

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 2T15

São Paulo, 13 de agosto de 2015.

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 2T15.

Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor Presidente, Fabrini Fontes, Diretor Financeiro, Thiago Rocha, Diretor de Relações com Investidores, José Leoni, Gerente de Relações com Investidores e Pedro Torres, Analista 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco (" * ") e zero ("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, 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. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. Vou começar a apresentação pelo slide número três.

Nós registramos no 2T15 receita líquida recorde de R\$ 19 milhões, 7,5% superior à do mesmo período no ano anterior. Dentre todas as unidades de negócio, a unidade de software, fortalecida com a aquisição da Aquarius, foi a que teve melhor desempenho em termos de crescimento, com crescimento de 21,7%.

As unidades de outsourcing e consultoria também atingiram receita recorde trimestral, e apresentaram crescimento da ordem de 10% cada unidade.

No acumulado do 1º semestre, a receita líquida totalizou R\$ 37,5 milhões, crescimento de 9,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A aquisição da Aquarius adicionou uma receita líquida de R\$ 1,5 milhão no trimestre, e contribuiu para a expansão da base de clientes, totalizando 185 clientes atendidos no 2T15.

O novo segmento de atuação, de administradoras de consórcio, acabou resultando em uma diluição do ticket médio trimestral por cliente, que passou de R\$ 141 mil para R\$ 105 mil.

A receita líquida recorrente registou recorde de R\$ 15,8 milhões, 17,8% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, e representa hoje 82,6% do total, aumento de 7,2 p.p. na comparação com o 2T14.

No acumulado do 1º semestre, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 30,2 milhões, um crescimento de 15% quando comparado ao mesmo período de 2014.

Vou passar agora para o slide quatro. Observamos que o lucro bruto foi de R\$ 6,8 milhões, 1,2% superior ao do mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 35,4%, 2,2 p.p. abaixo do que foi observado no mesmo período do ano anterior.

Essa redução de margem bruta está associada a três fatores principais: em primeiro lugar, à redução do volume de negócios da unidade de serviços, e à consequente redução da lucratividade por perda de escala; depois, o efeito da consolidação da Aquarius; e, por fim, gastos extraordinários que tivemos com rescisões de contratos de trabalho, como consequência da adequação da estrutura operacional que fizemos neste trimestre para o cenário atual, principalmente no negócio de serviços.

No acumulado do semestre, o lucro bruto foi de R\$ 13,5 milhões, 4,4% acima do mesmo período do ano anterior.

Agora, com relação às despesas operacionais, observamos que houve um aumento de 16,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, levando a participação das despesas em relação à receita líquida a 26,8%, 2 p.p. acima do verificado no 2T14.

Este aumento foi proveniente da consolidação das despesas da Aquarius, de gastos extraordinários também com rescisões de contratos de trabalho, de aumento com gastos de M&A e do aumento no valor da previsão para contingências, de acordo com revisão do critério feito pela auditoria.

O EBITDA foi de R\$ 2,1 milhões, 18% inferior ao do mesmo período do ano anterior, com uma margem de 11,1%, 3,4 p.p. abaixo da margem observada no 2T14. Se forem descontados os efeitos extraordinários que mencionamos anteriormente, com as rescisões e os gastos com M&A e provisões, o EBITDA seria o mesmo do ano anterior, ou seja, R\$ 2,6 milhões, com margem de 13,7%.

É importante ressaltar que as medidas de adequação da estrutura que foram adotadas já surtiram resultados durante o 1S15, e, no mês de junho, tivemos o melhor resultado mensal do ano, atingindo uma margem EBITDA de 17%.

No acumulado do semestre, o EBITDA foi de R\$ 4,2 milhões, resultando em margem de 11,2%, lembrando que os gastos com P&D já estão contabilizados nos custos da operação e foram de R\$ 1,8 milhão no 1S15, representando 4,7% da receita líquida do período.

Passarei agora a palavra ao Thiago, nosso Diretor de RI, que apresentará os resultados de cada unidade de negócio.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. Começo pelo slide número cinco, falando da unidade de software, que teve um recorde de receita líquida, impulsionado principalmente pela aquisição da Aquarius Tecnologia.

A receita líquida de software foi de R\$ 10,2 milhões, um crescimento de 22,5%, basicamente reflexo da aquisição que aconteceu em fevereiro. Aquisição essa que provocou também o aumento do número de clientes para 138, versus 91 no mesmo período do ano anterior, e a consequente redução do ticket médio para R\$ 74 mil, uma queda de 20%, como o Bernardo comentou, queda explicada pela diluição do ticket, uma vez que os clientes de consórcio têm ticket médio inferior aos demais segmentos.

No segmento de tesouraria, a receita foi de R\$ 4,6 milhões, um crescimento de 4,8%, fruto dos aumentos de ticket relacionados aos reajustes contratuais pela inflação. Lembrando que, no segmento de tesouraria, houve um represamento da receita, porque há dois grandes contratos em fase de renegociação do reajuste.

Uma vez que a Companhia adota uma prática conservadora de contabilização de receitas, toda essa receita represada ainda não foi contabilizada; ela diz respeito a mais de um ano de atividade nesses dois casos, e terá impacto uma vez que o processo de renegociação, de formalização contratual, seja concluído.

No negócio de gestão de recursos, a receita foi de R\$ 4,1 milhões, também um aumento de 4,8%, fruto do reajuste dos contratos pela inflação. Nesse caso, comentamos no outro trimestre que existiam, e continuam existindo neste momento, boas oportunidades de crescimento, em grandes clientes que estão neste momento conduzindo provas de conceito do sistema Drive AMnet.

Esse é um ciclo de venda naturalmente bastante longo, estamos no meio dele, portanto esses negócios potenciais ainda não tiveram impacto no nosso resultado.

Em consórcios a receita foi de R\$ 1,5 milhão, com 54 novos clientes, e aqui tivemos surpresas muito boas, como, por exemplo, a comercialização de quatro novas licenças ao longo deste 2T, fruto de um esforço de marketing que foi feito logo após a aquisição, demonstrando também que a oferta da Aquarius está muito bem posicionada, inclusive para substituir as soluções dos competidores nesse segmento de consórcios.

Como fruto dessa composição, a receita de tesouraria resentou 45,5% do total dessa unidade de negócio, em gestão de recursos, 40,1%, e em consórcios, 14,4%. O lucro bruto da unidade foi de R\$ 4,8 milhões, aumento de 12,2%, impactado também pela adição de custos da Aquarius Tecnologia e pelos gastos extraordinários que o Bernardo comentou, relacionados à adequação da estrutura operacional.

A margem bruta foi de 47,2%, queda de 4,3 p.p., diluída pelo segmento de consórcios, que apresenta margens mais baixas que os demais, sendo que o crescimento da margem foi notável nesse 2T. A Aquarius teve um aumento, e finalmente superou o patamar de 30% de

margem bruta, mas ainda tem um caminho muito longo pela frente, no sentido de se aproximar das margens dos outros negócios de software, o que acreditamos que acontecerá com o tempo.

Passando agora para o slide número seis, a receita de serviços teve uma redução, para R\$ 1,6 milhão, uma queda de quase 43%, com menor volume de projetos, sendo que esse menor volume de projetos é fruto de uma redução na base de clientes, para 13, versus 22 no mesmo período do ano anterior, com um ticket médio praticamente estável, de R\$ 123 mil.

Nos serviços associados a software, observamos uma menor demanda pelos projetos por duas razões principais: a primeira delas é que um grande consumidor de serviços associados a software é um banco que passou por um recente processo de venda, e, obviamente, qualquer banco nessa situação tende a colocar o pé no frio, até que o novo comprador assuma o controle da situação.

E segundo, um dos projetos bastante substanciais que resultou na implantação do SBS em um novo cliente foi concluído ao longo do 2T. Portanto, na ausência dessa receita, é natural que o patamar volte a cair.

Na linha de serviços não associados a software a receita foi de R\$ 677 mil, queda de 50%, principalmente devido ao encerramento do projeto que teve a maior representatividade de receita ao longo do ano passado, sendo que a retomada do crescimento desse negócio depende, neste momento, da adição de novos clientes e, conseqüentemente, do início de novos projetos.

O lucro bruto foi de R\$ 326 mil, uma queda de quase 65%, impactado pelo menor volume de receita. Lembrando que lucratividade e receita estão muito relacionados neste negócio de serviços; ou seja, nosso desafio é recuperar escala e, novamente, fazer com que as margens retornem ao patamar habitual dessa unidade de negócios.

A margem bruta foi de 20,4%, queda de quase 13 p.p., e, como o Bernardo bem mencionou, os ajustes nessa unidade já foram feitos. Não há nenhuma surpresa esperada para o futuro. A Companhia está começando o 3T com o quadro de colaboradores adequado a essa nova realidade de receita, e acredita que a lucratividade será mantida, independentemente da conquista ou não de novos projetos.

Passando agora para o slide número sete, a receita de outsourcing teve um novo recorde, e o lucro bruto também. No caso da receita, o patamar foi de R\$ 5,6 milhões, crescimento de 10,1%, derivado do crescimento do número de clientes para 35, contra 29 no mesmo período do ano anterior, e uma leve redução no ticket médio, de 8,8%.

Este ticket foi impactado porque, no 2T, a Companhia conquistou alguns clientes bastante importantes, mas que ainda estão em fase de *ramp-up*, passando gradualmente a aumentar a quantidade de profissionais terceirizados por meio da Senior Solution. Como esses clientes são muito recentes, é natural que eles apresentem ticket menor que os demais, enquanto essa curva de crescimento estiver acontecendo.

Houve impacto na receita também na unidade Rio de Janeiro, sendo que as primeiras posições foram fechadas e, neste momento, o negócio de outsourcing no Rio de Janeiro já superou o

seu ponto de equilíbrio, portanto nosso desafio é ganhar escala e, com isso, aumentar ainda mais a lucratividade dessa nova operação.

O número de profissionais alcançou 126, crescimento de 7,4%, o que confirma que este momento é muito favorável ao crescimento de outsourcing. Se por um lado as instituições financeiras tendem a colocar o pé no freio naquilo que diz respeito à contratação de novos projetos, por outro a venda de outsourcing se torna muito mais fácil, porque é uma forma encontrada pelos nossos clientes de otimizar suas operações e reduzir custos no curto prazo. Portanto, o cenário continua sendo muito favorável a esse negócio.

O lucro bruto alcançou recorde de pouco mais de R\$ 1 milhão, crescimento de 22,2%, e a margem bruta foi de 18,7%, aumento de 1,9 p.p, ou seja, dentro do patamar habitual lucratividade desse negócio.

Lembrando que no ano passado aconteceram efeitos, que prejudicaram a margem, relacionados ao prolongamento da negociação sindical, o que resultou em custos que a Companhia enfrentou, praticamente, nos três primeiros trimestres de 2014.

Passando agora para o slide de número oito, a consultoria teve um patamar muito bom de receita. Foi um dos melhores trimestres dos últimos anos. Apesar da conclusão dos projetos relacionados à Resolução 4.282, a receita alcançou R\$ 1,7 milhão, crescimento de 9,9%, com a redução do número de clientes para 18, versus 27. Permaneceram em execução os grandes projetos da unidade, que estão relacionados ou à análise de *gap* dos funcionários ou à montagem de instituições financeiras.

Os projetos relacionados a 4.282 representaram 55%, ou seja, R\$ 942 mil, e os demais projetos representaram 45%, ou R\$ 772 mil. A perspectiva continua sendo muito favorável. Embora acreditemos que possa haver uma entressafra no 3T, porque as instituições das áreas de pagamentos de médio porte passarão a demandar a autorização de funcionamento em outubro, estamos muito confortáveis com o que vem mais ao final do ano, e todas as iniciativas para trazer a receita já foram tomadas.

O lucro bruto foi de R\$ 579 mil, queda de 5,1%. Houve uma pequena redução de lucratividade, compensada pelo aumento da receita. A margem foi de 33,8%, ou seja, uma queda de 5,3 p.p., uma margem que está dentro do padrão habitual de lucratividade dessa unidade, e é uma oscilação natural, fruto da combinação da oscilação de receita com pequenos movimentos no quadro de colaboradores da consultoria.

Agora, vou passar a palavra para nosso Diretor Financeiro, Fabrini Fontes, que vai comentar um pouco sobre o lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Obrigado, Thiago. Dando sequência no slide nove, apresentamos os principais fatores que influenciaram o lucro líquido nesse trimestre, em adição ao resultado operacional já comentado aqui.

O primeiro fator se refere ao resultado financeiro, que atingiu nesse trimestre, uma receita de quase R\$ 800 mil, um crescimento de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido principalmente à elevação da taxa básica de juros nesse período.

Em relação ao imposto de renda, apuramos um valor positivo, ou seja, um crédito tributário de R\$ 400 mil contra um crédito de R\$ 600 mil no 2T14.

Lembramos que no ano passado houve o reconhecimento de todo o crédito tributário da Lei do Bem, referente aos dispêndios de P&D do ano de 2012, totalizando a época R\$ 994 mil, enquanto que nesse trimestre, contabilizamos apenas parte do crédito da Lei do Bem, no valor de R\$ 193 mil. A aprovação pelo MCTI do saldo remanescente de R\$ 346 mil só veio em julho, portanto só impactará o 3T desse ano, totalizando um benefício referente aos gastos de 2013 no valor de R\$ 539 mil.

Em terceiro lugar, quanto às despesas de depreciação, elas atingiram R\$ 470 mil nesse 2T15, valor superior ao número de 2014 por dois motivos. O primeiro é a adição das despesas de depreciação da Aquarius, por conta da aquisição em fevereiro desse ano, e, também, pela amortização contábil de ativos intangíveis da Drive ter iniciado apenas no 3T do ano passado.

No slide dez, concluímos apresentando um lucro líquido de R\$ 2,820 milhões nesse 2T. Aqui, gostaria de fazer um destaque bastante importante. Das quatro empresas brasileiras na Bolsa que atuam no mesmo segmento da Companhia, a Senior foi a que apresentou a maior margem líquida nesse período de 14,8%, superando todas as outras empresas.

Isso tanto por conta do resultado operacional, que comentamos há pouco, e também por ter historicamente a menor taxa efetiva de imposto de renda entre elas. Isso, basicamente, evidencia o elevado desconto em que as ações da Companhia são negociadas em mercado.

Agora, no slide 11, falando um pouco da posição financeira no fechamento do trimestre, encerramos junho com saldo de disponibilidades de R\$ 39,2 milhões, uma diminuição em relação a março, por conta do pagamento de proventos aos acionistas e de PLR e bônus aos colaboradores referentes ao exercício de 2014.

Lembramos também que a Companhia tem aprovado, junto ao BNDES, um saldo de R\$ 10,8 milhões da linha Prosoft ainda a serem liberados, e fomos comunicados que, até o encerramento desse trimestre, mais R\$ 7 milhões deverão entrar ou serem liberados para a Companhia.

O saldo de endividamento encerrou junho em R\$ 13,7 milhões, uma ligeira queda em relação ao fechamento do trimestre anterior. Isso por conta da amortização de parcelas do financiamento Prosoft e também de obrigações por aquisição de empresas. Também houve uma provisão para um provável pagamento de earnout da aquisição da Aquarius, por conta do bom desempenho da operação de consórcio dentro da Companhia nesses primeiros meses.

Para concluir, no último gráfico, encerramos o trimestre com um saldo de R\$ 25,5 milhões de caixa líquido, montante suficiente para continuarmos tocando a estratégia de crescimento por aquisições.

Passo agora para o Bernardo para as considerações finais.

Bernardo Gomes:

Obrigado, Fabrini. Vamos agora ao slide 12.

Como itens finais, gostaria de destacar (i) o sucesso da integração da Aquarius, que possibilitou o aumento de 14,2 p.p. na margem bruta do negócio entre o 1T e o 2T desse ano; (ii) o novo patamar de receitas recorrentes acima de 80% da receita líquida, o que dá mais segurança e maior previsibilidade dos resultados futuros; (iii) a efetividade das medidas de adequação da estrutura operacional ao cenário vigente, o que culminou no melhor resultado mensal do ano, até o momento, no mês de junho; (iv) o aumento na ordem de 50% no lucro líquido da Companhia entre o 1T15 e o 2T15; e (v) ressaltar que, como disse o Fabrini, tivemos a maior margem de lucro líquido no 2T entre as empresas abertas do setor.

Todos esses fatores nos levam a crer que, mesmo com o cenário um pouco mais desafiador, estamos preparados para entregar resultados que sejam convergentes com as expectativas que a Administração tem para o 2S15.

Mais uma vez, agradeço a todos pela presença na nossa teleconferência. Vamos agora abrir o espaço para perguntas.

Operadora:

Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco (“ * ”) e 1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando a tecla sustenido. As perguntas serão respondidas na ordem em que forem recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, desta forma uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

O Sr. Cassio Bariani, da Focus Invest, gostaria de fazer uma pergunta.

Cassio Bariani, Focus Invest:

Bom dia, pessoal. Queria só saber um pouco a respeito da área de software na questão de consórcio. Vocês falaram da conquista de 54 novos clientes depois da aquisição, advindos de um marketing mais agressivo que vocês fizeram. Queria saber que marketing foi esse ou que estratégia foi essa que conquistou 54 novos clientes no trimestre e qual o potencial que essa área tem para novos clientes.

Thiago Rocha:

Cassio, obrigado pela pergunta. Desculpa, acho que talvez não tenhamos sido claros. Os 54 clientes são provenientes da aquisição da Aquarius. O que houve foi a conquista de quatro novos clientes, que adquiriram em dois casos licenças do Siacon e em dois casos licenças do Hadar, que é o sistema para auditoria no mercado de consórcios.

Esses quatro casos foram fruto, em primeiro lugar, da nossa participação no Congresso Nacional das Administradoras de Consórcios (CONAC), que aconteceu em abril desse ano em Foz do Iguaçu, sendo que essa foi a primeira oportunidade em que a Senior Solution se apresentou para os novos clientes no mercado de consórcios.

E, logo após o CONAC, fizemos uma campanha de vendas direcionada aos nossos clientes, focando no sistema Hadar, que é o sistema complementar ao Siacon e, também,

complementar à oferta dos nossos concorrentes. Ou seja, ninguém precisa substituir o sistema de consórcios integralmente para contratar o Hadar.

Esses são alguns casos. Acreditamos que ainda existam oportunidades a serem colhidas. Nos dois casos em que tivemos venda do Siacon, conseguimos adicionar clientes que eram dos nossos competidores. Isso comprova que o Siacon é um sistema bastante aderente às necessidades do mercado hoje e que ainda temos um bom potencial de trabalhar nessa estratégia de trazer os clientes dos competidores e, eventualmente, as novas administradoras de consórcio também para a nossa base.

Cassio Bariani:

OK, Thiago. Obrigado.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Morais, da Eleven Financial.

Carlos Morais, Eleven Financial:

Bom dia a todos. Parabéns pela apresentação. Minha pergunta vem em relação à aquisição da Aquarius, se com essa diferença de ticket médio para baixo a tendência pode ser que na área de software a margem estabilize em um patamar um pouco inferior, talvez abaixo de 50%, ou se vocês imaginam ainda escalar de uma forma em que isso, no médio prazo, volte a patamares acima de 50%.

Thiago Rocha:

Carlos, obrigado pela pergunta. Olhando por um momento só o resultado da Aquarius, a empresa teve nesse 1T um lucro bruto de R\$ 446 mil, despesas de R\$ 213 mil, ou seja, se a Senior Solution fosse apurar o EBITDA pró-forma da Aquarius, teria apresentado um EBITDA de R\$ 233 mil nesse trimestre, ou seja, R\$ 932 mil/ano.

Esse é o EBITDA em linha com o que foi apurado na due diligence, mas ainda não contempla todas as sinergias que imaginamos ao longo desse processo. Embora a integração operacional tenha sido concluída agora no 2T e algumas despesas já tenham sido eliminadas, existem coisas por vir, que acontecerão no ano que vem.

Ou seja, com essas novas oportunidades de sinergia, se hoje o lucro bruto da Aquarius está em torno de 31% de margem, acreditamos que esse número deve convergir para mais próximo da margem dos outros negócios de software, e, com isso, contribuir para que essa margem também tenha uma elevação também.

Esse movimento deve ser sentido trimestre a trimestre, acentuado a partir do início do ano que vem, e, com isso, não acredito que a margem do software irá se estabilizar no patamar atual. Muito pelo contrário, acredito que ela deve retornar para o que sempre foi o patamar de software, que variou entre 50% e 60%, mais próximo do meio desse intervalo.

Carlos Morais:

Perfeito. Obrigado, Thiago.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (“ * “) e 1. O Sr. João Pedro Ribeiro, do Votorantim, gostaria de fazer uma pergunta.

João Pedro Ribeiro, Votorantim:

Bom dia. Tenho uma pergunta em relação à margem EBITDA. Vimos no 1º semestre do ano uma margem relativamente baixa em relação ao padrão histórico da Empresa. O que queremos entender é como está a expectativa de vocês para o próximo semestre.

Vemos certa sazonalidade no setor e queremos entender como serão os gastos. Vocês tiveram muitos gastos extraordinários nesses trimestres em relação à sinergia e provisão. Queríamos entender exatamente se isso continuará, se irá se perpetuar até o final do ano ou se existe uma expectativa melhor.

Thiago Rocha:

João, obrigado pela pergunta. Sua pergunta é muito importante. De fato, a Senior Solution tem umas sazonalidades fortes de receita e também de margem, que geralmente resultam em um 2º semestre muito melhor do que o 1º semestre. Nesse ano, não há nenhuma razão que nos faça acreditar que a coisa vai ser diferente.

A Companhia começou o ano preparada para um determinado orçamento de receita; ao longo do 1º semestre, sentimos que pelas condições de mercado seria mais difícil do que imaginávamos executar aquela receita, e a decisão foi a seguinte: se o EBITDA que imaginamos não vier com a receita, vai vir com a redução de custo e despesa.

Então, as medidas foram tomadas no 2T, como o Bernardo comentou, e isso resultou em um EBITDA muito bom em junho – só para você ter uma ideia, o EBITDA de junho foi mais da metade do que o EBITDA do trimestre inteiro; a margem da Companhia em junho já superou o patamar dos 17%, e acreditamos que, independente da receita que vier daqui para frente, essa lucratividade será mantida. Por isso, eu diria que, vindo ou não a receita que gostaríamos, estamos muito confiantes para o 2º semestre.

João Pedro Ribeiro:

Entendi, obrigado.

Operadora:

Temos uma pergunta via webcast.

Thiago Rocha:

A pergunta via webcast é do Daniel Vieira. O Daniel nos parabeniza pelos resultados e nos pede para comentarmos sobre as despesas de M&A e o pipeline de aquisições.

Daniel, obrigado pela pergunta. As despesas com M&A de fato acabaram onerando o resultado do 2T. Já tiveram um pequeno impacto no 1T, porque foi o momento que tivemos a conclusão do trabalho de auditoria e toda a assinatura do contrato de compra e venda e as providências para o fechamento da transação com a Aquarius.

Essas despesas devem ter uma redução natural depois que a Aquarius saiu de cena. Obviamente, pretendemos nesse ano fechar mais do que uma aquisição. O nosso *pipeline* de aquisições hoje tem um pequeno projeto que é pouco relevante do ponto de vista financeiro, mas muito relevante do ponto de vista estratégico em fase avançada. Caso tudo caminhe como esperamos, devemos ter novidades até o final do ano.

Existem dois grandes projetos em fase de negociação, mas ainda sem nenhuma evidência de que conseguiremos caminhar para a auditoria.

Temos trabalhado com bastante disciplina, procurando preservar nas negociações o patamar de preço que a Companhia está habituada a pagar e considera atrativo para os nossos investidores. Existem coisas acontecendo, mas nada que seja iminente e relevante.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (“ * “) e 1. Temos uma pergunta via webcast.

Thiago:

Temos uma pergunta do Eduardo Carvalho. Ele diz que, dado os múltiplos descontados de Senior em relação aos peers, se há alguma novidade em relação ao plano de recompra de ações.

Eduardo, obrigado pela pergunta. Até esse momento, nenhuma novidade. A Companhia está atenta ao patamar de preço e qualquer deterioração certamente nos fará repensar essa questão e adotar a política que vinha sendo adotada até o início desse ano de recompra. Por enquanto, nenhuma novidade e não existe nenhum plano de recompra em vigor.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (“ * “) e 1. Temos uma pergunta via webcast.

Thiago:

Gostaria de fazer a leitura da pergunta do Daniel Liberato, da Coinvalores. O Daniel pergunta sobre as operações da Aquarius para saber quais são as estruturas que dão reajuste no quadro ou aumento na margem de rentabilidade dos contratos de consórcio.

Daniel, obrigado pela pergunta. Como a Aquarius foi adquirida de uma empresa que tinha dois negócios e nós trouxemos para a Senior Solution só o quadro de colaboradores diretamente envolvidos em negócios de consórcio, a redução de quadro foi muito pequena. A empresa tinha 31 colaboradores, houve apenas uma redução desde que a aquisição foi anunciada.

O grande impacto em aumento de margem aconteceu porque ao longo do 2T a Senior Solution ainda tinha algumas despesas relacionadas, primeiro, ao aluguel do prédio que era ocupado pela Aquarius e, segundo, ao compartilhamento de despesas administrativas com o grupo econômico da Aquarius, que tinha outros negócios.

Essas duas linhas de despesas já foram desligadas no 2T, aproximadamente no meio do 2T, portanto esse patamar deve se reduzir bastante, mas não é um número que tem um impacto no lucro bruto da Aquarius, e sim na despesa consolidada da Senior Solution.

Olhando um pouco mais à frente, esse ganho de lucratividade deve vir de duas fontes principais. A primeira delas ocorre porque a Aquarius, assim como a Senior Solution, tem uma determinada sazonalidade de receita e, geralmente, o final do ano é muito melhor do que o começo do ano.

Consequentemente, acreditamos que se isso for mantido, e tem tudo para ser mantido, a empresa deve ter um 2º semestre melhor, inclusive por causa dessas vendas que foram fechadas agora no 2T.

E a segunda fonte de ganhos de margem bruta ocorre porque existe um período de transição na Administração da Aquarius, em que dois Diretores de unidade foram designados para comandar o negócio, um proveniente do quadro da Aquarius e um proveniente do quadro da Senior Solution.

Essa estrutura será duplicada até o final desse ano e a partir do início do ano que vem não há a necessidade de uma estrutura duplicada, portanto deve acontecer uma redução de custos e consequente elevação da margem bruta.

Fabrini Fontes:

Só complementando a resposta do Thiago, Fabrini falando, também está em curso para a operação de consórcio a implantação de novas ferramentas de atendimento a clientes e também de controle de desenvolvimento. Então acreditamos que isso também vem a contribuir para o aumento da lucratividade nos próximos trimestres da operação de consórcio na Senior.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (“ * “) e 1. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

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

Bernardo Gomes:

Agradeço mais uma vez a participação de todos na nossa teleconferência e continuamos à sua disposição para qualquer eventual esclarecimento adicional. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 2T15 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.”