

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para discussão dos resultados referentes ao 4T17. Estão presentes hoje conosco os senhores: Hélio Rotenberg, Diretor Presidente, e Lincon Ferraz, Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado, e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite 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*, podendo ser acessado no endereço ri.positivotecnologia.com.br, e na plataforma MZiQ, onde se encontra a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Positivo Tecnologia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Positivo Tecnologia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Hélio Rotenberg, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Hélio, pode prosseguir.

Hélio Rotenberg:

Boa tarde a todos. Os resultados do último trimestre foram bastante animadores, sob nosso ponto de vista. O já demonstra um crescimento há 13 meses, e no último trimestre teve um crescimento ainda maior em todos os segmentos de mercado, falando especificamente de computador.

Ao mesmo em que o computador nos deixou bastante animados, os celulares nos preocuparam um pouco pela competitividade do setor, e eu já vou entrar no mérito de cada coisa.

Em computador, o mercado cresceu, ganhamos market share, entregamos governo dentro daquilo que já antecipávamos a todos desde o começo do ano; fechamos o ano exatamente dentro das perspectivas. O mercado corporativo também reagiu, foi muito bem.

Em celulares, a competição entre os três maiores *players* no Brasil, especificamente Samsung, LG e Motorola, principalmente a competição entre Samsung e Motorola, fez com que o market share desses três crescesse 10%. Então, ao crescer 10%, deixou apenas 20% – antes eram 30% – para todos demais *players* do mercado.

Essa competição fez com que os preços caíssem. Nós não entramos na guerra, então vendemos menos celular, e ainda com margem baixa. Essa combinação tirou um pouco da nossa margem no trimestre.

Mesmo assim, eu considero que o ano fechou muito bem, dentro de um propósito que havíamos estabelecido há dois anos de geração de caixa. Nos mudamos para Manaus para monetizar impostos federais, e priorizamos, inclusive, em um grande negócio de *set-top box* que fizemos no ano passado para TV digital, em que as teles deram, de graça, os *set-top boxes* para a população mais carente brasileira, para desligar a TV analógica.

Nós fomos o principal *player* no *set-top box*, e optamos por não lucrar, e sim gerar caixa através de uma operação mais onerosa, mas que gerava mais crédito de impostos que tínhamos, aquele crédito de imposto de ICMS acumulado.

Isso fez com que caísse um pouco a margem no ano, mas, em compensação trazemos a boa notícia da geração de caixa estrondosa, de R\$140 milhões, nossa melhor geração de caixa da história, baixando bastante o nosso endividamento, passando a um nível de endividamento bastante conservador de 1,1x o EBITDA ajustado.

A boa notícia que trazemos também, ressaltada na primeira página, é que fechamos um bom contrato de patrocínio com o Corinthians para fortalecer a marca Positivo. É uma marca que vai muito bem na classe média brasileira e que tem tudo a ver com o Corinthians. É um patrocínio de destaque, quem viu o jogo da Libertadores ontem deve ser notado isso.

Na página seguinte, duas páginas depois, página quatro, mostrando alguns dados específicos do que eu falei, crescimento de receita foi de 21% no 4T, o 13° mês de crescimento; o varejo com crescimento de 28%, e o governo cresceu muito, 121%. Somos muito fortes em governo, temos um *share* muito forte, temos um know-how de como vender para o governo em pregões eletrônicos muito grande, uma equipe muito grande desenvolvida há muito anos, fazendo produtos sob medida para cada uma das licitações. Isso permite nos ganhar, ter um market share reservado. Quando o governo compra mais, é o momento em que capturamos o faturamento.

Já em janeiro de 2018, por exemplo, adiantando uma notícia, o mercado cresceu 38% em relação a janeiro de 2017; ou seja, PCs estão crescendo. Dá para ver esse crescimento pelo gráfico.

O que fizemos para capturar um posicionamento adequado para esse crescimento de mercado que já perseguíamos? Nós lançamos produtos muito interessantes. Lançamos um produto ultrafino, lindo, para quem tiver oportunidade, podemos mostrar, pode ir a qualquer loja no varejo brasileiro para ver o nosso Positivo Motion, um dos computadores mais bonitos hoje do mercado, sendo ele o primeiro preço, abaixo de R\$1.000 para o consumidor final.

E no governo, faturamento de R\$255 milhões, um dos maiores da história do trimestre. Foi um faturamento muito bom, e a boa notícia é que já entramos em 2018 com muitas vendas de governo, indicando claramente um crescimento para 2018.

Na página seguinte, mostrando o que eu já adiantei sobre celulares, em que os top 3 tinham 60%, e hoje têm 80%. Temos a disputa da Samsung, ganhando de 40% para 46%, e a Motorola de 19% para 23%. Essa guerra entre os dois fez com que todo o mercado tivesse que descer para conseguir vender.

Nós esperamos que isso se normalize. Não voltamos em janeiro para a normalização, mas temos uma grande esperança de que a guerra dê uma arrefecida e abra espaço para nós. Então, conseguimos ver a queda de market share que tivemos aí, baseada nisso.

Nos *feature phones*, não temos essa concorrência. Continuamos bem, com market share sólido em *feature phones*.

Podemos ver até a queda de preços do mercado, fizemos um gráfico abaixo com alguns modelos intermediários e de entrada, onde atuamos com as marcas Positivo e Quantum, do que aconteceu com o preço desses smartphones no Brasil.

Falamos rapidamente sobre a parceira com o Corinthians, na página seguinte. É um clube muito grande, todo mundo sabe, e vamos seguir com esse tipo de atividade para o fortalecimento da nossa marca.

Na página sete, temos nossos destaques. Margem saudável no varejo, volumes de venda alinhados com as projeções internas, isso no ano passado e já na amostra deste ano, em janeiro e fevereiro, bastante alinhado com o que imaginávamos, com as margens que imaginávamos em um mercado crescente.

Computadores de governo, contratos em carteira para entrega em 2018 já superam tudo o que faturamos em 2017. Ou seja, a probabilidade de faturarmos mais neste ano mais que no ano passado em governo é muito boa.

Só uma ressalva: temos eleição em outubro, e isso atrapalha um pouco os governos estaduais e federais nas compras. Existe um período, dependendo do tipo de obra pública, em que não podemos entregar, que é entre julho e outubro, e isso pode dar uma diminuída. Mas tudo indica que teremos um ano maior que o ano passado.

Em celulares, a expectativa é de retorno do ambiente competitivo no 1T, como eu disse, mas, para tentar ganhar volume, estamos entrando fortemente na Argentina e no Chile, com as primeiras vendas acontecendo agora, tentando ganhar volume no composto.

A geração de caixa do 1T será negativa, como sempre é. Temos uma encomenda muito forte do governo, que consome caixa, mas absolutamente normalizada. Acreditamos em uma performance de caixa mais uma vez boa no ano; não tão boa quanto a do ano passado, porque não capturou muito, mas bastante boa. E a continuação do projeto do *set-top box* dando mostras de que irá acontecer, e nós estamos tentando também gerar caixa através desse projeto.

A joint venture com a Hi Technologies começa a testar de maneira efetiva seus produtos no campo, e estamos sendo assediados fortemente por fundos de investimento em startups, o que é uma boa notícia sobre a valorização da companhia. É a mesma coisa que eu já falei sobre o projeto de TV digital, já temos R\$70 milhões contratados e estamos disputando outros R\$78 milhões, com grandes chances de vitória.

Passo para o Lincon para contar um pouco sobre os detalhes numéricos desse resultado.

Lincon Ferraz:

Boa tarde. Na página nove, antes de comentar a questão financeira, temos uma observação: tivemos no fechamento de dezembro alguns lançamentos não-recorrentes, que estão abertos aqui.

Basicamente, foram dois os mais relevantes: o primeiro foi uma provisão para estoque, de R\$20,8 milhões. Isso não teve nenhum efeito caixa no ano de 2017. Essa provisão foi para um projeto do governo em um estado, que era um lote de notebooks educacionais. Esse lote era bastante específico, ele tinha serigrafia, placa de patrimônio, tinha a imagem solicitada pelo cliente. Hoje, em 2018, já é uma configuração mais antiga, mais obsoleta para participar de novos editais. Então, nós concluímos que esse lote, como não pode ser entregue, o cliente não autorizou, ele até rompeu o contrato conosco, porque já era uma pessoa jurídica, como é um lote bastante específico e já um tanto obsoleto, temos que provisioná-lo, uma vez que vender isso a valor de custo é muito difícil.

De qualquer maneira, a equipe comercial está trabalhando para encontrar algum projeto em que possa encaixar isso. Se isso acontecer, é possível que uma parte dessa provisão que foi feita seja revertida. Mas não podemos assegurar, e, de uma forma conservadora, temos provisionado.

O segundo item foi relativo aos parcelamentos fiscais. No final do ano, muitas empresas entraram no Refis, e a Positivo foi uma delas. Isso gerou um valor para resultado de R\$23 milhões, e uma parte muito pequena foi caixa.

Eu vou explicar aqui. Primeiro, o risco envolvido era acima de R\$60 milhões, envolvia discussões de CIDE, incidência de CIDE sobre o pagamento de royalties, algumas contribuições previdenciárias com o INSS, e também discussões de imposto de importação.

Esse valor caixa de apenas R\$7 milhões ocorre por quê? 80% do risco desses R\$60 milhões foram pagos com o prejuízo fiscal que tínhamos acumulado, e o saldo, foi pago uma parte com o caixa, e outra parte que já tínhamos no nosso balanço de depósitos judiciais referentes a essas discussões. Então, o impacto caixa é de apenas R\$7 milhões.

Por fim, um ajuste menor foram despesas que tivemos com o fechamento de fábrica na Argentina. Nós fechamos a fábrica do Sul, houve uma mudança de incentivos fiscais na Argentina que tornou a produção no Sul sem vantagem nenhuma, então fechamos a produção.

E, em Curitiba, fizemos a última etapa do nosso projeto Manaus, que foi a migração da produção de placas para a Zona Franca. Houve alguns acordos com o sindicato para poder fazer as demissões. E também, naturalmente, no *ramp-up* da nossa fábrica, é uma fábrica bastante automatizada, tem uma curva de eficiência para ganhar, e isso trouxe algumas perdas. Estamos destacando aqui R\$8 milhões na soma dos dois.

Então, o material na sequência estará sempre ajustado por esses itens. Eles, naturalmente, não são recorrentes e, em grande parte, não tem nenhum efeito caixa no período.

Indo para a página dez, falando das vendas, como bem disse o Hélio, as vendas cresceram em todos os mercados, e nós acompanhamos esse crescimento. Para terem uma ideia, nossa receita líquida do 4T teve 50% de crescimento ano contra ano, muito puxada pelas vendas a governo; no primeiro gráfico, à esquerda, vocês veem o crescimento de 33%, mas também varejo e corporativo tiveram importante expansão.

Embaixo, à direita, o contraponto a esse crescimento todo foi celular, em que perdemos 37% em volume na categoria de smartphones, impactados pela competição. Conseguimos crescer um pouco o volume de *feature phones*, que é aquele aparelho mais simplificado, mas como ele tem um preço muito menor que o smartphone, não faz muita diferença na receita líquida consolidada.

Passando adiante, na página 11, aqui temos dados de faturamento. Como eu disse, no trimestre houve um crescimento bastante expressivo, de 50%, e no ano um crescimento de 10%, que está muito bom, considerando todos os desafios de competição que tivemos.

Os preços mostram uma evolução em desktop, com um aumento expressivo no 4T, aqui naturalmente puxado pelo grande faturamento de governo do 4T. Em governo, as máquinas geralmente são muito bem configuradas, com um prazo de garantia bem estendido e com atendimento *on site*, o que traz um preço médio mais alto.

Os notebooks andaram de lado, com um leve aumento em virtude da maior proporção da marca Vaio, e os celulares tiveram também um leve aumento, com maiores configurações médias nos smartphones.

Passando para a página 12, aqui temos os custos variáveis, o CPV dos produtos vendidos e despesas de venda. Tivemos um custo maior no 4T. O preço em USD subiu nas memórias no mundo interior, e telas também tiveram um aumento de preço no 2S17, e vemos essa elevação.

Também no 4T, quem está mais próximo da Empresa conhece, temos cotas de nacionalização de componentes, em que uma parte importante dos componentes tem de ser nacional. Para fechar o ano, temos que atingir certo volume. Então, aceleramos a compra de insumos nacionais no final do ano, e eles têm um custo muito maior.

E, por fim, o desconto que demos em alguns modelos de celulares para escoar a venda nesse ambiente de competição muito acirrado, fez com que o custo em relação à receita subisse para esse patamar de 77%.

As despesas de venda, por outro lado, caíram bastante, puxadas pelo *mix* de governo, que foi muito forte no 4T. Governo não tem nenhum tipo de provisionamento para marketing, cooperados, esse tipo de verbas características de mercado de canal.

Embaixo, à esquerda, as despesas gerais e administrativas, por mais um trimestre vem mostrando um forte controle das contas de folha e também de outras despesas, caindo 5% ano contra ano, despesas recorrentes. Olhando o total, caíram mais ainda, 9%. Estamos trabalhando duro para não permitir nenhum crescimento de custo fixo para 2018, e é o que temos mostrado nos últimos dois anos.

Passando para a página 13, já na visão do resultado, foi um trimestre com margens um pouco mais apertadas, mas, no acumulado, chegamos a um EBITDA ajustado de R\$123 milhões. Ele traz para a Empresa um índice de 1,1x, muito baixo, é o menor que já tivemos nos últimos oito anos; um resultado líquido ajustado de R\$4 milhões; e, se considerarmos aqueles ajustes que eu mencionei, um prejuízo contábil de R\$47 milhões.

No resultado financeiro deste ano, em custo de dívida, perdemos R\$62 milhões. Eu falarei a seguir sobre a dívida, que caiu bastante. Esse ponto é relevante para vocês acompanharem, porque, com a forte queda de dívida que tivemos e com a queda grande da taxa de juros, essa linha deve trazer uma grande contribuição para 2018, em termos de lucro líquido.

Passando para a última página, 14, a visão da dívida e de capital de giro. O que nos chamou a atenção e deu essa geração de caixa muito forte no final do ano, vocês se lembram que vínhamos apontando que os projetos de governo vinham sendo postergados, mas estavam contratados, estavam garantidos. O que aconteceu foi que a maioria dos órgãos – e no final do ano isso foi muito marcante no volume de faturamento aos tribunais, por exemplo – tinha aquela verba carimbada para o desembolso do ano. Então, tanto nós como os clientes aceleramos, para cumprir essa agenda e garantir a utilização dessa verba.

Então, aconteceu bastante de entregarmos entre outubro e dezembro e ter recebimento no fim de dezembro, porque senão o órgão perderia aquela verba já carimbada para o período. Então, como foram vendas realizadas no 4T, uma parte dos fornecedores ficou em aberto para pagamento no 1T, o que trouxe essa grande geração de caixa.

Outro fator que ajudou muito no ano foi o projeto da TV digital, dos *set-top boxes*, que em 2017 trouxe uma monetização de impostos, de ICMS, na casa de R\$40 milhões. Isso também fez com que a dívida, ano contra ano, baixasse R\$80 milhões, trazendo para esse patamar de R\$140 milhões. Também fechamos o ano com uma posição de caixa de R\$380 milhões, e estamos bem confortáveis para 2018.

Vou abrir para perguntas e respostas. Agradeço a audiência de vocês.

Álvaro Frasson, Eleven Financial:

Boa tarde. Do meu lado, são duas perguntas. A primeira é relacionada a governo. Eu gostaria de saber, dos contratos que vocês têm hoje para fornecer ainda para os governos estaduais brasileiros, quais deles são com estados com uma situação fiscal mais crítica, como Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

E ainda sobre governo, o que vocês esperam alcançar como participação de governo no total do resultado da Empresa a partir de movimentos com a África e América Latina?

A segunda pergunta é sobre a estratégia da Empresa no segmento de celulares, que não vem bem já faz algum tempo, por conta do ambiente de preço e...

Hélio Rotenberg:

Álvaro, não estamos conseguindo ouvir muito bem. Você poderia repetir? É uma pergunta longa e não conseguimos entender o que você perguntou.

Álvaro Frasson:

OK. A primeira pergunta é sobre governo. Quais contratos, hoje, vocês têm com governos estaduais do Brasil em situação fiscal difícil, a exemplo de Rio Grande do Sul e do Rio de Janeiro.

A segunda pergunta em relação a governo, vendo essa ampliação em mercados como África e América do Sul, quanto vocês esperam crescer nesse segmento de governo para os próximos anos?

A segunda pergunta seria sobre a parte de celulares, que não vem bem nos últimos anos, e os movimentos, até com o Neymar, não deram muito certo. Eu gostaria de saber qual é a estratégia da Companhia em relação a esse segmento para os próximos anos, também.

Hélio Rotenberg:

Respondendo rapidamente a primeira, não estamos no Rio Grande do Sul, nem no Rio de Janeiro e nem em Minas Gerais. Inclusive, Minas Gerais teve a maior licitação que já vimos, no final do ano, e optamos por não participar. Ou seja, estamos tentando ir para onde há segurança de recebimento. Já tivemos problemas com Minas Gerais, por exemplo, no passado. Então, estamos tentando evitar os estados mais arriscados.

Com relação à África e à Argentina, existem alguns projetos. A Argentina diminuiu bastante a compra de governo. Hoje, praticamente, é só concentrada em varejo, mas há alguns projetos específicos de computador para educação menores em províncias e um menor no governo federal, mas bem menores que no passado.

Na África, o Quênia deve soltar mais uma licitação, tão grande quanto a primeira. É uma licitação bem interessante. Temos uma participação, hoje, muito interessante no Quênia, temos uma série muito legal, uma parceria com uma universidade queniana. Até estiveram aqui todos os diretores dessa universidade na semana passada, é um bloco muito interessante, são pessoas extremamente preparadas, muito mais do que poderíamos imaginar.

Então, achamos que o Quênia terá uma segunda etapa agora, e estamos prospectando alguns outros países exatamente no mesmo tipo de projeto, que é a venda de computador para escolas para os alunos usarem. O programa é chamado OLPC, One Laptop per Child.

Com relação ao celular, estamos tentando lançar novos produtos, e estamos tentando também sermos o rei do *entry level*. Estamos lançando muitos produtos na entrada, onde não existe tanta competição, e a estratégia tem se mostrado acertada.

Isso tem nos reforçado a marca onde a competição é mais acirrada, e temos que aguardar. Trazemos pouco volume no sentido de tentar esperar que esse mercado se normalize. Acreditamos friamente que haverá uma normalização, e há os primeiros sinais disso; ainda tênues, mas já temos os primeiros sinais.

Estamos também entrando na Argentina e no Chile para formar volume. Esse é o primeiro passo da internacionalização. Estamos entrando sozinhos na Argentina e no Chile, não através da nossa JV argentina.

Álvaro Frasson:

OK. Obrigado.

Marco Saravalle, XP:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Gostaria de fazer duas perguntas rápidas. Primeiro, utilizando os indicadores a que fomos apresentados, tivemos uma geração de caixa muito forte no ano de 2017. Só para confirmar esse número, se utilizarmos essa geração de caixa em relação ao valor do mercado, o famoso *free cash flow yield*, estamos falando de um número muito expressivo. Dependendo da metodologia, estamos falando de 25%. Só para confirmar esse número, se é isso mesmo. É realmente um número muito forte de geração de caixa no ano.

E se continuarmos nessa toada de geração de caixa em 2018, estamos falando que vocês irão desalavancar muito rápido. Já vimos isso no último trimestre, 1,1x que vocês mostraram de dívida líquida/EBITDA, e vocês continuarão se desalavancando. Qual é a estratégia para ano em relação a CAPEX, investimentos, dividendos, enfim? Senão vocês terminarão o ano com um endividamento muito baixo, tudo mais constante para o ano de 2018. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é o que vocês podem trazer já de novidades em relação à Hi, em relação ao produto Hilab. Vocês já estão anunciando algumas parcerias, alguns anúncios, mas se poderiam dar uma expectativa mais palpável para o ano em termos de parcerias, de receitas. Quais são as expectativas, em termos gerais, do produto, para trazer mais informações que não estão disponíveis no release.

Não necessariamente em números, mas quais são as expectativas para nós, porque estamos ansiosos em relação a esse projeto. Tem muito potencial, em algumas áreas ele depende de vocês, mas em outras depende de regulação, de parceiros. O que temos de novidade em relação a esse projeto? Obrigado pela oportunidade.

Lincon Ferraz:

Marco, eu pegarei a primeira pergunta, com relação à nossa geração de caixa e *valuation*, e na sequência, o Hélio responderá a parte mais negocial.

De fato, o ano teve uma geração de caixa muito forte. Se pegarmos pela métrica de fluxo de caixa, foi um ano excelente. Claro, fomos ajudados por alguns fatores, como a monetização de impostos, que, pelo visto, em 2018 deverá continuar, já que temos uma carteira daquele projeto de TV digital já começando a ficar relevante, mas não deve ser tão forte como foi em 2017, quando baixamos quase R\$50 milhões de crédito. Deverá ficar no meio do caminho desse patamar.

Outra coisa que aconteceu em 2017 e que ajudou muito a gerar caixa é que vínhamos com aqueles pedidos atrasados de governo, que concentraram pedidos no final do ano. Conseguimos faturar, eles eram obrigados a pagar e pagaram, e alguns

fornecedores ficaram em aberto, porque são prazos esticados de pagamento. Esse é o custo que não se repetiria.

A tendência é que, em 2018, a geração de caixa medida pelo fluxo de caixa, não estou falando de resultado, seja menor do que em 2017, mas ainda assim estamos buscando uma queda de dívida para 31 de dezembro de 2018.

É importante salientar que, no meio do ano, haverá um faturamento bem maior de governo do que tivemos em 2017, e em condições normais do governo, sem essa correria de fim de ano, o prazo de pagamento tem toda uma burocracia, uma lentidão, o que pode chamar um capital de giro entre março e setembro. É possível que chame um capital de giro um pouco maior.

Em termos de resultado para o ano que vem, estamos bem otimistas, porque com o mercado crescendo como está, o mercado de PCs crescendo dois dígitos, 30% em janeiro, e em fevereiro já chegou um relatório falando de 20%, isso nos ajuda muito a trabalhar com um estoque bem justo.

Também aquela questão da nossa dívida ter caído para um patamar que há nove anos não tínhamos, e os juros um pouco mais baixo também ajudarão o nosso *bottom line*. Então, concordo com você que os nossos múltiplos estão todos muito baixos, realmente está bem distorcido o valor de ação contra preço de mercado.

Se você notar, anteontem assinamos na CVM um plano de *stock option* grande, mostrando que estamos bastante alinhados, e esperamos que a ação suba de forma relevante a partir deste ano.

Na outra questão, Marco, só para orientar a resposta do Hélio, você está falando da Hi Technologies?

Marco Saravalle:

Sim.

Hélio Rotenberg:

Você pode repetir a questão, Marco? Desculpe, eu não entendi também.

Marco Saravalle:

É só para trazer mais novidades para o mercado, porque vocês publicam algumas informações no release. O que tivermos de informação em termos de expectativa, quais são os próximos passos, como está o ritmo de parcerias, planos. Se houver algum número financeiro, mesmo que de grandeza, mais relevante para os balanços da Positivo de forma geral.

Hélio Rotenberg:

Temos que lembrar primeiro que é uma startup, e, como startup, ela terá um ritmo de faturamento ainda não significativo, acreditamos, neste ano. Talvez já mexa um pouco o ponteiro, mas ainda são números pequenos. Estamos mais pilotando por enquanto do que rendendo.

O interesse é muito grande por parte de farmácias, consultórios etc. Continuamos com alguns projetos muito interessantes em algumas farmácias e alguns consultórios médicos, bastante relevantes, e a coisa está indo muito bem em termos de verificação do projeto. Os faturamentos ainda são pequenos, e devem começar a crescer de maneira exponencial a partir de agora, mas em uma base muito pequena.

E no mundo dos fundos de investimento, estamos sendo assediados; não nós, a Hi, a própria empresa, por fundos de startup que enxergam um grande potencial de valorização, e estamos cogitando a possibilidade de vender uma parte para um fundo, justamente para trazer a experiência de um fundo especializado em startups para uma startup, de gestão e para fazer novos *rounds* se necessário, e até um eventual M&A.

Julgamos que essa experiência que os fundos têm vem enriquecer até a nossa experiência em startup, porque esse é o nosso primeiro investimento em startup.

Marco Saravalle:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Positivo Tecnologia para as considerações finais.

Lincon Ferraz:

Não temos mais perguntas, então eu gostaria de agradecer a sua audiência, e ficamos com a próxima divulgação agendada para primeira quinzena de maio, com os números do 1T espero que bem melhores do que os que mostramos nesta tarde. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da Positivo está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas, e tenham uma boa tarde.

"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".