

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para discussão dos resultados referentes ao 2T18. Estão presentes hoje conosco os senhores: Hélio Rotenberg, Diretor Presidente, e Lincon Ferraz, Diretor Financeiro 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 audioconferência, 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, gostaria de passar a palavra ao Sr. Hélio Rotenberg, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Rotenberg, pode prosseguir.

Hélio Rotenberg:

Bom dia a todos. Um resultado bastante contrastante. Ao mesmo tempo em que aumentamos venda, temos um desempenho operacional magnífico, deveríamos estar comemorando muito este trimestre; o mercado cresce um pouco em PCs, nós crescemos muito mais que o mercado. Conseguimos acertar algumas configurações de computador muito competitivas conseguimos vender bem em todos os nossos segmentos.

Celular é um pouco pior, ainda por causa da conjuntura do mercado. Vocês verão que a concentração dos três maiores nos deixa muito pouco espaço, mas também com motivo de comemorar, quando anunciamos uma provável parceria com a Huawei.

Então, do ponto de vista comercial e de mercado, temos tudo para comemorar, e na parte do lucro temos prejuízo. E por que isso acontece? É bom entender com muita clareza o que acontece. Há 29 anos estamos nesse mercado, e sempre é a mesma coisa: o aumento do USD de maneira repentina é muito ruim para a indústria que compra componentes dolarizados e vende em Reais, para qualquer dessas indústrias.

Por mais que protejamos, não conseguimos proteger no longo prazo, porque também temos os riscos de o USD baixar. A proteção cambial é uma tarefa bastante difícil. Digamos que você proteja a R\$3,40 e esse USD volta a R\$3,10, você também tem prejuízo. Então, você vai protegendo no curto prazo.

E o repasse dos preços para a ponta, para o varejo, é sempre uma luta. O varejista tende a dizer “não repasse”. É uma guerra entre os *players* para ver quem está mais protegido, quem está menos protegido; quem está mais estocado, quem está menos estocado.

Sempre que há uma alta repentina do USD, tendemos a perder dinheiro. Ao contrário, quando baixa, tendemos a ganhar dinheiro.

Nosso problema não é o USD alto ou o USD baixo, isso é muito importante que se ressalte. Qualquer patamar de USD, o mercado se adequa. Uma pessoa que vai comprar um computador de R\$1.300 continuará comprando um computador de R\$1.300, talvez um pouco menos configurado se o USD estiver mais alto. Mas esse repasse, esse momento da alta do USD nos traz prejuízo.

Quando vendemos para governo, a mesma coisa. São atas de registro de preço, não temos exatamente a quantidade, e também não pode fechar mais que a quantidade que achamos que vai acontecer. Então, fechamos uma parte de hedge e, quando vamos entregar, com uma alta repentina, acabamos perdendo um pouco.

E isso somado a uma inconstância desse USD. Se percebermos o que acontece nas últimas duas semanas, ele vai a R\$3,90, volta a R\$3,70. Então, fecha hedge em que patamar? Se fecharmos no patamar acima de R\$3,80, teríamos perdido se o USD parasse em R\$3,70; se fecha em R\$3,70, não fecha tudo para garantir. É uma situação bastante complexa quando esse USD está subindo. Esperamos que o mundo dê uma acalmada dentro de pouco tempo, e o Brasil também acalme depois das eleições.

Então, essa é uma questão conjuntural do trimestre, que pode acontecer no próximo também, se essa instabilidade continuar acontecendo, mas é bastante pontual do momento de alta de USD. Isso tem que ficar muito claro, já vivemos isso diversas vezes; em 2002 foi a mesma coisa. Em todos esses períodos de alta muito rápida do USD, tendemos a perder dinheiro, e foi o que aconteceu, apesar das vendas bastante boas.

Agravado um pouco por uma crise de memória no mundo, essa memória sobe bastante de preço e nós temos que comprar parte das memórias também no Brasil, com muito pouco *player*. Isso também teve um impacto pontual nos negócios, principalmente de governo, em que o peso da memória é muito grande no valor do computador; em alguns chegando a 20% do custo do computador.

Em compensação, fazemos um trabalho, estamos muito bem nos custos fixos, mantendo-os constantes. Diminuímos nossa dívida líquida; temos muita alegria na venda de parte de um ativo nosso, que é a Hi Technology, para a Monashees e para a Qualcomm. Muito contentes de estarmos acertando os investimentos feitos em startups. Quando uma Qualcomm, uma empresa mundial vê valor na Hi Technologies, ficamos felizes; e a Monashees, que todos conhecem, é também um fundo bastante criterioso em investimento em startups. A Hi Technologies tem um *valuation* bastante interessante, e recebe um aporte de R\$14,7 milhões por 1/3 da empresa.

Na página seguinte, só para detalhar um pouco mais a questão do mercado, dos crescimentos, o mercado cresce, com 12,4%, nós ganhamos market share, atingimos um dos recordes de participação, com 18,2% de share. Ou seja, estamos atuando bem, estamos acertando os produtos, acertando marketing, acertando a campanha; o Corinthians entrou muito bem. Temos um contexto muito bom, um momento muito bom, a combinação da marca Positivo com a marca Vaio acontecendo, e Vaio vendendo bem também.

Nos celulares, tentamos atuar muito bem. Temos essa dificuldade dos líderes, e por isso a tentativa dessa parceria, para tentar ter uma participação significativa nesse mercado de smartphones.

Vocês veem 82% nas mãos de três. Se somarmos o quarto e o quinto, que são também multinacionais, há uma margem de 4 p.p. para cinco ou seis *players* do mercado, no que fica bastante difícil e estreita a margem de manobra. E o líder com mais de 50%, ditando todo o preço, ditando toda a competição. É bastante complexo esse mercado neste momento.

Na página seguinte, todos sabem dessa valorização abrupta do USD. Passamos de preços na casa de R\$3,20 para custos na casa de R\$3,70, R\$3,80, R\$3,90. Com a margem que temos, realmente a margem sofre. A margem de contribuição sofre. Não vendemos com prejuízo, mas vendemos com uma margem de contribuição muito mais achatada, o que não cobre nossos custos fixos, levando a prejuízo, infelizmente.

E o aumento de preço de memória, que tem esse impacto, continua sofrendo muito, principalmente das memórias nacionais, por dificuldades também específicas de um dos fornecedores, o que nos obriga a ir para outros fornecedores. E a rentabilidade, então, cai. A margem das vendas cai, da nossa rentabilidade média para uma rentabilidade muito menor que a nossa rentabilidade média, que é o que leva do lucro ao prejuízo. Se tivéssemos um trimestre com USD um pouco mais estável, teríamos ido muito bom e trazido um lucro, porque foi muito acima do nosso ponto de equilíbrio usual o nosso faturamento.

Para explicar um pouco a transação da Hi – a Hi é aquela empresa que faz os laboratórios de exame de sangue na ponta, faz oxímetros também –, nós tínhamos 50%, os fundadores 50%, e agora ficamos 1/3, 1/3 e 1/3, mais ou menos, com a Qualcomm, porque acabamos fazendo um fundo, aprendendo com a Monashees da necessidade de ter um *option pool* grande para poder atrair bons executivos para essa nova rampa de crescimento da Hi, que deixa de ser investimento em produto e agora é investimento na escala para levar esses produtos, os aparelhos de exame de sangue para redes grandes de farmácias, o que exige investimento, exige pessoas muito gabaritadas para fazer essa expansão.

Passo a palavra ao Lincon para detalhar um pouco mais os dados financeiros.

Lincon Ferraz:

Bom dia. Eu estou na página oito, analisando os volumes. Aqui é a parte boa do trimestre, tivemos bons volumes de venda. Vocês podem ver no primeiro gráfico, à esquerda, que ele tem crescimento em todos os segmentos; no varejo, no governo e o corporativo, em computadores.

No caso, o maior crescimento em valor absoluto foi no governo. Temos no ano passado, nesse mesmo período, uma base fraca de comparação. Vocês irão se lembrar, em 2017 o faturamento de governo ficou muito concentrado no final do ano, o que gerou essa discrepância.

Olhando por país, no Brasil o crescimento foi mais intenso, 35% de crescimento. Como o Hélio comentou, as campanhas de marketing estão funcionando muito bem, os produtos estão bem acertados. Temos ido muito bem nos computadores.

Já em Positivo BGH, essa queda de 49% é basicamente perda de volume no varejo da Argentina, que viveu, de um ano para cá, uma mudança de regulamentação que afetou bastante quem produzia localmente, e temos lutado para recuperar os volumes naquele país. O mercado também sofreu uma grande mudança com isso, com as multinacionais agora com participação bem maior.

Nos tablets, no Brasil atuamos basicamente no mercado corporativo com pequenos volumes, projetos sob encomenda, e a Positivo BGH já tem um faturamento mais relevante de tablets.

De um ano para o outro observamos uma redução, que no 2T17 entregamos uma licitação enorme no Quênia, e isso não aconteceu no 2T18. O volume, ainda respeitável, foi todo realizado na Argentina.

Por fim, à direita, em baixo, temos a visão dos telefones celulares. Os smartphones em um ambiente ainda complexo, temos essa redução de 18% em volume, compensada nos feature phones, que são aqueles aparelhos mais simples, que tiveram crescimento de 35%. Se somadas as categorias, ficamos estáveis. Houve um avanço de 0,7% ano contra ano na venda de telefone celular.

Na página nove, conseguimos ver o faturamento em receita. Fechamos uma receita bastante razoável, R\$485 milhões, um crescimento de 12% ano contra ano. Vemos um crescimento importante no varejo, e também no governo, como comentei, aquela disparidade que houve no ano passado; e, no corporativo, temos uma redução, mas aqui é basicamente aquele projeto que vínhamos faturando muito forte em 2017, da TV digital. Ele era vendido para um ente privado das operadoras de telefonia e é classificado como corporativo. Este ano o faturamento desse projeto está bem menor, e é isso que explica a redução.

Nos preços médios, vocês irão observar que do 1T para o 2T não temos oscilação. Basicamente, a questão do repasse que o Hélio estava comentando ficará bem mais visível no 3T. Em julho mesmo já vemos um aumento de preço importante no varejo praticado pela Positivo, e isso tende a nos ajudar bastante com relação às margens.

Olhando a página dez, aqui temos a visão do custo, das despesas com venda, gerais e administrativas. Os itens variáveis, que são o CPV e a despesa de vendas, ficaram mais amassados, por conta do aumento de custos pela variação cambial. E também, nas despesas com vendas houve um forte crescimento da proporção de entregas a governo, como comentei, e isso puxa a despesa com assistência técnica e garantia, em função de o prazo de garantia desses produtos às vezes chegar a até cinco anos.

Também, no período reconhecemos algumas provisões para devedores duvidosos, que afetaram a linha de outros nas despesas com vendas.

Na parte de despesas gerais e administrativas, o custo recorrente, que são as despesas com folha e contratos, despesas gerais ficaram estáveis, e no total houve um aumento de 22%, basicamente pelo faturamento maior, que gerou uma obrigação maior de investimentos em P&D, que é proporcional ao faturamento, e isso explica a variação.

Indo para o resultado operacional, na página 11, o EBITDA no período ficou comprimido, uma margem de 1,6%, R\$8 milhões, decorrente desses fatores que vimos comentando. O prejuízo atingiu R\$11,6 milhões.

É importante destacar aqui, no resultado financeiro, que tivemos um ganho na linha de variação cambial em função do efeito do nosso hedge; ganhamos mais do que perdemos com a variação cambial de fornecedores.

E o custo da dívida caiu de R\$17 milhões ao ano para, neste trimestre, um patamar de R\$11 milhões. O que é isso? Estamos tendo um menor custo de carregamento de caixa, temos um saldo de aplicações financeiras menor, um menor volume de empréstimo, andamos quitando algumas linhas com maior custo, e isso tem favorecido bastante, juntamente com a queda da taxa Selic.

Por fim, gostaria de comentar nessa página que, em 30 de junho, vocês verão isso nas notas explicativas, fechamos com um volume de hedge de R\$145 milhões, em um patamar de R\$3,62. É uma proteção bastante relevante, ela cobre até meados de setembro, todos os custos que teríamos com vendas a varejo, e também uma boa parte de governo. É uma boa proteção em um patamar que, hoje, se olharmos, parece bastante adequado.

Na última página, número 12, temos o capital de giro e o endividamento. Temos uma redução do capital de giro causada pelo aumento dos fornecedores, e basicamente, aqui é questão da variação cambial. Boa parte do fornecedor é dolarizada, fica maior, mas ela é compensada na outra ponta, no ativo circulante, pelos nossos derivativos. Lá vocês encontrarão um valor de R\$77 milhões de contas a receber de bancos em função desses derivativos, que compensam esse efeito.

Em linhas gerais, fechamos com a dívida em R\$200 milhões. É uma redução de R\$30 milhões ano contra ano, e esperamos manter esse patamar para os próximos fechamentos, o que gera um múltiplo ainda saudável, na casa de 2x, 2,5x dívida líquida/EBITDA.

Vamos abrir agora para perguntas e respostas. Muito obrigado pela atenção.

Operador:

Obrigado. 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".