

**2T19 CONFERÊNCIA DE RESULTADOS – Ago. 15, 2019**

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia, referente ao segundo trimestre de 2019.

Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor Presidente, Fabrini Fontes, Diretor Financeiro, Thiago Rocha, Diretor de RI e José Leoni, Gerente de RI.

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 zero.

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 <http://ri.sinqia.com.br> onde também encontra-se disponível para download o Release e a Apresentação da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Bernardo, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Bernardo pode prosseguir.

**Bernardo Gomes**

Bom dia a todos! Obrigado pela presença em nossa teleconferência de resultados.

Eu gostaria de começar a apresentação pelo **slide 2**, onde destaco o importante evento que marcou esse segundo trimestre, um período repleto de recordes: a aquisição da Softpar, que foi anunciada em maio. A aquisição foi importante, por diversas razões. Primeiro, porque adicionou novas suites à nossa plataforma de softwares para bancos. Consolidando a nossa posição como única plataforma full banking disponível no Brasil. Segundo, porque trouxe como clientes várias instituições financeiras de médio e pequeno porte, um perfil complementar à nossa carteira de clientes, até então dominada por instituições financeiras de grande porte. Terceiro, porque apresentará uma enorme contribuição para os nossos resultados consolidados. E por último e ainda mais importante: a aquisição da Softpar foi a quarta em um período de sete meses, e reforça uma mensagem muito relevante. Estamos preparados para executar em uma velocidade ainda maior nossa estratégia de consolidação.

Passando para o **slide 3**, o gráfico à esquerda mostra que no segundo trimestre registramos receita líquida de R\$ 42,2 milhões, novo recorde trimestral, com crescimento de 23,6% sobre o mesmo período do ano anterior. O excelente número decorre de uma adição orgânica de R\$ 1,5 milhão, e uma adição inorgânica de R\$ 6,5 milhões. É importante ressaltar que essa adição inorgânica contempla ainda apenas

1 mês de receita da Softpar: como a empresa foi adquirida em maio, apenas o resultado de junho foi consolidado em nossas demonstrações financeiras. nos últimos 12 meses registramos receita líquida de R\$ 156,1 milhões, com crescimento de 14,1%. Ainda nesse slide, o gráfico à direita ilustra que no segundo trimestre alcançamos receita recorrente de R\$ 35,3 milhões, novo recorde trimestral, com crescimento de 25,9% sobre o mesmo período do ano anterior. Esse crescimento também reflete uma evolução na recorrência, que alcançou 83,8%, aumento de 1,5 p.p. esse patamar de recorrência, reforça que nosso negócio continua sendo previsível e resiliente. Nos últimos 12 meses reportamos receita recorrente de R\$ 128,3 milhões, com crescimento de 21,9% e recorrência de 82,2%.

Agora no **slide 4**, o gráfico à esquerda mostra que no segundo trimestre registramos um lucro bruto de R\$ 12,4 milhões, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 29,4%, redução de 7,9 p.p. nos últimos 12 meses, registramos um lucro bruto de R\$ 52,6 milhões, também em linha com o mesmo período anterior, e a margem bruta foi de 33,7%, queda de 5,7 p.p. É importante enfatizar que, desde o início de 2019, nossa margem bruta tem sido comprimida pelos custos mais altos visando converter o backlog de vendas em receita, conforme o Thiago explicará na sequência.

No gráfico ao centro, vemos que no segundo trimestre as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 9,0 milhões, crescimento de 16,9%, representando 21,5% da receita líquida, redução de 1,2 p.p. ou seja, mesmo tendo crescido em valores absolutos, as despesas se reduziram como proporção da receita devido à diluição com as aquisições realizadas recentemente. Nos últimos 12 meses, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 40,1 milhões, crescimento de 22,5%, representando 25,7% da receita líquida, aumento de 1,8 p.p.. Já o gráfico à direita ilustra que o EBITDA ajustado, ou seja, desconsiderando os itens extraordinários relacionados às aquisições, foi de R\$ 5,1 milhões, crescimento de 2,1% sobre o mesmo período do ano anterior, com margem EBITDA de 12,1%, queda de 2,5 p.p., essa redução temporária na lucratividade reflete os efeitos das aquisições recentes e do grande número de implantações em andamento. nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado foi de R\$ 18,4 milhões, redução de 13,1%, com margem EBITDA de 11,8%, queda de 3,7 p.p.. Estamos seguros com a estratégia de aceleração do nosso crescimento orgânico e inorgânico e confiantes com as perspectivas de expressivos ganhos de escala e lucratividade.

Agora, eu passo a palavra para o Thiago, que explicará o resultado das unidades de Software e Serviços.

### **Thiago Rocha**

Obrigado, Bernardo. iniciando no **slide 5**, e para que todos entendam o contexto extremamente positivo desse segundo tri, vale à pena falar novamente sobre nossa carteira de contratos, que reflete o valor somado de todos os contratos de subscrição de software vigentes – os que já foram implantados e estão gerando receita, e os que ainda não foram implantados e passarão a gerar receita no futuro. o valor da nossa carteira de contratos alcançou R\$ 137,3 milhões nesse trimestre, um enorme crescimento de 67,9% sobre o mesmo período do ano anterior. Esse

crescimento se deu por duas razões. De um lado, adicionamos R\$ 13,9 milhões organicamente – esse é o valor dos contratos conquistados menos o valor dos contratos perdidos. Tal adição foi possível porque depois da aquisição da attps mudamos o nosso modelo comercial, passando a cobrar menos no setup e mais na mensalidade, reduzindo o custo de troca dos nossos potenciais clientes, e aumentando muito as possibilidades comerciais. Do outro lado, adicionamos R\$ 41,6 milhões inorganicamente – esse é o valor dos contratos trazidos nas aquisições de ConsultBrasil, Atena, ADSPrev e Softpar.

Passando para o **slide 6**, o gráfico à esquerda mostra que no segundo trimestre a unidade de software registrou receita líquida de R\$ 29,2 milhões, novo recorde trimestral, com crescimento de 33,5% sobre o mesmo período do ano anterior. o expressivo número reflete principalmente uma adição inorgânica de R\$ 6,5 milhões, visto que a maior parte do *backlog* de software ainda não foi convertido em receita. nos últimos 12 meses a unidade de software registrou receita líquida de R\$ 100 milhões, com crescimento de 11,0%. E o gráfico à direita ilustra que no segundo trimestre a unidade de software alcançou lucro bruto de R\$ 10,0 milhões, em linha com o mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 34,3%, redução de 11,4 p.p.

Nos últimos 12 meses, a unidade registrou um lucro bruto de R\$ 39,9 milhões, ligeiramente abaixo do mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 39,7%, queda de 8,8 p.p. como o Bernardo disse há pouco é muito importante enfatizar que, desde o início de 2019, nossa margem bruta tem sido comprimida pelos custos mais altos com desenvolvimento e implantação visando converter vendas em receita, e é exatamente isso que nos ajuda a entender o resultado da unidade nesse trimestre.

Mudando para o **slide 7**, no gráfico à esquerda, observamos que no primeiro semestre, portanto desde o início de 2019, a unidade de software teve um custo total de R\$ 34,9 milhões, com um componente inorgânico de R\$ 5,2 milhões (representando as aquisições de 2019), e um componente orgânico de R\$ 29,6 milhões. E no gráfico à direita, decompomos esse componente orgânico em suas principais linhas. As de desenvolvimento e implantação eram praticamente inexistentes no mesmo período do ano anterior, porque naquele momento a sinqia estava ainda gradualmente expandindo as vendas. Mas, agora, essas linhas totalizam um custo de R\$ 6,1 milhões por semestre, número equivalente 7,5% da receita líquida da empresa, portanto um número muito substancial. Isso explica por que as margens estão temporariamente comprimidas: conforme as implantações avancem, esse custo será diluído em um volume muito maior de receita, e a compressão de margens será suavizada.

Agora no **slide 8**, o gráfico à esquerda mostra que no segundo trimestre a unidade de serviços registrou receita líquida de R\$ 12,9 milhões, crescimento de 5,7% graças ao bom desempenho do outsourcing. nos últimos 12 meses a unidade registrou receita líquida de R\$ 55,7 milhões, com crescimento de 20,0%. E o gráfico à direita ilustra que no segundo trimestre a unidade de serviços alcançou lucro bruto de R\$ 2,4 milhões, redução de 13,2% sobre o mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 18,2%, redução de 4,0 p.p.. Nos últimos 12 meses, a unidade registrou

um lucro bruto de R\$ 12,7 milhões, 26,7% acima do mesmo período do ano anterior, e a margem bruta foi de 22,8%, alta de 1,2 p.p., todas essas variações estão dentro da dinâmica normal do negócio de serviços.

Agora, eu deixo a palavra com o Fabrini, que comentará sobre a posição financeira da sinqia.

### **Fabrini Fontes**

Obrigado, Thiago. Recentemente, tivemos movimentações importantes em nossa posição financeira, representadas no **slide 9**. No gráfico à esquerda, registramos um saldo de caixa bruto de R\$ 25,3 milhões no encerramento do segundo trimestre, uma variação positiva de R\$ 0,7 milhão em relação a março. Ao longo do trimestre, esse saldo foi influenciado por três eventos principais. Primeiro, o recebimento da parcela final da 1ª emissão de debêntures da companhia, que somou R\$ 16,5 milhões ao caixa. Segundo, a venda das ações em tesouraria, que somou mais R\$ 9,1 milhões ao caixa. E terceiro, a aquisição da Softar, cuja parcela à vista foi paga no momento da transação, e subtraiu R\$ 18,0 milhões das disponibilidades.

Com isso, conseguimos realizar mais uma aquisição importante, e ainda assim manter o saldo de caixa bruto em um patamar razoável para tocar o dia a dia. No gráfico ao centro, contabilizamos uma dívida bruta de R\$ 103,9 milhões no final de junho, um aumento de R\$ 34 milhões. Esse resultado se deve a dois fatores. primeiro, o recebimento da parcela final da 1ª emissão de debêntures, no montante de R\$ 16,5 milhões. E segundo, a aquisição da Softpar, cuja parcela à prazo adicionou R\$ 16,5 milhões ao nosso passivo, já incluindo uma estimativa de atingimento do earnout.

Com isso, no gráfico à direita, a dívida líquida encerrou o trimestre em R\$ 78,6 milhões, variação positiva de R\$ 33,3 milhões. Essa dívida líquida representa 4,3x o ebitda ajustado da companhia dos últimos 12 meses. Nós temos um *covenant* de 3,0x para o fim do ano, mas que considera, além do EBITDA ajustado da companhia, o EBITDA de 12 meses das empresas adquiridas. Portanto, esse nível de endividamento não nos preocupa e devemos cumpri-lo com folga, seja porque a dívida líquida diminuirá com a geração de caixa do segundo semestre, ou porque o EBITDA para apuração do *covenant* considera o resultado de 12 meses das aquisições recentes.

Agora, eu retorno a palavra para o Bernardo para as considerações finais.

### **Bernardo Gomes**

Obrigado Fabrini. Vamos passar, agora, ao **slide 10** onde eu concluo a apresentação de resultados reforçando a mensagem que passei no início dessa teleconferência: A Sinqia está preparada para executar em uma velocidade ainda maior sua estratégia de consolidação. Depois de realizar as últimas 4 aquisições em 7 meses estamos confiantes e preparados para iniciar o próximo ciclo de consolidação, que será tão bem sucedido e ainda mais intenso que o ciclo iniciado em 2013, no nosso IPO.

Obrigado a todos pela presença em nossa teleconferência, e agora eu deixo a equipe à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

### **Perguntas**

**Pergunta, Renan:** Já existe algum pensamento por parte dos controladores de fazerem um desdobramento das ações ?

**Resposta, Thiago Rocha:** Essa é uma pergunta interessante, nossa base acionária é composta por um número expressivo de investidores de varejo, um público bastante sensível ao preço por ação e nós temos observado que uma boa parte dos novos investidores de varejo têm posições inferiores a um lote padrão, o que é um indicativo para nós que o preço por ação atual talvez esteja em um patamar alto para que os investidores de varejo consigam montar um lote nas suas ordem de compra. Nesse sentido temos estudado a possibilidade de fazer um desdobramento, mas nesse momento não há nenhuma decisão tomada.