Investor day

25.11
2026

intelbras

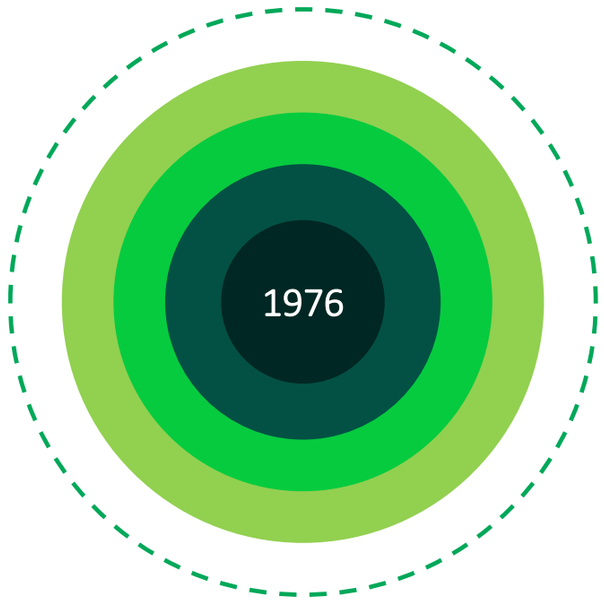
50 anos intelbras

Investor day

Henrique Fernandez
CEO
Investor Day Intelbras 2026 · 25 de novembro

Estratégia de portfólio

50 anos ampliando o que entregamos e a forma de chegar ao cliente.



Comunicação
Onde tudo começou, em 1976.

Segurança eletrônica
Nosso maior negócio, de câmeras a controle de acesso.

Conectividade
Infraestrutura de rede para casas e empresas.

Energia
Nobreaks, solar e carregadores veiculares.

Software, nuvem e serviços
A camada que conecta tudo e fideliza o cliente.

E os canais evoluíram junto:

- **Distribuição e revenda**
- **Integradores**
- **Varejo físico e digital**

O que dissemos em 2025

Três compromissos que viraram resultado em 2026.

COMPROMISSO	O QUE DISSEMOS EM 2025	O QUE ENTREGAMOS EM 2026
ROIC como norte das decisões	Priorizar onde investir, simplificar o portfólio e ter disciplina na alocação de capital.	• ROIC de 14,5% para 20,0% em doze meses. • Linha GPON encerrada e solar com foco em rentabilidade. • Estoques R$333M menores.
Pessoas	Preparar lideranças e a sucessão, deixando a empresa pronta para os próximos anos.	• Metas contratadas com cada liderança. • Programa de sucessão em andamento. • Prioridades da companhia ligadas ao retorno.
Vendas e canais	Avaliar o desempenho dos canais e melhorar a rotina diária do negócio.	• Novo atendimento comercial desde março. • Times dedicados a B2C e B2B. • Mais cadência com distribuidores e revendas.

Desempenho

Receita +4% e lucro líquido +41% nos nove meses de 2026.

ROIC antes de impostos, últimos 12 meses:

20,0%

+5,5 p.p. em 12 meses.

14,5% em setembro de 2025.

Receita líquida:

R$3,44 bi

+4,4% sobre 9M25.

Margem bruta:

32,2%

+2,3 p.p. sobre 9M25.

Lucro líquido:

R$488,4M

+41,3% sobre 9M25.

Caixa líquido:

R$680,3M

+R$469,3M em 12 meses.

Sem solar e sem GPON:

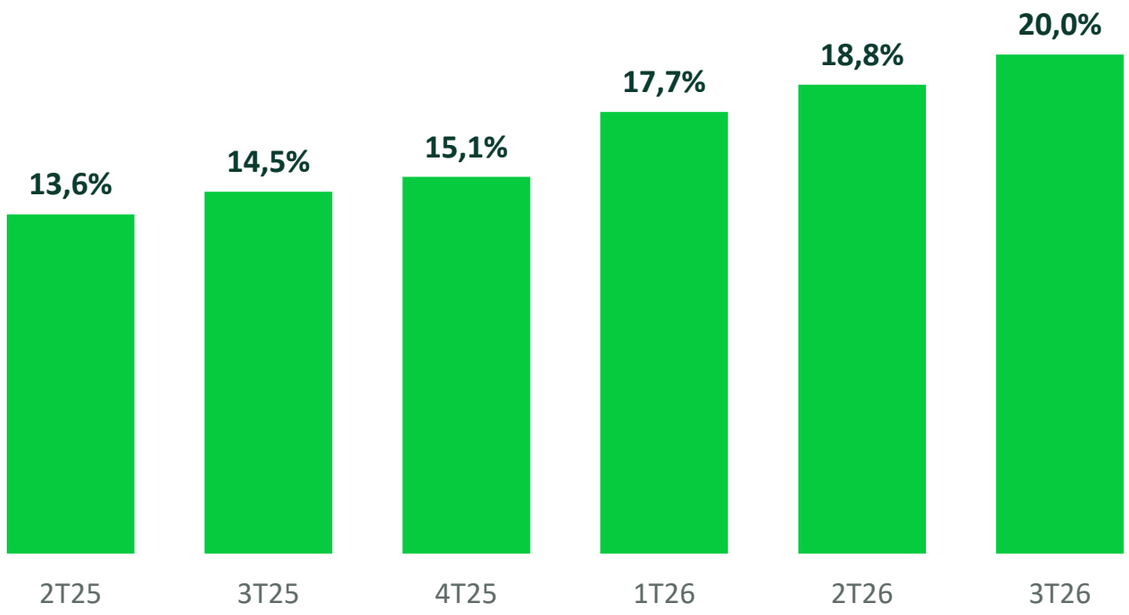
O negócio principal cresce mais do que o consolidado.

≈ +11% receita nos nove meses de 2026.

ROIC como norte

De 13,6% para 20,0% em cinco trimestres

ROIC antes de impostos, últimos 12 meses (%)



29,9% → 32,2%

Margem bruta nos 9 meses, com mix melhor e disciplina de preço.

R$2,97 bi → R$2,71 bi

Capital empregado 8,7% menor em 12 meses.

R$1,52 bi → R$1,18 bi

Estoques 22% menores em 12 meses.

O ganho de capital de giro já foi capturado em boa parte. Daqui para frente, o ROIC depende de crescer com margem.

Escolhas de portfólio

Concentramos energia no core.



62%
Segurança
R$2,12 bi

23%
Conectividade
R$792,8M

15%
Energia
R$521,1M

Saímos

- Linha GPON, em encerramento.
- Portfólio simplificado, com menos SKUs.

Ajustamos

Energia solar, com prioridade para rentabilidade.

Aceleramos

- Controle de acesso, fechaduras digitais e soluções de CFTV IP e Wi-Fi.
- Cabeamento estruturado e redes empresariais.
- Nobreaks e carregadores veiculares.
- Softwares, soluções em nuvem e I.A.
- Drones.

Cenário

Atuamos em necessidades que crescem com a sociedade.

Segurança

Proteger pessoas, casas e empresas é uma preocupação que só cresce.

Conectividade

Casas, empresas e cidades cada vez mais conectadas.

Energia

Uma sociedade mais elétrica precisa de energia estável e de novas fontes.

O que é essencial para a sociedade é o que sustenta a Intelbras. Inteligência artificial e nuvem ampliam o que cada solução entrega.

DESAFIOS DE CURTO PRAZO

- Cliente mais seletivo, que adia e reduz projetos.
- Custo de reposição mais alto.
- Transição da reforma tributária.

O que ouvimos dos clientes

Pesquisa em profundidade com consumidores, empresas, condomínios e parceiros.

Compram tranquilidade, não equipamento

Por trás de cada compra há algo para cuidar, proteger ou facilitar, como a família, os pais idosos ou o negócio.

Confiança decide a escolha

O cliente diz que o produto não dá problema e que, se der, a Intelbras resolve e ele não fica na mão.

Querem tudo integrado

Um só aplicativo para câmera, alarme, fechadura e automação. Quanto mais integrado, mais soluções no mesmo lugar.

UMA JORNADA REAL DA PESQUISA

Babá eletrônica
cuidado com o filho

→

Câmeras
passou a proteger a casa

→

Gravação em nuvem
assinou o serviço

→

Fechadura digital
voltou para ampliar

A síntese: clientes e parceiros veem a Intelbras como a empresa com mais condições de entregar tudo isso integrado no Brasil.

Direcionadores estratégicos

Seis frentes para crescer com retorno no próximo ciclo.

1 Negócio principal

Ganhar participação onde já somos fortes.

2 Experiência do cliente

Comprar, instalar e usar Intelbras de forma mais simples.

3 Canal mais próximo

Distribuição e revenda presentes na venda, na entrega e na instalação.

4 Plataformas e serviços

Software e nuvem que conectam os produtos e fidelizam o cliente.

5 Operação e capital

Manaus, reforma tributária e ROIC como critério.

6 Pessoas e lideranças

Sucessão, metas claras e um só time.

Cliente no centro

Dois mercados, B2C e B2B, e uma só Intelbras.

B2C

Consumidor final

Compra e instala por conta própria ou com um instalador.

CANAL Varejo físico e canais digitais.

QUEM FALA Washington

B2B

Empresas, condomínios, residências e governo

Solução instalada por um profissional ou projeto sob medida.

CANAL Distribuidores, revendas e integradores.

QUEM FALA Paulo

O consumo mudou

A jornada de compra passa cada vez mais pelo digital e deixou de ser linear.

Cada canal no seu melhor

Foco e atendimento próprios para varejo, digital, distribuição, revenda e integrador.

Os mercados se cruzam

Estamos onde o cliente preferir comprar, na loja, no digital ou com o instalador.

B2C

Washington Freitas lidera o nosso mercado de consumo.



Washington Freitas

Lidera o mercado B2C

Na Intelbras desde 2014

Passou pela gerência nacional de vendas e pela diretoria de vendas de Segurança Eletrônica, depois foi diretor do canal varejo e hoje é diretor do negócio B2C.

2025

Marca para o consumidor

Comunicação própria, leve e digital.

Mar 2026

Atendimento por perfil de cliente

Equipes dedicadas a cada mercado.

Hoje

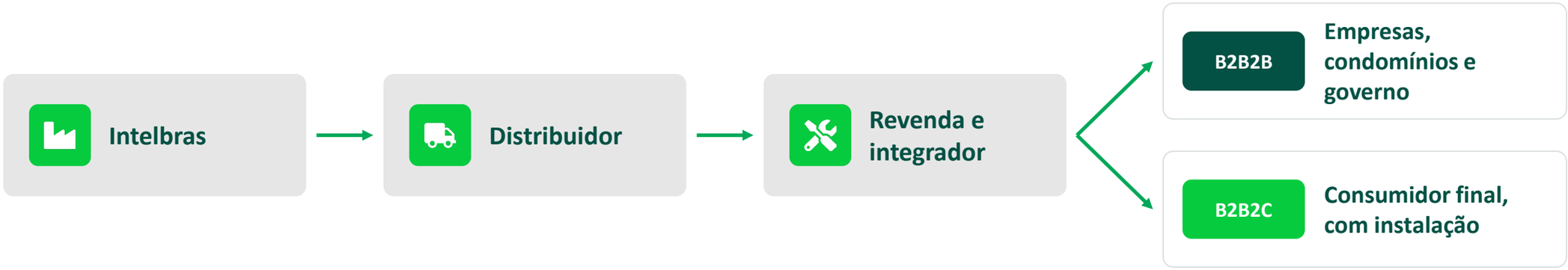
Varejo reestruturado

Gestão dedicada ao B2C e ao digital.

O que muda: o consumidor pesquisa, compara e compra cada vez mais no digital. Temos um portfólio adequado, com as características que o varejo e o digital exigem.

B2B

Com o Paulo, um B2B reorganizado, que também é B2B2B e B2B2C.



O QUE MUDOU NA REORGANIZAÇÃO

Foco na revenda

Mais presença junto a quem vende e instala.

Distribuidor mais próximo

Atendimento frequente e melhoria contínua.

Olhar regional

Equipes focadas na realidade de cada região.

Portfólio adequado

Produtos com as características que o canal profissional exige.

- Mudamos a forma de atender.

  Continuamos a ser uma empresa de segurança, conectividade e energia.

Segurança

Conectividade

Energia

Manaus

Nosso principal projeto de expansão, saindo do papel.



Capacidade

Espaço para sustentar o crescimento dos próximos anos.

Eficiência

Ganho de produtividade na operação industrial.

Flexibilidade

Ritmo de investimento ajustado à evolução dos negócios.

Obras avançando dentro do cronograma.

A base que já construímos

Um ativo de 50 anos, que ainda aparece pouco no resultado.

+150 mil

pontos de venda, entre varejo e revendas.

98%

dos municípios com potencial de consumo.

+50 milhões

de dispositivos conectados às nossas plataformas.

+15 milhões

de usuários ativos nos nossos aplicativos.

116 **distribuidores**

~500 **pontos de atendimento ao revendedor, somando as filiais**

Funcionam como uma extensão da fábrica

É sobre essa base que vamos crescer. Cada produto instalado é uma porta aberta para software, serviços e novas soluções Intelbras.

Nossa ambição

Mais próxima do cliente, com mais software e mais serviço.

ONDE QUEREMOS CHEGAR

Ser a escolha natural de quem precisa de segurança, conectividade e energia.

Crescer com retorno acima do custo de capital, ano após ano.

Negócio principal mais forte

Crescer acima do mercado em segurança, conectividade e energia.

Software e serviços

Fidelizam o cliente, geram dados e complementam a receita com recorrência.

Plataforma digital

Cliente, revenda e distribuidor conectados em uma só experiência.

Novas avenidas

Projetos Integrados e novos negócios, orgânicos ou por aquisição, com o aprendizado do ROIC.

Por que o cliente escolhe a Intelbras

A resposta é a mesma do ano passado.

Confiabilidade

Suporte

Consistência

Queremos ser a melhor escolha pela experiência real que o cliente tem conosco, não pelo discurso.

Retorno

como critério.

Crescimento

como prioridade.

Cliente

como ponto de partida.

Por que acreditar

Já provamos, o futuro joga a favor e sabemos como chegar

1 Já provamos

- ROIC de 13,6% para 20,0%.
- Lucro líquido 41% maior em nove meses.
- R$680,3M de caixa líquido.

2 O futuro joga a favor

- Segurança, conectividade e energia são necessidades crescentes.
- Inteligência artificial e nuvem ampliam cada solução.
- Marca, base instalada e canais de 50 anos.

3 Sabemos como

Marcio	Experiência, marca e canais.
Paulo	B2B, revenda e regiões.
Washington	B2C, varejo e digital.

O como vem agora.

Investor day

Obrigado!

Mercado e Jornada do Cliente

Oportunidades de mercado e direcionadores

Investor day

Marcio Ferreira
VP Mercado e Jornada do Cliente
Investor Day Intelbras 2026 · 25/11

intelbras

Investor day

Marca **forte,** parceiros **próximos** e experiência que **fideliza**

Investor day

2025

Organização do portfólio e jornadas

Investor day

Evolução das jornadas de vendas

Entregas que geram valor para parceiros e clientes.

Evolução das jornadas de vendas

Investor day

Consumidor final · B2C	Consumidor e pequenos negócios	Condomínios e médias empresas · B2B	Grandes empresas e governo
O consumidor compra diretamente da Intelbras e instala por conta própria, com produtos plug and play.	O cliente compra o produto e a instalação na Loja Intelbras, que indica uma revenda credenciada para executar o serviço.	O marketing da Intelbras gera demanda, e o distribuidor encaminha as oportunidades às revendas, que conduzem a venda.	A Intelbras e seus integradores desenvolvem e entregam soluções integradas, sob medida para cada projeto.

Segurança, conectividade e energia em todas as jornadas: do produto *plug and play* ao projeto integrado.

Investor day

2026

Competitividade e harmonização de preço

Investor day

Marca **forte,** parceiros **próximos** e experiência que **fideliza**

⟷

Estratégia de marca de soluções que sustentam a preferência.

Intelbras no seu *ritmo*

A Intelbras tem o ritmo do Brasil, veja onde e como nossa banda vai tocar.

Take on me



Out Of Home

Nossa **campanha está espalhada pelas principais cidades e aeroportos** do Brasil nas mídias de OOH.

Principais locais: Viracopos, Guarulhos, Terminal BTG Pactual, Santos Dumont, Galeão, Hercílio Luz e etc.



Samsung e LG Ads

Anúncios da nossa marca poderão ser vistos nos aparelhos **televisores das marcas LG e Samsung**.



Anúncios digitais

Para garantir a **frequência e o alcance massivo**, nossa campanha também está veiculada nos meios digitais e de mídia programática **(Meta, LinkedIn, Google, Youtube, Spotify, e etc).**



Jornal Nacional: A versão completa do comercial (60 segundos) foi lançada no Jornal Nacional no dia 24/08

Globo rotativo: Comercial foi exibido de 24/08 a 11/09 em São Paulo, Salvador, Florianópolis, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Belo Horizonte durante o dia, tarde, noite e madrugada.

Cazé TV: Comercial foi exibido durante a programação da Liberta e Sula, nos programas do Noche de Copa. 22 programas de Agosto a Novembro.

SporTV: comercial exibido na cobertura da Fórmula 1 em rede nacional e em todo o conteúdo do esporte na temporada, na TV e nos canais digitais (programas, ge, globo.com e Instagram da emissora e de seus creators).



Investor day

Marca

gera

demanda

Aumenta a

confiança

Presença no mercado e fortalecimento dos parceiros


intelbras
Depois da festa, a diversão
continua no seu ritmo.
Cupom de
OKTOBER10
10% OFF em todo
intelbras
intelbras
TECNOLOGIA
NO SEU RITMO.

Investor day

40 novas filiais de distribuidores até o final de 2027



+116 distribuidores únicos

~500 PDVs

Dois programas para fortalecer a relação com os parceiros

Investor day



Novo Programa de Fidelidade de Parceiros

Fortalecer o vínculo das revendas com a Intelbras.



Programa de Excelência da Distribuição

Evoluir a operação dos distribuidores e fortalecer o ecossistema.

Um novo programa de revendas a partir do 1º trimestre de 2027

90 mil Revendas

Foco no **aumento da recorrência** de compra e **do ticket médio,** com novos benefícios e maior reconhecimento de toda a cadeia.

Investor day

Experiência, fidelização e resultados

65

NPS

*Primeiro semestre 2026

Clientes satisfeitos com a experiência Intelbras

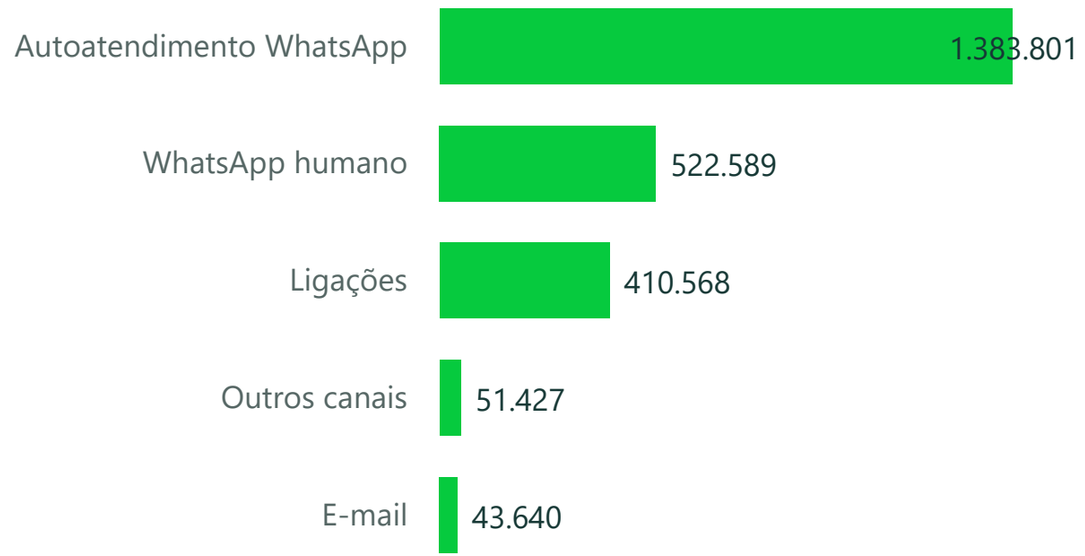
Investor day

Melhor suporte técnico do mercado

2,4 milhões de atendimentos e 57% das demandas resolvidas no autoatendimento.

Eficiência operacional e suporte técnico de excelência a revendedores e clientes.

Atendimentos por canal, jan a out de 2026

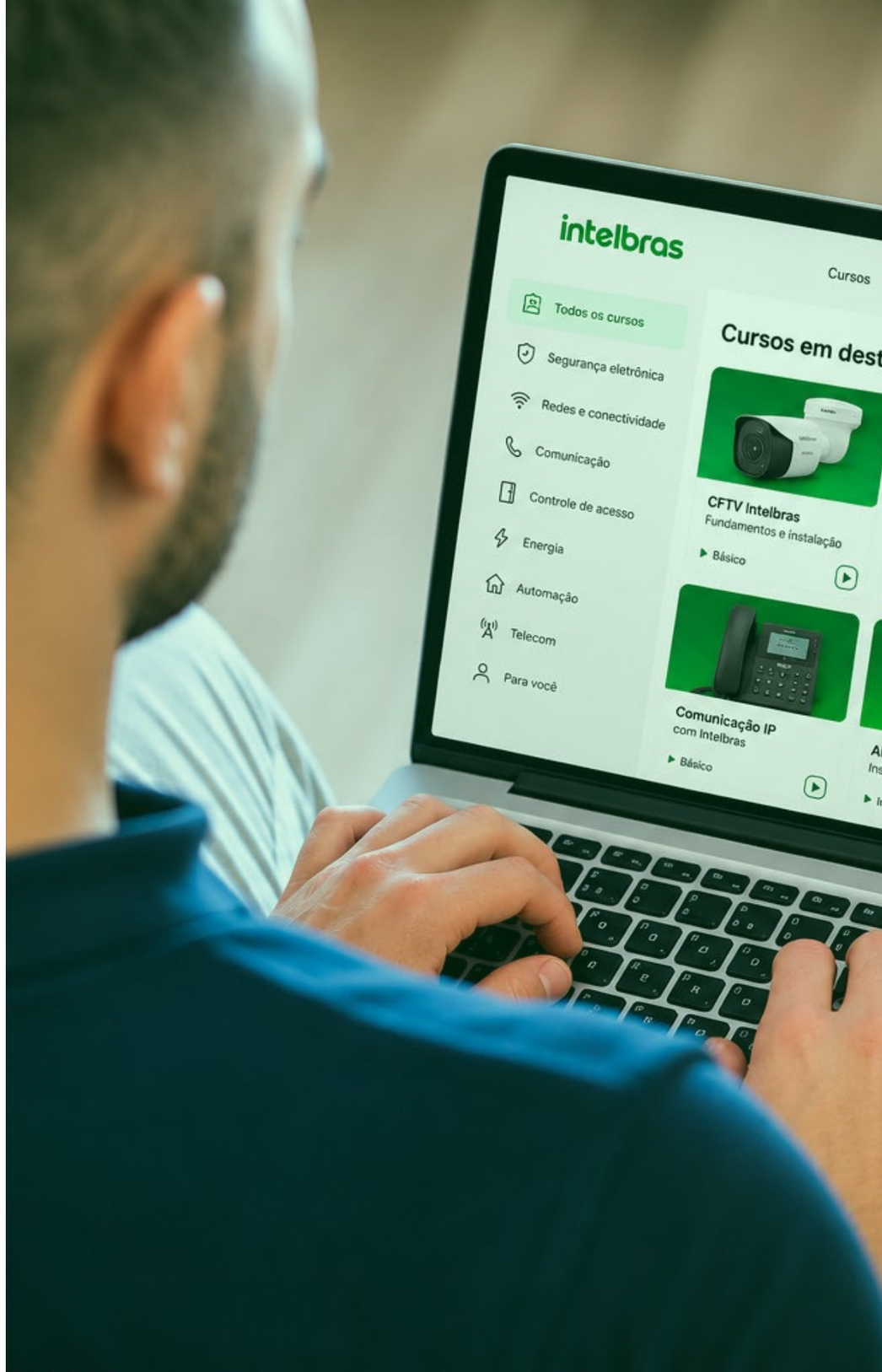


Uma rede mais preparada
para vender soluções Intelbras

Cada profissional capacitado é um parceiro mais preparado para indicar, instalar e dar suporte às soluções Intelbras e mais ligado à marca.

+138mil
alunos

+370 mil
qualificações



Reconhecimento do mercado à marca, à inovação e à experiência

RECLAME AQUI

8,9

nota atual

Selo RA 1000

Nota máxima de reputação mantida desde 2025.

1º lugar

Valor 1000

Performance, estratégia e posição empresarial: 1º também em 2025.

1º lugar

Valor Inovação Brasil

Eletroeletrônica: do 14º lugar em 2024 ao topo do ranking.

1º lugar

Veja Negócios

Eletrônica: reconhecimento empresarial e de performance.

1º lugar

Anamaco

Fechadura digital: canal e relacionamento com o varejo.

1º lugar

Destaques TIC

ITEC: reconhecimento setorial em tecnologia.

1º lugar

IA Max Google

Performance em mídia: mais conversões e receita na Black Friday.

Jornada Digital
Arquitetura do Ecossistema

Investor day

Proposta de valor

Cliente final:
entrega rápida, conveniência e preço competitivo.

Parceiros:
geração contínua de leads e novos negócios.

E-commerce próprio

D2C Tradicional - Canal Direto

Portfólio selecionado.

Compra Fácil - Revenda

Plataforma de Serviços e Entrega.

Central Seller - Distribuidor

Fulfillment com Distribuidor.

Marketplaces

Modelos 1P e 3P - Híbrido

Marca própria + sellers oficiais e parceiros homologados.

Segmentação Inteligente - Portfólio

Usa a escala de tráfego, gerenciando margem e volume.

Frentes que se integram

Plataforma de Software - Cliente Final

Consolida aplicativos de produto com mecanismos de venda e instalação.

SuperApp do Parceiro - Fidelização

SuperApp da revenda que irá integrar leads e outras ferramentas.

Investor day

Crescemos juntos

Com **marca forte, parceiros próximos e uma experiência cada vez melhor** para o consumidor final.

Investor day

Obrigado!

Jornada B2B

Oportunidades de
mercado e direcionadores

Investor day

Paulo Daniel
VP de Negócios
Investor Day Intelbras 2026 · 25/11

intelbras

Investor day

+90 mil revendas

todos os meses

O próximo ciclo de crescimento vem de **vender mais tecnologia para essa mesma base**, não só para mais revendas.

Cinco avenidas para capturar o crescimento

1. **Canal como fortaleza**
2. **Solução integrada**
3. **Software e recorrência**
4. **Inteligência de cliente final**
5. **Portfólio em ondas**

Uma plataforma de distribuição nacional, ampla e difícil de replicar

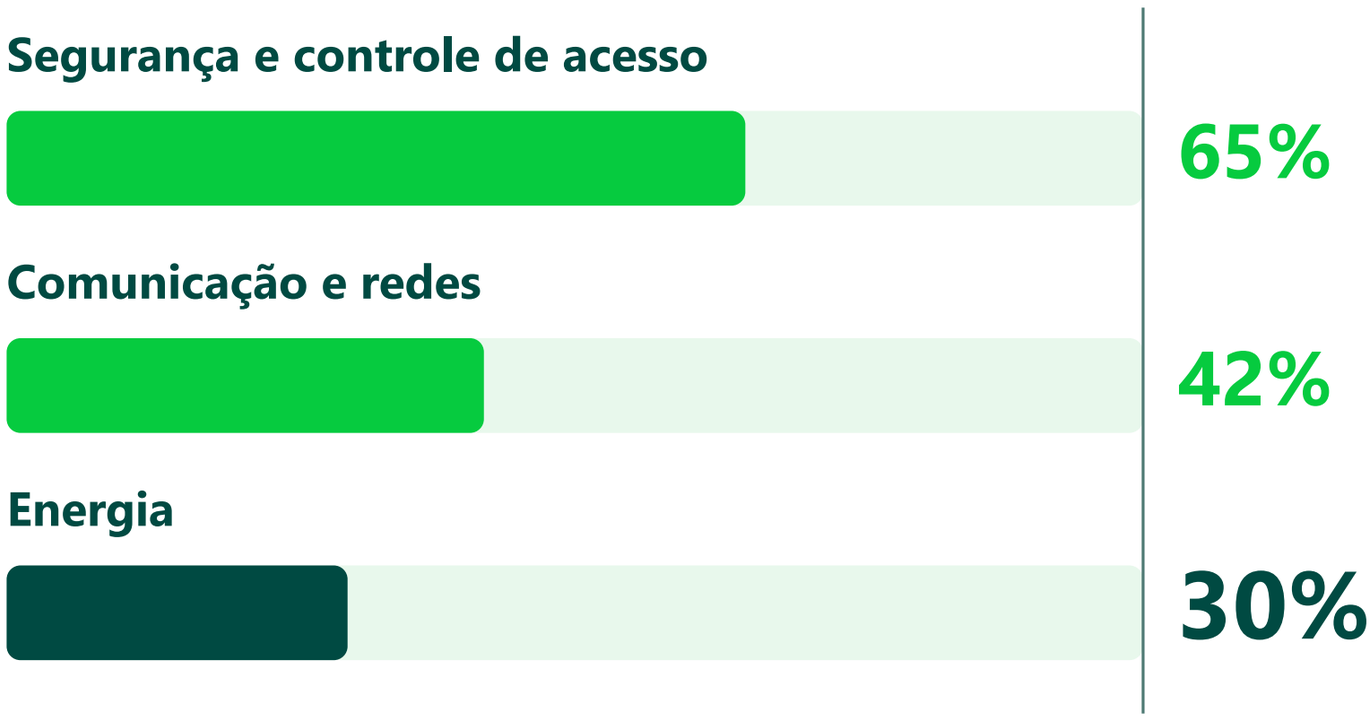
CAPILARIDADE
+90 mil revendas
comprando por mês, em média, com distribuidores e filiais em todo o Brasil

PORTFÓLIO
Segurança, Energia e Conectividade

INTEGRAÇÃO COMERCIAL
Uma única agenda comercial, para ampliar a venda de soluções

A principal oportunidade está dentro das próprias revendas

Nas revendas em que a Intelbras tem menor participação, de cada R$ 1.000 vendidos:



A revenda que compra todos os meses
movimenta quase 3 vezes mais que a média

Compram todos os meses

18% das revendas › **46%** do sell-out

Compram em 5 meses ou menos

43% das revendas › **24%** do sell-out

Cada mês adicional de compra nessa base é crescimento sem precisar conquistar uma nova revenda.

Investor day

A base de Segurança abre espaço para ampliar Energia e Conectividade

SEGURANÇA + ENERGIA

41% das revendas ativas compram gravador e nobreak

SEGURANÇA + TIC

48% das revendas ativas compram câmeras IP e redes empresariais

21%

crescimento da receita de nobreak da Intelbras no acumulado do ano de 2026

A solução integrada vai da residência ao projeto de alta complexidade

Mais conteúdo por solução

Residências e pequenos negócios
Revendas e instaladores

Condomínios e empresas
Revendas, instaladores e integradores

Projetos de alta complexidade
Integradores e Projetos Integrados

Evolução do canal

Verticais Foco

Setor público | **Varejo** | **Bancos** | **Utilities** | **Building**

Investor day

Software amplia o valor das soluções profissionais

O que já temos

+10mi

de usuários dos nossos softwares da BU PDI

Principais objetivos

1. Diferencial de mercado
2. Dados da jornada
3. Stickiness e fidelidade
4. Novas ofertas e receita

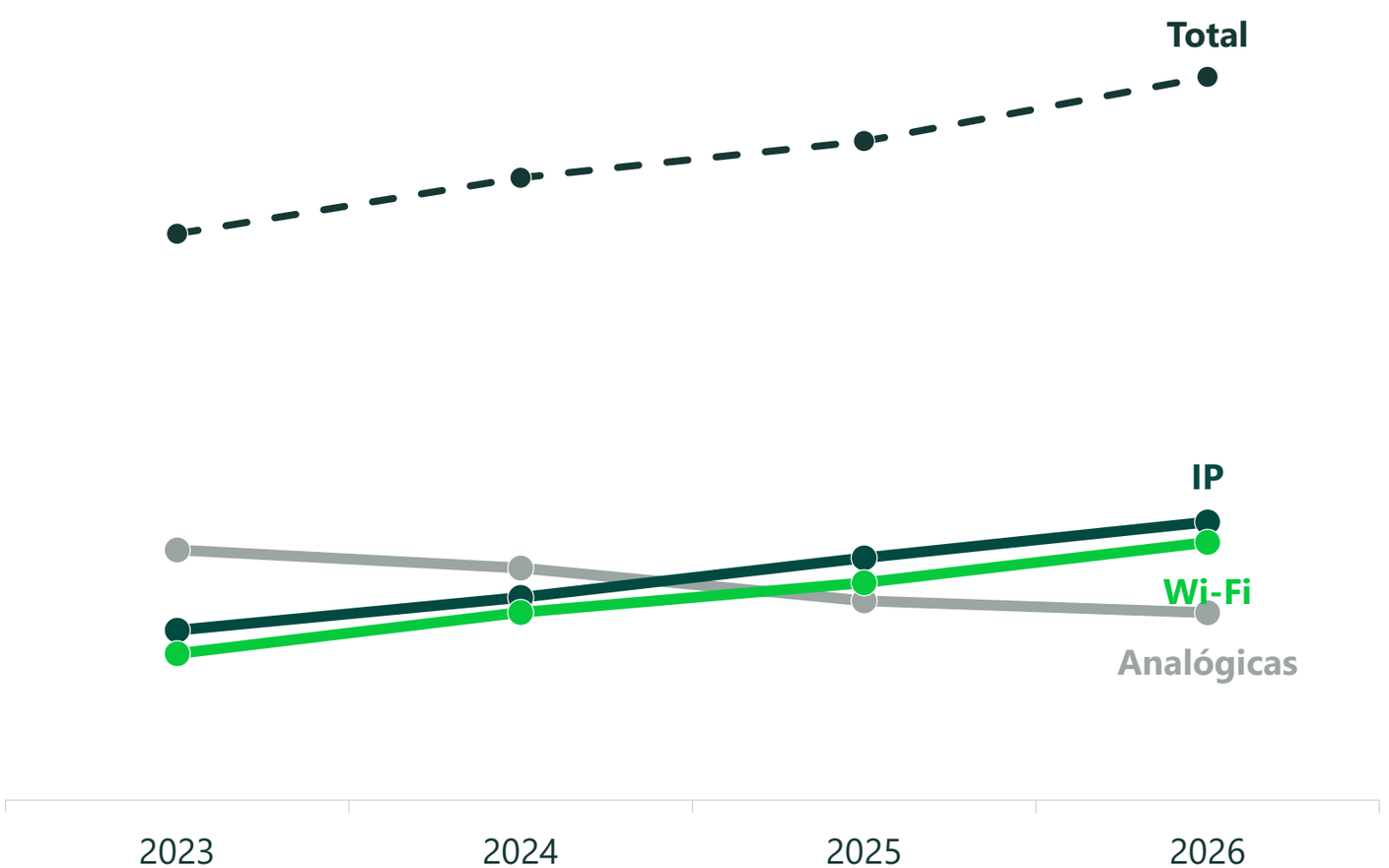
Portfólio em ondas: cada linha evolui para soluções de maior valor

1 Defender	2 Acelerar	3 Construir	4 Transformar

Controle de acesso	Chave	❯	Senha	❯	Cartão	❯	Biometria digital	❯	Biometria facial
Redes	Switches não gerenciáveis	❯	Soluções Wi-Fi	❯	Switches gerenciáveis				
Energia	Fontes	❯	Nobreaks	❯	Carregadores veiculares				

IP e Wi-Fi já superam o analógico na receita de câmeras

Receita Intelbras por tecnologia de câmera, sem escala de valores



Fonte: Intelbras, receita líquida de IPI, acumulado de janeiro a setembro (2023 a 2026)

O que muda para a Intelbras

Ticket maior
O sistema IP leva junto gravador, rede, armazenamento e software.

Base maior
O Wi-Fi chega a casas e pequenos negócios onde o cabo não chegava.

Recorrência
A câmera conectada abre espaço para nuvem e analíticos de vídeo.

Crescer com a base que já temos

Mais tecnologia
por instalação

Mais linhas
por revenda

Mais software
por solução

Investor day

Obrigado!

Jornada B2C

Oportunidades de
mercado e direcionadores

Investor day

Washington L. Freitas
Diretor Executivo de Consumo
Investor Day Intelbras 2026 · 25/11

intelbras

Como o mercado nos lê X como o consumidor compra

Investor day

Três negócios na visão do investidor, uma única casa conectada na visão do consumidor

Segurança
Câmeras Wi-Fi · Fechaduras Digitais

Energia
Smart Energy · Nobreaks

Conectividade
Roteadores · Periféricos

Casa conectada

- Um app
- Uma marca
- Um canal digital
- Uma jornada

Nosso cliente: consumidor final e pequeno negócio que compram online e instalam sozinhos.

Nosso ecossistema é nossa **vantagem competitiva**

Digital

Loja Intelbras (DTC)
Loja 3P
Sellers 1P

Construção e elétrica

Home center
Lojas de elétrica
Construtoras

intelbras

Canais de venda
Varejo

Varejo

Lojas de departamento
Papelaria & informática
Magazines
Varejo popular
Hipermercados

Distribuição

Distribuidores PCI
Distribuidores de TI
Distribuidores Alimentar
Atacadistas de MATCON

Classificação: Interno — Uso exclusivo da Intelbras

O consumidor mudou o jogo:
compra online, instala sozinho e paga por serviço.

~90%

das câmeras Wi-Fi no Brasil são vendidas em canais online.

70%

dos usuários do app instalam a câmera sozinhos.

62%

dos usuários do app compram online.

Quem domina a jornada digital, da compra à utilização no app, amplia as oportunidades de recompra, relacionamento e receita recorrente.

Três oportunidades que já operamos
e que se reforçam entre si

1

Ecossistema Mibo Smart

Casa inteligente em um só app, com recorrência ampliada por serviços de IA.

2

Aceleração das câmeras Wi-Fi

Escala industrial em Manaus, portfólio competitivo e canais digitais.

3

E-commerce e Loja Intelbras

Marketplaces ampliam o alcance; a Loja Intelbras aprofunda o relacionamento.

Como se conectam:

Câmera vendida › **Usuário no app** › **Serviços e recorrência** › **Dados e relacionamento** › **Recompra pela Loja Intelbras**

Investor day

Um ecossistema de casa inteligente
com escala relevante no mercado brasileiro

A base instalada e o aplicativo criam um **ponto de contato recorrente** com o consumidor e uma **plataforma para novos serviços.**

Tudo no mesmo app

- Câmeras e sensores
- Fechaduras e videoporteiros
- Smart Energy: interruptores e tomadas

+100
produtos integrados

4,8
nota nas lojas de aplicativos

IA aumenta a utilidade da câmera
e amplia o potencial de recorrência

Hoje:

- descrição de eventos;
- agrupamento de eventos semelhantes;
- reconhecimento de pessoas cadastradas pelo usuário.

Evolução:

- alertas definidos pelo usuário;
- contextualização dos eventos;
- resumo dos principais acontecimentos.

Exemplo: notificação de presença fora do horário definido pelo usuário

Valor para o cliente e para o negócio:

- redução da fadiga de alertas;
- mais utilidade na rotina;
- maior valor percebido;
- oportunidade de ampliar adesão e recorrência.

Investor day

Escala industrial e portfólio competitivo para acelerar câmeras Wi-Fi

Portfólio competitivo
Linha de entrada e custo industrial para disputar o consumidor que compara preço.

Segurança como diferencial
Cibersegurança e homologação contra o mercado irregular.

Novos canais digitais
Marketplaces, social commerce e loja própria.

Cada câmera é um usuário
Toda unidade vendida alimenta a base do app.

O ecossistema digital Intelbras completa a jornada

Marketplaces e sellers
ampliam aquisição, alcance e relevância digital.

Loja Intelbras
aprofunda relacionamento, serviços e conhecimento do cliente.

O que a loja Intelbras entrega

Compra completa:
Produto, instalação e suporte.

Portfólio e experiência da marca:
Kits, produtos exclusivos, lançamentos, referência de experiência e portfólio da marca.

Relacionamento direto:
CRM, conhecimento do cliente, serviços e recompra.



Cada produto conectado
amplia o valor do ecossistema



A venda do hardware forma a base instalada; o aplicativo amplia o relacionamento; serviços e canal direto aumentam recorrência e recompra.

IA nas câmeras: o que já está disponível e o que está em evolução

O problema: a câmera gera muito dado e pouca informação.

Fadiga de alerta:
tudo vira notificação e o usuário desliga os avisos.

Vídeo sem contexto:
entender o que houve exige horas de gravação.

Sem noção de rotina:
a câmera não sabe o que é normal naquela casa.

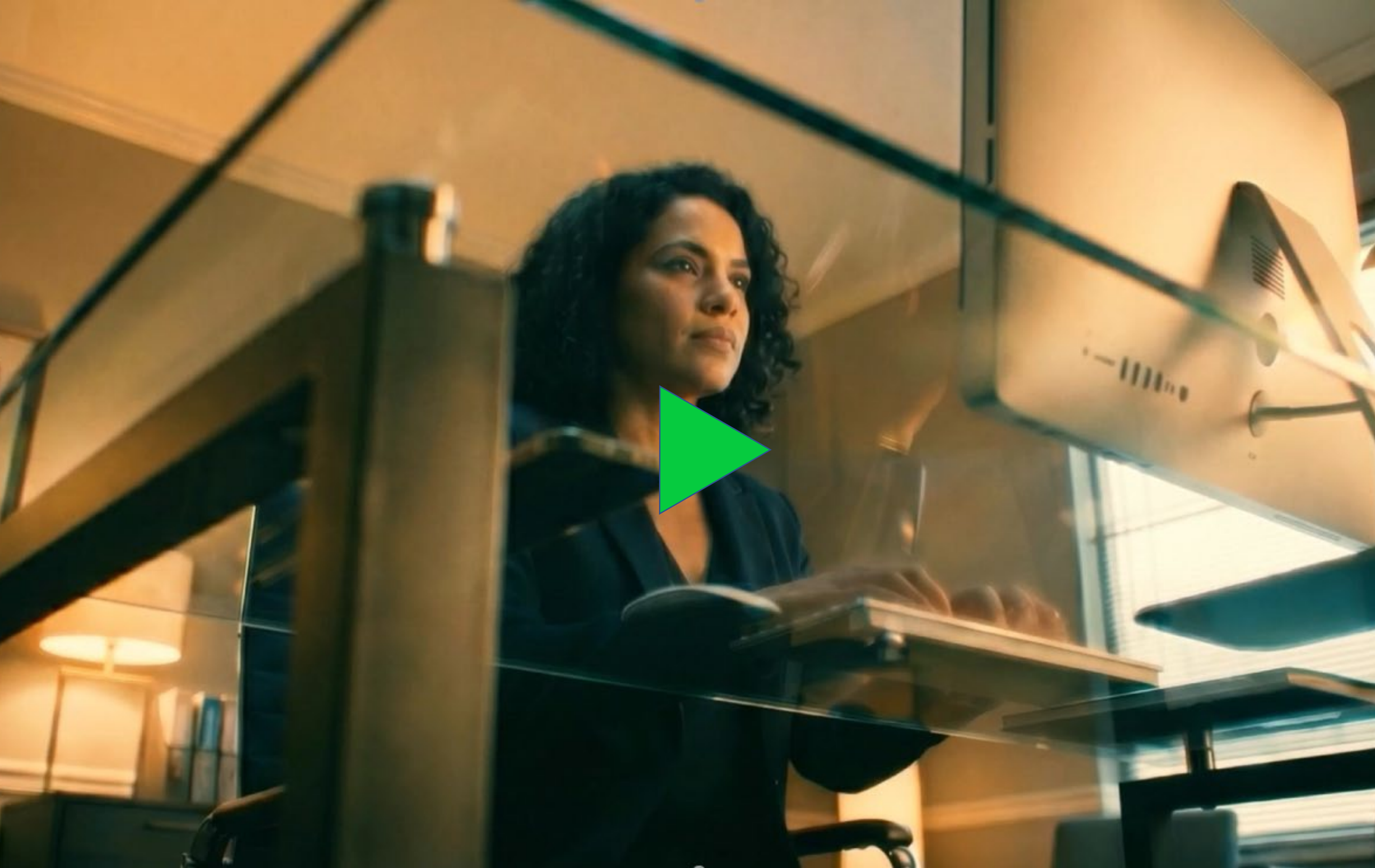


Disponível hoje

- **Descreve** o evento em texto.
- **Agrupa** eventos parecidos, com menos ruído.
- **Reconhece** pessoas cadastradas pelo usuário.

Em evolução

- **Avisa crítico** de alertas definidos pelo usuário.
- **Contextualiza** os eventos.
- **Resume** os principais acontecimentos em texto e time-lapse curto.



Câmera 4G com painel solar: segurança onde não chega banda larga nem tomada



Solução 100% independente

Sem Wi-Fi e sem rede elétrica: instala em qualquer lugar.

Onde faz sentido

- Sítios e propriedades rurais
- Obras e canteiros
- Casas de praia e veraneio
- Pequenos negócios remotos

Seis escolhas que orientam onde jogamos e como vencemos

Consumidor no centro

Marca forte e liderança de share, não o menor preço.

Recorrência

Hardware forma a base instalada; software e serviços ampliam recorrência e valor por cliente.

IA aplicada à rotina

Serviços que o cliente percebe e paga.

Canal direto

Canal direto como parte relevante do ecossistema digital.

Competitividade industrial

Escala local em Manaus para disputar preço com qualidade.

Disciplina de capital

Crescer com rentabilidade e retorno sobre o capital.

Investor day

Do produto ao ecossistema

» Mais clientes conectados

» Mais recorrência

» Mais relacionamento direto

Investor day

Obrigado!