

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados da Sinqia, referente ao 1T19. Estão presentes conosco os senhores Bernardo Gomes, Diretor-Presidente; Tiago Rocha, Diretor de RI; José Leoni, Gerente de RI; Daniel Fecci, Gerente Financeiro; e Olavo Aires, Analista de RI.

Informamos também 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, queiram, 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:**

Bom dia a todos, e obrigado pela presença na nossa conferência de resultados.

Eu vou começar pelo slide três, relembrando alguns eventos recentes. O primeiro deles a aquisição da ADSPrev, mais uma empresa do segmento de software para previdência, que vem somar às aquisições anteriores que fizemos nesse setor e amplia o portfólio de soluções e nossa carteira de clientes.

Em segundo lugar, o pagamento de dividendos, que será feito a partir do dia 21 de maio, no montante total de R\$ 648 mil, ou seja, R\$ 0,056 por ação. E, por fim, com relação aos auditores, atendendo ao processo de rodízio, e também pela negociação de melhores condições comerciais, informamos a substituição da PwC pela Deloitte já neste 1T19.

Agora, antes de dar continuidade à apresentação dos demais slides, eu gostaria de reforçar dois aspectos importantes que precisam ser observados neste 1T. Primeiro, a efetivação de mais duas aquisições, que, somadas à que realizamos no final de 2018, totalizam três aquisições nos últimos cinco meses.

Anteriormente, havíamos feito nove aquisições em 13 anos; ou seja, nós decidimos acelerar a estratégia de crescimento inorgânico, com base na experiência adquirida em aquisições, na maturação de várias negociações que vínhamos conduzindo paralelamente e, também, graças ao momento favorável da Companhia.

O segundo aspecto diz respeito a um importante aumento na carteira de receitas recorrentes contratadas, mais de 43% superior ao mesmo período do ano anterior. Esse volume vem parte das aquisições recém-efetivadas e parte do aumento no volume de vendas.

Essas informações serão detalhadas mais à frente na nossa apresentação, mas acho importante mencioná-las logo no início, para que elas sirvam de pano de fundo para o melhor entendimento dos resultados que veremos a partir de agora.

Lembrando que temos neste trimestre três processos de integração de empresas adquiridas acontecendo simultaneamente e um grande volume de implantações dos nossos softwares, em pleno andamento.

Como resultado disso, vamos verificar uma ligeira compressão momentânea das margens, mas que, em contrapartida, terá um crescimento mais acelerado – já tem um crescimento acelerado como contrapartida – que, por sua vez, vai trazer maiores ganhos de escala e melhor rentabilidade nos trimestres futuros.

Então, entendemos que, com isso, demos mais um passo importante na escalada de construir a maior e melhor empresa de software do mercado financeiro brasileiro.

Obrigado pela atenção até agora. Darei início à apresentação pelo slide três.

No slide três, o gráfico da esquerda mostra que a receita líquida trimestral foi de R\$ 38,5 milhões, o maior valor já observado em um 1T, representando um crescimento de 18,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Já nos últimos doze meses, a receita líquida foi de R\$ 148 milhões, 9,2% acima da verificada no 1T18.

No gráfico da direita, observamos que a receita recorrente atingiu a marca de R\$ 32,3 milhões neste trimestre, 19,5% de aumento em relação ao ano anterior, representando 83,8% da receita total. No acumulado dos últimos doze meses, a receita recorrente cresceu 19,2%, atingindo a marca de R\$ 121 milhões, 81,8% da receita total.

Passando agora para o slide número quatro, no gráfico da esquerda, o lucro bruto foi de R\$ 12,2 milhões, em linha com o valor do mesmo período no ano anterior. A margem bruta teve queda de 31,7%, pressionada, momentaneamente, principalmente pelos custos extraordinários de integração das adquiridas e de um grande volume de implantações simultâneas e com o aumento das atividades de pesquisa e de desenvolvimento, que, no nosso caso, são integralmente contabilizadas como custo.

No acumulado do ano, o lucro bruto teve um pequeno acréscimo em relação ao ano anterior e atingiu R\$ 52,9 milhões, com margem de 35,8%.

No gráfico do centro, observamos um acréscimo das despesas, que atingiram R\$ 12,1 milhões, o equivalente a 31,4% da receita líquida. Também trata-se de um

aumento momentâneo, ocasionado, principalmente, pelas despesas extraordinárias relacionadas aos processos de M&A, a consolidação e a integração dessas empresas adquiridas, além de gastos relacionados à divulgação da nova marca da Empresa; 26,2% da receita líquida do período.

Ainda no slide quatro, no gráfico da direita, o EBITDA do trimestre foi de R\$ 3,6 milhões, R\$ 0,9 milhões inferior ao do mesmo período do ano anterior, em razão dos itens já abordados anteriormente. No acumulado de doze meses, o EBITDA atingiu R\$ 18,3 milhões, com margem de 12,4%

Eu vou passar a palavra ao nosso Gerente de RI, José Leoni, que seguirá com o detalhamento dos resultados.

**José Leoni:**

Obrigado, Bernardo. Bom dia a todos. No slide cinco, que trata da Unidade de Software, a receita líquida dela totalizou R\$ 24,8 milhões no trimestre, 64% da receita total da Companhia, e representou, também, o maior valor em um 1T, um aumento de 12,9% sobre o 1T18. Principalmente pelo aumento de 17,2% na receita de subscrição, que é recorrente e que foi recorde, R\$ 21,1 milhões, com crescimento proveniente do inorgânico – R\$ 2,8 milhões pela consolidação da ConsultBrasil, da Atena e da ADSPrev – O crescimento orgânico, também de subscrição, foi de R\$ 0,3 milhão.

O lucro bruto de Software alcançou R\$ 9,1 milhões no trimestre, uma queda de 10% contra o 1T18, explicado pelo aumento dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação de R\$ 0,8 milhão contra o 1T18, lembrando que esse investimento é integralmente contabilizado no resultado da Unidade de Software, como custo. Além disso, houve R\$ 0,6 milhão em custo extraordinário com integração das adquiridas.

Também vale lembra que, a partir do ano passado, fizemos ajustes no nosso modelo comercial e passamos a subsidiar o custo de algumas implantações para reduzir o custo de troca de softwares por parte dos nossos clientes, o que se mostrou uma estratégia bastante acertada para converter vendas.

Com isso, e pela consolidação das três adquiridas que eu comentei, que ainda apresentam margem bruta inferior à média orgânica, a margem bruta total de Software caiu 9,8 pontos, para 36,8%.

Vale ressaltar que a lucratividade das adquiridas segue um padrão de curva J após as aquisições, inicialmente diminuindo com itens extraordinários e depois aumentando progressivamente, trimestre a trimestre, conforme esses itens se reduzem e as sinergias vêm à tona, a exemplo do que aconteceu após a aquisição da attps.

Passando para o slide número seis, trazemos, à esquerda, o valor bruto da carteira de contratos recorrentes de Software, que o Bernardo já mencionou no início da apresentação, cujo valor saiu de R\$ 79,1 milhões no 1T do ano passado para

R\$ 113,5 milhões no 1T deste ano, um aumento de 43,5%, sendo 14,8% orgânico e 28,7% inorgânico, comprovando que entramos em uma nova rota de crescimento de receita, que ocorrerá após a conclusão das implantações.

Isso traz bastante segurança em relação ao nosso futuro e ao que estamos construindo desde o ano passado.

Já no gráfico à direita desse slide, detalhamos os custos trimestrais com pesquisa, desenvolvimento e inovação, para a atualização tecnológica dos softwares. O volume cresceu R\$ 0,8 milhão, como já comentei, e deve crescer ainda mais, impactando, no curto prazo, a lucratividade.

Passamos para o próximo slide, o slide número sete, que trata da Unidade de Serviços. Ela apresentou receita líquida de R\$ 13,8 milhões no trimestre, 36% do total das receitas da Empresa, com forte crescimento de 28,8% sobre o 1T18, relacionado à expansão, principalmente, de 24,1% no *outsourcing*, pelo aumento da demanda por terceirização, e também ao crescimento de 54,3% em projetos, principalmente os de inovação, executados pelo nosso laboratório Torq, que foi lançado ano passado.

Com isso, o lucro bruto de Serviços foi de R\$ 3,1 milhões no trimestre, um aumento considerável de 60,3% contra o 1T18, com a margem bruta também crescendo 4,5 pontos, atingindo 22,5%.

No slide oito, no gráfico da esquerda, detalhamos o caixa bruto, que apresentou um saldo de R\$ 24,6 milhões, uma queda de R\$ 1,4 milhão, relacionada principalmente ao pagamento das aquisições de Atena e ADSPrev, que foram feitas agora no 1T, uma em janeiro e a outra em fevereiro.

Também houve aumento do saldo de contas a receber, de quase R\$ 8 milhões; aquisição de imobilizado e intangível, um pouco superior a R\$ 5 milhões; e amortizamos parcelas de aquisição e dos financiamentos, de R\$ 3 milhões.

Além disso, tivemos um depósito de R\$ 3 milhões relacionado à garantia das debêntures que foram emitidas no mês de fevereiro. Lembrando que, por essas debêntures, entraram R\$ 32 milhões no caixa no 1T e mais R\$ 18 milhões no caixa no 2T, conforme já divulgamos.

No centro, a dívida bruta aumentou R\$ 36,9 milhões, um crescimento de R\$ 32,7 milhões quase totalmente relacionado a esses R\$ 32 milhões da primeira emissão de debêntures que fizemos, que totaliza R\$ 50 milhões. Também houve um crescimento de R\$ 4,2 milhões nas dívidas de aquisição, pelas parcelas que temos a pagar de Atena e ADSPrev.

Com isso, a dívida líquida, no gráfico à direita, apresentou um saldo de R\$ 45,3 milhões no final do 1T19, um aumento de R\$ 38,4 milhões, representando 2,5x o nosso EBITDA ajustado dos últimos doze meses, um aumento temporário por conta das aquisições realizadas, mas em um patamar considerado adequado para a Companhia.

Eu agradeço e devolvo a palavra ao Bernardo, para o último slide.

**Bernardo Gomes:**

Obrigado, Leoni. Para finalizar, no slide nove, eu gostaria de reforçar que continuamos firmes na estratégia de acelerar o nosso crescimento.

Para isso, nós aumentamos a velocidade em que fazemos aquisições – fizemos três, em cinco meses–; estamos conduzindo também um número recorde de implantações simultâneas de nossos softwares, que garantirão um crescimento contínuo das receitas recorrentes; e, por último, com a experiência de doze aquisições já realizadas, estamos fazendo as integrações das empresas adquiridas cada vez mais rápido, trazendo à tona a sinergia dessas aquisições recentes já nos próximos trimestres.

Enfatizo que este 1T19 foi um marco na consolidação da Sinqia como a maior provedora de soluções para o setor financeiro brasileiro. Estamos confiantes e seguiremos firmes nessa estratégia. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Bernardo, para as últimas considerações. Sr. Bernardo, prossiga com as suas considerações finais.

**Bernardo Gomes:**

Mais uma vez, agradeço a presença de todos em nossa teleconferência. E permanecemos à disposição para qualquer esclarecimento necessário. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T19 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”