
DE FABRICANTE DE HARDWARE A
PROVEDOR INTEGRADO DE SOLUÇÕES DE
INFRAESTRUTURA E SERVIÇOS DE TI



J. Safra Virtual Hardware (PCs / Edge) Conference

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

AGENDA ESTRATÉGICA: DA VISÃO À REALIDADE



Ponto de partida



Aspirações



Fortalezas



Onde jogar



Como vencer



Grandes projetos



Tese de Investimento





LUIZ PALHARES

DIRETOR DE RI

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

UMA JORNADA DE *TRANSFORMAÇÃO NECESSÁRIA*

Até 2018: Modelo mais concentrado


- Concentração de canais e produtos
- Modelo transacional, menor recorrência.
- Capital de giro intensivo.
- Margens mais comprimidas

De 2018 em diante: Revisão Estratégica Profunda

- **Diversificação** de portfólio.
- Entrada em mercados de **maior valor agregado**, como serviços e infraestrutura
- Negócios mais **relacionais e recorrentes**.
- Alavancagem de ativos industriais existentes.
- Modelo de **negócios escalável**, com **menor intensidade de capital**.



A transformação é uma mudança estrutural na forma como a Positivo compete e cria valor.



ONDE ESTAMOS HOJE:
AVANÇAMOS EM TODAS
AS FRENTES DA REVISÃO
ESTRATÉGICA

A **Positivo** é hoje uma
empresa substancialmente
mais diversificada e resiliente.

EVOLUÇÃO DA RECEITA DESDE A REVISÃO ESTRATÉGICA DE 2018

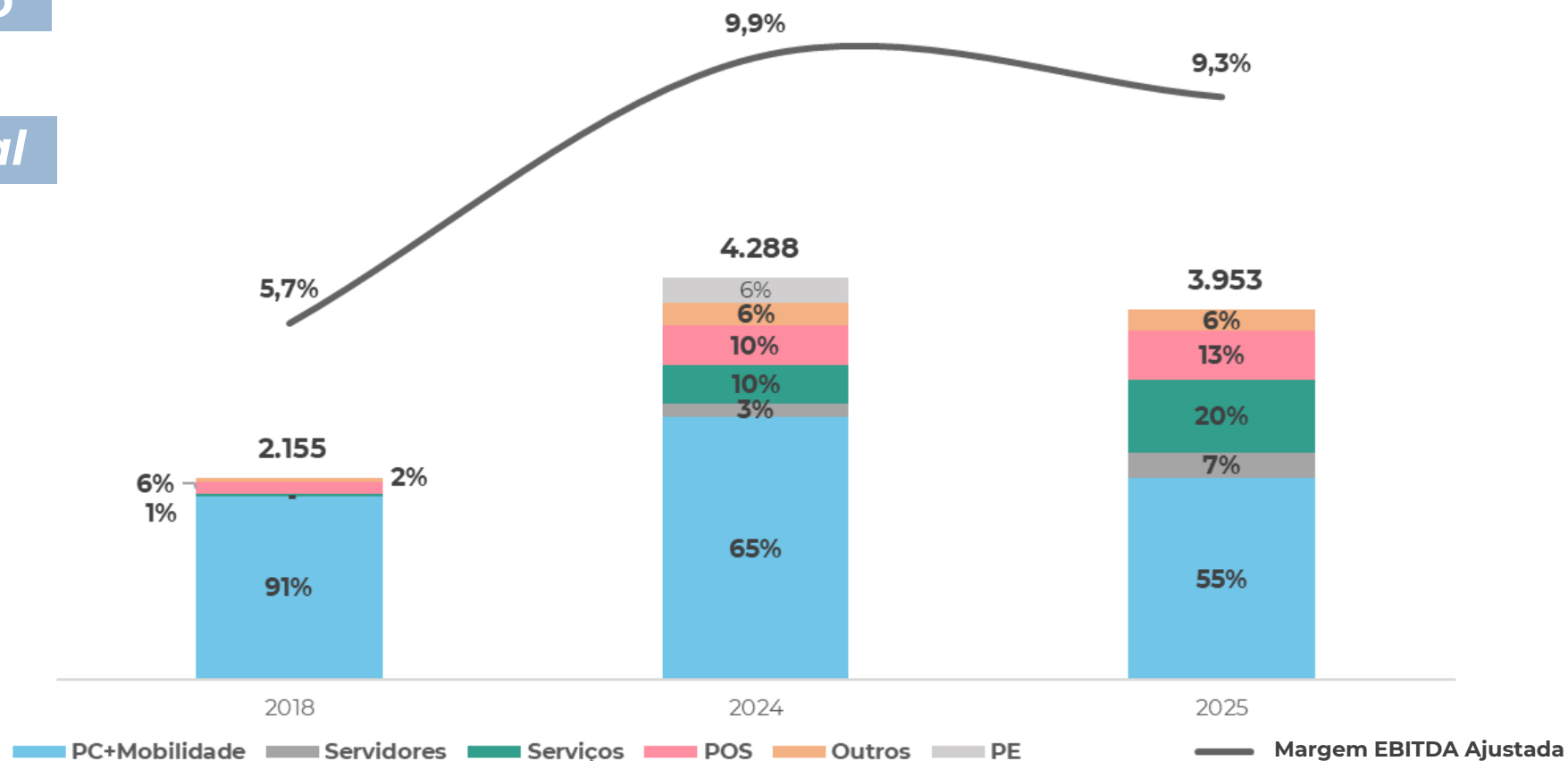
Maior diversificação

para negócios

com maior potencial

de crescimento.

Evolução da Receita Bruta (R\$ MM) e Margem EBITDA

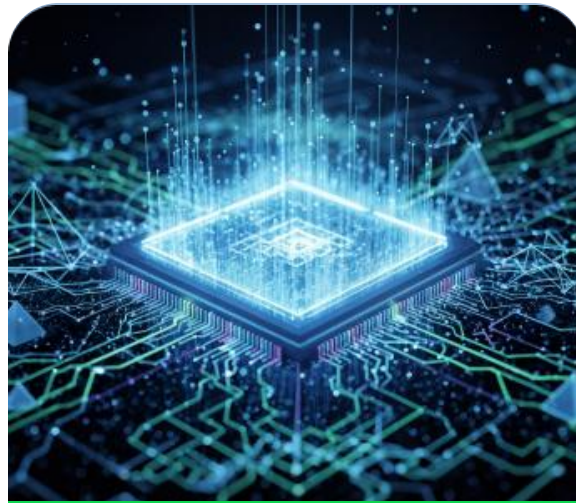


ONDE ESTAMOS HOJE: AVANÇAMOS EM TODAS AS FRENTES DA REVISÃO ESTRATÉGICA



Serviços gerenciados de TI

Positivo S+ consolidada como plataforma de serviços recorrentes do PC ao Data Center, integra suporte avançado, gestão de dispositivos e soluções de campo no Brasil e América Latina.



Soluções de Pagamento

Liderança em **SMART POS - Solução completa: HW + SW** com tecnologia proprietária. Presente nos maiores adquirentes no país. Parque instalado de 2 milhões de máquinas.



Infraestrutura

Servidores de alta performance ganhando tração - Tecnologia para IA e data centers de próxima geração, preparada para projetos estratégicos nacionais: **PBIA, Nuvem Soberana e Redata.**



HaaS

Hardware as a Service ganhando escala no B2B - Fluxos recorrentes e mais previsíveis relacionamento de longo prazo.



Mix de receitas com crescimento acelerado das linhas de maior margem e recorrência.



ANDRE KRIGER

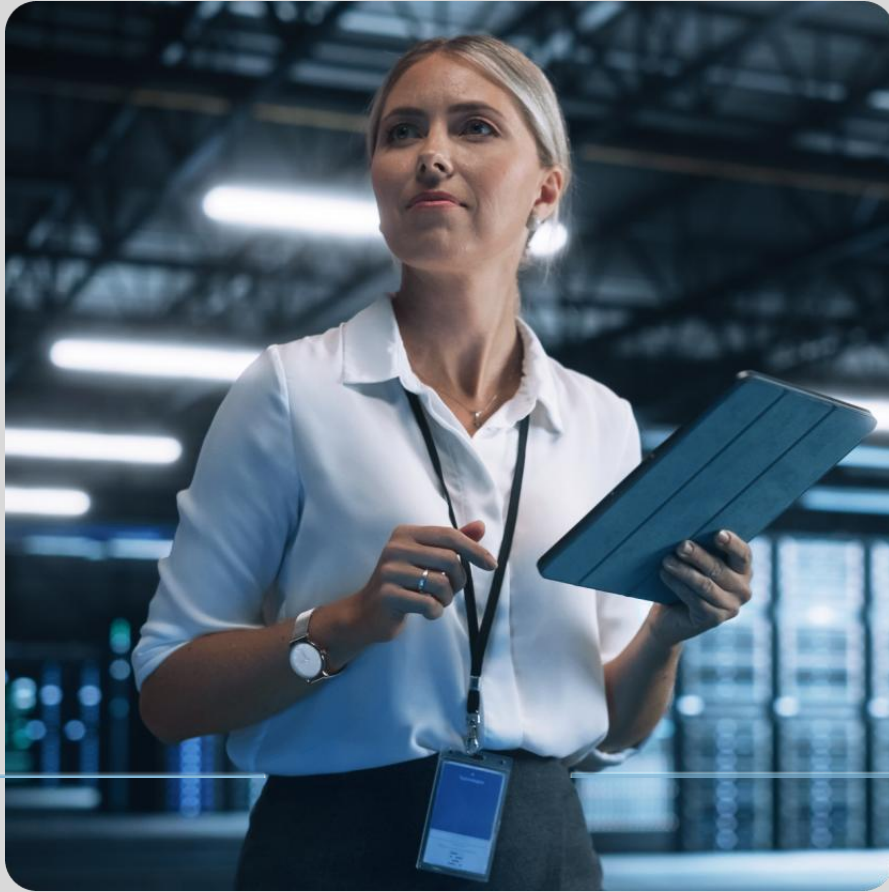
VP de Estratégia, Inovação e Novos Negócios

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA



**ASPIRAÇÕES:
O DESTINO DA
TRANSFORMAÇÃO**

ASPIRAÇÕES: SER LÍDER EM INFRAESTRUTURA, SERVIÇOS DE TI NO BRASIL E TAMBÉM NA AMÉRICA LATINA



Modelo de negócios

Foco em negócios com receita recorrente, com margens superiores, maior previsibilidade e geração de Caixa.



Posicionamento

Ser o principal parceiro estratégico de soluções de infraestrutura e serviços de TI, em especial para empresas de todos os tamanhos



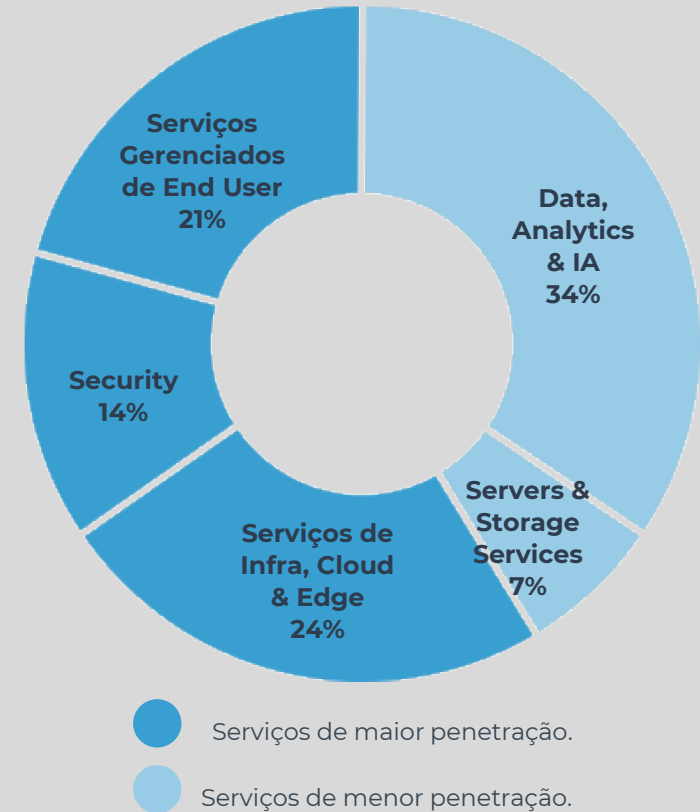
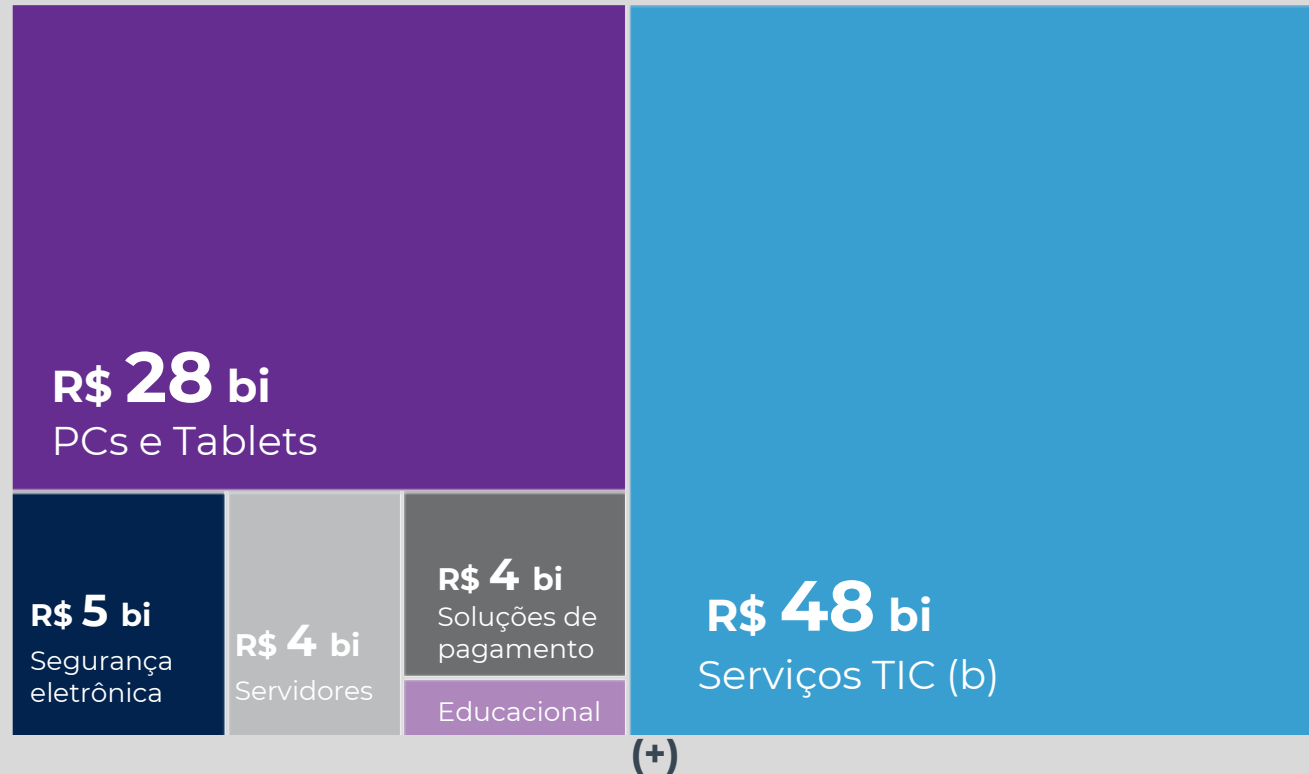
Capacidade de entrega

Capturar grandes projetos de tecnologia de alta complexidade.

MERCADO ENDEREÇÁVEL ENORME A SER EXPLORADO

Mercado atual Brasil: R\$ 90 bilhões^(a) + data center

Serviços TIC: Crescimento projetado de 17% a.a. até 2028



Serviços de data center / AI – em definição (R\$)

a) Não inclui grandes projetos como Plano Brasileiro de Inteligência Artificial e Plano Nacional de Data Centers.

b) Serviços onde a Positivo já tem atuação.

Fontes: Serviços TIC: Global Data; PCs, Tablets, Segurança eletrônica, Sol de Pagamentos e Educacional – números baseados em estimativas combinadas com dados de institutos de pesquisa

NOSSAS FORTALEZAS: UM MOAT MULTIDIMENSIONAL

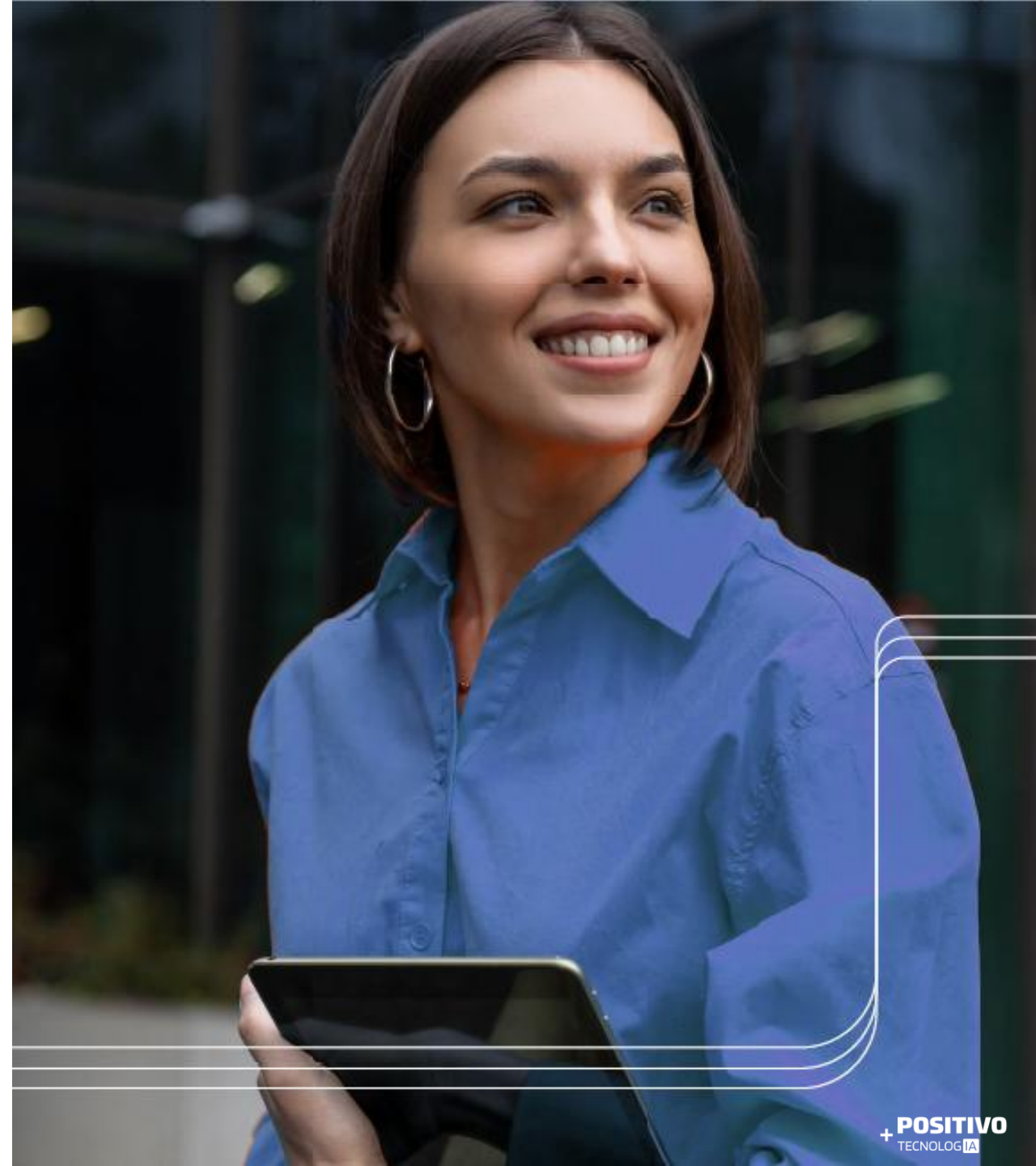



ESTAS CAPACIDADES PERMITEM CAPTURAR VALOR ONDE PLAYERS GLOBAIS OU INTEGRADORES ISOLADOS NÃO CONSEGUEM.



**ONDE JOGAMOS:
ESCOLHAS CLARAS
DE FOCO E EXPANSÃO**

ONDE QUEREMOS JOGAR: ESCOLHAS CLARAS DE FOCO E EXPANSÃO



A high-angle, low-key photograph of a person in a server room. The person is wearing a dark suit and glasses, leaning over a laptop on a server rack. The room is filled with rows of server racks, illuminated by blue light strips. The perspective is from above, looking down at the person and the racks.

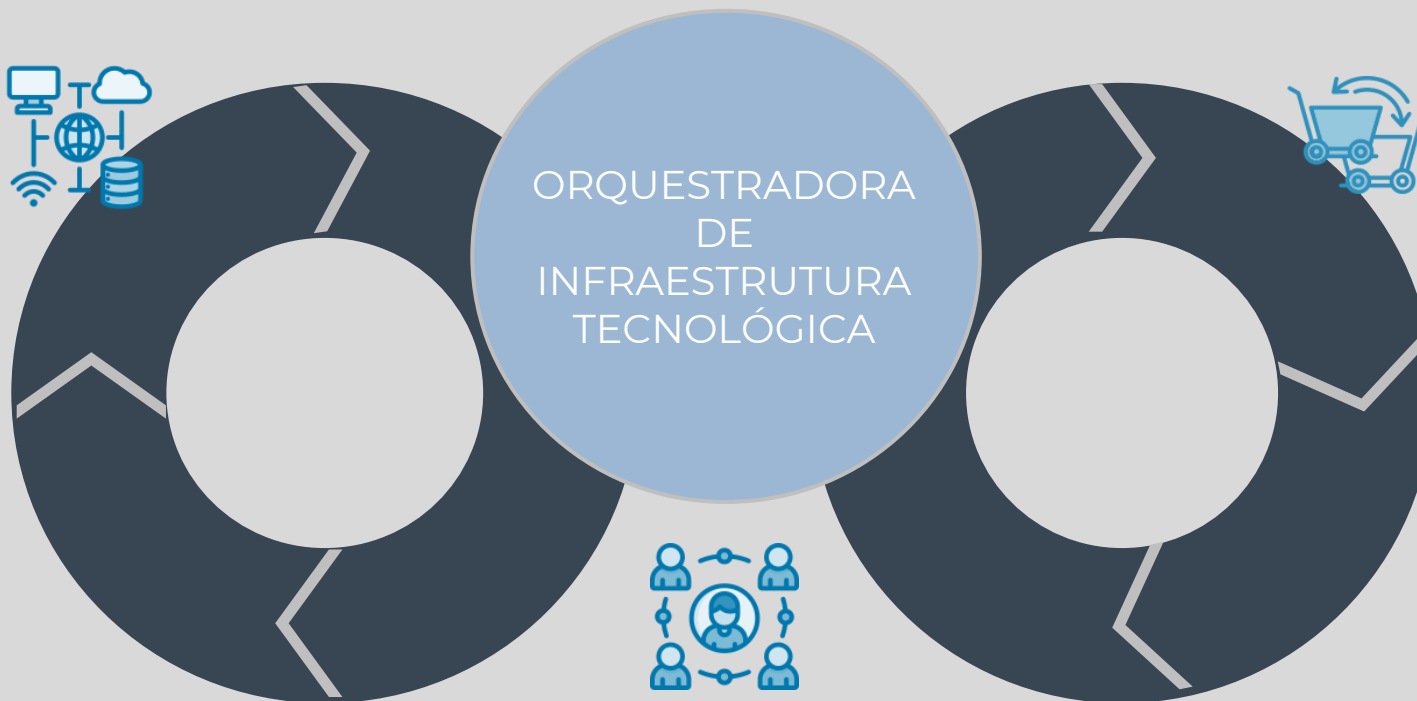
**COMO VAMOS VENCER:
INTEGRAÇÃO, SIMPLIFICAÇÃO
E ORQUESTRAÇÃO.**

COMO VAMOS VENCER: INTEGRAÇÃO, SIMPLIFICAÇÃO E ORQUESTRAÇÃO

Positivo como “ORQUESTRADORA” da Infraestrutura Tecnológica dos Clientes, com oferta soluções de HW+SW+Serviços

OFERTA INTEGRADA

Soluções completas (hardware + serviços + soluções).



RELACIONAMENTO

Migração de interações transacionais para clientes recorrentes.

CROSS-SELL

Habilitado por um portfólio completo e ampla base instalada.



POSICIONAMENTO COMO LÍDER BRASILEIRO DE TECNOLOGIA, EM UM MOMENTO DE FRAGMENTAÇÃO GEOPOLÍTICA FAVORÁVEL A UM PLAYER NACIONAL FORTE



RODRIGO GUERCIO

VP de Negócios Corporativos

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

POSICIONADOS PARA VENCER PROJETOS DE INFRAESTRUTURA DE TECNOLOGIA DE GRANDE ESCALA E ALTA COMPLEXIDADE, NOS SETORES PÚBLICO E PRIVADO

PBIA – Plano Brasileiro de IA



INFRAESTRUTURA E DESENVOLVIMENTO DE IA

Investimento público de **R\$ 5,8 Bi em infraestrutura de IA**, em 4 anos (Eixo 1)



NUVEM SOBERANA

Investimento público de **R\$ 1,8 bi para construção de Nuvem Soberana**: segurança e privacidade dos dados públicos (Eixo 3)

Setor Público e Privado



SERVIDORES PARA REDATA, DENTRO DA POLÍTICA NACIONAL DE DATA CENTERS

Investimento privado esperado total de **R\$ 2 Tri** em 10 anos.



DEMANDA CRESCENTE DE SERVIDORES DE IA E CLOUD HÍBRIDA/REPATRIÇÃO DE DADOS PARA GRANDES EMPRESAS

Possíveis Novos Projetos



TERMINAL LOTÉRICO

Tecnologias que dominamos



URNA ELETRÔNICA

Consulta Pública para 130 mil unidades. Eleições 2028



OUTROS PROJETOS



FABIO FAIGLE

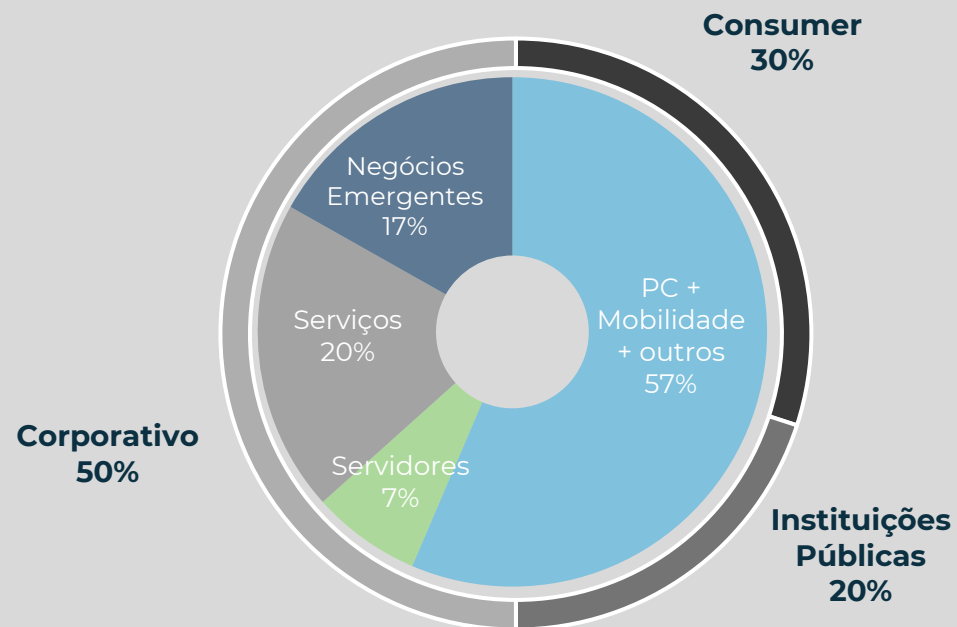
CFO & DRI

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

MUDANÇA DE REPORTE DE SEGMENTAÇÃO AO MERCADO, **TORNANDO MAIS VISÍVEL A TRANSFORMAÇÃO EM CURSO**, BEM COMO NOSSAS ASPIRAÇÕES DE LONGO PRAZO

Atual Segmentação

2025 – Receita bruta



Nova Segmentação

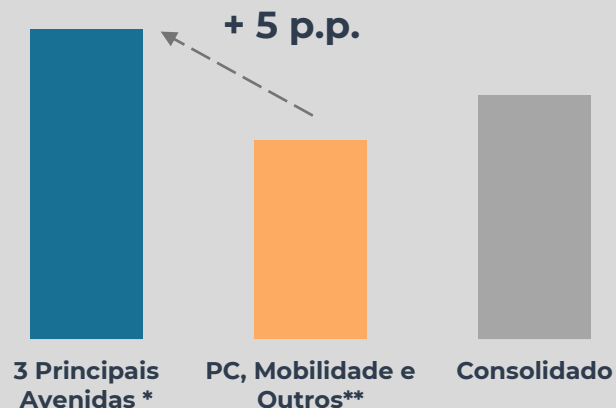
(A partir do 1T26)

2025 – Receita bruta

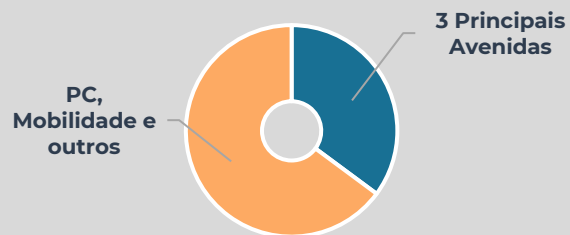


3 AVENIDAS DE CRESCIMENTO MAIS AVANÇADAS: SERVIDORES, SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS, COM EXPANSÃO DE MARGEM E CRESCIMENTO

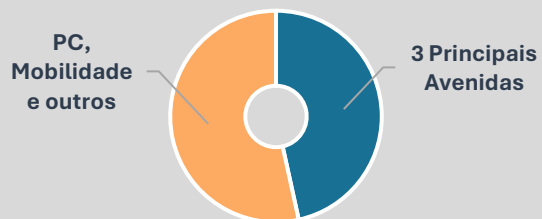
Margem de Contribuição Gerencial:



Receita: Participação das 3 Principais Avenidas - 2025



Margem de Contribuição: Participação das 3 Principais Avenidas - 2025



3 Principais Avenidas de Crescimento:

- **Positivo Servers & Solutions:**
Infraestrutura de servidores para nuvem híbrida, IA, HPC
- **Positivo S+:**
Serviços Gerenciados de TI
- **Soluções em Pagamento:**
Smart POS para adquirentes e subadquirentes

Receita recorrente

Eficiência de Capital de Giro

+ Fluxo de caixa

Baixa necessidade de Capex

Maior ROIC

Redução do endividamento e custos financeiros

*Positivo Servers and Solutions, Positivo S+ e Soluções em Pagamento.

** Vendas de PCs e dispositivos móveis no varejo, para empresas e para instituições públicas. Outros inclui Positivo Seg e Educacional.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

FATORES CONJUNTURAIS COM RISCOS PARA A TESE

Como qualquer companhia operando em mercados dinâmicos, a Positivo enfrenta desafios conjunturais que podem impactar resultados de curto prazo. É fundamental, entretanto, distinguir entre ruídos temporários e mudanças estruturais na tese de investimento.

Volatilidade de Insumos (Memórias, SSD)

Preços de memórias e outros componentes eletrônicos apresentam ciclos de volatilidade e podem impactar o desempenho de todo o setor

Crise global de chips de memórias:

- Realocação global de wafers para servidores de IA, comprimindo oferta de memórias tradicionais
- Aumentos > 5 x em preços DRAM e SSD
- Impacto GLOBAL em todos os setores de eletrônicos
- Expectativa de queda do volume global de venda de dispositivos

Mitigação

- Repasse de custos aos preços; mercado está aceitando pois todos os fabricantes foram impactados
- Nossa escala flexível e relacionamentos com fabricantes globais podem mitigar parcialmente
- Renegociação de preço de contratos antigos com Instituições Públicas (expectativa de sucesso parcial)

Dinâmica do Setor Público

Ciclos políticos e restrições orçamentárias podem criar volatilidade no timing de grandes projetos governamentais.

A tendência estrutural de modernização tecnológica do setor público permanece intacta, com demanda reprimida.

Mitigação

Diversificação entre níveis de governo (federal, estadual, municipal) e avanço simultâneo no segmento corporativo.

TESE DE INVESTIMENTO RESILIÊNCIA COM CRESCIMENTO



TRANSFORMAÇÃO COMPROVADA:

Sucesso na transformação de 2018 a 2025.



QUALIDADES NÃO REPLICÁVEIS:

Escala e flexibilidade produtiva + Capacidade em Soluções completas + Capilaridade Logística.



CAPACIDADE DE ENGENHARIA AVANÇADA:

Entrega de projetos full stack de TI, complexos e customizados, com execução em larga escala.



VENTOS FAVORÁVEIS ESTRUTURAIS:

Exposição a AI, Pagamentos Digitais, Serviços de TI.



VENTOS FAVORÁVEIS GEOPOLÍTICOS:

Único player brasileiro com ambição de liderança nacional, em um momento de fragmentação geopolítica.



DISCIPLINA FINANCEIRA:

Priorização da otimização da estrutura de capital para reduzir a dívida, gerar mais lucro, caixa e criar valor.



OPORTUNIDADE DE VALUATION:

Re-rating de fabricante de hardware para uma plataforma integrada de infraestrutura e serviços de TI (sem concorrente direto).



OBRIGAD@

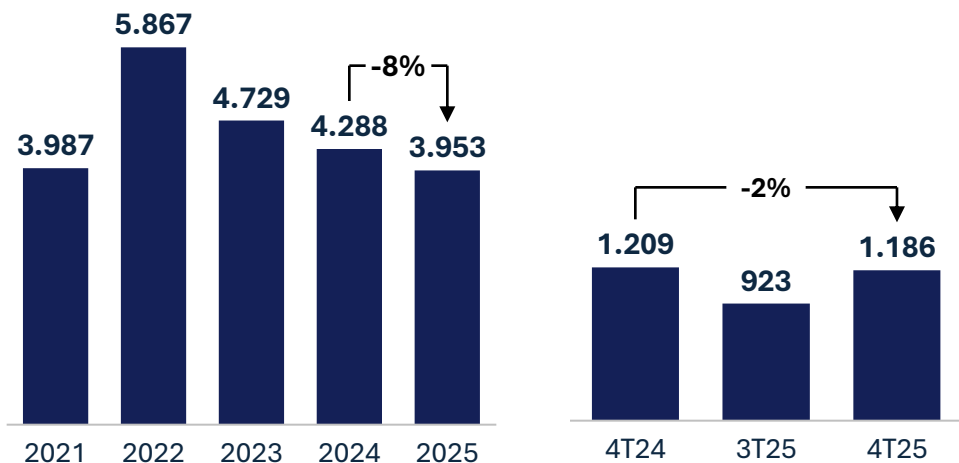
+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

RESULTADOS FINANCEIROS

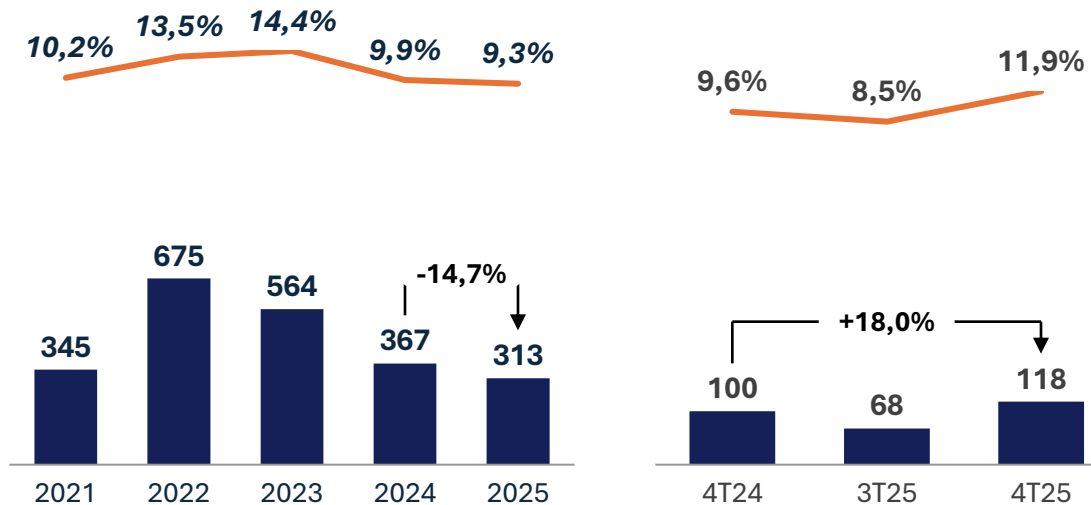


DESTAQUES FINANCEIROS

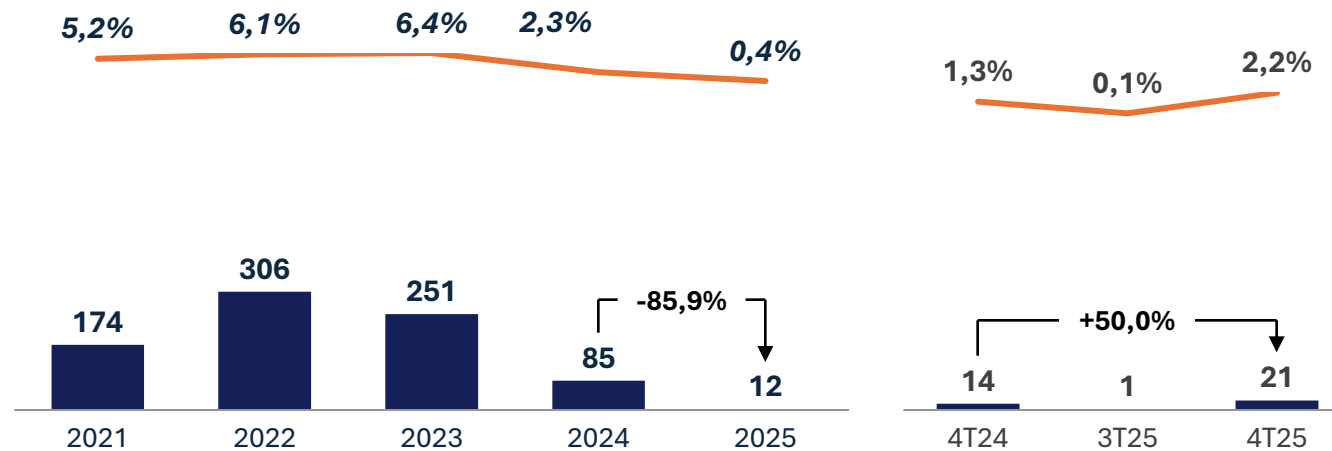
Receita Bruta R\$ milhões



EBITDA e Margem EBITDA R\$ milhões

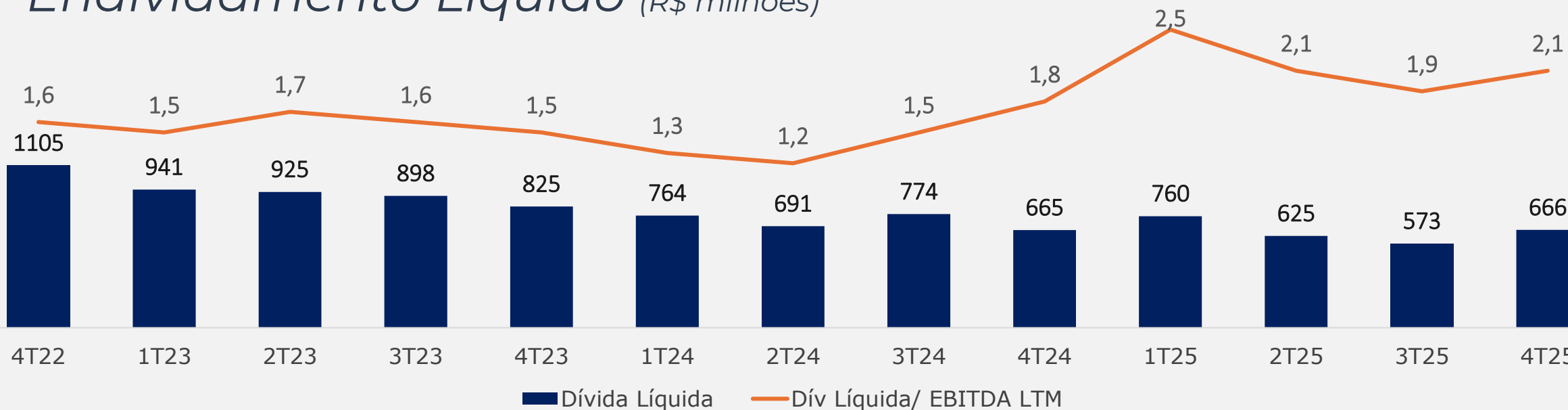


Lucro Líquido e Margem líquida R\$ milhões



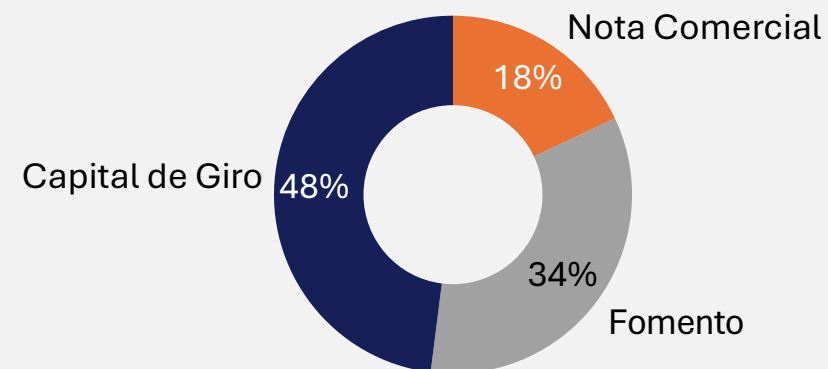
DESTAQUES FINANCEIROS

Endividamento Líquido (R\$ milhões)

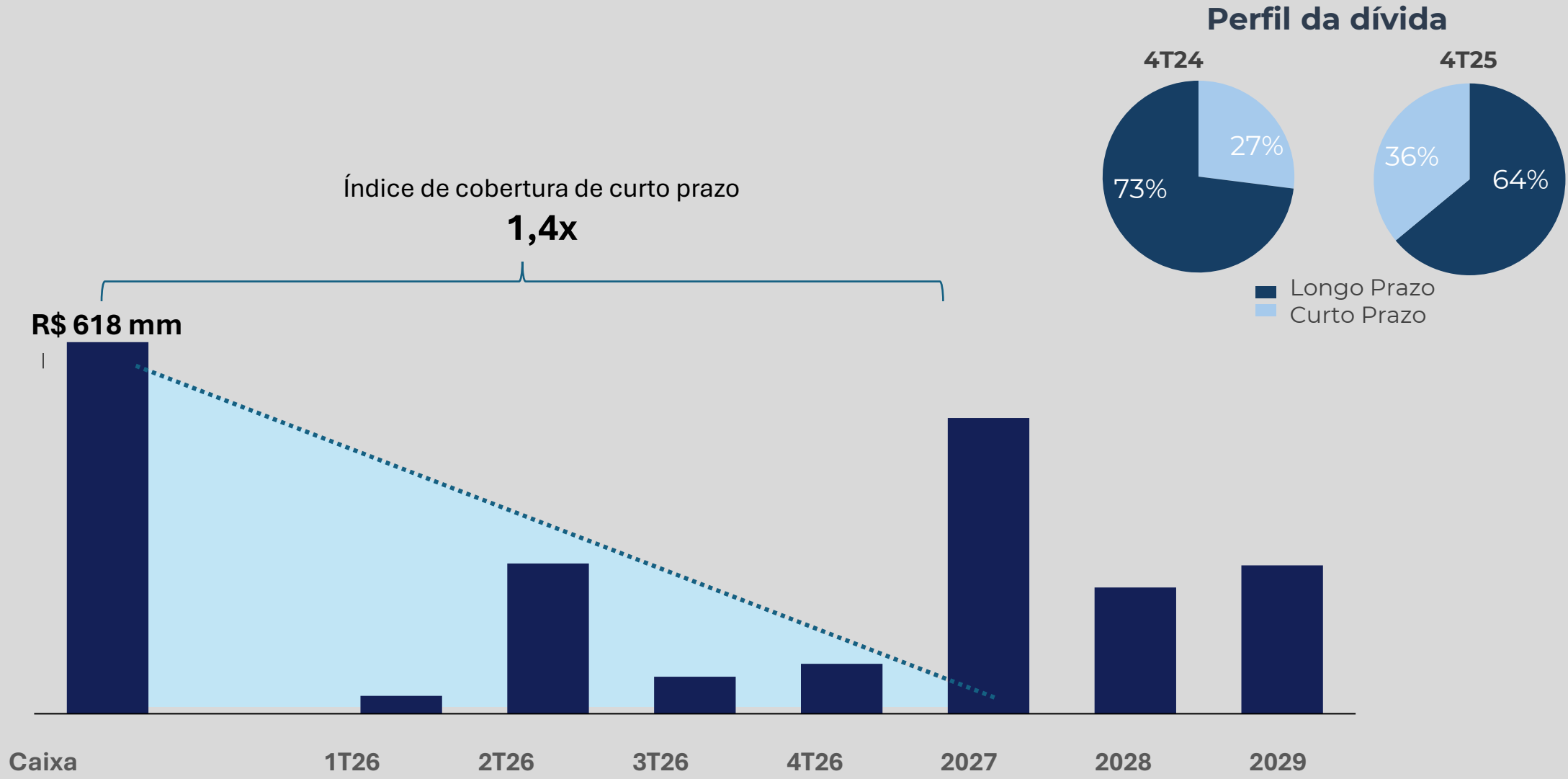


	4T25	4T24
Dívida Bruta	1.284 M	1.232 M
Custo da Dívida	CDI - 0,02% a.a.	CDI + 0,78% a.a.
Duration	2,02 anos	2,37 anos

Produtos



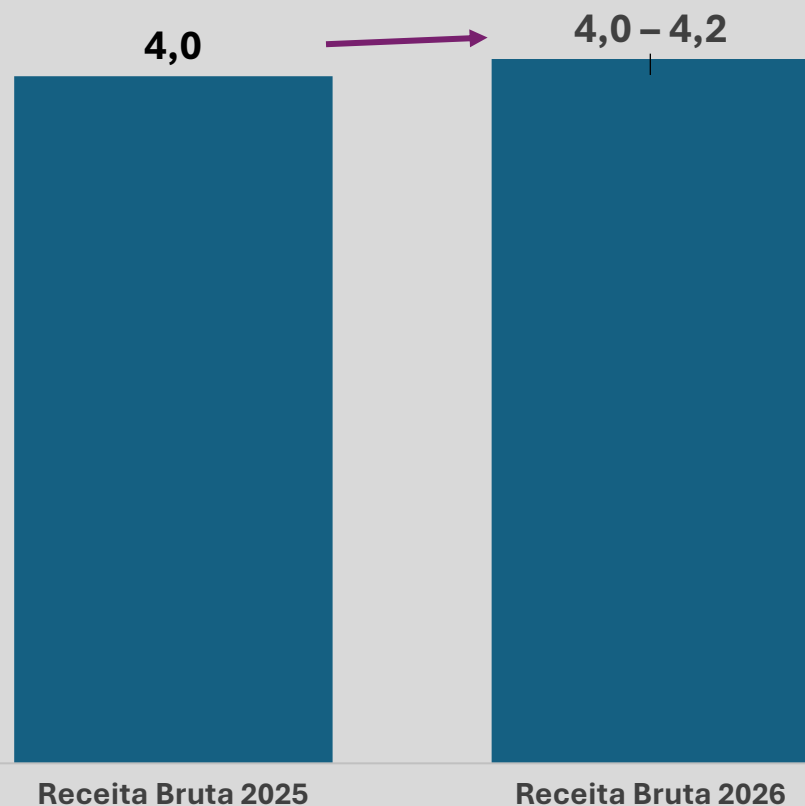
EVOLUÇÃO DA DÍVIDA



Guidance 2026

Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



Ambiente global de tecnologia exige postura prudente

- **Pressão de custos na indústria**
 - Aumento nos preços de memórias (DRAM e NAND), impulsionado por demanda de data centers e IA
 - Impacto potencial em custos e repasse de preços
- **Principais riscos considerados no guidance**
 - Pressão de custos em contratos firmados no setor público, previamente à alta dos preços
 - Dificuldade de repasse para clientes corporativos e consumidores
- **Contrapontos e execução estratégica**
 - Crescimento das avenidas de infraestrutura de TI: Servidores, HaaS e Serviços
 - Expansão de Soluções de Pagamento
 - Gestão ativa de custos, estoques e portfólio