

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Positivo Tecnologia para a discussão dos resultados referentes ao 4T18. 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 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. Já que é a reunião do 4T e a de encerramento do ano, vou fazer um pequeno balanço do que aconteceu ao longo do ano. No mercado de computadores, nós tivemos um crescimento. O IDC mostra 7,3% de crescimento no mercado de computadores. No ano passado, tivemos um 1S bastante forte e um 2S bem mais fraco em relação a 2017, quase *flat* em relação a 2017.

Esperávamos um crescimento mais regular. Isso aconteceu devido à crise que todos conhecemos, desde a greve dos caminhoneiros, em que o mercado andou de lado, e tivemos um outro fator muito importante ao longo do ano, que foi a grande subida da taxa de câmbio. A subida do dólar nos afeta diretamente, uma vez que 90% dos nossos insumos tem preços dolarizados. Então, esses dois fatores foram muito importantes.

Foi um mercado de 5,6 milhões de PCs. Só lembrando que 2013 foi um mercado de 15 milhões de PCs. Ou seja, a crise brasileira deu uma achatada muito grande no mercado de computadores, além do mercado mundial ter caído um pouco.

Se o PIB e o consumo brasileiro crescerem nos próximos anos, somos otimistas e, embora tenhamos ficado um pouco preocupados com o andar da carruagem nos últimos dois ou três dias, acreditamos que esse mercado volte a crescer.

Cada ponto percentual de crescimento do PIB pode indicar três ou quatro pontos percentuais de crescimento do mercado de PCs, assim como houve na queda. O mercado de varejo cresceu 5,2% e o mercado corporativo 9,6%. Foi um ano razoável em termos de crescimento e recuperação desse mercado.

Nós fomos muito bem e ganhamos *market share*. Fomos para 16,9% de *market share*, no varejo nós chegamos a 20,4% e no corporativo 32,3% de crescimento. Havendo, então, um crescimento de 18,5%, bem superior ao crescimento do mercado de 7,3%.

Nós acreditamos que a linha de produtos entrou muito bem, temos produtos *entry-level* performando muito bem. Os produtos corporativos também performaram muito bem, isso permitiu esse crescimento.

Na página seguinte, falando um pouco do mercado de celulares, que é um mercado muito disputado e difícil. Nesse mercado, os três grandes concentram mais de 80%, o que pode ser visto com clareza. Sobra 20% para todos os outros, incluindo a Apple, por exemplo, nesses 20%. Ou seja, é um mercado bastante acirrado.

Nós performamos razoavelmente bem, principalmente na faixa de até R\$700. Tentamos recuperar um pouco de margem até o final do ano, o mesmo que aconteceu com PC, apesar do dólar. Nós conseguimos um *market share* de 3,2%. Embora tenhamos perdido um pouco nos *smartphones*, ganhamos nos *feature phones*, que voltaram a crescer.

Nós vemos uma retomada muito grande nesse começo de ano, em 2019, do mercado abaixo de R\$700 e do mercado de *feature phones* por alguns fatores. Primeiro, todos subiram por conta do dólar e subiram mais, cerca de 12%, por conta do fim da lei do bem, mesmo para os varejistas que operavam com liminares com isenção de PIS/COFINS. Isso tudo faz com que esses celulares mais baratos, tanto *smartphones* como *feature phones* cresçam.

Nós estamos crescendo juntos e com margem normalizada, quando o dólar fica constante. Vamos desconsiderar os últimos três dias de aumento abrupto do dólar e, vamos torcer muito para que isso volte à normalidade.

Na página seguinte, falando um pouco das margens, vemos com clareza que tivemos uma abrupta queda de margem quando o dólar cresce muito forte, a partir de abril, e vamos recuperando com o repasse dos preços.

O mercado demora um pouco a repassar os seus preços, mas repassa os patamares do dólar. É muito importante notar que o importante não é um dólar alto ou um dólar baixo. O mercado se acomoda nas faixas do dólar e não há queda de demanda.

Claro, que se houver uma subida de 50% é outra coisa, mas em um nível de 10% ou 15% de subida do dólar o mercado se acomoda e não há queda de demanda. É muito ruim para nós quando o dólar sobe. Quando o dólar vai subindo, demora para conseguirmos repassar e os instrumentos de proteção não são perfeitos porque não temos uma noção perfeita da demanda.

Principalmente, no mercado de governo, em que são atas de registro de preço que não temos noção da quantidade a ser comprada, apesar de tentarmos proteger da melhor maneira, é um instrumento imperfeito e a subida do dólar faz com que as margens se contraíam. Claramente, mostra uma recuperação de margem no 4T, voltando à margem bastante normalizada.

Fazemos um trabalho muito grande de enxugamento da Empresa, para deixá-la o mais leve possível, sem perder a qualidade, o nosso *punch* comercial ou as nossas participações de mercado. Então, claramente, nós vemos um decréscimo do custo fixo nessas reestruturações.

Dando um exemplo, as despesas gerais e administrativas, que estão caindo 20% em dois anos. Fizemos um grande corte de pessoal em outubro, o que reflete também essas demissões no custo, mas fica absolutamente normalizado e em um patamar bem mais baixo ao longo de 2019.

Outra notícia bastante importante, na página seguinte, é que nós concluímos, no final do ano passado, a compra de uma empresa de servidores. Nós ficamos discutindo por algum tempo se entrávamos em servidores de maneira orgânica ou inorgânica. Achemos que era a hora de entrar em servidor, principalmente pelo crescimento dos *data centers*, vários segmentos do mercado crescendo.

E, então, resolvemos adquirir o controle da Accept, compramos 80% da Accept, que foi uma empresa que faturou R\$160 milhões ano passado, mas não sei se é um faturamento muito robusto.

Esse faturamento vem, fundamentalmente, de servidores e *storages*, mas também de Mini PCs, *thin clientes* e *desktops* em patamares muito menores. Ela produz muito poucos produtos concorrentes com a nossa linha de produtos, uma sinergia de produto muito grande.

E toda a negociação foi feita em termos de *earn out* para não prejudicar o nosso caixa. Foi uma negociação muito bem sucedida, acho que para os dois lados, tanto os ex-donos e ex-executivos, ainda sócios da Accept, quanto para nós.

Eu acho que foi uma negociação muito boa. Estamos todos muito felizes e trabalhando juntos para fazer a Accept crescer, colocando toda a nossa força comercial também em prol da Accept. Não só a nossa força comercial, como a nossa força de *procurement* nos grandes fornecedores do mercado, como, por exemplo, Intel e Microsoft, com negociações conjuntas, o que deve dar um ganho bastante significativo na operação Accept.

Como todos sabem, para termos certas isenções fiscais, como IPI, a Lei da Informática, que é espelhada na Lei da Informática da Zona Franca, faz com que tenhamos que obedecer a um processo produtivo básico e investir em pesquisa e desenvolvimento.

Essas regras de investimento de P&D mudaram no final do ano passado, mais precisamente em outubro, de maneira muito inteligente, a nosso ver, permitindo que parte dessa obrigação de investimento em pesquisa e desenvolvimento possa ser feita em *startups* por meio de um fundo de investimento.

Então, nós rapidamente montamos um fundo de investimento e já fizemos os nossos primeiros investimentos em *startups*, que devem ter atividades em Manaus. E nós resolvemos canalizar em uma área que estamos estudando há algum tempo, que é o caso do drone agrícola, um investimento em um dispersador de sementes variáveis que estamos fazendo na empresa que desenvolve produtos para a Mahindra, indiana, a maior fábrica de tratores.

Temos essa especialização e resolvemos canalizar parte dos recursos para *startups* no agronegócio, o chamado agritech. E, faremos dois investimentos iniciais na Agrosmart e na @Tech, somando R\$14 milhões, que deve ser o montante mínimo que tenhamos para investir o ano todo por meio desse fundo em *startups*.

Os resultados me pareceram bastante bons, vis-à-vis a situação de mercado que tivemos ao longo do ano por causa do caso do dólar e das previsões de crescimento de mercado que não se cumpriram. Apesar do crescimento de mercado, performamos muito bem. Nós conseguimos melhorar muito o prejuízo, quase zerando o nosso prejuízo no ano passado, o que nos deixa muito otimistas para 2019.

Eu passo a palavra ao Lincon para detalhar esses números.

Lincon Ferraz:

Bom dia a todos. Vamos passar à seção financeira, começando pela página número oito. Aqui, nós temos em destaque a abertura no volume de vendas.

Eu chamo a atenção para as vendas de PCs, nas quais, em 2018, no gráfico superior à direita, nós conseguimos avançar em volume em todos os segmentos: no varejo, 20%; no governo, apesar de ser um ano de eleições, e com toda a dificuldade de controle de gastos do governo, conseguimos avançar 7% em volume.

E, no mercado corporativo, com um belo trabalho junto aos vendedores e junto à nova equipe comercial que atua em médias e grandes empresas, é o nosso maior crescimento, com 32%.

Nós temos focado bastante no mercado corporativo e viemos com soluções de *hardware as a service*. Acreditamos bastante nesse momento de crescimento do mercado e, até por isso foi um momento de entrada no mercado de servidores para impulsionar esse avanço do corporativo, mas também ofertando servidores no governo.

Aqui, nesta tela, nós ainda não temos os números consolidados da Accept. Essa consolidação deve ocorrer a partir do 1T19, já que a nossa entrada no capital social se deu em 31 de dezembro de 2018.

É um pouco diferente em Celulares, nós vemos os *smartphones* caindo 29% em volume. Aquele efeito da competição acirrada entre as três maiores fabricantes, que começou no 2T17, ainda tem uma taxa de comparação muito alta, ano contra ano, o que trouxe essa redução.

A boa notícia é que, para 2019, nós constatamos um giro de produtos muito mais forte de celulares Positivo no final do ano e as reposições desses produtos têm sido intensas. Nós até colocamos no *release* de resultados, que esperamos um crescimento expressivo na venda de celulares neste 1S19, especialmente dos *smartphones*.

A nossa força em celulares acabou aparecendo nos *features phones*, nós conseguimos avançar 23% no volume. É um segmento no qual conseguimos ter bons produtos, um portfólio bastante atrativo e competitivo, e gerou esse resultado expressivo de 23% de crescimento.

Indo para a página nove, nós temos a receita líquida consolidada, foram R\$2 bilhões. Esse é um patamar que estamos registrando há cinco anos, um crescimento de 2%, ano contra ano. É interessante olhar os preços, olhando a categoria notebooks e o avanço que eles tiveram ao longo do ano, acompanhando a alta do dólar.

Então, exceto no 2S, quando não houve um aumento de preço apesar da alta do dólar, que foi o que impactou a margem naquele período, nós vimos no 2S, essa curva inclinada de aumento de preço. Também tivemos, em 2018, um *mix* um pouco maior de configurações mais elevadas, com a linha Intel Core, o que acabou ajudando nessa trajetória.

Passamos para a página dez, com os custos de produtos vendidos e despesas de venda, o CPV volta para um patamar mais baixo e reflete essa relação entre o que estamos precificando e o dólar, deixando muito mais equilibrado do que estava naquele período do 2T18. Isso mostra que teve uma redução da representatividade do CPV.

E as despesas de vendas oscilam baseadas no *mix* de faturamento. No final do ano, tivemos um pouco mais de faturamento em governo, por conta do calendário eleitoral, isso ajuda a baixar as despesas de venda.

Além disso, detectamos uma melhora bastante interessante no índice de falhas em alguns produtos, o que acabou resultando em provisões menores para assistência técnica e garantia.

As despesas gerais e administrativas ficaram estáveis. Quando analisamos somente as contas de pessoal e de despesas, nota-se uma redução. Na conta de pessoal, a mais importante, tivemos uma reestruturação do quadro administrativo, em setembro, e fizemos alguns desligamentos pontuais. Isso deixou a estrutura bem mais enxuta e eficiente e, também acreditamos que isso ajuda na velocidade da Companhia.

Indo adiante, para a página 11, temos a visão do resultado operacional. No 4T, o EBITDA ajustado atingiu R\$47 milhões. Se vocês olharem para o EBITDA sem qualquer ajuste, ele fica ainda maior, em R\$61 milhões.

Mas somos justos ao mostrar que no 4T houve uma perda de R\$15 milhões com *hedge* por conta da mudança de taxa de câmbio, e isso trouxe o EBITDA ajustado para esse patamar de R\$46,9 milhões. Aplicamos esse mesmo ajuste há três anos, e neste trimestre, especificamente, ele reduz o nosso EBITDA em relação ao contábil.

Ainda assim, houve uma margem boa, de 8,6%, o que ajudou a reduzir bastante o resultado negativo que tinha sido registrado no ano passado, e, no final de 2018, onde praticamente fechamos zerados, com R\$0,5 milhão. Antes do imposto de renda, tivemos um lucro de R\$10,2 milhões no ano, mas com a apuração e a realização do nosso imposto de renda diferido, chegamos a esse patamar de R\$0,5 milhão negativo.

Vale mencionar também que o endividamento líquido fechou em R\$217 milhões, um patamar adequado, tendo em vista o nosso resultado operacional, que traz uma relação dívida líquida/EBITDA de 1,9x.

Estamos bastante animados com a questão de estrutura de capital para 2019, porque devemos fazer uma captação relevante junto ao Finep, de R\$50 milhões. É um contrato de R\$125 milhões, o qual temos que fazer prestação de contas para fazermos as captações.

Então, vamos adiantar essa captação de R\$50 milhões no 2S19; é uma linha com prazo de nove anos, com três anos de carência, o que deve ajudar bastante no alongamento da dívida.

Aqui termina a sessão financeira e vamos abrir agora para perguntas e respostas. Obrigado.

Operadora:

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

Companhia:

Estamos otimistas para o ano; preocupados com essa pequena crise política dos últimos dias, estávamos bem mais otimistas e temos que voltar ao otimismo. Espero que o governo supere essas divergências com o congresso, a reforma possa ser aprovada e tenhamos um crescimento de PIB na ordem de 2%, o que seria muito bom para o nosso mercado, e que continuemos crescendo nos próximos anos.

Colocando isso de lado, o mercado corporativo começou muito bem, comprando bastante computador; o mercado varejo, um pouco mais lento, com um pouco mais de retração, motivados a uma venda não tão forte no final do ano, quando os varejistas começaram a estocar.

E, em celular e smartphone, o mercado começou muito forte, porque não houve um “estocamento” no final do ano, principalmente no *entry level* com a subida de todos os celulares. Continuamos bastante otimistas quanto ao ano e podemos entregar resultados já na casa positiva. Muito obrigado a todos.

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”.