

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para a discussão dos resultados referentes ao 1T19. 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 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 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. Foi um trimestre não muito bom. Já esperávamos um trimestre fraco, motivado por alguns fatores. Em governo, que foi bastante fraco, já esperávamos que fosse fraco perante todas as mudanças de governo, tanto federal quanto estadual. Isso é natural, a cada quatro anos vemos o mesmo comportamento, e ele começa a melhorar depois, ao longo do ano.

O varejo, esperávamos que fosse fraco, e ele foi agravado por um fator, que acabou definitivamente a Lei do Bem em 31 de dezembro. Então, os grandes varejistas que estavam apoiados em liminares que mantinham para o consumidor final, isso deixou de vigor definitivamente e, a partir de 01 de janeiro, o custo dos varejistas que usavam a Lei do Bem sobe cerca de 12%; é 9,25% por dentro, mais tudo que incide sobre 9,25%, que dá, mais ou menos, 12%.

E sabemos que, quando o preço sobe, inicialmente há uma queda de demanda, que se regulariza logo depois, porque todo mundo terá que comprar aquele bem que quer comprar, e isso tanto no mercado de computadores como no de celulares.

No corporativo, foi dentro do esperado. O corporativo foi dentro do esperado e nós fomos dentro do esperado no mercado corporativo. Então, fomos mal em governo, porque o governo comprou muito pouco, e fomos mal no varejo, porque o varejo desceu, e perdemos um pouco de share porque acabamos vendendo muito bem no 4T e pegamos os varejistas estocados demais com os nossos produtos, o que nos fez perder um pouco de market share.

Então, o mercado cai um pouco, de 1,34 milhão para 1,26 milhão de PCs, e perdemos um pouco de market share anualizado, principalmente por causa do governo, que compra muito pouco, e nossa participação em governo é muito alta.

É o que acontece, mas a boa notícia é que já vemos uma retomada de vendas. Em abril e maio, as entregas estão muito mais fortes que as do 1T.

Na página seguinte, falando um pouco sobre o mercado de celular, ele também caiu um pouco, mas vamos muito bem no *entry level* de celular. Notamos que as empresas tiram um pouco o pé do *entry level*, ficam mais com o celular na faixa acima, e vamos muito bem, então, nessa faixa de smartphones nos R\$400, R\$500, R\$600. E o feature phone, com o fim da Lei do Bem, o smartphone encarece e distancia seu preço em relação ao feature phone. Então, o feature phone também vende bem.

A soma dessas duas coisas faz com que ganhamos muito share e volume. Nós ganhamos 62% de volume em feature phones e 39% de volume em smartphone. Consideramos uma performance muito boa em relação a isso.

E também, começam as entregas das nossas maquininhas de cartão, esse mercado competitivo entre os adquirentes, e nós somos fornecedores de um dos adquirentes, que tem em nossa maquininha um fator de competitividade muito grande.

Na página seguinte, falamos um pouco sobre as margens de venda. Notamos as margens bastante normalizadas. Não temos mais o problema do USD, que volta a acontecer neste trimestre, infelizmente, mas temos um USD anualizado neste 1T que mostra uma margem bastante razoável, e mostramos as despesas administrativas bastante controladas. As diminuímos; apesar da inflação, apesar do aumento natural dos custos, conseguimos manter os custos sob controle, e temos um custo fixo abaixo daquele do 1T18.

Ou seja, controlamos bem as despesas, esperando um mercado normalizado, esperando um mercado em que consigamos, com as margens normalizadas, volume normalizado, custos sob controle. Esperamos estar no caminho certo, e achamos que estamos, porque os volumes têm voltado.

Existe a preocupação com o USD, e sempre existe, porque sempre demora um pouco para repassarmos, apesar das proteções cambiais; protegemos o passado, mas não conseguimos proteger o futuro. Então, o futuro, temos que repassar para os varejistas, para o governo, para o corporativo, para quem fomos vender, o mercado como um todo. Não é uma exclusividade nossa, todo mundo tem a mesma expressividade do USD em relação aos seus custos. Então, todo mundo sobe preço, mas isso demora um pouco. Se ficar nesse patamar de R\$4, evidentemente terá que haver aumento de preço mais cedo ou mais tarde. Esperamos que as boas notícias da reforma da previdência possam levar esse USD ao patamar que todos imaginávamos, na casa de R\$3,70, R\$3,80.

Passo a palavra para o Lincon, que contará um pouco dos números mais detalhados. Muito obrigado.

Lincon Ferraz:

Bom dia a todos. Estou na página seis, com a visão do volume de vendas. No lado esquerdo, temos os números de PCs, onde registramos as produções, sobretudo no governo, mas também no varejo.

No varejo, como o Hélio comentou, tivemos uma queda mais acentuada que o mercado – aqui é o critério frio, ou seja, venda da fábrica para o canal – uma vez que o canal fechou o ano um pouco mais estocado que o usual. Havíamos feito ótimas vendas no 4T e o mundo girou, a economia está um tanto desaquecida, o que acabou atrapalhando as vendas em janeiro.

Somado a isso, tivemos aumento de preço relevante com o fim das liminares de PIS/COFINS. E, como todos sabem, produtos de entrada, que são o foco da Positivo, tipicamente tem a demanda mais elástica, e isso, no curto prazo, acaba afetando. Então, se analisarmos o 1T, o mês de janeiro teve realmente um volume muito baixo de queda nas categorias mais altas.

Endurecemos um pouco a precificação, elevando as margens mínimas para ter velocidade de capital adequada, e isso foi muito marcante de um ano para o outro. Esse nosso endurecimento de margens mínimas começou pelo 2T18, 3T18.

No governo, além da troca de gestão, que faz com que o volume no início do ano fique fraco, e já prevíamos isso em nosso orçamento interno, tivemos a postergação de um grande projeto federal, que era para ter sido entregue no 1T, mas, por questões de agenda, foi postergado para o 2T. Então, devemos ter no 2T um bom faturamento de governo, voltando à normalidade.

Em celulares, aqui sim temos um destaque muito positivo, que foi o crescimento das vendas, tanto de smartphones quanto de feature phones. Conseguimos fazer muito bem o portfólio de produtos, um trabalho comercial excelente. Estamos atuando em nichos de mercado em que a concorrência é mais amena, e também com uma grande diversificação geográfica, com redes varejistas de menor porte, o que tem ajudado muito essa pulverização das vendas.

Indo para a página sete, aqui temos as figuras de preço médio, e, no varejo, apesar de todo o impacto no início do ano com as vendas de PCs no varejo, aqui é importante notar a diversificação.

Crescemos, em faturamento, 65% em celulares, o que contribuiu para manter um crescimento de 13% ano contra ano no canal varejista para a Companhia. Governo e corporativo apresentaram reduções; no governo, já comentei a postergação e também a troca de gestão, e, no corporativo, tivemos um faturamento de cerca de R\$30 milhões no 1T18 de decodificadores para o projeto de TV digital, quem acompanha a Empresa próximo deve lembrar. Tirando isso, teria havido um crescimento, uma vez que os preços médios estão maiores e nós, cada vez mais, estamos focando em soluções como serviço ou locação, o que faz com que o preço médio seja muito melhor.

Falando em preço médio, no lado direito vocês veem desktops subindo de preço, acompanhando a curva do USD. Uma exceção importante são os notebooks. Tivemos uma venda muito boa na categoria Vaio, porque ela puxa o preço médio para cima. Então, essa redução, basicamente, foi um maior *mix* de produtos de entrada. No 2T, também normaliza a questão de estoques de Vaio, e deve haver uma elevação.

Seguindo para a página oito, aqui temos os custos e despesas variáveis, e também as despesas gerais e administrativas. Fechamos o trimestre com uma margem bruta de 27,7%, um pouco melhor do que estava há um ano. Aqui, temos um trabalho, como comentei, de elevação de retorno sobre capital mínimo, temos buscado sempre um incremento de margem. Esse ganho foi parcialmente compensado com o aumento de despesas com vendas, e o *mix* do período foi mais focado em varejo, em celulares, o que faz com que as verbas de marketing aumentem.

Lembrem-se, este ano estamos com um patrocínio ao Corinthians, é um investimento em marketing relevante, e também as despesas de assistência técnica estão maiores no 1T, porque tivemos uma proporção alta de maquininhas de crédito e débito, ou *smart terminals*, que elevou a conta para 4,9%.

Falando sobre despesas gerais e administrativas, a conta de pessoal novamente apresentou queda. Vimos trazendo essas reduções em vários trimestres consecutivos. Em setembro de 2018, fizemos uma reestruturação da área administrativa, uma redução de quadro que deixou a estrutura mais enxuta, mais eficiente, e devemos manter um bom patamar para os próximos períodos. No total, a despesa geral e administrativa caiu 2%, fechando em R\$24 milhões.

Partindo para a página nove, aqui vemos o resultado operacional. Fechamos com um EBITDA ajustado de R\$18 milhões, com uma margem de 5%. Aqui, é o efeito da desalavancagem operacional. Tivemos um faturamento menor, o que faz com que a estrutura fixa seja menos diluída, e por isso a margem está abaixo dos últimos trimestres. Isso resultou em um prejuízo líquido de R\$4,5 milhões.

É importante dizer também que, nesse período, tivemos um resultado financeiro negativo em R\$12 milhões, um endividamento líquido maior ano contra ano, e também, no ano passado tivemos alguns ganhos que não ocorreram este ano, como correção monetária de tributos a recuperar.

A dívida líquida fechou o 1T em R\$215 milhões. Dividindo isso pelo EBITDA acumulado dos últimos 12 meses, temos um múltiplo de 2x.

Alguns pontos importantes aqui na parte mais financeira: fechamos março com um volume de proteção cambial bastante relevante, de US\$90 milhões, com uma taxa futura contratada de R\$3,80. Uma parte desse ganho já está aqui na conta de variação cambial, mas mostra que temos feito a proteção cambial de forma bastante conservadora, uma proteção abaixo da média.

Na dívida líquida, devemos ter uma melhora de perfil, porque no mês de maio captamos Finep, aquela dívida de longo prazo, são nove anos, com três anos de carência; o custo é de 5% ao ano mais TR. Já captamos em maio R\$30 milhões, e, até o fim do trimestre, captamos R\$20 milhões. Então, no balanço de junho vocês devem ver essa melhora de R\$50 milhões com essa captação bastante vantajosa.

Aqui, termino minha parte.

Operadora:

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

Hélio Rotenberg:

Como dissemos, o 1T não foi um trimestre muito bom, tivemos um resultado levemente negativo, influenciado por essas postergações de vendas e o efeito do aumento de preço.

Então, nos vemos novamente em agosto, quando teremos a divulgação do 2T. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência sobre os resultados da Positivo Tecnologia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, 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”