

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para a discussão dos resultados referentes ao 3T18. Estão presentes hoje conosco os senhores Hélio Rotenberg, Diretor Presidente e Lincon Ferraz, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que esse 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 de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esse 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. Rotenberg, pode prosseguir.

Hélio Rotenberg:

Bom dia a todos. Nós trazemos um bom resultado, R\$11 milhões de lucro, revertemos o prejuízo, mesmo prejuízo do ano e passamos a um lucro de R\$2,2 milhões. Mostramos primeiramente um *market share* bastante positivo de 21% no Varejo, perto do nosso pico, 0,8% no Corporativo, perto do nosso pico; um Governo mais baixo porque vários projetos do governo ficaram para o 4T, mas estamos performando muito bem esse ano também em Governo.

Foi bom porque estamos fazendo tudo dentro dessa possibilidade, dentro do mercado de computadores do Brasil. Celulares também, apesar da predominância dos outros primeiros colocados no *share*, que chegam a 80% do *share*. O pouco espaço que resta para os fabricantes locais que não são essas duas multinacionais, que não são os dois líderes, nós estamos conseguindo performar bem, estamos faturando bem.

E, além disso, a ativação dos nossos produtos na compra está muito bom, tanto em *Features phone* quanto no *Smartphone*. A nossa linha de *Smartphones* mais reduzida, quase sem Quantum, mas no começo da marca Positivo com o S511 e o S431 performando super bem, crescendo sempre.

Além disso, o nosso projeto das máquinas de cartão de crédito indo muito bem, 'bombando' nessa grande disputa dos adquirentes no mercado. Nós estamos muito bem com o maior deles, e fornecendo uma máquina muito interessante, ajudando bastante esses adquirentes a crescer.

A rentabilidade da venda está recuperada, nós estamos em período bastante difícil de repasse do dólar, é muito difícil o varejista aceitar o aumento no primeiro momento. Então, vamos repassando os preços ao pouco, o mercado todo está repassando, mas é aquela briga do dia-a-dia. E temos mostras do final do trimestre dos preços bem mais acomodados com o dólar do momento e, com as cotações cambiais que fizemos.

Então, acho que acertamos na política e também temos uma situação normalizada em relação ao dólar. Evidentemente que se o dólar se mantiver comportado como está se mantendo nas últimas semanas, na faixa de US\$3,60 e US\$3,80.

Atingimos um EBITDA bastante interessante, 18% maior, R\$36 milhões, uma margem de 7,4% e, entramos muito bem no segmento de Games. Vimos o segmento de Games crescendo já há algum tempo e, nos preparamos por um ano para a entrada e a criação de uma marca independente, a 2AM. Nós julgamos que não poderia ser uma marca Positivo, o jogador é um ser bastante diferenciado e quer um computador de performance e diferente. Então, com essa marca que descreve o hábito desses jogadores entra com um produto muito bem configurado, muito interessante, muito bem avaliado pela crítica.

As vendas, como perceberemos daqui para frente, está começando a entrar no varejo com os produtos na venda online. Perceberemos daqui para frente que realmente toda essa boa divulgação, essa boa aceitação se transfere em vendas.

Na página quatro, falando um pouco do mercado, nesse 3T o mercado não cresce como cresceu no 1S. Um pouco porque o último semestre de 2017 já foi mais forte e, um pouco porque a própria economia deu uma retraída, depois da greve dos caminhoneiros houve uma retraída.

Então, nós não notamos aquela expansão sensacional que houve no 1S, agora tivemos uma expansão de 0,8%, um baixo crescimento, embora devemos levar em consideração esse mercado complicado. Nós esperamos talvez um pouco mais de crescimento no 4T em relação ao ano passado.

No próprio mercado corporativo, por causa dessa incerteza das eleições houve uma retraída e, já notamos agora em outubro e novembro uma retomada das vendas de maneira bastante forte. E a entrega de governo reduzida no pré-eleitoral, porque a legislação não permite a entrega e, retomaremos agora no 4T.

No *market share* que já comentamos, estamos no pico de *market share* no Varejo e no Corporativo; no Governo um pouco mais baixo, mesmo assim um crescimento em relação ao mesmo período do ano passado. Esses 20,9% dá para notar que ele é bastante forte em relação ao que está acontecendo o ano inteiro, muito forte no varejo a nossa presença, o nosso entre level desempenhando muito bem.

No mercado de Celulares, aquilo que eu já comentei, a predominância dos dois primeiros com 81%, um pouco menor do que no 3T17, isso já dá um pouco um de destaque, sobra 19% se descontarmos os três primeiros e, temos o *market share* de 4%. É bastante significativo, um dos nossos maiores *market shares*. Apesar da

retração do mercado nós crescemos bastante, tanto nem Smartphones quanto em Features fones no período.

Na página seguinte, falamos um pouco das margens. A margem de venda atinge já 9,9%, quase normalizada depois do tombo do 2T por causa do dólar. O dólar subiu muito rápido e não conseguimos repassar, é natural essa perda. No 3T já estávamos bem mais protegidos e, com o dólar mais estável e, conseguimos repassar aos poucos, não que tenhamos repassado tudo, graças a proteção cambial conseguimos essa margem.

Então, no começo de outubro, ainda tivemos mais um pouco de repasse porque estabiliza nessa faixa de dólar entre US\$3,70, US\$3,80. Evidentemente, se ela for mais para cima do que US\$3,70, se vier abaixo de US\$3,70 de maneira constante, teremos que ao longo do tempo baixarmos um pouco o nosso preço. E, o custo fixo, que é uma notícia que trazemos ao mercado nesse *call*, nós fizemos outra grande reestruturação. Fizemos um estudo muito cauteloso sobre como poderíamos diminuir o tamanho do nosso custo fixo sem perder a nossa eficiência.

Mostramos então essa diminuição de 13,7% mesmo com o dissídio em relação ao mesmo período do ano passado. Isso deve se manter constante, a nossa meta é a manter essa diminuição ao longo desse ano e do ano que vem, ou seja, não aumentar esse patamar de custo fixo.

Essas nossas atitudes foram bastante bem aceitas pela Empresa, não estamos sentindo problemas. Claro que sempre existem problemas pontuais, mas a Empresa como um todo está muito animada, muito otimista e muito mais eficiente para entrar 2019.

Falando um pouco de 2AM na página sete, mostramos um pouco o mercado, é um mercado enorme, US\$121 milhões em 2017. Nós crescemos no Brasil 5,5 bilhões, mais de 75 mil jogadores. Esse número é um número muito difícil de aferir porque esse mercado é muito grande, então, nós não sabemos quantos são os jogadores de PCs, devem ser até muito maior do que isso.

Então, nós temos um notebook performance, a marca é vendida junto. É um projeto muito apoiado pela Intel e pela Nvidia então, a marca é vendida junto com os nossos produtos, usando as placas mais modernas da Nvidia, nós fomos os primeiros a lançar no Brasil a nova geração de Nvidia. Lançamos uma linha de notebooks completa, uma linha menor de desktop para ver se conseguimos uma fatia desse mercado grande, com configurações interessantes, todas vendidas através do *market place* e do varejo brasileiro.

Quem quiser dar uma olhada na nossa página 2AM games, dá uma olhada no que fazemos. Nós temos uma linha por jogo, cada tipo de jogo que o jogador joga. Para aquele jogo nós temos uma configuração que não precisa mais do que aquilo. Então, conseguimos partir de configurações na faixa de R\$3 mil, o que é bastante disruptivo para o mercado.

Passo a palavra ao Lincon que falará um pouco sobre os números financeiros.

Lincon Ferraz:

Bom dia. Eu vou começar na página nove, na parte de volumes. O destaque no lado direito, nós vemos que no Brasil crescemos o volume tanto de computadores quanto de celulares e, crescemos mais do que a variação do mercado. Ou seja, aquele pouco de *market share* que o Hélio estava falando está aqui traduzido no nosso volume.

Em Celulares nós vemos Smartphones crescendo 5%, tivemos uma expansão bem interessante em Features phones de 60%. Por outro lado, tivemos uma redução na Positivo BGH que no ano passado, no 3T17, houve um projeto de governo muito grande na Argentina e, que tinha feito um volume sensacional para aquele período. Então agora, nós voltamos à normalidade que é esse patamar de volume de computadores.

Passando para a página dez, vemos o faturamento com essa expansão de 12% da receita líquida, fechando em R\$490 milhões de receita líquida no período. É importante destacar que em Celulares nós crescemos de receita líquida mais de 50% ano contra ano.

E, não podemos esquecer que no 3T17 tivemos um faturamento ajudado pelo projeto da TV Digital, que em 2017 naquele trimestre, nós já tínhamos faturado R\$87 milhões. Esse ano o faturamento foi muito menor, na casa dos R\$20 milhões. Então, todo esse crescimento de 12% é bem expressivo, ele é puxado pelos Celulares e, isso é bom.

Os preços médios, como vocês podem ver no gráfico a direita, todos eles estão subindo, estão acompanhando os resultados da curva do dólar, com exceção dos desktops que estão em formato hoje em dia comprados muito mais por governos corporativos. E, conforme o Hélio mencionou, no 3T teve bastante redução de entrega das entregas ao governo, voltam forte no 4T e, por isso trazem o crescimento para baixo.

Passando para a página 11, aqui temos custos e despesas. É aquilo que sempre falamos, quando o dólar se movimenta rapidamente demora uns três meses para o mercado se adequar e normalizar a precificação. Então, nós vemos essa normalização da relação entre o dólar e a nossa precificação refletida no custo, ele volta para um patamar de 73% da receita. E também, a despesa de vendas que dá aquela descida no patamar de 2017, que é o nosso padrão usual.

Nas despesas gerais e administrativas tivemos uma grande contribuição na conta de pessoal, isso foi comentado, nós fizemos uma redução em setembro, que foi bem importante e, agora a nossa política é manter esse patamar para os próximos trimestres. E, também buscamos nas despesas mais 9%. Então, mudando decisões e gastos com P&D nós trouxemos no período uma redução de 14% nas despesas gerais e administrativas.

Indo agora para o resultado final na página 12, nós fechamos com o EBITDA de R\$36 milhões e, vemos que a margem recupera bem em relação ao 2T, tanto por conta do repasse de preços, na mesma ação dana margem, como também pela queda de custo fixo. Isso nos traz um lucro líquido de R\$11 milhões no trimestre, ele é mais do que o dobro do que tínhamos registrado no mesmo período do ano passado.

E, dentro do ano ficamos com um acumulado de R\$12 milhões, que é uma reversão do prejuízo que tínhamos no ano passado de - R\$2 milhões. O resultado financeiro também ajudou isso, nós tivemos ganhos com a cobertura cambial e, também um custo financeiro regulado.

A dívida líquida fechou em R\$275 milhões e, com o indicador de dívida líquida sobre EBITDA de 2.9x, ainda bastante adequado. Isso encerra a minha sessão e abrimos para as perguntas e respostas.

Isabel Magalhães, Fênix Investimentos:

Bom dia. A minha primeira pergunta é como vocês esperam o comportamento das margens no 4T?

Lincon Ferraz:

Bom dia. Nós tivemos um repasse de preços importante nesse 3T e o dólar não variou tanto para esse 4T, ou seja, nós trouxemos a nossa estabilidade em um patamar bem adequado. Faz todo sentido que não mude em relação ao que observamos nesse 3T, ou seja, dificilmente teremos uma surpresa como houve no 2T, uma redução que foi causada pela mudança de patamar repentino no dólar.

Isabel Magalhães:

Se eu puder fazer uma segunda pergunta, para o ano de 2019 qual é a expectativa para o mercado de Governo?

Hélio Rotenberg:

Bom dia. Na perspectiva do mercado de governo nós fizemos um estudo que acontece nas trocas de poder, um estudo bastante aprofundado. Então, achamos que os municípios irão performar muito bem no ano que vem porque o terceiro ano de governo é o ano de melhor performance.

Não vemos qualquer mudança de continuidade de compras das estatais e dos bancos que compram muito, Caixa, Banco do Brasil e Petrobrás, que é uma compra normal e recorrente, não notamos qualquer queda nas mudanças de governo.

No Poder Judiciário, que compra muito também, não vemos nenhum retrocesso. Será um ano de muita compra por mudança de partes. Então, nos governos estaduais onde houve troca de governador e na administração direta, nós achamos que será um pouco mais fraco no 1S. Mas, o número de licitações que estão acontecendo nesse final de ano é muito grande.

Então, fazendo as contas achamos que o mercado de governo, se a economia crescer como se está prevendo que cresça, nós acreditamos em um mercado de Governo em 2019, talvez igual ao de 2018, talvez um pouco menor, mas não muito menor no máximo 5% ou 10% menor, mas tendendo a ser igual ao mercado de 2018.

Isabel Magalhães:

Está ótimo, obrigada.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas gostaríamos de passar a palavra para a Positivo Tecnologia para suas considerações finais.

Hélio Rotenberg:

Nós trouxemos resultados bons, estamos bastante felizes e otimistas com o mercado crescendo. Se tudo crescer como se espera que cresça em 2019, o mercado de computador automaticamente cresce também porque automaticamente há uma demanda reprimida grande nesse mercado nos últimos anos de crise. Muito obrigado a todos e tenham um bom dia.

Operadora:

Obrigada. 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”.