostaria de falar sobre o programa de recompra. A Companhia havia aprovado, no ano passado, o primeiro programa de recompra, mas, em virtude de um período de vedação, passou a executar esse programa apenas no mês de abril e, nesse contexto, foram adquiridas 320 mil ações a um preço médio de R\$7,83 — ações essas que representam 2,7% do capital total da Senior.

Tendo esgotado o primeiro programa, o nosso Conselho de Administração aprovou um segundo programa de até 800 mil ações, das quais 110.400 já foram adquiridas a partir do mês de junho a um preço médio de R\$7,97 por ação — quantidade essa que representa 0,9% do capital total, sendo que os dois programas, somados, representam até o momento 3,6% das ações adquiridas.

É importante lembrar que a Companhia continua atenta às oportunidades de recompra de ações, principalmente em um momento em que o mercado apresentou uma distorção de preço bastante grave, na opinião da administração, com desconto excessivo com relação a companhias similares de capital aberto e, por isso, preservando o caixa que foi captado, principalmente para os destinados a aquisições e respeitando a geração de caixa da Companhia, nós vamos continuar atentos às oportunidades de recompra que surgirem.

Considerando a recompra, é importante mencionar que o nosso lucro por ação, calculado sobre a quantidade de ações reduzida, foi de R\$0,68 no 1S14, R\$0,31 no 1T14 — um lucro por ação bastante expressivo.

E, fazendo uma conta até um pouco simplista aqui, caso o lucro por ação do 1S14 se repita, isso significa que a Senior Solution hoje é negociada a um múltiplo de lucro de 6,7x, ou seja, é muito descontado com relação aos competidores, o que na nossa opinião justifica um bom potencial de valorização das ações.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Bernardo novamente, para encerrar a apresentação.

Bernardo Gomes:

Vou aproveitar e passar o slide 12, que é o slide de encerramento. Podemos observar nesses gráficos uma evolução constante de receita de EBITDA, desde o 1T13, quando realizamos o nosso IPO. Mas eu gostaria, também, de ressaltar os valores acumulados, os números finais acumulados deste ano, ou seja, no 1T14. Encerramos este semestre com receita líquida de R\$34,3 milhões, EBITDA de R\$4,9 milhões e lucro líquido de R\$7,8 milhões.

Esses resultados demonstram claramente que estamos conduzindo com sucesso a estratégia de crescimento e ganho de eficiência que havíamos tratado desde o momento do IPO.

O nosso alto volume de receitas recorrentes e os projetos já contratados nos dão plena confiança de que o restante deste ano, mesmo com o cenário macroeconômico desafiador, está em linha com nossas melhores expectativas. É essa confiança que nos deixa tranquilos em já começar a pensar no ano de 2015.

Eu encerro aqui a apresentação. Agradeço a todos pela atenção e, a seguir, estaremos à disposição para perguntas e esclarecimentos. Muito obrigado.

Eduardo Cancian, Banco Votorantim:

Bom dia a todos. Obrigado pelo call. Eu tenho uma dúvida relacionada à margem da Empresa. Com o crescimento, como vocês disseram, mantendo esse desempenho forte nos próximos trimestres e uma vez que a negociação sindical já foi concluída, é possível esperarmos mais ganho de margem nos próximos trimestres?

E esse mesmo tema relacionado à margem, se vocês puderem elaborar, que ações pontuais de redução de custos ou de otimização de processos estão sendo feitas na Companhia, que possam ajudar também a trazer maior eficiência?

Thiago Rocha:

Oi, Eduardo, bom dia. Obrigado pela pergunta. Começando pelo patamar de margem, sendo bem objetivo na resposta, sim, acreditamos que é possível esperar uma evolução positiva da margem, por duas razões:

Primeiro, porque a negociação sindical prejudicou a margem da Companhia de uma forma geral no 1S14. Esse impacto foi um pouco maior em algumas unidades, mas com a exceção de Controlbanc e Operação Rio, todas as unidades e as despesas foram afetadas.

E agora com essa questão solucionada, em até 90 dias a Companhia pode iniciar os ajustes necessários e, com isso, acreditamos que devemos sim alcançar um patamar ligeiramente superior ao que vimos alcançando nos dois primeiros trimestres desse ano.

E a segunda razão que me faz acreditar nisso é o próprio crescimento, ou seja, no nosso mercado margem e tamanho estão muito relacionados, a Senior Solution vem crescendo uma taxa bastante acelerada e isso dá oportunidade para que, naturalmente, a diluição de despesas aconteça e, portanto, a margem caminhe para um patamar mais próximo das grandes empresas do setor.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Bernardo para comentar sobre os ajustes pontuais que vêm sendo feito.

Bernardo Gomes:

Eduardo, obrigado pela pergunta. Falando um pouco sobre ajustes pontuais, buscando uma otimização tanto das despesas quanto dos custos, eu poderia citar em custos a constante revisão dos processos ligados a atendimento, que podem ser cada vez mais unificados e, com isso, acontecem ganhos significativos de margem, e também a unificação dos processos de desenvolvimento de software. A otimização desses processos garante a execução dos serviços com margens melhores.

E na área de despesas, é a revisão contínua dos processos, a implementação de novos processos de gestão, nós temos um processo de gestão que vem sendo aprimorado ao longo do tempo e que nos permite otimizar também as despesas operacionais.

Thiago Rocha:

Eduardo, eu queria só complementar a resposta do Bernardo com um ajuste bastante pontual, embora eu tenha comentado quando falei da unidade de outsourcing, eu queria ser um pouco mais específico aqui. Durante o período de greve a Companhia não pode provocar nenhum desligamento em seu quadro de colaboradores. Esse período de greve vigora desde 1º de janeiro deste ano.

Em algumas situações nós temos, por exemplo, na unidade de outsourcing, contratos que foram vencidos, deixaram de gerar receita, a iniciativa natural da administração seria ajustar o quadro, só que até agora não pudemos fazer isso. Então esse é um exemplo de iniciativa bastante pontual que, assim que a empresa puder, ela vai trabalhar nesse sentido e, consequentemente, obter alguns ganhos de margem.

Eduardo Cancian:

E é essa que tem um prazo ainda de 90 dias, certo?

Thiago Rocha:

90 dias a partir de 30 de junho.

Eduardo Cancian:

Está bom. Obrigado, Thiago, obrigado, Bernardo.

Yannick Bergamo, Banco Fator:

Bom dia pessoal. Parabéns pelo resultado. Duas perguntas: eu gostaria de saber, mais ou menos, com relação à unidade de outsourcing vocês estão apresentando um crescimento bem forte. Onde vocês estão vendo maior demanda nesse segmento? E com relação ao segmento de software, o que podemos esperar de crescimento daqui para frente? Obrigado.

Thiago Rocha:

Yannik, obrigado pela pergunta. Bom dia. Com relação à unidade de outsourcing, a demanda vem de diversas frentes. Há alguns trimestres a Companhia vem iniciando o esforço de ampliar a quantidade de clientes e também os segmentos de mercado atendidos pelo nosso negócio de outsourcing e isso resultou, em alguns momentos, na adição de novos clientes, por exemplo, no mercado de seguro saúde, que é bastante interessante para Senior e tem muito potencial de crescimento.

E uma parte do crescimento vem acontecendo porque os nossos principais clientes estão aumentando a demanda, quer dizer, conforme a Senior cresce, eles se sentem cada vez mais confortáveis em ampliar o volume de negócios e isso faz com que haja mais posições de outsourcing direcionada para a nossa empresa.

Com relação ao negócio de software, não havendo adição de clientes e não havendo desligamento de clientes, esse negócio cresce, pelo menos, à taxa de inflação. Como eu havia comentado quando falei do resultado da unidade de software, existe um projeto ainda em implantação. Esse projeto deve gerar uma receita correspondente a 3,6% da receita atual da unidade de software, em virtude do volume que já foi contratado.

Caso não haja nenhuma alteração de escopo e caso não haja uma expansão desse valor, acreditamos que pelo menos os 3,6% desse cliente específico deve passar a acontecer.

Agora eu queria passar a palavra para o Bernardo fazer um complemento.

Bernardo Gomes:

Além desse novo contrato que diz respeito ao SBS, vale lembrar que temos um contrato que já está em fase de execução, relativo ao software Drive AMnet, cuja a expectativa de valores para os próximos anos é bastante superior aos valores faturados neste ano e isso deve também contribuir para o crescimento da unidade de software.

Yannick Bergamo:

OK, perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

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

Bernardo Gomes:

Muito obrigado pela atenção de todos e ficamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional que julgarem necessários. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T14 da Senior Solution está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.

“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.”