



Transcrição

POSITIVO 1T26

Apresentador:

Bom dia a todos. Obrigado pela sua participação na divulgação de resultados do primeiro trimestre de 2026 da Positivo Tecnologia. Estou aqui presente com o nosso CEO, o Hélio Bruck Rotenberg, o nosso CFO, o Fábio Faigle, e presencialmente também a Vice-Presidente de Negócios com Instituições Públicas, a Marielva Dias.

E, remotamente, nós temos o Rodrigo Guercio, o VP de Negócios Corporativos, Norberto, VP de Consumo e Soluções de Pagamento e o Carlos Maurício, CEO da Positivo S+.

Faremos uma breve apresentação dos resultados e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Caso queiram fazer perguntas, orientamos que utilizem o botão de Q&A abaixo da sua tela. Sem mais delongas, eu passo, então, a palavra agora para o Hélio para iniciar a nossa apresentação.

Obrigado.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Bom dia a todos. Um ano que parecia começar nebuloso, com a crise de componentes, principalmente de memórias, parece que limpou e clareou esses céus e nós conseguimos performar bem. Nós crescemos, praticamente em todas as linhas de negócio, nossa área de infraestrutura toma corpo, tá densa, cresce como a gente imaginava, a parte de dispositivos inteligentes para consumo também, da mesma maneira ela cresce, parece que nas crises nós performamos muito bem, a gente reage mais rápido, a gente vai muito bem nessas duas vertentes.

Os avanços em servidores, em serviços são nítidos. Máquinas de pagamento reagem muito bem, apesar da crise das memórias, a gente consegue agir rápido e continuar entregando. Os dispositivos, os computadores, tanto para o corporativo quanto para o consumo, reagem também muito bem, a gente consegue comprar as memórias que precisava, conseguimos repassar os preços diante dos novos custos.

A parte de governo não depende muito da gente, depende fundamentalmente do governo comprar, então há atrasos, mas vai relativamente bem. A gente imaginava que teria

dificuldade no repasse de preços para o governo, realmente é muito difícil, mas alguns órgãos públicos nos dão um reequilíbrio econômico-financeiro diante dessa situação totalmente atípica de subida de preços de memórias e SSDs. Então a gente consegue entregar e regulariza para o ano, parece que a gente vai fazer pelo menos o que a gente programava para o ano, nós vamos conseguir fazer, é o que tudo indica.

Então, o cenário é favorável, a gente traz uma notícia boa, o cenário é bastante favorável, o EBITDA cresce, o faturamento cresce em relação ao primeiro trimestre do ano passado, o faturamento era esperado mais baixo pela sazonalidade, Nós esperávamos esse faturamento baixo, está dentro do planejado, absolutamente dentro do planejado, nós ficamos até acima do que a gente planejava internamente no primeiro trimestre.

Apesar do EBITDA bom, o custo financeiro altíssimo que nós temos no mercado faz com que a gente vá para o prejuízo de 12 milhões de reais, mas um prejuízo menor do que a gente esperava e também ressaltando que a gente fica abaixo do nosso ponto de equilíbrio, se nós tivéssemos ficado dentro do faturamento, dentro do ponto de equilíbrio, que é o que deve acontecer para frente, nós estaríamos com lucro mesmo com o custo financeiro elevado.

A gente continua num moot de lançamento de produtos, de ocupar os espaços do mercado que precisam ser ocupados. Em servidores, nós íamos muito bem no mid-high, nos servidores mais especializados, nos servidores de inteligência artificial, e no run-rate, que a gente chama que aqueles servidores mais de baixo, a gente não ia tão bem, então a gente lança um servidor Positivo em tele-server, usando toda a nossa engenharia com um projeto muito parecido com um PC, diferente dos servidores maiores que nós fabricamos o Supermicro, esse é um servidor totalmente projetado por nós.

Nós pegamos para completar a portfólio alguns servidores até de terceiros, pela rapidez que o mercado de inteligência artificial se movimenta, quando lança-se o OpenClaw, que todo mundo que tem curiosidade, o Jensen Huang fala do NemoClaw, imediatamente a gente lança um servidor com o NeMo Core, um servidor de 60, 70 mil reais, muito bem configurado para departamentos, empresas, com sigilo, logo roda um RLM Local, roda agentes locais, um projeto muito interessante. A gente inova, sendo o primeiro a lançar PalmPay no mercado, ou seja, como um muito popular na China, em alguns outros países, a leitura da mão, tudo paga pela mão, um pagamento muito ágil pela mão, a gente é o primeiro a lançar maquininha com PalmPay no mercado, então a gente continua sendo essa empresa brasileira de tecnologia, trazendo para o Brasil, para o mercado brasileiro, tudo que é mais novo, tudo que acontece, e dentro dessa vibe tão veloz que é a inteligência artificial. Lembrem, há seis meses, o que eram os agentes. Quem falava de agente? E hoje nós falamos de agente. Quem conhecia o OpenClaw? E a gente reage lançando produtos em todas as nossas áreas de negócio. Essa vibe da inteligência artificial, vale da casa pra fora, né, nos nossos produtos, em serviços, em servidores, em PCs, em máquinas de pagamento, como vale pra dentro de casa, numa jornada muito grande de implantação de inteligência artificial, IA-first na empresa, com resultados bastante interessantes já e nada ainda a ser divulgado, mas com uma, vamos dizer, uma jornada que avança muito rápido.

Passando para a página seguinte, os resultados propriamente dito, uma receita de R\$ 881 milhões, a gente internamente considera a receita bruta como o principal vetor, R\$ 881 milhões, receita líquida de R\$ 741 milhões, uma margem bruta de R\$ 22,8 um EBITDA de R\$ 70 milhões com 9,4% de margem EBITDA, que é uma margem bastante considerável, um resultado líquido de R\$ 12 milhões, expliquei um pouco abaixo do ponto de equilíbrio e a diferença entre o EBITDA e o resultado líquido, a grande parte, infelizmente, é o custo financeiro, nós somos uma empresa alavancada, estamos diminuindo esse endividamento, nós vamos ver, diminuimos para 2,1 uma vez, geramos 91 milhões de caixa, mas temos uma dívida herdada, principalmente naquele período negro da empresa de 2012, 2015, e estamos aos poucos diminuindo esse endividamento. Mas a gente tem que arriar essa dívida, e essa dívida custa muito caro com CDI de 14%. Tomara que baixe mais, isso nos ajudará também a transformar a EBITDA em lucro.

A gente mudou um pouquinho a maneira de apresentar os resultados, deixando mais clara a estratégia da empresa, que tem uma área forte em infraestrutura de TI, que vai do computador ao servidor ao serviço, então a gente destaca essa área sendo a grande empresa brasileira de infraestrutura de TI. A gente cresce nessa vertente, cresce em servidor, cresce em HAAS, cresce em em serviços, né? Os dispositivos inteligentes vão bem, crescem também, a gente ganha market share no primeiro trimestre, incrivelmente no mercado que a gente esperava, não sabia o que ia acontecer com as memórias, se as multinacionais estariam mais estocadas ou não, a gente age rapidamente e vai bem.

E esse número ainda de dispositivos inteligentes é uma diminuição do smartphone Infinix, nós estamos tirando o pé nos smartphones em que nós temos um market share muito baixo e estamos fixando nas categorias que nós temos market share significativo, onde a gente pode vencer.

Então, a estratégia da empresa é tirar o pé de smartphone e crescer em tablets e PCs, né? É isso que nós estamos fazendo, então esse número mesmo tirando o pé de smartphone mostra crescimento. As soluções de pagamento, da mesma maneira, mostram crescimento, a gente vende mais unidades, com preço um pouco menor, o dólar baixa, mas mesmo assim a gente tá ganhando market share, crescendo em soluções de pagamento, lançando outras soluções. E alguns negócios adjacentes, a gente considera os negócios que não são exatamente o nosso core business.

Então, o nosso core business se concentra nessas três vertentes, na infraestrutura de TI, nos dispositivos inteligentes e nas soluções de pagamento. Não tiramos, mas continuamos indo em seguida, continuamos indo na tecnologia educacional, indo bem, mas o core business da empresa são as três primeiras linhas.

E a gente atinge já 52% em infraestrutura, 30% em dispositivos inteligentes, 15% em soluções de pagamento.

Agora a gente vai falar um pouquinho de cada um dos segmentos. Primeiro dos segmentos, quem fala?

Apresentador:

A gente passa para o Guercio.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Guercio, com você.

Rodrigo Guercio (VP de Negócios Corporativos):

Bom dia, pessoal. Obrigado, Hélio. Uma satisfação, pessoal, trazer aqui o segmento que hoje é o motor estratégico da companhia, infraestrutura, serviços, funções de TI, como o Hélio já bem colocou. E eu começo com um número que eu acho que sintetiza para onde estamos indo.

A ISS cresceu 5% no trimestre, já representa 52% da nossa receita total. Dois pontos percentuais acima do primeiro tri de 25. Isso não é coincidência, é execução. A Positivo Tecnologia que vocês veem hoje é cada vez mais uma empresa de infraestrutura de TI, como já reforçado pelo Hélio. E essa transição está acontecendo com disciplina, com rentabilidade, com recorrência. E agora eu destaco a parte de servidores. Então, dentro de ISS, eu peço atenção especial para um número. Servidores, 103 milhões no trimestre, crescimento de 186% quanto o primeiro tri de 25. Vou repetir o número pessoal, 186%. Isso não é um número de base baixa que está enganando ninguém, é demanda estrutural batendo na porta. Supercomputação, nuvem híbrida e especialmente repatriação de dados de nuvem pública. Tem uma tese clara aqui.

O Brasil está acordando para a soberania da infraestrutura digital, empresas e órgãos públicos estão trazendo cargas de volta para casa por custo de cloud, por LGPD, por segurança, e a Positivo está pronta para receber esse movimento. Então, esse crescimento de servidores é a melhor validação da tese que a gente está contando já tem alguns trimestres. Existe um mercado de infraestrutura brasileiro que precisa ser atendido e nós estamos endereçando com portfólio, escala, presença comercial, ok?

Bom, essa avenida de servidores, ela não anda sozinha, ela conversa diretamente com o crescimento do nosso braço de serviços. E aí, Carlos, eu te passo a palavra para falar aí do S+.

Carlos Maurício (CEO da Positivo S+):

Obrigado, Guercio.

Nós chegamos a 156 milhões de faturamento, pessoal, que é recorde histórico pra gente nós rompemos a fronteira dos 50 milhões mensais, que é muito importante pro nosso negócio. A operação de serviço segue um relógio. Nós atingimos o nono trimestre consecutivo de crescimento ininterrupto e crescendo 21% em relação ao mesmo período do ano passado.

Conseguimos novos contratos, renovamos também contratos importantes, e temos um pipeline bem consistente aí e robusto para esse ano.

Eu passo a palavra para a Marielva para falar um pouquinho do setor público.

Marielva Dias (VP de Negócios com Instituições Públicas):

Obrigada, Carlos Maurício. Bom dia a todos, obrigada pela presença.

Instituições públicas teve um faturamento baixíssimo, 104 milhões, mas como foi dito pelo Hélio, aqui em linha com o que nós planejavamos. O que aconteceu?

Muitas postergações de pedidos por conta da renegociação dos nossos contratos. Nós, em função do problema de memórias, já bem conhecido de vocês, a pressão de custos, o aumento totalmente imprevisível desses preços, nós partimos para pedir reequilíbrios econômico-financeiros. E, sinceramente, muito feliz com os resultados, nós no começo não esperávamos que tivéssemos resultados positivos e, sim, estamos recebendo, só que com isso, claro, tem uma consequência, a maioria dos pedidos estão postergados, então entendemos que teremos uma concentração maior das entregas aí no nosso segundo semestre.

Bem importante colocar para vocês que, apesar de todos os desafios, esse primeiro tri já trouxemos margens melhores, por conta aí de todo o nosso trabalho de redução de custos, eficiência e tudo mais.

Também estamos participando mais editais, vencendo, estamos fazendo um pipeline bem robusto para 2026 e 2027. Na tristeza toda desse problema de renegociação de preços, de renegociação de contratos, aqueles contratos que nós não conseguirmos, eles provavelmente serão cancelados, o que nos traz de volta no jogo. Assim como temos contratos que nós vamos perder, concorrentes nossos também perdem e trazem oportunidades para a gente. Projetos grandes que nós havíamos perdido que foram cancelados e que serão relicitados.

A gente apresenta aqui um pipeline de 2,3 bi, ele não está refletindo toda a demanda do governo, nós temos tido diversas reuniões em que a gente enxerga ainda que nem sequer a atualização por conta da necessidade de renovação do Windows foi feita, então a demanda no governo existe, houve uma contenção grande de orçamento, então isso tudo tá influenciando, mas continuamos bastante otimistas com o que temos pela frente.

O Hélio comentou dos lançamentos dos novos produtos, o Intel Server, a biometria pela palma da mão, essas são oportunidades que a gente vê também grande futuro no setor público. O Norberto está em Brasília, já num evento, mostrando essas inovações e a gente está bem otimista com relação a oportunidades em aumento de portfólio, então é adicional ao que nós já focamos que são os PCs, o nosso core.

Interessante também que estamos ganhando mais, como eu disse, e ganhamos um importante contrato do SESI, que é com o HAAS, então perseguimos receita recorrente e estamos conseguindo. Renovamos o contrato de totens do Poupa Tempo com a Prodesp e também serviços, superinteressante para a gente.

Então, temos sim um futuro promissor, apesar de todos os desafios. Como o Hélio disse, somos uma empresa guerreira que transforma crises em oportunidades e a grande vantagem de a gente ter uma gestão muito dinâmica, muito rápida, acesso direto ao próprio Hélio e tomadas de decisão muito rápidas nos ajudam a superar esses desafios aí. Então, bastante otimista.

Passo a palavra aí para o Guércio.

Rodrigo Guercio (VP de Negócios Corporativos):

Bom pessoal, se até aqui a gente mostrou os resultados que nós entregamos, agora eu queria falar um pouco do que vem a seguir, porque resultado bom é importante, mas o que define uma tese de longo prazo é o que a companhia está construindo agora para que a gente seja capaz de colher nos próximos trimestres. O primeiro trimestre de 26, como o Hélio já comentou aí, ele marca dois lançamentos que, na minha leitura, são divisores de água para o nosso line-up de infraestrutura.

Eu vou falar dos dois e porque cada um abre uma janela de mercado distinta. O primeiro, que está ao lado esquerdo do slide, é o Positivo Inteliserver. É um servidor rack de 2U, de alto desempenho, e eu queria destacar três palavras, fabricado no Brasil, desenvolvido por nós, propriedade intelectual da Positivo. É um pouquinho técnico, mas é estratégico. E por que é estratégico? Primeiro, é um produto próprio, não é revenda, não é montagem de uma marca branca, é engenharia Positivo, IP Positivo, marca Positivo, e isso é capacidade de evoluir o roadmap no nosso tempo, não no tempo de algum fornecedor externo ou de um outro OEM.

Segundo, é o produto que faltava no nosso portfólio, como o Hélio já bem mencionou, para fechar a oferta fim a fim de infraestrutura. Nós já tínhamos um stack de serviço muito bem construído, tínhamos um stack de software bem pensado para isso e tínhamos a presença no setor público e no corporativo. Agora a gente tem o hardware e o hardware é brasileiro.

E o terceiro, e aqui para mim está o flavor de mercado, existe hoje no Brasil uma janela que eu entendo que é rara de oportunidade. Nós vemos um fluxo de investimento que começa a direcionar muita... muito tempo, muita atenção e fluxo financeiro para a infraestrutura, infraestrutura nacional. Em outros momentos, a gente fala de redata, da iniciativa de repatriação de dados, esses são vetores que eu uso como exemplo com capacidade de movimentar contratos relevantes.

Não obstante, o ecossistema brasileiro precisa, por mandato regulatório e até por estratégia de Estado, de um fornecedor nacional confiável de infraestrutura de data center e

servidores e na minha concepção não tem tanta gente assim nesse jogo. Nós temos fábrica nós temos marca temos o relacionamento e agora temos o produto certo, no momento certo. O Inteliserver endereça desde a média empresa até o órgão de governo que precisa de soberania computacional. É um produto que tem múltiplas portas de entrada no mercado. Então esse é o Inteliserver.

Agora eu vou me mover para a direita, para o Ascent GX10.

O segundo lançamento é uma natureza diferente e por isso mesmo que é importante explicar para vocês o racional. O Ascent GX10 é um supercomputador compacto de IA em parceria com a ASUS. E aí, por que parceria? Por que não desenvolver tudo internamente? O Hélio já deu o spoiler, porque velocidade é estratégia, mercado de IA não espera. Toda semana que a gente passa fora dele, é mercado consolidando nas mãos de outro player. A parceria com a Asus nos coloca agora com um produto de classe mundial, com o NVIDIA IA Enterprise por trás, num segmento que está crescendo em ritmo de dois dígitos globalmente.

E aqui para mim é que está o ponto, tem uma demanda ainda mal dimensionada, mal atendida e entendida no Brasil por IA on-premise e na borda, no Edge, empresas que não podem ou não querem mandar dados sensíveis para a nuvem dos hyperscalers, pequenas e médias empresas que precisam de capacidade de IA sem montar um data center inteiro, eventualmente centros de pesquisa, hospitais e até escritórios de distintos segmentos, indústrias, esse é o cliente típico do GX10.

E o melhor, até para deixar clara a relação de uma coisa e outra, Ele complementa o Inteliserver, ele não compete. O Inteliserver é o cavalo de batalha do data center corporativo. O GX10 é a entrada em IA descentralizada. E esses dois produtos juntos, com eles a gente cobre do servidor de rack ao supercomputador de mesa.

Não vejo concorrente brasileiro com essa amplitude de oferta. Então eu queria deixar claro que esses dois lançamentos significam para a tese da Positivo.

Primeiro que eles consolidam a nossa posição como fornecedor fim a fim de infraestrutura de TI, um servidor próprio, mais um supercomputador de ar, mais um stack de serviços e de software.

Segundo que eles expandem o mercado endereçável da companhia numa ordem de magnitude significativa. A gente está saindo do mercado de dispositivo para consumo, com tudo que ele já carrega, que tem um teto natural, e entrando em mercados de infraestrutura corporativa, governo e IA, que estão num ciclo de expansão estrutural já conhecido pelos senhores.

E aqui tem a questão do timing. O Brasil começa a olhar de forma estruturada e vai investir cada vez mais em soberania digital. As memórias, como todo mundo já comentou, elas estão subindo de preço globalmente, isso favorece quem tem produção local. O ciclo de IA está

apenas começando, mas o recado que eu queria deixar aqui é que nós estamos muito prontos para esse momento.

E é por isso que esses lançamentos não são, para nós, eventos isolados de portfólio, senhores. São a materialização visível, da nossa estratégia, que a gente vem executando, a estratégia de transformar a Positivo na empresa de infraestrutura campeã de TI no Brasil.

Bom, e falando em portfólio que se renova, eu passo agora para o Norberto, que vai falar de outra frente brilhante, onde a gente também está avançando com força no trimestre, dispositivos inteligentes e pagamento.

Norberto, é contigo aí.

Norberto (VP de Consumo e Soluções de Pagamento):

Obrigado Guercio, bom dia a todos!

Falar pra vocês um pouquinho sobre a parte de consumo, os dispositivos inteligentes de consumo e dar uma notícia boa e otimista. Nós conseguimos responder antes as mudanças no cenário de supply tanto de memória quanto chipset, entendendo um pouco mais rápido que as multinacionais. Estamos com uma estratégia de produto bastante assertiva no mercado, sentimos uma concorrência menor, conseguimos ao longo do primeiro trimestre passar os aumentos de preço.

O fato de a gente estar uma empresa mais digital, mais online, mais e-commerce, nos possibilita fazer os testes muito rapidamente de acertar o posicionamento de preço, isso nos traz uma assertividade muito grande para otimizar a margem. A margem de fevereiro foi melhor que janeiro, a margem última linha, a margem de março foi melhor que fevereiro, e essa melhora contínua do resultado do segmento consumo será verificada também no Q2.

Lógico que todos e algumas perguntas vão questionar até quanto essa subida do ticket médio vai impactar o volume. Até o momento, a receita adicional que nós temos por um ticket maior está suprimindo um volume menor. Então nós devemos prestar atenção bastante nessa dinâmica de volume versus receita, ticket médio, daqui pra frente.

No próximo slide, eu só queria voltar a destacar essa nova Positivo no segmento de consumo, muitos de vocês acompanham a nossa empresa há muito tempo, nós tínhamos uma dependência bastante grande aos grandes varejistas brasileiros, né? Então, nós fizemos um crescimento, nós não abandonamos, e é um canal muito estratégico, mas nós desenvolvemos canais novos dentro da empresa, e esses canais têm crescido de forma bastante sustentável, e o mais importante, trazendo margens mais interessantes para a empresa. E a grande surpresa, o Hélio falou que a gente ganhou um market share. O market share no consumo nós ganhamos, e ganhamos no segmento mid-high, onde tradicionalmente a Positivo não era forte.

Então, isso nos enche de orgulho. As pesquisas e os estudos de marketing apontavam que nós temos muitos lovers da marca Positivo. O grande crescimento de market share no mid-high foi da marca Positivo, o value também cresceu, mas a marca Positivo conquista e começa a se expandir.

Então, essa mudança de canais nos permitiu vender produtos de ticket mais alto, com uma margem na última linha mais interessante para a companhia. Essas são as principais mensagens dos Dispositivos Inteligentes - Consumo.

Iria seguir com vocês e falar um pouquinho sobre o desempenho de segmento de solução de pagamento.

Nós tivemos um primeiro trimestre de receita estável versus o ano passado, mas eu queria entrar um pouquinho mais no detalhe para que aquele crescimento que os senhores estão vendo do lado direito de 52% ano contra ano, que não surjam questionamentos que a gente vai parar de crescer ou não, porque crescer só 2% no trimestre, né? Primeiro de tudo, é um efeito de entregas de um ano pra outro, mas o grande efeito foi dólar, 12%, baixou nosso ticket médio, nós crescemos em unidade 6% ano contra ano. E a melhor notícia de todas, nós crescemos 275% na área de serviços de break & fix do parque instalado.

Quanto mais nós vendemos, mais parque instalado a gente tem, e esse parque instalado permanece por 5 anos no mercado. Então, os serviços executados sobre esse parque instalado tornam-se cada dia mais relevantes.

Aí os senhores podem dizer, mas e o crescimento? Queria dar uma confiança a vocês, nós estamos com... eu não posso dar o número exato para não dar uma previsão de futuro, mas eu posso dizer que todo orçamento, nós temos uma grande parte do orçamento já contratado até dezembro desse ano dentro da companhia. E a coisa mais interessante que me deixa realmente muito otimista é, estamos participando de grandes RFQs, de adquirentes que nós não participávamos antes. Não só no Brasil, em toda a América Latina, porque o Brasil ele é o país mais avançado em soluções de pagamento talvez do mundo, junto com os Estados Unidos, em dinâmicas diferentes de mercado. E as soluções de pagamento, a integração que nós promovemos no ecossistema junto com as adquirentes e com as software houses, começam a ser replicadas em outras geografias.

Isso é maravilhoso. Então nós fomos o player que foi o primeiro a lançar máquinas Android no Brasil, no mundo. Nós dominamos isso, nós não vendemos maquininhas de pagamento. É importante dizer, é muito fácil falar que eu vendo uma maquininha de pagamento. Porque todos conseguem entender de forma simples. O que pouca gente entende que uma máquina de pagamento hoje não é mais uma máquina de pagamento, é uma frente de caixa.

Nós já... certificamos mais de 40 mil aplicativos, entre aplicativos únicos e versões deles, dentro das nossas máquinas de pagamento, dentro das lojas, dos adquirentes que confiam a nós todos os testes de certificação.

Nós temos mais de 10 certificações de segurança, é um ambiente super controlado, e a Positivo domina bastante bem. Nós somos os primeiros e nós somos benchmark, sim, no controle e na integração destas soluções para os pontos de venda, junto com os arranjos de pagamento, junto com as software houses.

Além desse forte pipeline de clientes novos, são mais de 10 novos clientes que estão discutindo, alguns mais quentes, outros menos quentes. Nós temos que compartilhar também que, com os clientes atuais, acho que nós atingimos um grau de maturidade interessante. Muitos deles têm confiado a Positivo quase todo o seu parque de máquinas, quase todas as integrações de software.

Então, isso nos dá certeza que a gente está no caminho correto. O trabalho é bastante forte, mas a gente acredita muito que essa unidade de negócio pode continuar trazendo esse crescimento, a recorrência de receita, não só no hardware. Então, a gente começa a agregar uma série de outras coisas que eu vou, no próximo trimestre, trazer para os senhores, explicando quais são os serviços de software que a gente começa a fazer no mercado de pagamentos e aquisição no Brasil.

E queria, para o próximo slide, trazer uma novidade.

Além do hardware, além da recorrência do break & fix, além dos softwares para o core de aquisição que nós estamos lançando no mercado, nós começamos a trazer tecnologias. E a tecnologia ela permeia não só pagamento. Quando a gente fala que a gente está trazendo a tecnologia na palma da mão, ela é fácil de tangibilizar na maquininha de pagamento que os senhores estão vendo no slide. Que sim, está gerando muito ruído, o pipeline está bastante aquecido. É lógico que uma tecnologia tarda alguns trimestres para ela amadurecer.

Por isso também estou em Brasília hoje, porque nós entendemos que isso é um projeto também de país. Existem várias coisas acontecendo que vai possibilitar a tecnologia na palma da mão de se espalhar e ser muito popular.

Caso isso aconteça, nós somos a primeira e a única empresa que está fazendo hardware e que está participando também das transações. Estamos fazendo parcerias estratégicas para garantir que todo o ecossistema funcione. Em termos de pagamentos, a gente está bastante bem e trazendo inovações que a gente não tinha até então.

Eu gostaria agora de passar para o Fábio.

Fábio Faigle (CFO):

Bom dia, pessoal. Obrigado, Norberto.

Consolidando aqui os destaques financeiros desse primeiro trimestre, a gente encerra o trimestre com R\$ 881 milhões de faturamento, um crescimento de 4%, o destaque vai para o ISS, principalmente nas linhas de serviços e servidores, com um crescimento significativo,

mas também levando em consideração tanto soluções de pagamento e dispositivos inteligentes de consumo, que a gente também performou super bem.

No próximo slide, acho que o destaque importante aqui é a margem EBITDA de 9,4%, um EBITDA mais alto, 31% mais alto do que o primeiro período do ano passado, atingimos R\$ 70 milhões, bastante em linha com a estratégia, com o código estratégico da companhia, com o mix mais favorável de faturamento, tendo uma presença maior tanto de servidores como serviços dentro do nosso composto de faturamento.

A nossa margem bruta no lucro bruto está 1% abaixo, decorre principalmente do mix de faturamento nosso, como uma questão também cambial de POS que o Norberto já comentou.

No próximo slide, consequência do nosso EBITDA, o Hélio já pontuou bem no início, a gente tem uma despesa financeira alta, muito em decorrência da taxa de juros atual do país, então a gente acaba apurando um prejuízo menor do que o ano anterior, de 12 milhões. Ponto positivo é o EBITDA da melhor, as despesas operacionais 15% mais baixas do que o período anterior e a companhia está no caminho. Era um prejuízo já esperado, a gente tem uma sazonalidade importante de negócio, e a tendência é que a gente venha a melhorar esses números no decorrer do exercício.

Destaque importante financeiro aqui no fluxo de caixa, uma geração operacional de 91 milhões. Nós temos uma sazonalidade importante de faturamento no final do ano. Então a gente tem uma sazonalidade importante no recebimento das vendas que nós tivemos no final do exercício. Eu tenho uma geração de caixa importante aqui de 91 milhões mesmo num cenário de aumento no volume de estoques da companhia com as compras de memórias e SSD para suportar todo o nosso plano de expansão dentro do exercício.

Além disso na movimentação do trimestre a gente tem um consumo de caixa pagando dívida o que é importante. A gente trabalha também diminuindo o endividamento da companhia reduzindo em 66 milhões um outro ponto positivo deste trimestre.

Tratando o endividamento líquido, veja que a gente mantém a alavancagem do último trimestre, do quarto tri, e reduz em relação ao primeiro tri de 25, chegando a uma alavancagem de 2.1 vezes. Nossa dívida líquida está estável, veja que de R\$666 milhões ela foi apenas para R\$674 milhões, num cenário de aplicação para a compra de memórias.

No gráfico abaixo a gente tem a nossa dívida bruta. A gente encerra o primeiro trimestre com 1.280 milhões de dívida bruta um custo de CDI menos 0,2% , então é um custo bastante importante para a companhia e uma duration de 1,7 ano e a tendência é que essa duration aumente como a gente divulgou no mercado recentemente a contratação da dívida junto ao BNDES para financiar todo o plano de expansão da companhia.

Pode ir passando.

Aqui a importante é a evolução da dívida, a gente tem uma cobertura de 1.4 vezes, é uma boa cobertura, onde 2026 já está todo ele coberto pela posição de caixa, 2027 já o primeiro semestre também. Nós temos um perfil da dívida alongado, 64% da dívida está no longo prazo. A companhia vem trabalhando fortemente na avaliação do perfil de dívida e a tendência é que a gente amplie essa posição de perfil da dívida cada vez mais para o longo prazo.

Por fim, a gente reforça a projeção de receita bruta para 2026, reforça o guidance divulgado na última reunião, entre R\$ 4 bilhões a R\$ 4,2 bilhões de receita bruta. É um ambiente que exige cautela, exige uma postura mais prudente da companhia, com inúmeros desafios como a gente já percorreu na apresentação de hoje, repasse de preços, renegociações na esfera pública, mas também com grandes desafios, principalmente oportunidades dentro do ISS na infraestrutura, tanto em serviços, servidores e também soluções de pagamento que vêm numa recorrência muito importante para a companhia.

Com isso, eu passo a palavra para o Hélio para as considerações finais.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Como a gente já comentou, como o Guercio, o Norberto, o Carlos Maurício e a Mari comentaram, essa consolidação dessa infraestrutura DP, eu acho que a gente está se tornando essa grande empresa de infraestrutura, não tenho dúvida disso, os números começam a mostrar isso.

A gente está fazendo um trabalho muito bonito de integração comercial entre as áreas. Temos um projeto de que o vendedor de PC tem que vender servidor, o vendedor de servidor tem que vender serviço, o vendedor de serviço tem que vender servidor de PC em todos os mercados, esse é um projeto bastante audacioso, eu diria, ele começou há cerca de um ano, começa a dar os primeiros resultados, não é simples, são culturas diferentes, mas isso pode trazer muito resultado para nós e esse projeto consolida o que a gente é, uma empresa de infraestrutura de TI.

Quando o CIO pensa numa empresa para se abastecer, para sua infraestrutura, pode pensar em Positivo para qualquer um dos equipamentos ou serviços agregados a isso.

Nosso EBITDA é um EBITDA sólido, crescendo, como eu disse, abaixo do ponto de equilíbrio, senão teria sido percentualmente ainda maior. É o semestre mais fraco, é o trimestre mais fraco do ano. A gente espera ter uma evolução nesse faturamento, é só ver qual é o nosso guidance e qual é o faturamento do trimestre para saber que os outros trimestres têm que ser mais fortes. A gente vai buscar isso, tudo indica que isso vai acontecer. Geração de caixa operacional é muito importante, a gente tem disciplina, muita disciplina, a gente sabe que o nosso endividamento não é saudável com juros tão altos. Temos um endividamento controlado, 2,1 vezes EBITDA, mas nós precisamos diminuir esse endividamento com geração de caixa. Esse talvez seja o nosso maior objetivo na empresa.

Se não tivéssemos endividamento ou tivéssemos endividamento mais baixo, ou se o juro fosse mais baixo, nós teríamos dado lucro mesmo abaixo do ponto de equilíbrio. Claro que isso mostra que a gente vai melhorar de qualquer maneira ao longo do ano.

A parte de dispositivos inteligentes, aquilo que dissemos, apesar de estarmos tirando o pé dos smartphones, a gente tem um faturamento maior, a gente tem uma lucratividade maior, o D2C toma conta, a gente muda o perfil, a dependência dos grandes varejistas já não é tão grande, embora a gente considere muito importante, são varejistas que atendem uma classe social que é importante para nós ali no entry level dos computadores, no entry level dos tablets.

Os lançamentos ampliam oferta, eu acho que o Guercio e o Norberto defenderam muito bem, com muita eloquência, os novos lançamentos e é realmente isso que a gente sente, a gente sente muito orgulho, que a gente está no caminho certo, uma assertividade muito grande que estamos evoluindo, evoluindo em portfólio e coroando essa nossa estratégia.

E existem oportunidades, a gente não pode dizer que não. A gente aproveitou bem no passado a oportunidade da urna, é um projeto muito grande, deve ter mais uma licitação de urna no final desse ano ou começo do outro, para a licitação de 2028. Estamos aí nos preparando para isso.

Estamos com o terminal lotérico pronto, infelizmente a Caixa tem retardado esse projeto, mas é um projeto muito bonito também, que une todas as nossas áreas, tanto a área de pagamento quanto a área de PCs, é um projeto conjunto que envolve todos os sistemas operacionais envolvidos, é muito legal esse projeto.

E os grandes projetos nacionais, o PBIA, deve sair nos próximos, nas próximas semanas, pelo que a gente sabe, estamos posicionados, não sei se vamos ganhar, mas estamos bem posicionados pra ser o fornecedor desse servidor, desse supercomputador pra inteligência artificial brasileira, estamos discutindo a parte de data center soberano, o Brasil precisa de soberania de dados, a gente tem convicção disso, e nós estamos posicionados, nós somos a empresa brasileira de tecnologia, então nós temos que fazer parte dessa discussão e estamos discutindo muito.

O Redata deve sair, existem essas questões políticas entre o congresso e o executivo, a gente espera que isso rapidamente seja resolvido, tudo configura que vai sair e vai sair protegendo a indústria nacional, é isso que a gente tem trabalhado e espera, então é um momento muito interessante, a gente vai bem no run rate, vai bem no dia a dia e tem as oportunidades que a gente pode vir a aproveitar, não colocamos isso como promessa, só trazemos isso aqui com uma listagem de boas oportunidades que a gente tem pela frente.

Então, considero que os resultados foram bons no trimestre, foram acima do que a gente esperava, e temos um ano aí com desafios de memória, mas estamos bem nas memórias, estamos com memória comprada, bastante comprada, temos até um parte do endividamento se dá por uma quantidade de memória maior do que habitual, nós estamos

aí com cerca de seis meses de memória em estoque contra 45 dias habitual, estamos lá, estamos com preços médio interessante, as memórias já não sobem tanto como subiam, o SSD ainda sobe, mas as memórias já sobem menos, a gente não tem problema mais de compra de memória, é só uma questão de custo, aquela nuvem de que se teria memória para comprar, não existe mais, existe oferta de memória, mas com preço mais alto e tem o repasse disso aos consumidores e as empresas.

Então esse é o grande desafio, mas eu acho que a gente está performando bem, estamos com muito mais visibilidade hoje que estávamos no começo do ano e bastante otimistas com isso.

Muito obrigado a todos, abrimos para perguntas agora.

Apresentador:

Eu tenho uma primeira pergunta aqui, o pedido do Luiz Chagas, analista da XP Investimentos. Luiz, você nos ouviu?

Luiz Chagas (Analista XP Investimentos):

Oi pessoal, bom dia. Obrigado pelo espaço.

Aqui do meu lado são duas perguntas, tá?

A primeira é sobre servidores, que é um segmento que está indo super bem. Vocês até ressaltaram ali o crescimento ano contra ano e quando a gente olha os últimos trimestres também está indo muito bem. Eu queria entender um pouco mais o que vocês estão vendo em termos de perspectiva de crescimento para o resto do ano e se eventualmente no médio prazo, se vocês veem espaço para servidor ser a principal linha dentro de ISS.

E aí, ainda dentro de servidor, acho que vocês falaram um pouco dos drivers de demanda e eu queria entender um pouco mais como é que vocês veem a dinâmica de competição desse segmento.

Essa é a primeira pergunta, um pouco mais ampla sobre os servidores.

E a segunda é um pouco mais direta ali em relação a capital de giro. Vocês comentaram que vocês anteciparam ali a compra de chips, então afetou a linha de estoque. E aí eu queria entender pra frente como é que a gente pode pensar a dinâmica de capital de giro nos próximos trimestres, dada essa antecipação de estoque.

Obrigado.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

A primeira pergunta eu começo respondendo e passo para o Guercio para dar todos os detalhes. Falo um pouquinho da segunda parte da pergunta da concorrência, só para rapidamente definir.

Concorrentes em servidores são as grandes multinacionais produtoras de servidores, tá?

Não há qualquer dúvida. HP, Dell, Lenovo, Huawei, Air Force. Então esses são os concorrentes, esses são os que têm participação aí no mercado. Nós concorreremos então agora com, vamos dizer, temos três linhas de servidores, os servidores para o Nemo Claw, o Inteliserver e a fabricação do Supermicro no Brasil.

Então nós temos um portfólio completo de servidores para competir em todos os segmentos.

Mas eu passo para o Guercio para dar mais detalhes sobre o crescimento do ano e o que a gente espera.

Rodrigo Guercio (VP de Negócios Corporativos):

Bom, ótima pergunta. É uma pergunta que a gente se faz internamente toda semana, então eu vou compartilhar como é que a gente está enxergando sobre a perspectiva de crescimento.

Então, como a gente falou anteriormente, Servidores entregou 186% de crescimento no primeiro tri, partindo de uma base, do ponto de vista absoluto, ainda pequena. Então, o número absoluto 103 milhões importa menos do que a inclinação da curva e os drivers por trás dela. Os drivers, eles são estruturais, não são cíclicos. Eu enxergo três frentes simultâneas que estão puxando essa demanda.

Primeiro, a repatriação de dados, então as empresas que migraram para hyperscalers nos últimos anos estão recalculando a conta, não é segredo para ninguém a explosão do custo de token, o custo de cloud pública subiu, o câmbio penalizou os contratos em dólar, a LGPD trouxe complexidade de jurisdição de todo esse arcabouço e a gente está vendo os CIOs trazerem cargas críticas de volta para a infraestrutura própria. E isso faz com que a gente tome muita relevância nessas discussões. Isso é demanda direta por servidor.

Segundo o ciclo de inteligência artificial, toda empresa, independente do porte, está preocupada olhando hoje a sua estratégia de IA. É uma parcela relevante dessa estratégia que vai exigir em algum momento, em mercados mais maduros a gente já vê um movimento um pouco mais acelerado, mas de uma forma geral é uma parcela relevante dessas empresas que vai demandar computação on-premise por sensibilidade do dado, ou por custo de inferência em escala ou por latência. Aqui no Brasil, a gente classicamente tem esse desafio, quando você sai naturalmente mais de 100, 150 quilômetros de uma capital, você já

começa a ter esse tipo de problema, falando especificamente da latência. E esse é um mercado que praticamente não existia há alguns anos atrás.

E o terceiro driver que eu enxergo é a infraestrutura nacional de estado, que o Hélio colocou de uma forma bastante clara. PBIA, Redata, os projetos de modernização de datacenters, sejam eles públicos ou privados, eles são contratos plurianuais como, eu diria assim, baixa elasticidade a ciclo macro, que premia fornecedor com produção local. Então, é dessa forma que eu vejo.

Sobre o segundo pedaço da sua pergunta, sobre virar a principal linha no segmento de ISS, e eventualmente uma das principais da companhia, eu diria o seguinte, a gente está tentando ir nessa direção, sim, é uma trajetória plurianual, hoje dentro de SS, Positivo S+, tem um peso bastante grande, com 156 milhões, como o Carlos Maurício colocou no trimestre, tem o setor público com um pipeline contratado muito importante, servidor tem a maior taxa de crescimento e, obviamente, quando a gente enxerga olhando para frente, por uma questão natural e orgânica da companhia, é o maior espaço, um espaço importante de expansão para frente.

Eu não consigo cravar prazo, mas o lançamento do Inteliserver vai mudar a equação que a gente tem de capacidade de captura. A gente está saindo de uma posição... pura, histórica, de revenda e montagem com uma posição de produto próprio e, de alguma maneira, isso deveria destravar a participação em múltiplas frentes e contratos corporativos, editais, etc., onde antes a gente sequer era convidado e tinha um portfólio robusto para a gente endereçar esse mercado.

Então, a leitura razoável é que, dentro do nosso horizonte de planejamento, Servidor vai se tornar, sim, uma das duas ou três principais linhas da companhia, mas o caminho para isso passa por execução trimestre a trimestre, que é o que a gente está entregando, né?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Obrigado, Guercio.

Rodrigo Guercio (VP de Negócios Corporativos):

Você quer comentar aí?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Não, vamos passar para o outro respondendo as perguntas. Obrigado.

Fábio Faigle (CFO):

Respondendo sobre o capital de giro, Luiz, realmente a fotografia de março está mais alta, pela situação das memórias que a gente antecipou, seis meses a mais no estoque. Mas a

tendência é uma redução até em linha com a estratégia da companhia. Mais serviços, mais servidores. Então seguindo esse nosso core estratégico a tendência é que a gente tenha um capital de giro menor.

Apresentador:

Vamos lá.

Luiz Chagas (Analista XP Investimentos):

Obrigado pessoal.

Apresentador:

Obrigado Luiz.

Eu estou com o Léo, o Leonardo Cintra, analista do Itaú, aguardando também para fazer uma pergunta aqui, fazer perguntas aqui.

Leonardo Cintra (Analista Itaú):

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço e pelas perguntas. São duas do meu lado também.

Acho que a primeira eu queria explorar um pouquinho a parte de margem de novo aqui, a parte tanto de margem bruta, e aí vocês puderem comentar com esse novo mix de top-line para onde vocês estão vendo a margem bruta aqui, principalmente com o ISS ganhando relevância. E do lado da margem EBITDA, o Fábio bem comentou aqui, despesas operacionais caindo de forma relevante ano contra ano, o que ainda tem de sinergias ou de eficiência para serem capturadas aqui nessa parte.

E a segunda pergunta é mais sobre o guidance. Acho que o Hélio abriu com um tom um pouco mais otimista em relação ao trimestre anterior, olhando para o ano cheio, quando a gente tinha mais incerteza ali no início do ano. Então, só para confirmar aqui, se vocês acham que a gente já pode estar mirando o range mais alto do guidance, ali desse cenário um pouco com maior visibilidade, com as linhas performando melhor, uma inicial recuperação aqui de crescimento de top-line.

Obrigado, pessoal.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Bom dia, Leonardo. Eu tento responder sobre guidance, tá?

O guidance é guidance, né? De 4 a 4,200. Mas é uma visão otimista, realmente a gente tá com uma visão otimista nesse momento. Tá bastante otimista pelo que a gente fez no primeiro trimestre, pelo que a gente já tem contratado para o ano.

Já temos o número de abril, o número foi bom, então a gente conhece um pouquinho do que tá acontecendo. Então a gente tá otimista, é isso que eu posso te dizer agora, pra não ter informações assimétricas aí, mas estamos otimistas.

Com relação a margem, sim, essa é a estratégia da empresa, né? Depois eu passo pro Fábio complementar mais numericamente, mas a estratégia da empresa é trazer mais receitas recorrentes e receitas de maior margem, né?

Então a gente tá, se a gente cresce em serviços e serviços representam mais no todo, automaticamente a gente aumenta a nossa margem média. E isso junto com o fato de um mercado desabastecido, em que os preços não tem muita referência, trazem talvez um pouquinho mais de margem.

Então, a gente teve uma margem adequada no primeiro trimestre, devemos ter uma margem bastante adequada no segundo trimestre, mas o que a gente busca é um aumento da nossa margem média como estratégia da empresa, com a recorrência, com os serviços, com essas outras áreas de negócio que a gente entrou, enquanto o PC ainda é um mercado muito disputado, que talvez traga a margem um pouco mais para baixo.

Fábio Faigle (CFO):

Acho que o Hélio ponderou super bem, e a companhia tem um plano forte de gestão de custos, então a gente olha as despesas operacionais de cabo a rabo, programa forte de lucratividade, que começa também a trazer retorno aqui na margem bit.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Nosso programa de criatividade é um programa muito forte, já fizemos no ano passado. Programa forte, estamos com um programa forte para esse ano, claro, precisamos primeiro mostrar resultados nisso. A IA ajuda nessa balada, né? A estratégia do AI First é para trazer, realmente, uma potência de eficiência e efetividade na gestão da empresa e a gente espera que isso traga reduções de custos significativos.

Leonardo Cintra (Analista Itaú):

Super claro, obrigado pessoal.

Apresentador:

Eu tenho perguntas do Rafael Oliveira do BSBB, mas ele me passou para eu ler uma lista, mas acredito que já falamos do guidance, já falamos das despesas e do EBITDA, já falamos da margem bruta, qualquer coisa, Rafael, conversamos na sequência.

Tem uma aqui, talvez, se pudermos rapidamente endereçar, como é que está a expectativa de contratação, o que a gente já tem de expectativa de contratado por ano aqui para a Positivo S+?

E da parte de POS, também a gente está com uma boa expectativa para o restante do ano, para esses dois segmentos, Norberto e Carlos?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Primeiro o Carlos responde, e Norberto só peço para tomar cuidado com o Guidance, com assimetria de informações.

Carlos Maurício (CEO da Positivo S+):

O Pipeline é bastante robusto, bastante consistente para o ano, e esperamos seguir a nossa rota conforme o guidance.

Norberto (VP de Consumo e Soluções de Pagamento):

O mesmo para a solução de pagamento, bastante robusto e esperamos entregar o guidance.

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Estamos bastante otimistas nessas duas áreas perguntadas, tá? Tem muita coisa contratada, a gente não deve ter surpresa nas duas áreas, é isso que a gente tá vendo.

Apresentador:

Eu vou reunir, talvez, algumas perguntas sobre o setor público, pra gente tentar responder objetivamente de uma vez só aqui.

Perguntas do Wagner Rosa, perguntas do Thiago Cunha, no geral. Então, acho que... O que vocês podem dar de expectativa, o que vocês sabem sobre urnas? O Hélio comentou um pouquinho já no início.

Pagamentos pelo setor público, está tudo normal? Estamos tendo problema com atrasos?

E se puder comentar um pouquinho Mari, de... teve grandes editais que valeriam mencionar que tiveram que ser cancelados e devem ser refeitos?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Eu passo pra Mari só dizendo que a gente tem muito a comemorar, que até do Correio a gente recebeu, tá? Então, respondendo a pergunta do pagamento, tá tudo sob controle, tá?

Passo pra Mari.

Marielva Dias (VP de Negócios com Instituições Públicas):

É, na realidade era isso, né? O Correios foi um desafio, foi um desafio no ano passado, principalmente, né, Fábio? Conseguimos receber. E está pagando em dia, sim, está pagando em ordem.

Nós também fazemos um trabalho bem forte, até antes mesmo de participar do edital, né, verificamos o orçamento e tudo, então a gente aí é bem gato escaldado nessa questão, e aí sabe onde a gente coloca os contratos, onde a gente entra, digamos assim.

Com relação à urna, sim, já teve audiência pública, estamos aí para, se não me engano, ter mais uma, e está para ser previsto no final do ano, começo do ano que vem, um novo edital.

E a parte da Prodesp, sim, esse foi um grande edital que o ano passado nós não ganhamos muitos itens, ganhamos poucos, e que foi cancelado e deve ser relicitado. Então aí temos uma oportunidade dentro do nosso pipeline que não está no número de 2,3 bilhões, que eu apresentei ali para vocês, e outros projetos que também não ganhamos e que vão ser relicitados. E como falamos, nós estamos aí com índice de participação bem alto nos editais e um índice de vitória legal também, dado a nossa estratégia de investimento antecipado em memórias e toda uma estratégia bem inteligente da companhia.

Então, estamos bastante otimistas de retomar projetos que nós havíamos perdido por conta do reequilíbrio econômico-financeiro, que não está sendo dado em alguns casos.

Apresentador:

Uma última, porque a gente começou dois minutinhos com atraso, o Silvio está me pedindo.

Silvio, analista do Safra, essa é bem objetiva. Para vocês chegarem no ponto médio do guidance, ou seja, 4.1bi, considerando o que a gente fez no primeiro trimestre, vocês precisam fazer um pouquinho mais de 1bi por trimestre nos próximos três.

O que deve sustentar essa aceleração a partir do segundo trimestre? Se puderem falar, setor público, Copilot, AIPC, setor de soluções em pagamentos?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

É a sazonalidade natural, são todos os negócios crescendo, não tem nenhum negócio que vai crescer mais que os outros, não tem nenhum outsider aí. Tá tudo normal, governo, sim, porque tem faturamento muito baixo e tem uma perspectiva bem mais alta, então deve ter mais faturamento ao longo dos outros trimestres, é o único que é diferente do primeiro trimestre. Os outros tem o crescimento natural e a sazonalidade natural do negócio.

Apresentador:

Bom, acho que encerramos, deu o tempo. Palavras finais, Hélio?

Hélio Bruck Rotenberg (CEO):

Estamos num ano que parecia muito desafiador, parece que limpou, como eu disse, as nuvens cinzas parece que desapareceram, né? O sol continua nascendo e isso é muito bom e a gente continua comprando e vendendo, produzindo, prestando serviço e tá indo tudo bem, tudo bem. Acho que a nossa estratégia de memória, que era o que mais nos preocupava, parece que tá indo bem, né?

Acho que a gente acertou em muitas coisas que a gente comprou num momento de preço mais baixo, não tudo, evidentemente, o custo médio é que tá num custo bastante aceitável e o pior parece que já passou, parece que a coisa clareou na área de supply. Não que esteja fácil, continuam tendo desafios de supply, mas já tá bem melhor.

Serviços vai muito bem, servidores bem, máquinas de pagamento bem, governo muito melhor do que a gente imaginava no começo do ano, a venda de PCs vai bem também, o consumo vai bem, a gente continua ganhando market share e indo para a venda mais direta, sem intermediação.

Então tudo isso vai bastante bem, o composto vai bem, o clima da empresa é bom, eu acho que a gente vai realmente fazer um ano bom, muito obrigado a todos!

Apresentador:

Obrigado.