

Positivo Tecnologia

Itaú BBA
24/02/2025

Helio Bruck Rotenberg

CEO da Positivo Tecnologia



2024: Um ano de superação...

Evolução dos Negócios

- _ Receita em linha com **Guidance**
- _ Crescimento da **receita comparável** vs 2023
- _ Aquisição Algar Tech MSP

Consumer (B2C)

- _ Maior diversificação dos canais, com **crescimento e lucratividade**

Commercial (B2B)

- _ Crescimento de vendas de **servidores com IA**
- _ Contratos de **repatriação de dados entre nuvens**
- _ Aceleração em **Soluções de Pagamentos**
- _ Avanço na estratégia da **Positivo SEG**
- _ Integração com Algar e **lançamento Positivo S+**

Destaques do ano



Desafios

- _ **USD** +27% no ano
- _ **Entraves logísticos** globais

Nossa Trajetória: evoluímos de uma empresa de dispositivos para uma empresa com um amplo portfólio de produtos, serviços e soluções ponta-a-ponta de TI, atendendo varejo, instituições públicas e privadas de todo o Brasil

1989-2017

POSITIVO
TECNOLOGIA



Portfólio de dispositivos
Notebooks, desktops
Tablets e Celulares

2018-2023

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA



Estratégia de diversificação dos negócios

2024

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA
A inovação que você vive.

Algar Tech
POSITIVO S+

Avanço da oferta de serviços gerenciados de tecnologia

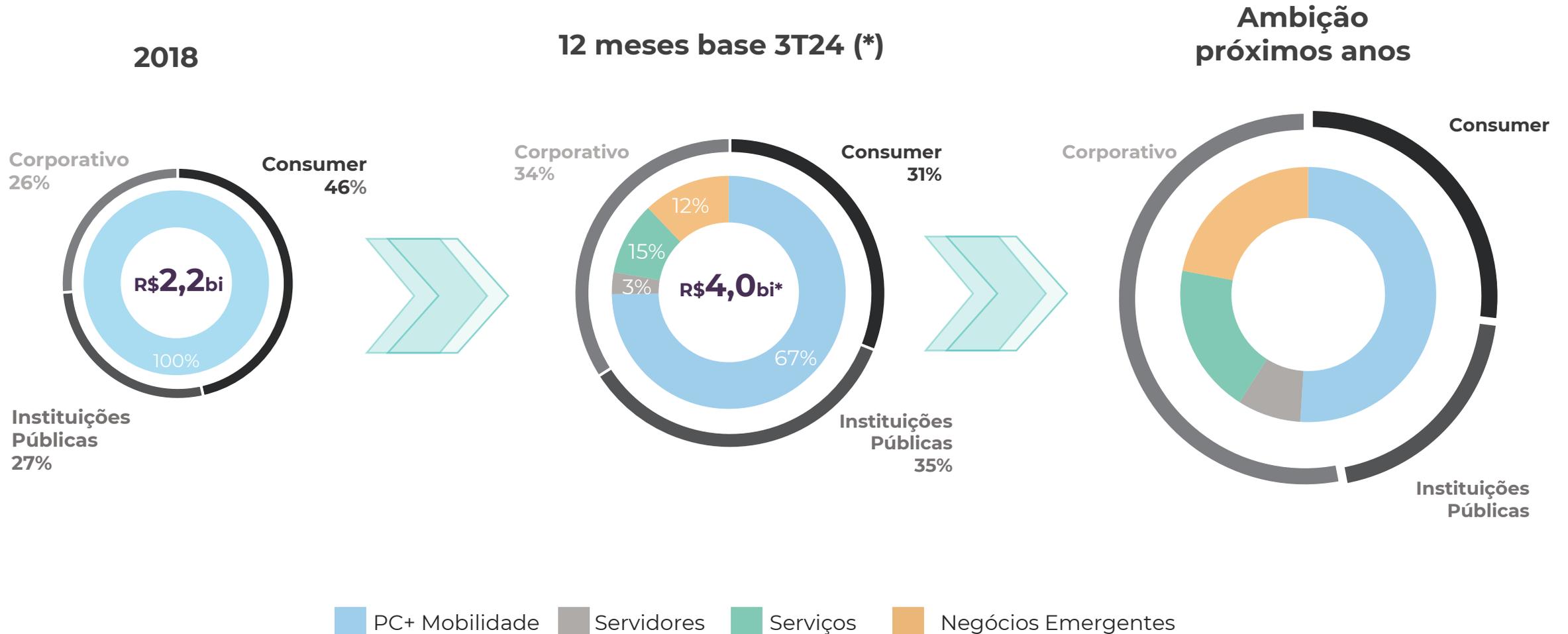
2024-2028

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA
A inovação que você vive.



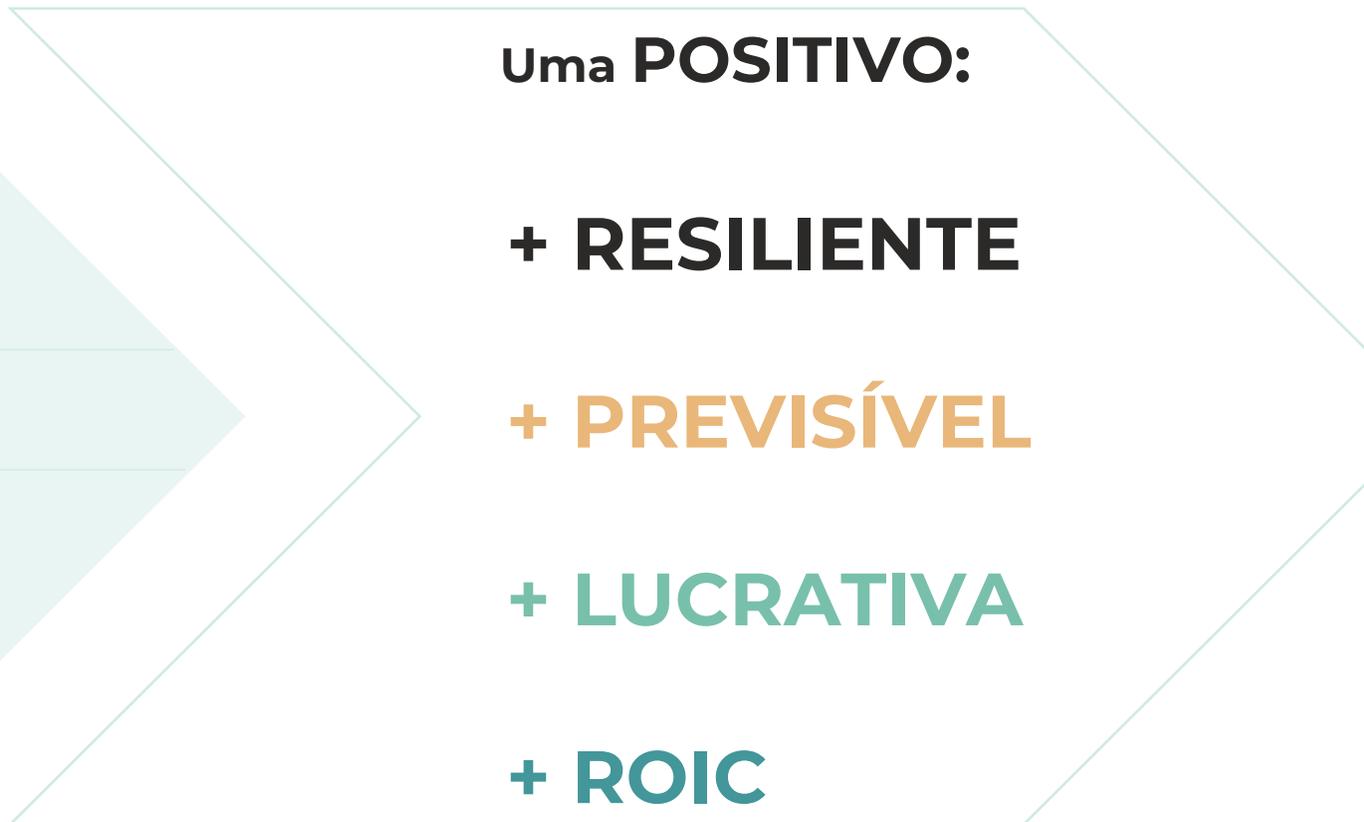
Consolidação e aceleração da estratégia de diversificação

Avançamos em nosso plano estratégico e hoje somos uma empresa diversificada. Agora, vamos acelerar o crescimento de negócios com receitas mais recorrentes e mais rentáveis



Notas: *Desconsidera receita de projetos especiais (urnas eletrônicas) do resultado. e considera a receita de Algar Tech MSP desde Junho 2024

Nosso plano contempla defender as fortalezas atuais e ampliar presença junto a instituições públicas e privadas, com oferta de produtos, serviços e soluções integradas (*One Stop Shop*)



Somos únicos na oferta integrada de dispositivos, serviços e soluções



Dispositivos

Dispositivos

Servidores e Armazenamento

Servidor de Dados Servidor de Dados + GPU Servidor de IA Supercluster de IA

Cloud

CLOUD HÍBRIDA

HW/HaaS Dispositivos

MSP Digital Workplace

HW/HaaS Infraestrutura

HW/HaaS Projeto de Transformação Digital

MSP Projetos de Transformação Digital

MSP Gestão de TI Datacenter (NOC/SOC)

SaaS PaaS

MSP Consultoria (Cloud & IA)



Expectativas para 2025

Receita

Crescimento esperado de PCs de >6% no Brasil (mercado total em unidades)

Commercial

- 12 meses de **receita de MSP** (serviços de TI) e início do CROSS SELL de dispositivos, serviços e soluções
- Crescimento em **Servidores**, em especial para IA
- Crescimento robusto em **Soluções de Pagamento**
- Manutenção do patamar de compras por **Inst. Públicas**
- Expansão da distribuição da **Positivo SEG**

Consumer

- Recuperação da **receita e margens** de PCs
- Continuidade do crescimento em **tablets**, como visto em 2024
- Foco em **vendas online e varejistas regionais**

Margens



Repasse de preços



Plano de eficiência



Liability Management

Expectativas para 2025

Upsides

- ✓ Servidores para Supercomputador (HPC)
- ✓ Projetos Especiais (PBIA, Lotéricas)
- ✓ Pipeline de infraestrutura de TI, inclusive IA
- ✓ Fim do suporte para Windows 10
- ✓ 'Renovação do parque comprado na pandemia



Rodrigo Guercio

VP de Negócios Corporativos



Temos um abrangente portfolio de produtos e soluções

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

PRODUTOS



PARCERIAS



SOLUÇÕES



SERVERS



HPC



HCI



STORAGE



E

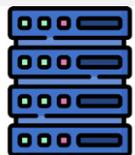


- CLOUD** HÍBRIDA
- 5G** EDGE COMPUTING
- HPC** COMPUTAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE
- IA** MACHINE LEARNING
- MICROSERVIÇOS** CONTAINERS



“IaaS” “SaaS” “PaaS”

E observamos uma maior demanda para apoiarmos a transformação digital das empresas



Data centers



Repatriação de cargas de trabalho na nuvem pública



Servidores para workloads de I.A.; cessão da tecnologia Supermicro no Brasil (3º maior cliente da NVIDIA)



Arquiteturas mais eficientes e atualizadas para indústria de IA



Pipeline recorde de projetos de infraestrutura de TI



Soluções para nuvens híbridas



Dispositivos

Fim da vida do **Windows 10**

Expansão da base de clientes recorrentes (HaaS), > 2 mil contratos sob gestão

Aumento das transações diretas junto a PME

Obsolescência do parque comprado na pandemia (4 a 5 anos de uso)

Ampliação da oferta de HaaS

- IA/Copilots
- Azure IA
- Azure Stack HCI
- Ofertas com integração de software
- Zero Carbon em consolidação

Carlos Maurício Ferreira

CEO da Positivo S+



POSITIVO **S+**

A combinação de Algar Tech MSP + Positivo Tech Services tem números impressionantes

R\$ 60
Bilhões

**Mercado
endereçado**

6 mil

**Profissionais
de tecnologia
junto aos
clientes**

17

Países

+90

NPS

170

**Clientes
grandes
empresas -
MSP**

+15

**Anos de
experiência**

Estella: plataforma de Inteligência Artificial com assistente virtual especializada em service desk.

I.A.



Estella: Bicampeã como Melhor Assistente Virtual de Suporte de TI



A **Positivo S+** tem um amplo portfólio de serviços para maximizar a **produtividade** das equipes, a **disponibilidade** dos recursos tecnológicos e a **segurança e integridade** dos dados das empresas



DIGITAL WORKPLACE

Suporte digital intuitivo e autônomo

Intuitive Service Desk (ISD)

Field Service Management

IT Inventory & Rollout



IT INFRASTRUCTURE & CLOUD SERVICES

Observabilidade e automação 24x7 com suporte especializado

IT Infrastructure & Cloud Mgmt

Network Operation Center (NOC)

IT Projects

Business Continuity Management (BCM)



CYBERSECURITY (MSSP)

Gestão fim-a-fim da proteção dos ativos tecnológicos contra cibercrimes

ID Management

Security Operation Center (SOC)

Cybersecurity Management



APPLICATIONS

Desenvolvimento, suporte e manutenção de aplicações

AMS

Agile Development

Consultancy Services



DATA & ANALYTICS

Limpeza, consolidação e governança de dados

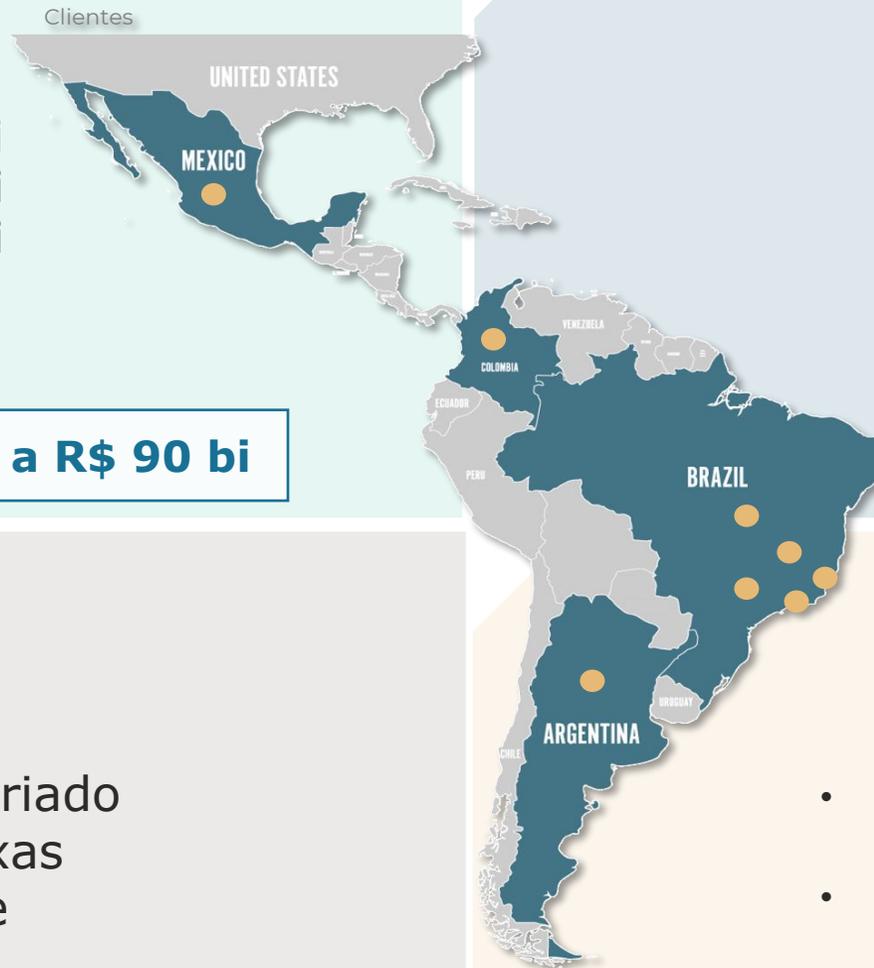
Master Data Management

TAM latino americano aderente ao nosso portfolio

- Managed Services: R\$ 27 bi
- Project Oriented: R\$ 12 bi
- Support Services: R\$ 20 bi

Possível expansão para portfolio adjacente: R\$ 30bi

TAM potencial: ~R\$ 60 a R\$ 90 bi



Mercado em crescimento



~7,5% a 8%
ao ano

Ambiente competitivo

- Grandes multinacionais
- Portfolio mais amplo e variado
- Hierarquias mais complexas
- Menos foco e flexibilidade
- Menor customização

Clientes no topo da pirâmide na Latam

- Entre as 1.000 maiores empresas
- Entre as 300 maiores financeiras



Eficiência Operacional

- ✓ Foco em infraestrutura de TI
- ✓ Flexibilidade
- ✓ Competição por custo total
- ✓ Níveis hierárquicos reduzidos
- ✓ Modelo de gestão e entrega de serviços

Modelo de Atendimento ao Cliente

- ✓ Gestão próxima e participativa
- ✓ Operação responsável pelo crescimento do cliente
- ✓ NPS > 90 (média mundial: 40)

Pessoas

- ✓ Modelo de gestão de pessoas
- ✓ Atração, capacitação e retenção
- ✓ Baixo turnover
- ✓ Empresa desejada

Foco em automação/IA

- ✓ Receita menor com margem maior
- ✓ Foco na jornada e na experiência do cliente final da TI
- ✓ Maior satisfação do cliente final

Estamos avançando com a integração da Algar Tech MSP e nos tornando o parceiro ideal das empresas e instituições públicas, com oferta abrangente em infraestrutura de TI



POSITIVO S+

Fase 1

2024

Desacoplamento da Algar Tech do Grupo Algar

Engajamento dos clientes para apresentar á proposta de negócios combinados

Fase 2

2024

Lançamento da nova marca e nova unidade de negócios

POSITIVO S+

Fase 3

1S-25

Integração dos times operacionais e comerciais



Norberto Maraschin Filho

VP de Consumo e Soluções de Pagamentos



Consumer: crescimento via diversificação de canais e portfolio diferenciado

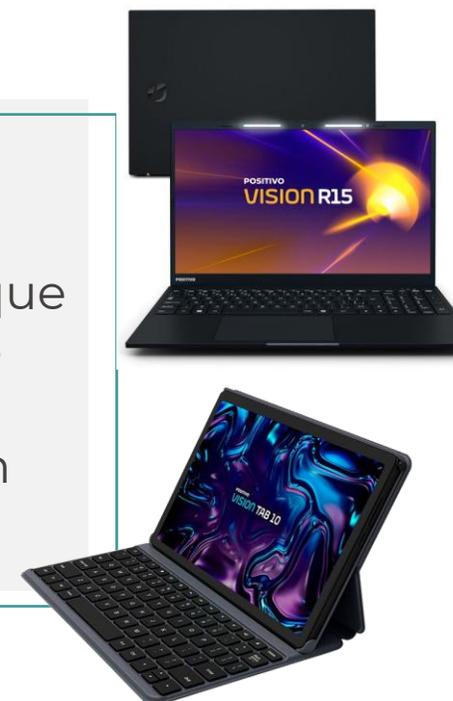
- **Maior** exposição a **varejistas regionais**
- Crescimento acelerado dos **canais online (D2C + Sellers (3P))**
- **Menor** dependência de **grandes varejistas**

+73%

Crescimento das **vendas D2+T3 online*** em 2024 x 2023

+ 3 p.p de margem nos canais online (D2C e Sellers) comparado com grandes varejistas

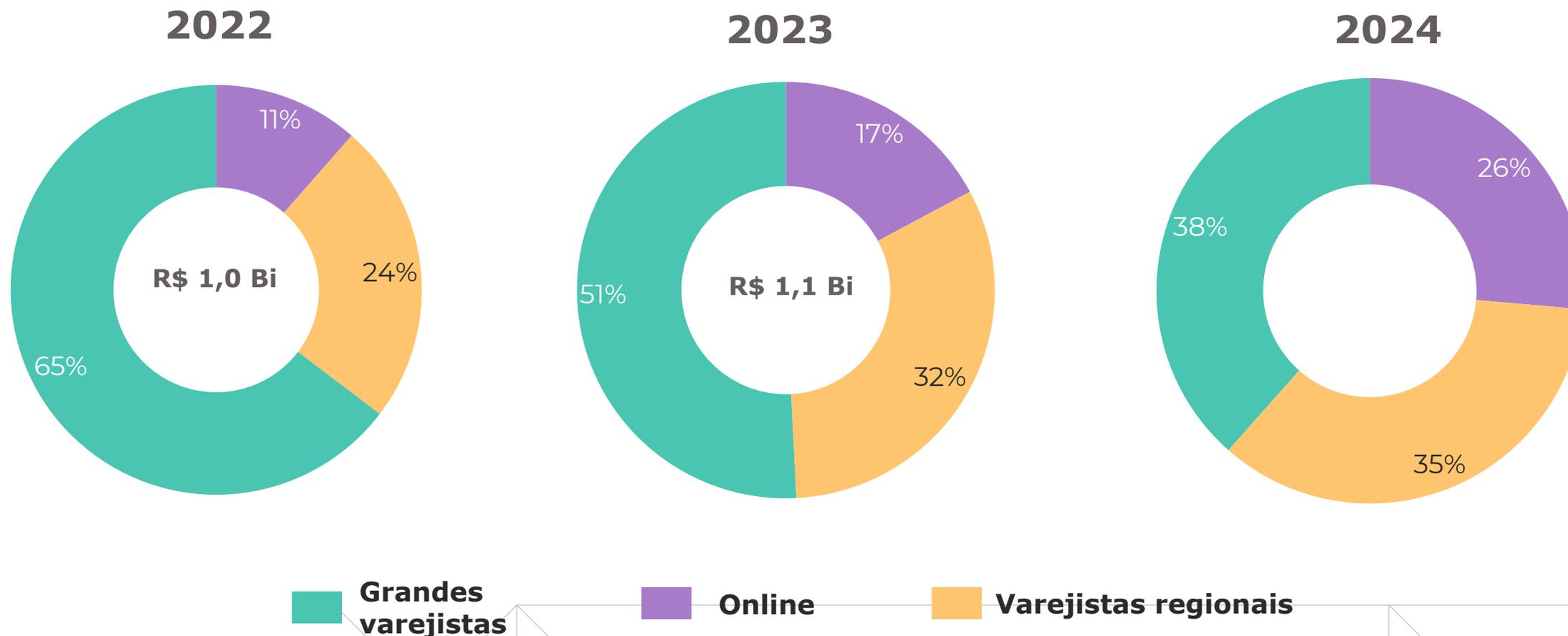
Portfolio assertivo: Destaque para tablets Vaio e Positivo, e PC com processador Ryzen



* Sites próprios, lojas oficiais em market places e vendas via sellers

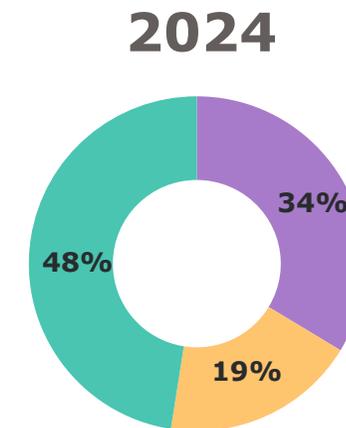
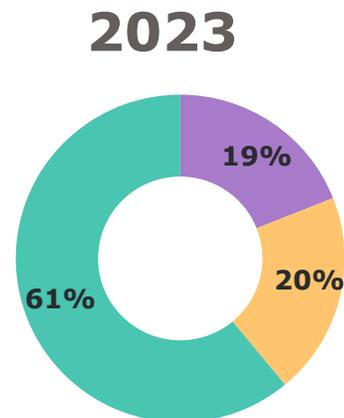
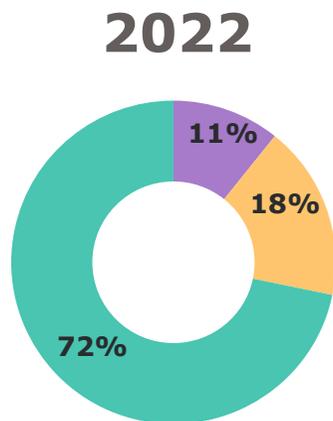
Maior diversificação no varejo e menor dependência dos grandes varejistas, com melhores condições comerciais

Receita total de consumo por canal de vendas:

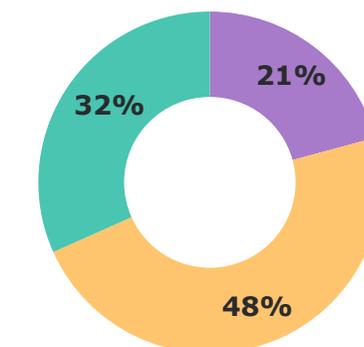
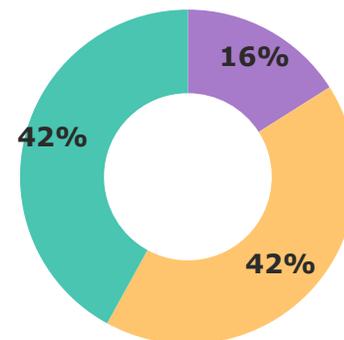
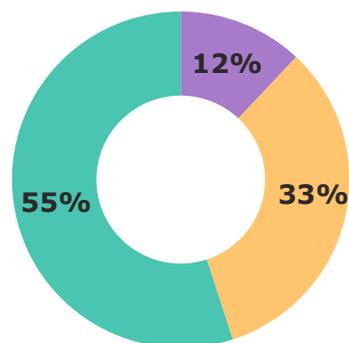


Maior diversificação no varejo e menor dependência dos grandes varejistas, com melhores condições comerciais

PCs:



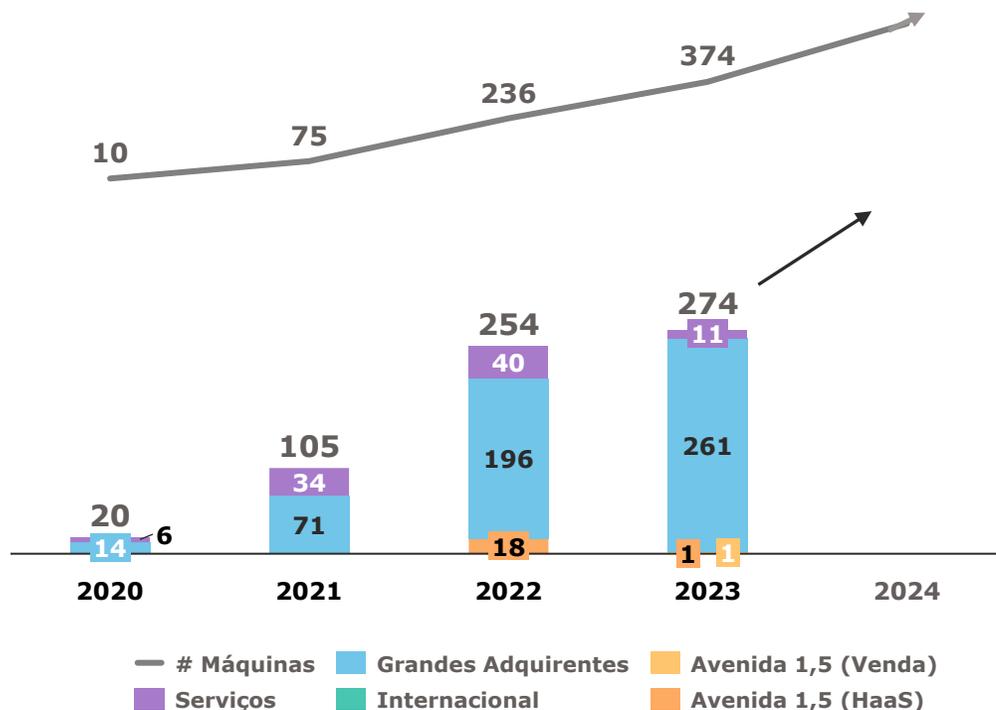
Mobilidade (Tablets + smartphones)



Soluções de Pagamento: avenida de crescimento em forte aceleração, com tecnologia proprietária e diferenciada



Evolução de Receita e Unidades Vendidas
[R\$M e #mil]



Mercado

Mercado anual de 5 MM de máquinas (+10% x 2023), sendo:

2,7 MM de Smart POS (+35% x 2023)

Presença em 5 das 8 maiores adquirentes

3 maiores com 100% Smart POS da Positivo

75% do faturamento com **precificação em USD**

Diferenciais da Positivo

Tupi: novos produtos inovadores, para automação com adquirentes



Parceiro Google EDLA na Latam: Google Play Store e segurança nos dispositivos



PIX por aproximação e Tap on Phone

Desenvolvimento de soluções próprias, com maior agilidade e autonomia

Fabio Trierweiler Faigle

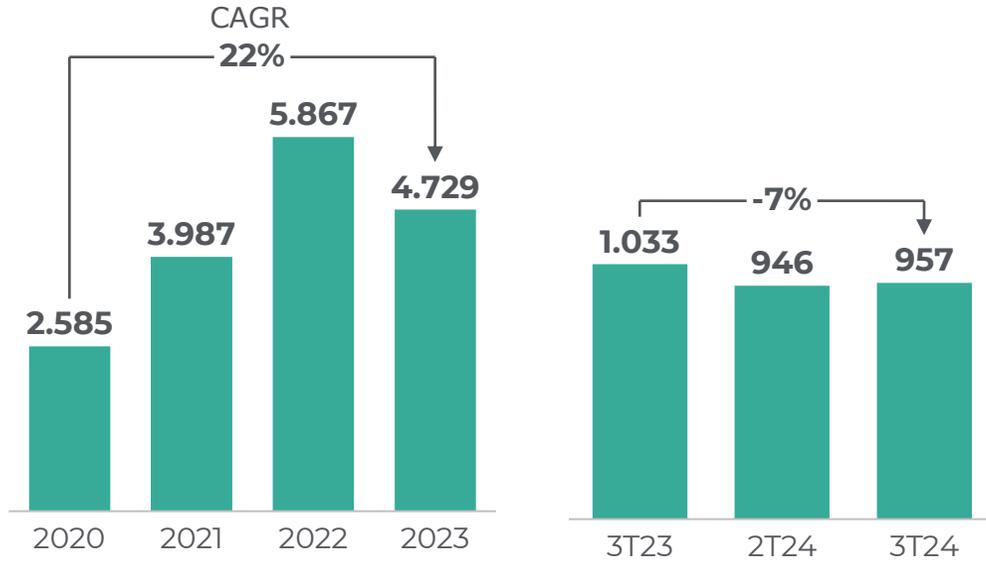
CFO e DRI



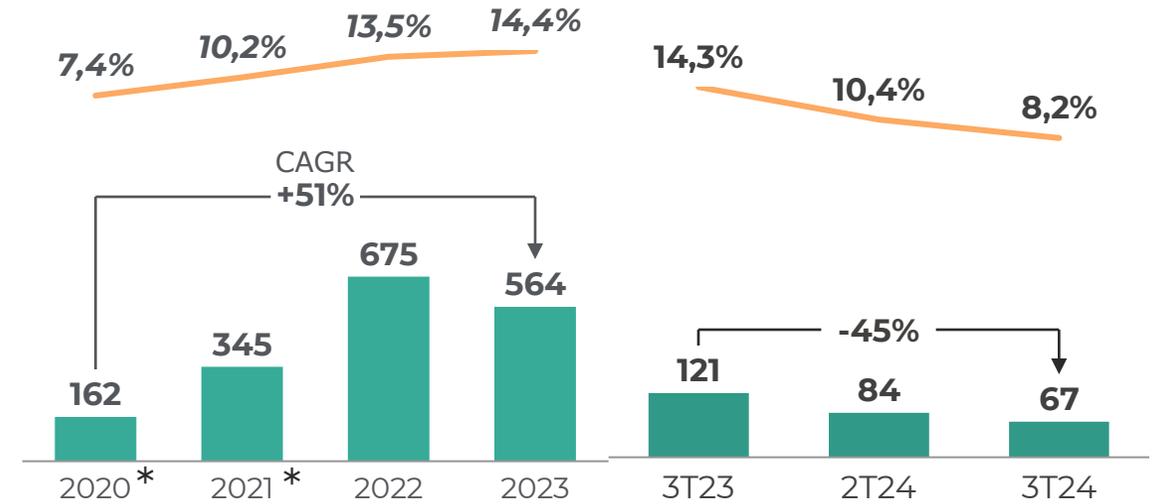
Resultados

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

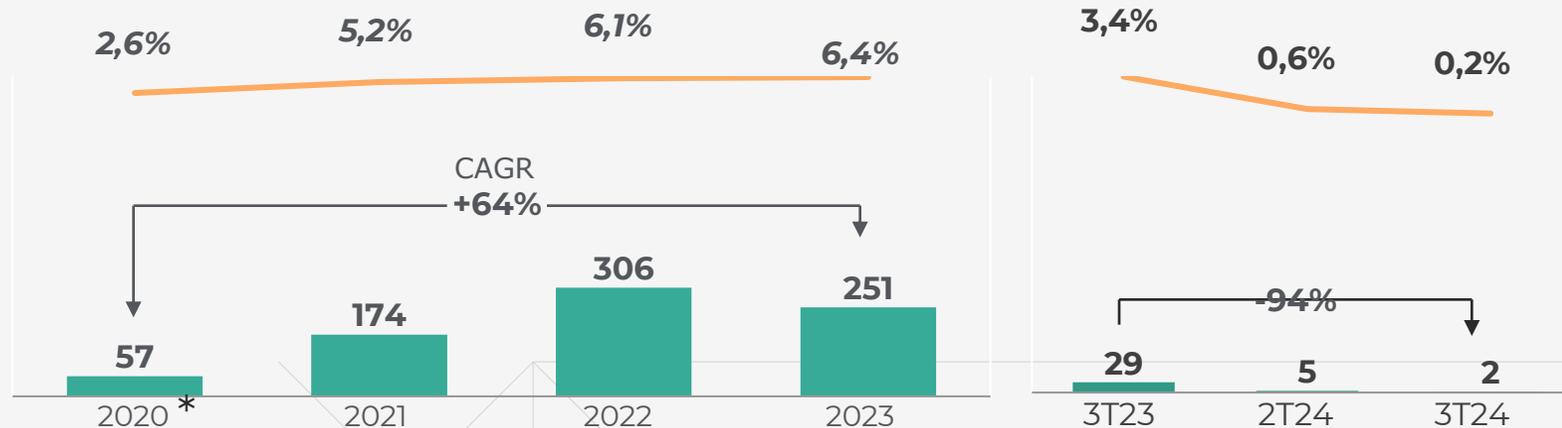
Receita Bruta R\$ milhões



EBITDA e Margem EBITDA R\$ milhões



Lucro Líquido e Margem Líquida R\$ milhões



* **Lucro líquido ajustado**

2020: exclui R\$ 139 mm de ganhos tributário
2021: exclui R\$ 29 mm de ajuste MTM

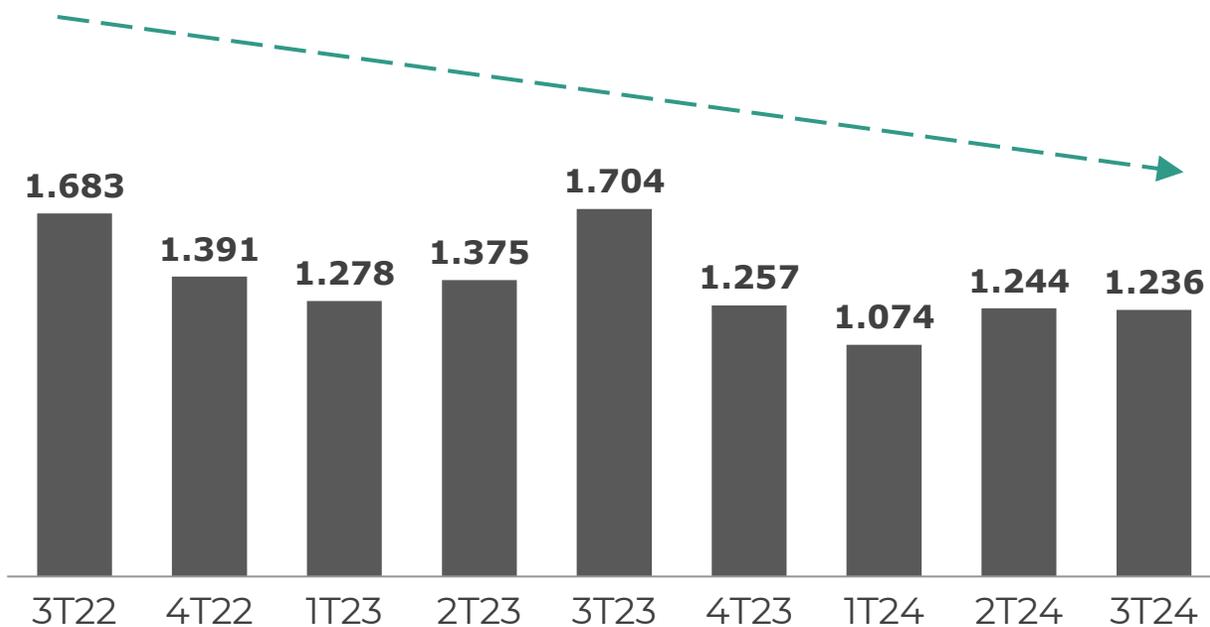
* **EBTDA ajustado**

2020: exclui R\$ 161 mm de ganhos tributário
2021: inclui R\$ 3 mm de ajuste MTM

Esforços contínuos para otimização do capital de giro e geração de caixa

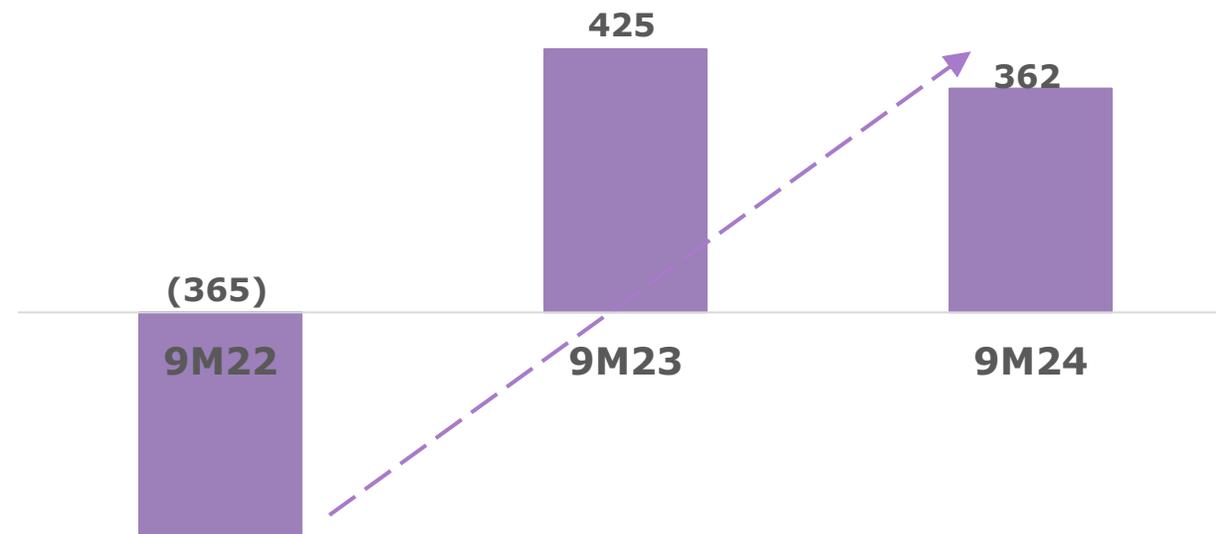
Evolução dos estoques

R\$ milhões



Geração de caixa operacional

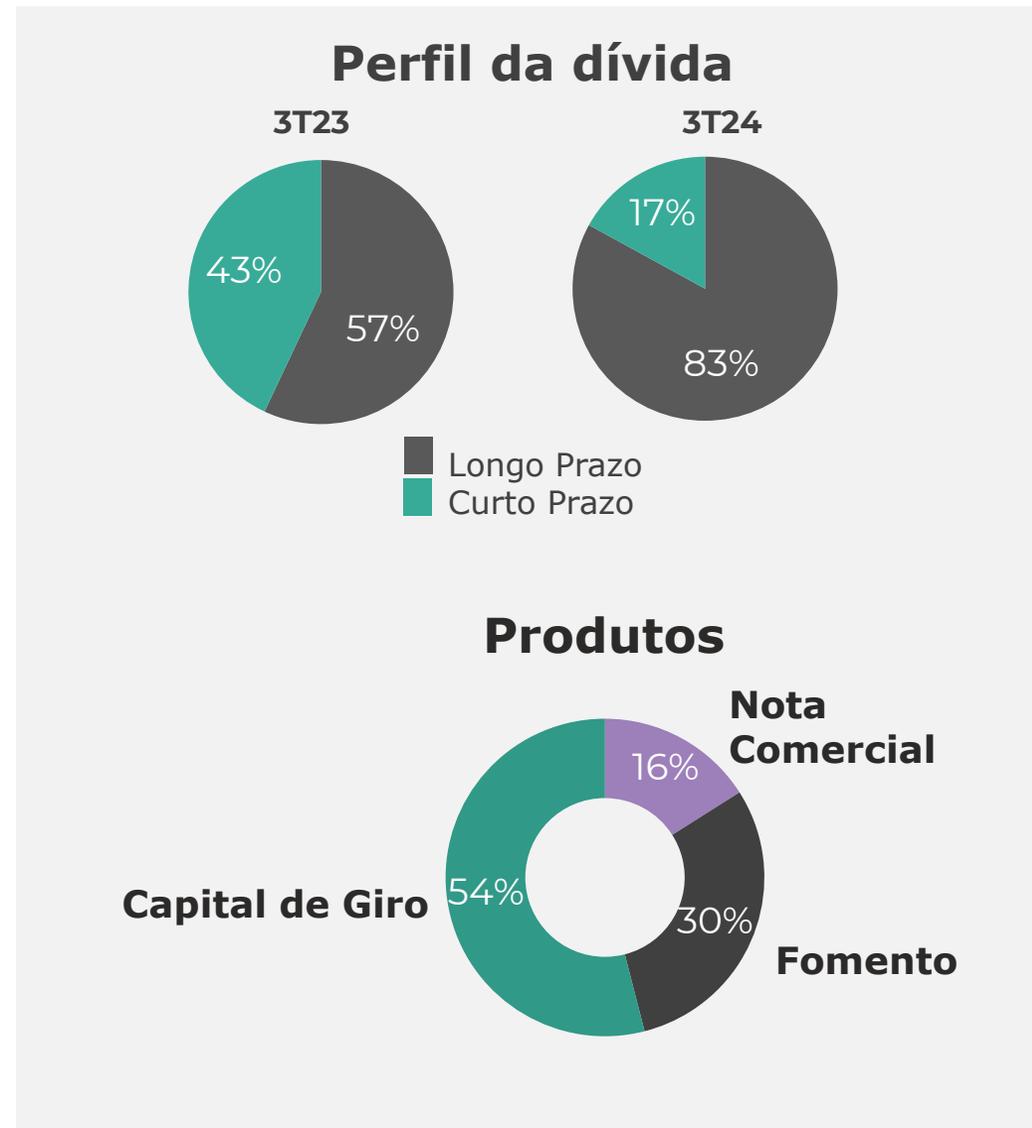
R\$ milhões



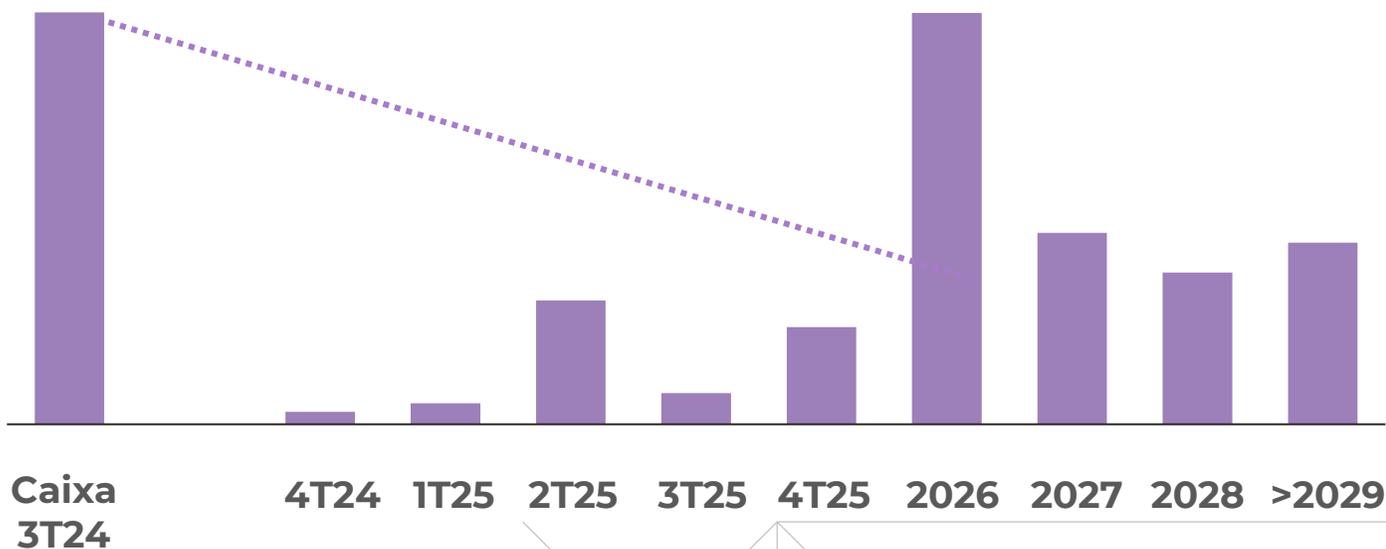
Importante evolução da estrutura de capital

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

	3T24	3T23
 Dívida Bruta	1.197 MM	1.287 MM
 Custo da Dívida	CDI + 1,1% a.a	CDI + 2,7% a.a
 Duration	2,58 anos	1,53 anos
 Alavancagem Dív. Líq/EBITDA	1,5 x	1,6 x



R\$ 424mm



Prioridades de finanças em 2025



Plano de eficiência com redução do SG&A e fretes



Menor Capital de Giro: redução dos estoques e contas a receber



Controle do endividamento + esforço contínuo para redução do custo da dívida e alongamento dos vencimentos

Obrigado (a)
