

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 3T14

São Paulo, 14 de novembro de 2014.

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Senior Solution, referente ao 3T14. 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 assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *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 ri.seniorsolution.com.br, onde também encontra-se disponível para download o release da Companhia.

Agora gostaria 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 vou iniciar nossa apresentação pelo slide três. Este foi o sexto trimestre consecutivo de crescimento da receita líquida, que atingiu recorde de R\$17,8 milhões, 24% superior ao mesmo período do ano anterior. Ressalto que este crescimento é totalmente orgânico, uma vez que a Drive já estava integralmente incorporada no 3T13.

O crescimento foi observado em todas as unidades de negócio, com destaque para consultoria e serviços, que continuam com uma ótima performance e cresceram 94,1% e 84,5%, respectivamente.

Este resultado se deve principalmente a uma bem sucedida estratégia de diversificação da base de clientes, que continua crescendo. Este trimestre foi 7,5% superior ao mesmo período do ano anterior, e também tivemos uma ampliação da oferta de produtos e serviços, o que resultou em um aumento de 15,3% no ticket médio observado nesse trimestre.

No gráfico central, continuamos a observar um crescimento contínuo e consistente, trimestre a trimestre, da receita líquida, resultando em um aumento de 84,7% desde o momento do IPO, no 1T13.

No gráfico da direita, observamos que as receitas recorrentes cresceram 12,1% em comparação ao 3T13, e representaram neste último trimestre 76,2% do total das receitas.

Vamos passar agora para o slide quatro. O lucro bruto cresceu 28,6%, e a margem bruta atingiu 38,3%, 1,4 p.p. a mais que no mesmo período do ano anterior. Esse resultado é uma demonstração clara de que a Empresa continua capturando os ganhos de escala e de eficiência operacional.

No gráfico central, observamos que, excluindo efeitos extraordinários e não recorrentes, que serão explicados mais à frente pelo Fabrini, as despesas operacionais continuam reduzindo sua participação em relação à receita líquida, isso pelo quinto trimestre consecutivo, atingindo 24,6% nesse trimestre.

Por fim, no gráfico da direita, verificamos que atingimos um EBITDA recorde de R\$2,7 milhões, com margem de 15,4%, crescimento significativo de 84,0% e de 5,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

Mais uma vez, vale ressaltar que este EBITDA já contempla os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que não são capitalizados e são integralmente contabilizados nos custos da operação. No 3º trimestre, esses investimentos em P&D representaram 5,2% da nossa receita líquida.

Vamos passar agora para o slide cinco, onde verificamos que, além do aumento da base de clientes, como resultado da diversificação e da expansão da oferta, que já foi citado anteriormente, continuamos reduzindo a concentração de receitas. Os cinco principais clientes tiveram a sua participação reduzida de 42,5% para 38,6%, e a participação do maior cliente se manteve em linha, em torno de 10%.

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

Thiago Rocha:

Bom dia a todos. Eu começo pelo slide de número seis, comentando o desempenho da unidade de software. A unidade alcançou receita líquida de R\$8,7 milhões, um crescimento de 9,0% sobre o mesmo período do ano anterior, impulsionado basicamente por um aumento no ticket médio de 31,3%.

A receita líquida na operação de São Paulo foi de R\$4,6 milhões, com crescimento de 5,4% em virtude dos reajustes contratuais, lembrando que nossos contratos são indexados a indicadores de inflação.

E eu gostaria de enfatizar que o faturamento das licenças vendidas para um grande banco de fomento já começou a acontecer no 3º trimestre, mas, inicialmente, foi contabilizado na unidade de serviços em virtude da natureza do contrato, que começou por meio de uma

integradora de sistemas e, no momento seguinte, passará para um contrato direto com o cliente. Portanto, esse crescimento de 5,4% ainda não reflete o volume de licenças do banco.

No caso da operação Rio de Janeiro, a receita líquida foi de R\$4,1 milhões, com crescimento de 13,3%. Na operação Rio, observamos também reajustes, mas o crescimento de um dos clientes, que foi adicionado ao longo dos últimos trimestres. E eu lembro que esse crescimento orgânico de 13,3%, em comparação com o mesmo período do ano anterior é um crescimento em linha com aquele observado pela Drive nos cinco anos anteriores à aquisição pela Senior, que foi de 13,8%.

O lucro bruto alcançou R\$4,6 milhões, teve expansão de 18,9%, expansão também direcionada pelo crescimento da margem bruta, de 4,4 p.p., alcançando 52,8%, principalmente por conta das reduções de custos e aumento de margem bruta na operação Rio de Janeiro. Lembrando que, no 3T13, foram feitos ajustes no quadro de pessoal que impactaram o custo da operação Rio de Janeiro.

Agora passando para o slide de número sete, que explica a unidade de Serviços, eu inicio comentando que a receita líquida foi de R\$3 milhões, um crescimento de 84,5% sobre o 3T13, impulsionada principalmente pela demanda dos serviços não associados a software. Em seguida, falarei um pouco mais sobre isso.

O número de clientes da unidade foi de 22, ou seja, um aumento substancial em comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo o esforço que o Bernardo comentou no sentido de diversificar a base de clientes da Companhia, especialmente nas unidades que dependem de receitas variáveis.

No caso dos serviços associados a software, a receita foi de R\$1,4 milhão, e o grande destaque aqui foi a implantação do SBS nesse grande banco de fomento. E no caso dos serviços não associados a software, a receita foi de R\$1,5 milhão, com crescimento de mais de 400% sobre o mesmo período do ano anterior, e grande parte deste crescimento está relacionada a um grande projeto em um banco que nos contratou para desenvolver um sistema de *cash*.

O lucro bruto da unidade foi de R\$1 milhão, a margem bruta de 34,4%, com crescimento de quase 15,0 p.p. sobre o mesmo período do ano passado, e aqui eu gostaria de enfatizar que esse é o terceiro trimestre consecutivo em que a unidade de serviços apresenta um desempenho, em termos de lucratividade, dentro do patamar histórico de 30% a 40%, que é também o patamar esperado pela administração.

Ainda há oportunidades de melhoria, mas o fato de ter o 3º trimestre acima de 30% significa que hoje a receita dessa unidade e também os custos estão administrados de forma em que os resultados são bem mais estáveis do que foram no passado.

Passando agora para o slide de número oito, o grande destaque da unidade de *outsourcing* é na conquista de um cliente, um grande banco com operação no Brasil, banco de origem espanhola, que nos permitiu iniciar algumas alocações ainda no 3º trimestre, mas de forma muito tímida, dado que o contrato foi iniciado no final deste trimestre.

A receita da unidade foi de R\$4,9 milhões, com crescimento de 18,2%, e decorreu da adição de três novos clientes e da ampliação do ticket em comparação com o mesmo período do ano anterior.

No caso desse novo cliente que eu comentei, os primeiros negócios ainda estão muito recentes, o impacto desse cliente na receita do 3T é de apenas R\$119.000, portanto ainda com um potencial muito grande de crescimento.

Neste momento, nossa Diretoria de Operações está se dedicando à montagem de uma infraestrutura aqui na sede em São Paulo, basicamente é uma estrutura apartada da nossa, com links, com estações de trabalho específicas para este cliente em virtude da sua demanda, e dado que os colaboradores ficarão alocados aqui na nossa sede, em São Paulo. Acreditamos que a conclusão desse trabalho de montagem da infraestrutura aconteça no 4T, viabilizando uma expansão na demanda a partir do início do ano que vem.

O número médio de profissionais alcançou 114, contra 93 no mesmo período do ano anterior, em virtude de aumento da demanda, e aqui eu só gostaria de enfatizar que, no último mês do trimestre, no mês de setembro, houve uma redução de 117 para 109, motivada principalmente pelo encerramento do período de estabilidade garantido pela negociação sindical. Com esse encerramento, a Companhia finalmente conseguiu colocar em prática alguns ajustes que já eram previstos, reduzindo o quadro e, portanto, reduzindo os custos dessa unidade.

O lucro bruto foi de R\$671.000, com queda de 29,8%; a margem bruta foi de 13,7%, impactada também por essa demora na conclusão das negociações sindicais, uma vez que a Companhia carregou, praticamente ao longo de todo o ano, um custo relacionado a algumas equipes de *outsourcing* que não estavam gerando receita, em virtude do encerramento de alguns contratos comerciais.

Então no 3º trimestre esses custos ainda existiam. Ao final do 3º trimestre a Companhia tomou as medidas necessárias, o que causou algum volume de custos não recorrentes e, por isso, a margem acabou ficando abaixo do que é esperado para a unidade de *outsourcing*. Historicamente, nos últimos trimestres, a margem fica entre 18% e 22%, mas a Companhia acredita que, com as medidas tomadas, é natural que esse negócio volte ao patamar esperado.

Falando agora da consultoria, no slide de número nove, o volume de receitas foi de R\$1,3 milhão, com crescimento de 94,1%, que resultou da conquista de novos clientes e também de aumento de ticket. E essa conquista de clientes tem muito a ver com a Resolução 4.282 do Banco Central, que tem impulsionado os negócios da Controlbanc desde o início desse ano de 2014.

Chamo atenção também para um pipeline muito bom de oportunidades comerciais para o início de 2015. Oportunidades relacionadas também à montagem de novas instituições financeiras, um negócio que, ao longo dos últimos trimestres, ficou de certa forma adormecido, mas agora dá sinais de retomada. E chamo a atenção também para um volume de contratos já fechados ao longo do 3º trimestre, que tem potencial para garantir um colchão de receita no início do ano que vem.

A Resolução 4.282 foi responsável por R\$569 mil ou 42% da receita líquida. Foram 17 projetos relacionados a essa Resolução 4.282 que geraram receita ao longo do trimestre, e, no momento, nossa perspectiva é muito positiva, seja porque até novembro desse ano apenas as grandes instituições e arranjos de pagamento passaram pela autorização do Banco Central, e as médias e pequenas deverão fazer isso ao longo dos próximos dois anos, ou seja porque os

ossos primeiros clientes, os grandes clientes, estão neste momento trabalhando na correção dos *gaps*, ou seja, em uma derivação do primeiro projeto.

Neste momento, já existem projetos de 4.282 em instituições de médio porte fechados, e um dos nossos principais clientes de 4.282 em 2014 já está trabalhando na implementação dos *gaps* que foram identificados pela Controlbanc.

O lucro bruto foi de R\$591 mil, um crescimento de 200% em comparação com o mesmo período do ano anterior, e a margem bruta de 43,8%, portanto, levemente acima daquilo que é a média histórica de lucratividade do negócio de consultoria, entre 30% e 40%.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Fabrini, que comentará um pouco sobre o lucro líquido.

Fabrini Fontes:

Bom dia a todos. Dando sequência à nossa apresentação, agora no slide dez, o lucro líquido atingiu R\$1,661 milhão no 3T14, o que representou um crescimento de 17,0% em relação ao 3T13, e representou uma margem líquida de 9,3%.

O principal destaque aqui, no crescimento do lucro, foi o melhor desempenho operacional apresentado no período, demonstrado no gráfico da direita. Quero destacar, também, que esse crescimento de lucro só não foi maior por conta do aumento das despesas com amortização de intangível neste trimestre.

A Companhia conclui a análise de definição da vida útil do software DriveAMnet, intangível para o cliente da aquisição da empresa Drive, e com isso efetuamos o reconhecimento do resultado retroativo a janeiro deste ano desta amortização do intangível. Portanto, esse registro impactou de forma não recorrente o lucro líquido em R\$410 mil, destacados no gráfico da direita. Como se trata de uma despesa que já vinha sendo considerada dedutível para fins fiscais, a consequência foi o aumento pontual da taxa efetiva.

É importante mencionar que a comparação do lucro do 3º trimestre com o lucro do trimestre anterior fica distorcida, dados os eventos não recorrentes que impactaram o 2T14, como o efeito tributário positivo do pagamento de JCP, e pelo reconhecimento do crédito gerado pela Lei do Bem, estes dois itens comentados na teleconferência do trimestre anterior.

Antes de passarmos ao próximo slide, lembro que a Senior submeteu em julho ao Ministério da Ciência e Tecnologia o formulário com o benefício fiscal da Lei do Bem relativo ao ano de 2013. Caso seja integralmente aprovado, isso resultará em um incentivo fiscal de até R\$653 mil, a ser contabilizado no 4T14. Nossa expectativa, portanto, é de que o MCTI divulgue o resultado até dezembro.

Passando para o próximo slide, número 11, apresentamos a posição financeira ao final do trimestre. A dívida bruta reduziu para R\$9,8 milhões por conta da amortização das parcelas mensais do financiamento Prosoft junto ao BNDES, e pelo pagamento de parcelas a prazo das aquisições. Encerramos setembro com um caixa de R\$40,8 milhões, R\$2 milhões acima do caixa encerrado em junho deste ano, devido principalmente à geração operacional de caixa.

Assim, para concluir, o caixa líquido ao final do trimestre encerrou em R\$31 milhões, uma posição financeira bastante confortável para execução da estratégia de crescimento da Companhia.

Além disso, no final de outubro, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o quinto financiamento do Prosoft junto ao BNDES, no valor de R\$14,822 milhões, com custo anual de TJLP+1,1%. Estimamos que a primeira liberação desse financiamento ocorra até o final do 1S15.

Passo agora ao Bernardo para as considerações finais. Obrigado.

Bernardo Gomes:

Queria apresentar, como números finais, o slide 12, ressaltando os números já apresentados, da contínua evolução da receita líquida e do EBITDA trimestre a trimestre desde o IPO, o que acabou resultando em um crescimento total, comparando este trimestre com o trimestre do IPO, de 84,7% em receita e de 887,7% no EBITDA.

Também, quando se compara os valores acumulados dos últimos 12 meses, observamos crescimentos significativos. Atingimos uma receita líquida de R\$67,7 milhões, 43,3% acima do que tínhamos no mesmo período do ano anterior, e registramos um EBITDA de R\$9,8 milhões nos últimos 12 meses, que é 132,6% superior ao que foi alcançado no mesmo período do ano anterior, e atingimos uma margem de 14,5%.

Continuamos confiantes de que fecharemos o ano com ótimos resultados, em linha com as melhores expectativas, e já começamos a trabalhar para concretizar as duas perspectivas que temos para 2015.

Agradeço a todos pela atenção e, a seguir, ficaremos à disposição para perguntas e esclarecimentos. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas.

O Sr. Eduardo Cancian, do Votorantim, gostaria de fazer uma pergunta.

Eduardo Cancian, Votorantim:

Bom dia, e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, gostaria de saber sua opinião em relação à perspectiva para o segmento de software no ano que vem. O setor bancário, que é o mercado de vocês, o setor de instituições financeiras vive um momento favorável, e vocês entregaram um crescimento bom, de 9% neste trimestre, ano contra ano, mas queria saber se vocês têm alguma perspectiva de um crescimento melhor no ano que vem em software especificamente.

E a segunda pergunta, é até que ponto vocês conseguem ter uma visibilidade, em 2015, e eventualmente 2016, nos segmentos onde a receita é menos recorrente, e aí eu imaginaria serviços e consultoria. Essas são minhas duas perguntas.

Thiago Rocha:

Eduardo, obrigado pela pergunta; na verdade são duas. Começando pelas perspectivas para o segmento de software, eu diria que elas são boas. Acredito que o horizonte para 2015 é tão bom quanto, ou melhor que o horizonte que tínhamos no início de 2014.

Acredito que a perspectiva de crescimento da unidade de software neste momento depende menos do crescimento do mercado e mais das oportunidades que temos observado, no sentido de substituir competidores em alguns grandes clientes.

Existem demandas hoje de grandes instituições financeiras no Brasil insatisfeitas com seus atuais fornecedores e que têm buscado uma alternativa, e a Senior Solution tem se posicionado como a principal alternativa em alguns casos.

Ou seja, existe um *pipeline* de oportunidades comerciais muito bom, inclusive com oportunidades comerciais em volume bastante acima do que é geralmente observado, mas naturalmente são oportunidades que têm uma taxa de conversão esperada, a concretização dos negócios é incerta e o horizonte de tomada de decisão, o ciclo de venda costuma ser mais longo, conforme o tamanho das oportunidades aumenta.

Eu diria que hoje existem oportunidades suficientes para acreditarmos que o crescimento de software em 2015 deve ser tão bom quanto ou melhor do que foi em 2014, e sem depender tanto assim do cenário de mercado.

E com relação à sua segunda questão, sobre a visibilidade das receitas variáveis em 2015 e 2016, eu acredito que 2016 ainda está um pouco distante para termos condições de dar uma resposta mais precisa, mas, para 2015, estamos tranquilos, principalmente com relação ao 1º semestre, uma vez que os contratos fechados para as unidades de serviços de consultoria têm tido prazos mais longos que o habitual, e a base de clientes hoje é mais diversificada.

No caso de serviços, temos projetos que devem entrar em 2015 e chegar provavelmente até a segunda metade do ano; e no caso da unidade de consultoria, os projetos de 4.282 garantem um bom *pipeline* de receita para 2015, principalmente porque são as instituições de arranjo de pagamento de médio porte, que têm condições de se manter no mercado e passarão pelo processo de autorização do Banco Central, e também pela retomada dos projetos de constituição de instituições financeiras. Entao, por essas razões eu diria que temos uma boa previsibilidade de certa tranquilidade com relação a 2015, mas 2016 ainda está um pouco distante.

Eduardo Cancian:

Tá bom, Thiago. Se você me permite só mais uma pergunta, no segmento de software, queria entender um pouco melhor a sua perspectiva em termos de produtos. Os carros-chefes de vocês, me corrija se eu estiver errado, são o SBS e o DriveAMnet, e ao longo deste ano vocês apostaram bastante no COE. A perspectiva é seguir com esses três principais produtos? Tem alguma coisa nova que possa vir?

Thiago Rocha:

A perspectiva é a mesma. De todos esses três produtos, o que eu diria que hoje tem mais potencial para a Companhia é o DriveAMnet, porque o mercado de fundações ainda é pouco penetrado em comparação com o mercado bancário. Só para você ter uma ideia, temos aproximadamente 200 fundações no Brasil, e dessas 200, em torno de 20 ou 30 têm o sistema destinado a processar as operações de investimento.

Acreditamos que é um mercado em que o crescimento deve se dar de forma mais fácil. Inclusive, nesta semana participamos do Congresso dos Fundos de Pensão, e a Companhia fez o lançamento de uma nova plataforma do DriveAMnet, voltada exclusivamente para o mercado de fundações, o que nos deve garantir alguma facilidade adicional ao longo dos próximos trimestres.

No caso de SBS, o mercado de tesouraria naturalmente é um pouco mais penetrado do que fundações. Ele depende um pouco mais de um fluxo ou de montagem de novas tesourarias, ou então das oportunidades de substituição dos competidores.

Esse segundo ponto em especial é bastante interessante, porque no mercado de tesouraria nós temos encontrado oportunidades em grandes bancos para o SBS, que devem garantir um bom *pipeline*, uma boa taxa de conversão ao longo do ano que vem.

O Fabrini quer complementar a resposta, Eduardo.

Fabrini Fontes:

Queria complementar o que o Thiago acabou de comentar, que mesmo em relação ao SBS, que tem o foco em tesouraria, temos um *roadmap* de investimento bastante elevado e bastante grande em relação ao que fizemos em anos anteriores. E inclusive, o Prosoft, aprovado agora em outubro pelo Conselho, vem justamente viabilizar a execução deste nosso plano de investimentos.

Existe uma série de demandas do mercado, mesmo ligadas ao *back office* de tesouraria e instituições financeiras, que entendemos que possam resultar em crescimento de receita desta unidade.

Eduardo Cancian:

Está bom. Obrigado pela resposta.

Operadora:

O Sr. Yannick Bergamo, do Banco Fator, gostaria de fazer uma pergunta.

Yannick Bergamo, Banco Fator:

Bom dia a todos. Com relação ao novo contrato de consultoria que vocês anunciaram, queria ter uma ideia de quanto percentualmente já foi reconhecido de receita no 3T, qual é a materialidade desses investimentos que vocês precisam fazer, e se tem uma expectativa de duração desse contrato. Obrigado.

Thiago Rocha:

Yannick, eu presumo que o contrato seja de *outsourcing*, portanto vou responder sobre *outsourcing*. É isso mesmo?

Yannick Bergamo:

Sim.

Thiago Almeida Ribeiro da Rocha:

OK. Esse contrato, do ponto de vista de investimento, tem um investimento muito baixo, é marginal. Basicamente, estamos falando de construir um link entre a nossa operação e a operação do cliente e garantir algumas estações de trabalho, com computadores, mesas e cadeiras aqui no nosso escritório.

Então, é uma estrutura que hoje já existe. O investimento marginal é muito baixo e, naturalmente, a possibilidade de aumentar o investimento depende muito da demanda por vagas que eventualmente não tenhamos espaço aqui na sede para atender. Como todo contato de *outsourcing*, não existem prazos longos, mas sim altas taxas de renovação.

Este é um cliente que talvez seja, em termos de potencial, maior do que todos os outros que temos na carteira hoje. É um cliente que terceiriza algumas vezes mais do que a nossa unidade de *outsourcing* inteira. Mesmo que consigamos abocanhar uma fatia muito pequena disso, o potencial é muito alto.

Yannick Bergamo:

OK. Obrigado.

Operadora:

O Sr. Matias Dieterich, da Solidus, gostaria de fazer uma pergunta.

Matias Dieterich, Solidus:

Bom dia. Eu tenho duas questões. Primeiro com relação à redução do número de clientes de software. A que se deve isso? É a substituição dos clientes por outros, ou eles estavam inadimplentes? E vocês acreditam que esse número pode continuar caindo?

A outra é com relação às despesas não recorrentes que vocês lançaram agora na divisão de *outsourcing*, porque venceu aquele prazo. Queria saber se os desligamentos já ocorreram todos ali no final de setembro, ou se ainda pode haver alguma despesa não recorrente relativa a esses desligamentos no 4º trimestre. Obrigado.

Thiago Rocha:

Matias, obrigado pela pergunta. Começando pela primeira, sobre a redução na base de clientes de software. A redução na base de clientes de software, ao longo dos últimos trimestres, foi bastante concentrada em clientes do E-funds, que é o nosso sistema voltado ao mercado de gestores de recursos e, por consequência, é o sistema com o ticket mais baixo.

O que temos observado é o seguinte: em primeiro lugar, o mercado de gestão de recursos, eu acho, tem sofrido, desde o início de 2013, muito mais que os outros. Os nossos clientes, que são *assets*, têm perdido recursos, têm reduzido sua carteira de investimentos; a mesma coisa tem acontecido com alguns semi-offices, e isso fez com que o mercado passasse por certo enxugamento e por uma necessidade de reduzir custos. Então, em alguns casos, esses clientes estão voltando para as plataformas internas, ou seja, Excel.

Em outros casos, percebemos que, dos mercados em que a Senior atua, este é o mais competitivo. Esse é o mercado que tem mais fornecedores, onde a competição por preço se dá de forma mais agressiva, e como os tickets são muito pequenos para a Senior em comparação com os outros sistemas, temos privilegiado voltar atenções para SBS, para Drive e para PROFIT, mesmo correndo o risco de, eventualmente, ter pequenas perdas de receita com esses sistemas.

Pontualmente, no 3º trimestre, houve um desligamento no PROFIT e um desligamento no E-seg, mas é algo pontual, e acreditamos que essa base de clientes deve se estabilizar em termos de *churn* e deixar de cair em pouco tempo, passando a contar com as adições, conforme elas aconteçam.

Eu entendo que o volume assusta pela proporção do número de clientes, mas eles são muito pouco representativos na receita. Então, não é algo que hoje seja uma preocupação na nossa Administração.

Fabrini Fontes:

É o Fabrini falando. Só complementando a questão, em relação a essas despesas não recorrentes ligadas a *outsourcing*, como no final de setembro se encerrou aquele período de estabilidade de 90 dias após o acordo de dissídio do sindicato, a Companhia efetuou uma série de ajustes que eram necessários, e não há novos ajustes ligados ao dissídio para o 4º trimestre. Então, todo o resultado positivo, passamos a colher agora no 4T14 para essa unidade de *outsourcing*.

Matias Dieterich:

OK, muito claro. Obrigado.

Operadora:

O Sr. Marco Aurélio Barbosa, da CM Capital Market, gostaria de fazer uma pergunta.

Marco Aurélio Barbosa, CM Capital Market:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. A pergunta que eu faria era em relação a esse investimento na área de *outsourcing*, que já foi respondida. Então, eu queria, se possível, que vocês pudessem explorar um pouco mais as características desse contrato, se é só terceirização simples, ou se há possibilidade de fazer uma espécie de outros serviços, se já há outros serviços com esse banco, um *cross-selling*. Queria só entender um pouco melhor para entender o impacto disso nas minhas projeções. Obrigado.

Thiago Rocha:

Obrigado, Marco. Olhado do ponto de vista global, esse cliente não era cliente da Companhia nos últimos trimestres em várias das unidades. É um cliente que usa uma solução da unidade de software para autenticação de transações, mas não demandava projetos, não costumava demandar também *outsourcing*, e consultoria pontualmente contrata a Controlbanc para alguns projetos.

Existe sim a oportunidade para *cross-selling*. No caso da unidade de *outsourcing*, essa é uma terceirização padrão. Eu diria que a única diferença neste caso é que as equipes ficarão alocadas aqui na Senior e não nas instalações do cliente, e uma vez que tenhamos a infraestrutura para atender à demanda pelas equipes, ela acontece de forma contínua. Praticamente, a cada semana se abrem novos perfis, que a nossa equipe de *outsourcing* tem o desafio de encontrar, precificar e alocar. É uma demanda que deve acontecer de forma contínua, com um crescimento gradual e sem nenhum grande salto esperado.

E essa não é a única oportunidade que temos nesse cliente. Embora sejam demandas conduzidas de formas completamente separadas, sabemos que esse cliente tem avaliado também a contratação do DriveAMnet. Eu diria que esse é mais um daqueles casos que eu comentei, de possível substituição de um competidor. É algo que ainda está muito distante de uma concretização, depende de uma série de variáveis, mas hoje talvez seja a principal oportunidade comercial da Empresa.

Então, existe sim um potencial para *cross-selling*, mas esse potencial deve se concretizar, talvez, em meados do ano que vem, ou final do ano que vem. Não é algo que deve acontecer no curto prazo.

Marco Aurélio Barbosa:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Thiago Rocha:

Eu queria responder a pergunta do Vitor, da Real Investors, que chegou pela internet – e Vítor, obrigado pela pergunta. Como a pergunta dele é bastante similar a outras que já respondemos, no sentido de tentar explorar a queda no número de clientes e qual é o impacto que essa queda poderia ter para a Companhia.

Vitor a minha resposta é muito parecida com as outras. Acho que tivemos, ao longo dos últimos trimestres, algumas quedas de base de clientes, motivadas principalmente pelos desligamentos do E-Funds, e minha forma de enxergar isso é positiva. Eu diria que hoje a Companhia não tem mais *downside*. Não há muito mais o que se perder em termos de receita do E-Funds. Portanto, essas quedas provavelmente deixarão de acontecer, uma vez que hoje não existe mais potencial para perder clientes nesse sistema. E com relação aos outros sistemas, foram fatos muito pontuais, que não têm grande impacto na nossa receita.

Operadora:

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

Bernardo Gomes:

Eu queria, mais uma vez, agradecer a participação de todos na nossa teleconferência, e colocar toda a nossa equipe à disposição, caso vocês queiram mais algum esclarecimento, e julgarem que precisam de mais alguma informação adicional. Muito obrigado a todos. Bom dia.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T14 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.”