

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 4T15

São Paulo, 16 de março de 2016.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution referente ao 4T15 e ano de 2015.

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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando asterisco (" * ") e 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 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 a todos. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. Iniciarei nossa apresentação pelo slide três.

Nós registramos no 4T15 uma receita líquida recorde, de R\$ 19,1 milhões, 1,9% superior ao mesmo período do ano anterior. As unidades de software e *outsourcing* voltaram a ser destaque, e atingiram novos recordes trimestrais de receita líquida, apresentando crescimento de 17% e 26% respectivamente, em comparação com o 4T14.

Já as unidades de serviços e consultoria, que são as unidades de receita variável, foram mais impactadas pelo cenário econômico desfavorável e tiveram retração de 50% e 60% em suas receitas, respectivamente.

No ano, a receita líquida totalizou R\$ 75,3 milhões, um crescimento de 6% em relação ao ano anterior.

No gráfico central, eu ressalto a significativa ampliação da carteira, que teve 194 clientes atendidos no trimestre, 57 a mais que no mesmo período em 2014. Resultado principalmente da adição do segmento de administradoras de consórcio ao nosso negócio.

A receita de software foi a maior dentre as unidades de negócio, representou 54,5% da receita total do trimestre, seguida pelas unidades de *outsourcing*, com 34%, serviços, com 8,3%, e consultoria, com 3,2%.

A receita líquida recorrente registrou um recorde de R\$ 16,9 milhões no trimestre, 20,5% superior ao que registramos no mesmo período do ano anterior, e representando 88,5% do total, atingindo o maior percentual na história da Companhia. No ano, a receita líquida recorrente atingiu R\$ 63,4 milhões, um crescimento de 17,8%, quando comparada ao ano anterior.

Passando agora para o slide quatro, observamos que o lucro bruto no trimestre foi de R\$ 6,9 milhões, 10,6% abaixo do mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 36,1%, 5 p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior, também. No acumulado do ano o lucro bruto foi de R\$ 27,2 milhões, 1% abaixo do observado no ano anterior, e a margem de 36,1%, 2,6 p.p. abaixo do ano anterior.

Aqui percebemos claramente o impacto que tivemos com a menor rentabilidade das unidades de serviço e de consultoria, unidades que têm receita variável e que tiveram queda significativa de receita nesse período. Também há um pequeno reflexo da consolidação do segmento de software para a administração de consórcios, que tem uma margem bruta menor que os outros negócios de software da Companhia.

Passando agora para as despesas operacionais, no 4T15 elas foram de R\$ 6,6 milhões, 13,3% acima do mesmo período do ano anterior. Excluindo os efeitos da depreciação e amortização, no trimestre as despesas operacionais apresentaram redução de 7,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e representaram 21,3% da receita líquida. É o terceiro trimestre consecutivo em que há redução dessa participação em relação à receita líquida.

No ano, excluindo os efeitos da depreciação e amortização, as despesas operacionais foram 5,6% superiores às do ano anterior, portanto um crescimento abaixo da inflação, e que já contempla a consolidação das aquisições feitas neste ano no segmento de software para administração de consórcios.

O EBITDA no trimestre foi de R\$ 2,8 milhões, 14,7% inferior ao do mesmo período do ano anterior, com margem de 14,8%, 2,9 p.p. abaixo da margem observada no 4T14; mas foi a melhor margem trimestral do ano. Mesmo com a deterioração das condições do mercado e os efeitos da elevação da condição da contribuição previdenciária, conseguimos uma elevação da margem EBITDA ao longo do ano, atingindo a maior margem agora, no último trimestre.

No acumulado do ano, o EBITDA foi de R\$ 9,7 milhões, resultando em uma margem de 12,9% no ano.

Passarei agora a palavra ao Thiago, que apresentará os resultados de cada uma das unidades de negócio.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Começando pelo slide número cinco, na unidade de software, destaco que a Companhia conseguiu, com recorde de receita líquida, impulsionada principalmente pelo segmento de consórcios, oriundo das aquisições de Aquarius e Pleno, em 2015.

Neste 4T, houve um recorde de R\$10,4 milhões, com crescimento de 17,3%, consequência do aumento do número de clientes para 159, mas sabendo que houve uma diluição do ticket médio para R\$66.000, justamente por causa da adição desse novo segmento de consórcios.

Quando a Companhia adquiriu a Aquarius, no 1T15, ela já tinha um ticket médio mais baixo que os outros segmentos de software, e agora, no 4T15, com a aquisição da Pleno,

ela tem um ticket médio ainda mais baixo que a Aquarius, porque ela é focada em pequenas administradoras de consórcio, e isso fez com que essa diluição acontecesse.

No ano, o recorde foi de R\$ 40,1 milhões, crescimento de 17,7%, e também houve aumento do número de clientes para 179 e diluição do ticket médio pela mesma razão.

Olhando agora a composição por segmento, no segmento de tesouraria, que representou 44,7%, a receita foi de R\$ 4,7 milhões, o crescimento foi de 1,3% sobre o mesmo período do ano anterior, e, em bases anuais, a receita foi de R\$ 18,4 milhões e o crescimento de 2,4%, crescimento este, tanto no trimestre quanto no ano, motivado principalmente pelo reajuste dos contratos pela taxa de inflação.

No segmento de gestão de recursos, que representou 36,9% da unidade, a receita foi de R\$ 3,9 milhões, houve uma queda de 10,1%, e na base anual a receita foi de R\$ 15,9 milhões, com queda de 1,2%, sendo que esta queda reflete apenas uma oscilação do volume de projetos dentro desta unidade.

Lembrando que esta unidade veio para a Companhia após a aquisição da Drive, em junho de 2013, e por uma questão gerencial a receita contempla não apenas a receita de software, mas também uma pequena receita oriunda de projetos. Com a oscilação do volume de projetos é natural que aconteçam esses aumentos e reduções de receita.

E por último, na linha de softwares para consórcio, que representou 18,4% da unidade neste trimestre, a receita foi de R\$ 1,9 milhão, crescimento de 21,5%, e este crescimento é em relação ao 3T15, e não ao mesmo período do ano anterior, porque esse negócio não existia no mesmo período do ano anterior; ele passou a existir no 1T15.

Sendo que no ano a receita foi de R\$ 5,8 milhões, sendo que R\$ 5,6 milhões vieram com a aquisição da Aquarius, no período de fevereiro a dezembro, portanto, consolidado durante 11 meses, e R\$ 153.000 com a aquisição da Pleno, consolidada apenas nos meses de novembro e dezembro.

Olhando agora para o gráfico à direita, o lucro bruto foi de R\$ 5,2 milhões, crescimento de 5,7%, e a margem bruta foi de 50,1%, com perda de pouco mais de 5 p.p. na margem.

Essa perda de margem reflete basicamente a adição do segmento de consórcios, que, como o Bernardo comentou, é um segmento que ainda apresenta margem bruta menor que tesouraria e gestão de recursos, mas, mesmo assim, é uma margem que vem crescendo muito ao longo tempo, em virtude da integração operacional das duas empresas.

Por isso eu destaco aqui a margem de segmento de consórcios, que alcançou 38,4% neste trimestre, sendo que ela começou o ano no patamar dos 16%, no momento em que a aquisição da Aquarius foi feita.

Obviamente, esperamos novos ganhos de lucratividade nesse negócio, principalmente, porque, com a aquisição da Pleno, outras oportunidades de sinergia surgirão, mas reconhecemos também que esse patamar de lucratividade no 4T15 ficou acima do que era esperado pela Administração, e é reflexo também de uma demanda bastante alta por projetos no negócio de consórcios.

E, por fim, no ano o recorde foi de R\$ 19,8 milhões, um crescimento de 10%, e a margem bruta alcançou 49,3%, com queda de pouco mais de 3 p.p. pelas mesmas razões que já comentei.

Passando agora para o slide número seis, no caso da receita de serviços houve impacto significativo do menor número de clientes e também do menor ticket. Este impacto está relacionado ao momento difícil pelo qual esse negócio vem passando, principalmente, porque a demanda por serviços é mais sensível às condições econômicas que a demanda dos outros negócios que a Companhia tem no portfólio. E por essa razão, a receita líquida foi de R\$ 1,3 milhão no trimestre, com queda de 50% com relação ao mesmo período do ano anterior, sendo que o número de clientes foi de 15, ou seja, oito a menos que no 4T14. Além disso, o ticket médio também foi menor, foi de R\$ 106 mil, uma queda de 24%.

Em bases anuais, a receita foi de R\$ 7 milhões, queda de quase 40%, e houve também uma redução na base de clientes e no ticket médio devido às condições de mercado.

Olhando os serviços associados a software, o patamar de receita foi de pouco mais de R\$ 1 milhão, queda de 21% na base trimestral, e de R\$ 3,7 milhões, com queda de 31,8% na base anual. E os não associados a software tiveram uma queda um pouco maior, alcançaram R\$ 500 mil de receita no trimestre, queda de 72%, e R\$ 3,3 milhões no ano, queda de 43%.

Na verdade, essa dinâmica reflete também as condições de mercado, e demonstra que os serviços associados a softwares sempre serão mais estáveis que os não associados, porque existe uma base instalada de sistemas na Senior, e os clientes desses sistemas frequentemente demandam novos serviços associados, independentemente das condições de mercado existe um volume mínimo que eles precisam continuar demandando.

E no lucro bruto, demonstrado no gráfico à direita, o volume foi de R\$ 583 mil, uma queda de 53%, e a margem bruta alcançou 36,7%, queda de 2,3%. E aqui eu gostaria de destacar que a readequação do quadro de colaboradores, de forma a compatibilizar a estrutura operacional com o volume de receita, já apresenta seus efeitos, sendo que a margem bruta desse negócio de serviços aumentou de 20,4% no 2T15 para 21,2% no 3T15, e agora, finalmente, alcança o patamar dos 36,7%. Ou seja, embora o volume de receitas seja menor, o que podia ser feito para manter a lucratividade já foi feito. E a boa notícia é que o *downside* é muito pequeno quando a situação alcança um ponto como esse.

A casa está arrumada, o negócio continua sendo lucrativo, mesmo com o volume mais baixo de receitas, e, obviamente, quando o mercado se recuperar, isso tende a ter um efeito muito grande no resultado da Companhia.

Passando agora para o slide número sete, a unidade de *outsourcing* continua surpreendendo positivamente. Teve mais um recorde de receita líquida e de lucro bruto, fruto da demanda por terceirização, que continua quente, independente das condições de mercado.

A receita líquida alcançou o recorde de R\$ 6,5 milhões no trimestre, com crescimento de 26%, crescimento este exclusivamente orgânico. Houve aumento de clientes, para 37, e uma forte expansão em um cliente que, há pouco mais de um ano, comentávamos nas divulgações de resultados, tinha potencial de se tornar um dos maiores clientes desta unidade, e se tornou. Esse cliente, de fato, é hoje bastante importante e contribuiu para esse crescimento nos últimos 12 meses.

Em bases anuais, o recorde foi de R\$ 23,3 milhões, crescimento de quase 18%, também com aumento de clientes, e também com a contribuição dos importantes clientes dessa unidade.

O número de profissionais aumentou para 144 no trimestre, crescimento de 28,5%, um crescimento muito forte. Em bases anuais o número médio aumentou para 132, um crescimento de 14,9%. E o lucro bruto alcançou também recorde de R\$ 1,2 milhão, aumento de 21,6% e margem bruta de 18,2%, dentro do patamar esperado de lucratividade para esse negócio.

Passando agora para o slide número oito, o negócio de consultoria, assim como no caso de serviços, sofreu um efeito maior das condições de mercado. Houve uma queda de

receita líquida e do lucro bruto, principalmente por conta da menor demanda por projetos de consultoria.

A receita do trimestre foi de R\$ 611 mil, queda de quase 60%. Houve redução do número de clientes, principalmente depois que os projetos relacionados à Resolução 4.282 do Banco Central, para o setor de meios de pagamento, foram encerrados, sendo que a Companhia estava preparada para continuidade dessa demanda, mas, por conta de uma nova Resolução do Banco Central, essa continuidade não aconteceu no curto prazo. Portanto, ela foi postergada do final de 2015 para 2017 e 2018.

Por essa razão, acho que hoje o desafio da Controlbanc é abrir novas frentes de receita e diversificar seu portfólio de produtos de consultoria, para que consiga ao longo do tempo compensar com novas fontes de negócios.

No ano, a receita líquida foi de R\$4,8 milhões, uma queda de 17,6%, também pelas mesmas razões que eu já expliquei. Os projetos relacionados à 4.282 ainda foram importantes no trimestre, representaram 57,8% do total, e os outros projetos representaram 42,2% do total.

No gráfico à direita, o lucro bruto da Controlbanc nesse 4T15 foi negativo, principalmente porque, na ausência de perspectiva de demanda no curto prazo para a resolução 4.282, a Administração preferiu fazer alguns ajustes na estrutura, reduzir a quantidade de mão-de-obra no quadro da consultoria, e isso tem impacto relevante no momento em que a medida é colocada em prática.

Portanto, esse lucro bruto negativo de R\$80 é uma situação excepcional, e isso não deve se repetir. A casa já está arrumada e, em breve, a Controlbanc deve voltar a ser lucrativa e ter margens dentro do esperado, independente do volume de receita que venha em 2016.

E na base anual, o lucro bruto foi de R\$ 1,3 milhão, queda de 46%, e a margem bruta foi de 26%, com queda de 13,6 p.p., ligeiramente abaixo do patamar esperado, principalmente por causa dessa redução no volume de receitas.

Agora passo a palavra para o nosso setor financeiro, Fabrini Fontes, que comentará sobre o lucro líquido e nossa estrutura de capital.

Fabrini Fontes:

Obrigado, Thiago. Bom dia a todos. Agora no slide número nove, sobre o resultado final da Companhia, o lucro líquido foi 77% superior ao mesmo trimestre de 2014, no valor de R\$ 2,9 milhões. Destaque para a elevação da margem em 6 p.p., para 15% no 4T15.

Dentre os fatores que influenciaram essa avaliação positiva do lucro líquido, houve uma redução no EBITDA, de R\$ 401 mil, decorrente de uma variação negativa do lucro bruto em R\$ 820 mil, como o Thiago comentou, e uma redução nas despesas de R\$ 330 mil no sentido contrário.

O resultado financeiro cresceu R\$ 230 mil, 25% em relação ao 4T14, devido principalmente à elevação nas taxas de juros. Tivemos também neste trimestre o reconhecimento do benefício fiscal proveniente da Lei do Bem, pela aprovação do MCTI para os dispêndios de 2014 em P&D.

Em relação à medida provisória, a MP 694, que previa a extinção do benefício fiscal para os dispêndios de 2016, assim como divulgado na mídia, ela não foi votada pelo Senado, portanto perdeu sua validade. Então, não havendo novas medidas pelo Governo ou projetos que revisem esse tema, a Companhia continuará submetendo ao MCTI nossos projetos de P&D.

Por último, o quarto fator que influenciou a variação do lucro líquido foi o aumento das despesas de amortização pela provisão de *impairment* reconhecida no final do ano. E no ano de 2015, o lucro líquido atingiu R\$ 9,8 milhões, com margem de 13%.

Passando para o próximo slide, vemos que o ano fechou com um saldo de caixa de quase R\$ 48 milhões, representando uma redução de 4,4% em relação ao trimestre anterior, por conta do pagamento da parcela vista pela aquisição da Pleno em novembro, e de juros sobre capital próprio em dezembro.

O endividamento bruto fechou o ano em R\$ 19,8 milhões, resultando em um caixa líquido de R\$ 28 milhões.

Ao longo de 2015, tivemos desembolsos ligados a duas novas aquisições, que totalizaram mais de R\$10 milhões – a Aquarius em fevereiro e a Pleno em novembro –, também recomparamos um pouco mais de R\$ 800 mil em ações da Companhia, e, também, distribuímos aos acionistas R\$ 2,6 milhões a título de juros sobre capital próprio ao longo desse exercício. Mesmo assim, tivemos uma redução de apenas R\$ 6,9 milhões nas disponibilidades nesse exercício, comprovando a capacidade de geração de caixa da Companhia, resultando, também, em disponibilidades suficientes para mantermos a principal estratégia de crescimento da Companhia.

Passo agora para o Bernardo para as considerações finais.

Bernardo Gomes:

Vou agora passar para o slide 12, onde temos algumas considerações finais. A primeira delas é que, mesmo em um cenário de retração do PIB, conseguimos crescer pelo 11º ano consecutivo, e atingimos um novo recorde de receita de R\$ 75,3 milhões.

Também vale a pena destacar que temos um alto índice de receita recorrente, que cresceu 17,8% de 2004 para 2015, e que totalizou 88,5% do total, o que garante uma melhor previsibilidade das receitas e a continuidade do crescimento orgânico.

Também conseguimos implementar os ajustes necessários para manter a lucratividade da Companhia, mesmo em um cenário de retração de mercado, aumento de carga tributária e pressão inflacionária sobre os salários.

Por fim, temos uma posição de caixa bastante confortável e robusta, em um cenário econômico que é difícil, e que, por isso mesmo, deve ampliar o rol de oportunidades de M&A que temos em nosso pipeline.

Todas essas condições nos deixam em uma situação, eu não diria otimista, mas numa situação confortável no cenário que estamos vivendo.

Por enquanto é isso. Agradecemos mais uma vez a presença de todos em nossa teleconferência.

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.

A nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcos Sukuda, da Eleven Financial

Marcos Tsukuda, Eleven Financial:

Bom dia. Na realidade, eu tenho duas perguntas. Primeiro, eu gostaria de saber se vocês podem comentar um pouco o ambiente de negócios para vocês nesse início do ano de 2016. Só comentar um pouco sobre o que vocês veem para o ano.

E a segunda é se vocês ainda veem ganhos de sinergia e eficiência que possam refletir em aumento de margens para este ano ainda. Obrigado.

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta, Marcos. Com relação à primeira parte da questão, sobre o ambiente de negócios, como o Bernardo comentou, eu acho que vivemos um ambiente que não é para estourar champanhe; é um ambiente mais difícil do que há dois anos todos imaginávamos que seria.

A repercussão que isso tem na Companhia é um alongamento no prazo de fechamento das vendas que estão no pipeline. Temos oportunidades relevantes no pipeline, mas que já estão lá há praticamente um ano, e obviamente, o fechamento desses negócios por parte dos clientes depende de uma visão um pouco mais clara sobre o que deve acontecer com o futuro do País.

Por outro lado, a situação de mercado tem feito com que, em alguns segmentos específicos, haja uma possibilidade de aumento do *churn*. Não é nada certo, não recebemos nenhuma notificação formal, mas sabemos, por exemplo, que o mercado bancário vem sofrendo um pouco, com os bancos médios em situação mais difícil para captar recurso, e o mercado de gestor de recursos também vem perdendo patrimônio e passando por uma consolidação.

Diante desse panorama, obviamente é mais difícil manter uma taxa de crescimento alta. Historicamente, nos últimos dez anos, a Senior crescia organicamente mais de 15%, em um período em que a inflação era mais baixa que hoje. Obviamente, é mais difícil continuar em um ritmo de crescimento tão acelerado quando o mercado não só não ajuda, como atrapalha.

Mas estamos muito tranquilos com isso. Como o Bernardo falou, quase 90% da receita é recorrente. A chance de acontecer um soluço em 2016 é muito pequena, e esperamos um desfecho dessa situação política e econômica para voltar a crescer organicamente em um ritmo tão acelerado quanto dos últimos dez anos.

E o lado positivo desse ambiente de negócios é que, obviamente, todas as empresas são de alguma forma impactadas, mas as empresas pequenas e médias, que fazem parte do nosso pipeline de aquisições, são muito mais impactadas.

Então, essa revisão de expectativa fez com que, no nosso setor, os empreendedores passassem a ser muito mais realistas com relação a preço, e estamos muito bem preparados para aproveitar essa “onda de pessimismo” e fazer com que isso vire negócio e crescimento.

Agora passando para a segunda parte da pergunta, em que você questionou sobre sinergias, ainda temos a possibilidade de conseguir aumentar os resultados da operação de consórcios da Aquarius, especificamente, com algumas sinergias que podem acontecer ao longo de 2016.

E depois da aquisição da Pleno, surgiram outras oportunidades. A primeira é uma empresa que fica localizada em Ribeirão Preto, e a aquisição dela representou a abertura de uma nova filial para a Senior. Sempre que existe uma aquisição com abertura de filial, é mais difícil conseguir uma redução relevante no volume de despesas da empresa adquirida.

Mas, por outro lado, o sistema da Pleno é praticamente igual ao da Aquarius. É uma situação análoga à que aconteceu entre Senior Solution e Net Age em 2005, em que dois concorrentes se combinaram. Isso abre uma possibilidade enorme de sinergia em custo. Isso acontecerá depois que os dois sistemas caminharem em uma direção única, portanto exige um prazo maior, mas temos certeza de que deverá ter um impacto muito positivo no lucro bruto da operação de consórcio quando isso vier a acontecer.

Marcos Tsukuda:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco (“ * “) e 1.

Fabrini Fontes:

Temos uma pergunta do Daniel, da Coin Valores. A pergunta dele está relacionada ao *churn*. Ele pergunta como estão as negociações com os clientes de software, se a Senior

está conseguindo repassar a inflação integralmente nas renovações de contratos, e se identificamos alguma desconexão em determinados segmentos que atendemos.

Daniel, em relação ao primeiro item da sua pergunta, nós não tivemos, ao longo desse último exercício, nenhuma situação pontual de perder um cliente relevante ou algum contrato relevante para a Companhia. Nós tivemos, sim, como reportado nos últimos trimestres, algumas perdas em clientes com ticket muito pequeno, principalmente ligados a dois sistemas de gestor de recursos, que eram o e-Funds e o Profit, mas que não geraram impacto significativo em nossa receita da unidade de software.

Em relação às negociações quanto à inflação, sempre informamos que isso é contratual, então é muito difícil que o cliente não aplique essa inflação. Obviamente que, em um cenário de altas taxas de inflação, esse assunto sempre aparece, mas a Companhia sempre justifica e mostra a importância do cumprimento dessa cláusula contratual, principalmente em relação à necessidade de manutenção dos níveis de investimento no sistema, dos gastos que a Companhia tem com o treinamento das equipes, para manter o atendimento e desenvolvimento desses sistemas, e, também, ao dissídio da categoria, que impacta todos os custos da Empresa, que estão diretamente relacionados à inflação. Então, temos tido bastante sucesso em repassar essa correção inflação.

O que tem acontecido nos últimos meses é um alongamento dessas negociações. Antes conseguíamos concluir isso rapidamente, e agora, como vêm alguns pedidos, isso acaba postergando um pouco a aplicação desse reajuste, que acaba impactando, no curto prazo, a receita da unidade.

Operadora:

Mais uma vez, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco (" * ") e 1.

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:

Agradeço mais uma vez a participação de todos em nossa teleconferência, e nossa equipe continua à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T15 e ano de 2015 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.”