





SENIOR SOLUTION AMPLIA EBITDA AJUSTADO EM 25,4%

Valor é o maior já reportado pela Companhia em um primeiro trimestre

DESTAQUES DO 1T18:

-  **Receita líquida:** R\$ 32,6 milhões (+1,9% vs. 1T17);
-  **Receita recorrente:** recorde de R\$ 27,0 milhões (+10,2% vs. 1T17), 82,8% do total (+6,2 p.p. vs. 1T17);
-  **EBITDA ajustado:** R\$ 4,5 milhões (+25,4% vs. 1T17), com margem de 13,8% (+2,6 p.p. vs. 1T17);
-  **Lucro caixa ajustado:** R\$ 3,5 milhões (+9,1% vs. 1T17), com margem de 10,7% (+0,7 p.p. vs. 1T17).

São Paulo, 9 de maio de 2018. A Senior Solution (B3: SNSL3), líder em tecnologia para o setor financeiro no Brasil, registrou no primeiro trimestre receita líquida de R\$ 32,6 milhões, crescimento de 1,9% sobre o mesmo período do ano anterior. Segundo Bernardo Gomes, Diretor Presidente, esse crescimento modesto absorve o menor faturamento em dois importantes clientes que venderam e/ou reduziram suas operações no Brasil. “Ou seja, houve uma perda incomum de receitas, mas as vendas foram suficientes para compensá-la, afirma”. Destaca-se o crescimento de 12,9% na unidade de Serviços, apesar da leve redução de 2,7% na unidade de Software.

Os custos somaram R\$ 20,5 milhões, redução de 3,3% sobre o mesmo período do ano anterior, consequência da consolidação da attps, adquirida em novembro de 2016. Importante mencionar que essa redução acontece apesar da intensificação dos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação. Já as despesas gerais e administrativas somaram R\$ 7,6 milhões, queda de 4,7% sobre igual período de 2017. Vale notar que a maior provisão para bônus prejudica a comparabilidade, dado que a Companhia iniciou este ano alinhada às metas corporativas, fato que não ocorreu em 2017.

Ainda no primeiro trimestre, a Companhia realizou um complemento de R\$ 4,6 milhões na provisão da Parcela Adicional pela aquisição da attps, condicionada ao alcance de uma meta de receita líquida em 2017. Para Gomes, isso não é má notícia, pelo contrário. “Na verdade, a attps apresentou receita maior do que esperávamos quando anunciamos a transação, muito por consequência das diversas vendas cruzadas no ano passado. Isso só comprova a nossa tese: recolocamos a attps em uma trajetória de crescimento”, afirma.

Por consequência, o EBITDA ajustado, excluído esse complemento na provisão, atingiu R\$ 4,5 milhões, crescimento de 25,4%, com margem EBITDA ajustada de 13,8%, aumento de 2,6 pontos percentuais, confirmando o bom começo de ano. Já o lucro caixa ajustado foi de R\$ 3,5 milhões, crescimento de 9,1%, com margem de 10,7%, aumento de 0,7 ponto percentual. E a posição financeira permanece confortável, ainda mais com a alienação das ações em tesouraria realizada em abril, por meio da qual a Companhia levantou R\$ 7,8 milhões.

Para Gomes, a empresa inicia 2018 satisfeita com os resultados alcançados até o momento, e entusiasmada com a intensificação dos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação e Marketing, demonstrando comprometimento com a aceleração do crescimento orgânico e reforçando a orientação para os resultados de longo prazo. De acordo com o executivo, uma nova Senior Solution está nascendo: “essa será a maior transformação no portfólio de produtos desde 2005, quando lançamos o primeiro software. Neste ano, além de buscar o crescimento inorgânico com ainda mais intensidade, abrimos um novo caminho promissor para acelerar o crescimento orgânico”, conclui.

Sobre a Senior Solution

A Senior Solution é líder em tecnologia para o setor financeiro no Brasil e pioneira na abordagem *one-stop-shop*. A Companhia possui as seguintes unidades: Software, ofertando aplicativos especializados no modelo de subscrição; e Serviços, fornecendo Outsourcing de processos críticos e Projetos de tecnologia e negócios. Desde 2005 a Senior Solution executa uma estratégia de consolidação que resultou na compra de nove empresas e em treze anos consecutivos de crescimento, com média anual de 29,4%.

Informações para a imprensa

Ana Borges

Compliance Comunicação

Tel. (11) 2506-6629

anaborges@compliancecomunicacao.com.br

Livia Torelli

Marketing Senior Solution

Tel. (11) 3478-4791

livia.torelli@seniorsolution.com.br

SENIOR SOLUTION EXPANDS ADJUSTED EBITDA BY 25.4%

Value is the highest ever reported by the Company in a first quarter

4Q18 HIGHLIGHTS:

- 🔴 **Net Revenues:** R\$ 32.6 million (+1.9% vs. 1Q17);
- 🔴 **Recurring Revenues:** Record of R\$ 27.0 million (+10.2% vs. 1Q17), 82.8% of the total (+6.2 p.p. vs. 1Q17);
- 🔴 **Adjusted EBITDA:** R\$ 4.5 million (+25.4% vs. 1Q17), a 13.8% margin (+2.6 p.p. vs. 1Q17);
- 🔴 **Adjusted Cash Earnings:** R\$ 3.5 million (+9.1% vs. 1Q17), a 10.7% margin (+0.7 p.p. vs. 1Q17).

São Paulo, May 09, 2018. Senior Solution S.A. (B3: SNL3), leader in technology for the financial industry in Brazil, registered in first quarter Net Revenues of R\$ 32.6 million, growth of 1.9% over the same period of the previous year. According to Mr. Bernardo Gomes, CEO, this modest growth absorbs lower revenues from two important customers who sold and/or reduced their operations in Brazil. “In other words, there was an unusual churn, but the sales were enough to compensate it”, affirms. There was a notable growth of 12.9% in the Services unit, despite slight reduction of 2.7% in the Software unit.

Costs totaled R\$ 20.5 million, reduction of 3.3% over the same period last year, consequence of the consolidation of attps, acquired in November 2016. It’s important to mention that this reduction occurred despite the intensification of the investments in Research, Development & Innovation. The SG&A totaled R\$ 7.6 million, a drop of 4.7% over equal period of 2017. It’s worth mentioning that the higher provision for bonuses impairs comparability, since the Company started this year aligned with the corporate goals, which did not occur in 2017.

Still in the first quarter, the Company booked a complement of R\$ 4.6 million in the earn-out provision for the acquisition of attps, conditioned to the achievement of certain Net Revenues goals in 2017. To Mr. Gomes, this is not bad news, it’s the opposite. “Actually, attps presented higher revenues than we expected when we announced the transaction, much as a consequence of several cross sales last year. This only proves our thesis: we reinstated attps in a growth trajectory”, affirms.

As a consequence, the adjusted EBITDA, excluding this provision complement, reached R\$ 4.5 million, growth of 25.4%, with adjusted EBITDA margin of 13.8%, increase of 2.6 percentage points, confirming a good start of the year. The Adjusted Cash Earnings reached R\$ 3.5 million, growth of 9.1%, with margin of 10.7%, increase of 0.7 percentage point. And the financial position remains comfortable, even more with the sale of treasury shares in April, by which the company raised R\$ 7.8 million.

To Mr. Gomes, the Company starts 2018 satisfied with the results achieved so far, and excited with the intensification of the investments in Research, Development & Innovation and Marketing, demonstrating commitment to accelerate organic growth and reinforcing the orientation for long term results. According to the executive, a new Senior Solution is emerging: “this will be the largest product portfolio transformation since 2005, when we released our first software. This year, besides seeking inorganic growth with even more intensity, we open a new promising path to accelerate the organic growth”, concludes.

About Senior Solution

Senior Solution is the leader in technology for the financial industry in Brazil and a pioneer in the adoption of one-stop-shop concept. The Company has the following business units: Software, offering specialized applications in a subscription model, and Services, providing critical processes Outsourcing and Projects of technology and business. Since 2005 Senior Solution performs a strategy of consolidation that resulted in the acquisition of nine companies and thirteen consecutive years of growth with CAGR of 29.4%.

Information for the Press

Ana Borges

Compliance Comunicação
Phone: +55 (11) 2506-6629

anaborges@compliancecomunicacao.com.br

Livia Torelli

Marketing Senior Solution
Phone: +55 (11) 3478-4791

livia.torelli@seniorsolution.com.br

