

**SENIOR SOLUTION S.A.**  
Companhia Aberta  
CNPJ/MF nº 04.065.791/0001-99  
NIRE 35.300.190.785

## **TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 1T18**

São Paulo, 10 de maio de 2018.

### **Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 1T18.

Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor Presidente; Fabrini Fontes, Diretor Financeiro; Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores; e José Leoni, Gerente de Relações com Investidores.

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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Esse 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/rj](http://www.seniorsolution.com.br/rj), onde também se encontra 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 começo a apresentação pelo slide número três, em que destaco as mudanças na estrutura de reporting.

Neste 1T, visando simplificar o entendimento dos resultados, passamos a adotar uma nova estrutura composta por apenas duas unidades: software e serviços. Isso significa que fizemos duas mudanças principais. Primeiro, consolidamos os negócios de projetos e outsourcing na nova unidade de serviços. Depois, passamos a decompor a attps nas unidades de software e serviços.

Passando agora para o slide quatro, tivemos três eventos recentes importantes. O primeiro deles é que adquirimos a attps em novembro de 2016 pelo preço inicial de R\$50 milhões, que poderia ser acrescido de uma parcela adicional de até R\$14 milhões, vinculada ao alcance de receita líquida entre R\$50 milhões e R\$60 milhões em 2017.

Após o encerramento do exercício, apuramos uma receita líquida ajustada de R\$54,6 milhões, resultando em uma parcela adicional de R\$10,2 milhões, observadas as mecânicas de cálculo e correção que estavam definidas no contrato de compra e venda.

Sendo assim, como o valor provisionado era de R\$5,6 milhões, realizamos neste 1T um complemento de R\$4,6 milhões, dos quais R\$3,2 milhões foram classificados como outras despesas operacionais e R\$1,4 milhão como resultado financeiro.

O segundo evento é que, no começo de abril, o nosso Conselho de Administração autorizou a alienação de até 289.500 ações em tesouraria, visando reforçar o caixa para novas aquisições e ampliar a liquidez do mercado.

A alienação foi concluída em 23 de abril, totalizando R\$7,8 milhões, que representa uma substancial geração de valor para os acionistas, já que o ganho de capital foi de R\$5,4 milhões, com retorno de 40% ao ano.

Ressalto que outras 289.500 ações permanecem em tesouraria para posterior alienação, cancelamento ou para atender os planos de remuneração baseados em ações.

O terceiro evento é que intensificamos os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, principalmente para a atualização tecnológica dos sistemas, reconstruir a interface e a experiência dos usuários, e implementar evoluções funcionais nos produtos.

Também fizemos investimentos em marketing para unificar e padronizar a plataforma de produtos. Acreditamos que esses investimentos facilitarão a realização de novas vendas e reduzirão o risco de churn, nos colocando em uma posição competitiva ainda mais favorável.

Passando agora para o slide cinco, registramos uma receita líquida de R\$32,6 milhões no 1T18, 1,9% superior à do mesmo período no ano anterior, com vendas suficientes para compensar um menor faturamento de dois clientes que reduziram suas operações no Brasil.

Destaca-se o crescimento de 12,9% na unidade de serviços, apesar da leve redução de 2,7% em software. O nosso principal negócio representou 67% da receita no 1T, e serviços, que consolida outsourcing e projetos, representou 33%.

A receita recorrente foi recorde de R\$27 milhões nesse trimestre, 10,2% superior ao registrado no mesmo período de 2017, representando um recorde de 82,8% do total, o maior percentual de recorrência já apresentado pela Companhia, principalmente pelo crescimento acelerado do outsourcing.

Passando agora para o slide seis, observamos lucro bruto de R\$12,2 milhões no trimestre, um crescimento de 12%, com margem bruta de 37,3%, 3.4 p.p. acima do mesmo período do ano anterior, decorrente da melhora do resultado nas unidades de software e serviços, mesmo com a intensificação dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

As despesas gerais e administrativas no trimestre foram de R\$7,6 milhões, uma queda de 4,7% em relação ao mesmo período em 2017, com sinergias obtidas após a integração da attps. Essa redução acontece mesmo com o incremento na provisão de bônus, que foi de R\$700.000 no 1T18, contra

R\$100.000 no 1T17, uma vez que a Companhia inicia o ano alinhada com as metas que foram estabelecidas.

O EBITDA ajustado no trimestre foi de R\$4,5 milhões, 25,4% acima do verificado no mesmo período do ano anterior, com uma margem de 13,8%, 2,6 p.p. acima do observado no mesmo trimestre de 2017. Esse significativo aumento representa o maior valor já reportado pela Companhia em um 1T, confirmando o bom desempenho desse começo de ano.

Passo agora a palavra ao Thiago, Diretor de RI, que irá comentar os resultados das unidades de software e serviços.

 **Thiago Rocha:**

Obrigado, Bernardo.

Começando pelo slide sete, a unidade de software apresentou receita líquida de R\$22 milhões no trimestre, uma redução de 2,7%, e R\$90,7 milhões nos últimos 12M, um aumento de 48%.

O desempenho trimestral reflete, por um lado, o recorde de subscrição, sendo que as novas vendas realizadas ao longo de 2017 foram suficientes para compensar o churn incomum provocado pela venda das operações do HSBC e Citibank no Brasil.

Por outro lado, reflete a redução em implantação com a conclusão de importantes projetos em clientes que passaram a gerar receitas recorrentes nesse início de ano. A linha de subscrição representou 82% e a de implantação, 18% do total.

O lucro bruto ficou em R\$10,2 milhões no trimestre, uma ligeira redução de 1,1%, e alcançou R\$43,1 milhões nos últimos 12M, um aumento de 51,7%. O resultado trimestral foi praticamente estável, apesar da redução de receita, o que foi possível graças à redução de custos com a integração da attps ao longo de 2017, fato que viabilizou um aumento na margem bruta para 46,6% no trimestre, um avanço de 0,7 p.p., e para 47,5% nos últimos 12M, uma alta de 1,2 p.p.

É importante ressaltar que a intensificação dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação teve um impacto incremental de R\$0,2 milhão nesse trimestre, um número que ainda pode aumentar no curto prazo com a execução dos projetos. Lembrando que esses investimentos são contabilizados como custo, portanto eles afetam diretamente o resultado da unidade de software.

Passando para o slide oito, a unidade de serviços teve receita líquida de R\$10,7 milhões no trimestre, um crescimento de 12,9%, e de R\$44,8 milhões nos últimos 12M, um aumento de 26,5%. O desempenho trimestral reflete, por um lado, o recorde em outsourcing, que voltou a crescer com consistência e lucratividade após a revisão da carteira realizada há um ano. E, por outro lado, reflete uma redução pontual em projetos.

Houve uma reclassificação de receitas nesse trimestre visando adotar na attps o padrão da Senior Solution, fato que dificulta a comparabilidade entre os dois períodos. Excluindo o efeito dessa reclassificação, as duas linhas apresentaram crescimento e, após essa reclassificação, a linha de outsourcing passou a representar 85% e a de projetos, 15% do total.

O lucro bruto foi de R\$1,9 milhão no trimestre, um crescimento de quase 300%, e de R\$8,9 milhões nos últimos 12M, um aumento de mais de 100%, refletindo tanto a expansão da receita quanto da lucratividade.

A margem bruta foi de 18% no trimestre, um avanço de 12,7 p.p., e de 19,9% no ano, alta de 7,4 p.p. Esse ganho reflete o ajuste na carteira de outsourcing e um maior volume de projetos em consultoria com consequente diluição de custos fixos nesse início de ano.

Agora eu passo a palavra para o nosso Diretor Financeiro, Fabrini, que continuará a explicação.

 **Fabrini Fontes:**

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos.

Agora no slide nove, vou apresentar a reconciliação do EBITDA ajustado. Como já vimos anteriormente, esse foi o maior valor já reportado pela Companhia em um primeiro trimestre, um montante de R\$4,5 milhões, contra R\$3,6 milhões em 2017, ou seja, um crescimento de 25%.

Na tabela à direita, excluimos nesse trimestre, como efeito extraordinário, o valor do complemento do earn-out proveniente da aquisição da attps, no montante de R\$3,2 milhões. De acordo com o contrato de compra e venda da attps, como comentado pelo Bernardo, o valor do earn-out dependia do atingimento de metas de receitas e vendas no ano de 2017. Com isso, fizemos o ajuste na provisão.

No acumulado dos 12M, o EBITDA ajustado foi de R\$22 milhões, quase o dobro do período encerrado em março de 2017, no valor de R\$11,2 milhões, fruto da combinação dos negócios da última aquisição e sinergias capturadas.

Para fechar a apresentação dos resultados, vamos falar agora do lucro caixa e do endividamento da Companhia. Passando então para o slide dez, o nosso lucro caixa ajustado foi de R\$3,5 milhões, contra R\$3,2 milhões no mesmo período de 2017, um crescimento de 9%.

Na tabela à direita, apresentamos os ajustes efetuados. Inicialmente, nós excluimos como efeito extraordinário o valor do earn-out, citado anteriormente, no montante de R\$4,6 milhões, incluindo aqui a correção monetária retroativa à data da aquisição, que impactou o resultado financeiro.

Com isso, obtemos um lucro líquido ajustado de R\$2,8 milhões e, ao excluir despesas e receitas contábeis que não afetam o caixa, como o imposto de renda diferido e a amortização do ágio das aquisições, nós temos o nosso lucro caixa de R\$3,5 milhões. No acumulado de 12M, o lucro caixa ajustado foi de R\$17,7 milhões, contra R\$11,1 milhões, um crescimento bastante expressivo de quase 60%.

Agora no slide número 11, temos a estrutura de capital no encerramento do 1T18. Primeiramente, no gráfico da esquerda, o nosso caixa encerrou em R\$23 milhões, uma redução de R\$7 milhões ocorrida pelo pagamento de empréstimos e obrigações por aquisição de empresas, e aumento do contas a receber, uma vez que tivemos um maior volume de projetos em andamento.

Em relação ao endividamento, no gráfico central, a nossa dívida bruta teve uma ligeira redução para R\$39,2 milhões. Apesar do pagamento de empréstimos e outras obrigações, nós tivemos o complemento do earn-out no montante de R\$4,6 milhões de resultado, e agora 44% da nossa dívida

provém de financiamentos junto ao BNDES, indexados ao TJLP, e 56% de obrigação por aquisição de empresas, com um custo que não supera a Selic.

Como consequência dessas variações de caixa e dívida, a dívida líquida fechou em R\$16,3 milhões, um crescimento de R\$6,4 milhões, representando apenas 0,7x o EBITDA ajustado dos últimos 12M.

Como mensagem final dessa parte de resultados, quero destacar o baixo nível de alavancagem atual da Companhia, com prazo e custo adequados. Com isso, nós estamos preparados para investimentos futuros, seja visando um crescimento orgânico, desenvolvendo novas soluções ou melhorando as atuais, ou concretizando novas aquisições, o que nos deixa bastante otimistas para entregar cada vez mais resultado.

Passo agora para o Bernardo para a mensagem final.

 **Bernardo Gomes:**

Obrigado, Fabrini.

Como mensagem final, no slide 13, gostaria de destacar que iniciamos 2018 satisfeitos com os resultados do 1T, que apresentou um crescimento expressivo do EBITDA ajustado. Estamos confiantes com a intensificação dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento, inovação e marketing, demonstrando o nosso comprometimento com a aceleração do crescimento orgânico.

Além disso, nós continuamos a buscar o crescimento inorgânico com mais intensidade, já que a posição de caixa é confortável para seguirmos com as aquisições.

Agradecemos mais uma vez a participação de todos e ficamos à disposição para o esclarecimento de dúvidas. Muito obrigado.

 **Operadora:**

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

 **Bernardo Gomes:**

Mais uma vez, agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência. Ficamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Muito obrigado.

 **Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T18 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.”