

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 3T15

São Paulo, 12 de novembro de 2015.

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 3T15.

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/ri, 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. Obrigado a todos pela presença em nossa teleconferência. Iniciarei a apresentação pelo slide número três. Registramos no 3T15 receita líquida de R\$ 18,6 milhões, 4,6% superior ao mesmo período do ano anterior.

As unidades de software e outsourcing atingiram novos recordes de receitas trimestrais, e apresentaram crescimento da ordem de 20% em comparação ao 3T14. Já as unidades de serviços e consultoria foram impactadas pelo cenário econômico e tiveram retração de receitas líquidas de 56% e 22%, respectivamente.

No acumulado dos 9M, a receita líquida totalizou R\$ 56,2 milhões, crescimento de 7,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Na parte central, verificamos que a aquisição da Aquarius adicionou uma receita líquida de R\$ 1,6 milhão no trimestre e contribuiu para a expansão da base de clientes, totalizando 175 clientes atendidos no trimestre, 32 a mais que no mesmo período de 2014.

A receita de software passou a representar 55,8% da receita total, um aumento de participação de 7 p.p. em comparação ao 3T14.

À direita, observamos que a receita líquida recorrente registrou recorde de R\$ 16,3 milhões, 20,1% superior ao percentual registrado no mesmo período do ano anterior, representando 87,5% do total, um aumento de 11,3 p.p. na comparação com o 3T14, atingindo o maior percentual desde o IPO.

No acumulado dos 9M, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 46,5 milhões, um crescimento de 16,8% comparado ao mesmo período em 2014.

Vamos passar agora ao slide quatro, onde observamos que o lucro bruto permaneceu estável em relação ao mesmo período do ano anterior, no valor de R\$ 6,8 milhões, e a margem bruta foi de 36,6%, 1,8 p.p. inferior, impactada principalmente pela menor rentabilidade nas unidades de serviços e consultoria, que tiveram quedas de receita e, conseqüentemente, menor ganho de escala nesse trimestre.

No acumulado de 9M, o lucro bruto foi de R\$ 20,3 milhões, 2,8% acima do mesmo período do ano anterior, com margem de 36,2%, 1,7 p.p. abaixo do ano anterior.

As despesas operacionais no 3T foram de R\$ 5 milhões, 4,7% acima do mesmo período do ano anterior, mas mantendo-se estáveis em 26,9% da receita líquida.

Excluindo os efeitos da depreciação e amortização, as despesas operacionais apresentaram redução orgânica de R\$ 267 mil, que foi compensada pelo aumento de R\$ 283 mil pela consolidação das despesas da Aquarius Tecnologia.

Nos gráficos à direita, verificamos que o EBITDA foi de R\$ 2,7 milhões, 1% inferior ao do mesmo período do ano anterior, com margem de 14,6%, 0,8 p.p. abaixo da margem observada no 3T14, porém a melhor margem trimestral observada neste ano de 2015. No acumulado do semestre, o EBITDA foi de R\$ 6,9 milhões, resultando em uma margem de 12,3%.

Vou passar agora a palavra ao Thiago, que apresentará os resultados de cada unidade de negócio.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. Eu começo pelo slide número cinco. A receita líquida de software alcançou recorde de R\$ 10,4 milhões, um crescimento de 19,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, sendo que este crescimento foi em grande parte motivado pela adição do segmento de consórcios, proveniente da aquisição da Aquarius Tecnologia.

Essa mesma aquisição provocou um aumento do número de clientes, para 134 contra 88 no 3T14, e também uma redução no ticket médio para R\$ 78 mil, ou seja, uma redução de 21,3%, porque os clientes do segmento de consórcios têm um ticket médio inferior aos clientes dos segmentos de tesouraria e gestão de recursos.

Com relação ao segmento de tesouraria, que hoje representa 46% da receita líquida de software, a receita foi de R\$ 4,8 milhões, um crescimento de 4,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e este crescimento está relacionado principalmente ao reajuste dos contratos pela inflação nesse período.

No segmento de gestão de recursos, que representa 38,9%, a receita foi de pouco mais de R\$ 4 milhões, uma pequena queda de 1,9%, lembrando que nas receitas de software para gestão de recursos existe uma parcela relacionada a projetos, porque na Drive, empresa que deu origem a esse segmento, era contabilmente conjunta a apuração de receitas entre software e serviços.

No segmento de consórcios, que representa 15,2%, a receita foi de R\$ 1,6 milhão, aumento de 7,3%, e aqui ressalto que a comparação é contra o 2T15, e não contra o mesmo período do ano anterior. Lembrando que tivemos a nova implantação em um cliente conquistado pouco depois da aquisição, implantação essa que já vem gerando receita de projetos, e passará em breve a gerar receita de licenciamento.

Olhando o gráfico à direita, o lucro bruto alcançou recorde de R\$ 5,4 milhões, aumento de 18,4%, também impulsionado em grande parte pela aquisição da Aquarius Tecnologia, e a margem bruta foi de 52,1%, uma leve queda, explicada também pela consolidação da Aquarius Tecnologia, sendo que, na ausência da aquisição, essa margem, que foi de 52,1%, seria, só na presença de tesouraria e gestão de recursos, em torno de 55,4%. Portanto, a Empresa teria apresentado um ganho de margem. Como o segmento de consórcios tem uma margem inferior aos demais, acabou puxando para baixo nesse 3T.

Queria chamar a atenção para a aceleração bem-sucedida da Aquarius. No 1T15, ainda contaminada pelas despesas com a integração, a margem desse negócio foi de 16,1%, aumentou no 2T e agora chegou ao 3T ao patamar de 34,1%, que era o patamar esperado pela Administração quando a aquisição foi realizada.

Isso não significa que não tenhamos outros ganhos para capturar pela frente. Continuamos buscando a melhoria de margens de na Aquarius, acreditamos que ela pode acontecer, mesmo tendo alcançado esse patamar que já era esperado, e também estamos nos dedicando ao crescimento da receita da Aquarius, seja orgânico, seja inorgânico, porque sabemos que crescimento da receita é algo que viabilizará um salto nessa margem de consórcios, se aproximando dos demais segmentos de software.

Passando agora para o slide número seis, a receita líquida de serviços foi de quase R\$ 1,3 milhão, uma queda de 56% em comparação com o 3T14, que foi o menor valor apresentado desde que a Companhia fez o IPO, no 1T13, e esta queda está relacionada tanto a uma redução no número de clientes, para 18, quanto à redução no ticket médio para R\$ 71 mil, ou seja, uma queda de 46% no ticket médio.

O negócio de serviços é volátil, tanto que nós o classificamos como receita variável. Ele é assim mesmo. Nós já passamos por situações de aumento e de redução na demanda por serviços, e acho que o grande desafio é fazer com que a estrutura de custos consiga se adaptar rapidamente ao patamar de receita.

No caso dos serviços associados a software, que representam 53,4%, o volume foi de quase R\$ 700 mil, queda de pouco mais de 50%, já que alguns dos nossos clientes vêm reduzindo a

demanda por projetos; um deles, especialmente, é um cliente no segmento bancário que recentemente passou por um projeto de venda, e conseqüentemente se dedicou menos a projetos na área de tecnologia nesse período.

E na linha de serviços não associados, que representou 46,6%, a receita foi de quase R\$ 600 mil, queda de pouco mais de 60%, impactada pelo encerramento de um grande projeto no meio do ano, que ainda não foi substituído por uma nova fonte de receita.

O lucro bruto foi de R\$ 270 mil, queda de 73%, e a margem bruta foi de 21%, queda de 13 p.p.. É uma margem que está abaixo do patamar esperado. Sempre costumamos dizer que a margem natural para o negócio de serviços é entre 30% e 40%, e obviamente, em um momento de queda de receita, sabendo que essa unidade tem seus custos fixos, é mais difícil manter a margem dentro do patamar esperado. Portanto, nosso desafio hoje é recompor o volume de receitas e, conseqüentemente, recuperar margem de serviços.

Da mesma forma que a receita de serviços caiu neste trimestre, tivemos um aumento bastante grande da receita de outsourcing, e a mensagem que eu gostaria de deixar é que isso reflete as condições do mercado de forma geral. As empresas têm buscado reduzir o volume de projetos de tecnologia, inclusive no setor financeiro, mas, em compensação, aceleram cada vez mais a tendência de terceirizam e a utilização de seus fornecedores por meio de outsourcing.

Então, da mesma forma que tivemos uma queda na receita de serviços, tivemos um grande aumento na receita de outsourcing, que é uma linha de receita recorrente, portanto essa troca, em certo sentido, é benéfica para a Companhia no médio e longo prazo.

Passando para o slide número sete, a receita de outsourcing alcançou recorde de R\$ 5,9 milhões, um aumento de mais de 20% com relação ao mesmo período do ano anterior. Isso reflete o crescimento da demanda, e reflete também a recente adição de importantes clientes, que como já havíamos antecipado em outros trimestres, são clientes com grande potencial para demandar outsourcing, e tem ainda grande potencial para crescer daqui para frente.

O número de profissionais foi de 138, um aumento também de mais de 20% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e o lucro bruto alcançou recorde de quase R\$ 1 milhão, aumento de praticamente 50%, com a margem bruta em 16,9%, um pouco abaixo do que acreditamos que esse negócio tem potencial, mas com aumento de 3,2 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior.

Lembrando que no 3T14 a Companhia teve uma série de gastos extraordinários que reduziram a margem de outsourcing, portanto este aumento de margem é sobre uma base relativamente fraca no 3T14.

Passando agora para o slide número oito, a receita líquida de consultoria foi de pouco mais de R\$1 milhão, uma queda de 21,7%, atrelada à redução do número de clientes para 15, ou seja, praticamente metade do número de clientes que tínhamos no ano passado, e compensada por um aumento substancial do ticket médio para R\$ 60 mil, ou seja, um aumento de quase 60%.

Essa queda de receita líquida está atrelada a uma redução temporária na demanda por projetos relacionados à Resolução 4.282. Ao longo dos últimos trimestres, vocês puderam observar que essa linha de demanda representava pouco mais de 50% das receitas da consultoria, e neste 3T, como já havia sido antecipado, houve um período de entressafra, essa

linha caiu para 32% do total e representou pouco mais de R\$ 300 mil, ou seja, uma queda de 21%.

Eu queria só pontuar que a Companhia esperava determinado volume de demanda a partir do mês de setembro, por causa do cronograma de adaptação à regulamentação estabelecido pelo Banco Central, mas uma nova resolução, que foi divulgada no dia 25 de setembro, alongou os prazos para o mercado se adaptar e, conseqüentemente, isso muda nossa perspectiva de receita no curto prazo com relação à Resolução 4.282. Ou seja, a receita que esperávamos para o final de 2015, agora esperamos para 2016 e 2017.

E com relação aos outros projetos de consultoria, que representaram 68%, a receita foi de pouco mais de R\$ 700 mil, queda de 7,5%, e foi marcada pela evolução de grandes projetos que temos em carteira, principalmente relacionados à constituição de financeiras para grandes grupos varejistas.

O lucro bruto foi de R\$ 130 mil, queda de 78%, e a margem bruta foi de 12,3%, queda de 31 p.p., dado o menor volume de receitas. A margem desse negócio, assim como no caso de serviços, está muito relacionada ao patamar de receita. A Companhia se preparou para um volume maior do que conseguiu registrar de receita no 3T, e conseqüentemente manteve uma estrutura de custos que necessariamente será ajustada para um cenário de expectativa recalibrada.

Portanto, nosso desafio na Senior Solution consultoria é reequacionar a estrutura e fazer com que, independente do patamar de receita, consigamos retornar para o nível de margem esperado, que é de 30% a 40%.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini Fontes, nosso Diretor Financeiro, falar sobre o lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Agora passando para o slide número nove, em relação ao resultado final da Companhia, o lucro líquido foi de 36%, superior ao mesmo trimestre de 2014, alcançando o valor de R\$ 2,3 milhões. O destaque foi a elevação da margem em 3 p.p., para 12% nesse último trimestre.

Dentre os fatores que influenciaram a variação positiva do lucro líquido, eu queria destacar pelo menos três deles. O primeiro se refere ao resultado financeiro, que atingiu uma receita de R\$ 1 milhão no trimestre, com crescimento de 43% em relação ao mesmo período do ano passado. Isso ocorreu devido à elevação do saldo de caixa líquido, que detalharemos um pouco mais à frente, e também pela elevação da taxa básica de juros ao longo do ano de 2015.

O segundo fator que eu destaco se refere à despesa com imposto de renda sobre o lucro, que apresentou uma redução significativa também nesse 3T, de 48%. Eu lembro que tivemos neste trimestre um fato que foi divulgado ao mercado à época, a aprovação do Ministério da Ciência e Tecnologia para os investimentos de 2013 em P&D no âmbito da Lei do Bem.

Como a Companhia adota a política de somente reconhecer no resultado esse benefício no momento em que há a aprovação efetiva do MCTI, nós registramos, portanto, o valor do benefício de R\$ 346 mil no resultado do 3T.

Como evento subsequente a setembro, tivemos também, em outubro, a aprovação do MCTI do plano de investimentos do ano base de 2014. Essa aprovação veio em um prazo bastante inferior ao que o MCTI vinha entregando até 2014, e este benefício, reconhecido, portanto, em outubro, foi no valor de R\$ 2,9 milhões. Portanto, teremos esse impacto positivo no 4T15.

Isso mostra uma qualidade dos investimentos de P&D da Companhia, ao menos sob a revisão do Ministério da Ciência e Tecnologia, mesmo em um ano em que há uma pressão do Governo para redução dos benefícios e dos gastos, e completa mais um ano em que a Companhia consegue 100% de aprovação nesse benefício, o que é um importante driver no valor da Companhia.

Por fim, como terceiro fator que influenciou o resultado final, tivemos uma despesa com depreciação e amortização que atingiu R\$ 900 mil, com um crescimento que se deu por conta da adição das despesas da Aquarius, e também pelo início da amortização contábil de seus intangíveis no 3T.

Agora no slide número dez, fechamos o mês de setembro com caixa de R\$ 50 milhões, um aumento de 28% em relação ao fechamento de junho, por conta principalmente da geração de caixa da operação e da liberação de R\$ 7 milhões pelo BNDES da linha Prosoft.

Eu lembro aqui que a Companhia tem aprovado, e ainda não liberado, um valor com o BNDES de mais R\$ 3,8 milhões, que deve ocorrer no início do ano de 2016.

Como consequência dessa captação, o saldo do endividamento aumentou R\$ 6 milhões, fechando em R\$ 20 milhões em setembro deste ano. Com isso, nosso caixa líquido encerrou o trimestre em R\$ 30 milhões, montante este que é suficiente para que a Companhia financie a continuidade das aquisições ao longo dos próximos anos.

Passo agora ao Bernardo para as considerações finais. Obrigado.

Bernardo Gomes:

Passando agora ao slide 11, para as considerações finais, eu gostaria de reforçar alguns pontos que nos deixam bem posicionados para um cenário econômico aparentemente mais difícil que teremos em 2016. Primeiro, temos um alto índice de receitas recorrentes, totalizando cerca de 88% do total, o que garante uma melhor previsibilidade das receitas e continuidade do crescimento orgânico.

Estamos avaliando continuamente as perspectivas do nosso setor e implementando rapidamente os ajustes necessários para termos uma estrutura operacional adequada. Já fizemos uma adequação no final do 2T, e estamos atentos aos desafios para o início de 2016, providenciando os ajustes necessários.

Como terceiro ponto, buscamos melhorias contínuas de produtividade através da maximização das sinergias das aquisições efetuadas. Em um exemplo recente, conseguimos dobrar a margem bruta da área de consórcios entre o 1T15 e o 3T15, como já foi relatado aqui pelo Thiago.

Por fim, temos um caixa e uma estratégia de M&A bastante consistente, que prioriza a aquisição de empresas de software com alto grau de recorrência e grande potencial de sinergias. O cenário econômico mais difícil realinha as expectativas de preço e amplia o rol de oportunidades nesse sentido.

Mais uma vez, agradeço a participação de todos, e ficamos à disposição para perguntas e respostas. Muito obrigado.

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 atendidas 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. Marcos Sukuda, da Ilano Financial, gostaria de fazer uma pergunta.

Marcos Sukuda, Ilano Financial:

Bom dia. Eu tenho apenas uma pergunta: eu gostaria de ouvir de vocês como o atual cenário econômico impacta na estratégia de realização de novos projetos no segmento de serviços. Obrigado

Thiago Rocha:

Bom dia, Marcos. Obrigado pela pergunta. O cenário impacta na medida em que ele faz com que as instituições financeiras em geral acabem represando a demanda por projetos de tecnologia.

A forma como observamos isso em indicadores é a seguinte: percebemos que já há algum tempo o pipeline de oportunidades na área de projetos vem se mantendo ou crescendo, a taxa de conversão das oportunidades comerciais em vendas vem se reduzindo, e os projetos que antes ficavam durante dois ou três meses no pipeline, às vezes um pouco mais que isso, entre a geração da oportunidade e o fechamento, agora permanecem por seis, sete ou oito meses.

Não porque os clientes tenham desistido daqueles projetos, mas porque neste momento qualquer decisão de investimento é mais difícil, qualquer compromisso de orçamento e de despesa, sabemos, tem consequências que podem ser maiores que no passado, e por isso sentimos que os clientes estão reticentes em gastar com projetos neste momento, portanto voltando-se apenas ao que é essencial para a continuidade das suas operações.

Já passamos por momentos como esse, sabemos que isso, assim como é reduzido, em determinado momento essa represa é aberta e a demanda volta, mas de fato o cenário econômico tem prejudicado a demanda por projetos.

Isso não é, em nossa percepção, um fenômeno exclusivo da Senior. Temos uma estratégia de crescimento por aquisições, continuamente avaliamos um número de empresas que são alvos

de aquisição, e percebemos que esse movimento tem acontecido de forma generalizada em todo o setor de tecnologia. E imagino também que o caso se repete na vertical financeira.

Marcos Sukuda:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Vitor Mizumoto, da Real Investors.

Vitor Mizumoto, Real Investors:

Bom dia a todos. Só comentando um pouco sobre as receitas recorrentes, se olharmos mais especificamente em softwares, se a gente descontar a parte de consórcios, a parte da Aquarius, a receita desse segmento na verdade foi tímida, na comparação 3T15 contra 3T14. Se vocês puderem comentar um pouco sobre isso, e sobre o segmento de tesouraria e assets, o que vocês têm sentido da demanda, porque o número de clientes também tem caído. Se puderem comentar um pouco sobre isso.

Thiago Rocha:

Vitor, obrigado pela pergunta. De fato, quando observamos os números de software, se desconsiderarmos a aquisição da Aquarius, o crescimento orgânico foi baixo. Nós sabemos disso.

Especificamente no caso de tesouraria, a grande oportunidade de aceleração desse crescimento é a implantação de um projeto em um dos nossos clientes, que está sendo realizado; na realidade, recentemente já houve algumas entregas. E até o momento em que o projeto entre em produção, essa receita entra em negócios de serviços. A partir do momento em que ele está em produção, ele passa a gerar licenciamentos para a unidade de software.

Então, na verdade, esse crescimento foi modesto até agora, foi basicamente provocado pelos reajustes contratuais. O fato de a inflação ter alcançado um patamar próximo de 10% faz com que a dinâmica de reajuste automático dos contratos seja um pouco mais difícil do que foi no ano passado, quando esses reajustes eram de 4%, 5% ou 6%.

Mas do ponto de vista de oscilação na base de clientes, não tem grandes movimentos. Não temos nenhuma grande entrada, nenhuma grande saída, mas sim pequenos movimentos relacionados ao mercado de gestão de recursos, que como já havíamos antecipado no passado, são naturais, são clientes de ticket muito baixo.

E no caso da operação de gestão de recursos, a antiga Drive, eu mencionei que dentro da receita de software existe uma pequena parcela de projetos. Esses projetos são demandados por alguns grandes clientes, e como qualquer receita de projeto, a demanda varia de trimestre a trimestre.

Então, embora essa receita esteja classificada em software e seja contabilizada como mais eficiente, existe, sim, uma pequena parcela de projetos. Tomamos a decisão de manter junto na linha de software para gestão de recursos, porque ela representa pouco do total, em torno

de 15%, e também, porque a separação do ponto de vista operacional é inviável, portanto não teríamos condições de reportar a margem se fizéssemos a separação da receita.

Então, na recorrência não existe grande alteração. A operação do Rio continua crescendo, principalmente motivada pelos reajustes.

Vitor Mizumoto:

Entendi. Muito obrigado. Thiago, só para entender a questão dos clientes de tesouraria, eles só passam a ser contabilizados, ou divulgados os resultados, quando começam a gerar receita? Como isso funciona?

Thiago Rocha:

É isso mesmo. O cliente, quando contrata a Senior para implantar um sistema da área de tesouraria, tem dois momentos de geração de receita: o primeiro momento quando esse projeto está sendo executado, ou seja, quando o sistema está sendo implantado. Nesse caso, a receita é contabilizada como serviços, na unidade de serviços. A partir do momento em que o projeto está em produção, esse cliente passa a pagar uma mensalidade, que é contabilizada na linha de software.

Fabrini Fontes:

Vitor, só complementando a resposta, apesar de o crescimento ter sido baixo para esses dois segmentos nesse período, existem grandes oportunidades, e a Companhia está bastante otimista em relação a elas, que, sendo fechadas, gerarão um efeito transformados na receita dessas unidades, dessas áreas.

Isso, porque são grandes empresas, grandes instituições financeiras, portanto com um ticket médio bastante elevado para os dois principais sistemas da Companhia, e isso faz com que a Companhia continue otimista nesses dois segmentos para os próximos exercícios.

Vitor Mizumoto:

Entendi. Muito obrigado. Só uma última pergunta, se me permitirem, a questão do plano de recompra: esse último, na verdade, não andou. Tem algum motivo para isso? Se puderem comentar um pouco sobre isso.

Thiago Rocha:

Não. Na realidade, não tem nenhum motivo específico. A Companhia abriu o plano de recompra com a intenção efetiva de recomprar. Até este momento, e principalmente nos últimos 15 dias, quando houve uma pequena deterioração de preço, a Companhia estava em período de vedação por causa da divulgação de resultados e não podia recomprar.

Naturalmente, em alguns momentos, também temos outros períodos de vedação, principalmente quando a Companhia está na iminência de anúncio de uma aquisição. Nessas situações, infelizmente não podemos executar um programa de recompra. Mas como eu disse e enfatizo, esse programa foi aberto com a intenção de efetivamente recomprar ação.

Vitor Mizumoto:

Entendi. Muito obrigado pessoal. Bom dia.

Thiago Rocha:

Obrigado. Bom dia.

Operadora:

O Sr. Rodrigo Olivares, do Votorantim, gostaria de fazer uma pergunta.

Rodrigo Olivares, Votorantim:

Uma pergunta sobre P&D: vocês tiveram uma redução dos gastos com P&D neste trimestre, que foram para 2% da receita líquida, e vocês falaram em uma média histórica de 4% a 6%. Eu queria entender o que motivou essa queda, e também se isso pode comprometer o crescimento futuro da Empresa.

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta, Rodrigo. Dentro da linha de custos com P&D, temos dois tipos diferentes de custo. O primeiro deles está relacionado principalmente à unidade de software, e ele tem objetivo de gerar novos módulos, novas funcionalidades e investimentos que tenham capacidade não só de manter o atual patamar de receita, como de gerar novos negócios para a Companhia no futuro, permitindo a continuidade do crescimento.

E existe um segundo tipo de investimento, relacionado mais ao negócio de serviço, que tem como objetivo desenvolver funcionalidades específicas demandadas por um ou mais clientes no contexto de um determinado projeto.

Na medida em que temos redução no volume de receita de projetos, também temos condições de reduzir o investimento em P&D voltada para serviços sem gerar nenhum tipo de impacto no grau de atualização dos sistemas da Companhia. Portanto, isso não tem nenhum tipo de efeito sobre o crescimento futuro.

Rodrigo Olivares:

Perfeito, ficou muito claro. Obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (" * ") e 1. Caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco (" * ") e 1.

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

Bernardo Gomes:

Agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência, e continuamos à disposição para o que julgarem necessário. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 3T15 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.”

