

1 T 2025

# Relatório de **resultados**

“ **Diversificação avança: Avenidas de Crescimento já são 46% da receita consolidada, e Serviços de TI representam 24%. Trimestre de baixo faturamento e margem, dentro do previsto. Mantidas as previsões anuais.** ”

**Lançamento da nova campanha institucional com foco em nossas soluções de ponta a ponta com inteligência artificial.**

A IA está também destacada em nossa marca.



**Crescimento de 11%** (ex-Algar Tech MSP) **da unidade de Negócios Corporativos**, com melhora de margem, em linha com nossa estratégia.

**Mais de 50% da venda de PCs no modelo HaaS no período**, contribuindo positivamente com as margens.

**Sólido pipeline de servidores para HPC e IA. Licitação grande vencida através de parceiro para fornecimento de servidores para supercomputador (HPC), com GPUs de última geração e performance superior.** Faturamento total previsto de cerca de **R\$ 450 milhões**, podendo ser parte disso em 2025.

**Soluções em Pagamentos** com receita de R\$ 127 milhões no trimestre, com **projeção de crescimento para o ano sobre um forte 2024.**

**Positivo SEG (segurança eletrônica), começa a rampar em receita e inaugura 2 novas unidades da SecuriCenter** na Grande São Paulo. Nova loja no interior de SP em breve.

**Consumer com crescimento em PCs e tablets, com ganho de market share.** Canais D2C e Online crescem 75% e chegam a 40% da receita do segmento.

**Menores despesas comerciais e administrativas** vs. 1T24 e 4T24, resultado do plano de eficiência.

Resultado do trimestre impactado pelo não atingimento do ponto de equilíbrio de faturamento e **alguns projetos antigos de governo com custos defasados.**

**Manutenção do guidance de receita bruta de 2025**, entre R\$ 4,4 e R\$ 4,8 bilhões.

**ESG:** aumentamos a pontuação no selo Ecovadis Ouro, saltando para o top 2% de empresas no mundo com os mais altos níveis de práticas sustentáveis.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A implementação de nossa estratégia de diversificação continua com grande velocidade. A integração de nossa unidade de serviços adquirida ano passado segue avançando muito bem, agora com ênfase na busca de sinergias comerciais. Positivo S+ tem faturamento acima do planejado, com resultados também positivos. As vendas B2B de computadores, servidores e serviços se consolidam e HAAS representa importante fatia destas vendas. A unidade de soluções de pagamentos se supera trimestre a trimestre, e a unidade Positivo SEG encontra seu rumo, abre novas filiais e consolida o crescimento de faturamento.

O 1º trimestre de 2025 apresentou receita em linha com o orçamento, que já previa um início mais moderado. Sabíamos que teríamos um mercado de instituições públicas mais fraco neste primeiro trimestre pela dinâmica das licitações em 2024, enquanto prevíamos crescimento no Corporativo e em Consumer.

Os negócios corporativos cresceram, desde PCs e servidores, passando por serviços de TI, educação, soluções em pagamentos e segurança eletrônica, reforçando nossa estratégia de expansão no B2B. Esses segmentos contribuem para maior previsibilidade de receita, rentabilidade superior e menor necessidade de capital de giro.

No segmento Consumer imprimimos importante crescimento em PCs, tablets e canais online (D2C e Sellers), com ganho de market share. Em smartphones, o mercado foi impactado pelo gray-market e por novos entrantes.

Importante destacar que este foi o último trimestre com uma forte base de comparação, já que o 1T24 foi impulsionado por projetos especiais e entregas postergadas de 2023. A partir do 2T25, a base se normaliza, e projetamos retomada do crescimento, com destaque para serviços, servidores e soluções de pagamento. Em servidores vencemos mais uma grande licitação com uma estatal, por meio de parceiro estratégico, para fornecimento de servidores com GPUs de última geração, que integrarão um supercomputador. A receita estimada em cerca de R\$ 450 milhões deverá ser faturada parte ainda em 2025. Isso atesta que temos a mais avançada oferta de infraestrutura do mercado para demandas de HPCs e inteligência artificial.

A rentabilidade do trimestre foi impactada principalmente pela menor receita do período, sobretudo em instituições públicas, com maior impacto no EBITDA, e por alguns projetos antigos de governo, precificados a um dólar menor. Por fim, as despesas financeiras líquidas seguem elevadas devido ao alto CDI, mas o custo da dívida permanece controlado, com spread inferior a 1%. Esperamos trimestres sequencialmente mais fortes este ano, com base de comparação normalizada e preços que já refletem o dólar atual.

Os negócios corporativos devem manter o ritmo de crescimento, e projetamos retomada gradual das entregas ao setor público, ainda que pouco abaixo dos níveis de 2024. Além disso, há oportunidades adicionais não contempladas no cenário base, como novos projetos públicos fora do pipeline e iniciativas internacionais.

Reiteramos nosso compromisso com o crescimento sustentável e criação de valor de longo prazo e a execução do plano estratégico de diversificação por meio da expansão de negócios mais recorrentes, com maior rentabilidade. Isto segue avançando e as Avenidas de Crescimento representaram 46% da receita consolidada no trimestre, sendo que os serviços de TI atingiram 24%. Mantemos a rígida disciplina financeira, com foco em alocação de capital para aumentar o ROIC, com rigor no controle de despesas fixas e variáveis, gestão de fretes e estoques, dentre outros. Tendo dito isto, o índice de alavancagem financeira aumentou pontualmente no trimestre, reflexo do menor EBITDA e da sazonalidade do fluxo de caixa, mas esperamos redução a partir do 2º semestre, com a melhora dos resultados.

Apesar dos desafios de curto prazo, a Positivo Tecnologia é hoje uma empresa mais diversificada, com estrutura financeira fortalecida. Oferecemos um portfólio completo de dispositivos e serviços de infraestrutura de TI para organizações e estamos bem-posicionados para capturar as oportunidades geradas pelos investimentos em inteligência artificial no Brasil, como nenhuma outra empresa no país. Seguimos confiantes na execução da nossa estratégia e preparados para os próximos ciclos de crescimento.

## RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 851 milhões 1T25**, queda de 27,7% sobre 1T24. Este é o menor trimestre do ano e está em linha com nosso planejamento, que prevê aceleração ao longo do ano. Destaques do trimestre incluem crescimento de 62% (11% ex-Algar Tech MSP) dos Negócios Corporativos, em linha com nossa estratégia. Em contrapartida, tivemos menor receita com instituições públicas, principalmente porque 2024 foi um ano de poucos editais. Novos editais já começaram a sair este ano, e o grande edital do FNDE foi publicado, com disputa prevista em maio. Em Consumer o desempenho foi bom, tanto em PCs e tablets, quanto em canais D2C e online, que aceleraram, mas foram parcialmente offsetados pela baixa performance de smartphones devido ao mercado cinza e novos entrantes. **Avançamos na estratégia de diversificação e as Avenidas de Crescimento representaram 46% da receita consolidada, enquanto Serviços de TI alcançaram 24%.**
- ✓ **EBITDA de R\$ 53 milhões em 1T25, com margem de 7,4%**, contra R\$ 116 milhões 1T24 (margem de 11,6%, -4,2 p.p), impactado pelo menor volume de receita e alguns projetos antigos para instituições públicas, precificados no início do ano passado a um dólar menor. Por outro lado, despesas comerciais e administrativas somadas recuaram 16,5% vs. 1T24 mesmo com inflação e consolidação da Algar Tech MSP, em linha com nossas ações de disciplina financeira.
- ✓ **Prejuízo líquido de R\$ 13 milhões no 1T25**, contra lucro de R\$ 64 milhões no 1T24, por conta dos efeitos no EBITDA descritos acima e maior despesa financeira líquida. Ainda, na base de comparação do 1T24 tivemos a finalização da entrega de um grande projeto especial.
- ✓ Consumo de caixa operacional de R\$ 52 milhões no período, em razão sobretudo do menor resultado do período. O índice de alavancagem atingiu 2,5x, impactado pelo menor EBITDA nos últimos 12 meses. Esta alavancagem é conjuntural, devendo passar a recuar no 2º semestre, quando esperamos mais concentração de negócios e maior EBITDA. Nosso custo da dívida segue reduzido, em CDI +0,5%, com 69% da dívida no longo prazo e o saldo de caixa de R\$ 465 milhões cobre os vencimentos dos próximos 12 meses.

	1T25	1T24	Var.
<i>R\$ milhões</i>			
Receita Bruta	851,0	1.177,0	(27,7%)
<b>Receita Bruta Comparável <sup>1</sup></b>	<b>721,9</b>	<b>931,8</b>	<b>(22,5%)</b>
Receita Líquida	715,4	994,7	(28,1%)
Lucro Bruto	171,3	238,2	(28,1%)
<i>Margem bruta</i>	23,9%	23,9%	0,0 p.p.
EBITDA	53,2	115,6	(54,0%)
<i>Margem EBITDA</i>	7,4%	11,6%	-4,2 p.p.
Lucro Líquido	(12,6)	64,3	N/A
<i>Margem Líquida</i>	-1,8%	6,5%	N/A
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</i>	2,5x	1,3x	1,2x

1 - Exclui projetos especiais no 1T24 e receita bruta de Algar Tech MSP no 1T25

## Receita Bruta por Segmento de Negócio

	1T25	1T24	Var.
<i>R\$ milhões</i>			
<b>COMMERCIAL</b>	<b>602,8</b>	<b>663,7</b>	<b>(9,2%)</b>
Vendas Corporativas <sup>1</sup>	410,5	252,9	62,3%
Instituições Públicas <sup>2</sup>	192,3	410,8	(53,2%)
<b>CONSUMER</b>	<b>248,2</b>	<b>268,2</b>	<b>(7,4%)</b>
<b>PROJETOS ESPECIAIS</b>	<b>-</b>	<b>245,2</b>	<b>N/A</b>
<b>RECEITA BRUTA TOTAL</b>	<b>851,0</b>	<b>1.177,0</b>	<b>(27,7%)</b>

1) Vendas de PCs e mobilidade para empresas, servidores, soluções de pagamento, serviços (HaaS, Tech Services Positivo S+) e equipamentos de segurança eletrônica.

2) Vendas de PCs, mobilidade e soluções para empresas estatais e mistas, autarquias, tribunais e demais órgãos das esferas federal, estadual e municipal.

### VIDECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Convidamos vocês a participarem de nossa videoconferência para apresentação dos resultados do ano e Q&A.

**Quinta-feira, 15 de maio de 2025.**

11h00 horário de Brasília

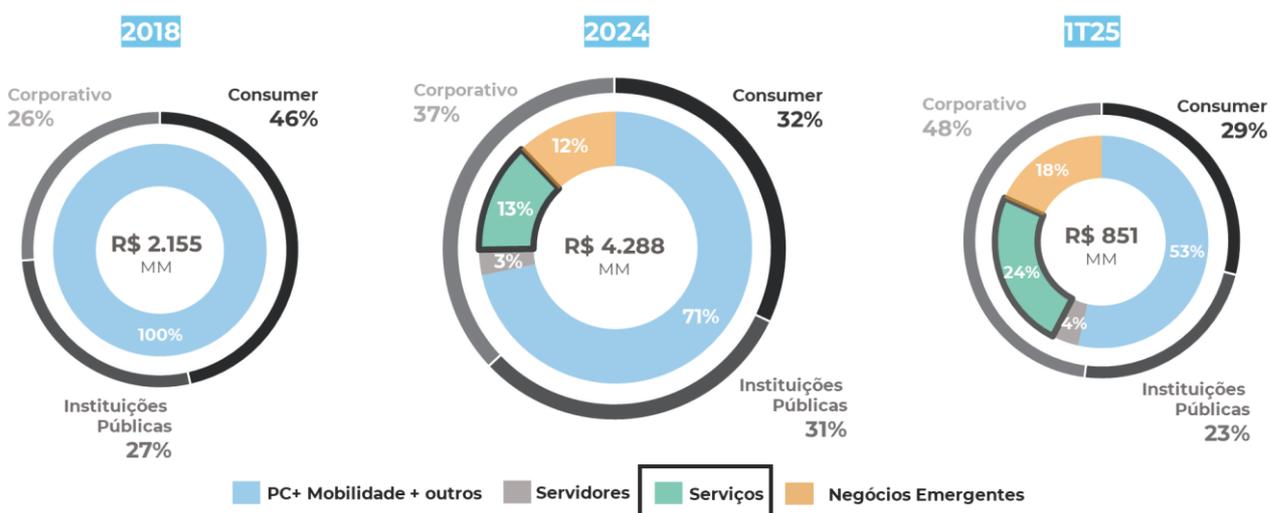
10h00 horário de Nova York

Para acessar a videoconferência, [clique aqui](#).

## NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

Adotamos a mesma nomenclatura utilizada pelos diferentes institutos de pesquisa que dividem o mercado entre **Consumer e Commercial**. Consumer engloba tudo que é vendido para pessoas físicas, tanto de maneira direta como indireta, enquanto Commercial inclui o que é vendido para empresas e instituições públicas.

Representatividade de **Receita Bruta** entre os diferentes segmentos:



## SEGMENTO COMMERCIAL

### Receita Bruta

**R\$ 603** milhões no 1T25 (-9% vs 1T24); inclui R\$ 129 MM de Algar Tech MSP no 1T25

O segmento Commercial engloba a venda e locação de computadores, servidores, máquinas de pagamento, equipamentos de segurança eletrônica e a prestação de serviços a empresas e instituições públicas. A partir de junho de 2024 este segmento também inclui a receita da Algar Tech MSP, agora renomeada como Positivo S+, referente a serviços gerenciados de TI.

## Negócios Corporativos

- Registramos receita de R\$ 411 milhões, alta de 62% (11% excluindo Algar Tech MSP), pelo desempenho de PCs, servidores, plataformas educacionais, soluções em pagamento, segurança eletrônica e da receita de serviços gerenciados de TI da Positivo S+.
- A **Positivo S+** registrou receita bruta de R\$ 133 milhões no 1T25, 18% acima do 1T24 e superando o orçamento tanto em receita quanto em EBITDA. No período conquistamos 6 novos clientes, atestando nossa estratégia de crescimento. A integração com a Positivo segue como planejado, iniciando agora o aprofundamento do plano de “go to market”.
- Realizamos o 1º Kick Off para a equipe comercial do Brasil + América Latina, com integração entre as forças de vendas dos negócios corporativos da Positivo com o time da Positivo S+. Fortalecemos as relações entre as equipes e identificamos novas oportunidades de negócios cruzados entre as duas empresas.



- A Positivo S+ lançou no trimestre uma nova solução, a **Master Data Operation Center**, uma ferramenta tecnológica e um serviço estratégico e completo que envolve software de ponta com expertise técnica de negócios. A solução auxilia empresas a vencer os desafios da gestão de dados mestres, eliminando silos de dados, erros manuais, duplicidades e inconsistências (leia mais [aqui](#)).

- A **Positivo Servers & Solutions (PSS)** reportou crescimento de 28% sobre o 1T25, mesmo com parte das entregas postergadas para o 2T devido à greve da Receita Federal (atraso no desembaraço aduaneiro de insumos). Com um portfólio robusto e parcerias estratégicas com as empresas mais inovadoras do mundo, a **PSS** se firma como referência na oferta de servidores de IA de última geração e inovação sustentável para data centers, apoiando organizações que buscam reduzir seu impacto ambiental, mantendo eficiência e desempenho operacional. Nossa oferta se destaca pelos servidores com múltiplas GPUs, equipados com sistema de refrigeração líquida, capaz de reduzir o consumo energético.

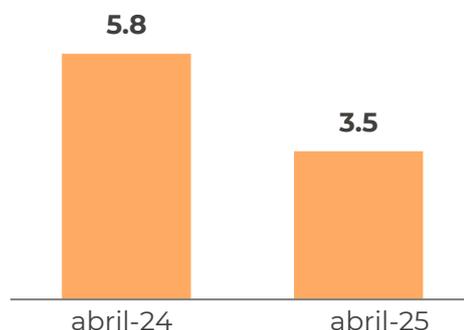


- **Soluções em Pagamento** registrou receita de R\$ 124 milhões no trimestre, 4% acima o 1T24, apesar da forte base de comparação. No ano, seguimos com expectativa de sólido crescimento sobre o forte ano de 2024. Participamos da Autocom, maior feira de automação comercial da Latam, onde apresentamos toda nossa linha de máquinas de pagamento inteligentes, além da nova linha Tupi, que inclui totens e tablets de mesa com a exclusiva certificação EDLA da Google - que permite que dispositivos maiores, voltados a soluções empresariais, ofereçam os aplicativos e APIs da Google - para elevar a experiência de compra e a segurança no varejo.
- A **Positivo SEG** registrou forte crescimento sobre 1T24, impulsionado pela ampliação da base de distribuição. Em 2024 inauguramos a 1ª loja em Curitiba da nossa distribuidora Securicenter, em 2025 inauguramos 2 unidades na Grande São Paulo e em maio lançaremos a primeira unidade no interior do Estado de São Paulo. Entre 10 e 12 de junho estaremos presentes na Exposec, Feira Internacional de Tecnologia em Segurança, onde exporemos nossas soluções em segurança e controle de acesso, ampliando nosso portfólio com foco em projetos e tecnologias com inteligência artificial.
- Nossa unidade **Educacional** também teve destaque, com receita mais de 3x superior ao 1T24, com entrega de projetos junto a Governos Estaduais.

## Negócios com Instituições Públicas

- Receita em linha com o orçamento, prevendo trimestre sazonalmente moderado, com crescimento sequencial esperado ao longo do ano.
- Forte base de comparação: 1T24 foi recorde para o período, com maior volume de projetos rolados do final de 2023, devido aos atrasos causados pela estiagem, conforme reportado no release daquele trimestre.
- Margem mais baixa no 1T, devido a projetos antigos com custos bastantes defasados. Observamos início da recuperação das margens no 2T, com normalização ao longo do segundo semestre.
- Atraso na aprovação do orçamento público federal, somente em março de 2025, quando deveria ser em dezembro do ano anterior, prejudicando as compras por órgãos públicos.
- Pipeline de R\$ 3,5 bi, com grandes projetos como Prodesp e FNDE, entre outros.
- Mais de 80% da receita projetada para o ano já contratada ou aguardando contratação.
- Destaque no trimestre para o início das entregas para a Prodesp, importante projeto vencido pela Companhia.

**Pipeline de aquisições por Instituições Públicas no país**  
(R\$ bilhões)



## SEGMENTO CONSUMER

### Receita Bruta

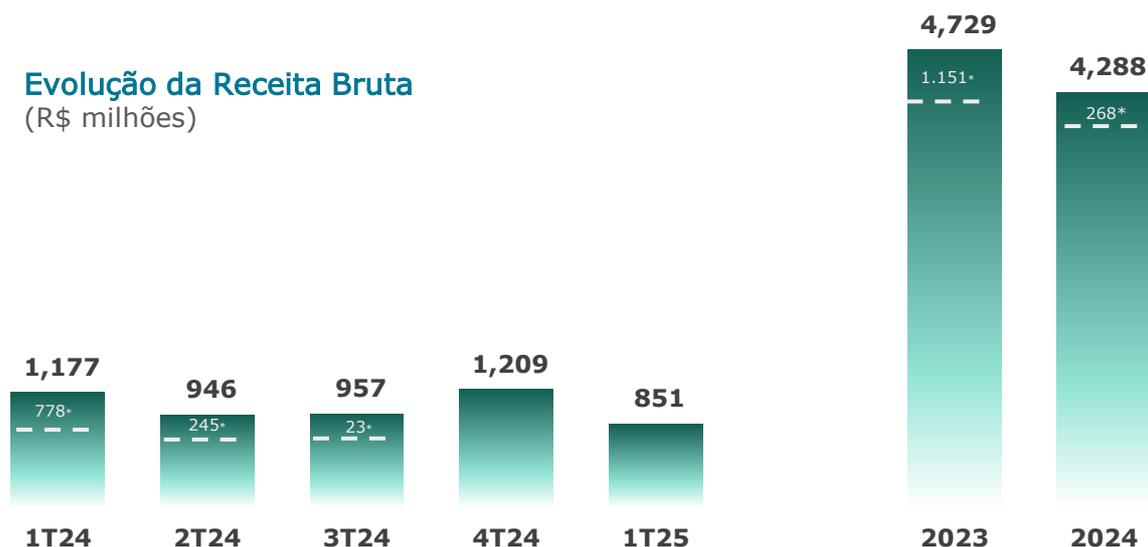
**R\$ 248** milhões no 1T25 (-7% vs 1T24)

- Destaque para crescimento da receita de Tablets e PCs, pela assertividade dos produtos.
- Em PCs, atingimos 46% de market share no mercado de entrada (+11 p.p. vs. 1T24), e 5,1% no mercado mid/high(+0,8 p.p.). O mercado de entrada representa 21% do mercado total e o mid/high representa 79%, em volume.
- Tablets performaram bem com destaque para o Vaio TL10 e linha de personagens da Positivo. Lançamento de novo tablet Vaio no 2T25, impulsionado pelo sucesso do modelo TL10, com tela maior e configuração mais avançada.
- Vendas diretas "D2C" e vendas online via sellers (3P) com crescimento de 75% vs. 1T24. Estes novos canais representaram 40% do canal de Consumer no trimestre, contra 21% no 1T24, resultado da estratégia de diversificação da distribuição com melhores condições econômicas.
- Infinix com retração em vendas, devido ao forte crescimento do mercado cinza e novos entrantes.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### RECEITA BRUTA

#### Evolução da Receita Bruta (R\$ milhões)



\*Projetos especiais

A receita bruta do 1T25 foi 27,7% menor em relação ao 1T24. Este é o menor trimestre do ano e está em linha com nosso plano, que prevê aceleração ao longo de 2025. Este é também o último trimestre com forte base de comparação, lembrando que no 1T24 tivemos projetos especiais e rolagem de receitas de 2023, devido à estiagem.

Os destaques do trimestre incluem crescimento de 62,3% (11,3% ex-Algar Tech MSP) da unidade de Negócios Corporativos, em linha com nossa estratégia. Em contrapartida, tivemos menor receita com instituições públicas, principalmente porque 2024 foi um ano de poucos editais. Novos editais já começaram a sair este ano e em maio haverá um grande edital do FNDE.

Em Consumer a receita recuou 7,4%, em meio a desafiador mercado cinza de smartphones, parcialmente compensado pelo crescimento em PCs e tablets e aceleração dos canais D2C e online via Sellers.

## RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
Computadores	287,9	529,6	(45,6%)
Servidores	36,2	28,1	28,6%
Telefones Celulares	58,4	93,5	(37,6%)
Educacional (hardware)	18,9	4,9	286,5%
Soluções de Pagamentos	124,2	119,2	4,2%
Tablets	75,2	75,0	0,3%
Positivo Casa Inteligente	6,4	9,9	(35,1%)
Outros Produtos	35,4	16,1	119,9%
Projetos Especiais	-	245,2	-
<b>Receita Bruta com Produtos</b>	<b>642,6</b>	<b>1.121,4</b>	<b>(42,7%)</b>
HaaS	48,7	38,4	26,8%
Tech Services + outros serviços	159,7	17,2	830,3%
<b>Receita Bruta com Serviços</b>	<b>208,5</b>	<b>55,6</b>	<b>274,8%</b>
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>851,0</b>	<b>1.177,0</b>	<b>(27,7%)</b>
Impostos sobre Vendas	(92,7)	(131,3)	(29,4%)
Verbas Comerciais e Devoluções	(42,9)	(51,1)	(15,9%)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(135,6)</b>	<b>(182,4)</b>	<b>(25,6%)</b>
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>715,4</b>	<b>994,7</b>	<b>(28,1%)</b>

## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
Receita Bruta Consolidada	851,0	1.177,0	(27,7%)
Impostos e Deduções	(135,6)	(182,4)	(25,6%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>715,4</b>	<b>994,7</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(544,1)</b>	<b>(756,5)</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>171,3</b>	<b>238,2</b>	<b>(28,1%)</b>
Margem Bruta	23,9%	23,9%	0,0 p.p.

A margem bruta ficou estável contra o ano anterior, por um lado impactada por um mix desfavorável com menos receitas de instituições públicas, e por outro compensada com melhoria da margem de negócios corporativos.

## DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
<b>Receita Líquida</b>	<b>715,4</b>	<b>994,7</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>171,3</b>	<b>238,2</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Receitas/ despesas Operacionais</b>	<b>(137,4)</b>	<b>(135,7)</b>	<b>1,2%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(82,3)</b>	<b>(106,6)</b>	<b>(22,8%)</b>
Comissões sobre Vendas	(11,1)	(16,9)	(34,2%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(26,1)	(28,1)	(7,1%)
Assistência Técnica e Garantia	(23,1)	(40,7)	(43,3%)
Fretes	(6,9)	(17,2)	(59,9%)
Depreciação e Amortização	(4,2)	(1,2)	244,2%
Outras Despesas Comerciais	(10,9)	(2,4)	346,9%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(48,7)</b>	<b>(50,2)</b>	<b>(3,1%)</b>
Salários, Encargos e Benefícios	(21,2)	(17,5)	21,0%
Depreciação e Amortização	(8,2)	(6,6)	24,6%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(19,3)	(26,1)	(26,3%)
<b>Resultado de Equivalência Patrimonial</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,0)</b>	<b>N/A</b>
<b>Outras receitas/despesas operacionais</b>	<b>(6,6)</b>	<b>22,1</b>	<b>N/A</b>
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>33,8</b>	<b>102,5</b>	<b>(67,0%)</b>

Análise vertical	AV%	AV%	
	1T25	1T24	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	23,9%	23,9%	0,0 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	19,2%	13,6%	5,6 p.p.
Despesas Comerciais	11,5%	10,7%	0,8 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	6,8%	5,1%	1,8 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,0%	-0,1%	0,1 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	-0,9%	2,2%	-3,1 p.p.
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>4,7%</b>	<b>10,3%</b>	<b>-5,6 p.p.</b>

No trimestre, as **despesas operacionais** aumentaram 1,3% comparadas ao 1T24, devido ao reconhecimento de R\$ 6,6 milhões de **outras despesas operacionais** no 1T25, contra **outras receitas operacionais** de R\$ 22,1 milhões no 1T24. Nesta linha são reconhecidos os créditos financeiros decorrentes dos investimentos realizados em P&D&I são registrados por exigência da norma contábil). A variação de um ano para outro está diretamente vinculado ao mix de faturamento por planta industrial da Companhia, com menor participação de vendas pela unidade de Ilhéus comparado com o 1T24, gerando menor volume de créditos financeiros.

As **despesas comerciais** recuaram 22,8% no trimestre comparado com o ano anterior, reflexo das ações para reduções de custos comerciais e menor despesas com comissões sobre vendas, assistência técnica, garantia e fretes.

As **despesas gerais e administrativas** tiveram redução de 3,1% no trimestre, apesar da consolidação das despesas da Algar Tech MSP e do dissídio coletivo.

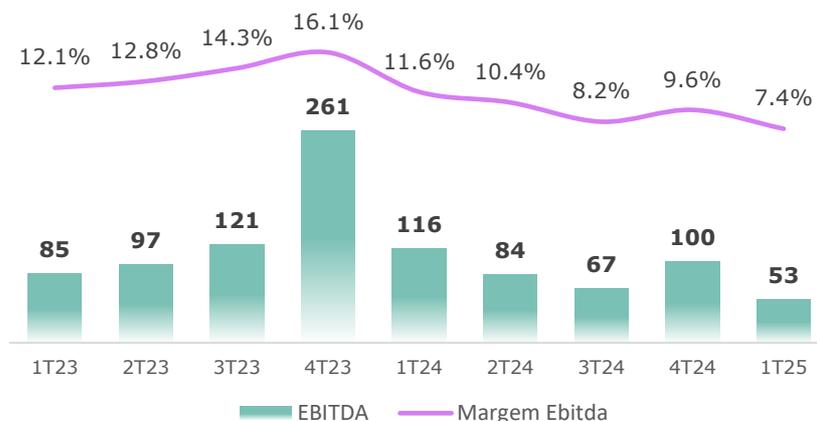
A redução das despesas é reflexo do plano de eficiência aprovado ano passado, que estamos executando.

## EBITDA

R\$ milhões	1T25	1T24	Var.
<b>EBIT</b>	<b>33,8</b>	<b>102,5</b>	<b>(67,0%)</b>
Depreciação e Amortização	19,3	13,2	46,8%
<b>EBITDA</b>	<b>53,2</b>	<b>115,6</b>	<b>(54,0%)</b>
<b>MARGEM EBITDA</b>	<b>7,4%</b>	<b>11,6%</b>	<b>-4,2 p.p.</b>

A margem EBITDA do 1T25 foi impactada pelo menor volume de receita e entrega de alguns projetos antigos para instituições públicas, precificados a um dólar mais baixo. Para o 2º trimestre e próximos já vemos uma precificação mais justa dos projetos de instituições públicas a serem entregues.

## EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões)



## ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	1T25	1T24	Var.
EBIT (LTM)	240,9	538,7	(55,3%)
IR/CSLL (LTM)	(18,8)	(2,9)	550,2%
<b>NOPAT (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>222,1</b>	<b>535,8</b>	<b>(58,5%)</b>
Estoque	1.087,7	1.074,1	1,3%
Contas a receber	831,6	1.322,9	(37,1%)
Fornecedores	(521,1)	(612,9)	(15,0%)
<b>Capital de Giro</b>	<b>1.398,1</b>	<b>1.784,2</b>	<b>(21,6%)</b>
Ativo permanente	742,8	528,9	40,4%
Outros ativos de longo prazo	191,0	31,8	501,1%
<b>Capital Empregado<sup>2</sup></b>	<b>2.331,9</b>	<b>2.344,9</b>	<b>(0,6%)</b>
<b>Média do Capital Empregado<sup>3</sup></b>	<b>2.338,4</b>	<b>2.265,5</b>	<b>3,2%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>	<b>9,5%</b>	<b>23,7%</b>	<b>-14,2 p.p.</b>

1 – NOPAT (Net Operating Profit After Tax): Lucro Operacional depois dos Impostos dos últimos 12 meses.

2 – Capital empregado é a soma das linhas de Capital de giro, ativo permanente e outros ativos de longo prazo.

3 – Média do capital empregado do período e do mesmo período do ano anterior.

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

O menor ROIC no 1T25 contra o mesmo período do ano anterior decorre do menor resultado operacional - EBIT - nos últimos doze meses. O EBIT acumulado de 12 meses utilizado no cálculo do ROIC do ano passado considera trimestres mais fortes em resultado, beneficiados por projetos especiais e por uma cotação inferior do dólar.

Importante mencionar que houve significativa redução de capital de giro comparado com o período, na linha de contas a receber, compensado pela consolidação dos ativos intangíveis de Algar Tech MSP no período e reclassificação de parte do contas a receber do curto para o longo prazo (títulos a receber de vendas no modelo Haas).

## RESULTADO FINANCEIRO

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
Receitas Financeiras	22,6	37,0	(39,0%)
Despesas Financeiras	(67,9)	(69,3)	(2,1%)
<b>Resultado Financeiro Pré-Var. Cambial</b>	<b>(45,3)</b>	<b>(32,3)</b>	<b>40,2%</b>
Variação Cambial	0,7	(5,7)	N/A
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(44,7)</b>	<b>(38,0)</b>	<b>17,5%</b>

Reportamos despesa financeira líquida 17,5% maior que o 1T24. Apesar da redução das despesas financeiras e da variação cambial versus o ano anterior, as receitas financeiras foram menores devido ao menor saldo de caixa médio no período e efeitos de AVP – ajuste a valor presente – no 1T24, uma vez que o contas a receber de 31 de dezembro de 2023 teve grande volume (superior a R\$ 1,3 bilhão).

No ano reduzimos o endividamento líquido (conforme tabela mais abaixo), bem como o custo da dívida. Temos executado um plano de *liability management*, que tem atuado na substituição de dívidas mais caras por operações com custos menores, além do alongamento dos vencimentos.

## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O prejuízo líquido do 1T25 decorre dos efeitos explicados na seção EBITDA acima, além de maiores despesas financeiras líquidas, também explicadas anteriormente. Nossa projeção para o restante de 2025 é de trimestres maiores em receita, com maior alavancagem operacional, além de contratos de governo precificados a um patamar de dólar mais próximo da atualidade.

## ENDIVIDAMENTO

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
<b>Endividamento e Disponibilidades</b>			
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	385,2	687,6	(44,0%)
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	853,2	690,0	23,6%
<b>Instrumentos Financeiros Derivativos</b>	<b>(12,8)</b>	<b>17,8</b>	<b>(172,2%)</b>
<b>Endividamento</b>	<b>1.225,6</b>	<b>1.395,4</b>	<b>(12,2%)</b>
Caixa e Equivalentes	465,4	608,3	(23,5%)
<b>Disponibilidades</b>	<b>465,4</b>	<b>608,3</b>	<b>(23,5%)</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>760,2</b>	<b>787,1</b>	<b>(3,4%)</b>
EBITDA LTM	304,5	595,0	(48,8%)
<b>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</b>	<b>2,5x</b>	<b>1,3x</b>	<b>1,2x</b>

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM (últimos doze meses) da Companhia foi de 2,5x em março de 2025, apresentando um incremento de 1,2x. comparado

com 1T24, impactado pelo menor EBITDA. O endividamento bruto reduziu 12,2% contra o ano anterior, resultado do plano de *liability management* que temos executado. Entretanto, devido ao grande volume de recebimentos ao longo do 1T24 (encerramos 2023 com R\$ 1,3 bi em contas a receber), e o menor volume de receitas do 1T25, nosso saldo de caixa neste trimestre foi menor, o que não permitiu que a dívida líquida reduzisse na mesma proporção que a dívida bruta.

A projeção para o ano contempla trimestres sequencialmente maiores que o primeiro. Com uma base de comparação normalizada a partir do 2T, esperamos retomar o crescimento do EBITDA, o que fará com que o endividamento líquido volte a reduzir gradualmente ao longo do ano, principalmente durante o 2º semestre.

Atualmente, 69% da dívida bruta é de longo prazo, contra 50,1% em março de 2024, resultado do nosso consistente trabalho de *liability management*.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	1T25	1T24	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	31,1%	49,9%	-18,8 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	68,9%	50,1%	18,8 p.p.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Dividendos e programa de recompra

Na Assembleia Geral Ordinária (AGO), realizada em 30 de abril de 2025, foi aprovado o pagamento de dividendos relativos ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 no montante de R\$ 38.179.145,26 (trinta e oito milhões, cento e setenta e nove mil, cento e quarenta e cinco reais e vinte e seis centavos), equivalentes a R\$ 0,27374304254 por ação ordinária. Os dividendos serão pagos aos acionistas em 30 de maio de 2025, considerando a posição acionária do dia 30 de abril de 2025 (data ex-dividendo).

## MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 31/03/2025:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	66.745.439	47,1%
Tesouraria	2.329.258	1,6%
Free Float	69.074.697	48,7%
<b>Total</b>	<b>72.725.303</b>	<b>51,3%</b>
Preço de fechamento R\$	<b>5,02</b>	
<b>Capitalização de Mercado</b>	<b>711,8</b>	
R\$ milhões		

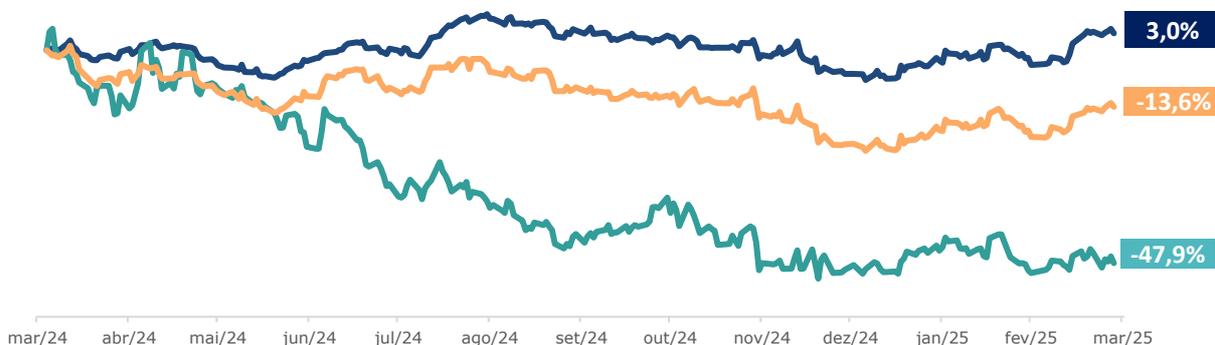
Encerramos o mês de março com capital social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,7 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POSI3), das quais 51,3% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final do trimestre, a Companhia atingiu R\$ 711,8 milhões de valor de mercado.

### Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa foi de 1,34 milhão nos últimos 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 9,5 milhões. POSI3 encerrou o TT25 cotada a R\$ 5,02/ação, com uma diminuição de 48% em relação ao mesmo período de 2024.

A performance da ação em comparação com o índice Ibovespa e Small Caps em 2024, pode ser observada no gráfico abaixo:

**Performance Relativa POSI3 vs. índices nos últimos 12 meses em % (base 100)**



Atualmente, a Companhia possui cobertura de analistas do UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Citibank e Itaú BBA. Para mais informações sobre recomendações de analistas, acesse: <https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas/>

## ANEXOS

### BALANÇO PATRIMONIAL

#### ATIVO

<i>R\$ milhões</i>	1T25	4T24	1T24
<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.764,2</b>	<b>2.967,7</b>	<b>3.405,8</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	465,4	566,9	608,3
Instrumentos financeiros derivativos	8,3	21,7	0,9
Contas a receber	801,5	860,9	1.299,4
Estoques	1.087,7	1.096,2	1.074,1
Contas a receber com partes relacionadas	30,1	27,0	23,6
Impostos a recuperar	283,7	200,1	205,2
IRPJ e CSLL	-	101,3	109,3
Adiantamentos diversos	47,1	50,9	46,7
Outros créditos	40,5	42,7	38,2
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.451,7</b>	<b>1.499,2</b>	<b>1.032,9</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>708,9</b>	<b>765,8</b>	<b>504,0</b>
Contas a Receber	183,2	185,1	21,9
Instrumentos financeiros derivativos	4,6	35,8	-
Impostos a recuperar	511,4	501,1	469,8
IRPJ e CSLL	-	40,0	-
Tributos diferidos	1,9	1,2	2,4
Outros créditos	7,8	2,6	9,9
<b>Investimentos</b>	<b>742,8</b>	<b>733,4</b>	<b>528,9</b>
Investimento em coligadas	261,3	256,8	231,9
Imobilizado líquido	150,5	155,5	142,7
Intangível líquido	331,0	321,2	154,3
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>4.215,9</b>	<b>4.467,0</b>	<b>4.438,6</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

### PASSIVO

<i>R\$ milhões</i>	1T25	4T24	1T24
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.364,6</b>	<b>1.503,1</b>	<b>1.738,1</b>
Fornecedores	521,1	658,2	612,9
Empréstimos e financiamentos	385,2	341,1	687,6
Instrumentos financeiros derivativos	8,5	1,0	13,3
Salários e encargos a pagar	105,6	106,0	51,4
Passivo de arrendamento	12,9	12,5	10,1
Provisões	105,3	135,8	178,4
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,4	3,1	3,5
Tributos a recolher	73,0	102,7	82,1
Dividendos a pagar	38,2	38,2	58,6
Receita diferida	24,3	21,4	17,5
Contas a pagar com partes relacionadas	1,4	1,2	0,9
Outras contas a pagar	85,6	82,0	21,6
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.232,5</b>	<b>1.317,8</b>	<b>1.043,1</b>
Empréstimos e financiamentos	853,2	941,7	690,0
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	4,5
Passivo de arrendamento	18,9	22,7	21,0
Provisões	77,2	79,0	76,7
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	207,8	206,8	50,6
Tributos a recolher	48,3	40,0	180,3
Tributos Diferidos	18,0	18,2	4,4
Outras contas a pagar	9,1	9,3	15,5
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.618,8</b>	<b>1.646,1</b>	<b>1.657,5</b>
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	122,3	122,3	122,3
Reserva de lucros	820,1	820,1	778,5
Ajuste de avaliação patrimonial	(21,4)	(7,0)	(22,8)
Ações em tesouraria	(21,6)	(21,2)	(15,6)
Lucro do período	(13,5)	-	64,0
Participação de Não Controladores	11,2	10,3	9,4
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>4.215,9</b>	<b>4.467,0</b>	<b>4.438,6</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24	Var.
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>851,0</b>	<b>1.177,0</b>	<b>(27,7%)</b>
Impostos sobre Vendas	(92,7)	(131,3)	(29,4%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(42,9)	(51,1)	(15,9%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>715,4</b>	<b>994,7</b>	<b>(28,1%)</b>
Custos dos Produtos e Serviços	(544,1)	(756,5)	(28,1%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>171,3</b>	<b>238,2</b>	<b>(28,1%)</b>
<i>Margem Bruta</i>	23,9%	23,9%	0,0 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(137,4)</b>	<b>(135,7)</b>	<b>1,2%</b>
Despesas Comerciais	(82,3)	(106,6)	(22,8%)
Despesas Gerais e Administrativas	(48,7)	(50,2)	(3,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,1	(1,0)	N/A
Outras Receitas (despesas) operacionais	(6,6)	22,1	N/A
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>33,8</b>	<b>102,5</b>	<b>(67,0%)</b>
Depreciação e Amortização	19,3	13,2	46,8%
<b>EBITDA</b>	<b>53,2</b>	<b>115,6</b>	<b>(54,0%)</b>
<i>Margem EBITDA</i>	7,4%	11,6%	-4,2 p.p.
Receitas Financeiras	22,6	37,0	(39,0%)
Despesas Financeiras	(67,9)	(69,3)	(2,1%)
<b>Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial</b>	<b>(45,3)</b>	<b>(32,3)</b>	<b>40,2%</b>
Varição Cambial	0,7	(5,7)	N/A
Resultado Financeiro	<b>(44,7)</b>	<b>(38,0)</b>	<b>17,5%</b>
<b>RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS</b>	<b>(10,8)</b>	<b>64,5</b>	<b>(116,8%)</b>
IR/CSLL correntes	(2,4)	-	N/A
IR/CSLL diferidos	0,6	(0,1)	N/A
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(12,6)</b>	<b>64,3</b>	<b>N/A</b>

<i>R\$ milhões</i>	1T25	1T24
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Lucro líquido do período	(12,6)	64,3
<b>Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:</b>		
Depreciação e amortização	19,3	13,2
Equivalência patrimonial	(0,1)	1,0
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(8,5)	(23,2)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,4	2,5
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	0,3	(7,9)
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	(0,9)	1,5
Provisões e receitas diferidas	(29,4)	10,4
<i>Stock options</i>	0,1	0,5
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	38,2	44,0
Variação cambial	(35,7)	13,0
Juros sobre impostos	0,6	0,2
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	1,8	0,1
	<b>(23,5)</b>	<b>119,8</b>
<b>(Aumento) diminuição de ativos:</b>		
Contas a receber	56,6	47,5
Estoques	8,7	181,0
Impostos a recuperar	46,0	(22,0)
Adiantamentos diversos	3,4	10,5
Contas a receber de partes relacionadas	(0,1)	(0,8)
Outros créditos	2,0	(6,4)
<b>Aumento (diminuição) de passivos:</b>		
Fornecedores	(105,9)	(225,6)
Obrigações tributárias	(21,4)	23,4
Partes Relacionadas	0,2	(0,1)
Outras contas a pagar	1,3	(1,8)
Indenizações	(2,2)	(0,7)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(17,1)	(41,6)
	<b>(28,4)</b>	<b>(36,6)</b>
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais</b>	<b>(51,9)</b>	<b>83,3</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>		
Integralização de capital - investida	(6,6)	(5,0)
Mútuo e demais operações com investidas	(2,9)	(10,4)
Aquisição de imobilizado	(3,1)	(2,8)
Aumento do intangível	(20,4)	(30,0)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(33,0)</b>	<b>(48,2)</b>

<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Captação de empréstimos	5,2	210,0
Amortização de empréstimos	(20,0)	(223,6)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,4)	(2,5)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	-	(1,9)
Recompra de ações	(0,4)	-
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	-	0,3
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>(18,6)</b>	<b>(17,6)</b>
<b>Variação cambial sobre caixa e equivalentes</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,5)</b>
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>		
Caixa e equivalentes no início do período	566,9	591,4
Caixa e equivalentes no final do período	465,4	608,3
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>(101,5)</b>	<b>17,0</b>

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

**Fabio Trierweiler Faigle**  
CFO & DRI

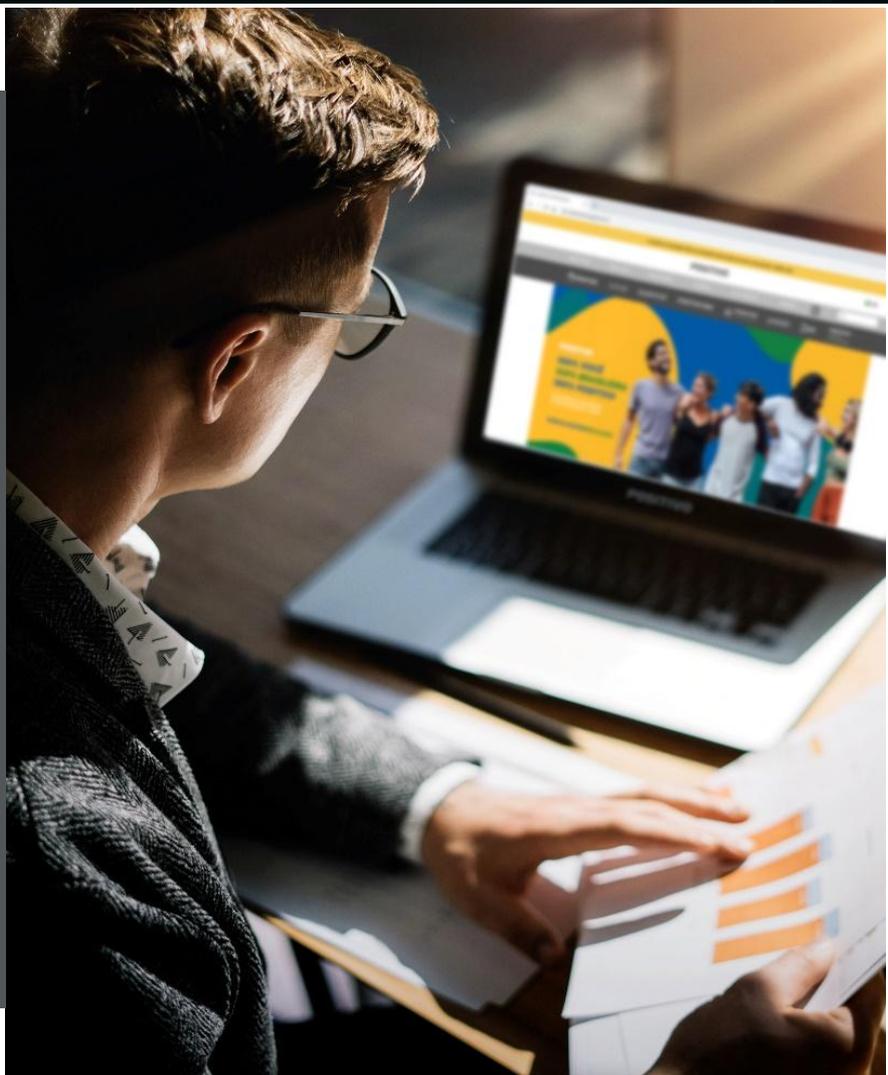
**Luiz Guilherme Palhares**  
Diretor de RI

**Rafaella Noli**  
Gerente de RI

e-mail: [ri@positivo.com.br](mailto:ri@positivo.com.br)  
[www.positivotecnologia.com.br/ri](http://www.positivotecnologia.com.br/ri)

### **Giusti Comunicação – Assessoria de imprensa para temas institucionais**

Alan Oliveira | Livia Melo  
Tel.: +(55) 11 97252-1149 | +(55) 19 4977-9764  
e-mail: [positivoimprensa@giusticom.com.br](mailto:positivoimprensa@giusticom.com.br)



## AVISO LEGAL

*As informações financeiras gerenciais contidas neste documento, bem como outras informações não contábeis da Companhia apresentadas neste Relatório de Resultados, não foram revisadas pelos auditores independentes. Algumas das afirmações aqui contidas se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que poderiam ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Companhia, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários - CVM.*

## GLOSSÁRIO

**ABINEE** - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

**BACKLOG DE PEDIDOS** (ou compras contratadas) - Todos os pedidos de clientes que foram recebidos, mas que não foram atendidos ainda. Carteira de pedidos ainda não atendida.

**BACKLOG DE COMPRAS CONTRATADAS** - No setor público, refere-se aos processos de licitação concluídos e onde os órgãos licitantes ainda precisam expedir os pedidos de fornecimento atendidos ainda. Carteira de licitações conquistadas e ainda não atendidas.

**CAGR** - Taxa de crescimento anual composta.

**DESKTOP** - Computador de mesa.

**EBITDA** - EBITDA corresponde ao lucro antes de despesas (receitas) financeiras líquidas, do IRPJ e da CSLL e, da depreciação e amortização. O cálculo do EBITDA não corresponde a uma prática contábil adotada no Brasil, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado substituto do lucro líquido, como indicador de nosso desempenho operacional ou substituto do fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não tem significado padronizado e a nossa definição de EBITDA pode não ser igual ou comparável à definição de EBITDA ou EBITDA Recorrente utilizada por outras companhias.

**E-COMMERCE** - Forma de comércio onde as transações são realizadas por meio de equipamentos eletrônicos ligados a redes de transmissão de dados, tais como computadores e telefones celulares.

**HAAS OU HARDWARE AS A SERVICE** - Se trata de um modelo de negócio inovador, uma solução totalmente gerenciada para o processo de distribuição e comercialização de equipamentos de TI, sem que o cliente tenha que investir capital na compra de equipamentos. Nesse modelo de negócio a Positivo comercializa pacotes que incluem equipamentos, instalação, configuração,

manutenção e suporte técnico, tudo por um valor mensal. De forma prática, é firmado um contrato de período pré-determinado entre o fornecedor de hardware e o cliente, onde a Positivo se responsabiliza pela TI.

**HARDWARE** - Parte física do computador ou conjunto de componentes eletrônicos, circuitos integrados e placas, que se comunicam por meio de barramentos.

**HOMESCHOOLING** - conceito de *homeschooling* é caracterizado pela proposta de ensino doméstico ou domiciliar. Sua proposta vem de encontro à frequência das crianças numa instituição, seja ela escola pública, privada ou cooperativa.

**IDC** - *International Data Corporation* - Empresa de pesquisa internacional que acompanha o mercado de computadores.

**IFRS** - *International Financial Reporting Standards*, correspondente às normas internacionais de contabilidade.

**IPSOS** - Empresa atuante no segmento de pesquisas de marketing, propaganda, mídia, satisfação do consumidor e pesquisa de opinião pública e social

**MERCADO CINZA (Gray Market)** - Mercado formado pelas vendas realizadas por pequenas e médias montadoras de computadores cuja produção possui um certo grau de peças contrabandeadas e, ainda, pelas vendas de empresas que não possuem incentivo de PPB - Processo Produtivo Básico.

**MERCADO CORPORATIVO** - Mercado formado pelas vendas realizadas a pequenas, médias e grandes empresas privadas, seja por força de venda direta, por revendas ou agentes terceirizados.

**MERCADO DE INSTITUIÇÕES PÚBLICAS** - Mercado formado pelas vendas realizadas por órgãos e entidades pertencentes à administração direta ou indireta das várias esferas do Governo Brasileiro.

**MERCADO DE LICITAÇÕES PÚBLICAS** -

Mercado formado pelas vendas realizadas por órgãos e entidades pertencentes à administração direta ou indireta das várias esferas do Governo Brasileiro.

#### **CONSUMER OU MERCADO DE VAREJO** -

Mercado formado pelas vendas realizadas a usuários domésticos (pessoas físicas), micro e pequenas empresas, que são atendidos pelas redes varejistas.

**MERCADO OFICIAL** - Mercado de venda de computadores excluída a participação do Mercado Cinza.

**MERCADO TOTAL** - É a soma do Mercado Oficial mais o Mercado Cinza.

**MESA EDUCACIONAL** - Computador destinado à educação, formando um ambiente destinado à aprendizagem. Conjunto de dispositivos conectável a um computador mais um software.

**NOTEBOOK** - Computador portátil.

**OPEX** (*operational expenditure*) - refere-se às despesas operacionais. Nesse caso, a empresa estaria adquirindo um computador por um serviço que entregará o computador, atualização, capacitação e monitoramento

**PC** - Computador pessoal (*personal computer*), compreendendo desktops, notebooks e servidores.

**PORTAL EDUCACIONAL** - Portal eletrônico de Internet com fins educativos.

**RHAAS OU REFURBISHED HARDWARE AS A SERVICE** – operação semelhante ao HAAS explicado anteriormente, entretanto nesse modelo de negócios as vendas e locações se referem a equipamentos usados, remanufaturados e já depreciados. Esse modelo de negócios permite melhores margens para as Companhias.

**SEGMENTO DE HARDWARE** - Unidade de negócios da Companhia voltada para a fabricação de desktops, notebooks e servidores, desenvolvido em linhas de produtos e soluções direcionadas especificamente para cada mercado que a Companhia atende.

**SEGMENTO DE TECNOLOGIA EDUCACIONAL** - Unidade de negócios da Companhia voltada

para o fornecimento de serviços integrados, englobando software, instalação, equipamentos de informática, além de suporte técnico e pedagógico, principalmente para instituições de ensino públicas, privadas e para o mercado doméstico.

**SOFTWARE** – Sequência de instruções a serem seguidas e/ou executadas na manipulação, redirecionamento ou modificação de um dado/informação ou acontecimento.

**TABLET** – Dispositivo em formato de prancheta com tela sensível ao toque.

**TAM** – *Total Addressable Market* ou *Total Available Market*. O TAM é definido como “a oportunidade de receita existente disponível para um produto ou serviço”, e muitas vezes é calculada como o tamanho do mercado do geral para o específico, deduzindo-se segmentos do mercado que não são endereçáveis e/ou possivelmente atendidos.

**TI** – Segmento comercial da Tecnologia da Informação.

**Obrigad@**



1Q 2025

# Earnings release

“**Diversification advances: growth Avenues already account for 46% of consolidated revenue, and IT Services represent 24%. A quarter of low revenue and margin, as expected. Annual guidance remains unchanged.**”

**Launch of the new institutional campaign focusing on our end-to-end solutions powered by artificial intelligence.**

AI is also prominently featured in our brand logo.



**11% growth in the Corporate Business unit** (ex-Algar Tech MSP), with margin improvement, in line with our strategy.

**Over 50% of PC sales in the HaaS** model during the period, contributing positively to margins.

**Strong pipeline of servers for HPC and AI. Major contract secured for the supply of servers for a supercomputer (HPC)**, equipped with next-generation GPUs and superior performance. Estimated revenue of around **R\$ 450 million**, part of which may be recognized in 2025.

**Payment Solutions generated R\$ 124 million** in revenue during the quarter, with projected growth for the year over a strong 2024.

**Positivo SEG (electronic security) begins to ramp up revenue** and opens two new SecuriCenter units in Greater São Paulo. A new store in the countryside of São Paulo coming soon.

**Consumer segment grows in PCs and tablets, gaining market share.** D2C and Online channels grew 75% and now represent 40% of the segment's revenue.

**Lower commercial and administrative expenses** vs. 1Q24 and 4Q24, as a result of our efficiency plan.

Quarterly results impacted by revenue below the breakeven point and **the delivery of legacy projects with outdated costs.**

**Maintenance of gross revenue guidance**, between R\$ 4,4 billion and R\$ 4,8 billion

**ESG:** increased Ecovadis Gold score, reaching the top 2% of companies worldwide with the highest levels of sustainable practices (previously in the top 5%).

## MANAGEMENT MESSAGE

The implementation of our diversification strategy continues at a fast pace. The integration of our services unit, acquired last year, is progressing very well and is now focused on exploring commercial synergies. Positivo S+ delivered above-planned revenue and solid results. B2B sales of computers, servers, and services are gaining traction, with HaaS now representing a significant share of those sales. The Payment Solutions unit continues to outperform quarter after quarter, while Positivo SEG is gaining momentum, opening new branches and consolidating its revenue growth.

1Q25 results were in line with the budget, which anticipated a softer start to the year. We knew that the public sector would be slower in the first quarter due to the 2024 bidding cycle dynamics, while we projected growth in Corporate and Consumer segments.

Corporate businesses grew across the board — from PCs and servers to IT services, education, payment solutions, and electronic security — reinforcing our strategy to expand in B2B. These segments contribute to greater revenue predictability, higher margins, and lower working capital needs.

In the Consumer segment, we saw important growth in PCs, tablets, and online channels (D2C and sellers), with market share gains. However, the smartphone segment was impacted by the gray market and new competitors.

It is important to highlight that this was the last quarter with a high comparison base, as 1Q24 was boosted by special projects and revenue rollovers from 2023. Starting in 2Q25, the base normalizes, and we project growth to resume, with emphasis on services, servers, and payment solutions. In the server segment, we won a major public bid via a strategic partner to supply servers with next-gen GPUs for a supercomputer project, with an estimated contract value of R\$ 450 million, part of which is expected to be delivered in 2025. This demonstrates that we offer the most advanced IT infrastructure in Brazil for both HPC and AI workloads.

The quarter's profitability was impacted primarily by lower revenue, especially from public institutions, which had a stronger effect on EBITDA, in addition to some older government projects whose costs were outdated. Net financial expenses remain high due to the elevated CDI, but the cost of debt is under control, with a spread of less than 1%. We expect stronger sequential quarters, with a normalized base and prices that reflect the current exchange rate.

Corporate businesses should maintain growth, and we forecast a gradual recovery in deliveries to the public sector, albeit slightly below 2024 levels. Moreover, we see additional upside opportunities not included in our base scenario, such as new public projects and international initiatives.

We reiterate our commitment to sustainable growth and long-term value creation, executing our diversification strategy by expanding recurring and higher-margin businesses. This continues to progress, and the Growth Avenues represented 46% of revenue this quarter, while IT Services reached 24%. We maintain strict financial discipline, focused on capital allocation to enhance ROIC, cost control (fixed and variable), freight and inventory management, among other measures. As noted, the leverage ratio rose temporarily in the quarter, due to lower EBITDA and cash flow seasonality, but we expect a decline starting in 2H25 as results improve.

Despite short-term challenges, Positivo Tecnologia is now a more diversified company, with a stronger financial structure. We offer a comprehensive portfolio of IT infrastructure devices and services and are well-positioned to seize opportunities driven by AI investments in Brazil, unlike any other company in the country. We remain confident in the execution of our strategy and prepared for the next growth cycles.

## FINANCIAL HIGHLIGHTS

- ✓ **Gross Revenue** reached R\$ 851 million in 1Q25, a decrease of 27.7% compared to 1Q24. This is the smallest quarter of the year and is aligned with our planning, which anticipates acceleration throughout the year. Highlights of the quarter include a 62% growth (11% excluding Algar Tech MSP) in the Corporate Businesses segment, consistent with our strategy. On the other hand, revenue from public institutions was lower, mainly because 2024 was a year with fewer public bids. New bidding processes have already started this year, and a major FNDE bid has been published, with the auction scheduled for May. In the Consumer segment, performance was solid in PCs and tablets, as well as in D2C and online channels, which accelerated but were partially impacted by weaker smartphone sales due to the gray market and new entrants. **We continued to advance in our diversification strategy, and the Growth Avenues accounted for 46% of consolidated revenue, while IT Services reached 24%.**
- ✓ **EBITDA totaled R\$ 53 million in 1Q25, with a margin of 7.4%**, compared to R\$ 116 million in 1Q24 (margin of 11.6%, down 4.2 p.p.), impacted by lower revenue and the delivery of older projects to public institutions priced in early 2023 at a much lower USD exchange rate. On the other hand, selling and administrative expenses dropped 16.5% vs. 1Q24, despite inflation and the consolidation of Algar Tech MSP, reflecting our financial discipline.
- ✓ **Net Loss of R\$ 13 million in 1Q25**, compared to a profit of R\$ 64 million in 1Q24, due to the EBITDA impacts described above and higher net financial expenses. Additionally, the 1Q24 base was positively impacted by the conclusion of a major special project.
- ✓ Operating cash consumption was R\$ 52 million in the period, mainly due to lower earnings. The leverage ratio reached 2.5x, impacted by lower EBITDA over the last 12 months. This is a temporary effect, and we expect improvement in the second half of the year, driven by stronger results and EBITDA. Our cost of debt remains low at CDI +0.5%, with 69% of debt in long-term maturities, and the cash balance of R\$ 465 million covers the next 12 months' obligations.

	1Q25	1Q24	Var.
<i>R\$ million</i>			
Gross Revenue	851.0	1,177.0	(27.7%)
<i>Comparable Gross Revenue</i> <sup>1</sup>	721.9	931.8	(22.5%)
Net Revenue	715.4	994.7	(28.1%)
Gross Profit	171.3	238.2	(28.1%)
<i>Gross Margin</i>	23.9%	23.9%	0.0 p.p.
EBITDA	53.2	115.6	(54.0%)
<i>EBITDA Margin</i>	7.4%	11.6%	-4.2 p.p.
Net Profit	(12.6)	64.3	N/A
<i>Net Margin</i>	-1.8%	6.5%	N/A
<i>Net Debt / EBITDA LTM</i>	2.5x	1.3x	1.2x

1 - Excludes special projects in 1Q24 and gross revenue from Algar Tech MSP in 1Q25

## Gross Revenue by Business Segment

	1Q25	1Q24	Var.
<i>R\$ million</i>			
<b>COMMERCIAL</b>	<b>602.8</b>	<b>663.7</b>	<b>(9.2%)</b>
Corporate Sales <sup>1</sup>	410.5	252.9	62.3%
Public Institutions <sup>2</sup>	192.3	410.8	(53.2%)
<b>CONSUMER</b>	<b>248.2</b>	<b>268.2</b>	<b>(7.4%)</b>
<b>SPECIAL PROJECTS</b>	<b>-</b>	<b>245.2</b>	<b>N/A</b>
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>851.0</b>	<b>1,177.0</b>	<b>(27.7%)</b>

1) Sales of PCs and mobility solutions to companies, servers, payment solutions, services (HaaS, Positivo Tech Services/Positivo S+), and electronic security equipment.

2) Sales of PCs, mobility products, and solutions to state-owned and mixed-capital companies, autonomous agencies, courts, and other federal, state, and municipal entities.

### VIDEOCONFERENCE

We invite you to join our videoconference for the presentation of this year's results and Q&A session

**Thursday, May 15h 2025.**

**11h00 AM Brasília Time**

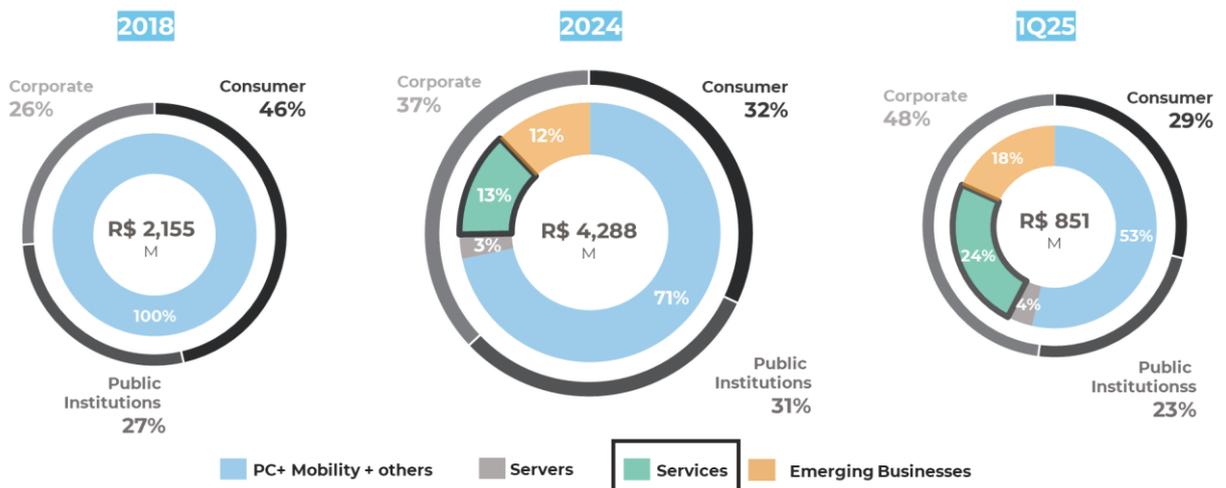
**10h00 AM New York Time**

**Videoconference, [click here](#).**

## OUR BUSINESS MODEL

We adopt the same terminology used by various research institutes, which segment the market into **Consumer and Commercial**. Consumer includes everything sold to individuals, whether directly or indirectly, while Commercial refers to sales to companies and public institutions.

Gross Revenue breakdown by segment:



## COMMERCIAL SEGMENT

### Gross Revenue

**R\$ 603** million in 1Q25 (-9% vs 1T24);  
includes R\$ 129 million from Algar Tech MSP in 1Q25

The Commercial segment includes the sale and rental of computers, servers, payment machines, electronic security equipment, and the provision of services to companies and public institutions. As of June 2024, this segment also includes revenue from Algar Tech MSP, now renamed Positivo S+, which refers to managed IT services.

## Corporate Sales

- We recorded R\$ 411 million in revenue, up 62% (or 11% excluding Algar Tech MSP), driven by stronger-than-expected PC sales to companies, as well as growth in servers, educational platforms, payment solutions, electronic security, and managed IT services revenue from Positivo S+.
- Positivo S+ posted gross revenue of R\$ 133 million in 1Q25, up 18% vs. 1Q24, and surpassed its budget in both revenue and EBITDA. During the quarter, we secured six new clients, validating our growth strategy. The integration with Positivo remains on track, and we are now beginning to deepen the go-to-market strategy.
- We held the first Kick-Off for the commercial team across Brazil and Latin America, integrating the sales forces of Positivo's corporate businesses with the Positivo S+ team. This strengthened team relationships and helped identify new cross-selling opportunities between the two companies.
- During the quarter, Positivo S+ launched a new solution, the **Master Data Operation Center** — a technological tool and strategic, full-service solution combining advanced software with technical business expertise. This solution helps companies address master data management challenges by eliminating data silos, manual errors, duplications, and inconsistencies. (Read more [here](#)).



- **Positivo Servers & Solutions (PSS)** reported 28% growth vs. 1Q24, even with some deliveries postponed to 2Q due to the Federal Revenue Service strike (which delayed customs clearance of inputs). With a robust portfolio and strategic partnerships with the world's most innovative companies, **PSS** is establishing itself as a benchmark in offering next-generation AI servers and sustainable innovation for data centers — supporting organizations that seek to reduce their environmental impact while maintaining operational efficiency and performance. Our offering stands out for servers with multiple GPUs, equipped with liquid cooling systems capable of reducing energy consumption.

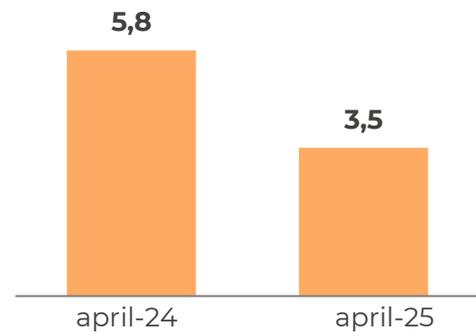


- **Payment Solutions** recorded R\$ 124 million in revenue in the quarter, up 4% vs. 1Q24, despite the strong comparison base. We maintain expectations of solid growth throughout the year compared to a strong 2024. We participated in Autocom, Latin America's largest commercial automation trade fair, where we showcased our full line of smart payment machines, as well as the new Tupi line, which includes kiosks and tabletop tablets with Google's exclusive EDLA certification — allowing larger, business-oriented devices to offer Google apps and APIs, improving the retail experience and security.
- **Positivo SEG** reported strong growth vs. 1Q24, driven by the expansion of its distribution network. In 2024, we opened the first Securicenter store in Curitiba, and in 2025, we inaugurated two new units in the São Paulo metropolitan area, with the first store in a regional city in São Paulo state, set to launch in May. From June 10–12, we will be at Exposec, the International Security Technology Fair, where we will present our security and access control solutions, expanding our portfolio with a focus on AI-powered technologies and projects.
- Our Educational unit also stood out, with revenue more than triple that of 1Q24, driven by project deliveries to state governments.

## Public Institutions Business

- Revenue in line with the budget, reflecting a seasonally softer quarter, with sequential growth expected throughout the year.
- Strong comparison base: 1Q24 was a record period, with a large volume of projects rolled over from late 2023, due to drought-related delays, as previously reported.
- Lower margin in Q1 due to older projects with significantly outdated cost structures. We observed the beginning of margin recovery in Q2, with normalization expected throughout the second half of the year.
- Delay in the approval of the federal public budget, which was only finalized in March 2025, instead of December 2024, impacted government procurement.
- R\$ 3.5 billion pipeline, with major projects such as Prodesp and FNDE, among others.
- Over 80% of the projected annual revenue is already contracted or awaiting finalization.
- Quarterly highlight: Start of deliveries to Prodesp, an important project won by the Company.

**Acquisitions pipeline by public institutions in brazil**  
(R\$ billion)



## SEGMENTO CONSUMER

### Gross Revenue

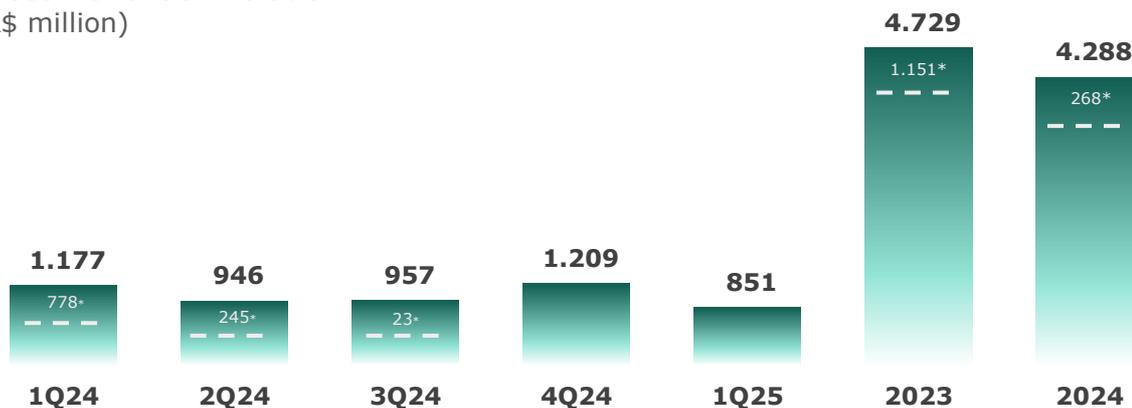
**R\$ 248** million in 1Q25 (-7% vs 1Q24)

- Highlight on growth in Tablets and PCs, driven by assertive product strategy.
- In PCs, we reached a 46% market share in the entry-level segment (+11 p.p. vs. 1Q24), and 5.1% in the mid/high-end segment (+0.8 p.p.). The entry-level segment accounts for 21% of the total market volume, while mid/high-end represents 79%.
- Tablets performed well, with highlights including the Vaio TL10 and Positivo's character-themed product line. A new Vaio tablet will be launched in 2Q25, following the success of the TL10 model, featuring a larger screen and more advanced configuration.
- Direct-to-consumer (D2C) and online sales via third-party sellers (3P) grew 75% vs. 1Q24. These new channels accounted for 40% of Consumer sales in the quarter, compared to 21% in 1Q24, as a result of our strategy to diversify distribution with improved economic terms.
- Infinix sales declined, impacted by the strong growth of the grey market and new entrants.

## FINANCIAL PERFORMANCE

### Gross Revenue

Gross Revenue Evolution  
(R\$ million)



\*Special Projects

Gross revenue in 1Q25 was 27.7% lower compared to 1Q24. This is the lowest quarter of the year and is in line with our plan, which anticipates acceleration throughout 2025. It is also the last quarter with a strong comparison base, as 1Q24 included special projects and rollovers of public sector revenues from 2023 due to drought-related delays.

Quarter highlights include a 62.3% increase (11.3% ex-Algar Tech MSP) in the Corporate Business unit, in line with our strategy. On the other hand, revenue from public institutions declined, mainly due to the lower number of public tenders in 2024. Tenders have started to be issued again and a major tender from FNDE is scheduled for May.

In the Consumer segment, revenue declined 7.4%, amid a challenging grey market for smartphones, partially offset by growth in PCs and tablets, and the acceleration of D2C and online channels through sellers.

## GROSS REVENUE FROM PRODUCTS AND SERVICES

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24	Var.
Computers	287.9	529.6	(45.6%)
Servers	36.2	28.1	28.6%
Mobile phones	58.4	93.5	(37.6%)
Educational devices	18.9	4.9	286.5%
Payment Solutions	124.2	119.2	4.2%
Tablets	75.2	75.0	0.3%
Positivo Casa Inteligente (IoT)	6,4	9,9	(35,1%)
Other products	35,4	16,1	119,9%
Special Projects	-	245.2	-
<b>Gross Revenue from Products</b>	<b>642.6</b>	<b>1,121.4</b>	<b>(42.7%)</b>
HaaS	48.7	38.4	26.8%
Tech Services + Other services	159.7	17.2	830.3%
<b>Gross Revenue from Services</b>	<b>208.5</b>	<b>55.6</b>	<b>274.8%</b>
<b>Consolidated Gross Revenue</b>	<b>851.0</b>	<b>1,177.0</b>	<b>(27.7%)</b>
Taxes on Sales	(92.7)	(131.3)	(29.4%)
Commercial Discounts and Returns	(42.9)	(51.1)	(15.9%)
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(135.6)</b>	<b>(182.4)</b>	<b>(25.6%)</b>
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>715.4</b>	<b>994.7</b>	<b>(28.1%)</b>

## GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24	Var.
Consolidated Gross Revenue	851.0	1,177.0	(27.7%)
Discounts and Deductions	(135.6)	(182.4)	(25.6%)
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>715.4</b>	<b>994.7</b>	<b>(28.1%)</b>
<i>Costs of Products and Services</i>	<i>(544.1)</i>	<i>(756.5)</i>	<i>(28.1%)</i>
<b>Gross Profit</b>	<b>171.3</b>	<b>238.2</b>	<b>(28.1%)</b>
Gross Margin	23.9%	23.9%	0.0 p.p.

Gross margin remained stable compared to the previous year, impacted on one hand by an unfavorable mix with lower revenue from public institutions, and on the other hand offset by improved margins in the corporate business segment.

## OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULTS

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24	Var.
<b>Net Revenue</b>	<b>715.4</b>	<b>994.7</b>	<b>(28.1%)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>171.3</b>	<b>238.2</b>	<b>(28.1%)</b>
<b>Operating Revenue / Expenses</b>	<b>(137.4)</b>	<b>(135.7)</b>	<b>1.2%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(82.3)</b>	<b>(106.6)</b>	<b>(22.8%)</b>
Sales Commissions	(11.1)	(16.9)	(34.2%)
Advertising and Marketing	(26.1)	(28.1)	(7.1%)
Technical Support and Warranty	(23.1)	(40.7)	(43.3%)
Freight	(6.9)	(17.2)	(59.9%)
Depreciation and Amortization	(4.2)	(1.2)	244.2%
Other Selling Expenses	(10.9)	(2.4)	346.9%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(48.7)</b>	<b>(50.2)</b>	<b>(3.1%)</b>
Salaries, Charges and Benefits	(21.2)	(17.5)	21.0%
Depreciation and Amortization	(8.2)	(6.6)	24.6%
Other General and Administrative Expenses	(19.3)	(26.1)	(26.3%)
<b>Equity Income</b>	<b>0.1</b>	<b>(1.0)</b>	<b>N/A</b>
<b>Other Operating Revenues/Expenses</b>	<b>(6.6)</b>	<b>22.1</b>	<b>N/A</b>
<b>Operating Results (EBIT)</b>	<b>33.8</b>	<b>102.5</b>	<b>(67.0%)</b>

Vertical Analysis (VA)	AV%	AV%	
	1Q25	1Q24	Var.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	23.9%	23.9%	0.0 p.p.
Revenues/ Operating Expenses	19.2%	13.6%	5.6 p.p.
Selling Expenses	11.5%	10.7%	0.8 p.p.
General and Administrative Expenses	6.8%	5.1%	1.8 p.p.
Equity Income	0.0%	-0.1%	0.1 p.p.
Other operating income / expenses	-0.9%	2.2%	-3.1 p.p.
<b>Operating Results (EBIT)</b>	<b>4.7%</b>	<b>10.3%</b>	<b>-5.6 p.p.</b>

**Operating expenses** increased by 1.3% compared to 1Q24, mainly due to the recognition of R\$ 6.6 million in other operating expenses in 1Q25, compared to R\$ 22.1 million in other operating income in 1Q24. This line includes financial credits related to investments in R&D&I, as required by accounting standards. The year-over-year change is directly related to the revenue mix by industrial plant, with a lower share of sales from the Ilhéus unit compared to 1Q24, resulting in a lower volume of financial credits..

**Selling expenses** fell 22.8% compared to 1Q24, as a result of cost-reduction initiatives in commercial operations, and lower expenses related to sales commissions, technical assistance, warranty, and freight.

**General and administrative expenses** decreased by 3.1% in the quarter, despite the consolidation of Algar Tech MSP and the effects of collective bargaining agreements.

This reduction reflects the execution of the efficiency plan approved last year..

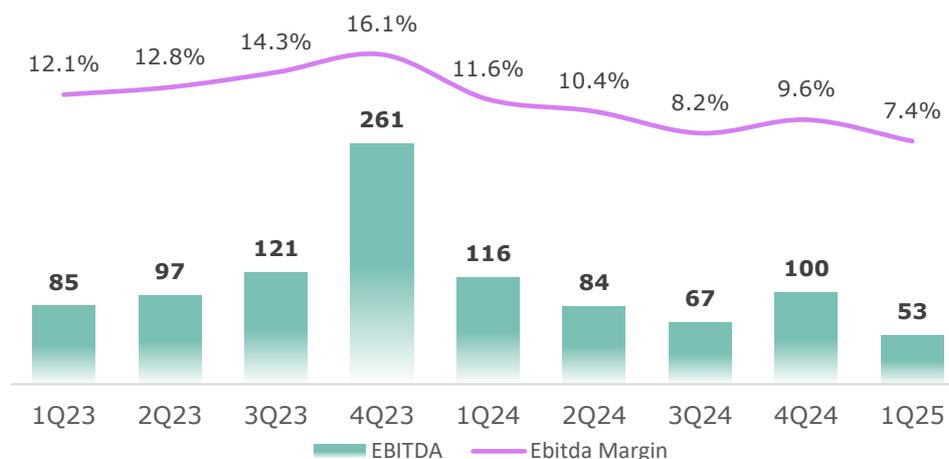
## EBITDA

R\$ million	1Q25	1Q24	Var.
<b>EBIT</b>	<b>33.8</b>	<b>102.5</b>	<b>(67.0%)</b>
Depreciation and Amortization	19.3	13.2	46.8%
<b>EBITDA</b>	<b>53.2</b>	<b>115.6</b>	<b>(54.0%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>7.4%</b>	<b>11.6%</b>	<b>-4.2 p.p.</b>

1Q25 EBITDA margin was impacted by the lower revenue volume and the delivery of a few legacy projects for public institutions, priced at lower FX levels. For 2Q and following quarters, we expect a more appropriate pricing of these public sector projects.

## EBITDA & EBITDA Margin

(R\$ millions)



## ROIC – Return on Invested Capital

R\$ million	1Q25	1Q24	Var.
EBIT (LTM)	240.9	538.7	(55.3%)
IR/CSLL (LTM)	(18.8)	(2.9)	550.2%
<b>NOPAT (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>222.1</b>	<b>535.8</b>	<b>(58.5%)</b>
Inventories	1,087.7	1,074.1	1.3%
Accounts receivable	831.6	1,322.9	(37.1%)
Suppliers	(521.1)	(612.9)	(15.0%)
<b>Working capital</b>	<b>1,398.1</b>	<b>1,784.2</b>	<b>(21.6%)</b>
Permanent Assets	742.8	528.9	40.4%
Other long term assets	191.0	31.8	501.1%
<b>Invested Capital</b>	<b>2,331.9</b>	<b>2,344.9</b>	<b>(0.6%)</b>
<b>Average Invested Capital<sup>3</sup></b>	<b>2,338.4</b>	<b>2,265.5</b>	<b>3.2%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>	<b>9.5%</b>	<b>23.7%</b>	<b>-14.2 p.p.</b>

1 – NOPAT (Net Operating Profit After Tax): Operating Profit after Taxes for the last 12 months.

2 – Capital employed is the sum of the lines of Working Capital, Permanent Assets and Other Long-Term Assets.

3 – Average capital employed for the period and for the same period of the previous year.

4 – NOPAT divided by Average Capital Employed

The lower ROIC in 1Q25 compared to the same period of the previous year is a result of the lower operating profit (EBIT) over the past twelve months. The 12-month accumulated EBIT used to calculate last year's ROIC included stronger quarters, boosted by special projects and a more favorable exchange rate.

It is worth noting a significant reduction in working capital compared to the previous year, especially in accounts receivable, offset by the consolidation of Algar Tech MSP's intangible assets and the reclassification of part of the receivables from short to long term (related to HaaS model sales).

## FINANCIAL RESULT

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24	<i>Var.</i>
Financial Income	22.6	37.0	(39.0%)
Financial Expenses	(67.9)	(69.3)	(2.1%)
<b>Financial result Pre-Exchange Variation</b>	<b>(45.3)</b>	<b>(32.3)</b>	<b>40.2%</b>
Exchange Variation	0.7	(5.7)	N/A
<b>Financial Result</b>	<b>(44.7)</b>	<b>(38.0)</b>	<b>17.5%</b>

We reported a 17.5% increase in net financial expenses compared to 1Q24. Despite the reduction in financial expenses and FX variation versus the prior year, financial income was lower due to a smaller average cash balance during the period and the impact of present value adjustments (AVP) in 1Q24, as the accounts receivable balance as of December 31, 2023, was particularly high, exceeding R\$ 1.3 billion.

Throughout the year, we reduced both net debt (as shown in the table below) and our cost of debt. We have been executing a liability management plan aimed at replacing higher-cost debt with lower-cost operations and extending maturities.

## NET PROFIT OR LOSS

The net loss for 1Q25 is primarily due to the factors outlined in the EBITDA section above, as well as higher net financial expenses, also previously explained. For the remainder of 2025, we project higher quarterly revenue, resulting in greater operating leverage. Additionally, government contracts are expected to be priced at exchange rates closer to current levels.

## INDEBTEDNESS

<i>R\$ millions</i>	1Q25	1Q24	Var.
<b>Net Debt and Cash</b>			
Loans and Financings - Short Term	385.2	687.6	(44.0%)
Loans and Financings - Long Term	853.2	690.0	23.6%
<b>Derivative Financial Instruments</b>	(12.8)	17.8	(172.2%)
<b>Indebtedness</b>	<b>1,225.6</b>	<b>1,395.4</b>	<b>(12.2%)</b>
Cash and Cash Equivalents	465.4	608.3	(23.5%)
<b>Total Cash</b>	<b>465.4</b>	<b>608.3</b>	<b>(23.5%)</b>
<b>Net Debt</b>	<b>760.2</b>	<b>787.1</b>	<b>(3.4%)</b>
EBITDA LTM	304.5	595.0	(48.8%)
<b>Net Debt / EBITDA LTM</b>	<b>2.5x</b>	<b>1.3x</b>	<b>1.2x</b>

The Company's leverage ratio (net debt / LTM EBITDA) was 2.5x as of March 2025, an increase of 1.2x compared to 1Q24, impacted by lower EBITDA. Gross debt decreased 12.2% year over year, reflecting the successful execution of our liability management plan. However, due to the high volume of collections throughout 1Q24 (we ended 2023 with R\$ 1.3 billion in receivables) and the lower revenue volume in 1Q25, our cash balance for the quarter was lower, which prevented net debt from decreasing at the same pace as gross debt.

Our projection for the year anticipates sequentially stronger quarters. With a normalized base from 2Q onward, we expect EBITDA growth, which will lead to a gradual reduction in net debt throughout the year, particularly in the second half.

Currently, 69% of our gross debt is long-term, compared to 50.1% in March 2024, reflecting our consistent liability management efforts.

<b>Debt Profile - Distribution between Short and Long Term</b>	1Q25	1Q24	Var.
Loans and Financings - Short Term	31.1%	49.9%	-18.8 p.p.
Loans and Financings - Long Term	68.9%	50.1%	18.8 p.p.

## SUBSEQUENT EVENTS

### Dividends and Share Buyback Program

At the Annual General Meeting (AGM) held on April 30, 2025, shareholders approved the payment of dividends for the fiscal year ended December 31, 2024, in the total amount of R\$ 38,179,145.26, equivalent to R\$ 0.27374304254 per common share. Dividends will be paid on May 30, 2025, to shareholders of record as of April 30, 2025 (ex-dividend date).

## CAPITAL MARKETS

### Ownership Composition at 03/31/2025:

Ownership Composition	Shares	%
Controlling interests	66,745,439	47.1%
Treasury	2,329,258	1.6%
Free Float	69,074,697	48.7%
<b>Total</b>	<b>72,725,303</b>	<b>51.3%</b>
Closing price R\$	<b>5.02</b>	
<b>Market capitalization</b> R\$ million	<b>711.8</b>	

We closed the month of March with a share capital of R\$ 721.7 million, as part of total shareholders' equity of R\$ 1.7 billion, divided into 141,800,000 common shares (POSI3), of which 51.3% are in circulation ("Free Float").

The Free Float is calculated based on the Company's total outstanding shares, excluding those held by controlling shareholders, management, related parties, and treasury shares.

At the end of the quarter, the Company reached a market capitalization of R\$ 711.8 million.

### Desempenho da Ação

The average daily trading volume over the last 12 months was 1.34 million shares, equivalent to a daily financial volume of R\$ 9.5 million. POSI3 closed 1Q25 at R\$ 5.02 per share, a 48% decline compared to the same period in 2024.

The stock's performance versus the Ibovespa and Small Caps index in 2024 can be seen in the graph below:

**Relative Performance of POSI3 vs. Indices in the Last 12 Months (%) – Base 100**



The Company is currently covered by analysts from UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Citibank, and Itaú BBA.

For more information about analyst recommendations, visit:

<https://ri.positivotecnologia.com.br/en/investor-services/analyst-coverage/>

## APPENDIX

### BALANCE SHEET

#### ASSETS

<i>R\$ million</i>	1Q25	4Q24	1Q24
<b>CURRENT</b>	<b>2,764.2</b>	<b>2,967.7</b>	<b>3,405.8</b>
Cash and cash equivalents	465.4	566.9	608.3
Derivative financial instruments	8.3	21.7	0.9
Accounts receivable	801.5	860.9	1,299.4
Inventories	1,087.7	1,096.2	1,074.1
Accounts receivable with related parties	30.1	27.0	23.6
Taxes to be recovered	283.7	200.1	205.2
IRPJ and CSLL	-	101.3	109.3
Miscellaneous advances	47.1	50.9	46.7
Other credits	40.5	42.7	38.2
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>1,451.7</b>	<b>1,499.2</b>	<b>1,032.9</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>708.9</b>	<b>765.8</b>	<b>504.0</b>
Accounts receivable	183.2	185.1	21.9
Derivative financial instruments	4.6	35.8	-
Taxes to be recovered	511.4	501.1	469.8
IRPJ e CSLL	-	40.0	-
Deferred taxes	1.9	1.2	2.4
Other credits	7.8	2.6	9.9
<b>Investments</b>	<b>742.8</b>	<b>733.4</b>	<b>528.9</b>
Investments in affiliated companies	261.3	256.8	231.9
Net fixed asset	150.5	155.5	142.7
Liquid intangible	331.0	321.2	154.3
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>4,215.9</b>	<b>4,467.0</b>	<b>4,438.6</b>

## BALANCE SHEET

### LIABILITES AND EQUITY

<i>R\$ million</i>	1Q25	4Q24	1Q24
<b>CURRENT</b>	<b>1,364.6</b>	<b>1,503.1</b>	<b>1,738.1</b>
Suppliers	521.1	658.2	612.9
Loans and financing	385.2	341.1	687.6
Derivative financial instruments	8.5	1.0	13.3
Salaries and charges payable	105.6	106.0	51.4
Rental liabilities	12.9	12.5	10.1
Provisions	105.3	135.8	178.4
Provisions for tax, labor and civil risks	3.4	3.1	3.5
Taxes to be collected	73.0	102.7	82.1
Dividends payable	38.2	38.2	58.6
Deferred revenue	24.3	21.4	17.5
Accounts payable with related parties	1.4	1.2	0.9
Other accounts payable	85.6	82.0	21.6
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>	<b>1,232.5</b>	<b>1,317.8</b>	<b>1,043.1</b>
Loans and financing	853.2	941.7	690.0
Derivative financial instruments	-	-	4.5
Rental liabilities	18.9	22.7	21.0
Provisions	77.2	79.0	76.7
Provision for tax, labor and civil risks	207.8	206.8	50.6
Taxes to be collected	48.3	40.0	180.3
Deferred Taxes	18.0	18.2	4.4
Other accounts payable	9.1	9.3	15.5
<b>Net Worth</b>	<b>1,618.8</b>	<b>1,646.1</b>	<b>1,657.5</b>
Share capital	721.7	721.7	721.7
Capital reserve	122.3	122.3	122.3
Profit reserve	820.1	820.1	778.5
Equity valuation adjustment	(21.4)	(7.0)	(22.8)
Treasury shares	(21.6)	(21.2)	(15.6)
Profit of the period	(13.5)	-	64.0
Participation of non-controlling shareholders	11.2	10.3	9.4
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>4,215.9</b>	<b>4,467.0</b>	<b>4,438.6</b>

## INCOME STATEMENT

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24	Var.
<b>Consolidated Gross Revenue</b>	<b>851.0</b>	<b>1,177.0</b>	<b>(27.7%)</b>
Taxes on Sales	(92.7)	(131.3)	(29.4%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(42.9)	(51.1)	(15.9%)
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>715.4</b>	<b>994.7</b>	<b>(28.1%)</b>
Costs of Products and Services	(544.1)	(756.5)	(28.1%)
<b>Gross Profit</b>	<b>171.3</b>	<b>238.2</b>	<b>(28.1%)</b>
<i>Gross Margin</i>	23.9%	23.9%	0.0 p.p.
<b>Operating Expenses</b>	<b>(137.4)</b>	<b>(135.7)</b>	<b>1.2%</b>
Selling expenses	(82.3)	(106.6)	(22.8%)
General and Administrative Expense	(48.7)	(50.2)	(3.1%)
Equity Income	0.1	(1.0)	N/A
Other operating revenues (expenses)	(6.6)	22.1	N/A
<b>OPERATING RESULT</b>	<b>33.8</b>	<b>102.5</b>	<b>(67.0%)</b>
Depreciation and Amortization	19.3	13.2	46.8%
<b>EBITDA</b>	<b>53.2</b>	<b>115.6</b>	<b>(54.0%)</b>
<i>EBITDA Margin</i>	7.4%	11.6%	-4.2 p.p.
Financial Revenues	22.6	37.0	(39.0%)
Financial Expenses	(67.9)	(69.3)	(2.1%)
<b>Pre-Exchange Variation Financial Result</b>	<b>(45.3)</b>	<b>(32.3)</b>	<b>40.2%</b>
Exchange Variation	0.7	(5.7)	(111.9%)
Financial Result	<b>(44.7)</b>	<b>(38.0)</b>	<b>17.5%</b>
<b>RESULTS BEFORE TAXES</b>	<b>(10.8)</b>	<b>64.5</b>	<b>N/A</b>
Current IR/CSLL	(2.4)	-	N/A
Deferred IR/CSLL	0.6	(0.1)	N/A
<b>NET INCOME FOR THE PERIOD</b>	<b>(12.6)</b>	<b>64.3</b>	<b>N/A</b>

## CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	1Q25	1Q24
<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
Net income (loss) for the period	(12.6)	64.3
<b>Reconciliation of net income with cash (applied) obtained in operations:</b>		
Depreciation and amortization	19.3	13.2
Equity income	(0.1)	1.0
Gain at fair value and adjustment to present value	(8.5)	(23.2)
Provision (Reversal) for tax, labor and civil risks	3.4	2.5
Allowance for doubtful accounts	0.3	(7.9)
Provision (Reversal) for losses on inventories	(0.9)	1.5
Deferred provisions and revenues	(29.4)	10.4
<i>Stock options</i>	0.1	0.5
Charges on loans and right of use	38.2	44.0
Exchange variation	(35.7)	13.0
Interest on taxes	0.6	0.2
Income tax and social contribution (current and deferred)	1.8	0.1
	<b>(23.5)</b>	<b>119.8</b>
<b>(Increase) decrease in assets:</b>		
Accounts receivable	56.6	47.5
Inventories	8.7	181.0
Taxes to be recovered	46.0	(22.0)
Miscellaneous advances	3.4	10.5
Accounts receivable from related parties	(0.1)	(0.8)
Other credits	2.0	(6.4)
<b>Increase (decrease) in liabilities:</b>		
Suppliers	(105.9)	(225.6)
Tax obligations	(21.4)	23.4
Related parties	0.2	(0.1)
Other accounts payable	1.3	(1.8)
Indemnities	(2.2)	(0.7)
Payment of interest on loans and lease agreements	(17.1)	(41.6)
	<b>(28.4)</b>	<b>(36.6)</b>
<b>Net cash invested in operating activities</b>	<b>(51.9)</b>	<b>83.3</b>
<b>CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES</b>		
Capital payment - invested	(6.6)	(5.0)
Loan and other operations with invested companies	(2.9)	(10.4)
Acquisition of fixed assets	(3.1)	(2.8)
Increase in intangible assets	(20.4)	(30.0)
<b>Net cash used in investment activities</b>	<b>(33.0)</b>	<b>(48.2)</b>

# Earnings Release

1Q 2025

<b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES</b>		
Borrowings	5.2	210.0
Loan amortization	(20.0)	(223.6)
Payment of lease agreements	(3.4)	(2.5)
Other accounts receivable/payable with related parties	-	(1.9)
Share repurchase	(0.4)	-
Resources from the exercise of stock options	-	0.3
<b>Net cash generated by financing activities</b>	<b>(18.6)</b>	<b>(17.6)</b>
<b>Exchange variation on cash and cash equivalents</b>	<b>2.0</b>	<b>(0.5)</b>
<b>(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD</b>	<b>(101.5)</b>	<b>17.0</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	566.9	591.4
Cash and cash equivalents at the end of the period	465.4	608.3
<b>(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD</b>	<b>(101.5)</b>	<b>17.0</b>

# Earnings Release

1Q 2025

**POSITIVO**  
+ TECNOLOGIA  
A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

## INVESTOR RELATIONS:

**Fabio Trierweiler Faigle**  
CFO & DRI

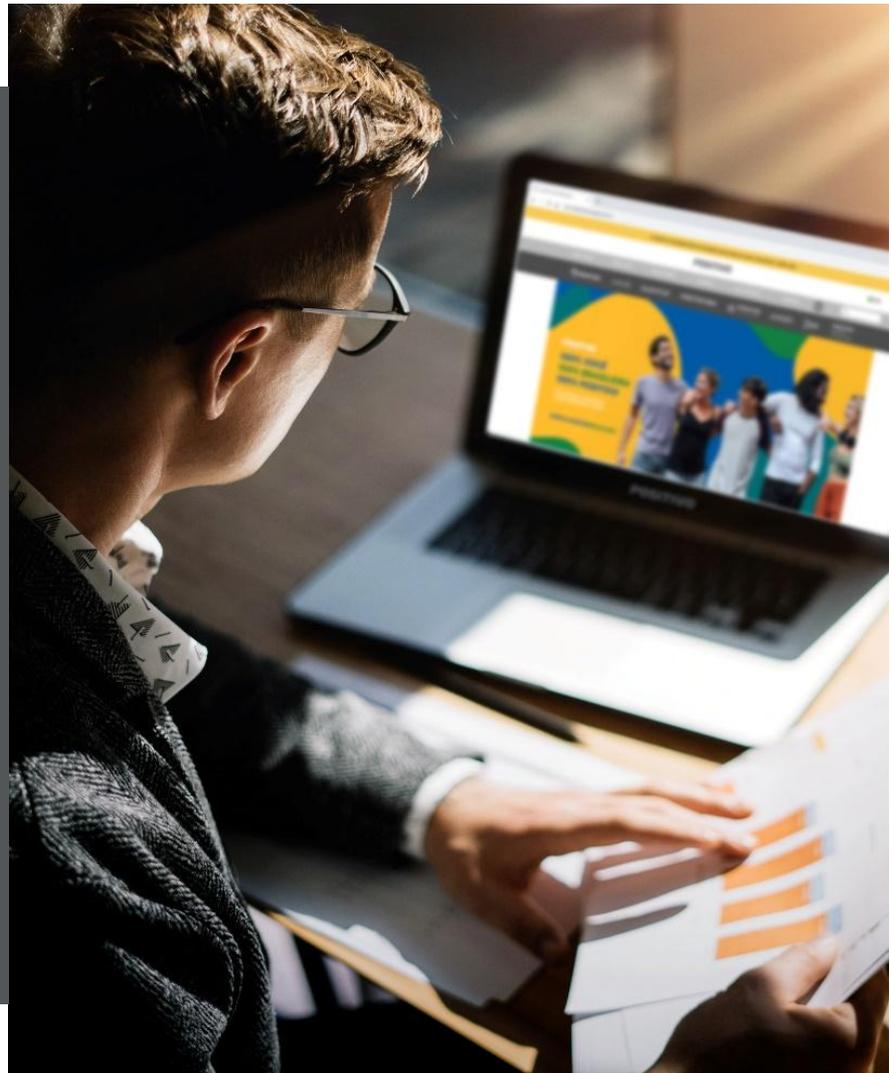
**Luiz Guilherme Palhares**  
Director of IR

**Rafaella Nolli**  
IR Manager

e-mail: [ri@positivo.com.br](mailto:ri@positivo.com.br)  
[www.positivotecnologia.com.br/ri](http://www.positivotecnologia.com.br/ri)

### Giusti Comunicação – Assessoria de imprensa para temas institucionais

Alan Oliveira | Livia Melo  
Tel.: +(55) 11 97252-1149 | +(55) 19 4977-9764  
e-mail: [positivoimprensa@giusticom.com.br](mailto:positivoimprensa@giusticom.com.br)



### Disclaimer

*The managerial financial information contained in this document, as well as other non-accounting information presented in this Earnings Release, has not been reviewed by the Company's independent auditors. Some of the statements herein are based on the current assumptions and expectations of the Company's management, which could result in material differences between actual future results, performance, and events. Actual results, performance, and events may differ significantly from those expressed or implied by such statements, as a result of various factors, such as general and economic conditions in Brazil and other countries; interest rate and exchange rate levels, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional, or national basis). For additional information on factors that may cause results to differ from the Company's estimates, please refer to the reports filed with the Brazilian Securities and Exchange Commission (Comissão de Valores Mobiliários – CVM).*

## GLOSSARY

**ABINEE** - Brazilian Association of Electrical and Electronic Industry

**ORDER BACKLOG (OR CONTRACTED PURCHASES)** - All customer orders received but not yet concluded. Order portfolio not yet concluded.

**BACKLOG OF CONTRACTED PURCHASES** - In the public sector, it refers to the completed bidding processes where the bidding bodies still need to issue the supply orders not yet completed. Portfolio of bids won and not yet completed.

**CAGR** - Compounded annual growth rate.

**DESKTOP** - Desktop computer

**EBITDA** - Corresponds to earnings before net financial expenses (income), IRPJ and CSLL, and depreciation and amortization. EBITDA is not an accounting measure used in accounting practices adopted in Brazil, it does not represent cash flow for the periods presented and should not be considered as an alternative to net income as an indicator of operating performance or as an alternative to cash flow as liquidity indicator. EBITDA does not have a standardized meaning and our definition of EBITDA may not be the same or comparable to the definition of EBITDA or Adjusted EBITDA used by other companies.

**E-COMMERCE** - A form of commerce where transactions are carried out using electronic equipment connected to data transmission networks, such as computers and mobile phones.

**HAAS OU HARDWARE AS A SERVICE** - An innovative business model, a fully managed solution for the IT equipment distribution and commercialization process, without the customer having to invest capital in the purchase of equipment. In this business model, Positivo Tecnologia sells packages that include equipment, installation, configuration, maintenance, and technical support, all for a monthly fee. In a practical

way, a pre-determined contract is signed between the hardware supplier and the customer, where Positivo Tecnologia is responsible for IT.

**HARDWARE** - A physical component of a computer or set of electronic components, integrated circuits, and boards, which communicate through busbars.

**HOMESCHOOLING** - The concept of homeschooling is characterized by the proposal of home education. This proposal is in line with the frequency of children in an institution, be it a public, private or cooperative school.

**IDC** - *International Data Corporation* - An international research company that follows the computer market.

**IFRS** - *International Financial Reporting Standards*.

**IPSOS** - (Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur) - A company that carries out active marketing research, advertising, media, consumer satisfaction, and public and social opinion research.

**GRAY MARKET** - A market formed by the sales made by small and medium assemblers of computers whose production has a certain degree of smuggled parts and, still, by the sales of companies that do not have an incentive of PPB - Basic Productive Process.

**CORPORATE MARKET** - Mercado formado pelas vendas realizadas a pequenas, médias e grandes empresas privadas, seja por força de venda direta, por revendas ou agentes terceirizados.

**PUBLIC INSTITUTIONS MARKET** - A market formed by sales made to small, medium, and large private companies, whether by the direct sales force, resellers, or outsourced agents.

**PUBLIC BIDDING MARKET** - A market formed by sales made by bodies and entities belonging to the direct or indirect administration of the various spheres of the Brazilian Government.

**CONSUMER OR RETAIL MARKET** - A market formed by sales made to domestic users (individuals), micro and small companies which are served by retail chains.

**OFFICIAL MARKET** - A market for the sale of computers excluding the participation of the Gray Market.

**TOTAL MARKET** - The sum of the Official Market plus the Gray Market.

**MESA EDUCACIONAL (“MESA MEANS TABLE IN PORTUGUESE”)** - Computer for education, forming an environment for learning. Set of devices that can be connected to a computer plus software.

**LAPTOP** - A portable computer.

**OPEX** (operational expenditure) - Refers to operating expenses. In this case, the company would be purchasing a computer for a service that will deliver the computer, update, training, and monitoring.

**PC** - (personal computer) - comprising desktops, laptops, and servers

**EDUCATIONAL PORTAL** - Electronic Internet portal for education purposes.

**RHAAS OU REFURBISHED HARDWARE AS A SERVICE** – operation similar to the HAAS explained

**Thank you**