

Renata Oliva:

Bom dia a todos. E sejam muito bem-vindos a videoconferências de divulgação de resultados do 3T21 da Positivo Tecnologia. Meu nome é Renata Oliva, sou diretora de relações com investidores e é um privilégio estar com vocês aqui.

Apresento o time, temos aqui presentes, Hélio Rotenberg, presidente da Companhia e Caio Gonçalves de Moraes, CFO e DRI. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada, e será disponibilizada no site de RI da Positivo, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Destaco que para quem precisar de tradução simultânea, temos essa ferramenta disponível no ícone do globo escrito *interpretation*, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha o seu idioma de preferência, português ou inglês. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *mute original audio*.

Para a sessão de perguntas e respostas, orientamos que sejam enviadas via ícone Q&A, no botão inferior da sua tela, por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Neste momento, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação, e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência relativas à perspectiva de negócios, projeções, e metas operacionais e financeiras da Companhia, constituem-se em crenças e premissas da administração, bem como informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias 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 de mercado e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Companhia, e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra para o Hélio, para iniciarmos a nossa apresentação.

Helio Rotenberg:

Bom dia a todos. Muito feliz em divulgar os resultados do 3T. Eu acho que temos mostrado consistência nos últimos trimestres de resultados bons, inclusive com uma novidade hoje, já falando um pouco de futuro, falando do 4T, para dar uma tranquilidade ao mercado do que está acontecendo conosco.

Trazemos um faturamento muito bom, um faturamento recorde no ano, de maneira consistente. Chegamos a R\$979 milhões de faturamento neste trimestre. Um EBITDA anualizado de R\$348 milhões, um recorde também. Estamos com uma receita bruta 63% maior trimestre contra trimestre, nos nove meses 78% maior, margem bruta de 24%, um lucro líquido maior também.

No mesmo trimestre do ano passado houve algumas receitas de impostos, por isso a comparação ficou até pequena, mas fomos bem nesse trimestre, não tem nada de extra. E um EBITDA ajustado bastante maior do que no período anterior.

Podemos passar para a próxima. Falando um pouco dos nossos destaques, vale a pena comentar que em todas as unidades de negócios nós crescemos. Crescemos no *Consumer*, no corporativo, e crescemos em governo.

Nos deixou muito felizes a partir do momento que acabou a exclusividade que nós tínhamos com o projeto de máquinas inteligentes, máquinas de pagamento inteligente com a Cielo, em que nós firmamos, e a equipe já começou há poucos meses a atuar. Já firmamos um contrato grande com a Stone e temos um forte *pipeline* em vários adquirentes, vários subadquirentes, e vários varejistas.

Um mercado muito grande e pujante dos meios de pagamento através das maquininhas e nós estamos muito fortes nisso. Um portfólio completo de máquinas não só mais as máquinas inteligentes como o portfólio completo nas máquinas inteligentes, mas trouxemos algumas máquinas também para volume, para ter portfólio. Um alto volume na venda de computadores, não tenho dúvida nenhuma, 58% maior.

Ficamos muito felizes que as avenidas de crescimento começam a dar resultado, uma delas o HaaS, locação de computadores com serviços agregados para esses 120%, *quarter* contra *quarter*. Isso se deve a um aumento do mercado corporativo que está pujante somado a um aumento percentual do HaaS dentro do mercado corporativo.

Em instituições públicas, o mercado nunca teve assim. Nós atuamos nesse mercado há 30 anos e eu nunca vi uma pujança tão grande de licitações de todo tipo. Nós já temos licitações ganhas com contratos assinados ou a assinar de R\$1,7 bilhão, para ser entregue no 4T21 e no ano que vem, mais ou menos uns 450 esse ano e o restante já para o *pipeline* do ano que vem. Ou seja, já indicam ano que vem bastante fortes instituições públicas. Isso se deve como no mercado corporativo uma pujança com a volta ao híbrido presencial.

As empresas trocam seus equipamentos, fortalecem as suas áreas administrativas e complementam isso de maneira muito forte a compra de computadores e tablets, notebooks e tablets, para alunos através das secretarias de educação estaduais e municipais que têm dinheiro sobrando no sentido de cumprir os 25% constitucionais de gastos, suas receitas aumentaram muito este ano e suas despesas em educação estão mais baixas do que o normal por causa da pandemia dos alunos em casa.

Voltam agora os alunos, voltam os computadores e os tablets de maneira muito forte. Então além de termos já esse R\$1,7 bilhão de receita garantida, nós temos um *pipeline* de editais ainda muito forte nesse final de ano, começo do ano que vem.

E com relação a outra boa notícia, é que nós estamos participando do novo processo de urna, o primeiro processo, nós começamos a entregar agora no final de novembro, começo de dezembro. Entregamos mais ou menos 10% daquelas 225 mil urnas esse ano, o restante até junho do ano que vem para a eleição de 2022.

E somos o único concorrente homologado na nova licitação de urna que está para 2024. São 176 mil urnas originalmente, podendo chegar a 220 mil urnas. Então estamos discutindo, já estamos na abertura de preços discutindo esse eventual contrato.

Podemos passar para a próxima. Falando um pouco do negócio, como é que se divide a nossa receita, 56% vem de *consumer*, 27,9% vem de instituições públicas, foi muito forte no trimestre e 15,9% em corporativa, ou seja, crescendo também o corporativo, ou seja, todas as horas crescem.

Comparando o ano contra ano, os nove primeiros meses, R\$2,728 bilhões contra R\$1,535 bilhão no ano passado. Ou seja, dá para ver trimestre a trimestre a consistência que temos

mantido a receita por causa desse composto entre Core Business e Avenidas de crescimento em uns três segmentos de atuação consumo de instituições públicas e corporativo, todos indo bem.

Vamos adiante. No *consumers*, no mercado de venda para consumidor final que são os nossos computadores, a nossa casa inteligente, através do grande varejo, venda direta através dos nossos sites. Nós temos um crescimento de R\$845 milhões para R\$1,534 bilhão.

O volume de Notebooks cresce, nove meses contra nove meses. Há que se dizer que no final, em setembro, deu uma arrefecida o mercado de consumo de notebooks, ainda muito maior que 2019, mas já não com a pujança do começo deste ano. Mas ainda muito forte, em níveis que esperávamos que desse essa arrefecida quando o mercado abrisse, no sentido híbrido e das pessoas saindo mais de casa.

Já não há aquele afã tão grande de compra de notebooks, mas ainda grande, muito maior que 2019. Foi onde imaginávamos que ia parar nesse patamar que está acontecendo em setembro e outubro maior que 2019, um pouco menor do que o pico do 2S20 e o 1S21.

Nós assinamos uma parceria com a marca Infinix, a Transsion Holdings é a sexta maior fabricante de smartphones do mundo, é uma empresa muito forte, a que mais cresceu nos últimos trimestres no mundo, vem crescendo no mundo inteiro. Optamos por essa parceria por ser um entrante forte, e escolhemos a marca Infinix que é uma marca jovem, voltada ao jovem, ao *tech*, num preço bastante competitivo.

Nossos smartphones estão sendo vendidos a R\$1,499 mil, R\$1,699 mil nas boas casas do ramo, com configurações muito elevadas. Eu estou usando um Infinix que é muito legal, vale a pena conhecer. E nós pretendemos ter uma participação significativa nessa faixa de R\$1 mil a R\$3 mil, com Infinix, já que nós temos uma participação forte como positivo até R\$1 mil.

Então, fazemos um paralelo com Positivo Infinix, como fizemos com o Positivo Vaio, e agora Compaq em computador tentando ocupar todas as faixas de preço de smartphone agora, como ocupamos em computadores.

E o nosso projeto chamado Projeto T3, que é sair um pouco da concentração do T1, T2, que são os 100 maiores varejistas brasileiros, Casas Bahia, Lojas Cem, Luísa, continuamos muito forte neles, mas estamos entrando do 101 ao 3 mil. E esse projeto T3, também está indo muito bem nos pequenos varejistas, nós crescemos 32% no terceiro trimestre.

Casa inteligente continua vendendo bem, trazendo gente para o APP, 235 mil novos usuários este ano, chegamos a 480 mil usuários do APP de Casa inteligente, isso aí é um contingente muito legal e isso permite no futuro alguma receita recorrente com esses usuários.

Os produtos estão sendo muito bem aceitos, estamos cada vez ampliando essa área. Não sei se tiveram possibilidade de ver, estamos com uma campanha grande de marca Positivo Casa inteligente. Até na Fazenda teve um jogo muito legal há dois dias atrás, muito forte com audiência muito alta. Estamos ampliando a Casa inteligente com outros produtos, trazendo outro tipo de produto para casa, na parte de conectividade com uma linha de roteadores.

Então estamos ampliando o portfólio de Casa inteligente, ainda tudo *do it yourself* vendido através do varejo principalmente do varejo online, é o que mais vende. Mas também nas lojas de casa como Leroy Merlin e outras.

Podemos passar. No corporativo, a gente cresce 24%, entre trimestre para trimestre. As vendas de notebook tomam conta, crescem mais do que a venda de desktop, bem mais. O HaaS surpreende com 15% de receita bruta do trimestre em HaaS. Isso é muito bom porque

a receita recorrente cresce. Nós gostamos de receita recorrente, embora a maioria da nossa receita ainda seja transacional.

Nossa luta com as avenidas de crescimento é trazer mais receitas recorrentes de maior margem, trazendo mais clientes para a base, o que é muito bom. Não tem ainda a receita de maquininha da Stone no 3T21, mas foi firmado esse contrato que a gente começa a entregar agora no 4T21 e o grosso no ano que vem. E um *pipeline* para adquirentes como para subadquirentes, como para varejistas bastante fortes nas maquininhas.

Podemos passar. Já comentei um pouco sobre as instituições públicas, crescem muito. Dei alguns números para vocês, R\$761 milhões contra R\$342 milhões no acumulado do ano. Esperamos um ano ainda mais forte no ano que vem, com esse *pipeline* de R\$1,7 bilhão de projetos já ganhos, entre contratados e a contratar, sem falar de urna, a urna está por fora e o *pipeline* de novas licitações muito forte.

Nós fizemos um cálculo aproximado essa semana e tem mais de R\$6 bilhões de licitações para acontecer nos próximos três meses. R\$6 bilhões em tablets e notebooks para acontecer nos próximos seis meses. O volume de Notebooks cresce bastante, ou seja, a entrega maior em notebooks do que em desktops. A preferência pela mobilidade, a pandemia trouxe essa novidade, é muito grande.

Essa grande demanda por escolas públicas, justamente por causa dos 25%, somou uma sobra de receita, uma obrigação de gasto de receita, com a pandemia mostrando o quão importante é o notebook e o tablet na mão do aluno para assistir uma aula à distância para fazer uma pesquisa escolar.

E o HaaS também cresce nesse segmento, a gente ganha o projeto do Poupatempo em São Paulo, integrando esses totens, fizemos esses totens, puramente computador, mas sob uma nova apresentação, e também aluguel de notebooks e tablets para as escolas. Então cresce HaaS, cresce esses projetos especiais onde a gente julga que tem uma competência única. As urnas são projetos especiais, os totens que nós conseguimos integrar nós temos uma engenharia muito forte que permite tudo isso.

Podemos seguir. Eu queria passar a palavra para o Caio, nosso CFO, para dar ênfase aqui no financeiro da Positivo.

Caio Moraes:

Muito obrigado Helio. Bom dia a todos. É um prazer estar com vocês, falando aqui sobre os destaques financeiros. Começando com a margem bruta, como o Helio já antecipou, é o nosso quarto trimestre seguido de margens saudáveis, já que registramos tanto no 4T20, quanto no 1T21, uma margem ROE de 23%, 25% no 2T20, e 24% agora no 3T21.

Uma combinação de uma forte atividade de vendas, e um *mix* melhor de produtos e serviços. Destacamos nesse *mix* justamente *hardware as service*, como o Hélio já mencionou, cuja receita cresce 120% trimestre a trimestre, e 83% no acumulado dos nove primeiros meses do ano. E também o serviço de assistência técnica, com crescimento trimestral de 288%, e acumulado nos nove primeiros meses de 482%. Isso se reflete então nessa menor dinâmica de margens, como temos visto aqui no *slide*.

Se formos para o próximo, falamos um pouco agora do EBITDA. Obviamente a expansão do EBITDA também tem muito a ver com atividades mais fortes. É mais um trimestre com uma grande geração de EBITDA e de caixa perfazendo 89 milhões no trimestre, 253 milhões no acumulado de nove meses, e um EBITDA historicamente alto dos últimos 12 meses, com 348 milhões.

E um esclarecimento que é importante fazer, a queda da margem, a margem EBITDA, não o EBITDA em valor, mas a margem, no 3T21 versus de 3T20 reflete dois fatores relacionados na verdade à base comparativa de 2020. Primeiro, o Hélio já antecipou um pouco no *speech* inicial, houve um reconhecimento de um crédito extemporâneo tributário relacionado a compras de fornecedores na Zona Franca, um caso de PI, que já foi inclusive convertido em caixa, e isso foi reconhecido no 3T20, são R\$35 milhões.

E ao mesmo tempo, a adoção pela Companhia a partir de junho do ano passado, da redução de jornada de trabalho devido à pandemia, foram mais de R\$9 milhões, isso obviamente, faz com que a base comparativa seja menor.

E é muito importante ressaltar que o crescimento da despesa operacional está completamente em linha com o maior nível de atividade da companhia comparativamente a 2020, já que registramos 9 meses de 2021 o mesmo nível de receita que todo o ano anterior. Se calcularmos a participação relativa das despesas de vendas e administrativas em relação à receita da Companhia, vamos ver que houve uma diluição em 2021 em relação a 2020.

Passando agora para o próximo *slide* falando do resultado financeiro e do lucro líquido. Em relação ao resultado financeiro, além de despesas financeiras, apresenta um crescimento amplamente justificado pela nossa maior necessidade de financiamento de capital de giro, devido ao forte crescimento apresentado pela Companhia, além de expansão da Selic entre os períodos comparativos.

E como visto no *slide* anterior, nós estamos gerando mais caixa, nós percebemos claramente pela EBITDA dos últimos 12 meses, a 348 milhões. E mantemos, portanto, nosso endividamento líquido sob controle. O que se traduz em uma alavancagem muito saudável, de uma vez, dívida líquida sobre EBITDA, contra um 1,3 vezes no 3T20.

E na linha de variação cambial, verificamos que a eficácia da prática de proteção cambial adotada pela Companhia com a adoção do *Hedge Accounting* desde o 2T21, como medida de mitigação da volatilidade cambial no resultado da Companhia. Com isso entregamos, portanto, uma *bottom line*, um lucro líquido trimestral de 54 milhões, que é o quinto trimestre seguido de lucro acima de R\$50 milhões no acumulado em nove meses de R\$161 milhões.

Passando agora para a parte de mercado de capitais, nós destacamos mais uma vez, a entrada da Companhia no índice IBRx-100, que ocorreu agora no 3T21. Além de um expressivo crescimento da média diária de ações negociadas, o famoso OBTV, contra o 3T20, que aumentou 488%.

Também destacamos o forte crescimento de investidores institucionais no nosso *free float*, que passou de 40%, e no 3T20 para 63% agora no 3T21. Além da valorização da ação, esses 83% em 2021 com base no fechamento do pregão de ontem, dia 10.

Com isso, eu volto a passar a palavra para o Hélio para as considerações finais, as perspectivas para a Companhia.

Helio Rotenberg:

Nós estamos pela primeira vez divulgando aqui, diante das incertezas do mercado, sobre o que estava acontecendo no mercado de computador, e já trazendo uma prévia do 4T dizendo que nós vamos ficar entre 1,2 e 1,4 bilhão.

Nós estamos com praticamente todos os pedidos em casa, mas não podemos fixar um número porque sempre está muito difícil ainda, principalmente os fretes internacionais, que

estão bastante complexos, então não sabemos o que vamos conseguir reconhecer dentro do trimestre, e o que não vai.

Então estamos dando um *range* de R\$1,2 bilhão a 1,4 bilhões de faturamento bruto no último quadrimestre, que vai levar a receita da Companhia para cerca de R\$4 bilhões, um crescimento bastante expressivo em relação ao ano passado, mostrando crescimento também no 4T.

A demanda está forte em todas as unidades de negócios, eu diria que não tão forte no Consumer, embora tenha Black Friday e Natal, e esperamos que seja muito bom, vamos ver o que vende. E, as avenidas de crescimento dando muito resultado, todas elas acontecendo, HaaS, o T3, mesmo servidores que foi um pouco mais fraco neste trimestre, pela base comparativa teve um grande negócio com a Petrobrás no mesmo trimestre do ano passado, vai ser forte agora. Então nós estamos bastante bem para esse último trimestre.

Já falamos um pouco de alguns números para o ano que vem, que são as urnas, que têm os 925 milhões menos 10%, que vai ser entregue esse ano, já para o ano que vem, que já tem 1,2 bilhões mais ou menos, já contratado de licitações ganhas de instituições públicas para o ano que vem, que mostra que vamos ter um ano forte também.

Então, eu acho que o que nós planejamos nos últimos anos, a partir de 2017 de diversificar as fontes de receita, foi muito importante para a Companhia não depender só de uma fonte de receita, não depender só de um mercado, não depender só do *consumer*, não depender só de governo, não depender só de corporativa, ou não depender só de computador. Estamos trabalhando em todas as áreas.

Então, assim como fizemos essa mudança em computador, com várias marcas e muito forte em todas as áreas. Estamos fazendo smartphone, da mesma maneira estamos fazendo em servidor, trazendo produtos muito legais, fomos um destaque na área informática hoje com a Positivo Servers e Solutions, com uma gama e o 5G, um grande fomentador de servidores.

Estamos com o HaaS crescendo de maneira consistente, a nossa área de tecnologia educacional bombando agora com o plano de ser o grande aglutinador de softwares educacionais, dos que a gente produz e das *startups* todas do Brasil e de fora. Aparte de Casa Inteligente, trazendo um portfólio muito legal, crescendo cada vez mais o portfólio, 480 mil pessoas já usando o nosso app.

Todas as nossas áreas vão bem. A área de meios de pagamento na fase 1, que é a venda para adquirentes e subadquirentes e varejistas também vêm já trazendo em um grande contrato com a Stone, e com um *pipeline* muito legal, eu acho que nós estamos muito bem.

A penetração da tecnologia na sociedade realmente aumentou, veio para ficar, ninguém tem qualquer dúvida disso. E temos conseguido entregar resultados de receita, e manter a rentabilidade de maneira saudável para termos esse futuro pujante. Muito obrigada a todos por ouvirem. Estamos abertos agora a perguntas.

Renata Oliva:

Obrigada Hélio. Passando aqui as instruções para o nosso início de sessão de perguntas e respostas. Pedimos por gentileza que façam todas as perguntas de uma vez só, aguardando a resposta da Companhia.

Lembramos que para fazer perguntas, orientamos que sejam enviadas via o ícone Q&A na tela de vocês, no botão da sua tela o nome com o tema principal a ser perguntando, e na sequência eu anunciarei seus nomes para que façam suas perguntas diretamente aos

executivos da companhia. Neste momento uma solicitação para ativar o seu microfone irá aparecer na tela.

Marcos Nardini, XP Investimentos:

Bom dia Hélio, Caio, Renata, time. Parabéns pelos resultados e obrigado por pegar a minha pergunta. Na verdade, eu tenho duas perguntas aqui do meu lado.

Primeiro, eu gostaria de entender um pouco melhor a visão de vocês a respeito do incremento da receita e o impacto da margem agora em 2022 com a incorporação de Infinix, por favor.

E a segunda é em relação ao segmento de varejo. Como essa dinâmica de varejo está se comportando agora nos primeiros meses do 4T21 com eventos como por exemplo, o Black Friday e festas de ano. O que vocês estão esperando para esse segmento? É isso, muito obrigado.

Hélio Rotenberg:

Obrigado Marcos. A receita do Infinix deve se fortalecer bastante no ano que vem. Lançamos um modelo só, com duas memórias 128 e 256 agora, mas em janeiro e fevereiro do ano que vem, vem outros oito modelos completar a linha. Então, esperamos que já tenha uma receita razoável no ano que vem de Infinix.

A margem é a margem habitual do varejo, não é nem maior nem menor. Esperamos continuar com a balada que temos de margem em smartphones no varejo brasileiro, nem mais nem menos, mas com um valor maior, com um custo médio maior, um preço de ponta maior, que faz com que aumente o ticket médio da área.

Quanto ao comportamento do varejo, o varejo como eu disse, já no final de agosto, Setembro, deu uma arrefecida em computador. Ele vai bem em tablets e smartphones, mas dá uma pequena arrefecida em computador, comparado com os picos do começo do ano que foram muito grandes, ainda com as pessoas em casa, querendo ainda a videoconferência, buscando no home office de maneira muito forte.

Ainda está em níveis bastante superiores a 2019, mas mais baixos que o pico do final de 2020, 2021, e o mesmo se repete agora em outubro, embora estamos entregando agora para as ofertas de Black Friday, quantidades grandes de computador, e vai depender muito se vender bem no Black Friday, aí há reposição em dezembro. Achamos que vai vender bem, não sei se nos níveis do ano passado ou não. Talvez um pouco mais baixo pela situação em computador, mas ainda bastante forte, é o que imaginamos para esse ano.

Marcos Nardini:

Perfeito, muito obrigado.

Luiz Leal, Premier:

Oi, bom dia. Tudo bem. A minha pergunta é referente à entrada da Weg, como a Weg home no mercado de IoT. O que a positivo está esperando da Weg, e o que pretendem realizar para combatê-la nesse novo mercado. Obrigado.

Hélio Rotenberg:

Bom dia. Nós continuamos na nossa balada. Tem várias marcas entrando, para nós é uma surpresa uma empresa como a Weg entrar em uma área que não é o core dela, e

desconhecemos ainda a atuação como vai ser, porque não está ainda no grande varejo, onde é o nosso forte. Então nós continuamos pisando no acelerador.

A nossa estratégia de ter sido o primeiro, principalmente na área de automação de iluminação, foi muito acertada. Continuamos líder absoluto em automação de iluminação fazendo uma campanha forte, resolvemos fortalecer o nosso marketing, talvez essa seja a reação a tantos concorrentes, não especificamente a Weg.

Resolvemos fortalecer ainda mais a nossa marca, estamos com uma grande campanha publicitária de fortalecimento de marca agora, e ampliando a nossa linha de produto. Eu acho que estamos muito bem posicionados na categoria.

Luiz Leal:

Entendi. E com relação ao outro concorrente também que é grande, a Intelbras, vocês veem como uma ameaça também, ou não?

Hélio Rotenberg:

A Intelbras é líder incontestado na parte de segurança, onde temos uma participação menor. Em compensação na área de iluminação, somos bem maiores. Então é um concorrente, sem dúvida, de respeito, mas no *do it for me* ela é líder, no *do it yourself* nós somos líderes.

Luiz Leal:

Entendi. Ok, muito obrigado.

Ricardo Rego:

Com a parceria Infinix, o poder de barganha no *supply chain* será ampliado para outros produtos positivos tais como, tablets, notebooks, casa inteligente, etc. Poderia comentar a dinâmica?

Hélio Rotenberg :

Sem dúvida nenhuma quando você tem um volume maior de alguma coisa você aumenta o seu poder de barganha. Não tenha dúvida disso, se compramos mais processadores, temos mais força junto ao fornecedor de processador. Estamos bastante animados com essa parceria com a Infinix.

Henrique Aiex, Taruá Capital:

Bom dia Hélio, bom dia time. Parabéns por mais um excelente resultado. Uma coisa que me chamou bastante atenção foi a linha de equivalência patrimonial. Se você pudesse comentar um pouco sobre de onde está vindo isso, e novidade da Hilab.

A minha segunda dúvida seria mais para o Caio. Estamos vendo que a posição de caixa da Positivo caiu um pouco nesse trimestre. Se ele está pensando em emitir uma nova dívida, aproveitar que o resultado foi muito forte, tentar fazer uma captação a custo mais barato. Obrigado e parabéns mais uma vez.

Hélio Rotenberg:

Eu deixo o Caio responder sobre a equivalência e sobre as questões financeiras, e eu posso falar um pouco da Hilab.

Caio Moraes:

Perfeito. Henrique, obrigado pela pergunta. Sobre a equivalência patrimonial, de fato houve um crescimento onde se registrou um valor positivo contra um valor negativo no passado. Aqui é principalmente devido a melhor dinâmica das nossas operações internacionais que são capturadas nessa linha de equivalência patrimonial, tanto na América Latina, quanto na África, então estamos tendo um desenvolvimento mais favorável.

São receitas e resultados, todos eles nominados em moeda forte, em dólar, então obviamente isso também contribui na translação para o real, em relação à equivalência patrimonial.

Em relação à Caixa e a possibilidade de emissão de novas dívidas, sim a Companhia está gerando mais caixa por um lado, se vê pela própria geração de EBITDA, ou o EBITDA dos últimos 12 meses, bem mais forte comparativamente ao mesmo período do ano passado.

Só que a geração de caixa está sendo aplicada na atividade, nós estamos crescendo bastante, basta ver o *guidance* do 4T que já fala muito em relação a isso. Obviamente que com os bons resultados, estamos olhando sim, a possibilidade de ser mais ativo em mercado de capitais. Isso com certeza está na nossa lista de *to do* na página da tesouraria. Agora eu passo para o Hélio comentar a outra parte da questão.

Hélio Rotenberg:

A Hilab continua muito bem, a Hilab na pandemia foi muito bem com a venda de exames para Covid. É o segundo evento que eu vou que todo mundo tem que fazer teste, que é a Hilab fazendo teste. Você faz o teste na hora. Você tira o sangue e a maquininha já dá o resultado na hora, e o laudo sai em 3 minutos. Coisas que são impossíveis nos testes rápidos, mas testes de aquele de nariz, não o de sangue, e ela processa ali.

Então ela evolui nas suas tecnologias, isso vai muito bem, parece que vai haver uma nova rodada agora com uma série C com eles, e temos 27% da empresa hoje, e estamos muito felizes com esse investimento, assim como vários outros investimentos que fizemos em *startups*.

Wagner Silva, investidor:

Bom dia. Com relação ao mercado de maquininhas de pagamento em que a empresa tem a Cielo Stone como clientes. Quais os principais concorrentes? E quanto aproximadamente a Positivo tem de *market share* atual e projetado?

A Hilab completou ontem 17 anos, e a Positivo investiu praticamente há 10 anos. Como a Positivo vê a evolução da Hilab em termos de crescimento, e como positivo vê a empresa nos próximos dois anos?

Hélio Rotenberg:

Eu acho que comentei já um pouquinho da Hilab. Estamos muito animados com esse investimento feito, ela deve continuar crescendo e vem aí talvez uma Série C, que vai dar um gás ainda maior para ela crescer.

Com relação às máquinas de pagamento, o mercado de máquinas de pagamento previsto para o ano que vem é de cerca de 6 milhões de unidades. Nós queremos ter uma participação significativa nisso. Tem vários concorrentes, tem PAX, e a PAX tem a Gertec.

Você tem vários concorrentes tanto na parte de Smart, quanto na parte de não Smart. Tem alguns chineses entrantes, mas temos uma posição de relevância pela maneira com que atuamos, com nossos projetos exclusivos com a possibilidade de adaptação a cada um dos adquirentes, pela tecnologia ser nossa, por dominarmos o Android e a camada de segurança, nós podemos ter uma participação bastante significativa. Hoje o nosso *share* é pequeno ainda, mas nós pretendemos ter um *share* significativo a partir do ano que vem.

Marcos Carneiro, Carlos investimento:

Olá, boa tarde. Bom dia a todos. Parabéns pela evolução da empresa e também pelos resultados. A minha pergunta é com relação às despesas financeiras. Eu queria saber se da emissão das debêntures que foram feitas. Houve algum *swap* para traçar pré, ou se vocês carregam a ela livre de *swap* e estão sofrendo esses ajustes da alta da Selic ao longo do tempo. Obrigado pela oportunidade.

Caio Moraes:

Obrigado Marcos. Eu respondo à pergunta, de fato não foi feito o *swap* mas nós captamos a CDI mais *spread* e como a gente também gera caixa na mesma moeda, nós não fizemos *swap*, também não fizemos só para pré. Eu entendo que *swap* ele pode ser feito tanto para você converter moeda, mas também pode ser *swap* de taxa como você bem colocou, ele não foi realizado.

Flávio Bica, investidor:

Bom dia, obrigado Renata e a equipe da Positivo. Parabéns pelos resultados, satisfeito de participar de uma empresa que está fazendo tudo redondo, direitinho. Recomprando ações e olhando o custo de capital. Olhando para o futuro, perguntaria se podem abrir um pouco do Capex de 22 e qual seria a visão da empresa, como a empresa se enxerga para daqui a 5, 10 anos. Se puder dissertar sobre esse assunto, sei que é complicado, mas se puder falar um pouco e pintar esse quadro para nós, agradeço. Obrigado.

Helio Rotenberg:

Com relação a Capex, nosso Capex nunca é alto. Nossa necessidade de capital é muito mais para OPEX do que para Capex, nosso capital de giro é muito grande. Capex se nós tivermos de montar mais uma linha de placa, estamos falando de R\$20 milhões. Quer dizer, nunca é um Capex expressivo, nós não fechamos ainda o ano que vem, não estamos comentando os números ano que vem. Não poderia te precisar sobre isso, mas ele não deve ser muito maior que o Capex deste ano.

E com relação ao plano de 5; 10 anos eu te diria que eu não consigo ainda ver, mas em 5 anos nós conseguimos ver com boa nitidez. Então é o equilíbrio, é esse crescimento das nossas avenidas, chamadas avenidas de crescimento. O crescimento dos meios de pagamento, o crescimento do HaaS, o crescimento de T3, o crescimento da tecnologia educacional, o crescimento da Casa inteligente, o crescimento dos servidores *storage*, maior do que o crescimento do *core*. É isso que vemos. Então equilibrar essas outras fontes de receita.

E os projetos especiais também estão crescendo muito, com as urnas, com terminais lotéricos, com os totens, com isso tudo acreditamos que esta área de avenidas de crescimento, deve crescer um pouco mais do que cresce o *core business*. Isso vai fazer com

que tenhamos uma possibilidade de aumentar um pouco a nossa margem também e ter um pouco mais de recorrência.

Então a visão é essa, a visão é fortalecer essas áreas que definimos como áreas de crescimento. Não pretendemos entrar em muito mais áreas, claro que tudo pode mudar em cinco anos, mas é fortalecer isso que estamos fazendo hoje e fazê-las crescerem no ritmo que elas estão crescendo e equilibrá-las então com um *core business* que são *smartphones* e computadores. Embora tenhamos sido surpreendidos com a alta do mercado de computadores nesses últimos meses. E sem parar de investir no *core*, porque estamos trazendo Infinix que está trazendo outras marcas, justamente para fortalecer o *core* também. Então essa é a visão de cinco anos.

João Pedro Veiga, analista buy-side da oracle capital:

Desse *guidance* divulgado, as urnas correspondem a quanto desse total? Como vai se dar o faturamento deste contrato? Entregam com que periodicidade e quantidade, começando a partir do 4T21?

Helio Rotenberg:

O contrato de urna é público R\$925 milhões e vamos entregar mais ou menos 10% disso no último trimestre, agora em novembro, dezembro. O restante das urnas será entregue de janeiro a junho do ano que vem. A nova licitação de urnas, eu não sei se tem faturamento em 2022, não dá para prever ainda, mais o grosso em 2023 da nova licitação de urnas caso nós ganhemos efetivamente.

Wagner, investidor:

A urna eletrônica sem dúvida é um grande projeto de tecnologia de ponta, conquistado pela empresa. Entretanto, uma vez renovadas todas as urnas dentro do cronograma programado pelo TSE, o que a empresa tem estudado em termos de novos projetos especiais para os próximos anos que possam dar continuidade ao crescimento da companhia?

Helio Rotenberg:

Nós temos estudado vários projetos especiais. Demonstramos aí que os totens vendidos para o Poupatempo em São Paulo. Nós temos um projeto, por exemplo, que não sabemos nem se vamos entrar, se vamos concluir, de bilhetagem de ônibus já que vai ser privatizado os ônibus do Rio de Janeiro, a bilhetagem no Rio de Janeiro, em outros municípios, estamos estudando isso.

A parte de terminais lotéricos, nós estamos estudando também. Então, esses são alguns exemplos do que a gente está fazendo e tem várias outras coisas no forno. Ou seja, existe uma área de projetos especiais, uma engenharia muito competente e vamos tentar ver as oportunidades que existem de mercado para ir para um lado ou para outro.

Renata Oliva:

Bom, não havendo mais perguntas, agradeço a participação de todos, fica o nosso convite aqui para o Investor Day da empresa no dia 24 de novembro, será em formato híbrido.

Teremos a participação de todos os nossos principais executivos da companhia expondo sobre as unidades de negócios e o convite já está no próprio site de relações com

investidores, para que possam ter mais informações de dia, horário e local e que possam estar conosco seja de maneira presencial ou seja de forma digital. Volto a palavra ao Hélio e ao Caio para as considerações finais e encerramento desta conferência de resultados.

Helio Rotenberg:

Obrigado a todos. Acho que estamos demonstrando resultados legais e estamos muito felizes com isso. Estamos sempre à disposição para responder qualquer pergunta. Muito obrigado.

Caio Moraes:

Muito obrigado a todos, é exatamente isso, a Companhia está em uma fase muito boa, o crescimento em todos os negócios como o Helio bem ressaltou. E obviamente, também estamos com uma comunicação ao mercado, com a nova era de AI. Está bem mais proativa, inclusive fazendo eventos diferenciados, como o Investor Day no dia 24. Renovo mais uma vez o que a Renata falou agora pouco, esperamos vocês todos, virtualmente ou presencialmente, nesse evento que sem dúvida vai ser bastante bacana e esclarecedor em relação ao que a companhia tem feito e pretende fazer no futuro. Muito obrigado a todos.