

Após crescimento meteórico e lucros quase ininterruptos, empresa de softwares Sinqia muda estratégia - Economia



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Após comprar mais de 20 empresas, negócio praticamente imune a crises econômicas quer melhorar integração das áreas e vender novos produtos para os próprios clientes

Lucas Agrela - Estadão

11 de abril de 2023 | 10h00

A Sinqia é um caso raro de empresa que se provou praticamente imune às crises econômicas ao longo do tempo. A companhia de softwares multiplicou 16 vezes a receita entre 2010, quando os dados começaram a ser tornar públicos, e 2022, indo de R\$ 37 milhões para R\$ 616 milhões. O salto do lucro foi ainda maior, indo de R\$ 1 milhão para R\$ 158 milhões no período, registrando lucros quase ininterruptos, à exceção de 2019. Durante os anos marcados pela pandemia de covid-19, a Sinqia comprou dez empresas e viu seu faturamento e margem de lucro mais do que triplicar de 2019 para 2022.

Essa é uma daquelas empresas que as pessoas na rua nunca ouviram falar, mas usam seus produtos com frequência: da tecnologia usada para um simples cadastro online em uma instituição financeira à contratação de um **consórcio**, ou mesmo a operação de um plano de previdência privada. 'De forma indireta, a maioria dos brasileiros usa os nossos produtos e não percebe isso porque eles são 'invisíveis'', afirma Bernardo Gomes, CEO e cofundador da companhia.

Em tempos de bonança no mercado, a Sinqia surfa na onda de lançamentos de fintechs, criação de novos fundos de previdência e plataformas de investimentos. Quando o vento sopra contra o setor financeiro e a inadimplência sobe, a empresa vende sua solução para instituições financeiras um produto chamado QuiteJá, que permite automatizar parte da negociação do pagamento de dívidas. Quando os preços dos carros sobem e aumenta a procura por **consórcios**, novamente, a Sinqia vende uma tecnologia para o setor financeiro. Até mesmo para o Pix a companhia tem soluções para bancos e fintechs, que permitem a oferta dessa modalidade de transação para os consumidores.

Continua após a publicidade

O crescimento da Sinqia se deu em um mercado livre de grandes concorrentes. Por isso, tem entre seus clientes oito dos dez maiores bancos do País. Apesar de Totvs e Stefanini também serem provedoras de soluções tecnológicas para o segmento financeiro, o portfólio da Sinqia é amplo e totalmente voltado ao setor. Vendo a tendência, a B3 fechou acordo de aquisição de 37,5% da TFS Soluções em Software, subsidiária da Totvs, por R\$ 600 milhões, em 2021. Além disso, comprou a empresa de análise de dados financeiros Neoway por R\$ 1,8 bilhão. Com isso, a B3 ampliou sua ofensiva no mercado de software para o setor financeiro, tornando-se o maior concorrente da Sinqia até o momento.

Até hoje, a estratégia de crescimento da Sinqia consistia em fornecer software por assinatura para o segmento financeiro, gerar caixa e fazer aquisições. No total, foram 24 empresas compradas. Com tantas companhias diferentes dentro de casa, a Sinqia teve uma expansão forte, mas que a deixou como uma colcha de retalhos. Agora, a estratégia muda para que a Sinqia inicie uma nova etapa de crescimento.

O responsável pelo papel de integrar as áreas, melhorar a eficiência operacional e ampliar os contratos com clientes é Eduardo Schvinger, que assumiu neste ano o cargo de diretor de crescimento na Sinqia. 'Vamos melhorar a integração das diferentes áreas da empresa e intensificar a venda cruzada para os nossos clientes. O crescimento inorgânico, com aquisições, vai continuar, mas o crescimento orgânico será mais forte daqui para frente', afirma o executivo, que tem passagens por empresas como HP, Microsoft e Avaya. A venda cruzada é a comercialização de novos produtos para os clientes que já compraram a assinatura de alguma solução de tecnologia da Sinqia.

A Sinqia tem R\$ 190 milhões em caixa para aproveitar oportunidades de aquisição de empresas em 2023, como já fez ao comprar a Compliasset, especializada em compliance, por R\$ 18 milhões neste mês. A mudança do foco na trajetória de expansão da companhia se assemelha a de um clube de futebol, na visão de Gomes. 'É como se tivéssemos ganhado o campeonato Paulista e, agora, reforçamos o time com jogadores experientes para vencer a Libertadores', diz.

Ivan Barboza, sócio-gestor do escritório de investimentos Ártica, diz que a empresa mais do que duplicou a parcela de receita recorrente de contratos de software desde 2012, um dos segredos da resiliência do negócio. 'O ecossistema criado pela Sinqia a partir das aquisições tem as características de um bom negócio', afirma.

Hoje, com 720 clientes do setor financeiro, incluindo bancos, fundos e fintechs, a Sinqia deve continuar a crescer, mas a receita não terá saltos tão intensos

quanto o de 2022, quando subiu 74,8% em relação a 2021. Ao se voltar para dentro mais do que para fora para buscar a expansão, a estimativa de crescimento ainda é forte. 'Há potencial de aumentar quatro vezes a receita da empresa com a venda cruzada de produtos de tecnologia financeira para os nossos clientes', diz Emerson Faria, diretor de relações com investidores da Sinqia.

História

A empresa não teve investimento inicial para sair do chão, e o primeiro empréstimo, de R\$ 1 milhão, veio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), em 2002. A história começou no já longínquo ano de 1996, quando os sistemas financeiros ainda estavam no início da trajetória de transformação digital que resultou na possibilidade de fazer transações seguras a partir de um celular, em qualquer lugar do mundo. Bernardo Gomes e Antonio Luciano de Camargo Filho pediram demissão do banco britânico Lloyds Bank para criar um negócio próprio de tecnologia.

infographics

'Trabalhei junto com o Luciano no Lloyds Bank, um banco pioneiro em tecnologia, para levar o sistema de mainframe para o sistema Windows. Ao fim da implantação, chegaram propostas de emprego para fazer o mesmo em outros bancos e fizemos propostas para JP Morgan, Merrill Lynch e o próprio Lloyds Bank, depois, virou nosso cliente', conta Gomes. Por mais de 20 anos, a empresa era conhecida como Senior Solutions. A mudança de nome veio apenas em 2018, inspirada na palavra sincronia.

Bolsa de valores

Dentro de quatro anos, Faria estima ainda que a companhia deve passar por uma mudança na bolsa de valores. Listada desde 2013, sendo uma das poucas empresas de tecnologia há tanto tempo na Bolsa, como a Totvs, a empresa ainda hoje é vista por analistas

como uma Small Cap, ou seja, empresa de baixa capitalização e alto potencial de crescimento. Com a maturidade atingida por volta dos 30 anos, a Sinqia passará a ser reconhecida como uma ação pagadora de dividendos, assim como Itaú ou Vivo.

Para Rafael Ragazi, sócio e analista de ações da Nord Research, a empresa tem potencial para aumentar 2,7 vezes a margem de lucro atual, diante das projeções de crescimento do mercado de tecnologia financeira e de exemplos de empresas de software no exterior. Porém, teve queda de mais de 30% no valor da ação nos últimos anos. 'A Sinqia é a melhor oportunidade de ação no segmento de tecnologia e talvez uma das melhores da Bolsa toda.'

LEIA MAIS

Quanto ganham os executivos mais bem pagos do mercado de tecnologia? Veja ranking

Quem é a brasileira que encontrou emprego na lista telefônica e se tornou vice-presidente da Dell

Vale, Vivo, Renner, Azul: queda das ações leva empresas a recomprarem papéis para manter valor

Tudo o que sabemos sobre:

tecnologia da informação startup bolsa de valores previdência privada fundo de investimento **Consórcio**

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio, Consórcios