DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

TECH4HOME LDA

Report Requested by DIRECTV ARGENTINA S.A.

Portugal

February 2021

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

Executive Overview

According to DIRECTV ARGENTINA S.A.rating policies

TECH4HOME LDA (T4H.) is a Portuguese company founded in 2009. T4H designs, develops and delivers intuitive and innovative integrated wireless remotecontrol solutions. The company declares to have 30 employees and operates under the quality Certificates ISO 9001 and ISO14001. Its partners are RMAG INVESTMENTS, LDA (80%), MARIA DA GRAÇA LIMA CHAVES CÂNDIDO (16.7%), and MÁRCIO SANDRO PAULINO FORMIGAL ARCA BARATA (3.3%).

It does not register bounced checks, banking delays, lawsuits, compliance issues or adverse media.

From the accountant point of view, the Company showed in the year-end 2019, a satisfactory economic management. It presents an interannual growth of 30% of sales and a decrease of costs, keeping the adequate management margins in an operating level (16% on sales) and final (15,9% on sales). Financially, it exhibited satisfactory levels of current liquidity (1.70) and working/labor capital (€4,9 Millions). The heritage situation was acceptable (solvency 0,74, indebtedness 1,36.). The post balance sales (€26,7 million in 12 months) show us an increase of these.

In view of the information provided and analyzed, we recommend operating with normally.

Credit Score

International Score	B
Local Score	E2
Creditsafe International Description	Low Risk
Local Description	Low Credit Risk
Current Credit Limit	249,399 EUR

Creditsafe International Descriptions

International Score	Local Score	Description
A	1	Very Low Risk
B	2	Low Risk
C	3	Moderate Risk
D	4, 5, X	High Risk
E	N, 0	Not Rated

Ref: External Source

Contents

EXECUTIVE OVERVIEW 2

MAIN DATA 4

COMPANY PROFILE 4

HISTORICAL OVERWIEW 5

MISSION, VISION AND HUMAN VALUES 5

ASSETS 6
PROPERTIES / VEHICLES 6

OFFICIAL PUBLICATIONS 6

OTHER PUBLICATIONS 6

BRANDS & TRADEMARKS 9

ADITIONAL INFORMATION 10

PRODUCTS AND SERVICES 11

CERTIFICATES 12
QUALITY CERTIFICATES 12
DISTINCTIONS ACQUIRED 12

ORGANIZATION CHART 12

MONTHLY BREAKDOWN/ HIRED EMPLOYEES DETAILS 13

CORPORATE STRUCTURE AND RELATED COMPANIES 14

PARTNERS / SHAREHOLDERS 14

RELATED COMPANIES 14

MANAGERS 14

CUSTOMERS 15

POST BALANCE SALES AND PURCHASES 16

SALES TO DIRECTV 16

BANK ENTITIES 17

ANALYSIS OF JUDICIAL AND PROSECUTORIAL SITUATION 18

COMPLIANCE 19

FINANCIAL STATEMENTS 20

ASSETS 20
LIABILITIES/NET WORTH 21
PROFIT & LOSS STATEMENT 22
KPIS 23

Main data

COMPANY PROFILE

Company Name	TECH4HOME LDA
Legal Form	Private Limited Company
Company Registration Number	509195830
Activity	Wholesale of electronic Equipment, tlecommunications and parts
Company Status	In activity (Active)
Registred Legal Address	Rua dos Fundoes, n° 151 3700 - 121
Location	São João da madeira
Country	Portugal
Telephone	256001930
Website	www.tech4home.pt
Email Addresses	info@tech4home.pt
Date of Company Registration	14/12/2009
Date of Starting Operations	03/12/2009
Employees	30
Latest Shareholder Equity Figure	€ 5 181 128.-

Ref: External Source



Ref.: External Source

HISTORICAL OVERWIEW

Tech4home (t4h.) is an electronic company founded in 2009. t4h. designs, develops and delivers intuitive and innovative integrated wireless remote control solutions, with cutting-edge design and a state-of-the-art user experience. With an experience of more than 20 years in the industry, t4h. has always strived to deliver customized technological solutions and quality product. t4h. is the industry-leader in RCU business, serving customers worldwide like IPTV, cable, satellite and pay-TV operators, As a result, t4h. has a solid track record of growth in the various markets.

Ref.: Source Company

MISSION, VISION AND HUMAN VALUES

Mission

- ✓ "Value for money
- ✓ Design-Minded
- ✓ Customized, quality products
- ✓ Expertise"

Vision

"Tech4home embraces sustainable thinking within its business strategy as recognition of its importance to our long-term viability. Our belief is that for a sustainable world, companies need to change from a linear to a circular economy.

In a circular economy, we see the opportunity for robust innovation that requires a new generation of materials as well as development and production processes."

ASSETS

Properties / vehicles

- The company did not share information on owned properties.

Vehicles:

Matrícula	Data da Matrícula	Marca	Modelo	Proprietário/Locatário
AC-81-CD	2020-07-31	BMW	G3X	Locatário
AD-54-CB	2020-09-30	AUDI	B8	Proprietário

Source: Company

OFFICIAL PUBLICATIONS

Undisclosed Information

OTHER PUBLICATIONS

Tech4home: exportações não foram afetadas pela pandemia
Source: jornaldenegocios Date: 29/10/2020

O volume de negócios está de acordo com o orçamentado, apresentando um crescimento de 10% face ao ano de 2019. Para o ano de 2021 preveem um crescimento semelhante a 2020.
Com a crise pandémica da covid-19 a empresa passou a funcionar em teletrabalho, as viagens de negócios deixaram de existir e foram substituídas por videoconferências e os grandes eventos internacionais foram cancelados, adiados e alguns substituídos por eventos virtuais, mas as exportações não foram afetadas", afirma Miguel Oliveira, managing partner da Tech4home.
Em termos de produção, a pandemia teve um ligeiro impacto negativo na produção na China, limitado a um período de tempo de quatro semanas, que decorreu durante os meses de fevereiro e março deste ano, mas manteve-se sem alterações no Vietname e no Brasil.
A Tech4home sempre se distinguiu pela inovação tecnológica e de design. A empresa possui uma equipa de inovação que está em constante pesquisa e desenvolvimento de soluções inovadoras, que melhorem e potenciem a experiência do utilizador na visualização dos vastos conteúdos oferecidos hoje em dia pelos operadores de televisão.
Mesmo num ano atípico, a empresa manteve a sua rota de inovação, de design e sustentabilidade. Lançou o Smart Voice Remote for Android TV em que tirando partido da inteligência artificial se apresenta como uma solução de controlo de voz eficaz e intuitiva com consumos de energia muito baixos.
Uma das linhas estratégicas para 2021 passa pela intensificação da I&D integrada na iniciativa ambiental lançada este ano, na "t4h Green 22 Initiative", que tem várias soluções amigas do ambiente incluídas.
Estratégia sem alterações
Como refere Miguel Oliveira, "apesar da pandemia, mantivemos a estratégia que estava previamente definida, não sentimos necessidade de a alterar. O volume de negócios está de acordo com o orçamentado, apresentando um crescimento de 10% face ao ano de 2019. Para o ano de 2021 prevemos um crescimento semelhante ao ano corrente". O volume de negócios do grupo em 2019 foi de 36 milhões de euros com 90% de exportações.
Apesar da pandemia, mantivemos a estratégia que estava previamente definida.
Miguel Oliveira
Managing partner da Tech4home
Os principais mercados em que opera são a Europa, Médio Oriente, Estados Unidos e América Latina e os clientes são os operadores de televisão tanto por satélite, cabo ou IPTV. Atualmente, exporta para mais de 40 países e pretende continuar a crescer nos quatro principais mercados.
A Europa continua a ser o primeiro mercado-alvo, onde ainda há potencial de crescimento, não só pela entrada em mais países e clientes, mas também nos clientes existentes pela mudança do tipo de tecnologia nos telecomandos - de soluções de infravermelhos para radiofrequência. Os EUA, Médio Oriente e a América Latina são também mercados nos quais a empresa pretende continuar a crescer num futuro próximo.
Os desafios a manter para o futuro são os mesmos que marcam a primeira década da história da empresa que é a capacidade de inovação e estar constantemente à frente da concorrência. "De preferência ter a clarividência de desenvolver algo verdadeiramente disruptivo que faça mudar o paradigma da forma como atualmente interagimos com os diversos conteúdos de televisão em nossas casas", concluiu Miguel Oliveira.
O poder do telecomando
A Tech4home quer assumir um papel cada vez mais preponderante no "smart home", que é um mercado em grande crescimento em todo o mundo.

"Os telecomandos tendem a desempenhar um papel cada vez mais relevante nas nossas casas, saindo do seu ambiente natural de controlo de conteúdos de áudio e vídeo, passando a ser parte integrante e, em alguns casos, poder desempenhar o papel principal nos sistemas de smart home", referiu Miguel Oliveira, managing partner da Tech4home.
A Tech4home é uma empresa eletrónica que cria, desenvolve e comercializa telecomandos e soluções de tecnologia avançada para as empresas de televisão paga, a nível mundial. Iniciou a sua atividade em dezembro de 2009 quando, pouco antes, os seus promotores e atuais acionistas Miguel Oliveira, Graça Cândido, Márcio Barata viram os seus postos de trabalho migrarem de Ovar para a China para onde a Philips deslocalizou as operações. Com as antecipações das prestações do fundo de desemprego financiaram a Tech4home.
Mas, apesar de uma longa experiência na área de telecomandos, nos primeiros tempos havia despesas mas não havia receitas, porque estavam a tentar vender tecnologia mas sem um produto físico num mercado que é dominado com grandes multinacionais de mundiais de telecomandos para televisão.
Os clientes-alvo eram empresas de grande dimensão e os principais concorrentes eram empresas estabelecidas, multinacionais de grande dimensão, com capacidade para operar no mercado global. "A grande dimensão de quase todos os 'players' neste setor revelou-se uma das grandes barreiras à entrada neste mercado. É uma indústria de grandes empresas e de capital intensivo para o investimento em novos produtos e tecnologias e até por causa das garantias bancárias exigidas por alguns concursos comerciais", afirmou Miguel Oliveira.
Nessa fase inicial, para conseguir entrar no mercado, a Tech4home adotou uma estratégia de diferenciação e focalização num segmento muito pequeno do mercado. Decidiu apostar num nicho de mercado pouco explorado pelos seus concorrentes e decidiu criar e desenvolver telecomandos específicos para crianças e seniores, com particularidades tecnológicas e de design inovador. Esta estratégia revelou-se frutífera uma vez que os operadoras reconheceram rapidamente a importância em conseguir fornecer telecomandos dedicados a estes dois públicos-alvo.
O maior sucesso ocorreu com os telecomandos de crianças, pois estes permitiam o acesso direto aos seus canais infantis favoritos e possibilitavam uma implementação fácil e eficiente de controlo parental, restringindo o acesso a apenas conteúdos infantis. A Tech4home é ainda hoje a empresa n.º 1 em vendas de telecomandos infantis para os operadores de televisão.
Hoje o principal mercado são os EUA e a senha de entrada foi o "argumento tecnológico", diz Miguel Oliveira. "Éramos a empresa com o maior grau de maturidade no desenvolvimento da conjugação das tecnologias bluetooth e controlo por voz." A inovação tecnológica e o design são dois fatores-chave de sucesso, mas a sua demonstração no mercado não foi fácil.

"Os telecomandos têm um papel cada vez mais relevante nas nossas casas" – Miguel Oliveira
Source: pmemagazine Date: 21/09/2020

A Tech4home é uma empresa portuguesa especializada em soluções de controlo remoto, sediada em S. João da Madeira e com clientes em mais de 40 países e produção na China, Vietname e Brasil. Miguel Oliveira, um dos fundadores e atual CEO da Tech4home explica os caminhos da internacionalização que traçam o sucesso desta empresa de telecomandos.
PME Magazine – Como nasce a Tech4home?
Miguel Oliveira – A Tech4home foi fundada em dezembro de 2009 com o objetivo de mudar o paradigma da forma como interagimos com os diversos conteúdos de televisão em nossas casas.
PME Mag. – Quando perceberam que tinham de internacionalizar para escalar?
M. O. – Desde o início que definimos um plano de negócios assente no mercado global. A focalização num segmento de mercado único, telecomandos para operadores de televisão, tornou inevitável que tal acontecesse.
PME Mag. – Porque decidiram concentrar a produção na China, Vietname e Brasil?
M. O. – A China e o Vietname por razões semelhantes. Estas regiões asiáticas concentram e dominam todas as cadeias de fornecimento dos produtos de eletrónica de consumo. O Brasil está relacionado por uma política protecionista local que, na prática, obriga à realização das operações de montagem industrial final em empresas e zonas geográficas brasileiras pré-definidas.
PME Mag. – De que forma é que a Covid-19 impactou o vosso trabalho?
M. O. – A empresa passou a funcionar em teletrabalho, as viagens de negócios deixaram de existir e foram substituídas por videoconferências e os grandes eventos internacionais foram cancelados, adiados e alguns substituídos por eventos virtuais.
PME Mag. – O que mudou na Tech4home?
M. O. – Mantivemos a estratégia que estava previamente definida e não sentimos necessidade de a alterar. Consideramos, no entanto, que o grau de incerteza e imprevisibilidade na forma como o mundo vai evoluir aumentou e, nesse sentido, consideramos que devemos estar ainda mais alerta do que anteriormente.
PME Mag. – Quais os desafios de internacionalizar para um país como os EUA?
M. O. – É um mercado que exige investimentos avultados de forma continuada durante vários anos com um grande grau de incerteza. No nosso setor, a grande concentração do mercado faz com que este seja caracterizado por um número reduzido de operadores de telecomunicações, mas de enorme dimensão, tornando a entrada no mercado difícil e arriscada.
PME Mag. – Como é que os comandos por voz impactaram o vosso negócio?
M. O. – Esta tecnologia veio revolucionar totalmente este negócio, por um lado acrescentando muito valor ao produto, mas por outro aumentando de forma exponencial a complexidade tecnológica do mesmo, principalmente por via da obrigatoriedade de passar a adotar comunicações bluetooth por substituição das mais simples e desde sempre comunicações por infravermelhos.
PME Mag. – Qual o volume de negócios de 2019 e previsões para 2020?
M. O. – O volume de negócios do grupo em 2019 foi de 36 milhões de euros e a previsão para 2020 é de 40 milhões de euros.
PME Mag. – Quantos trabalhadores têm atualmente?
M. O. – Temos 31 colaboradores em Portugal e dois colaboradores no Brasil e na Turquia.
PME Mag. – Qual é o futuro das soluções de controlo remoto?
M. O. – Os telecomandos tendem a desempenhar um papel cada vez mais relevante nas nossas casas, saindo do seu ambiente natural de controlo de conteúdos de áudio/vídeo, passando a ser parte integrante e, nalguns casos, a poder desempenhar o papel principal nos sistemas de smarthome.

PME abaladas, mas não derrotadas
Date: 02/09/2020

Projetos Expresso. Resiliência. Após um ano sem precedentes, os apoios financeiros e as medidas de contenção ajudaram muitas empresas a aguentarem. Mas o novo confinamento torna tudo mais difícil

Representam 99,9% do tecido empresarial, 56% do volume de negócios total das empresas a operar em Portugal e empregam 78% das pessoas no ativo, de acordo com os dados mais recentes disponíveis na Pordata. As PME — Pequenas e Médias Empresas, definidas como as que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede os €50 milhões — são um dos pilares da economia e representam um barómetro essencial do dinamismo financeiro num país que, segundo o Eurostat, é o segundo da Europa em que têm maior peso. Não é por isso surpreendente que o impacto dramático da covid-19 nas PME esteja intimamente ligado ao futuro económico português.

"Podemos resumir 2020 numa palavra", acredita Rui Pinto Lopes. "Catastrófico" é o epíteto escolhido pelo administrador da Pinto Lopes — Viagens para descrever o ano em que o sector do turismo foi afetado como nunca, com a Confederação do Turismo de Portugal a situar nos €8 mil milhões as receitas turísticas do ano passado, o que representa um decréscimo de 57% face ao que atingiram no ano anterior. "O nosso sector não se conseguiu projetar", resume o administrador, até porque, ao contrário do que acontece noutras áreas, "vive da deslocação das pessoas, da vontade e da possibilidade de saírem das suas casas", algo que foi severamente afetado pelas restrições resultantes da pandemia.

Entre os convidados do debate virtual que assinalou os Prémios Expresso PME — Caixa TOP (cuja lista de vencedores pode conhecer nesta página) foi visível a apreensão quanto ao segundo confinamento, embora com vislumbres de uma resiliência económica que tem permitido a estas empresas manter-se à tona. "Detetámos uma relação muito próxima entre resiliência e crescimento", revela a diretora-geral da Informa D&B, Teresa Cardoso de Menezes, que aproveita para explicar que "as empresas mais resilientes têm taxas de crescimento superiores e crescem sustentadamente, mostrando-se resilientes durante vários anos consecutivos". De acordo com um estudo da consultora, 43% do tecido empresarial registam uma resiliência elevada ou média-alta, "mas entre as PME, a percentagem é bastante superior, com dois terços de empresas a atingir estes níveis", elabora Teresa Cardoso de Menezes. Mesmo assim, é difícil escapar ao rasto de dificuldades.

Segundo o Inquérito Rápido e Excecional às Empresas — Covid-19, do Banco de Portugal e INE, de novembro último, 59% reportaram um impacto negativo ou muito negativo na evolução presente do volume de negócios associado à redução das encomendas/clientes, com as percentagens a subirem para 84% e 82%, respetivamente, nas empresas do alojamento e restauração. Os transportes, o retalho não-alimentar, o sector automóvel e serviços como ginásios ou cabeleireiros estão também entre os principais afetados, com o prolongar das restrições a aumentar a pressão sobre os negócios.

Perigo à vista

Se é certo que 84% das empresas não previam o encerramento num cenário de agravamento das medidas de contenção, 16% estimavam conseguir subsistir, em média, apenas cerca de sete meses num tal cenário e o perigo está à vista. "Ainda nem há um mês tínhamos uma perspetiva bastante otimista para 2021. Não esperávamos de todo este segundo confinamento tão severo", confessa Daniela Xavier, diretora geral da Fermir. A responsável da empresa têxtil fala de um "ano demasiado desafiante" e da necessidade de "ir reagindo" e tornarem-se "mais flexíveis relativamente ao mercado". Em relação ao primeiro confinamento, Daniela Xavier não tem dúvidas que estão mais preparados, com um reforço da aposta na "qualificação dos quadros", algo que "trouxe uma mais-valia tremenda" neste período, defende. Por outro lado, foi importante "rever a política de atuação junto dos clientes" e aproveitar as "vendas online do têxtil", que estão "a permitir a empresas abastecedoras" como a Fermir "continuar a trabalhar".

Para Francisco Cary, "este grupo de PME diz-nos que é possível acreditar e ter esperança, que temos empresas resilientes e que a nossa economia vai sair abalada ma's não derrotada desta crise". O administrador executivo da Caixa Geral de Depósitos destaca a "indústria e retalho agroalimentares, distribuição e retalho de produtos de telecomunicações e informática, energia, construção e promoção imobiliária" como os sectores de atividade que melhor lidaram com a crise pandémica, com as "empresas que beneficiaram de algum tipo de apoios governamentais devido à pandemia" a representarem entre 19% e 30% do total. Moratórias, lay-off simplificado e linhas de crédito foram essenciais neste período, assim como será a bazuca europeia de mais €45 mil milhões destinados a Portugal, com a certeza que, tudo pesado, "estamos perante um dos enquadramentos mais instáveis das últimas décadas", com um recuo do PIB no primeiro trimestre que pode ir até 7%. E mesmo que as exportações cresçam 4,9% em 2021, como está previsto, será "ainda insuficiente para recuperar a queda de 10%" que tudo indica ser a herança de 2020.

As tecnologias de informação contam-se entre as áreas menos afetadas e o CEO da **TECH4HOME**, Miguel Oliveira, mostra-se consciente desse dado, admitindo mesmo que a empresa está a aproveitar para "acelerar todo o processo de investimento" e tornar-se mais robusta. "Estamos claramente a acelerar e a fazer com que as coisas funcionem de forma mais rápida e com qualidade", garante, com a ressalva que "se houver um prolongamento da pandemia, todos os sectores serão afetados. Não estamos imunes", lembra.

VENCEDORES DOS PRÉMIOS EXPRESSO PME — CAIXA TOP

Agricultura e outros recursos naturais
1º Planicieverde — Sociedade Agrícola, Lda.
2º Serra e Silva, Lda.
3º Pedro França, S.A.

Indústrias
1º Confecções Fernandes & Miranda, Lda.
2º Frijobel — Indústria e Comércio Alimentar, S.A.
3º Princesa das Azáleas Têxteis, Lda.

Construção e Imobiliário
1º António Pimenta — Construções, Lda.
2º Prestígio Global — Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A.
3º Atlântinível — Construção Civil, Lda.

Transportes
1º Torrestir — Transitários, Lda.
2º Lusocargo (Sul) — Transitários, Lda.
3º Francisco da Silva Borges & Ca., Lda.

Grossista
1º T. S. — Thomaz dos Santos, S.A.
2º Hortafina — Produção Hortícola, Lda.
3º Propecuária —Veterinária e Farmacêutica, Lda.
Retalho
1º Gascombgest, Unipessoal, Lda.
2º Streetfuels — Gestão e Serviços, Lda.
3º Multimoto — Motor Portugal, S.A.
Tecnologia de informação e comunicação
1º Tech4home, Lda.
2º Istore, S.A.
3º Basedois — Informática e Telecomunicações, Lda.
Serviços
1º Pinto Lopes — Viagens, S.A.
2º Promo — Serviços Integrados de Marketing, S.A.
3º Fairjourney Biologics, S.A.
Energias e ambiente
A. F. Carreto & Filhos, S.A.

Tech4home gana el Red Dot Design Award por su innovador mando a distancia para Movistar+
Source: panorama audiovisual Date: 24/09/2019

Diseñado por el fabricante portugués para mejorar el dinamismo y la facilidad de uso del servicio de Televisión de Telefónica, Movistar+, combina un diseño de última generación con una funcionalidad de gama alta.
Tech4home Caster
Tech4home ha logrado el prestigioso Red Dot 2019 Product Design por su vanguardista Caster Remote Control. Diseñado por el fabricante portugués para mejorar el dinamismo y la facilidad de uso del servicio de televisión de Telefónica, Movistar+, combina un diseño de última generación con una funcionalidad de gama alta, lo que refuerza la creciente reputación de Tech4home como pionero en la industria del control remoto.
El CEO de Tech4home, Miguel Oliveira, ha asegurado que «nuestro trabajo con los principales operadores de servicios de televisión nos permite seguir ofreciendo la mejor, más progresiva y reconocida tecnología de control remoto para elevar y simplificar la experiencia visual del cliente».
«Nuestra fantástica victoria en el Red Dot Design Award con el Caster Remote Control para Telefónica Movistar+ refuerza nuestra posición pionera en el mercado y nos estimula a seguir innovando en el diseño. Siempre nos esforzamos por alcanzar el siguiente nivel, y continuaremos alcanzando nuevas cotas en esta área de la tecnología en constante avance», añade.
Tech4home CasterEl mando a distancia Caster, que se lanzará para los clientes de Movistar+ en España a principios de 2020, es tan fácil de usar como lo son los dedos, con una estética que llama la atención que incluye un contorno lateral claramente dinámico y una pieza central con almohadilla D, que es un centro de control convenientemente situado para toda la experiencia de servicio.
Una luz LED multicolor proporciona información visual, permitiendo al usuario reconocer el estado del control de forma intuitiva, y el botón del mando a distancia está totalmente iluminado e iluminado en una habitación poco iluminada cada vez que se detecta.
El dispositivo también soporta una función inteligente llamada ecoluminación que evita la retroiluminación en ambientes brillantes, mientras que la parte trasera del control remoto Caster tiene una textura suave para garantizar un manejo cómodo y seguro.
Su funcionalidad integrada de Control por Voz se destaca por un llamativo icono, situado en el centro, que permite al usuario interactuar sin esfuerzo con el asistente virtual de Movistar, Aura, mientras que su avanzada función de comunicación BLE evita la necesidad de una línea de visión.
Comentando la victoria del diseño de Tech4home, Peter Zec, fundador y CEO de Red Dot, subraya que «el hecho de que sus productos hayan podido satisfacer los estrictos criterios del jurado es un testimonio de la calidad de su diseño, que ha sido galardonado. Los galardonados están marcando tendencias clave en la industria del diseño y están mostrando hacia dónde nos puede llevar el futuro».
Este año, diseñadores y fabricantes de 55 países presentaron más de 5.500 productos a los Red Dot Award. Un jurado internacional compuesto por expertos en diseño de varias disciplinas probó y discutió minuciosamente cada producto durante varios días antes de seleccionar al Caster Remote Control de Tech4home como el ganador.
Este es el tercer año consecutivo en el que Tech4home ha recibido el prestigioso Red Dot, habiendo sido galardonado previamente en 2018 por su mando dual Notus y en 2017 por su ecosistema Modu.

BRANDS & TRADEMARKS

Undisclosed Information

ADITIONAL INFORMATION

Certidão Permanente
Código de acesso: 4343-2001-5515

A entrega deste código a qualquer entidade pública ou privada dispensa a apresentação de uma certidão em papel.(artº 75º, nº5 do Código do Registo Comercial)

Matrícula

NIPC: 509195830
Firma: TECH4HOME, LDA
Natureza Jurídica: SOCIEDADE POR QUOTAS
Sede: Rua dos Fundões, nº 151
Distrito: Aveiro Concelho: São João da Madeira Freguesia: São João da Madeira
3700 121 S. João da Madeira
Objecto: Desenvolvimento, industrialização e comercialização por grosso de sistemas electrónicos de controlo doméstico
Capital: 500.000,00 Euros
CAE Principal: 46520-R3
CAE Secundário (1): 82990-R3
CAE Secundário (2): 71120-R3

Data do Encerramento do Exercício: 31 Dezembro
Forma de Obrigar: pela assinatura de dois gerentes.
Órgãos Sociais/Liquidatário/Administrador ou Gestor Judicial:

GERÊNCIA:

Nome: RUI MIGUEL CAMPOS DE OLIVEIRA
NIF/NIPC: 199505896
Cargo: Gerente com DIREITO ESPECIAL À GERÊNCIA

Nome: MARIA DA GRAÇA LIMA CHAVES CANDIDO
NIF/NIPC: 200442600
Cargo: Gerente

Conservatória onde se encontram depositados os documentos: Conservatória do Registo Civil/Predial/Comercial de São João da Madeira

Os elementos constantes da matrícula não dispensam a consulta das inscrições e respectivos averbamentos e anotações porquanto são estes que definem a situação jurídica da entidade.

Inscrições - Averbamentos - Anotações

Insc.1 **AP. 2/20091203 4:41:16 UTC - CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE E DESIGNAÇÃO DE MEMBRO(S) DE ÓRGÃO(S) SOCIAL(AIS)**

FIRMA: TECH4HOME, LDA
NIPC: 509195830
NATUREZA JURÍDICA: SOCIEDADE POR QUOTAS
SEDE: Rua dos Fundões, nº 151
Distrito: Aveiro Concelho: São João da Madeira Freguesia: São João da Madeira
3700 - 121 S. João da Madeira
OBJECTO: Desenvolvimento, industrialização e comercialização por grosso de sistemas electrónicos de controlo doméstico
CAPITAL : 50.000,00 Euros
Data de Encerramento do Exercício : 31 Dezembro

SÓCIOS E QUOTAS:

Documentation is attached

Ref.: Source Company

Social Responsibility
"At t4h. we are not only focussing on how to create a strong business, but also how to build a better world.
As an environment-conscious company, we are very aware of the importance of giving back to our society, as well as our local community.
For several years we have partnered with four incredible organisations that have a powerful mission to change the world for the better.
Organisations we support:

- ✓ **NRDC**

We've decided to take part into supporting the NRDC environmental organization, which is dedicated to protect not only our beautiful planet earth in the fields of oceans, water, the wild and climate change, it also is an important pillar in terms of human health and people's wellbeing itself.

- ✓ **Estrelinhas Sorridentes - Solidariedade Social**

With Estrelinhas Sorridentes, we are proud helping to meet basic needs of families, elderly people and people with disabilities for a better and worry-free life.

- ✓ **Environmental Defense Fund**

Through donating to EDF, we are proud to support a highly reputable organization, that addresses the most urgent environmental challenges in the fields of climate, oceans, ecosystems and overall health of all earth inhabitants.

- ✓ **Passionistas in Santa Maria da Feira**

To pay it forward to future generations, we are proud to support the portugal based organization Passionistas, which provides a safe environment and home for children with difficult family backgrounds in transition periods."

PRODUCTS AND SERVICES

It offers complete design solutions from the specification level to a complete working tested prototype with a complete bill of materials (BOM) and production file for mass production.

Tech4home designs, develops and offers intuitive and innovative integrated wireless remote control solutions for home environments.



NOTUS Remote Control



CASTER Remote Control



MODU Remote Control



YUBA Remote Control



KIDS Remote Controls



SENIOR Remote Controls

Ref.: External Source

CERTIFICATES

Quality Certificates

Certificate	Issued by	Date of issue	Expiration date
ISO 9001	SGS	04/09/2020	06/11/2021
ISO14001	SGS	04/09/2020	06/01/2022

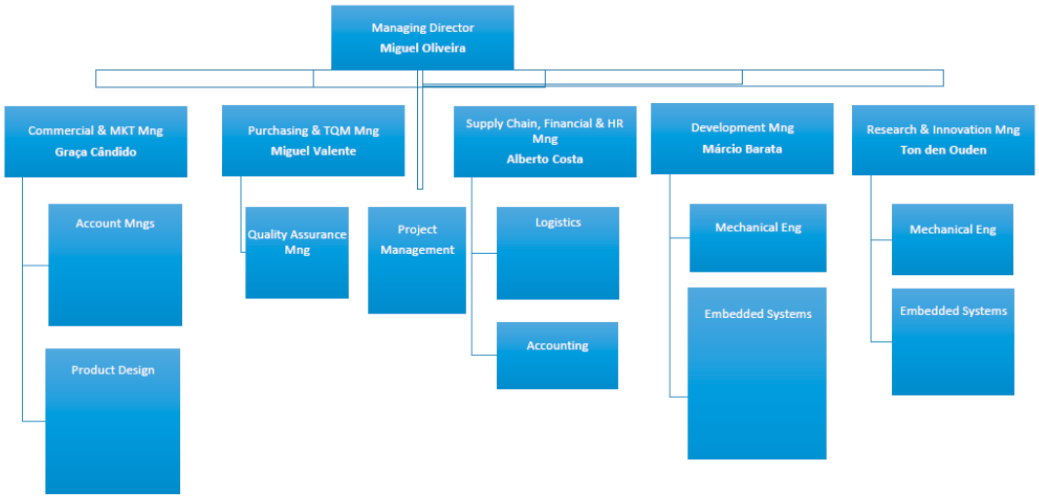
Certifications are attached

Ref.: Source Company

Distinctions acquired

Undisclosed Information

ORGANIZATION CHART



Ref.: Source Company

MONTHLY BREAKDOWN/ HIRED EMPLOYEES DETAILS

Year	Production staff	Commercial Personnel	Administration Staff	Total
2018	0	3	21	24
2019	0	4	24	28
2020	0	4	26	30

Documentation is attached

Ref.: Source Company

Corporate Structure and Related Companies

PARTNERS / SHAREHOLDERS

Name and Surname / Company Name	Nationality	Tax ID	%
RMAG INVESTMENTS, LDA	Portugal	510560377	80.0
MARIA DA GRAÇA LIMA CHAVES CÂNDIDO	Portugal	200442600	16.7
MÁRCIO SANDRO PAULINO FORMIGAL ARCA BARATA	Portugal	205736220	3.3

Ref.: Source Company

RELATED COMPANIES

Company Name	Tax ID	Nationality	Relationship Type
TECH4HOME INTERNATIONAL, LDA	514355115	Portugal	-
RMAG INVESTMENTS, LDA	510560377	Portugal	-

Ref.: Source Company

MANAGERS

Name and Surname	Nationality	Tax ID	Position
RUI MIGUEL CAMPOS DE OLIVEIRA	Portugal	199505896	Manager
MARIA DA GRAÇA LIMA CHAVES CÂNDIDO	Portugal	200442600	Managing partner

Ref.: Source Company

Business Situation

INSURANCE

Type of insurance	Insurance company	Policy No.	Sum assured	Currency
MERCADORIAS TRANSPORTADAS	Vitória	11167603	€ 15 000 000	Euro
ACIDENTES DE TRABALHO	Maphre	1501411000030	€ 900 000	Euro
ACIDENTES PESSOAIS	Vitória	11102316	€ 500 000	Euro
ACIDENTES PESSOAIS	Maphre	2001611000350	€ 250 000	Euro
ACIDENTES PESSOAIS	Maphre	2001611000351	€ 250 000	Euro
ACIDENTES PESSOAIS	Maphre	2001611000352	€ 250 000	Euro
SEGURO SAÚDE	Ocidental	DG78449065	0	Euro

Ref.: Source Company

SUPPLIERS

Company Name	Tax ID	Nationality	Annual Purchase Amount (net)	Currency
JIANGSU HUITONG GROUP., LDA	N/A	China	$ 9 433 039	Dólar
GUANGDONG SENEASY INTELLIGENT TECHNOLOGY CO LTD	N/A	China	$ 6 492 672	Dólar
TEXAS INSTRUMENTS	N/A	US	$ 1 980 000	Dólar

Ref.: Source Company

CUSTOMERS

Company Name	Tax ID	Nationality	Annual Sales Amount (net)	Currency
ALTICE US	N/A	EUA	€ 11 140 968	Euro
SFR	N/A	France	€ 9 475 246	Euro
KPN	N/A	Holanda	€ 2 598 903	Euro
UNITED GROUP	N/A	Serbia	€ 1 921 084	Euro
TELEFONICA	N/A	Spain	€ 1 866 085	Euro
NOS COMUNICAÇÕES, SA	502604751	Portugal	€ 1 818 369	Euro
MEO SERV. COM. E MULTIMÉDIA, SA	504615947	Portugal	€ 1 604 685	Euro
HOT	N/A	Israel	€ 1 455 491	Euro
O2 REPUBLICA CHECA, A.S.	CZ60193336	Republica Checa	€ 838 232	Euro
A1	N/A	Bulgaria	€ 586 701	Euro

Ref.: Source Company

CUSTOMERS



POST BALANCE SALES AND PURCHASES

Month	Sales (amounts without tax)	Purchases (amounts without tax)	Currency
01-2020	€ 2 036 834	€ 1 320 856	Euro
02-2020	€ 1 808 589	€ 576 402	Euro
03-2020	€ 3 205 615	€ 1 959 150	Euro
04-2020	€ 3 035 174	€ 1 729 077	Euro
05-2020	€ 2 259 148	€ 1 998 970	Euro
06-2020	€ 2 345 797	€ 1 415 104	Euro
07-2020	€ 2 237 227	€ 1 840 694	Euro
08-2020	€ 2 431 438	€ 1 050 445	Euro
09-2020	€ 2 173 488	€ 960 500	Euro
10-2020	€ 2 246 938	€ 970 733	Euro
11-2020	€ 1 414 859	€ 970 749	Euro
12-2020	€ 1 519 496	€ 1 307 634	Euro
Total	**€ 26 714 603**	**€ 16 100 314**	**Euro**

Ref.: Source Company

ANNUAL PURCHASES

Undisclosed Information.

SALES TO DIRECTV

Undisclosed Information.

Banking Status

BAD CHECKS

No record found.

Ref.: External Source

DEBT

No record found.

Ref.: External Source

BANK ENTITIES

Entity	Debt	Currency
BANCO SANTANDER TOTTA	0	Euro
NOVO BANCO	0	Euro
CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS	0	Euro

Ref.: Source Company

Analysis of Judicial and Prosecutorial Situation

LAWSUITS AS PLAINTIFF OR DEFENDANT

No information was detected.

Compliance

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: TECH4HOME LDA - PT509195830
Fecha: 22/02/2021

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MÁRCIO SANDRO PAULINO FORMIGAL ARCA BARATA - 205736220
Fecha: 22/02/2021

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MARIA DA GRAÇA LIMA CHAVES CÂNDIDO - 200442600
Fecha: 22/02/2021

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: RMAG INVESTMENTS, LDA - 510560377
Fecha: 22/02/2021

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

MEDIA REPORTS

No information was detected.

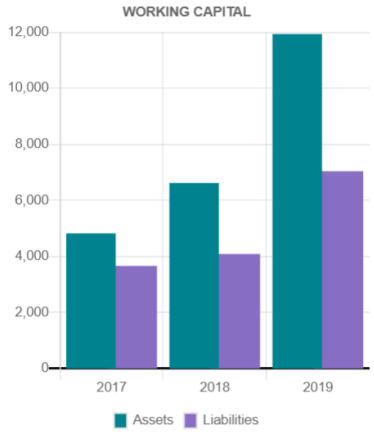
Financial Statements

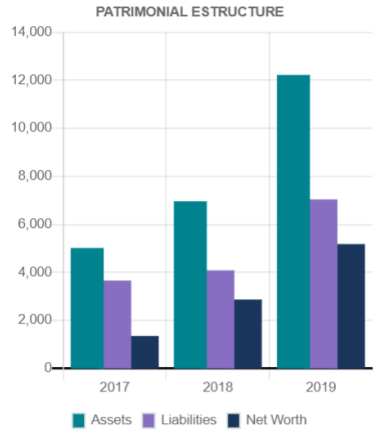
FINANCIAL STATEMENTS

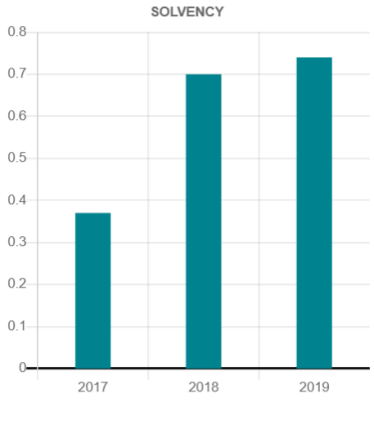
ASSETS

Date	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Cash and Banks	1 349	2 125	4 121
Current Investments	0	0	0
Accounts Receivable (Long-Term Assets)	3 298	3 259	5 990
Other Credits	1	5	1
Inventories	81	1 041	1 654
Intangible Inventories	0	0	0
Other Current Assets	92	190	168
Total Current Assets	4 822	6 620	11 934
Accounts Receivable	0	0	0
Long-Term Credits	0	0	0
Long-Term Investments	0	4	6
Fixed Assets - Original Value	177	335	279
Accumulated Depreciation	16	30	25
Fixed Assets	161	304	254
Long-Term Intangible Assets	21	32	28
Other Long-Term Assets	14	0	0
Total Long-Term Assets	196	340	287
Total Assets	5 019	6 961	12 222

Values in thousands Euros



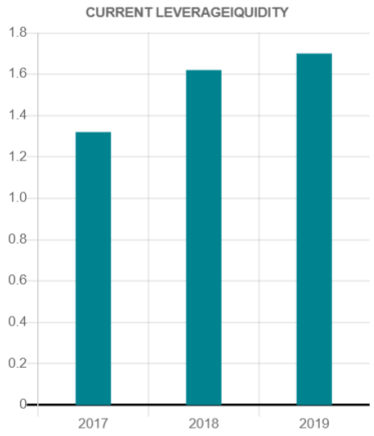


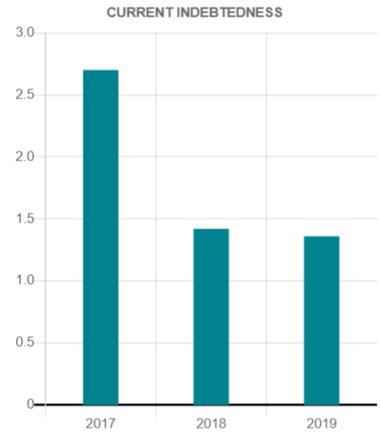


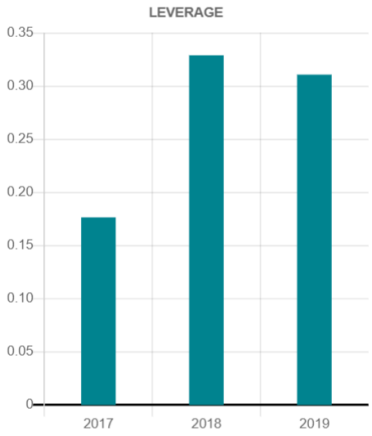
Liabilities/Net Worth

Date	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Accounts Payable	3 275	3 432	4 810
Bank Debts (Bank)	0	0	0
Corporate Debts	0	0	0
Taxes Payable	0	0	0
Clients' Prepayments	10	95	41
Other Liabilities	377	561	2 189
Total Current Liabilities	3 662	4 088	7 041
Accounts Payable	0	0	0
Bank Debts	0	0	0
Taxes Payable	0	0	0
Other Liabilities	0	0	0
Pensions	0	0	0
Total Long-Term Liabilities	0	0	0
Total Liabilities	3 662	4 088	7 041
Share Capital	330	330	330
Unassigned Profits	1 026	2 543	4 851
Net Worth	1 356	2 873	5 181

Values in thousands Euros



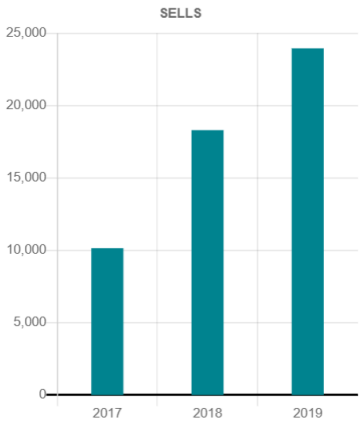


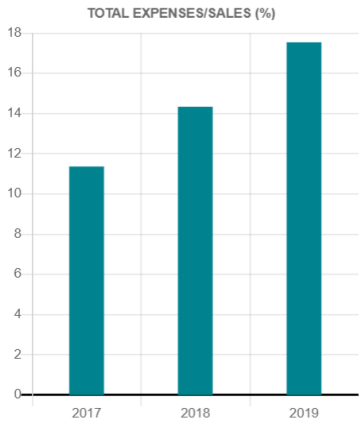


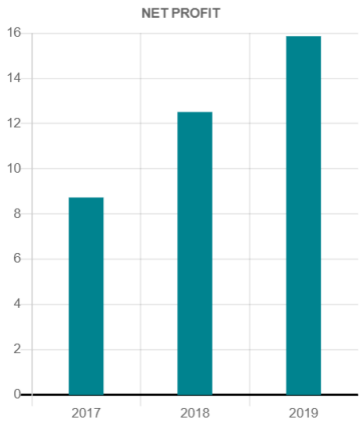
Profit & Loss Statement

Date	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Sales	10 142	18 294	23 943
Purchases	0	0	0
Cost of Sales	7 777	12 868	14 695
Gross Margin	2 365	5 426	9 249
Amortization	0	0	0
Business Expenses	547	1 823	3 153
Administrative Expenses	605	799	1 047
Financial Expenses	0	0	0
Other Incomes	58	771	374
Other Expenses	9	524	267
Financial & Holding Results	-131	-155	-149
Income Tax	245	607	1 210
Return on Sales	885	2 289	3 797

Values in thousands Euros







KPIs

Date	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Current Liquidity Current Assets / Current Liabilities	1,32	1,62	1,70
Acid Liquidity (Current Assets - Inventories) / Current Liabilities	1,29	1,36	1,46
Indebtedness Total Liabilities / Net Worth	2,70	1,42	1,36
Indebtedness Fixed Assets Long-Term Liabilities / Fixed Assets	0,00	0,00	0,00
Solvency Equity / Liabilities	0,37	0,70	0,74
Working Capital Current Assets - Current Liabilities	1 160,05	2 532,62	4 893,67
Fixed Assets Investments Net Worth / Fixed Assets	8,41	9,44	20,39
Gross Profit (Gross Profit / Sells) * 100	23,31	29,66	38,63
Net Profit (Net Profit / Sells) * 100	8,73	12,51	15,86
Return on equity Net Profit / Net Worth	0,65	0,80	0,73
Total Assets Turnover Sells / Total Assets	2,02	2,63	1,96
Fixed Assets Turnover Sells / Fixed Assets	62,91	60,12	94,24
Return on Assets (Net Profit / Total Assets) * 100	17,64	32,89	31,07
EBITDA/Liabilities (Result of Exercise + Amortization + Financial Expenses + Income Tax) / Total Liabilities	0,31	0,71	0,71
Credit Turnover Sells / Accounts Receivable	3,07	5,61	4,00
Inventory Turnover Cost of Sales / Inventories	95,46	12,36	8,88
Bank Debts / Net Worth Bank Debts / Net Worth	0,00	0,00	0,00
Bank Debts / (Sells/12) Bank Debts / (Sells / 12)	0,00	0,00	0,00

Values in thousands Euros

Comments on Financial Statements

For the analysis of the Economic, Financial and Patrimonial situation of the company, the Financial Statements corresponding to the years 2017, 2018 and 2019 (closing date 12/31) were used.

Currency: Euros

Leading indicators

Economic:

- Sales for the year 2019 reached a total of €23.9 Million vs €18.3 Million in the previous year, showing a year-on-year increase of 30.88%.
- Direct Cost reduced its impact on Sales from 70.3% to 61.4%, while Structure Expenses increased its participation from 14.3% to 17.5%.
- Based on the above, the Net Operating Income reached €3.8 Million (16% of sales) vs €2.19 Million (12% of sales) in the previous year.
- In the non-operating part of the results table, it imputed Other Income for €373 thousand and Other Expenses for €415 thousand, corresponding mainly to exchange differences.
- In accordance with what is stated in the preceding paragraphs, the company showed a Net Final Result of € 3.6 Million, equivalent to 15.9% of Sales vs €12.5 Million (12.5% of sales) for the year above, reflecting a 66% year-on-year growth.
- Current Liquidity went from 1.62 to 1.70, remaining within adequate parameters.
- Working Capital grew compared to the previous year, reaching a total of €4.9 million, a figure that represented 40% of assets.
- The Equity at 12/2019 was €5.18 Million vs €2.8 Million in the previous year, of which €330 Thousand correspond to Share Capital, considering the level of capitalization reduced.
- The financing structure showed that Liabilities represented 57.6% of Assets, with commercial obligations being the main source of leverage.
- The Current Indebtedness and Equity Solvency Indicators improved slightly compared to the previous year, going from 1.42 to 1.36 and from 0.70 to 0.74 respectively, remaining also below what is adequate.

In summary, the company presented on 12/2019 an adequate economic performance, showing an increase in Sales and a reduction in costs, achieving a satisfactory Final Result, with satisfactory Current Liquidity and Working Capital levels and a reduced composition of the Equity with acceptable Solvency and Indebtedness levels.

Períodos Analizados				2017/2018/2019			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	0,69	4	Liquidez corriente	ratio	1,64	10
Endeudamiento corriente	ratio	1,51	5	Liquidez acida	ratio	1,42	10
Capital corriente	%	37,6%	9	Rotación del pasivo corriente días	días	544	1
Activo no Cte sobre Activo	%	3,0%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	73	10
Financiación del activo no cte.	ratio	15,00	10	Efecto Palanca	ratio	0,30	10
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	74,5%	2	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0,0%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	11,7%	10
Rentabilidad de la inversión total	%	73,8%	10	Gastos Administración sobre Ventas	%	4,5%	10
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	96,1%	10	Gastos Totales sobre Ventas	%	16,3%	10
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	39,3%	9	Vida restante de Bienes de Uso	años	-	1
Resultado bruto sobre ventas	%	35,3%	9	Rotación de bienes de cambio	días		
Rentabilidad sobre Ventas	%	14,5%	10	Rotación del activo	veces	2,14	2
Costo del financiamiento	%	0,0%	10	Total			
Rentabilidad Operativa	%	14,6%	10	85,17			
EBITDA/Ventas	%	18,9%	8				

