

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para a discussão dos resultados referentes ao 2T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Hélio Rotenberg, Diretor Presidente, e Paulo Eduardo Junqueira, Vice-Presidente de Finanças e 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](http://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 esta 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 garantias 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. Rotenberg, pode prosseguir.

**Hélio Rotenberg:**

Bom dia a todos. Trazemos bons resultados, trazemos novidades e diversificação. É um dia bastante feliz para mim.

O mercado cresce um pouco, como podemos ver na página 2, mas anda de lado em relação ao ano passado, que cresce. Acreditamos que o crescimento do PIB, se no ano que vem o PIB crescer bastante, aí sim o mercado pode reagir para valer.

O varejo cresce um pouco, o corporativo cresce mais. As empresas estavam realmente com parques instalados já antiquados, então, na primeira oportunidade, trocam seus parques. E o governo cai um pouco; o pipeline de governo é bastante grande, esperando um pequeno crescimento da arrecadação, e deve vir uma compra massiva de computadores, principalmente na educação.

Perdemos um pouco de *share*, muito porque demos uma cortada de estoques no final do ano; também porque resolvemos trabalhar com uma política de margem mínima por produto, para tentar melhorar as condições de caixa da Empresa. E também, e principalmente, porque um dos fornecedores mundiais de processador, nosso principal fornecedor, essa crise é conhecida por todos, teve problemas de *supply* no 1T,

principalmente nos processadores de entrada. Isso nos levou a uma falta de produtos; poderíamos ter vendido mais.

A empresa da qual compramos 80% em dezembro, a Accept, mostra crescimento de 24%, performando muito bem no ano. Ganhou grandes negociações, já um pouco com nosso apoio nas compras, em alguns processos. Acreditamos que tenhamos feito uma aquisição certa.

Na página 3, falando um pouco sobre o mercado de celulares, ele cresce no 2T, mas caiu no 1T, então anda mais ou menos de lado, também, atingindo aquele mercado total que tem atingido nos últimos três anos. A surpresa foi que o *feature phone* cresceu um pouco mais que o smartphone.

E mostrando o que temos mostrado sempre, que é o protagonismo dos grandes. O mercado endereçável por nós cresceu um pouco, 19% para 20%, mas se colocamos ainda outros grandes, o mercado endereçável é em torno de 10%. Vamos muito bem com a nossa linha de entrada, com nossos *feature phones* e nossos smartphones; smartphones muito bem colocados, uma linha enxuta, quatro modelos, entrou muito bem, e isso fez com que crescêssemos market share, atingindo o maior market share dos últimos trimestres, em 3,7%.

Uma boa notícia é o aumento da rentabilidade. Mantemos uma rentabilidade mais alta, 11,7%, motivada também pela diminuição de custo fixo, todo o trabalho que fizemos no 2S18, que agora é cristalizado através dos números, mostrando R\$10,8 milhões de despesas gerais e administrativas, contra R\$12,7 milhões no mesmo trimestre do ano passado. Tudo isso nos dá uma lucratividade maior e uma cara da Empresa melhor.

Na página seguinte, falamos de uma das nossas grandes apostas. Temos algumas vertentes estratégicas em que estamos apostando. Uma delas é a linha de Internet das Coisas, que tem tudo a ver conosco, é hardware e software, é o que fazemos; hardware, software e comunicação.

E lançamos uma linha chamada Positivo Casa Inteligente, muito interessante, voltada à classe média brasileira, muito barata, vendida no varejo brasileiro, kits de R\$499, R\$399, lâmpadas de R\$99, mas tudo integrado. Com o mesmo aplicativo, você controla sua casa inteira.

Você mesmo instala, é tudo sem fio. Você compra o kit de segurança e instala os sensores nas janelas, instala o alarme, controla isso pelo celular, lê o QR Code de cada elemento de maneira muito fácil. Com o aplicativo, você liga e desliga o alarme; sabe se tocou o alarme estando no seu escritório. Instala o kit de câmera, consegue ver como está o seu filho em casa, o seu cachorro, acompanha o que está acontecendo na sua casa; ou aciona a câmera se tocar o alarme para ver o que está acontecendo na sua casa a partir do seu escritório.

Você coloca um controle remoto que controla a sua televisão, seu ar condicionado, um controle remoto Wi-Fi infravermelho com o qual você pode ligar e desligar a televisão, trocar o canal, baixar o volume, tudo pelo mesmo aplicativo. Ou seja, é um aplicativo bastante robusto, que controla a casa inteira.

Acreditamos muito nisso. Nós fomos os primeiros a entrar com esse conceito de kit no mercado, tivemos um material de ponto de venda genial, são umas casinhas para ficarem lá na ponta das Casas Bahia, lá na Leroy Merlin. Haverá a casinha em que

você vai ligar a luz, vai desligar a luz, vai ligar a tomada, ligar a cafeteira, vai dar uma sensação do que acontece. Estamos acreditando muito nesse mercado, que movimentará US\$745 bilhões em 2019. Então, estamos acreditando bastante nesse foco de negócio.

Outro grande negócio, na página seis, do qual vimos colhendo os primeiros frutos, mas que vai muito bem, é o Positivo As a Service. É a alocação modernizada. Não é bem uma alocação, porque entram outros quesitos de controle de parque, gerenciamento de parque, de gerenciamento da manutenção de maneira muito inteligente, muito interessante, e crescemos 102% em relação ao 1S18, o que já representa um percentual significativo das nossas vendas corporativas, e acreditamos que esse mercado pode crescer. A Intel e a Microsoft estão apostando nesse mercado, no mundo inteiro ele tem crescido, e entramos muito bem nele.

Na página sete, já adiantei um pouco sobre a Accept, que vai muito bem. Foi uma compra bastante acertada a dessa empresa, nossos produtos estão muito integrados. Nosso time comercial começa a comercializar os produtos da Accept, nosso *procurement* começa a dar vantagens para a Accept com as compras mundiais que fazemos, nossos processos começam a beneficiar a Accept.

Essa integração, embora uma empresa independente, com os mesmos gestores, que continuam nossos sócios, é muito bem-feita, de maneira isolada, e se aproveita do que temos de bom aqui. Acreditamos que estamos no caminho certo.

Já comentamos que criamos um fundo de investimentos, porque nossas verbas de pesquisa e desenvolvimento, aquelas verbas obrigatórias por lei por termos isenções tributárias pela Lei de Informática podem ser investidas em um fundo, que investirá em startups.

Então, fazemos os primeiros investimentos aí, na Agrosmart e na @Tech. A Agrosmart é uma das empresas com maior destaque na imprensa nas últimas semanas, foi um investimento certo; na @Tech, também. Temos hoje um investimento em seis diferentes startups, a princípio muito bem, que, no médio prazo, podem nos dar bons frutos.

Vamos falar agora sobre os resultados financeiro. Eu passo a palavra ao Paulo Junqueira, que comentará um pouco sobre nossos números.

**Paulo Eduardo Junqueira:**

Obrigado, Hélio. Bom dia a todos. No slide 9 percebemos, como o Hélio comentou, uma perda de *share*, muito devida a, basicamente, três fatores: à redução dos estoques, à política de margem mínima praticada pela Companhia, que acaba afetando a venda, e ao desabastecimento do nosso principal fornecedor de processadores.

Com essa política de margem mínima, sacrificamos volume por preço e margem, mas, mesmo assim, percebemos na página seguinte o crescimento de faturamento.

Com relação a celulares, em volume vêm muito bem, e em faturamento, também, seguindo a tendência do 1T. Falando em PCs, percebemos em governo uma recuperação muito forte no 2T em relação ao 1T, que veio bem abaixo, com vendas

importantes para grandes órgãos de governo, com entregas importantes, Petrobras, Receita Federal. Estamos otimistas em fechar em linha.

Na página seguinte, vemos o crescimento de faturamento no mercado de varejo, muito puxado por celular, um crescimento total de 13,4%. Governo quase chegando ao ano passado, diminuindo o *gap* em relação ao 1T, ainda um pouco abaixo; e o corporativo crescendo em relação ao 1T19.

Abaixo, na receita líquida, o celular ganhando *share*, com excelente desempenho neste trimestre. No preço médio, além do efeito USD, vemos no desktop uma maior proporção de vendas ao governo; nos notebooks, uma redução, principalmente por um aumento da participação dos computadores de linha de entrada, com os processadores Atom e Celeron. E nos telefones celulares, uma proporção maior de smartphone, o que acaba puxando o preço médio para cima.

No próximo slide, vemos uma margem bruta de 28%. Ela representa um crescimento de 5% em relação à margem bruta apresentada no 2T18, e aí é uma combinação dos fatores que elencamos: da política de margem mínima, da redução de custo que a Companhia fez no 4T18. Isso se reflete diretamente no CPV.

Nas despesas com vendas, percebemos uma redução, uma maior participação de vendas ao governo, que, por sua vez, têm menos despesas com vendas; e no G&A, principalmente essa reestruturação que fizemos no ano passado, no total uma redução de 13% em relação ao 2T18.

No slide 12, finalmente, vemos um EBITDA ajustado no 2T19 de R\$49,5 milhões, uma margem EBITDA de 8,1%, recuperando em relação ao 1T. Um lucro líquido de R\$11,1 milhões, uma relação dívida líquida/EBITDA de 1,7x, e uma dívida um pouco maior, de R\$258 milhões, fechando o 2T19.

Encerramos por aqui. Obrigado.

**Hélio Rotenberg:**

Resumindo, trazemos uma visão bastante clara sobre o mercado. Acreditamos que o crescimento do PIB pode realmente fazer com que as vendas cresçam. O mercado foi bastante deprimido nos últimos anos com a queda do PIB, tem uma correlação grande com o PIB, principalmente no nosso mercado de classe C. Acreditamos que o varejo de computadores cresce com o crescimento do PIB.

E mostramos, com muita clareza, nossa diversificação, com o lançamento do Casa Inteligente, com Positivo As a Service, com Accept, com as nossas investidas. E outras vertentes estratégicas virão.

Muito obrigado a todos.

**Operadora:**

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas.

**Hélio Rotenberg:**

O Vagner Rosa da Silva pergunta sobre o nosso investimento do FIPE nas startups. As portarias que regem o investimento em P&D mudaram em agosto e setembro do ano passado, e permitiram que formássemos um FIPE com parte das verbas que temos que investir em P&D.

A legislação de Manaus é um pouco diferente da do Sul, ela permite que abramos um FIPE só nosso, e nós fizemos isso. Esse FIPE só pode investir em startups que tenham a sua sede, ou pelo menos seu desenvolvimento de software, de hardware, desenvolvimento dos seus produtos em Manaus.

Então, começamos a investir em várias dessas startups. É um FIPE que fica 'musculoso', temos um contingente bom de dinheiro para investir todos os anos. Então, estamos mapeando startups, conversando com elas, mostrando a elas que nosso dinheiro não é de um fundo tradicional, é um *smart money*, vide essas investidas em que ajudamos no *procurement*, em várias coisas. Temos escritório em Taiwan, em Taipei, em Shenzhen.

Isso ajuda muito quem trabalha com hardware, por exemplo, de IoT. Conseguimos comprar um volume maior de sensores, comprar direto do fabricante, e não do distribuidor. Isso é uma das vertentes em que podemos apoiar muito essas startups, além de mercado, além de comercial, além de uma série de coisas.

Então, temos tido uma grande procura por parte de startups no sentido de investimento. E tem aparecido startups muito interessantes, e pretendemos continuar nessa toada de investimentos.

Respondendo às perguntas sobre Casa Inteligente, ainda não dá para saber as vendas, mas dá para saber o *sell-in*, que foi muito bom. Vendemos praticamente tudo o que tínhamos em estoque. Não sabemos ainda o *sell-out*, porque os produtos estão chegando à loja agora. Ainda não dá para sabermos como serão essas vendas. As nossas vendas diretas têm acontecido em bom volume, mas elas são pequenas, e acredito que daqui a dois ou três meses é que realmente saberemos o volume potencial dessa área. Mas estamos muito felizes com os primeiros resultados.

**Operadora:**

Obrigada. Não havendo mais perguntas, a teleconferência sobre os resultados da Positivo Tecnologia está encerrada. Desconectem suas linhas, e tenham um bom dia.

"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"