



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

Operadora

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência da apresentação dos resultados da Sinquia, referente ao 4T18. Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor Presidente; José Leoni, Gerente de Relações com Investidores e; Olavo Aires, 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 maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela Internet, via webcast, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O acesso pode ser feito pelo endereço eletrônico ri.sinquia.com.br onde também se encontra 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. Obrigado pela presença na nossa teleconferência. Eu gostaria de iniciar recordando alguns eventos importantes que ocorreram recentemente e que estão destacados no slide 2 da nossa apresentação.

Ontem, nós divulgamos a liquidação da nossa primeira emissão de debêntures no valor de R\$ 32 milhões, recursos que serão utilizados para financiar as novas aquisições. As debêntures têm prazo de vencimento de 5 anos, carência de 1 ano e juros de CDI + 1,75% ao ano. Esses números demonstram a nossa capacidade de levantar recursos de longo prazo com custos atrativos para financiar as nossas estratégias.

Também nesse mês demos sequência ao processo de mudança de marca. Nossos acionistas aprovaram, em Assembleia, a nova razão social Sinquia S.A. e a partir de 18 de fevereiro, nosso *ticker* no Novo Mercado da B3 passou a ser SQIA3.

Em meados de janeiro, anunciamos a aquisição da Atena, fornecedora de softwares para entidades de previdência. Essa foi a nossa 11ª aquisição e a 3ª nesse segmento. Os racionais do negócio foram a ampliação da nossa oferta, que agora passa a contar com um módulo para fundos instituídos, e a expansão da carteira de clientes, que ultrapassa 60 entidades de previdência. Antes da aquisição, a Atena apresentava uma receita bruta anual de R\$ 8,8 milhões e foi adquirida por um *Enterprise Value* de R\$ 9 milhões.

Em dezembro, nós simplificamos a estrutura do grupo econômico com a incorporação da attps Informática e de outras duas controladas. Essas incorporações viabilizam a amortização do ágio gerado nas respectivas aquisições, resultando em relevante economia de impostos, de até R\$ 25,5 milhões, a ser auferida ao longo de mais 5 anos.

Lembro ainda que em dezembro, logo após a mudança da marca, fizemos também a mudança da sede da nossa matriz em São Paulo. Continuamos na região da Avenida Paulista, mas agora estamos em instalações mais eficientes, modernas e preparadas para suportar o crescimento da Companhia.

Eu aproveito essa oportunidade para convidar aqueles que ainda não tiveram a oportunidade de nos visitar para agendar com a nossa área de RI um tour pelas nossas novas instalações. Serão muito bem-vindos.

Passando para o slide 3, conforme o gráfico a esquerda, a receita líquida foi recorde de R\$ 39,7 milhões no trimestre, aumento de 8,5% sobre o 4T17, variação que resulta dos recordes dos negócios de Software e de Serviços. No ano, atingimos o valor recorde de R\$ 142,1 milhões, crescimento de 5,3% sobre 2017.



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

A adição orgânica ainda reflete somente uma parte das vendas realizadas em 2018, pois em alguns casos trocamos receitas *one-time* de implantação por majoração nas receitas com subscrição que serão verificadas após o término dos respectivos projetos de implantação.

No gráfico da direita, as receitas recorrentes no trimestre apresentaram novo recorde de R\$ 32,2 milhões, +24,7% vs. 4T17, e o percentual de recorrência alcançou recorde de 81,2% do total contra 70,6% no 4T17. Isso como resultado do maior volume das receitas de Subscrição e de Outsourcing.

No ano, as receitas recorrentes totalizaram recorde de R\$ 115,7 milhões, +16,9% vs. 2017, e o percentual da recorrência também alcançou recorde de 81,4% contra 73,4% em 2017. Mais uma vez, resultado da expansão expressiva em Subscrição e Outsourcing.

Mudando agora para o slide 4 à esquerda, o lucro bruto no trimestre atingiu R\$ 14,7 milhões, queda de 4,5% vs. 4T17, e a margem bruta atingiu 37,1%. Queda relacionada ao aumento do volume de Outsourcing e de projetos de implantação de software, que apresentam margens menores que as de Subscrição.

Também há um aumento de R\$ 1,1 milhão nos custos com Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, que são integralmente contabilizados em um custo e aumento de R\$ 0,9 milhão provenientes da aquisição e consolidação da ConsultBrasil. No ano, o lucro bruto atingiu recorde de R\$ 52,9 milhões, aumento de 4,3% vs. 2017, com margem bruta de 37,2%.

Vale a pena citar que desde janeiro do ano passado, nós estamos ampliando substancialmente os investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, para atualização tecnológica das soluções provenientes das aquisições. Além de implantar um padrão único de experiência de usuário em todos os nossos softwares. Mais à frente nós vamos detalhar a evolução desses números.

Ao centro desse slide, nós mostramos as despesas gerais e administrativas do trimestre, que alcançaram R\$ 10,6 milhões, alta de 8,5%, representando 26,6% da receita líquida, mesmo percentual do 4T17. Houve queda de R\$ 0,3 milhão nas despesas orgânicas, mas o aumento de valor está relacionado aos dispêndios extraordinários de R\$ 0,6 milhão com a mudança da marca e R\$ 0,5 milhão com despesas comerciais, relacionadas ao subsídio das implantações e novas vendas.

No ano, as despesas alcançaram R\$ 34,4 milhões, aumento de 5,8% sobre 2017, representando 24,2% da receita líquida, estável em relação a 2017. Do aumento de R\$ 1,9 milhão, R\$ 1,2 milhão refere-se ao subsídio da implantação das novas vendas e R\$ 0,6 milhão à mudança da marca.

Vale aqui a explicação que nós mudamos o nosso modelo comercial e passamos a subsidiar a implantação em novas vendas de software porque esse custo normalmente é elevado e é a principal barreira para que a gente consiga promover a troca do software de um dos nossos clientes e que já esteja instalado, seja ele desenvolvido internamente ou em um de nossos concorrentes.

Para vencer essa barreira, substituímos a receita de implantação que é *one-time*, por receita recorrente de subscrição. Esse subsídio comercial de R\$ 1,2 milhão no ano trará maior recorrência quando as respectivas implantações, conforme vemos mais à frente, passarem a ser observados nas nossas receitas. Também, proporcionando um importante aumento na nossa carteira de contratos recorrentes.

Passando agora para o gráfico da direita, o EBITDA totalizou R\$ 4,9 milhões, queda de 14,3% vs. 4T17, e a margem EBITDA foi de 12,3%. No ano, o EBITDA foi de R\$ 19,2 milhões, queda de 8,8% contra 2017, com margem EBITDA de 13,5%. Ressalto que o importante aumento nos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, bem como a mudança do modelo comercial com subsídio da implantação de novas vendas prejudicam a comparabilidade dos números.

Se desconsiderarmos o efeito desses itens, o EBITDA trimestral ajustado teria aumentado R\$ 0,9 milhão contra 4T17, um acréscimo de 14,2%, e o EBITA anual ajustado teria aumentado R\$ 1,8 milhão contra 2017, uma evolução



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

de 8,7%. Esses investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, assim como o subsídio das implantações para conquista de novos clientes, são estratégias importantes e eficazes para acelerar o crescimento orgânico e incrementar as receitas recorrentes de longo prazo.

Agora eu vou passar a palavra ao José Leoni, nosso Gerente de Relações com Investidores, que vai detalhar um pouco melhor o desempenho das unidades de software e de serviços. Por favor, Leoni.

José Leoni

Obrigado, Bernardo. No slide 5, a receita líquida de software totalizou recorde de R\$ 24,6 milhões no trimestre, aumento de 1,2% sobre 4T17, decorrente do aumento de 10,9% na receita líquida de Subscrição, que também foi recorde. O resultado reflete, principalmente, o crescimento das áreas de investimento decorrente de uma grande importação do maior cliente da Companhia. Além da adição de R\$ 1 milhão da ConsultBrasil, adquirida no 4T18.

Vale lembrar que o desempenho não foi melhor por conta do impacto relacionado a clientes da área de gestão de recursos, que reduziram as suas operações no Brasil, conforme descrevemos em releases anteriores.

No ano, a receita líquida de software foi de R\$ 90,2 milhões, leve queda de 1,2% sobre 2017. Apesar do recorde das receitas de Subscrição, houve queda na receita líquida de implantação e customização. Esse resultado reflete a conclusão de recentes implantações, principalmente nas áreas de investimentos e previdência, que passaram a gerar receitas de subscrição.

Vale lembrar que ajustamos nosso modelo comercial, como o Bernardo enfatizou, para atenuar o *switching cost* de clientes, subsidiando parte do setup com a troca de receitas de implantação e customização no curto prazo por receitas de subscrição no médio prazo, o que pressionará temporariamente a receita e a lucratividade da unidade de software.

Com isso, e por conta dos investimentos em PD&I, que foi de R\$ 1,1 milhão a mais no 4T18, e com a consolidação dos custos da ConsultBrasil de R\$ 0,9 milhão, o lucro bruto de Software alcançou R\$ 11 milhões no trimestre, queda de 12,7% contra 4T17, com margem bruta de 44,7% queda de 7 p.p. No ano, o lucro bruto alcançou R\$ 41,0 milhões, queda de 5,2% contra 2017, com margem bruta de 45,4%, queda de 2 p.p.

Apesar da redução dos custos em praticamente todas as áreas de software, o aumento de R\$ 2,5 milhões nos investimentos de PD&I prejudica um comparativo anual, uma vez que são integralmente contabilizados nos resultados dessa unidade. Novamente, nós reforçamos que a perda de lucratividade foi decorrente de uma decisão da Administração visando ampliar os resultados de longo prazo para a atualização tecnológica de parte dos softwares provenientes de aquisições.

Agora, passando para o slide 6, à esquerda, incluímos uma informação muito importante. A carteira de contratos recorrentes de softwares assinados, incluindo aqueles que ainda não estão implantados, que alcançou R\$ 88,1 milhões ao final de 2018, contra R\$ 76,9 milhões no mesmo período de 2017. Houve uma adição de R\$ 11,2 milhões, +14,6% vs. 2017, número que representa vendas menos cancelamentos mais os reajustes.

Isso significa que quando as vendas realizadas em 2018 tiverem suas implantações concluídas, a Sinquia poderá retomar o crescimento orgânico de dois dígitos. Lembrando que esses números não incluem R\$ 4,4 milhões da ConsultBrasil.

Conforme o Bernardo já destacou, esse crescimento na carteira está diretamente relacionado a ampliação dos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação e ao ajuste do modelo comercial. Conceitos positivos sobre o futuro crescimento orgânico da Companhia. À direita, incluímos o detalhamento dos custos trimestrais com PD&I.

Como os softwares provenientes de aquisições realizadas nos últimos anos encontravam-se em diferentes estágios tecnológicos, nós iniciamos uma ampla atualização para fornecer aos nossos clientes a experiência mais



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

desejada em tecnologia financeira. Investimos R\$ 2,5 milhões a mais em 2018, totalizando R\$ 3,2 milhões contra R\$ 0,7 milhão em 2017, número que deverá continuar crescendo em 2019 e que, sabidamente, sacrifica lucratividade no curto prazo, visando maior crescimento no médio prazo.

No slide 7, a receita líquida de serviços registrou recorde de R\$ 15,1 milhões no trimestre, +22,9% contra 4T17. No ano, recorde de R\$ 51,9 milhões, +19,0% contra 2017. O crescimento de dois dígitos, tanto no trimestre como no ano, está relacionado aos recordes em Outsourcing, com forte demanda por alocações.

Com isso, associado ao custo sobre controle, o lucro bruto da unidade de Serviços foi recorde de R\$ 3,8 milhões no trimestre, um forte aumento de 31% contra o 4T17, com margem bruta de 24,9%, crescimento de 1,5 p.p. contra o 4T17.

No ano também foi recorde de R\$ 11,9 milhões, um expressivo crescimento de 58,9% contra 2017, com margem bruta de 23% e um aumento de 5,8 p.p. contra 2017.

Já a posição financeira que está no slide 8 à esquerda, nós apresentamos o caixa bruto que apresentou um saldo de R\$ 26 milhões no 4T18, um aumento de R\$ 0,6 milhão contra o trimestre anterior, e queda de R\$ 4 milhões contra 2017. Essa queda no ano está em parte relacionada ao crescimento do saldo do contas a receber.

A dívida bruta, ao centro, dividida por dívida de aquisições e empréstimos de financiamentos, apresentou um saldo de R\$ 32,9 milhões no 4T18, uma queda de R\$ 1,8 milhão contra 3T18 relacionada a amortização de parcelas decorrentes de aquisição no caso da attps, e pagamento de parcela de financiamentos contraídos juntos ao BNDES.

Já a queda de R\$ 7 milhões contra 2017 está relacionada, principalmente, ao pagamento de parcelas de financiamento junto ao BNDES. Com isso, a dívida líquida, à direita, apresentou um saldo de R\$ 6,9 milhões no 4T18, uma queda de R\$ 2,4 milhões contra o trimestre anterior e, queda de R\$ 3 milhões contra 2017.

Isso representou apenas 0,4x o nosso EBITDA ajustado dos últimos 12 meses contra 0,5x nos dois períodos, permanecendo em um nível bastante confortável. Mesmo após a aquisição da Consult, que fizemos em outubro, havia espaço para aumentar a alavancagem visando dar continuidade às aquisições. Por esse motivo, realizamos a captação de debêntures, que o Bernardo já citou e que foi explicado no início da apresentação.

Agradeço a todos e devolvo à palavra ao Bernardo.

Bernardo Gomes

Obrigado, Leoni. Para concluir, no slide 9, eu gostaria de reforçar que nós assumimos, desde sempre, o desafio de estar um passo à frente. Fizemos mudanças importantes em 2018 com a ampliação significativa dos investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação. Implementamos um subsídio às novas vendas de software, tudo isso para impulsionar o nosso crescimento orgânico.

No crescimento inorgânico, adquirimos 2 empresas que ainda estão em processo de integração, mas que contribuirão precisamente para a expansão do nosso EBITDA e das margens quando essas integrações estiverem concluídas.

E, por fim, nós reforçamos que vamos continuar o processo de consolidação. Os recursos que levantamos agora, na recente emissão de debêntures, permitirão que continuemos com a nossa estratégia e realizando as novas aquisições. Nós não teremos buscado um *fundraising* se não estivéssemos certos de que existem muitas oportunidades e, muitas delas inclusive, no curto prazo.

Continuaremos seguindo em nossa trilha de sucesso, cada vez com mais força e mais velocidade a partir de agora. Mais uma vez eu queria agradecer a todos pela presença na nossa teleconferência. Coloco a nossa equipe à disposição para esclarecimentos de dúvidas. Muito obrigado.



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

Henrique Lara, Reach Capital

Bom dia, Bernardo e Leoni. Parabéns pelo resultado. A minha pergunta é sobre o cronograma dessa implantação das vendas geradas com a nova política de comercialização. O que dá para imaginarmos desses 14% de crescimento que vocês reportaram de vendas que estão no *backlog* e que conseguiremos gerar para esse ano ou para o começo do ano que vem? Muito obrigado.

Bernardo Gomes

Henrique, obrigado pela pergunta. Como eu disse na apresentação, nós estamos trocando essa receita de implantação por receitas recorrentes que devem ser observadas a partir do momento em que concluirmos as implantações.

Como são diversas implantações, vamos começar a observar o resultado a partir do 2º semestre desse ano, e ainda se estendem durante o ano que vem e início de 2021, porque algumas implantações dessas que já foram vendidas em 2018 são bastante grandes.

O importante é notar que vamos continuar com essa estratégia agora em 2019, inclusive expandir essa estratégia, que nesse 1º ano, nós colocamos só para a vertical de bancos e, devemos expandir essa estratégia, inclusive, nós aumentamos no nosso orçamento o volume de recursos destinados a esse subsídio.

Nós acreditamos que essa estratégia seja vencedora para que aumentemos a nossa carteira de contratos. Mas o processo de verificação da troca entre a receita *one-time* pela receita recorrente será sempre observado no período de 6 meses até 2 anos, dependendo do tamanho da implantação.

Henrique Lara

Legal. E uma 2ª pergunta, sobre as novas aquisições, qual tem sido a velocidade de integração e o que podemos esperar de expansão de margem para essas empresas que entram na base agora?

Bernardo Gomes

As integrações são rápidas. Acho que a experiência que tivemos com a integração da attps lá atrás, nos permitiu criar um processo em que conseguimos rapidamente capturar aquelas sinergias que são mais evidentes em um prazo de até 3 meses.

Depois, nos próximos 6 meses, aquelas que exigem um pouco de esforço e, acho que durante um 1 de pós aquisição, nós conseguimos quase que apurar plenamente as sinergias, não contando com as sinergias de receita de venda cruzada que vem um pouco mais à frente.

Então, eu diria, sinergias imediatas em 3 meses, as mais fáceis em 6 meses e, em até 1 ano nós conseguimos capturar quase todas, exceto aquelas de receita de vendas.

Henrique Lara

Entendido. Legal. Muito obrigado, Bernardo.

Operador

Sem mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Bernardo para suas últimas considerações. Sr. Bernardo, pode prosseguir com as suas considerações finais.



Teleconferência de Resultados 4T18 – Transcrição Português

Bernardo Gomes

Mais uma vez agradeço a todos pela presença em nossa teleconferência. Reforço o convite para aqueles que não tiveram a oportunidade virem nos visitar aqui na nossa nova sede. E, coloco a nossa equipe à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Muito obrigado.

Operador

A teleconferência dos resultados do 4T18 da Sinqia 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"