

1T20 CONFERÊNCIA DE RESULTADOS – Mai. 13, 2020

Bom dia, senhoras e senhores, e sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia referente ao 1T20. Estão presentes conosco os senhores: Bernardo Gomes, Diretor-Presidente; Thiago Rocha, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; José Leoni, Gerente de RI; Talles Oliveira e Eduardo Froes, da equipe de RI.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. 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.

Gostaria agora 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 da receita líquida e recorrente:

Neste 1T20, registramos receita líquida recorde de R\$ 48,6 milhões, com crescimento de 26,2% sobre o mesmo período do ano anterior. No acumulado de 12 meses, o crescimento também foi expressivo, de 25,1%, alcançando o montante de R\$ 185,2 milhões.

A receita líquida recorrente também foi recorde, R\$ 41,2 milhões no trimestre, um crescimento de 27,5% contra o 1T19, e representou 84,7% do total da receita líquida da Empresa, o maior percentual já observado na história da Companhia.

No acumulado de 12 meses, a receita líquida recorrente foi de R\$ 154,2 milhões, aumento de 27,5%, e alcançou o total de 83,3% do total da receita líquida. Esse alto volume de receitas recorrentes nos proporciona previsibilidade dos resultados, mesmo em cenários mais incertos.

Passando agora ao slide número três, destaco inicialmente o lucro bruto do 1T20, que foi de R\$ 15,8 milhões, crescimento de 29,2% sobre o mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 32,4%.

No acumulado de 12 meses o lucro bruto cresceu 16,0%, alcançando R\$ 61,4 milhões, e com ligeira redução da margem para 33,2%, impactada principalmente pelo

aumento dos custos com implantações resultante do maior volume de vendas de software.

No gráfico ao centro, observamos que as despesas gerais e administrativas alcançaram R\$ 12,5 milhões no trimestre, um aumento de 3,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, representando 25,6% da receita líquida, queda de 5,7 p.p., mesmo com maiores gastos com comissões da equipe comercial e de infraestrutura tecnológica.

No acumulado de 12 meses as despesas gerais e administrativas foram de R\$43,7 milhões, representando 23,6% da receita líquida e uma redução de 2,6 p.p. em relação ao período anterior, isso já com a captura de sinergias das aquisições recentes.

No gráfico à direita, mostramos que o EBITDA ajustado, ou seja, desconsiderando os itens extraordinários relacionados às aquisições, foi de R\$3,4 milhões, redução de 5,7% sobre o 1T19, com margem ajustada de 7%.

A margem neste trimestre foi ligeiramente pressionada pela redução do lucro bruto de serviços e pelo aumento dos custos com as implantações de software, que foram de R\$2,9 milhões sobre o 1T19.

No acumulado de 12 meses, o EBITDA ajustado foi de R\$20,9 milhões, um crescimento de 14,2%, e margem de 11,3%, um pouco menor que o período anterior, mas plenamente de acordo com a estratégia da Companhia de estimular o crescimento das receitas recorrentes de software com o subsídio de parte dos custos de implantações.

Vou passar a palavra agora ao Thiago, nosso Diretor Financeiro e de RI, que dará seguimento à apresentação. Por favor, Thiago.

Thiago Rocha:

Obrigado Bernardo. No slide quatro, começamos mostrando o valor bruto de nossa carteira de contratos recorrentes de Software, que alcançou R\$146,9 milhões no 1T, um aumento de R\$33,4 milhões na comparação com o mesmo período do ano anterior. A carteira inorgânica, proveniente das aquisições da Softpar e Stock & Info, totalizou R\$23,1 milhões. E a carteira orgânica totalizou R\$123,8 milhões.

O crescimento da carteira de contratos consolidada foi de 29,5%, e o crescimento da carteira orgânica foi de 9,1%.

Queria ressaltar que, no 1T, reclassificamos um contrato de Software para Serviços, afetando a comparabilidade dos números, e sem essa reclassificação, o crescimento da carteira orgânica foi de 9,6%.

Na comparação com resultados divulgados nos trimestres passados, notamos uma discreta desaceleração no crescimento da carteira orgânica. Isso ocorreu porque alguns clientes revisaram suas prioridades estratégicas, cancelando implantações que não tinham sido iniciadas, e um cliente SaaS alterou sua modalidade de contrato,

diminuindo a mensalidade. Além disso, observamos retração nas vendas a partir da segunda metade de março, devido ao coronavírus.

Mas a boa notícia aqui é que nós já enxergamos sinais de uma retomada gradual. Os indicadores comerciais mais recentes sugerem que a retração observada no começo da quarentena não se sustentou por muito tempo. Portanto, gostaríamos de transmitir uma palavra de tranquilidade para os nossos investidores.

No slide cinco, passamos para a explicação do resultado por unidade de negócio. No lado esquerdo acima, a unidade de Software, que representa 72% do total, registrou receita líquida recorde de R\$35 milhões, com crescimento de 41,1%. Isso significa uma adição total de R\$10,2 milhões, sendo uma adição orgânica de R\$5,2 milhões, e inorgânica de R\$5 milhões.

Eu gostaria de enfatizar a importância disso: a adição orgânica, principalmente em subscrição, significa que concluímos implantações importantes neste 1T e convertimos *backlog* em receita.

E no lado esquerdo abaixo, a unidade de Software apresentou lucro bruto de R\$13 milhões, com crescimento de 42,8%. A margem bruta foi de 37,2%, aumento de 0,4 p.p. E eu gostaria de lembrar que a base de comparação é baixa, porque realizamos duas aquisições no início de 2019 que impactaram a lucratividade.

Mas, ainda assim, eu queria ressaltar esse leve aumento de margem. Como o Bernardo mencionou, os custos com implantação foram de R\$5,6 milhões no 1T, contra R\$2,7 milhões no mesmo período do ano anterior.

No início de 2020, tomamos a decisão de aumentar a equipe, e, também por essa razão, concluímos implantações importantes, conforme eu disse há pouco. Isso continua comprimindo a lucratividade no curto prazo, já que o aumento de equipe nos custou R\$2,9 milhões a mais, que representam 8,2 p.p. de margem bruta de Software.

No lado direito acima, a unidade de Serviços, que representa 28% do total, registrou receita líquida de R\$13,6 milhões, estável na comparação com o mesmo período do ano anterior. Apesar do crescimento de R\$0,8 milhão em *outsourcing*, houve redução de R\$0,9 milhão em projetos.

Começamos 2020 com uma perspectiva muito favorável para essa unidade, com a assinatura de contratos significativos de *outsourcing*. Havíamos iniciado a montagem das equipes, mas tivemos que interromper no meio de março devido ao coronavírus.

Depois de algumas semanas de interrupção total, a montagem foi retomada – em uma velocidade menor, mas foi retomada – e novas oportunidades comerciais começaram a surgir. Como só aconteceram dois casos pontuais de redução de contrato, ainda não vemos motivos concretos para preocupação. Embora esse negócio tenha uma resiliência teoricamente menor, ele está se comportando muito bem na crise.

Investidores/Investors

E no lado direito abaixo, a unidade de Serviços apresentou lucro bruto de R\$2,8 milhões, contração de 10,9%. Isso ocorreu porque, em projetos, a redução de custos de R\$0,5 milhão não foi suficiente para compensar a redução de receita de R\$0,9 milhão. Por consequência, a margem bruta foi de 20,2%, redução de 2,3 p.p.

Mudando para o slide seis, o gráfico à esquerda mostra o caixa bruto, que foi de R\$340,9 milhões no 1T. Houve uma redução de R\$24,1 milhões na comparação com o 4T, redução principalmente relacionada à recompra de ações, de R\$8,3 milhões, aumento no contas a receber de R\$8,1 milhões, que se deve a causas operacionais, não é um aumento relacionado aos efeitos do coronavírus, e, por fim, a amortização de aquisições e da dívida financeira de R\$6,1 milhões.

O gráfico ao centro ilustra a dívida bruta, que foi de R\$94,9 milhões no 1T. Houve redução de R\$6 milhões na comparação com o 4T, pela amortização de aquisições de R\$4,1 milhões e da dívida financeira de R\$1,9 milhão.

E o gráfico à direita mostra o caixa líquido, que foi de R\$246 milhões no 1T, queda de R\$18,1 milhões na comparação com o 4T pelas razões já explicadas.

Podemos perceber que a Companhia está bastante capitalizada, mas, diante da nova realidade econômica, no curto prazo, adotaremos uma postura mais conservadora, sem prejudicar o plano de longo prazo de consolidação.

Por enquanto, seguiremos nosso plano de M&A sem contar com alavancagem relevante no curto prazo, aguardando um cenário de menos incerteza para reavaliar essa decisão.

Para concluir, no slide sete, gostaríamos de deixar três importantes mensagens finais.

Sobre os desafios comerciais, a crise provocada pelo coronavírus provocou uma retração nas vendas no final do 1T, com efeito sobre o ritmo de crescimento da carteira de contratos, mas nós temos notado sinais de uma retomada gradual. Reconhecemos que nesse cenário será mais difícil vender do que foi nos últimos dois anos, mas as oportunidades comerciais continuam surgindo e vamos extrair o máximo possível delas.

Com relação aos desafios operacionais, tivemos um progresso importante nas implantações de software, permitindo uma adição orgânica de R\$4 milhões nas receitas de subscrição. Esse progresso tem um impacto menos óbvio, mas importante para a Companhia: estamos reduzindo a fila de implantações, abrindo espaço para novas oportunidades comerciais, e preparando a Sinqia para largar na frente no pós-crise.

E, por fim, sobre a estratégia de aquisições, adotaremos uma postura mais conservadora, com execução mais lenta no curto prazo, sem prejudicar o plano de longo prazo.

Para ser claro no recado: ainda esperamos algumas aquisições, sim, em 2020. Estamos confortáveis para evoluir nas transações que apresentarem uma estrutura

compatível com o momento atual, mas não vamos assumir riscos desnecessários neste momento.

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

Rogério Taiar, investidor:

Bom dia. Parabênzo a todos na Sinqia, a qual acompanha há um bom tempo, pela excelente gestão. Minha pergunta é muito específica em relação à estratégia de aquisições, M&A. Sabemos que, neste momento de coronavírus, as oportunidades surgem de maneira muito mais crescente. Muitas empresas que, imagino, estavam no pipeline, estavam no mapeamento da Sinqia, provavelmente tenham situações mais críticas, o que possibilita uma melhor estratégia de consolidação das aquisições.

Minha pergunta é se esse quadro, esse avanço do processo de aquisições tem ocorrido. E, concomitantemente a isso, como está a proteção, o hedge do dinheiro obtido com o *follow-on* do ano passado? Bom dia, e agradeço a todos.

Thiago Rocha:

Rogério, bom dia. Obrigado pela pergunta. Sobre nossa estratégia de aquisições, de fato, quando a crise do coronavírus se intensificou, passamos a receber algumas ligações de empreendedores do nosso setor um pouco mais ansiosos para retomar, ou para progredir nas discussões sobre M&A com a Sinqia.

Em geral, as empresas do nosso setor são bastante saudáveis, têm um volume de receita recorrente elevado, custos relativamente controlados. Então, eu não acredito que deva haver uma pressão relevante, no sentido de essas empresas estarem em uma situação financeira delicada; mas acredito, sim, que nosso contexto motivará alguns empreendedores a buscarem esse tipo de conversa, em condições, em minha opinião, que são mais favoráveis neste momento ao comprador que ao vendedor, não só no caso da Sinqia, como no mercado em geral. De fato, isso vem acontecendo.

Sobre nossa estratégia de M&A, começamos o ano com três oportunidades em estágios mais avançados. Uma delas saiu da mesa nos últimos meses, e outra entrou no lugar. Foi uma troca de uma transação relativamente grande por um menor, mas bastante charmosa.

Então, temos, neste momento, três conversas em andamento, progredindo. E, portanto, acreditamos bastante na continuidade do plano.

Obviamente, as coisas não estão como eram. Nossa percepção de risco mudou, o tipo de estrutura de transação que perseguimos mudou. Mas, dito isso, vida que segue. Procuraremos seguir nosso plano estratégico de longo prazo.

Investidores/Investors

Sobre a parte final da sua pergunta, a respeito do caixa, nosso caixa, hoje, está aplicado em bancos de primeira linha, nos principais bancos do país, em aplicações de baixo risco e alta liquidez.

Portanto, eu diria que estamos bastante confortáveis com a aplicação do caixa. Não é momento de buscar rentabilidade, é momento de sair de risco.

Dito isso, não acho que essa é uma questão que possa ter algum tipo de implicação futura para nós.

Rogério Tair:

Perfeito. Obrigado.

Mateus, investidor (via *webcast*):

Existe algum caso pontual de melhora na oportunidade de M&A para o curto prazo?

Thiago Rocha:

Mateus, obrigado pela pergunta. Como eu disse há pouco, acho que o cenário fica mais favorável para os compradores, sim. Recebemos novas oportunidades, e o ritmo mudou nos últimos dois meses.

Não acredito que isso mudará radicalmente o panorama de M&A da Sinqia, mas, repetindo o que eu disse há pouco, é um panorama certamente mais favorável ao comprador que ao vendedor, e estamos prontos para aproveitar as oportunidades que aparecerem nesse período.

Alexandre Masuda, SFA Investimentos (via *webcast*):

Sobre a implantação de software neste momento, como estão fazendo?

Thiago Rocha:

Alexandre, bom dia. A implantação segue normalmente. Quando passamos pela segunda quinzena de março, alguns clientes, ainda se adaptando à realidade do trabalho remoto, pediram para suspender; foram casos pontuais. A maioria desses clientes que suspenderam na segunda quinzena de março já retomou.

A vida continua normalmente. Conseguimos conduzir o trabalho de implantação de forma remota. Nossas equipes continuam trabalhando de casa, e o software sendo instalado por meio de conexão com o ambiente do cliente ou a nuvem, dependendo do caso, normalmente.

O primeiro desafio era mais relacionado à capacidade de os nossos clientes levarem em frente a operação do que efetivamente a capacidade da Sinqia, e essas questões foram superadas. Então, o ritmo de implantação está bastante parecido com o ritmo normal.

Investidores/Investors

É claro que, em um momento desses, se algum dos clientes 'despriorizar', ou não tiver condições de levar em frente, o que faremos é mudar a ordem da fila de implantação. Então, nosso time continua 100% focado nisso, a todo vapor, e a vida continua normalmente.

Max Bohm, Empiricus (via *webcast*):

As aquisições não podem ficar mais atrativas diante das dificuldades impostas pelo quadro recessivo com a pandemia? Isso não poderia ser um motivo para acelerar o processo nos próximos meses?

Thiago Rocha:

Max, bom dia. Obrigado pelas perguntas. De fato, em alguns casos, as aquisições podem ficar mais atrativas, sim. Nos casos em que existe um vendedor claramente motivado, isso pode ser realidade.

No caso, a nossa preocupação neste momento é mais a estrutura da transação no sentido de garantir que a alocação de risco é correta. Ou seja, neste momento, existe certeza sobre passado, e alguma incerteza sobre como serão 2020, 2021 e 2022.

Desde que tenhamos a estrutura correta para pagar o preço que faça sentido para a Sinqia, distribuindo esse risco de resultado futuro de maneira correta com o vendedor, podemos, sim, conquistar *deals* bastante atrativos, que nos sentiremos motivados a levar em frente.

Eu não chegaria a afirmar que é o momento de colocar o pé no acelerador, tanto porque queremos respeitar o limite de alavancagem mais baixo, e isso, consequentemente, reduz o tamanho do cheque total que podemos fazer neste momento, e exige um aumento da seletividade.

E, por outro lado, nem todo vendedor se sentirá confortável em compartilhar conosco esse risco de resultado futuro. Aqueles que não se sentirem confortáveis em compartilhar conosco, ficarão com o risco sozinhos. Portanto, teremos que aguardar essa transação maturar.

É dessa forma que seguimos. É ajustar o modelo da transação para o momento que estamos vivendo, de forma que consigamos viabilizar os *deals* do jeito certo.

Eric Huang, Eleven Financial:

Bom dia. Obrigado por pegarem nossa pergunta. Minha pergunta, na verdade, é em relação à unidade de Serviços. A parte de projetos teve uma redução de receita. Queria entender como vocês estão vendo isso para frente. Vocês comentaram que, comercialmente, vocês viram uma melhora em abril. Como vocês veem isso? E, consequentemente, como vocês veem a tendência de margem nessa linha? São essas duas perguntas. Obrigado.

Thiago Rocha:

Investidores/Investors

Eric, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Sobre a unidade de Serviços, o que acontece é, na unidade de projetos, uma redução de demanda, e na unidade de *outsourcing*, um crescimento de demanda.

Tivemos neste 1T alguns projetos suspensos, e as atividades comerciais ficam mais difíceis, também. Por outro lado, em *outsourcing*, tivemos uma demanda muito forte, como eu havia comentado. Os contratos novos assinados no início deste ano foram muito relevantes, e estávamos em momento de montagem da equipe.

Tudo isso somado mostra uma perspectiva mais positiva que negativa para a unidade de Serviços como um todo, o que significa que continuamos acreditando no crescimento da receita e em uma manutenção das margens. Não existe, neste momento, nenhuma evidência para imaginarmos que uma deterioração de margens possa acontecer.

Eric Huang:

Ficou bem claro. Obrigado.

Fernando Alves, investidor (via *webcast*):

Nesse novo ciclo de crescimento, a partir de quando há a expectativa de começarmos a ver menor pressão sobre as margens e lucratividade?

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta. Essa é uma pergunta bastante importante. O resultado do 1T mostra essa pressão de forma bastante acentuada. Eu tenho uma resposta que não é tão clara, porque, para nós, também não é tão claro aquilo que acontecerá. Acho que o ritmo de evolução das margens dependerá do que acontecer com as vendas a partir de agora.

Em um cenário, que eu chamarei de cenário A, temos a volta à normalidade e, por consequência, a volta das vendas no patamar anterior. Isso provocará a manutenção dessa pressão das margens, provavelmente, até o 3T, talvez 4T20.

Existe um cenário B, mais pessimista, em que as vendas não retornam tão rápido ao patamar anterior. A consequência disso é que reduzimos a fila de implantação em uma velocidade mais rápida e, em algum momento, pode ser necessário desmobilizar parte dos times de implantação, o que faria as margens deixarem de ser comprimidas e permitiria uma expansão das margens em um prazo mais curto.

Acreditamos que essa pressão, portanto, deve continuar no 2T, possivelmente no 3T, mas, no final de 2020, deixa de ter a intensidade que ela tem neste momento.

Henrique Lara, Reach Capital (via *webcast*):

Quais segmentos ficam mais ou menos atrativos neste momento?

Thiago Rocha:

Henrique, bom dia. De todos os segmentos em que atuamos, acreditamos que dois deles se movem em uma velocidade de transatlântico, portanto não são tão impactados pela crise. Esses são os segmentos de previdência e consórcio. Nesses dois segmentos, acho que pouca coisa muda pelo que está acontecendo neste momento.

O segmento de *assets* é bastante interessante, temos muito potencial de crescimento aí. Por outro lado, é um segmento que pode sofrer mais com redução de AuM e, conseqüentemente, talvez uma redução de curto prazo na quantidade de gestoras no mercado. Vimos isso acontecer na última crise. É um mercado que continua sendo atrativo, mas temos que ter cuidado para entrar da forma correta e não nos expormos a uma eventual redução do tamanho do mercado neste momento.

Bancos, neste momento, são muito atrativos, principalmente pela tendência que temos do novo sistema de pagamentos. Acreditamos que existem novas instituições entrando, que serão relevantes para formar um *revenues pool* mais relevante. Portanto, procuraremos nos posicionar e, potencialmente, dos quatro mercados em que operamos hoje, esse é o mais relevante para buscarmos oportunidades de M&A.

Inclusive, no que diz respeito a bancos, tivemos uma evolução muito positiva em nossa plataforma de pagamentos. Conseguimos concluir, com sucesso, o primeiro teste de conectividade com um dos nossos clientes. Esse nosso cliente, um banco de médio porte, fez, em tempo real, uma ordem de pagamento com o Banco Central. Por essa razão, esse nosso cliente já optou pela plataforma de pagamento da Sinqia, em detrimento da plataforma de outro concorrente que, no momento, não conseguiu apresentar um teste, conseguiu apresentar um PowerPoint.

Então, estamos bastante animados com a perspectiva para bancos, especialmente no que diz respeito a pagamento.

Lucas, investidor (via *webcast*):

Como as alterações feitas em contratos influenciarão as receitas futuras? É algo pontual para o período de crise, ou foram renegociações que afeitariam as receitas a longo prazo?

Thiago Rocha:

Obrigado pela pergunta. Com relação ao impacto do coronavírus em si, até este momento, não tivemos revisões contratuais. Existem pleitos de alguns clientes no sentido de obter um desconto, ou obter a não aplicação do reajuste inflacionário, as, na nossa visão, esses pedidos têm mais a característica de um pedido oportunista do que de um pedido fundamentado, por isso eles têm sido negados. E, até este momento, não tivemos nenhuma redução contratual por conta do coronavírus.

Investidores/Investors

No meu discurso sobre a carteira de contratos, expliquei o caso de um cliente que mudou a modalidade de contrato. O que aconteceu neste caso foi o seguinte: era um cliente proveniente da Softpar, ele pagava um valor mensal que dependia de algumas volumetrias, da quantidade de GB armazenados no sistema. Esse contrato foi crescendo, de 100.000 por mês para 200.000, 300.000, 400.000, 500.000, e chegou o momento em que este cliente preferiu substituir aquele contrato de preço variável por um de preço fixo, o que, obviamente, na ótica do cliente, faz todo sentido. Na ótica da Sinqia, isso trava o preço de contrato, mas trava em um patamar bastante interessante, e mantém o contrato muito lucrativo.

Portanto, não é exatamente um problema para nós, e é um caso pontual.

Mateus, investidor (via *webcast*):

A parceria com a Darwin Startups é uma ideia a seguir com os investimentos? Poderia falar mais sobre este assunto?

Thiago Rocha:

Mateus, obrigado pela pergunta. Sim, a parceria com a Darwin é bastante importante para nós. Nossa estratégia de M&A convencional segue como sempre foi, mas passamos a enxergar algumas oportunidades de buscar novos negócios, com característica mais inovadora, mais disruptiva, e a forma como escolhemos para trazer esses negócios para a Sinqia foi por meio de uma aceleradora.

Então, nos juntamos à Darwin e, conseqüentemente, a alguns investidores de bastante renome, como, por exemplo, a B3, a TransUnion e o Banco Safra. E, com esse primeiro aporte, passamos a observar as oportunidades de investimentos que a Darwin deve trazer para este grupo, e aquelas que fizerem sentido para o negócio da Sinqia, pretendemos nos tornarmos sócios e, eventualmente, no futuro, transformar em uma oportunidade de M&A.

Alessandro Fernandes de Carvalho, investidor (via *webcast*):

Bom dia. Há alguma chance de a Sinqia olhar outros mercados fora o financeiro?

Thiago Rocha:

Alessandro, bom dia. Obrigado pela pergunta. Nossa estratégia, neste momento, é consolidar o mercado de soluções para o setor financeiro, o que significa um setor bastante amplo, que inclui bancos, corretoras, distribuidoras, *assets*, administradoras de consórcio, entidades de previdência, seguradoras, financeiras, *equity*, instituições de pagamento etc.

Esse é o mercado que mais consome software no Brasil. Ele consome, aproximadamente, 26% de todos os softwares comprados no Brasil. É o maior mercado vertical no Brasil.

Investidores/Investors

Dito isso, acreditamos que temos muita oportunidade para crescer dentro do setor financeiro. Portanto, neste momento, não se justifica para a Sinqia sair do setor financeiro, no sentido, por exemplo, de indústria, governo ou varejo.

Operador:

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

Bernardo Gomes:

Mais uma vez, agradeço a todos pela participação em nossa teleconferência. Nossa equipe fica à disposição para qualquer esclarecimento adicional que seja necessário.

Muito obrigado.