

**Operadora:**

Senhoras e senhores, bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para discussão dos resultados referentes ao 1T18. 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](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 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. O mercado de computadores, que ainda é o nosso carro-chefe, reage muito bem. Só para lembrar alguns números macro, em 2012 e 2013, o mercado foi na ordem de 15 milhões de computadores por ano no Brasil. Esse mercado caiu em 2016 para 4,5 milhões, recuperando para 5 milhões em 2017 e em 2018 crescendo mais.

Nós vemos um crescimento expressivo no mercado no 1T18 contra o 1T17. Além disso, estamos performando muito bem. Estamos aumentando o nosso market share na quantidade de computadores no Brasil. O mercado cresce 19% trimestre contra trimestre, e nós crescemos 61%: 57% no varejo, 77% no governo e 63% no corporativo, um ganho de 4 p.p. de market share em relação ao 1T17.

Em compensação, o celular continua bastante difícil com os líderes de mercado, tendo uma participação no mercado muito grande, 'drivando' o mercado inteiro, sobrando um espaço muito pequeno para aqueles que não são líderes – que é o nosso caso – no mercado de celulares.

Os dois líderes brigam entre si, ganham o market share, embora tenham estabilizado um pouco neste começo de ano. Eu diria que a maior batalha se deu no ano passado, mas nós não conseguimos ainda ver uma melhoria do cenário, então perdemos um pouco de market share em celulares.

Tivemos um lucro, revertendo o prejuízo do ano anterior, ou seja, um lucro pequeno, mas já demonstrando que nós estamos no caminho certo. Diminuímos bastante o custo financeiro pela diminuição do endividamento e também pela queda do custo do dinheiro no Brasil.

De novidade, trazemos uma distribuição de uma marca muito boa. Há muito tempo, nós olhamos o que trazer para a distribuição de produtos correlatos ao PC e ao celular. Tínhamos uma admiração muito grande pela marca Anker, que é líder no mercado americano, é a que mais vende na Amazon americana – baterias extras, cabos, esse tipo de produto – e trazemos com uma distribuição exclusiva para o Brasil a marca Anker.

Também demos um passo muito interessante em termos de marca quando resolvemos patrocinar o Corinthians. Sorte sempre ajuda: nós dando sorte ao Corinthians e o Corinthians dando sorte a nós. O Corinthians está indo muito bem, aparecendo muito nas transmissões da Globo e nós temos aparecido muito na camisa do Corinthians.

Na página seguinte, falando um pouco, especificamente, do mercado de PCs, nós vemos um mercado de R\$1,3 milhão, um crescimento de 19,7%. A confiança do consumidor no maior patamar em quatro anos, o que faz com que a volta venha. É um bem não de primeira necessidade e que envolve um crédito e às vezes um parcelamento, então tem muito a ver com a confiança do consumidor, e nós pegamos um mercado represado. Então, esse mercado cresce e nós crescemos.

Entramos muito bem com a nossa linha Motion, uma linha de baixo custo e muito bonita. Quem ainda não teve a oportunidade de olhar, está nas boas casas do ramo. Vale a pena dar uma olhada na beleza, na leveza, na nossa linha nova de notebooks.

Nosso market share vai lá para cima, com 17%, contra 12,7% no 1T17, mantendo-se na casa dos 17%, o que consideramos muito bom.

Na página seguinte, falando um pouco sobre o mercado de celulares, tentamos só mostrar o que eu já antecipei, que é a participação dos top três no percentual do mercado: era 72% e subiu para 81%. Parece pouco, mas deixou uma faixa e, ainda neste outro pedaço, está a Apple e outros grandes fabricantes disputando este pedaço de cima. Disputava 28% e agora disputa 19%.

Dá para perceber exatamente quando nós, que vínhamos em um market share próximo de 5%, começamos a cair de market share. Justamente quando começa essa guerra pelos primeiros lugares, indo para 2,7%.

Dá para ver também a queda dos preços. Nós não entramos tanto na guerra dos preços. Tivemos, sim, que sacrificar um pouco de margem, mas não muito, porque não temos de onde tirar, ao contrário de multinacionais, que às vezes deslocam e, à custa do share, têm uma política mais agressiva.

Nós resolvemos sustentar o preço, então perdemos market share, mas acreditamos que isso seja uma coisa passageira e que o mercado volte ao normal, nos dando um espaço nos celulares. Em contrapartida, começamos o processo de internacionalização de celulares, com as primeiras vendas na Argentina e no Chile.

Falando um pouco da Anker, é uma marca líder em vários países do mundo, com fones de ouvido muito bonitos, caixas de som com som dos dois lados com uma qualidade excelente, e *power banks*. Estou usando um pequeno projetor da Anker chamado Nebula, genial para o quarto dos jovens que querem ver Netflix. Não precisa mais de televisão, é só colocar o projetor com uma qualidade de som e de imagem sensacional.

Sobre o patrocínio do Corinthians, só para dar alguns dados, é um contrato até outubro com opção até dezembro; deve ir até dezembro, porque está indo muito bem. O Corinthians tem 30 milhões de torcedores, e estamos com uma exposição de marca muito interessante graças a isso.

Que perspectivas nós temos para 2018? Por um lado, um mercado pujante, por outro, o problema do USD. Não dá para fecharmos os olhos para o que está acontecendo com o USD. Estou olhando agora, está em R\$3,68 o USD, subindo muito fortemente hoje. Não sabemos onde ele vai parar.

Não é que a demanda seja diminuída ainda nesse patamar. Claro que, se subir muito mais, até a demanda tende a cair um pouco. Mas eu não vejo um problema de demanda, porque quem quer comprar um computador de R\$1.500, continua comprando um computador de R\$1.500 menos configurado, mas há uma demora no repasse desse preço.

Trabalhamos com uma proteção cambial bastante razoável, mas para as tabelas atuais. Nas tabelas futuras, você tem que repassar esse aumento do USD para o preço, e é uma guerra grande entre o varejista e entre os concorrentes.

Quem está mais protegido, demora mais para repassar, então ele demora um certo período para repassar e não se sabe nem que patamar repassar, porque você disputa em um patamar, já está em outro patamar, não sabe onde fechar o hedge, e que patamar para proteger futuro. É uma situação bastante incômoda em uma subida alta do USD.

Já dissemos isso em 2002, e soubemos nos proteger e passar o ano bem, mas certamente ele causa algum problema na lucratividade, esse repasse do USD em um primeiro momento, onde isso precifica. Então, é um ponto de atenção. Por um lado, um mercado pujante, nós estamos vendendo muito bem, uma linha muito boa, mas por outro lado, o USD.

A mesma coisa em celulares: não estamos tão bem, mas também temos o problema do USD. No governo, estamos vendendo bastante bem, uma taxa de vitórias bastante expressiva. Achamos que vamos suplantarmos nosso planejamento do ano na venda de computadores ao governo.

Estamos com uma normalização do nível de dívida líquida ao longo do ano, embora haja picos em que precisamos chamar mais capital. Quando vendemos muito para o governo e o governo demora para pagar, nós chamamos capital, mas logo isso se normaliza, e não há qualquer risco de inadimplência do governo.

Quanto a Hi Technologies, estamos fechando uma rodada com investidores e deve haver uma captação muito interessante de um grande fundo especializado em *startup*.

A questão do *set top box*, o projeto da TV digital, estamos com mais de R\$125 milhões contratados para 2018, em linha com o que imaginávamos e até um pouco melhor do que imaginávamos.

Vamos muito bem na área comercial, na área de vendas em computadores; em celular, estamos razoavelmente bem, com horizonte de melhoria. Em governo, estamos muito bem, e corporativo também está se formando muito bem, só com receio desse repasse do USD no primeiro período, para ver como isso afeta os resultados.

Passo a palavra para o Lincon para continuar e falar um pouco dos nossos destaques financeiros.

**Lincon Ferraz:**

Bom dia. Estou na página dez, com o volume de vendas. No primeiro gráfico à esquerda, vemos um crescimento forte em todos os canais de venda: varejo, governo e corporativo. Aqui se refere à venda de computadores e foi bastante puxado pelo Brasil. Você vê ali à direita que a marca Positivo em computadores aqui no Brasil cresceu 62%, enquanto que Positivo BGH, que engloba as vendas na África e na Argentina, ficou estável.

Isso resultou naquele ganho de market share que o Hélio tinha comentado; subimos para 17%. É um patamar que, se vocês forem analisar, é acima da nossa média histórica. Nossa média histórica está na faixa de 14%, então é muito bom ver a Empresa se consolidando com uma participação mais alta.

A parte de tablets, embaixo à esquerda, no Brasil praticamente não vendemos mais tablets, apenas no mercado corporativo. No varejo, só com encomenda. O grande volume que ocorreu no 1T17 foi no mercado africano. Tínhamos um projeto grande no Quênia. E nesse 1T18, as entregas foram menores, então temos uma queda de 59%.

Nos celulares, ficamos estáveis nas vendas dos aparelhos mais básicos, os *feature phones*, e nos celulares, nos smartphones, tivemos uma queda maior. Vale lembrar que, no 1T17, ainda não tinham começado aqueles cortes de preço que mostramos no gráfico anterior, então a base de comparação é muito forte.

A partir do 2T, começamos a ter uma base de comparação mais igual e teremos a chance de fazer um faturamento mais parecido. Nosso projeto de máquinas de crédito e débito tem ido muito bem, o pode ajudar bastante a voltar a crescer receita em celulares nos próximos trimestres.

Passando para a página 11, aqui temos a receita líquida. No varejo, essa redução de 13% foi praticamente devido aos celulares. Se você olhar só o computador, o faturamento de computadores teria crescido 57%.

Um destaque importante é que, nos computadores no varejo, colocamos nesse período uma porção muito maior de produtos com configuração mais altas. Tanto com a marca Vaio, que são notebooks mais configurados, como também com a marca

Positivo, com processadores da Intel Core i3, Core i5, e assim por diante. Isso fez o preço médio dos notebooks, como vocês podem ver no gráfico à direita, subir 13%, o que é bem relevante.

No corporativo, temos uma redução de 18%, basicamente pelo projeto da TV digital, que no começo de 2017 estava com um cronograma de entrega muito maior. Agora em 2018, esse cronograma de entrega já é menor para o 1T, mas também se olharmos computador, teria crescido.

Passando para a página 12, olhamos o resultado operacional. A margem das vendas ficou em 9,1%. Ela está mais aproximada do patamar histórico. Quando se compara com o 1T17, há uma perda de 2 p.p. basicamente por três fatores. Primeiro, esses notebooks que eu comentei que têm maior configuração, a margem em percentual deles é um pouco menor do que os notebooks de entrada, embora em margem absoluta você consiga compensar.

Também tivemos alguns custos em USD subindo no mercado. De um ano para cá, o preço de memória, por exemplo, teve elevação em USD. E por fim, com o início da competição mais acirrada em celulares, naturalmente temos uma perda de margens que está refletida aqui também.

Em contrapartida, fizemos um trabalho forte de custo fixo. Você vê que, trimestre após trimestre, temos esse custo fixo muito bem controlado. As despesas gerais e administrativas caíram 5% ano contra ano. Se você olhar só o que é referente a salários e despesas, caíram também 2%, e estamos buscando manter essa boa performance para os próximos trimestres.

Indo para a página 13, realizamos um EBITDA de R\$23 milhões, com uma margem de 5,5%. A nossa alavancagem está na faixa de 2x, bastante confortável, e trouxe um resultado financeiro muito melhor.

Você vê que, no 1T17, o resultado financeiro foi uma perda de R\$31 milhões. Agora essa perda virou de R\$7 milhões apenas. O que aconteceu? Em primeiro lugar, a variação cambial, que tinha sido uma perda de R\$14 milhões no ano passado, nesse ano ficou muito mais equilibrada.

E o mais importante é o custo da dívida, que caiu para R\$8 milhões. Primeiro, basicamente toda a nossa dívida é pós-fixada, então toda essa queda da Selic nós conseguimos acompanhar. Segundo, a dívida líquida média está menor neste ano, o que foi um trabalho grande de capital de giro e de impostos a recuperar que fizemos nos últimos anos. E terceiro, temos carregado menos caixa.

Você vê que a dívida bruta caiu mais do que proporcionalmente, estamos trabalhando com uma posição de caixa um pouco menor, que tem um menor custo de carregamento de caixa.

Isso tudo nos ajudou a chegar a um lucro líquido de R\$2 milhões, revertendo o prejuízo que tivemos no ano anterior, e você consegue ver que no 1T17 – essa série aqui está ajustada – nós tivemos um evento não-recorrente na Argentina, que foi o fechamento da fábrica da Terra do Fogo no começo de 2017, que resultou em um prejuízo contábil de R\$8 milhões.

Isso tudo na conciliação do EBITDA ajustado, como vocês conseguem acompanhar. Basicamente não tivemos nenhum ajuste no 1T18, o que faz com que o EBITDA contábil fique muito similar ao EBITDA ajustado.

Prosseguindo, na página 14, temos aquilo que estava sendo comentado do capital de giro. Você nota que, entre o fechamento do ano em dezembro e agora em março, há um aumento de capital empregado. Basicamente, são estoques que estamos comprando para atender a esse volume maior de vendas; temos comentado que o mercado está crescendo mais.

Vislumbrando esse faturamento superior para os próximos meses, temos que fazer os adiantamentos a fornecedores, as compras de estoque e, frequentemente, acabamos pagando todos esses itens antes de ter atendimento do cliente, especialmente no governo, que tem uma proporção maior de fornecedores nacionais.

Isso puxou a dívida líquida em R\$95 milhões e fechamos em R\$235 milhões, mas, como eu disse, ainda com uma alavancagem de 2x, então está em linha e esperamos reduzir essa dívida mais próximo do final do ano com a realização desses recebimentos.

Aqui termina minha parte. Vamos agora para perguntas e respostas. Agradeço a sua audiência. Obrigado.

**Operadora:**

Com licença, senhoras e senhores. Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra para a Positivo Tecnologia para as considerações finais.

**Hélio Rotenberg:**

É um cenário, por um lado, de otimismo com relação ao mercado, e o outro um pouco de apreensão com relação ao USD. Isso resume a nossa fala. Muito obrigado a todos. Até o próximo trimestre.

**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”.