

**Operadora:**

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia referente ao 4T20. Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor-Presidente; Leo Monte, Diretor de Marketing e Inovação; e Thiago Rocha, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação. 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 \*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.sinqia.com.br](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:**

Obrigado. Boa tarde a todos, muito bem-vindos à nossa apresentação de resultados. Eu queria começar aqui pelo slide de número 2, onde vamos destacar os excelentes resultados que tivemos em 2020.

Começo falando do desempenho financeiro, onde trouxemos alguns indicadores. Primeiro deles, a receita líquida, foi recorde, de R\$ 210 milhões, 20% a mais do que em 2019, e isso com a observação de que ainda temos muito pouco, nessa receita, das recentes aquisições que fizemos.

Se fossemos considerar, vamos explicar isso um pouco mais à frente, a receita anualizada dessas aquisições, teríamos uma receita pro forma de cerca de R\$ 268 milhões. É um resultado excelente em um ano que foi tão difícil para o Brasil e para o mundo.

Conseguimos entregar resultado que nos deixam bastante satisfeitos. O lucro bruto também foi recorde, R\$ 71,6 milhões, 24% a mais do que em 2019. Despesas Gerais e Administrativas foram 4% menores do que foram em 2019.

Tudo isso levou a que registrássemos, agora em 2020, um EBITDA ajustado recorde de um pouco mais de R\$ 30 milhões, valor 43% superior ao que apresentamos em 2019.

Vale aqui lembrar que como o próprio nome diz, tudo isso aqui é resultado, resultado de uma série de importantes ações que fizemos ao longo de 2020. E eu trouxe aqui algumas delas para destacarmos e conversarmos.

A primeira são as aquisições, as três aquisições que realizamos no 2S20, que representaram um empenho de 35% dos recursos da oferta que fizemos no final de

2019, o que mostra que estamos plenamente em linha com o objetivo e o planejamento feito no momento da oferta.

Pretendemos continuar nesse ritmo acelerado, fazendo novas aquisições, trazendo mais clientes, mais receita, mais produtos para a nossa Companhia. O segundo ponto que eu destaco também é um trabalho que fizemos ao longo de todo o ano, em que procuramos explicar aos investidores cada vez mais a nossa Empresa, o nosso modelo de negócios, as perspectivas de futuro.

E, com isso, viemos gradativamente aumentando a liquidez do nosso papel até que ingressamos na carteira do Índice de *Small Cap* da B3. Isso também foi uma grande conquista para a Empresa.

O terceiro item que eu destaco aqui é a aceleração que conseguimos na venda e implantação dos nossos softwares. Isso fez com que conseguíssemos aumentar de forma significativa, 24% a mais, as receitas de subscrição. E volto a reforçar, isso foi um esforço, uma ação no sentido de acelerar vendas, acelerar os projetos e acelerar a implantação dos nossos softwares.

O quarto item que eu procuro destacar aqui é a forma com que rapidamente a Empresa conseguiu se adaptar a esse novo cenário que estamos vivendo, com uma pandemia. Todos os nossos clientes passam por um momento em que a transformação digital é mais do que uma necessidade, é uma necessidade quase de que sobrevivência.

E rapidamente conseguimos atender essas demandas, por isso percebemos que, por exemplo, nos nossos serviços de *outsourcing* conseguimos crescer 33%. Essas ações em conjunto acabaram propiciando que a Sinqia tivesse, nesse último trimestre de 2020, o recorde de recorrência, atingimos 90% de recorrência, o que é muito importante.

Mostra que o nosso modelo de negócios dá alta previsibilidade do que vamos conseguir entregar e foi uma conquista importante. E a margem, nos também atingimos, a margem EBITDA recorde de 18%, mostrando que cada vez mais a escala vai trazer melhor rentabilidade aos nossos negócios. Isso é o que vamos conseguir observar. Já observamos ao longo de todo o ano e vamos continuar observando em períodos futuros.

E por último e não menos importante, há alguns trimestres já temos destacado a importância de estarmos atento à inovação. Tanto o mercado financeiro quanto o mercado de tecnologia estão passando por um momento de ebulição, novos negócios, novas tecnologias, novas formas de se fazer negócios, novos *players* e vimos tentando acompanhar isso, tentando liderar esse processo de inovação.

E agora, a nossa iniciativa mais recente foi o lançamento do Torq Ventures, o nosso *Corporate Venture Capital* justamente para estarmos muito próximo desse ambiente de inovação que vem surgindo aqui no nosso mercado.

Eu vou aproveitar e passar a palavra para o Leo Monte, Diretor de Marketing e Inovação, que vai contar um pouco mais dessas e de outras iniciativas que temos no sentido de realmente acompanhar a inovação que vemos no mercado financeiro e no mercado de tecnologia. Leo, é com você.

**Leo Monte:**

Obrigado, Bernardo. Boa tarde a todos. Realmente foi um ano bastante desafiador, mas que a Sinqia conseguiu ter muitas conquistas e grandes avanços, avanços significativos quando falamos de inovação.

Não foi só o último trimestre, mas foi um ano marcado por grandes avanços e uma aceleração muito grande dentro da nossa estratégia, tanto de evolução de produto, quanto de inovação.

Eu vou passar para o slide número 4, onde tangibilizamos isso. No último trimestre nós fizemos o lançamento do Torq Ventures, que é o nosso programa de *Corporate Ventures Capital*, onde, justamente, destinamos R\$ 50 milhões para fazer esses investimentos em *startups* e, com isso, ter uma tese muito focada nos nossos objetivos, os nossos objetivos de crescimento e de acelerar a inovação e acompanhar as inovações do setor.

Destaco aqui ao lado, perto desses três ícones, alguns deles. Estamos falando de *Open Finance*, estamos acompanhando o movimento do Banco Central, que começa que começa com *Open Banking* e depois deve evoluir para o *Open Finance* e nós não vamos ficar de fora disso em nenhuma das nossas verticais.

A mesma coisa a categoria de *Bank-as-a-Service*, onde entendemos que existe um potencial muito grande de entregarmos o banco como serviço para alguns clientes e distribuir produtos da própria Sinqia, ativos digitais, ativos tecnológicos.

O do lado, a *IPaaS*, que são plataformas de integração, e em um cenário onde você vai ter um mundo aberto, um mundo *open*, as empresas vão precisar de plataformas de integração, tecnologias para fazer essas integrações, inteligência artificial, logo abaixo, *hubs* de distribuição de tecnologia e de conexão e *startups* de risco e fraude.

Para isso, conseguimos montar uma equipe dedicada, uma equipe focada, uma equipe que conhece desse movimento de *Corporate Ventures Capital* para poder fazer as avaliações, poder montar o relacionamento, não só com as *startups*, mas com o ecossistema, contando com os fundos.

E para iniciar, iniciamos agora em 2021, já um relacionamento com a Astella e a Parallax. A Darwin, ali ao lado, já vínhamos fazendo investimentos em *startups early stage* através do Programa de Aceleração, e agora nós ampliamos, com o Torq Ventures, a nossa capacidade de originação e de análise de *startups* junto com a Astella e com a Parallax.

A Astella é um dos primeiros fundos de *venture capital* no Brasil, tem uma ótima originação, ótimos negócios, ótimo investimentos e, por outro lado, a Parallax, com um foco muito grande nas *fintechs*, e com portfólio muito aderente, muito sinérgico com a Sinqia.

Além disso, também estamos estimulando parcerias de originação. Como já estamos fazendo com a Canary, a Redpoint e a Distrito, parceiros extremamente qualificados para fazer esses investimentos. Lembrando que os investimentos são feitos entre *seed* e série A.

Dando sequência, indo para o slide 5, também tivemos um aumento significativo e vimos acompanhando esse aumento de investimento nas áreas de P&D e de inovação.

De 2019 para 2020 já tivemos um avanço considerável, mais de 26% como mostra no quadro branco, justamente para podermos acompanhar e nos atualizar com muita frequência. Sabemos que a tecnologia avança, sabemos que existem muitas normativas dos órgãos reguladores e as tecnologias emergentes estão cada vez mais ebulindo.

Ou seja, para continuar liderando o nosso segmento, entendemos que precisamos fazer esse investimento e estamos fazendo esse investimento. A mesma coisa para a conversão de alguns softwares que nós temos para modelos *SaaS* e *cloud*.

Essa é uma estratégia que já vimos liderando nos últimos anos, aceleramos muito isso em 2020 e pretendemos acelerar ainda mais em 2021. Isso nos traz um ganho de escala muito grande, uma facilidade maior de implantação e também uma facilidade maior para trazer receita.

A mesma coisa a construção de migradores. E importância de termos esses migradores, de evoluir esses migradores, nos traz também uma facilidade maior de migrar clientes entre os nossos próprios softwares, os softwares que trazemos de aquisições e também clientes dos nossos competidores, que podemos trazer para dentro da nossa carteira de clientes.

Ou seja, nos traz um ganho de escala muito grande. Além da construção de API, muito focados na questão do *Open Banking* e *Open Finance*. Já vimos preparando os nossos softwares ao longo dos anos e agora intensificamos ainda mais para poder atender a agenda do Banco Central e ficar com um olho para o futuro.

E a adoção de novas tecnologias e pesquisas em cima novas tecnologias, como inteligência artificial e *blockchain*. E, para tudo isso, fizemos um aumento expressivo de investimentos agora em 2021. Se, por um lado, tínhamos um aumento de 26%, agora mais que dobramos o aumento, chegando perto de 120%.

Ou seja, é um aumento muito expressivo e vamos acelerar ainda mais, por isso que já vimos fazendo, reassumindo o compromisso que temos com os clientes e a liderança que temos no mercado. Vou passar agora a palavra para o Thiago Rocha, que vai contar um pouco como foi a questão do M&A no nosso último trimestre.

#### **Thiago Rocha:**

Obrigado, Leo. Boa tarde a todos. Eu vou começar rapidamente contando aqui. Na última divulgação de resultados falamos um pouco sobre Tree, uma aquisição que anunciada em outubro e, para não ser repetitivo, nesse trimestre vamos destacar a aquisição da Fromtis.

Dessa vez uma empresa que atua na vertical de fundos. Começando pelo slide 7, anunciamos a aquisição da Fromtis no final de 2020. Uma aquisição muito importante para a Sinqia, que combina um racional estratégico e um racional financeiro bastante forte e eu queria contar um pouco disso para vocês.

Primeiro pensando na estratégia, entramos nesse segmento de FIDCs em 2016, com a aquisição da attps. E agora, em 2020, reforçamos a nossa presença com a aquisição da Fromtis. Estas eram as duas principais fornecedoras de software para FIDC aqui no Brasil e hoje, depois das duas aquisições, a Sinqia lidera o segmento.

A aquisição da Fromtis teve dois objetivos, o primeiro deles foi ampliar o portfólio de produtos, trouxemos um software mais moderno, mais padronizado e preparado para o modelo SaaS.

O que isso significa? Isso significa que vários clientes podem usar o mesmo sistema, o que é muito importante para a Sinqia porque isso significa escalabilidade. E o nosso segundo objetivo foi ampliar a carteira de clientes.

São 33 administradoras e gestoras, incluindo diversos nomes importantes da indústria de fundos aqui do Brasil. Vou dar alguns exemplos. A gestora do Bradesco, Brasil Plural, BRL Trust, Santander, Socopa, entre outros nomes.

E além disso, essa é uma aquisição que teve um racional financeiro bastante forte, a Fromtis teve uma receita de R\$ 9,3 milhões em 2020, cresceu 34%, ou seja, ela vem crescendo a um ritmo bastante impressionante, por duas razões.

A primeira delas é a adição de novos clientes. Com a redução da taxa de juros, existem várias administradoras e gestoras passando a operar o produto FIDC aqui no Brasil.

E a segunda é o aumento de *ticket*. Como o sistema da Fromtis é precificado de acordo com o número de fundos, o número de FIDCs, toda vez que um cliente da Fromtis lança um novo, FIDC a empresa cresce um pouco. Além disso, eu queria ressaltar que a empresa apresentou uma margem EBITDA já bastante elevada em 2020 porque o produto é muito moderno, o produto é padronizado.

A Fromtis já opera acima de 20% de margem e nós pretendemos aumentar esse número ainda mais com as sinergias, provavelmente chegando perto dos 25%.

Passando agora para o slide 8, com a aquisição da Fromtis, encerramos 2020 com três *deals*, três aquisições muito importantes, que representaram um reforço muito estratégico em três das nossas verticais.

A Tree, reforçou a suíte Sinqia Bancos, a Fromtis, a suíte Sinqia Fundos e a ISP reforçou a Sinqia Previdência. Todas elas representaram passos muito importantes na respectivas verticais, trazendo novos produtos e trazendo novos clientes, o que são os ingredientes que a Sinqia precisa para fazer *cross-sell*. Portanto, essas três verticais, bancos, fundos e previdência terminam 2020 ainda mais fortes.

E, olhando no gráfico à direita, eu gostaria de destacar que essas aquisições também representam um enorme reforço financeiro. Na divulgação de resultado de hoje, nós estamos reportando R\$ 210 milhões de receita líquida, e esse número compreende só três meses de Tree, um mês de Fromtis e nenhum mês de ISP.

## Investidores/Investors

Para ter uma ideia do porte real da nossa empresa em 2020, precisamos adicionar nove meses de Tree, ou seja, R\$ 5,8 milhões, 11 meses de Fromtis, ou R\$ 8,5 milhões, e 12 meses ISP, ou R\$ 44,2 milhões.

Portanto, considerando esses números proforma, como o Bernardo disse, a Sinqia encerra 2020 com R\$ 268 milhões de receita, o que é um número bastante expressivo e é um número que é 2020, não é 2021. Nem contei ainda o crescimento da Sinqia e dessas empresas esperado para o ano que começamos agora.

Passando para o slide 9, seguimos em linha com o nosso plano de M&A. No 4T20, completamos o primeiro ano da oferta de ações que foi realizada em outubro de 2019 e a nossa expectativa no momento da oferta era de usar 100% dos recursos em até três anos.

Nessas aquisições realizadas no final de 2020, já usamos 35,2% dos recursos em um pouco mais de um ano. Em linha com o plano mesmo com a suspensão das aquisições no 1S20 por causa da pandemia. É mais importante do que isso, o nosso *pipeline* de M&A continua muito aquecido, ele tem quantidade e qualidade.

No gráfico à direita, de todos os números que estão aqui, eu gostaria de destacar o último. Temos, nesse momento, três MoUs assinados e diversas outras negociações em fase bastante avançada, o que na nossa visão deve garantir um progresso relevante na estratégia de M&A ao longo do ano 2021.

Agora vou falar um pouco sobre os resultados financeiros. Um trimestre muito bom, como o Bernardo já comentou. Um trimestre repleto de recordes.

Passando para o slide 11, a nossa carteira de contratos teve um crescimento muito bom, uma aceleração no crescimento nesse final de ano. Ela continua crescendo na comparação trimestral, houve uma adição de R\$ 22,8 milhões sobre o trimestre anterior. Desses R\$ 22,8 milhões, R\$ 18 milhões são inorgânicos, essa carteira de contratos da Tree e da Fromtis, e R\$ 4,2 milhões são orgânicos.

E esses R\$ 4,2 milhões representam um crescimento orgânico trimestral de 3,2% no 4T, ou seja, o melhor crescimento que tivemos nos últimos quatro trimestres. E interpretamos isso de uma forma muito positiva, como sinal de aceleração no final de 2020.

A carteira também continua crescendo na comparação anual, aconteceu uma adição de R\$ 27,9 milhões sobre o 4T19, sendo R\$ 18 milhões inorgânicos e R\$ 9,9 milhões orgânicos e eu destaco aqui que em 2020 conseguimos repassar a inflação, conseguimos alcançar a nossa meta de vendas. Por outro lado, tivemos um *churn* acima do normal, concentrado em alguns poucos casos, que acreditamos que não vão se repetir.

Mas mesmo sabendo que esses casos estavam fora do nosso controle direto, para que consigamos minimizar o *churn*, estamos fazendo a nossa parte, estamos fazendo o nosso trabalho, monitorando atentamente a satisfação dos nossos clientes e promovendo diversas melhorias nos nossos produtos.

## Investidores/Investors

Passando para o slide 12, apresentamos um novo recorde de receitas, a receita líquida total no trimestre foi de R\$ 59 milhões, um crescimento de 23%. A de software foi de R\$ 40,8 milhões, crescimento de 22%.

Sendo 14% de orgânico, um crescimento possível porque em 2019 tivemos uma performance comercial muito sólida, construímos um *backlog* muito importante e, em 2020, tivemos uma performance operacional muito consistente.

Conseguimos converter esse *backlog* em novas receitas. Só para dar uma ideia para vocês, foram 114 projetos implantados ao longo do ano de 2020. E, além disso, tivemos um inorgânico de 7%, devido à aquisição da Tree e da Fromtis, que passaram a ser consolidadas nos meses de outubro e dezembro.

Em serviços, tivemos uma receita líquida de R\$ 18,2 milhões, um crescimento 26%, muito impulsionado pela demanda por transformação digital, especialmente na linha de *outsourcing*.

Nessa linha, nós observamos uma adição importante de novos clientes e, principalmente, a expansão do *ticket* médio, ou seja, nossos clientes se sentem cada vez mais confortáveis em expandir sua operação de *outsourcing* com a Sinqia.

Olhando o gráfico à direita, a receita recorrente no trimestre foi de R\$ 53 milhões, um crescimento de 34%. No caso, subscrição atingiu R\$ 35 milhões, um crescimento de 31%, e o *outsourcing*, R\$ 17,9 milhões, crescimento de 41%.

Isso é muito relevante, as linhas mais *premium* dos negócios de software e de serviços apresentaram um crescimento bastante vigoroso nesse final de ano e, por consequência, o percentual de recorrência alcançou 90%. Este é o percentual mais alto desde a nossa IPO em 2013, significando que a nossa Empresa consegue, não crescer, mas crescer com sustentabilidade.

Passando agora para o slide número 13, nós também tivemos uma expansão do lucro bruto. O lucro bruto total no trimestre de R\$ 21,6 milhões, crescimento de 23%, com margem bruta de 36,6%, um aumento de 0,1 p.p. Eu destaco aqui que houve expansão do lucro bruto nos dois negócios, tanto em software quanto em serviços.

O lucro bruto de software foi de R\$ 16,9 milhões, um crescimento de 20%, margem bruta de 41,3%, uma pequena redução de 0,3 p.p. Essa redução é explicada por duas razões: os custos de implantação aumentaram ao longo do ano.

Eles eram 10% da receita líquida de software no 4T19 e foram de 14% no 4T20, porque reforçamos o time ao longo de 2020 para converter o *backlog* em novas receitas. Essa foi uma decisão muito importante, foi ela que viabilizou o crescimento das receitas de subscrição que entregamos nesse 4T.

Além disso, os custos de pesquisa, desenvolvimento e inovação aumentaram de 3% da receita líquida software no 4T19, para 4% no 4T20, porque estamos intensificando os investimentos em várias frentes.

Como o Leo Monte comentou há pouco eu queria reforçar, pretendemos intensificar ainda mais os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação em 2021, porque isso é fundamental para o sucesso da nossa Empresa no médio prazo.

O lucro bruto de serviços foi de R\$ 4,7 milhões, um crescimento de 35%, e a margem bruta foi de 25,9%, aumento de 1,9 p.p. Essa é a melhor margem bruta trimestral de serviços nos últimos 6 anos, um excelente resultado e o avanço aqui é explicado principalmente pelo negócio de *outsourcing*, que renovou a sua oferta e agora está colhendo os frutos disso.

Hoje temos uma oferta mais *premium* e que agrega mais valor para o nosso cliente. Oferecemos não apenas a terceirização das equipes, mas também o gerenciamento das equipes, o que comanda margens maiores.

Passando agora para o slide 14, nós também observamos uma redução relevante nas despesas, as despesas totais, excluindo depreciação e amortização, foram de R\$ 11 milhões, uma redução de 11%, e representaram 18,6% da receita líquida, uma diminuição de 7,1 p.p.

E, mais importante do que essa redução, é a mudança no perfil da despesa. Estamos gradualmente substituindo despesas gerais e administrativas por despesas comerciais e com marketing, porque entendemos que essas últimas possuem uma relação mais direta com o crescimento futuro da Empresa.

E, além disso, essas duas linhas, tanto as despesas gerais e administrativas quanto as comerciais e marketing, estão sendo beneficiadas pela diluição resultante das últimas aquisições.

A despesas comerciais e marketing fecharam o trimestre com R\$ 3,6 milhões, uma redução de 15%, representando 6% da receita líquida, uma diminuição de 2,7 p.p. Aqui enxergamos duas explicações, primeiro, elas foram reduzidas porque lá no 4T19 nós pagamos algumas rescisões relevantes e algumas comissões pontuais, que totalizaram R\$ 1 milhão e não se repetiram nessa mesma magnitude agora no 4T20.

E segundo, elas também foram reduzidas por conta da suspensão de importantes eventos no nosso setor. Quando a situação se normalizar, deve acontecer uma retomada desses eventos, estaremos presentes novamente.

E com a relação às despesas gerais e administrativas, elas alcançaram R\$ 7,4 milhões no trimestre, uma redução de 9%, representando 12,6% da receita, uma diminuição de 4,5 p.p. Existem duas explicações aqui, as despesas com nosso escritório e com viagens se reduziram, porque ainda estamos trabalhando remotamente, uma redução de R\$ 0,6 milhão e, além disso, houve uma movimentação de provisão em duas linhas.

De um lado, nós construímos provisão para bônus maiores nesse 4T20, que a Empresa alcançou a média mínima de EBITDA. De outro lado, revertemos provisões para demandas judiciais com um prognóstico de perda que hoje é mais favorável à Sinqia. O *net* dessas duas linhas é uma redução de despesas de R\$ 0,5 milhão.

Passando agora para o slide 15, por consequência dessas movimentações, entregamos um EBTIDA recorde, mais uma vez. O EBITDA ajustado no trimestre foi de R\$ 10,6 milhões, crescimento de 66% com uma margem de 18%.

Essa é a melhor margem semestral registrada desde o nosso IPO em 2013, que é uma notícia muito importante. Atravessamos alguns trimestres de compressão na margem, em 2020 e em 2021, porque havíamos mudado o modelo comercial e intensificado os investimentos.

Só que essa margem do 4T mostra que uma decisão que tomamos quase dois anos atrás está se pagando. Já alcançamos aquele *step* de ponto de equilíbrio, onde as receitas novas de subscrição são suficientes para bancar os custos maiores com implantação.

Passando para o slide 16, por consequência disso, tivemos um lucro líquido bastante bom, de R\$ 3,1 milhões, representando um aumento substancial, e a principal explicação para esse aumento é o resultado operacional, ou seja, o próprio EBITDA.

Por outro lado, as linhas abaixo do EBITDA tiveram algumas variações. A despesa com depreciação e amortização aumentou em R\$ 1,3 milhão, a receita financeira virou uma despesa financeira, com uma variação de R\$ 0,5 milhão, e o IR, que era um crédito, virou um débito, com uma variação R\$ 2,1 milhão entre esses dois períodos.

E o lucro caixa ajustado foi de R\$ 5,3 milhões, um aumento de 45,8%, cuja explicação também é o resultado operacional, ou seja, um EBITDA mais alto nesse 4T.

Indo para o slide 17, a Sinqia continua com uma forte posição de caixa nesse trimestre. O caixa bruto se reduziu para R\$ 321 milhões, por conta do pagamento das parcelas à vista das aquisições de Tree e Fromtis e amortização de aquisições anteriores e de parcelas das debêntures.

A dívida bruta aumentou para R\$ 83,4 milhões devido à contabilização das parcelas a prazo, também nas aquisições de Tree e Fromtis. E, por consequência, o caixa líquido reduziu para R\$ 237,7 milhões no fechamento do 4T. Só que depois disso, em janeiro, aconteceu o *closing* da aquisição da ISP, que impactou esses números.

O pagamento da parcela à vista da ISP reduziu o caixa bruto em R\$ 33,6 milhões e a contabilização da parcela a prazo aumentou a dívida bruta em R\$ 48,4 milhões.

Portanto, o nosso caixa líquido atual está mais próximo de R\$ 155,7 milhões. Agora gostaria de voltar a palavra para o Bernardo fazer as considerações finais. Bernardo.

#### **Bernardo Gomes:**

Obrigado, Thiago. Passando agora para o slide 18, tudo o que vimos aqui nessa apresentação até agora só comprova, confirma que vimos numa trajetória de sucesso.

Tudo o que temos feito é muito consistente e tem trazido os resultados que esperávamos. E, pelo que vimos também como perspectiva, novas avenidas se abrem, tanto do ponto de vista de M&A, de consolidação do mercado, quanto de inovação.

Esse é o nosso principal combustível para crescimento e ganho de rentabilidade. E estamos muito otimistas com o que vemos pela frente.

Falando aqui especificamente de quatro pontos, em software vamos continuar investindo em P&D, assim como já foi dito, para que possamos atender cada vez mais, melhor e de forma mais ampla o nosso mercado. E vamos investir bastante na questão de dar mais velocidade às implantações para que possamos rapidamente transformar venda em receita, receita recorrente, que traz escala e rentabilidade.

Na área de serviços, conseguimos rapidamente nos adaptar às demandas que o mercado tem nesse novo cenário e vamos continuar aproveitando essa onda, fornecendo cada vez serviços de maior valor agregado para viabilizar a transformação digital dos nossos clientes.

Em inovação já vimos em um processo contínuo de olhar novas oportunidades, novos negócios, novas tecnologias, e agora, com o lançamento do Torq Ventures e com os parceiros que escolhemos, tenho certeza de que vamos facilmente assumir a vanguarda aqui em inovação, em tecnologia para o mercado financeiro.

Por fim, a nossa estratégia de M&A, que foi intensificada. Conseguimos aumentar o ritmo do que já vínhamos fazendo ao longo dos últimos anos. No 2S isso ficou muito claro. Vamos continuar nesse ritmo e estamos expandindo as atividades de M&A no momento em que estamos abrindo a boca do nosso *pipeline*, trazendo também *startups*, oportunidades de negócios emergentes, que podem contribuir para essa estratégia.

A mensagem que deixamos aqui são: resultados consistentes com a trajetória que vimos fazendo e perspectivas que consideramos muito boas para o futuro próximo e de longo prazo.

Por isso enquanto é isso. Ficamos agora à disposição para perguntas. Obrigado.

**Renato Cesar Chanes, Spiti (via webcast):**

Olá, parabéns pelos ótimos resultados. Eu tenho duas perguntas. Primeira: se vocês podem dar alguma granularidade sobre esses três MoUs assinados. Já deveríamos ter algum avanço no 2T21? Segunda: embora muito pequena, podem comentar se essa contração na margem bruta em software deveria ser observada nos próximos trimestres, já que houve intensificação de investimentos e no quadro de funcionários? Obrigado.

**Thiago Rocha:**

Renato, obrigado pela participação na nossa conferência e pela sua pergunta. Começando pelos MoUs, infelizmente nesse momento ainda não podemos dar uma resposta muito específica, vou dar uma resposta mais geral.

Estamos passando por um momento de expansão, de renovação da nossa estratégia de M&A, em que olhamos não só aquelas empresas com atuação vertical, que devemos continuar comprando, mas também algumas empresas com atuação mais horizontal.

Softwares mais voltados para o *front office*, que possam ser comercializados em toda a nossa base de clientes, bancos, fundos, previdência e consórcio. Na nossa visão, essa próxima safra de aquisições deve ter empresas com essa característica,

empresas que crescem mais rápido, empresas que têm um nível de margem muito mais alto.

Por isso, as consideramos bastante interessantes, estamos muito animados com isso. É muito difícil para mim dar um prognóstico claro de datas. O que eu posso dizer aqui é que em um estágio avançado, o que se espera é que uma aquisição não demore tanto assim para acontecer. Geralmente o ciclo de uma aquisição típica da Sinqia, do momento em que começamos o processo, assinando o NDA, até a assinatura, é um ciclo de seis meses.

E, nesses casos, eu diria que já estamos em um estágio bastante adiantado. Portanto, eu esperaria que isso acontecesse de uma forma relativamente breve.

E passando para a sua segunda pergunta, sobre a margem bruta. Veja, vínhamos já em uma ampliação dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação. Como eu disse, eles alcançaram 4% da receita no 4T. O Leo comentou e eu queria enfatizar, a nossa intenção para 2021 é mais do que dobrar os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, para que consigamos nos distanciar ainda mais da competição.

E, se isso vai resultar em uma redução de margem bruta, sinceramente, eu acredito que não. E eu acredito que não porque existem outros efeitos atuando sobre a margem bruta, além do aumento dos investimentos em P&D, que podem provocar, inclusive, uma alta na margem bruta.

Só para dar alguns exemplos, estamos conseguindo diluir os gastos que temos com a sustentação dos sistemas. Não devemos promover mais uma ampliação relevante nos gastos com implantação de sistemas. A equipe já está montada. Tivemos, recentemente, aquisições com margem bruta bastante alta que ainda não foram consolidadas.

Esses são só alguns exemplos que eu poderia dizer de fatores que, apesar de um aumento no investimento de P&D, têm condições impulsionar novos aumentos de margem bruta com o tempo.

**Participante (via webcast):**

Como vocês estão vendo o começo de 2021?

**Thiago Rocha:**

Obrigado pela pergunta. Estamos muito animados com o começo de 2021. Não poderia ser diferente. Fechando 2020 tão bem, conseguimos construir um *baseline* que nos permite começar 2021 com o pé direito.

Quando olhamos o negócio organicamente, vemos, em software, um *pipeline* muito robusto de oportunidades comerciais, vemos progressos relevantes na operação, como, por exemplo, implantações sendo executadas nesses investimentos em P&D. Então temos uma perspectiva muito boa.

Em serviços, se você prestar atenção no patamar de receita do 4T e simplesmente multiplicar por quatro, você vai perceber que o crescimento de 2021 está “garantido” e

deve ser muito bom. Do ponto de vista orgânico, temos bastante otimismo com relação a esse começo de ano. Tudo o que estamos vendo até esse momento é bastante positivo.

E do ponto de vista inorgânico, também estou muito animado. Acho que temos um *pipeline* muito rico, nosso *pipeline* tem várias empresas como alvo de aquisição, empresas muito interessantes. Já vimos trabalhando, em vários casos, há algum tempo, então eu acho que logo mais devemos ter condições de trazer mais novidades aqui e levar a Sinqia para um outro patamar.

**Pedro Pimenta (via webcast):**

Qual o percentual de P&D hoje? Se perpetuarmos esse nível, isso pode minar a competitividade da Empresa? Outro ponto: sobre o crescimento apresentado da receita, vocês atribuem esse crescimento ao aumento da demanda geral ou veio somente das novas aquisições?

**Thiago Rocha:**

Pedro, obrigado pela sua pergunta. O investimento em P&D no 4T representou 4% da receita líquida de software. Como nós afirmamos ao longo da conferência, a nossa intenção é dobrar o investimento em P&D, mais do que dobrar o investimento em P&D, em termos nominais, em 2021.

Se isso prejudica a competitividade? Eu diria que não. Vou explicar por que. Acreditamos que, de um lado, o nosso P&D tem uma característica específica de ser voltado para complementação funcional, atualização tecnológica, construção de novos módulos dos produtos que a Sinqia já tem, mas o nosso P&D raramente é voltado para construção de coisas novas do zero, um produto totalmente novo.

Esse é o cheque do M&A, esse é o cheque do *corporate venture capital*, esse não é o cheque do P&D. Então como a destinação dos nossos investimentos em P&D está restrita dentro de um escopo de atividades, a nossa percepção é de que o patamar de investimento tem sido suficiente para esse escopo de atividades.

Dito isso, mais uma vez eu reforço, estamos aumentando, já aumentamos em 2020, vamos aumentar de novo em 2021, porque enxergamos esse momento de disrupção no setor financeiro como uma oportunidade de estar à frente.

Os nossos competidores não têm a mesma capacidade financeira da Sinqia. E, nesse momento, ter dinheiro no caixa e fazer investimentos de uma forma mais intensa vai criar diferenciais que são duradouros e que vão trazer benefícios para a Sinqia ao longo dos próximos 10 anos.

E com relação à sua segunda pergunta, sobre o crescimento, ressaltamos, inclusive na capa do nosso *release* de resultados, que do crescimento da receita, de 20% aproximadamente, você pode ver os números de software aqui também, software teve um crescimento de 22% no 4T, 14% são orgânicos, 8% são inorgânicos.

Portanto, a maior parte do crescimento neste 4T veio de uma maior demanda e da entrega que conseguimos fazer. Uma parte pequena veio do M&A, inclusive porque a aquisição da Frontis foi fechada só em dezembro, a da ISP nem apareceu no

resultado ainda e, por essa razão, olhando o 4T20, o orgânico é mais importante do que o inorgânico.

**Gabriela Chiarini, SFA Investimentos (via webcast):**

Boa tarde. Parabéns pelo resultado. Podem falar dos projetos de inovação, como Plugi?

**Leo Monte:**

Nós tivemos avanços muito importantes no Plugi. Como todo projeto de inovação, ele passou por um momento de validação e de ajustes, mas agora nós já fizemos o *go-to-market*, já estamos embarcando o Plugi dentro dos nossos softwares de consórcio, ou seja, ele já embarca nativo para todos os novos clientes, os clientes atuais que queiram utilizar esse software de gestão de cotas secundárias.

E agora, como todo *marketplace*, como toda plataforma, nós também estamos em busca de grandes administradoras para que a negociação aconteça ali por dentro da plataforma.

E já estamos caminhando com a parceria com alguns fundos, com algumas gestoras, para que aconteça a negociação ali por dentro da plataforma, ou seja, passou a fase de validação, passou o *go-to-market* e agora estamos numa fase de operação.

**Rafael Ragazi, Nord Research (via webcast):**

Qual a visão da Sinqia sobre o texto-base da nova lei cambial em tramitação no Congresso? Pode acontecer com o mercado de câmbio o que ocorreu com o de pagamentos? Se sim, qual seria a dimensão do impacto positivo disso nos negócios da Sinqia como um todo?

**Thiago Rocha:**

Rafael, obrigado pela pergunta. Uma das motivações para a aquisição da Tree é justamente essa agenda regulatória do Banco Central para o mercado de câmbio. Eu concordo com você, eu acho que o mercado de pagamentos passou por uma transformação regulatória que resultou numa abertura do mercado.

Se voltarmos dez anos no tempo, vamos nos lembrar de que existiam três adquirentes no Brasil, dominando praticamente 100% das transações com cartão. E quando olhamos a realidade em 2021, vemos praticamente 700 participantes no PIX, ou seja, essa agenda regulatória tem provocado a queda de algumas barreiras à entrada e, consequentemente, vários novos *players* passando a operar aquele negócio, o que é bom para o fornecedor de softwares, ter mais clientes.

Então a nossa visão sobre essa lei é bastante positiva. O pano de fundo dessa lei é facilitar as operações de câmbio, democratizar as operações de câmbio, baratear as operações de câmbio e, com isso, acreditamos que o efeito dela pode ser mais e mais bancos, corretoras e *fintechs* interessados em operar o produto câmbio aqui no Brasil.

Então o impacto disso no nosso negócio é algo que deve acontecer mais a médio prazo e certamente vai resultar em várias oportunidades comerciais surgindo em decorrência dessa transformação do mercado.

E só como complemento, o negócio de câmbio da Tree vem caminhando muito bem. Já tivemos, nesse 4T, o fechamento da nossa primeira venda importante, um *cross-sell* extremamente interessante, com um cliente da nossa carteira que decidiu substituir a solução de câmbio do concorrente pela solução da Tree, agora Sinqia, o que confirma que a nossa tese estava correta.

O mercado de câmbio hoje, no Brasil, antes da aquisição da Tree pela Sinqia, era um mercado carente de um fornecedor robusto com uma boa solução. Hoje esse fornecedor existe, é a Sinqia. Ela tem uma boa solução e, com isso, esperamos avançar sobre os entrantes e sobre o território das empresas que já estão estabelecidas nesse mercado.

#### **Luis Azevedo, Banco Safra:**

Boa tarde a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira é com relação às aquisições. Vocês comentaram que agora estão olhando uma nova safra de aquisições, de empresas que talvez apresentem uma taxa de crescimento maior. Eu queria ter uma ideia da expectativa de múltiplo dessas aquisições.

Imaginando que sejam empresas de maior crescimento, imagino que o múltiplo seja mais alto. E nessa semana mesmo vimos uma aquisição grande no setor de tecnologia, também é um múltiplo bem amplo. Vocês podem dar alguma ideia ou alguma referência, se podemos usar esse racional, de que as próximas aquisições saiam a múltiplos além do histórico que a Companhia tem executado? Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

#### **Thiago Rocha:**

Luis, obrigado pela participação no nosso *call* e pela pergunta. Acreditamos que, nessa próxima safra de aquisições, como estamos falando de empresas que crescem mais rápido e que têm uma margem EBITDA mais alta, é de se esperar que o múltiplo EV/receita seja também mais alto. Mas não estamos falando de uma diferença tão relevante aqui, estamos falando de um múltiplo EV/receita de 3x, 4x, máximo 5x, dependendo do caso.

Portanto, ainda um múltiplo de receita muito palatável. Isso é só uma referência, mas geralmente pensamos em termos de múltiplo de EBITDA, que não deve passar de 10, e, principalmente, de taxa de retorno. Tomamos a nossa decisão em termos de taxa de retorno.

Então ainda que aconteça uma apreciação dos múltiplos EV/receita para algumas aquisições específicas, não estou dizendo que vamos mudar múltiplo para as aquisições com um perfil mais maduro, ainda que haja uma alteração no múltiplo EV/receita, isso não significa um aumento de EV/EBITDA ou uma redução de taxa de retorno.

E especificamente com relação ao risco de eventualmente pagarmos demais por uma aquisição ou pagar mais do que ela vale, eu acho que isso não existe. Se tem uma coisa que a Sinqia faz e faz muito bem é aquisição.

Somos extremamente disciplinados e, além de sermos muito disciplinados, nós atuamos em um mercado em que somos o único consolidador. Isso nos dá algumas vantagens, como, por exemplo, eu não preciso enfrentar, no meu dia a dia, trocentos outros compradores disputando comigo uma determinada aquisição.

E é isso que acaba fazendo o preço subir. Então estamos bastante confiantes de que vamos fazer boas aquisições, empresas que crescem muito, que têm uma boa lucratividade, eventualmente pagando EV/receita um pouco mais alto, mas eu tenho certeza de que estamos falando de coisas palatáveis e muito disciplinadas.

**Luis Azevedo:**

Legal, muito clara essa resposta. Minha segunda dúvida é com relação ao Torq Ventures. Vocês têm um capital informado de R\$50 milhões para fazer esse *seed money*, qual é, mais ou menos, o horizonte que vocês esperam fazer esses investimentos? Obrigado.

**Leo Monte:**

Obrigado pela pergunta. Temos aí uma janela de até cinco anos para fazer essa alocação. É óbvio que o mercado está superaquecido, existem bons *players*, boas *startups* para que tenhamos um olhar mais apurado. E só para reforçar, talvez eu não tenha colocado na explicação, estamos dentro desse universo de investimentos, entre aceleradoras, *seed* e CLA. Quando falamos de aceleradoras, temos cheques de R\$ 2 milhões a R\$ 6 milhões, *seed*, de R\$ 5 milhões a R\$ 20 milhões, e CLA, de R\$ 18 milhões a R\$ 60 milhões.

Fora disso, entendemos que não conseguimos capturar tanta sinergia. Lembrando que são investimentos cujo objetivo principal não é o financeiro.

Obviamente que vamos olhar para rentabilidade, para o potencial de escala da *startup*, mas o que buscamos são aceleradores, são tecnologias que, junto com os nossos softwares, junto com os nossos produtos, consigamos entregar digitalização, inovação na ponta, entregar valor para os nossos clientes. E, de certa forma, a Sinqia vai ter rentabilidade, vai conseguir acelerar as suas implantações e vai conseguir continuar liderando o setor.

**Luis Azevedo:**

Perfeito, muito obrigado.

**Lucas, AM2L (via webcast):**

Boa tarde. Como andam as futuras soluções via *Open Banking*? Vocês acham que será uma boa via de crescimento para a Empresa? Se possível, também fale um pouco sobre a recompra de ações.

**Thiago Rocha:**

Lucas, obrigado pela pergunta. Eu vou começar pelo final. Vou falar um pouco da recompra de ações e vou passar a bola para o Leo comentar sobre *Open Banking* na sequência. Com relação à recompra, Lucas, divulgamos um Fato Relevante ontem à noite, informando sobre a abertura do nosso sexto programa de recompra. É um programa que estamos começando agora e tem duração de até 12 meses. E temos três objetivos principais para ele.

O primeiro deles é nos aproveitarmos de um momento em que, na nossa percepção, o preço da ação da Sinqia não reflete tudo o que já construímos nos últimos meses e que estamos construindo nesse começo de 2021.

Temos a percepção de que a Empresa andou bastante, o preço da ação não andou e, conseqüentemente, acabou ficando barato. Portanto, vamos nos aproveitar dessa oportunidade para fazer alocação do nosso caixa.

O segundo objetivo é entregar ações para os beneficiários dos programas de remuneração em ações da Companhia. E o terceiro objetivo é ter ações em tesouraria para eventualmente usar em aquisições em que venhamos a pagar um pedaço com ações. Esses são os três objetivos.

Anunciamos o programa ontem à noite e vamos aguardar um pouco o desenrolar das coisas para trazer novas informações aqui para você. Agora vou passar a bola para o Leo falar um pouco sobre *Open Banking*.

**Leo Monte:**

Obrigado, Rocha. Obrigado pela pergunta. O *Open Banking* é um grande marco para o sistema financeiro. Vemos um empenho muito grande do Banco Central em cumprir a agenda e realizar a normativa dentro das regras. Regras essas que devem trazer mudanças significativas para o nosso setor.

E a Sinqia, entendendo tudo isso, já vem estudando isso ao longo dos anos, entendendo como funciona lá fora. E para isso também desenvolvemos uma estratégia que tem uma combinação de consultoria, com produto, mais inovação, e fizemos o *go-to-market* disso também.

E é nítida a aderência que esses três pilares têm com o *Open Banking/Open Finance*, que começa com *Open Banking* aqui no Brasil, mas que depois a agenda extrapola para outras vertentes no sistema financeiro, como seguros, como investimentos.

Ou seja, estamos prontos para isso. Nós entendemos que para os grandes existe uma oportunidade de eles repensarem alguns modelos, deles, de certa forma, também se protegerem. Para isso entramos também com a consultoria, com consultoria de negócio, a consultoria do Torq.

Quando falamos de produto, nós já estamos com quase todos os nossos softwares prontos, com as APIs, com a questão das integrações, e quando falamos de inovação, aí é uma rodovia aberta, longa e grande, em que existe muito potencial para a Sinqia, como provedora de tecnologia, para a embarcar e distribuir ativos tecnológicos e entregar isso na ponta para todos os nossos clientes.

Ou seja, podemos ter certeza de que vamos ter uma necessidade crescente de mais tecnologia, de mais digitalização, com todo esse processo que está acontecendo. Quando falamos de PIX, quando falamos de *Open Banking*, tudo isso vai acentuar ainda mais a necessidade de utilização de softwares, de boa tecnologia, utilização e entendimento relacionado aos dados.

Para tudo isso temos esse olhar extremamente especial no P&D e, agora, com o Torq Ventures, trazendo todos esses investimentos para dentro de casa.

**Operadora:**

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Bernardo para suas considerações finais. Sr. Bernardo, pode prosseguir.

**Bernardo Gomes:**

Obrigado. Eu gostaria de agradecer a participação de todos aqui na nossa apresentação de resultados. Agradecer as perguntas, foram muito enriquecedoras. E deixar como mensagem final aqui aquilo que eu acho que é o principal motivo de estarmos mostrando bons resultados e boas perspectivas.

É a nossa consistência. A consistência tanto no planejamento, na estratégia, quanto a consistência na execução dessa estratégia. Eu acho que isso é um ponto que deve ser observado e deixo aqui como mensagem final para vocês. E ficamos à disposição para qualquer pergunta adicional que vocês tenham, através da nossa área de RI. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T20 da Sinqia está encerrada. Por favor, podem desconectar.

“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”