

3T19 CONFERÊNCIA DE RESULTADOS – Nov. 14, 2019

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia referentes ao 3T19. Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor-Presidente; Thiago Rocha, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; 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, 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, onde também encontra-se disponível para download o *release* e a apresentação da Companhia.

Agora gostaria de passar a palavra para o 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. Gostaria de começar a apresentação pelo slide dois, onde destaco importantes eventos que marcaram esse excelente trimestre.

Primeiro, em 17 de setembro precificamos a maior oferta de ações da nossa história, no montante de R\$362,7 milhões, 100% primária, com objetivo de financiar novas aquisições da Empresa. Com isso, estamos prontos para abrir um novo ciclo de consolidação e crescimento, e muito confiantes de que, com disciplina e agilidade, multiplicaremos novamente todos os números da Companhia.

Segundo, em 01 de outubro, as ações passaram a ser negociadas ex-desdobramento, na proporção de uma para quatro ações, com o objetivo de facilitar a negociação por investidores individuais e concentrar a liquidez das ações no lote padrão. Os acionistas receberam as três novas ações no dia 03 de outubro.

E terceiro, visando eliminar sociedades com atividades comuns e reduzir despesas de forma benéfica aos acionistas, incorporamos quatro controladas: ADSPrev, Atena, NVA e Partec. Essas incorporações resultarão em uma economia de impostos estimada em até R\$24,1 milhões, a ser auferida ao longo de pelo menos cinco anos.

Passando agora para o slide três, tivemos um trimestre repleto de recordes: recorde de receita líquida, de receita recorrente, de lucro bruto e de EBITDA ajustado, entre outros.

O gráfico à esquerda mostra que no terceiro trimestre registramos receita líquida recorde de R\$46,4 milhões, com crescimento de 30% sobre o mesmo período do ano anterior, com crescimento tanto orgânico quanto inorgânico.

Ainda neste slide, o gráfico à direita ilustra que no terceiro trimestre alcançamos receita recorrente recorde de R\$38,1 milhões, com forte crescimento de 34% sobre o mesmo

período do ano anterior. Esse crescimento também reflete uma evolução na recorrência, que ultrapassou os 80%, o que reforça que nosso negócio continua previsível e resiliente.

Passando agora para o slide quatro, o gráfico à esquerda mostra que no terceiro trimestre registramos um lucro bruto recorde de R\$15,7 milhões, com aumento de R\$2,4 milhões, sendo R\$3,4 milhões inorgânicos e redução de R\$1 milhão orgânico.

Já a margem bruta foi de 33,9%, com queda de lucratividade explicada, principalmente, pela redução do lucro bruto na unidade de Serviços e pelo aumento no quadro de colaboradores para fazer frente ao maior volume de implantações em andamento na unidade de Software, uma vez que nossa carteira de contratos recorrentes também bateu recorde.

No gráfico ao centro, vemos que no terceiro trimestre as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$9,9 milhões, crescimento de 17,2%, basicamente explicado pela consolidação de despesas das quatro últimas aquisições.

No entanto, vale observar que tivemos uma redução de 2,3 pontos percentuais nas despesas como percentual da receita líquida, o que mostra que a Companhia é capaz de capturar sinergias das empresas adquiridas.

Por fim, o gráfico à direita ilustra que o EBITDA ajustado, ou seja, desconsiderando os itens extraordinários relacionados às aquisições, foi recorde de R\$6 milhões, crescimento de 24,3% sobre o mesmo período do ano anterior, com margem EBITDA de 13%, queda de 0,6 pontos percentuais pela menor margem bruta de software relacionada ao grande número de implantações em andamento.

Agora passo vou passar a palavra ao Thiago, Diretor Financeiro e de RI, que dará prosseguimento à apresentação.

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. No slide cinco, começo a sessão com a análise do principal ativo da Sinqia, o ativo que deve gerar receita e resultado pelos próximos 30 anos: nossa carteira de contratos.

Ela 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\$140 milhões no trimestre, evolução muito expressiva de 65% na comparação com o mesmo período do ano anterior. A carteira inorgânica, proveniente da ConsultBrasil, Atena, ADSPrev e Softpar, totalizou R\$42 milhões. Mas o grande destaque aqui é a carteira orgânica, excluindo as últimas quatro aquisições, que somou R\$99 milhões e cresceu dois dígitos, 16,1%. Esse percentual confirma que o negócio de software passa por uma significativa aceleração na velocidade de crescimento, e nosso desafio agora é executar as implantações para trazer essa receita o mais rápido possível.

Passando para o slide seis, o gráfico à esquerda mostra que, no terceiro trimestre, a unidade de software registrou receita líquida de R\$33,5 milhões, novo recorde, com

crescimento de 53,6%. O número reflete principalmente uma adição inorgânica de R\$9,9 milhões, mas também uma adição orgânica de R\$1,8 milhão.

A adição orgânica é praticamente toda proveniente de subscrição, linha que cresceu 9,6%, uma ótima notícia, porque essa é a linha de receita com maior qualidade da Sinqia.

E o gráfico à direita ilustra que, no terceiro trimestre, a unidade de software apresentou lucro bruto de R\$13,2 milhões, novo recorde, com crescimento de 35,6%.

A margem bruta foi de 39,6%, redução de 5,2 pontos percentuais, que ocorreu por dois motivos: Primeiro, a margem bruta orgânica segue comprimida, já que quanto mais nós vendemos, maiores os custos de implantação. Mas isso é temporário. Com o crescimento da receita de subscrição, essa compressão deixará de existir em breve.

E segundo, a margem bruta inorgânica foi de 34,2% e puxou a média da unidade para baixo. Vou falar um pouco mais sobre isso em instantes, no slide número oito.

Mudando para o slide sete, o gráfico à esquerda mostra que, no terceiro trimestre, a unidade de serviços registrou receita líquida de R\$12,9 milhões, redução de 7,1%. O número reflete uma queda em *outsourcing* de R\$0,7 milhão, relacionada a dois clientes relevantes da carteira que reduziram a demanda nesse período, e também a uma queda de R\$0,3 milhão em projetos.

Por consequência, o gráfico à direita ilustra que no terceiro trimestre a unidade de serviços apresentou lucro bruto de R\$2,5 milhões, redução de 29%. Ou seja, a perda de receita de R\$1 milhão se refletiu diretamente no lucro bruto e, por consequência, a margem bruta foi de 19,3%, redução de 6 pontos percentuais.

Nossa expectativa é de uma recuperação rápida, tanto da receita quanto da margem de serviços no curtíssimo prazo.

Passando para o slide oito, essa é a primeira vez em que reportamos os resultados de todas as últimas quatro aquisições por um trimestre completo. Por isso, é um bom momento para avaliar a evolução desses resultados.

O gráfico à esquerda mostra um ganho consistente de lucratividade desde o final do ano passado. A margem bruta inorgânica subiu trimestre a trimestre e alcançou 34,2% no terceiro trimestre.

Mas ainda há um potencial enorme olhando para frente: a margem bruta orgânica foi de 41,8%. Portanto, há uma diferença de 7,6 pontos percentuais que vamos buscar a médio prazo, com o ganho de escala nas operações de bancos e previdência, que resultará em otimização dos processos de desenvolvimento e sustentação.

O gráfico à direita ilustra o impacto dessas aquisições nas despesas gerais e administrativas totais como proporção da receita, que, como o Bernardo já comentou, têm se reduzido.

Observem que no terceiro trimestre, o último trimestre limpo de extraordinários, elas representavam 23,6%, e depois de um pico no 1T, quando realizamos duas aquisições,

elas regrediram para 21,3%. Ou seja, houve uma diluição de 2,3 pontos percentuais, que ainda pode melhorar a curto prazo com a integração da aquisição mais recente, a Softpar, realizada em maio.

Essa é nossa visão de longo prazo. Quanto maior for a Sinqia, menores serão as despesas gerais e administrativas como proporção da receita.

Mudando para o slide nove, o *follow-on* realizado em setembro alterou significativamente nossa posição financeira. No segundo trimestre, ela era uma restrição do plano de consolidação, e deixou de ser agora, com o *follow-on*.

O gráfico à esquerda mostra que, no terceiro trimestre, o caixa bruto era de R\$368 milhões, crescimento de R\$343 milhões, principalmente relacionado ao *follow-on*. O gráfico central ilustra que a dívida bruta era de R\$100 milhões, redução de R\$4,1 milhões relacionada à quitação de um empréstimo junto ao BDMG e a amortizações de dívidas em geral. Já iniciamos o processo de quitação ou renegociação das dívidas, mas, por questões operacionais, esses processos ainda não foram concluídos.

O gráfico à direita mostra que, no terceiro trimestre, o caixa líquido era de R\$268 milhões, crescimento de R\$347 milhões e, portanto, a Sinqia está preparada para intensificar seu plano de consolidação.

Para concluir, gostaria de reforçar as principais mensagens deste terceiro trimestre, no slide dez. Com relação ao resultado orgânico, observamos um crescimento de qualidade, concentrado nas receitas de subscrição de software, o que é muito bom. A lucratividade de software continua comprimida pelos custos para converter o *backlog* de implantação em receita, mas eu gostaria de lembrar que, há dois anos, tomamos uma decisão consciente de mudar o modelo comercial privilegiando a geração de valor no longo prazo. As vendas aumentaram, e agora precisamos

enfrentar esses custos de implantação para que as receitas venham o mais rápido possível.

Com relação ao resultado inorgânico, houve uma evolução significativa devido às integrações, que foram muito bem-sucedidas, das últimas quatro aquisições. Os resultados previstos quando realizamos essas aquisições já foram superados, mas a nossa sensação neste momento é de que há espaço para mais.

Por fim, a principal mensagem deste trimestre é que, com a oferta, temos agora um caixa robusto que deixa a Sinqia preparada para intensificar seu plano de consolidação. As oportunidades de aquisição que nos motivaram a fazer a oferta estão amadurecendo rápido, e estamos muito seguros neste momento de que vamos executar com velocidade e sem abrir mão da disciplina.

Obrigado a todos pela presença em nossa teleconferência. Agora vamos abrir para perguntas e respostas.

Perguntas

Felipe Cheng, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de perguntar. A minha primeira pergunta é em relação à velocidade de execução das aquisições, da conciliação de mercado. Vocês já esperam alguma aquisição no curtíssimo prazo? Podemos esperar uma aquisição já para 2019? E em quanto tempo vocês esperam realmente utilizar a oferta primária e os recursos de R\$360 milhões? Essa seria minha primeira pergunta. Obrigado.

Thiago Rocha:

Felipe, obrigado pela pergunta e pela participação em nosso *call*. Com relação à velocidade das aquisições, não está descartado o anúncio de uma aquisição ainda em 2019, mas potencialmente seria ainda uma aquisição da safra anterior em que vínhamos trabalhando antes da oferta; ou seja, dentro das limitações de recurso que tínhamos pré *follow-on*.

Nossa expectativa no momento em que fizemos a oferta era de utilizar 100% dos recursos em, no máximo, três anos, de forma gradual; ou seja, determinado volume no primeiro ano, outro volume no segundo e outro no terceiro. As informações que temos acesso até este momento nos dão a entender que não só cumprimos o que era a expectativa, mas é possível que exista uma aceleração desse plano no sentido de concentrar boa parte da destinação dos recursos em 2020.

Então, nosso nível de confiança é alto, tem muita coisa rolando. As probabilidades estão ao nosso favor. Ou seja, como nosso *pipeline* está bem distribuído em várias oportunidades, o risco de execução é baixo e, como eu te disse, acho que deve acontecer muita coisa em 2020, com concentração no primeiro semestre.

Felipe Cheng:

Perfeito. Minha segunda pergunta é com relação à velocidade de implantação desse *backlog*. Realmente, já estamos vendo o crescimento orgânico rodando perto de 10%, um crescimento de *double-digit*. Eu gostaria de saber, dado que vocês estão crescendo 6% a carteira de clientes, se já podemos aspirar um crescimento parecido com esses 15%, 16% para 2020. E, se sim, que nível de margem devemos esperar, dado que os custos fixos serão diluídos?

Thiago Rocha:

Com relação à velocidade de implantação do *backlog*, existe uma curva crescente de receita que esperamos a partir de agora, que deve aumentar trimestre a trimestre até o final de 2020, com base nas receitas que já estão vendidas.

É certo que essa receita vem, é menos certo quando ela vem, dado que esse cronograma de implantação é algo que depende de nós, e também de nossos clientes.

Acreditamos que sim, é possível esperar um crescimento orgânico da receita de dois dígitos em 2020. O crescimento orgânico da receita, que foi próximo de 10%, deve

convergir em algum momento para o crescimento orgânico da carteira, que foi de 16%. Então, acreditamos que essa é a tendência geral.

Como eu disse, nosso desafio está em continuar expandindo a equipe de implantação para dar vazão a esse *backlog* e trazer a receita o mais cedo possível.

Felipe Cheng:

Perfeito. Obrigado, Thiago.

Bernardo Gomes:

Mais uma vez, agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência. Ficamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional que julgarem necessário.

Muito obrigado.