

4T19 E 2019 CONFERÊNCIA DE RESULTADOS – Mar. 05, 2020

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia referentes ao 4T19. Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor-Presidente; Thiago Rocha, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; José Leoni, Gerente de RI; e Talles Oliveira, Coordenador 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. Gostaria de começar a apresentação pelo slide número dois, onde destaco importantes recordes do ano de 2019.

O primeiro deles, a receita líquida recorde de R\$175,1 milhões, crescimento de 23,3% em relação a 2018. A receita de software recorde também, de R\$121,0 milhões, crescimento de 34,2% sobre 2018, e representando 69% da receita total da Companhia.

A receita recorde de serviços, de R\$54,1 milhões, crescimento de 4,3% sobre 2018, e representando 31% do total. Também atingimos receita recorrente recorde de R\$145,4 milhões, crescimento de 25,6% sobre 2018, e lucro bruto recorde de R\$57,9 milhões, crescimento de 9,4% sobre 2018. O EBITDA ajustado também foi recorde, de R\$21,1 milhões, crescimento de 9,8% em relação a 2018.

Passo agora para o slide número dois, onde apresentarei os dados relativos ao 4T19, também um trimestre bastante significativo e repleto de recordes.

O gráfico no canto superior esquerdo mostra que no 4T19 registramos receita líquida recorde, de R\$48,1 milhões, com crescimento de 21,2% sobre o mesmo período do ano anterior.

O gráfico no canto superior direito ilustra a receita recorrente recorde de R\$39,6 milhões, representando 82,5% do total, e um aumento de 23,1% sobre o mesmo

período do ano anterior, com destaque para R\$7,2 milhões adicionais em receitas relativas à subscrição de software.

Já no canto inferior esquerdo, mostramos que o lucro bruto do 4T19 também foi recorde, de R\$17,6 milhões, com crescimento de 19,1% e com margem bruta de 36,5%.

No gráfico abaixo ao centro, as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$12,4 milhões, representando 25,7% da receita líquida, uma queda percentual de 0,9 p.p. em relação ao 4T18, comprovando que a Companhia continua diluindo as despesas fixas e capturando as sinergias das empresas adquiridas.

Por fim, o gráfico abaixo à direita ilustra que o EBITDA ajustado, ou seja, desconsiderando os itens extraordinários relacionados às aquisições foi recorde de R\$6,4 milhões, crescimento de 31,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem EBITDA de 13%.

Agora quero passar a palavra ao Thiago Rocha, nosso Diretor Financeiro e de RI, que dará seguimento à apresentação. Thiago?

Thiago Rocha:

Obrigado, Bernardo. No slide quatro, iniciamos a seção mostrando o valor bruto de nossa carteira de contratos recorrentes de software: 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 carteira de contratos alcançou recorde de R\$147,3 milhões no 4T19, uma evolução muito expressiva de 59,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

A carteira inorgânica, proveniente das aquisições realizadas nos 12 meses anteriores à data-base da divulgação – ou seja, Atena, ADSPrev, Softpar e Stock & Info –, totalizou R\$41,3 milhões. E a carteira orgânica somou R\$106,1 milhões e cresceu dois dígitos, 14,7%, percentual que reflete um desempenho comercial bastante satisfatório.

No entanto, reconhecemos que existe um desafio operacional de executar as implantações para trazer essa receita o mais rápido possível, e esse desafio é o nosso principal foco de atenção neste momento.

No slide cinco, demonstramos o desempenho por unidade de negócio. No lado esquerdo acima, a unidade de software registrou receita líquida de R\$33,6 milhões no 4T19, novo recorde, com crescimento de 36,5%. O número reflete principalmente uma adição inorgânica de R\$8,6 milhões, mas também uma adição orgânica de R\$0,4 milhão, que é praticamente toda proveniente de subscrição.

E no lado esquerdo abaixo, a unidade de software apresentou lucro bruto de R\$14,1 milhões, novo recorde, com crescimento de 28,2%. A margem bruta foi de 41,9%, redução de 2,7 p.p., que ocorreu basicamente por um motivo: quanto maiores as

vendas, maiores os custos de implantação. Esses custos foram de R\$3,3 milhões no 4T19 e R\$12,1 milhões no ano, comprimindo a margem bruta no curto prazo.

No lado direito acima, a unidade de serviços registrou receita líquida de R\$14,5 milhões no 4T19, leve redução de 3,8%, que reflete principalmente a queda no volume de projetos, apesar de um crescimento discreto no *outsourcing*.

E no lado direito abaixo, a unidade de serviços apresentou lucro bruto de R\$3,5 milhões, contração de 7,4%, diretamente relacionada à redução de receita que já comentei, parcialmente compensada por uma diminuição dos custos. Por consequência, a margem bruta foi de 24%, redução de apenas 0,9 p.p., ou seja, praticamente estável.

No slide seis, analisamos a evolução do resultado inorgânico de software nos últimos quatro trimestres, período em que a Sinqia realizou várias aquisições e suas respectivas integrações.

O gráfico à esquerda mostra a comparação da margem bruta orgânica com a margem bruta inorgânica. Sempre que realizamos uma aquisição, é comum observar uma redução inicial da lucratividade devido aos custos de integração, seguida por uma melhoria da lucratividade proporcionada pelas sinergias.

E esse padrão se repetiu mais uma vez em 2019: no 1T19, adquirimos a Atena e a ADSPrev; no 2T19 a Softpar; e no 4T19, quando a integração dessas três empresas já havia avançado bastante, reportamos um resultado mais limpo e, por consequência, a margem bruta inorgânica evoluiu de iniciais 30,9% no 1T19 para 41,7% no 4T19, e alcançou praticamente o mesmo nível da margem bruta orgânica.

E o gráfico à direita ilustra o impacto dessas aquisições nas despesas gerais e administrativas. Observem que, embora o valor absoluto do G&A tenha aumentado em termos nominais ao longo do ano, devido à consolidação dessas aquisições, o valor relativo, como proporção da receita líquida, diminuiu, saindo de 17,7% no 1T19 para 15,7% no 4T19. Já as despesas comerciais aumentaram em termos nominais e relativos, devido ao crescimento da equipe e ao pagamento de maiores comissões, o que é uma boa notícia.

Mudando para o slide sete, gráfico à esquerda mostra o caixa bruto, que foi de R\$365 milhões no do 4T19. Houve redução de R\$3,3 milhões na comparação com o 3T19, principalmente devido à aquisição da Stock&Info em dezembro, cuja parcela à vista foi de R\$4,5 milhões. Mas na comparação com o 4T18, houve aumento substancial por conta do follow on de R\$363 milhões realizado em setembro.

O gráfico ao centro ilustra a dívida bruta, que foi de R\$100,9 milhões no 4T19. Neste caso, houve também um leve aumento de R\$1,0 milhão na comparação com o 3T19 relacionado à aquisição da Stock&Info. Na comparação com o 4T18, a dívida bruta aumentou por conta da emissão das debêntures de R\$50,0 milhões realizada em fevereiro e das dívidas contraídas nas últimas aquisições, já que parte do pagamento é sempre parcelada.

Investidores/Investors

E o gráfico à direita mostra o caixa líquido, que foi de R\$268 milhões no 4T19, queda de R\$4,4 milhões na comparação com o 3T19 pelas razões já explicadas. O caixa líquido continua confortável para a intensificação do nosso plano de M&A.

Para concluir, no slide oito, gostaria de reforçar algumas mensagens principais do nosso ano de 2019. Com relação ao resultado orgânico, mostramos crescimento de 14,7% na carteira de contratos, resultado de uma acertada mudança no modelo comercial de subsidiar o setup para alguns clientes importantes da Sinqia, fato que deve impulsionar o nosso crescimento futuro de receita, uma vez que seja superado esse desafio inicial das implantações.

Com relação ao resultado inorgânico, as últimas quatro aquisições contribuíram bastante para os recordes do ano. A integração das três primeiras já foi praticamente concluída, resultando em evolução da margem bruta e redução do G&A como proporção da receita, padrão que deve se repetir a cada ciclo de aquisições da Sinqia.

E, por fim, com o *follow-on*, nossa posição financeira é confortável e deixa a Sinqia preparada para intensificar o plano de consolidação. E como as oportunidades de aquisição que nos motivaram a fazer a oferta estão amadurecendo cada vez mais rápido, estamos bastante seguros de que vamos executar o plano de M&A com velocidade e disciplina.

Obrigado a todos pela presença em nossa teleconferência, e agora vamos abrir a sessão de Q&A.

Perguntas**Felipe Cheng, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de perguntar. Minha primeira pergunta é com relação à desaceleração do crescimento orgânico. Vocês entregaram um patamar de crescimento perto de 10% no 3T19, e o patamar de crescimento foi de 3% no 4T19. Queria entender um pouco melhor os *drivers* por trás dessa desaceleração do crescimento orgânico, se realmente foi uma postergação da implantação de alguns projetos, e se já devemos esperar no 1T20 uma reaceleração do crescimento orgânico, talvez para próximo de *double digit* de novo.

E se puder comentar um pouco sobre como está o pipeline de M&A. São essas duas perguntas. Obrigado.

Thiago Rocha:

Felipe, obrigado pelas perguntas. Bom dia. Começando pela receita, do ponto de vista de carteira de contratos, tivemos uma evolução bastante parecida com a trimestre anterior; um pouco abaixo, mas tem uma questão de metodologia de cálculo.

A ConsultBrasil completou 12 meses na carteira e, por essa razão, deixamos de computar a ConsultBrasil como crescimento inorgânico e passamos a computá-la como orgânico.

Dito isso, com relação à receita, sim, houve uma desaceleração no crescimento orgânico, e isso é uma combinação de vários fatores, é uma soma de partes. Um fator é a questão de inflação, os indicadores de inflação estão cada vez mais baixos. Como os contratos são corrigidos por inflação, isso explica parte da conta. Tem parte da conta que é explicada por um *churn* um pouco mais alto, e também a entrada de receitas em implantação.

Temos hoje vários projetos em implantação que estão previstos para entrar em momentos diferentes. Houve um pequeno atraso com relação à nossa expectativa inicial da entrada de algumas receitas que estavam previstas para o 4T19. A boa notícia é que, na virada do ano, bastante coisa nova entrou, e os principais projetos que vinham sendo executados tiveram suas entregas parciais já realizadas.

Então, de fato, a receita teve uma pequena desaceleração, mas não é algo que consideremos estrutural. Achamos que é uma desaceleração mais conjuntural e, conforme essas implantações forem sendo entregues, e a receita começando a acontecer, deveremos voltar a enxergar um crescimento orgânico mais próximo de dois dígitos.

Já com relação às aquisições, a evolução das conversas é bastante positiva, Felipe. Sempre procuramos conduzir a estratégia de aquisições construindo alternativas, tendo não só o plano A, mas também os planos B, C, D, E e F.

Isso significa que, neste momento, temos muitas alternativas em paralelo sendo negociados em estágio avançado e/ou estágio de *due diligence*, o que nos deixa bastante tranquilos de que estamos dentro do plano.

Alguns *deals* específicos são maiores, o que faz com que tenhamos mais cuidado na etapa de auditoria, tenhamos um escopo de auditoria mais abrangente, mais profundo, para que tenhamos conforto de chegar até a fase de fechamento.

Mas tudo isso está absolutamente dentro do que esperávamos. Então, nossa visão é bastante positiva. Acreditamos neste momento que a execução do plano de aquisições que foi tratada no *follow-on* não levará três anos, levará menos que isso.

Felipe Cheng:

Perfeito. Obrigado, Thiago.

Osni Carfi, BTG Pactual:

Bom dia. Queríamos entender um pouco melhor esse aumento no time de vendas. Tendo em vista esse desafio que o Thiago mencionou, para transformar esse *backlog* de projetos de implementação para receita recorrente, queríamos entender um pouco melhor o racional por trás desse aumento no time de vendas, por favor. Obrigado.

Thiago Rocha:

Investidores/Investors

Osni, bom dia. Obrigado pela pergunta. De fato, no 4T19 tivemos um aumento das despesas comerciais, e parte disso é uma ampliação do time de vendas. Nessa ampliação do time de vendas, também existe um componente inorgânico e um componente orgânico.

O componente inorgânico são as pessoas que vieram das aquisições que realizamos e passaram a desempenhar papéis comerciais na estrutura da Sinqia, visto que, nesses papéis comerciais, nosso entendimento é que elas seriam mais bem aproveitadas que em papéis operacionais onde poderíamos ter alguma redundância.

E existe um componente orgânico de aumento também, algumas contratações para a equipe comercial visando atender mercados que estamos procurando explorar com mais intensidade, como, por exemplo, o mercado de fintechs.

Até seis meses atrás, tínhamos uma equipe de bancos que atendia, além de bancos, financeiras, cooperativas de crédito e as próprias fintechs. Mas, neste momento, acreditamos que se justifique uma estratégia comercial separada, uma equipe comercial separada, um discurso comercial separado. Por essa razão, procuramos também trazer pessoas com esse perfil, para que possamos nos aproveitar das oportunidades comerciais de uma nova vertente que, até então, estávamos explorando pouco.

Dito isso, de fato, mesmo com esse acréscimo, esperamos continuar tendo um bom desempenho de vendas, mas o ponto de atenção é, de fato, a implantação. Hoje, temos vendido dentro ou acima do que é a expectativa, do que é o orçamento. O desafio está em transformar as vendas que vimos fazendo em receita cada vez mais rápido.

Quanto mais cedo uma implantação for concluída, mais cedo essa receita vem e, conseqüentemente, melhora o resultado do ano.

Osni Carfi:

Perfeito, Thiago. Obrigado.

Pergunta via *webcast*:

O cenário atual mais estressado de mercado impacta negativamente as negociações em andamento das aquisições?

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta. Nossa visão é que não. Principalmente nos casos que estão mais avançados, casos que estão em *due diligence*, estamos falando de transações que já vinham sendo negociadas há algum tempo. Em algumas delas, já não estávamos na primeira rodada de negociação; talvez em uma segunda ou terceira rodada.

Ou seja, os parâmetros, em termos de expectativa, tanto da Sinqia quanto dos vendedores, já estavam bem definidos, eram bem conhecidos. Nosso sentimento é

que as condições do mercado impactam pouco essa dinâmica de negociação. Então, não estamos sentindo isso.

Pergunta via *webcast*:

Como a Empresa enxerga o impacto do pagamento instantâneo do Banco Central em sua operação?

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta. Ela é muito interessante. Enxergamos hoje o pagamento instantâneo como, talvez, uma das maiores oportunidades de novos negócios que a Sinqia tem em 2019.

Dando um passo atrás, no final de 2018 adquirimos uma empresa chamada ConsultBrasil, e a motivação daquela aquisição foram as soluções para SPB, ou seja, o sistema de pagamentos brasileiro.

Tínhamos em curso um projeto de atualização da solução de SPB, que foi adquirido com a ConsultBrasil, mas o fato é que o novo sistema de pagamento instantâneo, o SPI, muda um pouco essa realidade.

Ou seja, estamos redirecionando esforços neste momento para lançar, dentro do cronograma previsto pelo regulador, uma nova solução de pagamento instantâneo, e enxergamos isso de forma muito positiva.

Geralmente, nesses momentos de mudança regulatória, o nosso mercado de software para o setor financeiro tem novas oportunidades relevantes. Ou seja, aqueles sistemas que eram utilizados no contexto do SPB não são necessariamente os sistemas que serão usados no contexto do SPI. Surge uma nova necessidade de mercado; conseqüentemente, um novo produto, uma nova demanda, e a Sinqia está se preparando para isso.

Então, está no nosso *road map*. Devemos lançar nossa solução ainda no primeiro semestre.

Operadora:

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

Bernardo Gomes:

Agradeço mais uma vez a participação de todos em nossa teleconferência, e coloco nossa equipe à disposição para qualquer esclarecimento adicional.

Muito obrigado. Bom dia a todos.