

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL *2021*

POSITIVO
TECNOLOGIA



POSITIVO
TECNOLOGIA

Sobre a Positivo Tecnologia



Governança Corporativa

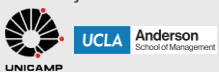
POSITIVO
TECNOLOGIA

Conselho de Administração

+27

Alexandre S. Dias – *Presidente do Conselho & Conselheiro Independente*

Formação:



Experiência Profissional:



+37

Helio B. Rotenberg – *Conselheiro e CEO*

Formação:



Experiência Profissional:

POSITIVO

+17

Samuel F. Lago – *Conselheiro*

Formação:



Experiência Profissional:



+24

Adriana Muratore de Lima – *Conselheira Independente*

Formação:



Experiência Profissional:



+8

Rafael M. Vargas – *Conselheiro*

Formação:



Experiência Profissional:



+22

Gustavo Jobim – *Conselheiro Independente*

Formação:



Experiência Profissional:



+17

Rodrigo C. Formighieri – *Conselheiro*

Formação:



Experiência Profissional:



+31

Marcel Malchewski – *Conselheiro Independente*

Formação:



Experiência Profissional:



+26

Giem R. Guimarães – *Conselheiro*

Formação:



Experiência Profissional:

POSITIVO



GOVERNANÇA

CORPORATIVA

apoiada por um

Conselho de Administração

e **Diretoria**

Executiva com

forte

experiência na

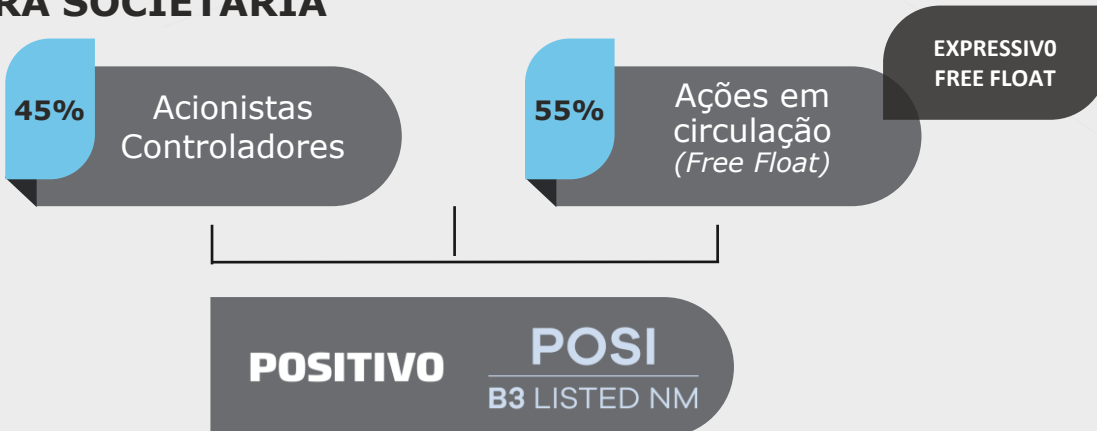
indústria

Anos de experiência

Governança Corporativa

POSITIVO
TECNOLOGIA

ESTRUTURA SOCIETÁRIA



ÍNDICES POSI3

- IBOVESPA B3
- IBRX100 B3
- IGC B3
- ITAG B3
- IBRA B3
- INDX B3
- SMLL B3
- IGCT B3
- IGC-NM B3
- IGPTW B3

Diretoria Executiva

+37
Hélio Rotenberg
Presidente e Conselheiro
Experiência Profissional:
POSITIVO

+22
Caio Gonçalves
VP de Finanças
Experiência Profissional:
MAHLE **ULTRA**
IOCHPE-MAXION **Valeo**

+37
Marielva Dias
VP de Instituições Públicas
Experiência Profissional:
POSITIVO

+22
Rodrigo Guercio
VP de Negócios Corporativos
Experiência Profissional:
Hewlett Packard Enterprise **DELL**
AMD **Lenovo** **Bull** atos technologies

+22
Norberto Maraschin
VP de Negócios de Consumo e Mobilidade
Experiência Profissional:
POSITIVO BGH
OLIVER WYMAN **FORÇA AÉREA BRASILEIRA**

+36
Maurício Roorda
VP de Operações
Experiência Profissional:
Itaú **Shell**
TIM

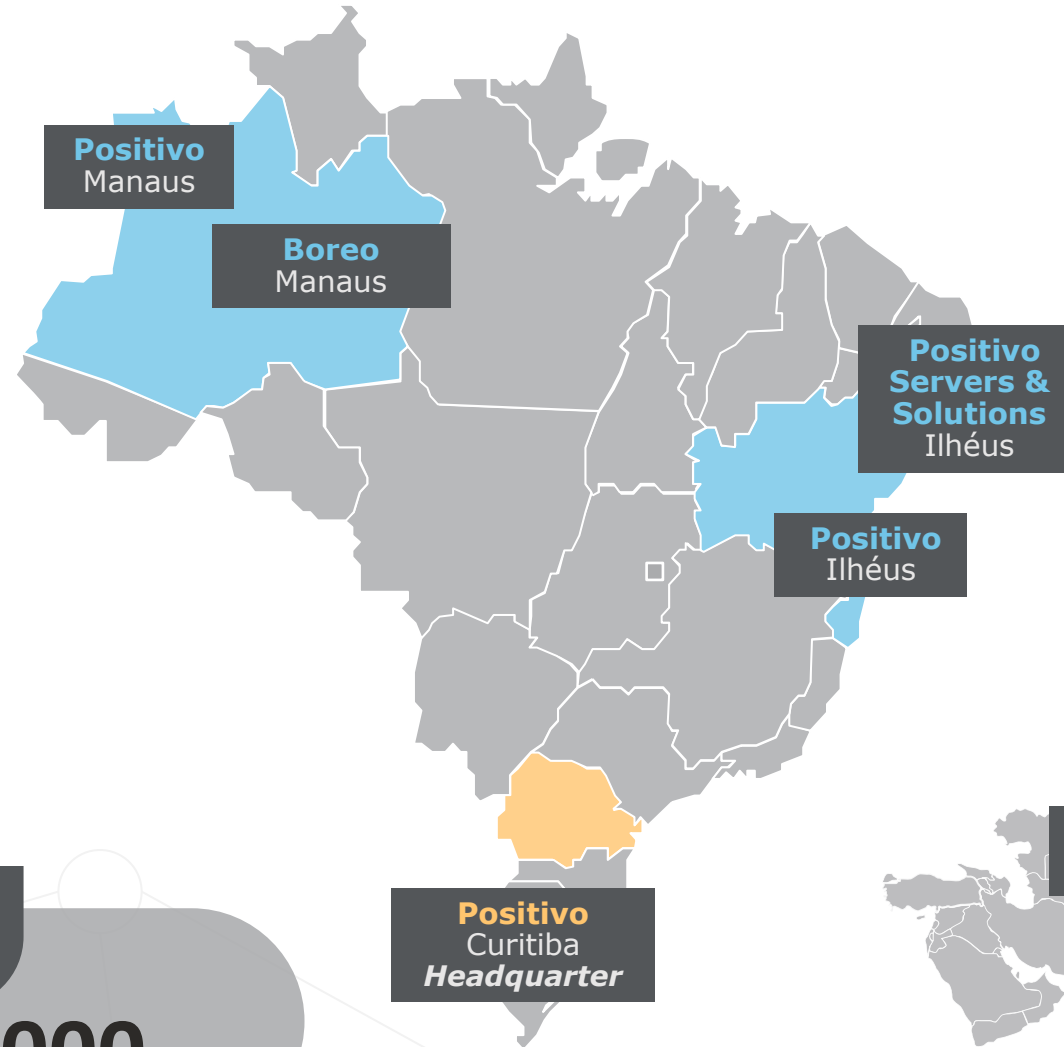
+22
Martin Oyanguren
VP de Tecnologia Educacional
Experiência Profissional:
ÁGUA DE CHEIRO **ambev**

+20
Eduardo Navarro
VP de Novos Negócios e Estratégia
Experiência Profissional:
KPMG **McKinsey & Company**

Quem Somos e Onde Estamos

POSITIVO
TECNOLOGIA

Fundação
1989



Uma das maiores
desenvolvedoras
e **fabricantes** de
tecnologia
baseada em
hardware do
Brasil

Pontos de
assistência
técnica

+ 250

Pontos de
venda

+ 12.000



Propósito e o que fazemos

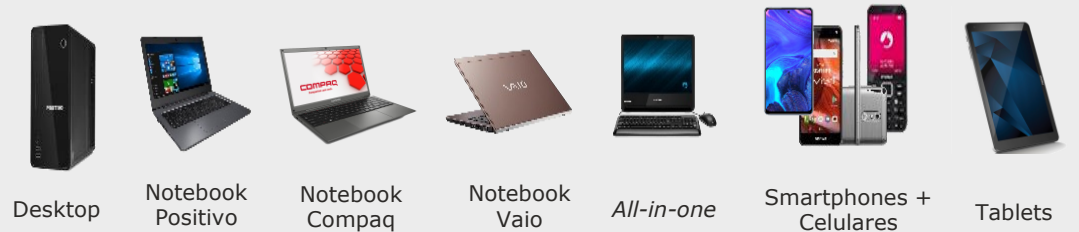
POSITIVO
TECNOLOGIA

Tornar a **vida** das pessoas **melhor** e mais **inteligente** com o uso da **tecnologia**

Ofertando produtos e serviços de qualidade de acordo com a necessidade de cada cliente

+37 milhões dispositivos produzidos

A Positivo possui um vasto portfólio de produtos ...



... e é capaz de desenvolver e adaptar a tecnologia ao contexto brasileiro



32 Anos De História

em 4 Ciclos de Transformação

POSITIVO
TECNOLOGIA

01

1989 à 2003



Fundação da Positivo Informática com foco no fornecimento de tecnologia para as escolas.

Ingresso no setor de Instituições Públicas.

02

2004 à 2012



POSITIVE
B3 LISTED NM

Forte período de crescimento com **entrada no Varejo e abertura de capital** (2006).

Nova fábrica em Manaus-AM (2008).

03

2013 à 2017



Forte retração de vendas no mercado global.

Primeiras iniciativas de diversificação em celulares.

Em 2017 a Companhia altera o nome para **POSITIVO TECNOLOGIA** e inaugura a **planta de componentes Boreo**.

04

2018 - atual

POSITIVO
SERVERS & SOLUTIONS



Infinix

COMPAQ

Foco nas necessidades dos clientes: crescimento e diversificação de negócios e serviços.

Organização da Companhia em três Unidades de Negócios: Consumer, Corporativo e Instituições Públicas, identificando as novas Avenidas de Crescimento.

**PORTFOLIO
COMPLETO**

Nossas Vantagens Competitivas

POSITIVO
TECNOLOGIA

Transformação de seu modelo de negócios fundamentado nas competências desenvolvidas ao longo de mais de 30 anos, que permitirá consolidar sua posição como maior companhia brasileira de tecnologia.

1

Acesso ao *supply chain* global de hardware: expertise de mais de 30 anos no relacionamento com os mais importantes ODMs e fornecedores.

Domínio do ecossistema de fornecimento global

2

Capacidade ampla de desenvolvimento de produtos (hardware e software básico) e de soluções completas, e de prestação de serviços especializados em todo o Brasil.

Know-How no desenvolvimento de produtos e soluções para o mercado brasileiro

3

Footprint fabril e de centros de distribuição de peças único, otimizado para capturar eficiência tributária e logística.

Cinco Unidades Produtivas

4

Canais comerciais amplos com +12.000 pontos de venda a varejo, presença em todos os importantes canais on-line, fortes lojas próprias on-line e +4.000 revendedores especializados.

12.000 pontos de venda e 4.000 revendedores

























5

ESG - responsabilidade social e ambiental muito antes de se falar em ESG. Forte governança.

Muitas práticas já implementadas

Nosso Modelo de Negócio

POSITIVO
TECNOLOGIA

	CONSUMER	CORPORATIVO	INSTITUIÇÕES PÚBLICAS	
Core Business	Computadores			
	Telefones Celulares			
	Tablets			
	Periféricos			
Avenidas de Crescimento	Servidores & Soluções			
	Soluções de Pagamento			
	Positivo Tech Services			
	Hardware as a Service - <i>HaaS</i>			
	Projetos Especiais (Urnas Eletrônicas)			
	IoT – Casa Inteligente			
	Tecnologia Educacional			

Soluções integradas nas mais diversas frentes de negócio e atenta a novas oportunidades.

CADEIA PRODUTIVA SUSTENTÁVEL

Programa de Gerenciamento e Resíduos. Sólidos e Avaliação do Ciclo de Produto.

CONSCIENTIZAÇÃO

Orientações sobre pontos de coleta de equipamentos eletrônicos em desuso; reciclagem de dispositivos na Central de Resíduos.

TI VERDE

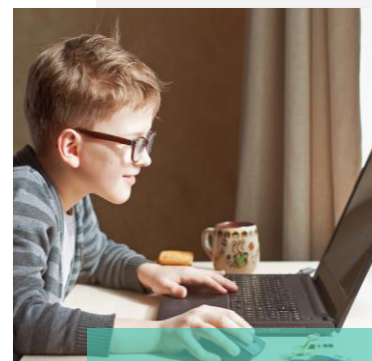
Sustentabilidade desde a escolha dos fornecedores ao gerenciamento do descarte de equipamentos de tecnologia e logística reversa

Ações para o enfrentamento da pandemia

Apoio a fabricação de testes de Covid-19.



Doação e manutenção de computadores.



Doação de 60 cilindros de oxigênio para hospitais públicos de Manaus



Projeto ventiladores pulmonares

NOSSOS NEGÓCIOS

COMPAQ

Unidade de Negócios responsável pela atuação nos diferentes canais de distribuição destinados a clientes finais pessoas físicas, oferecendo uma **linha completa de computadores, tablets, celulares, dispositivos IoT e serviços de rentabilização sobre a base de clientes.**

Grande Varejo

Atendimento a 95% do varejo de grande e médio portes do Brasil.

Pequeno Varejo (T3)

+1,0K pequenos varejos em todas as regiões do Brasil.

62% do faturamento provém de vendas através de **canais online**

TELEFONES CELULARES E PORTFOLIO DE NOTEBOOKS



Unidade de Negócios especializada em **parques tecnológicos completos, suporte e serviços, atendendo pequenas, médias e grandes empresas**, com toda a linha de PCs, Tablets, servidores e soluções, **desenvolvidos de acordo com as necessidades de cada cliente.**

GRANDES CONTAS

Maior Oportunidade de Crescimento!

Mercado
Endereçável
2021

R\$ 3,7
bilhões

POSITIVO
TECNOLOGIA

Cobertura

18%
em 2021

*"Crescimento
pautado em
novos clientes,
que representam
cerca de 50% da
Receita"*

CANAIS/PME

Excelência Operacional!

**Alta taxa
de retenção**

e fidelização de clientes.

NOSSOS DIFERENCIAIS E ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

- **Carteira de clientes diversificada** em perfil e setor.
- Produtos com **atributos** e **características exclusivas** para uso no ambiente corporativo.
- Maior **flexibilidade** para **customização** de soluções de tecnologia.
- Serviços **"onsite"** e garantia **"any site"** para atender a tendência do home office.

- **Único player** com **distribuidor estruturado internamente.**
- **+4 mil parceiros** na base ativa.
- **Call Center** dedicado a **geração de demanda.**
- Modelos de rentabilização da base (**"cross"** e **"upsell"**).
- **Portal digital e autônomo** "self-service" = melhor experiência do parceiro.
- **Baixa dependência de regiões com maior PIB.**

Vendas a órgãos que compram através de licitações públicas.

Compreende empresas estatais e mistas, autarquias, tribunais e demais órgãos das esferas federal, estadual e municipal.

Histórico de índice de vitória acima de 50%.

Estratégia de participação em editais de baixo risco, com **profundo conhecimento das necessidades dos clientes deste segmento**

Engenharia de produto de **alto nível** - capacidade e flexibilidade para adaptação dos produtos para atender os requisitos do edital em tempo recorde.

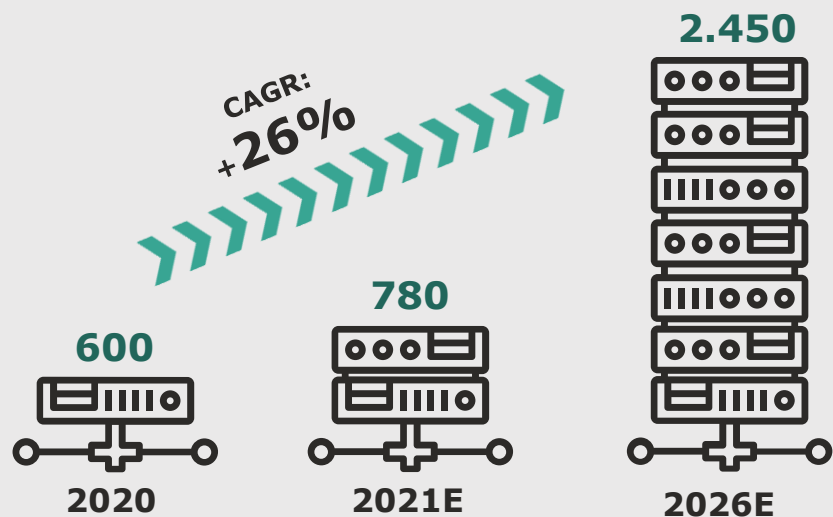
Conhecimento específico do mercado, de legislações e de regulamentos.

Portfólio altamente customizável para atender as necessidades de cada cliente.



Mercado de HAAS no Brasil

Receita Bruta (R\$ mm)



Mercado potencial

R\$ 2,5 bilhões
(em Receita Bruta em 2026)



POSITIVO

AS A SERVICE

Foco em ampliar o sucesso e presença nos segmentos de maior potencial como grandes empresas e setor educacional

Expansão das Operações de Refurbished as a Service (RHaaS)

Receita Bruta
(2020 vs. 2021)

+105%

**+Receita Recorrente
+Margens Saudáveis**



- **Prestação de serviços e suporte avançado para corporações de todo o Brasil** com assistência técnica a computadores, notebooks e tablets de todas as marcas do mercado.
- **Melhor capilaridade da indústria!**
- **Presença em mais de +5.500 municípios** – Construída ao longo das últimas décadas e das demandas de governo.

Mercado potencial

R\$ 10 bilhões

Grande oportunidade de crescimento de receita...

Perspectivas

- Serviços Profissionais (implementação e migração para soluções)
- Serviços Gerenciados
- Suporte e manutenção para HW e SW para o Portfolio Enterprise.

...com margens acima do *core business* e melhor ciclo de capital empregado.

POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS

NOSSA ASPIRAÇÃO: Ser referência em **servidores, storages, Hiper convergência, HPC, softwares e serviços correlacionados**, desenvolvendo e implementando as **melhores soluções para datacenters no mercado brasileiro.**

Liderança de mercado de servidores *High End*

(HPC, AI, algoritmos de alta complexidade)

RECEITA BRUTA

R\$ 158 milhões
2021

Mercado atual

R\$ 2,5 bilhões
(Receita bruta)

Mercado potencial

R\$ 4,0 bilhões
(Receita bruta)



Lançamos em 2021 as Suítes Pedagógicas

Conectando EdTechs e Escolas de todo país

Funding global de EdTech cresce **10% p.a.**

Múltiplos de EdTechs:
EV/EBITDA entre 15x – 20x

Mercado atual
R\$ 2,0 bilhões
 (Receita Bruta)

Mercado potencial
R\$ 2,5 bilhões
 (Receita Bruta)

+ de **14.000** escolas

+ de **26 anos** de história

+ de **40 países**



Ecossistema que se organiza por meio de suítes educacionais e que consolidam informações sobre o aprendizado de cada aluno, criando um plano de uso inteligente e com uma única assinatura.

Venda para Adquirentes

- **Expandir base de clientes** em todos os segmentos de mercado
- **Complementar portfólio** para atingir todos os mercados
- **Maximizar serviços recorrentes** (gestão do parque, serviços de laboratório e vendas de partes e peças)

A Positivo tem cerca de **3% do mercado total** máquinas de pagamento. **A partir de 2022 deverá angariar *market share* relevante**

Mercado atual

R\$ **6,0** bilhões
(Receita bruta)

Receita Bruta

R\$ **71** milhões
2021

Solução E2E

- **Serviço de gestão integrada E2E** do parque de máquinas Positivo para sub-adquirentes, incluindo HAAS, SW pagamento, distribuição, TMS, gestão de operadoras/SIM Cards, assistência e desativação
- **Foco inicial em sub-adquirentes e Fintechs**, porém estar preparado para amadurecimento do mercado de adquirentes

FASE 2: Ser o HW preferido dos PDVs - automação comercial

- ✓ **Portfólio inovador**
- ✓ **Programa de relacionamento com SW House e integradores**
- ✓ **Receita recorrente**

... e muito mais por vir!





HITECH
ELECTRIC
Part.:7,6%



@Tech
Inovação Tecnológica
para a Agropecuária
Part.:20%



hilab
Part.:28%



agrosmart
cultivo inteligente
Part.:12%



EUNERD
Part.:20%

Corporate Venture

OBJETIVO:

acelerar startups que atuam em
diversos segmentos econômicos como
agricultura, melhoria da eficiência
operacional de TI e análises laboratoriais.

Investimentos realizados em conjunto com
investidores de renome como Monashees, Qualcomm
Ventures, Península Participações e Endeavor
Catalyst.

AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Mercado Endereçável

	1	2	3	4	5	6
	Haas	Serviços	Servidores	Educacional	Casa Inteligente	Soluções de Pagamento
Receita Bruta 2021	R\$ 62 milhões	R\$ 46 milhões	R\$ 158 milhões	R\$ 44 milhões	R\$ 40 milhões	R\$ 71 milhões
Mercado Atual (2021)*	R\$ 0,8 bilhão	R\$ 8 bilhões	R\$ 2,5 bilhões	R\$ 2 bilhões	R\$ 1,1 bilhão	R\$ 6 bilhões
Mercado Potencial (2026)*	R\$ 2,5 bilhões	R\$ 10 bilhões	R\$ 4 bilhões	R\$ 2,5 bilhões	R\$ 2,0 bilhões	R\$ 7 bilhões

*IDC e estudos internos

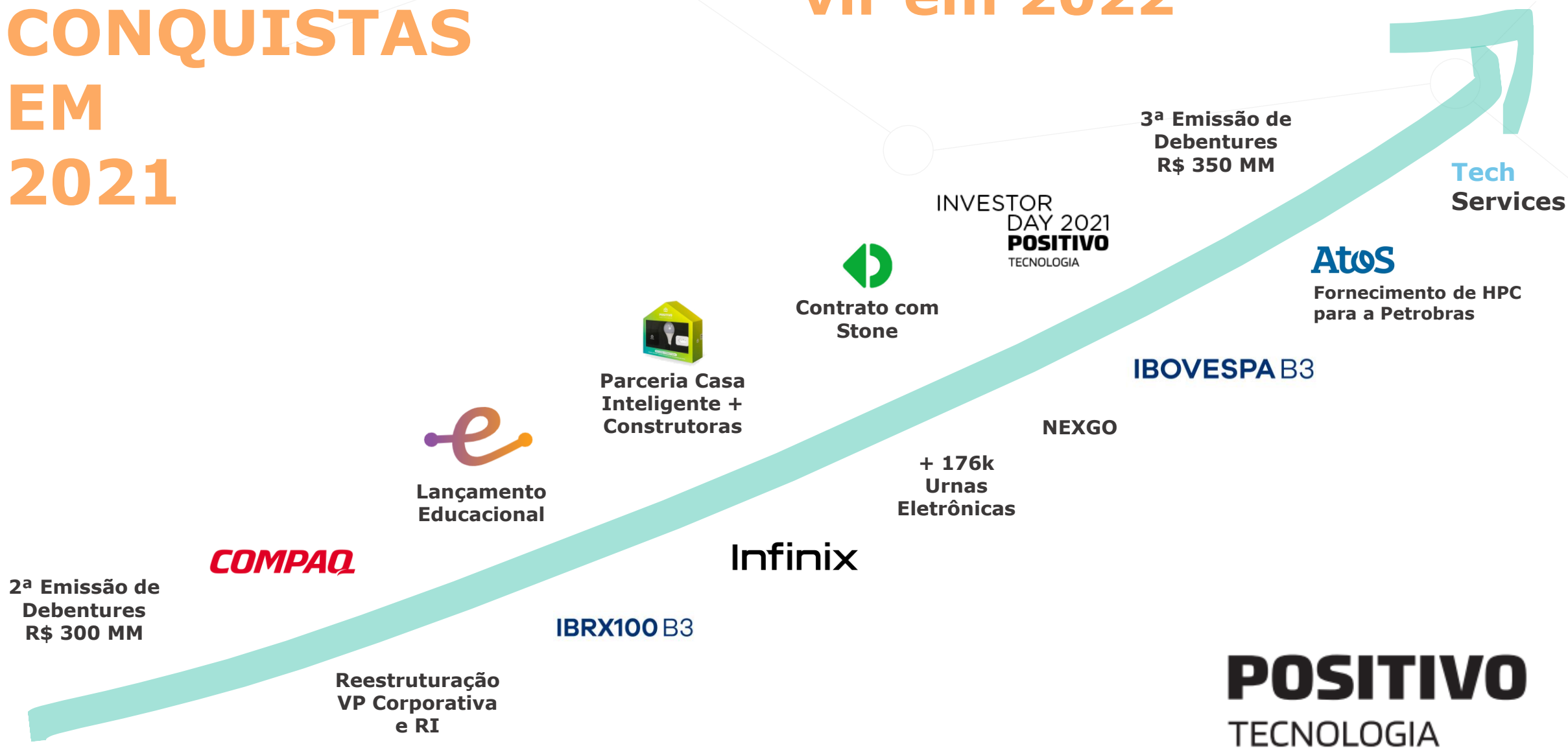


DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



NOSSAS CONQUISTAS EM 2021

...com muito mais por vir em 2022

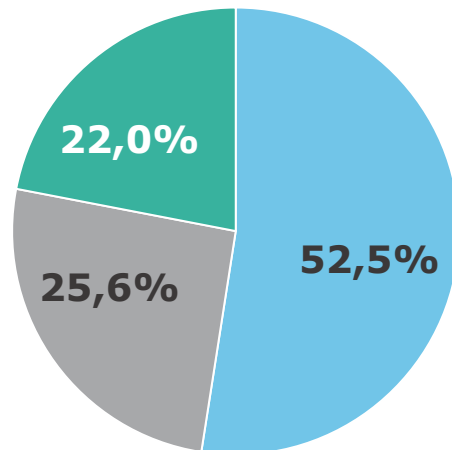


POSITIVO
TECNOLOGIA

Diversificação das receitas e amadurecimento das Avenidas de Crescimento

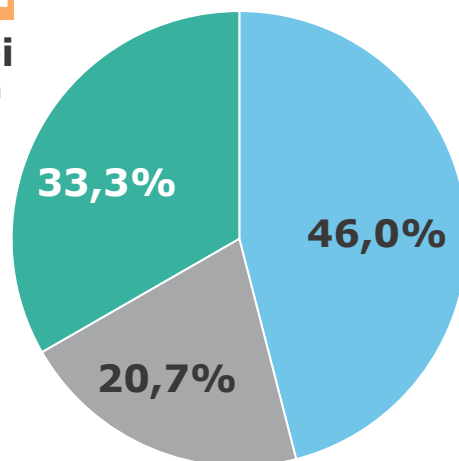
2020

R\$ 2,6 bi
Receita Bruta



2021

R\$ 4,0 bi
Receita Bruta



Receita
+35,1% YoY

Consumer

- **PC: +6,5%** em volume de vendas, com aumento de **ticket médio +21,4%**
- Lançamento **Infinix**
- Expansão do canal de **pequenos varejistas (+31%)**

Receita
+24,9% YoY

Corporativo

- **Forte crescimento** no volume de vendas de **hardware (+25%)** para empresas de todos os portes
- **HaaS: Receita Bruta +104,5% YoY**
- **Soluções de pagamento: Receita Bruta +422% YoY**
- **Serviços: Receita Bruta +248% YoY**

Receita
+133,7% YoY

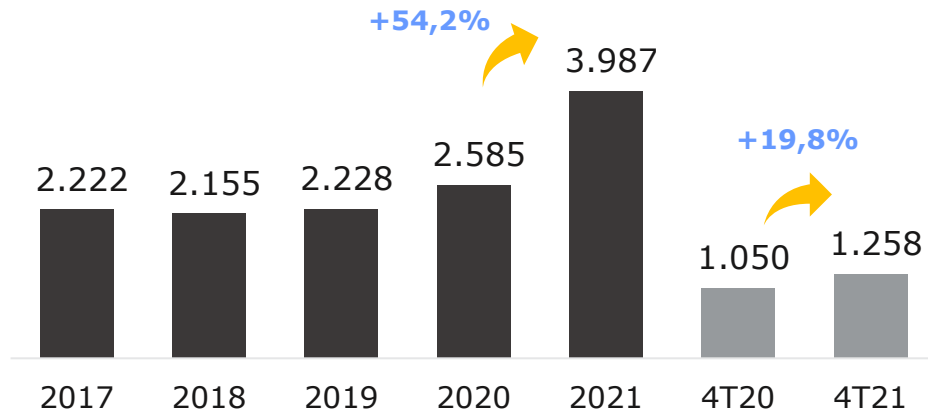
Instituições Públicas

- **Notebooks: +1.400%** no volume de vendas
- **Tablets: vendas 135x** maiores do que em 2020
- **Número recorde de licitações** por órgãos públicos no ano de 2021

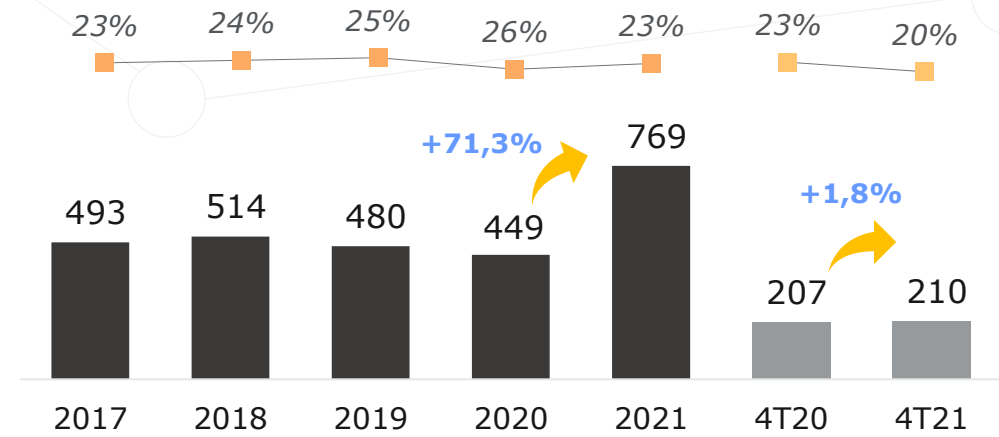
Maior representatividade dos segmentos de soluções de pagamento e serviços reafirmam a **mudança do mix do portfólio** e o **aumento da rentabilidade** no ano

Principais Indicadores Financeiros

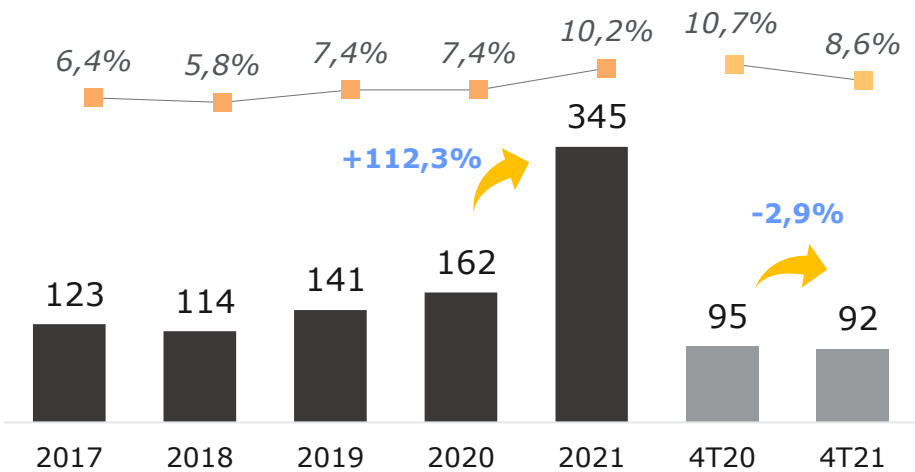
Receita Bruta (R\$ milhões)



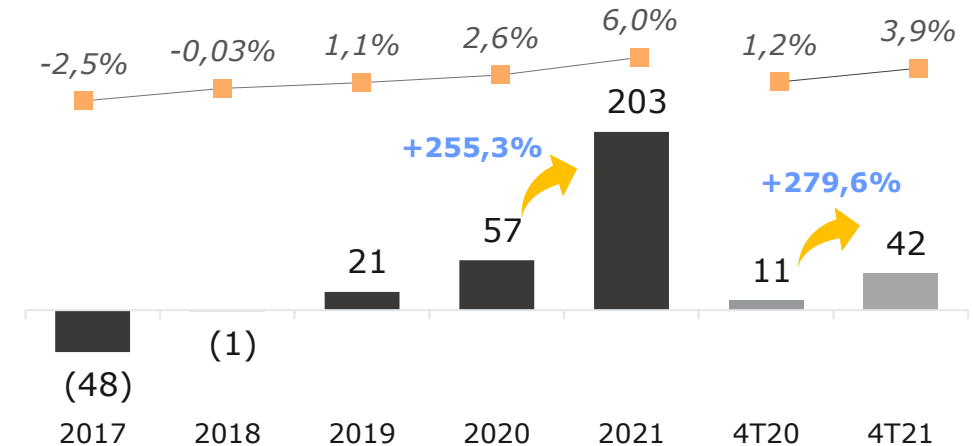
Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Operacional (%)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem (%)



Lucro Líquido Recorrente (R\$ milhões) e Margem Líquida Recorrente



Destques Financeiros

ROIC – Retorno sobre capital investido

ROIC

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

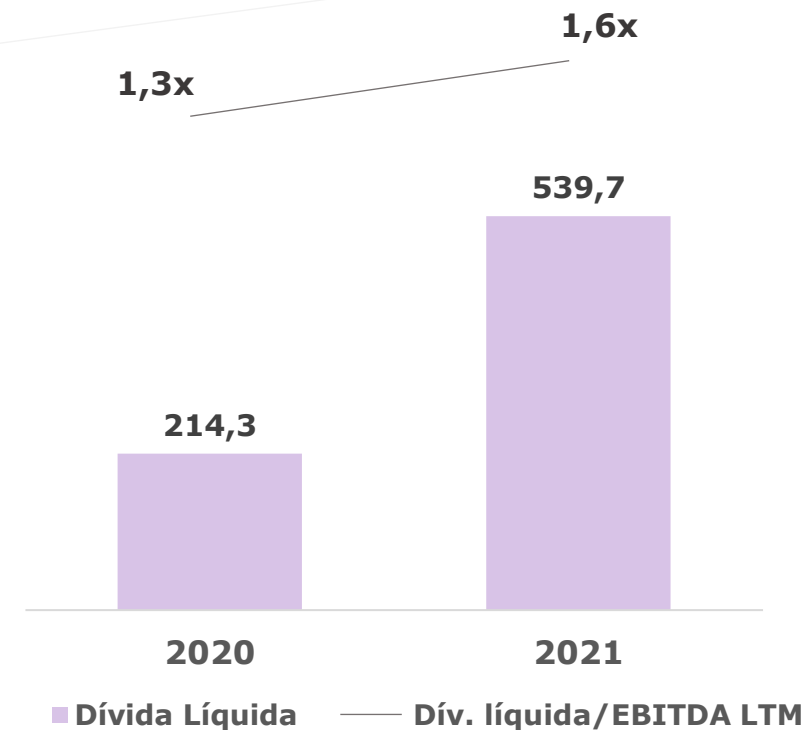
	2021	2020	Var.
EBIT (LTM)	303.149	277.676	9,2%
IR/CSLL (LTM)	(5.341)	(76.547)	(93,0%)
NOPAT (LTM)	297.808	201.129	48,1%
Capital Empregado	1.639.010	1.139.378	43,9%
Média do Capital Empregado¹	1.389.194	928.052	49,7%
ROIC²	21,4%	21,7%	-0,2 p.p.

1 - Média do capital empregado do período e do mesmo período do ano anterior. Considera o capital de giro, ativo permanente e outros ativos de longo prazo líquidos de IR/CSLL diferidos.

2 - NOPAT dos últimos 12 meses dividido pelo capital empregado médio

A leve retração no ROIC em 2021 se deve ao maior nível de estoques registrado ao final do 4T21, necessário para assegurar o forte crescimento projetado para 2022, em especial na Unidade de Negócios Instituições Públicas.

Endividamento Líquido



Aumento da dívida líquida reflete a maior necessidade de financiamento de capital de giro, devido ao forte crescimento da Companhia (atual e projetado para os próximos períodos).

CONSIDERAÇÕES FINAIS E PERSPECTIVAS

PROJETAMOS QUE A RECEITA BRUTA DA COMPANHIA PARA O ANO DE 2022 PODERÁ FICAR ENTRE R\$ 5,0 BILHÕES E R\$ 6,0 BILHÕES.

A Unidade de Negócios **Instituições Públicas**, já conta com mais de R\$ **2,0 bilhões de receita prevista para 2022:**

- licitações já ganhas;
- ~R\$900 milhões de receita de urnas eletrônicas;
- *pipeline* aquecido para os próximos meses.

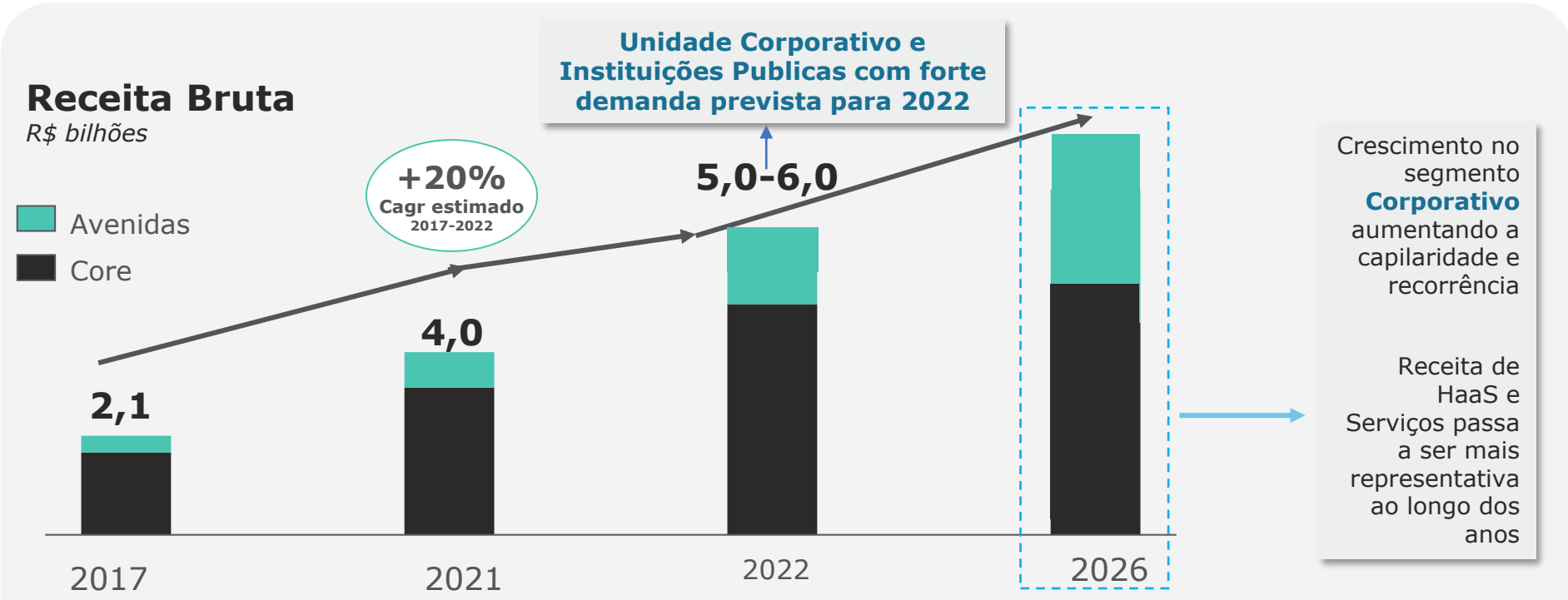
Expansão da receita do segmento de soluções de pagamentos devido ao forte pipeline de adquirentes e sub-adquirentes na carteira de clientes.

Forte demanda por HaaS nos mercados Corporativo e Público.

Potencial de crescimento vigoroso em receitas com Serviços, com a estruturação do novo modelo de negócio (Positivo Tech Services).

Crescimento gradual da penetração de nossa marca de **smartphones premium Infinix**.

Último plano estratégico aponta para crescimento expressivo de todos os negócios, com destaque para as Avenidas de Crescimento

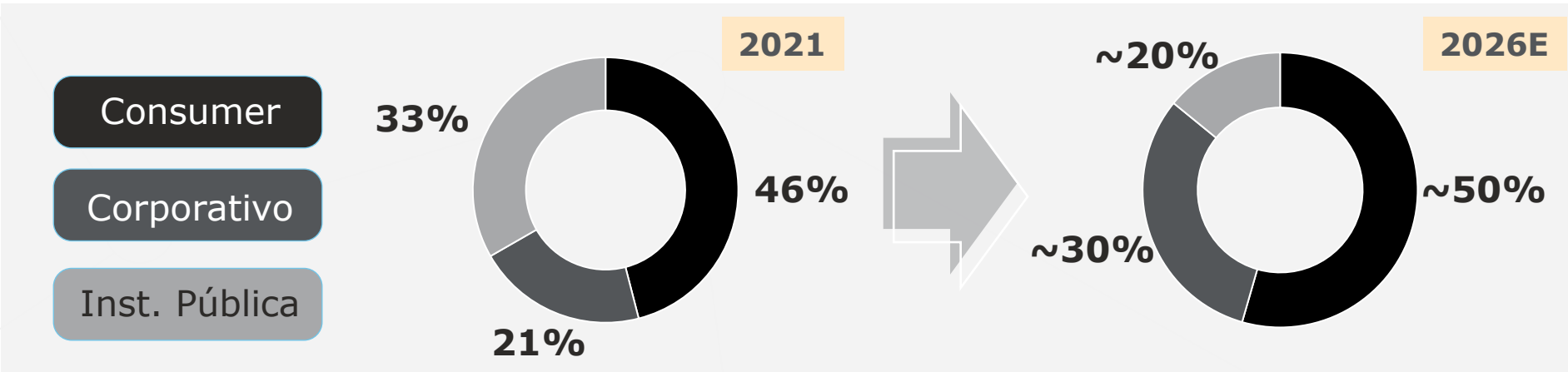


Ambições 2022-2026

Crescimento expressivo da **Receita Bruta**

Expansão da **Margem Ebitda** em linha com o crescimento das avenidas

Manutenção dos níveis de alavancagem



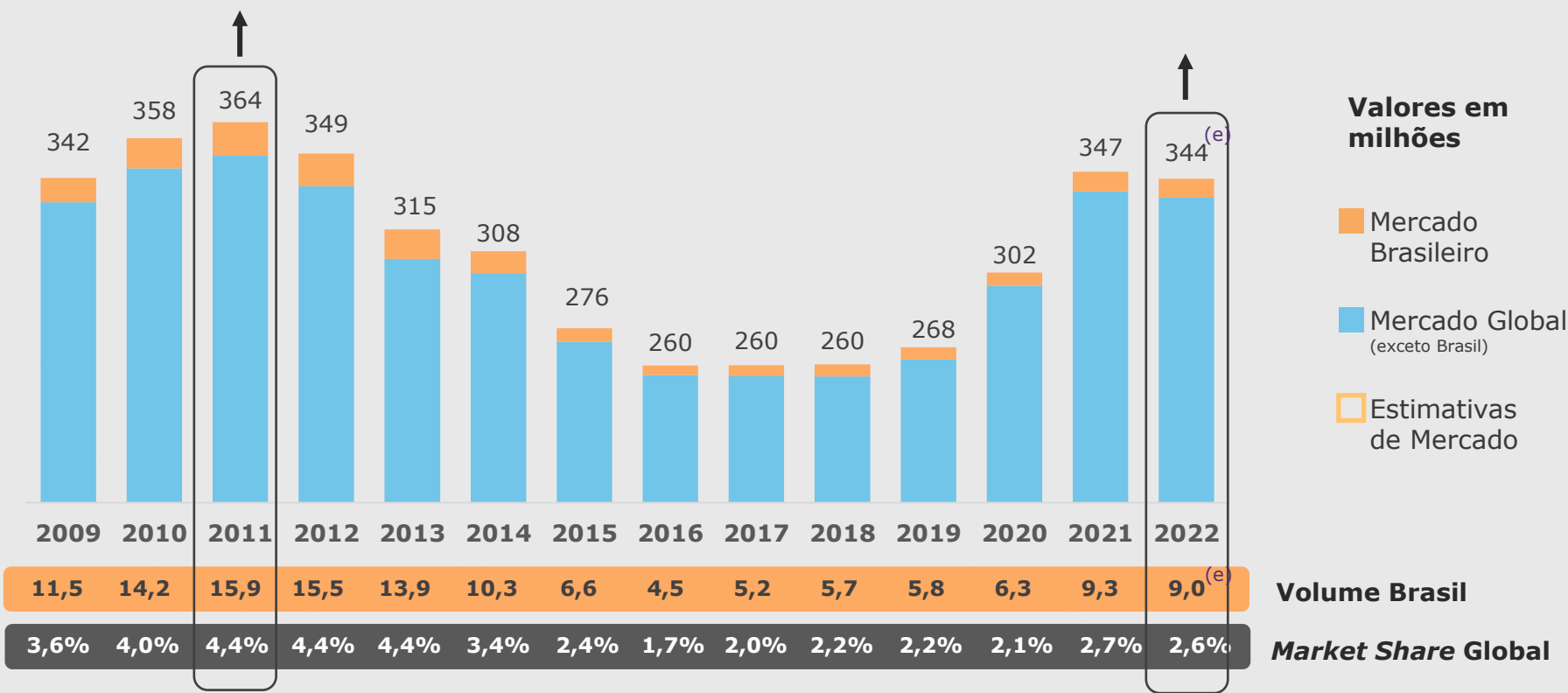
ANEXOS



Tendência de Retomada do Brasil no Mercado Global De PCs

No pico da demanda global por computadores, o **mercado brasileiro representou 4,4%**

Estimativas IDC:
+9,0 milhões de PC
(2,6% do mercado global)



Importância dos PCs devido às transformações aceleradas pela pandemia global **indicam forte demanda no mercado brasileiro**

Tendência para o retorno gradual de *market share* do Brasil

Estimativas de demanda local acima de 10 milhões de pcs em horizonte próximo.

ANEXO I – PRINCIPAIS INDICADORES

PRINCIPAIS INDICADORES

	4T21	4T20	Var.	2021	2020	Var.
<i>(R\$ mil)</i>						
Receita Bruta	1.258.141	1.050.431	19,8%	3.986.579	2.585.440	54,2%
Receita Líquida	1.074.331	886.519	21,2%	3.365.487	2.192.173	53,5%
Lucro Bruto	210.340	206.563	1,8%	768.606	448.746	71,3%
<i>Margem bruta</i>	19,6%	23,3%	-3,7 p.p.	22,8%	20,5%	2,4 p.p.
EBITDA	92.263	251.192	(63,3%)	342.035	323.778	5,6%
<i>Margem EBITDA</i>	8,6%	28,3%	-19,7 p.p.	10,2%	14,8%	-4,6 p.p.
EBITDA Recorrente¹	92.263	95.015	(2,9%)	344.870	162.474	112,3%
Mg EBITDA Recorrente	8,6%	10,7%	-2,1 p.p.	10,2%	7,4%	2,8 p.p.
Lucro Líquido	41.854	149.761	(72,1%)	202.896	195.842	3,6%
<i>Margem Líquida</i>	3,9%	16,9%	-13,0 p.p.	6,0%	8,9%	-2,9 p.p.
Lucro Líquido Recorrente²	41.854	11.027	279,6%	202.896	57.108	255,3%
Mg Líquida Recorrente	3,9%	1,2%	2,7 p.p.	6,0%	2,6%	3,4 p.p.
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM³</i>	1,6x	1,3x	0,3x	1,6x	1,3x	0,3x

1) Não inclui itens não-recorrentes, itens não-caixa (como o hedge cambial das matérias-primas e insumos) e inclui resultado de equivalência patrimonial. Ajuste no 4T20 por créditos tributários de litígios referentes a inconstitucionalidade da inclusão do ICMS na base de cálculo do PIS e da COFINS.

2) Conforme descrito nas notas das Demonstrações Financeiras de 2020, os resultados do 4T20 e do Exercício de 2020 foram positivamente impactados por aspectos tributários, os quais são resultado da combinação de créditos tributários de litígios referentes a inconstitucionalidade da inclusão do ICMS na base de cálculo do PIS e da COFINS, da liquidação de processos administrativos em disputas relativas a ISS e pela adoção de procedimentos de contabilização ligados aos tributos diferidos.

3) EBITDA LTM: R\$ 344,9 milhões no 4T21 e R\$ 162,5 milhões no 4T20.

A **Positivo Tecnologia**, por ser uma Companhia brasileira de hardware e tecnologia com fábricas locais, **usufruiu de alguns incentivos fiscais, os principais são:**

Zona Franca de Manaus

(ZFM) Isenção de IPI para bens de informática industrializados na Zona Franca. de Manaus.

A Lei de Informática

(conforme as Leis nº 8.248/91 e nº 8.387/91) concede incentivos fiscais para empresas do setor de tecnologia que tenham por prática investir em Pesquisa e Desenvolvimento. A partir da publicação da Lei nº 13.969/19, houve alteração na forma de utilização do incentivo, que passou a ser através de créditos financeiros, em substituição à desoneração de IPI existente anteriormente.

Lei do Bem

(Lei 11.196/05): concessão de incentivos fiscais às pessoas jurídicas que realizarem pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica. O governo federal, por meio do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações (MCTI), utiliza esse mecanismo para incentivar investimentos em inovação por parte do setor privado. Além disso, busca aproximar as empresas das universidades e institutos de pesquisa, potencializando os resultados em P&D.

Alíquota média de impostos da Positivo Tecnologia é de 10%

Relações com Investidores

POSITIVO
TECNOLOGIA



Caio Moraes

Diretor Vice-Presidente Financeiro e de RI

Renata Oliva Battiferro

Diretora de RI

Rafaella Nolli

Gerente de RI

e-mail: ri@positivo.com.br
www.positivotecnologia.com.br/ri