



IT **2025**

Apresentação de **resultados**

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

“**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.**”

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.

>50% da venda de PCs no modelo HaaS no período, com melhor margem.

Sólido pipeline de servidores para HPC e IA. **Novo contrato para fornecimento de servidores para supercomputador (HPC); ~R\$ 450 milhões,** parte em 2025.

Soluções em Pagamentos com receita de R\$ 124 milhões, +4% sobre forte base de comparação.

Positivo SEG começa a rampar em receita; 2 novas unidades Securicenter na Grande SP.

Consumer com ganho de market share em PCs e tablets. Canais D2C e Online crescem 75%.

Plano de eficiência: menores despesas comerciais e administrativas vs. 1T24 e 4T24.

Não atingimento do ponto de equilíbrio de faturamento no tri e **entrega de 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.

Selo Ecovadis Ouro: Evolução para top 2% das empresas mais sustentáveis do mundo



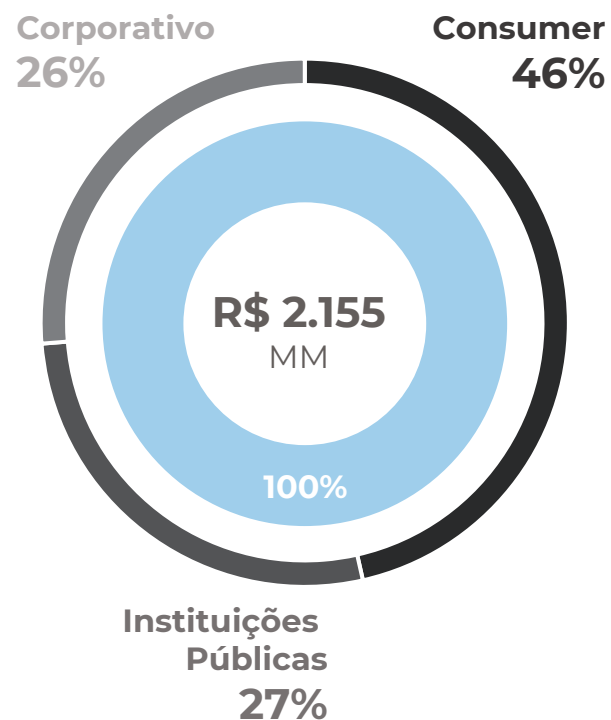
RESULTADOS 1T25

	1T25	Vs. 1T24
Receita Bruta – R\$MM	851	-27,7%
Receita Líquida – R\$MM	715	-28,1%
Margem Bruta	23,9%	0,0 p.p
Margem EBITDA	7,4%	-4,2 p.p.
Resultado Líquido – R\$MM	(13)	N/A
Geração de caixa* – R\$MM	(52)	N/A
Dívida Líquida – R\$MM	760	-3,4%

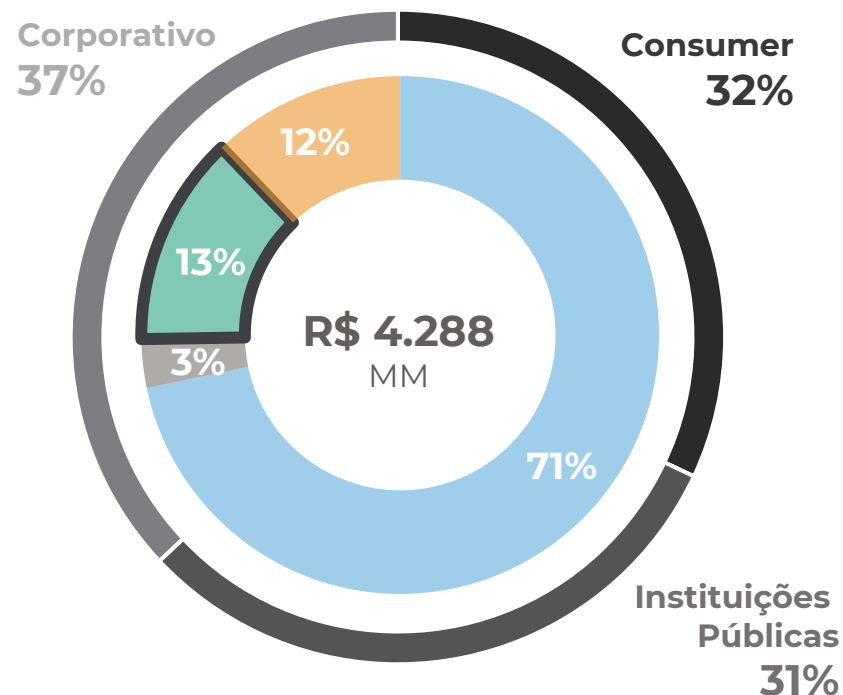
NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

- *Serviços de Tecnologia representam 24% da receita total no 1T25*
 - *Avenida de crescimento* alcançam 46% da receita.*
 - *Os negócios B2B já representam 71% da receita.*

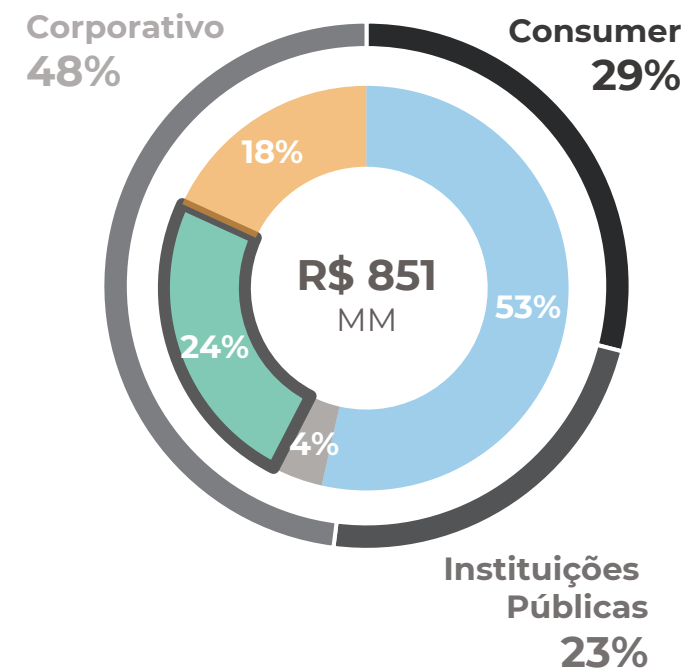
2018



2024



1T25



■ PC+ Mobilidade + outros ■ Servidores ■ **Serviços** ■ Negócios Emergentes

Desempenho dos segmentos

COMMERCIAL

Negócios Corporativos

PCs

Crescimento das Vendas de PCs, acima do plano

Servers & Solutions

- **Receita de servidores +29% vs. 1T24;**
- **Fornecimento de servidores de última geração para HPC;** faturamento total estimado de cerca de **R\$ 450 MM**, podendo ser parte em 2025.

Positivo S+

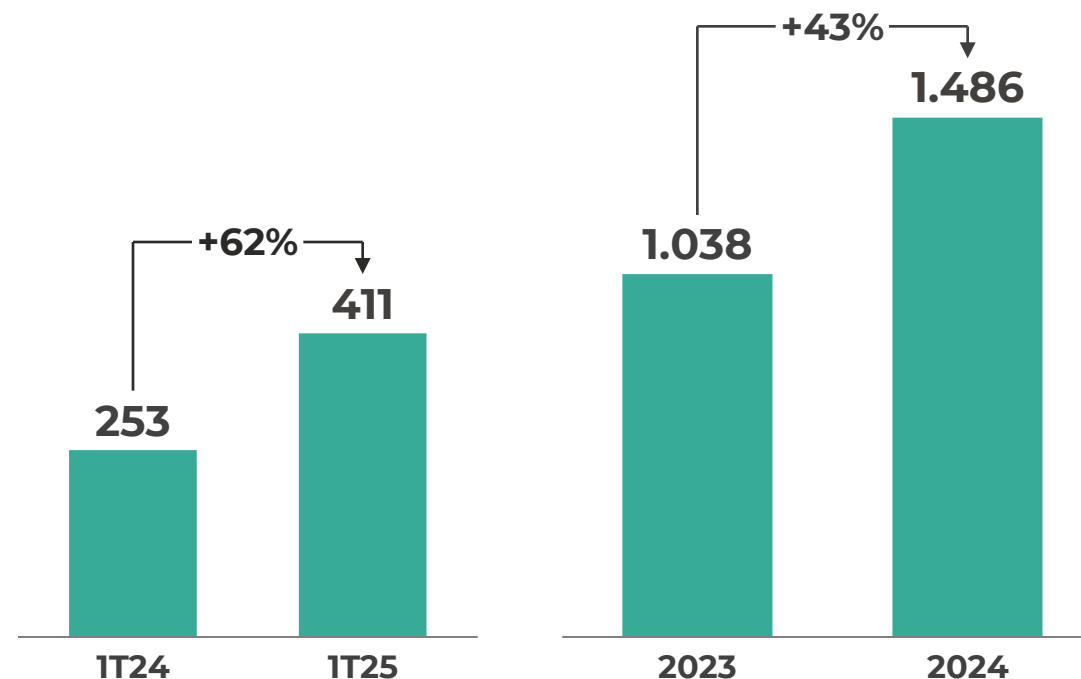
- **R\$ 133 milhões de faturamento**, acima do plano
- Conquista de **novos clientes**.

Soluções em Pagamento

- **R\$ 124 milhões;** crescimento sobre uma forte base de comparação, com **aceleração em 2025**.
- **Lançamento da linha Tupi**

Receita Bruta

(R\$ milhões)



POSITIVO S+

A combinação de Algar Tech MSP + Positivo Tech Services tem números impressionantes

Receita de R\$ 133 milhões no 1T25;

+18% vs. 1T24* e acima do orçamento do período.

6 novos clientes, atestando nossa estratégia de crescimento.

Avanço na Integração

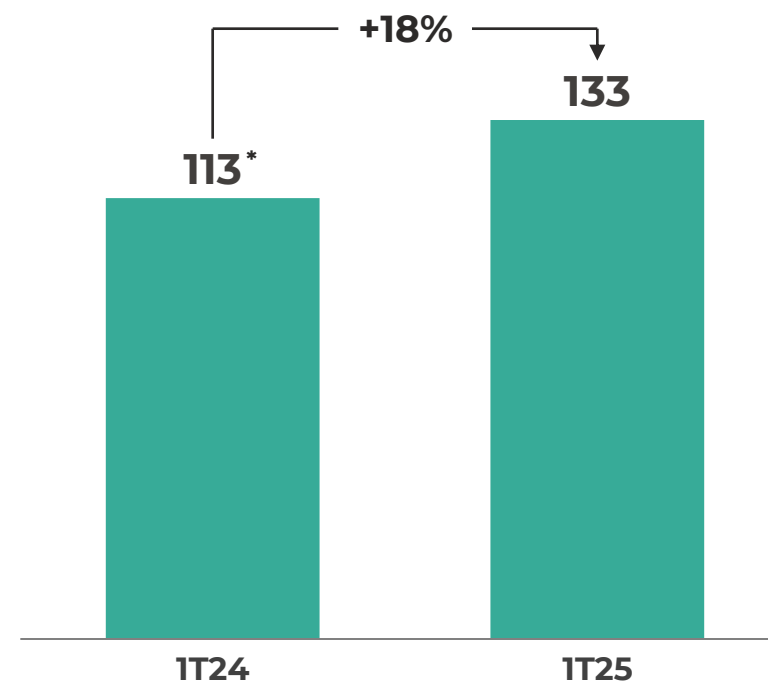
com a Positivo e aprofundamento do plano de “go to market”.

Lançamento da Master Data Operation Center:

ferramenta tecnológica e serviço estratégico; software de ponta e expertise técnica de negócios.

Receita Bruta

(R\$ milhões)



*Número gerencial (pró-forma)

COMMERCIAL

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

POSITIVO S+

1º Kick Off para as equipes comerciais do Brasil e América Latina

Integração entre as forças de vendas: negócios corporativos da Positivo e time da Positivo S+.

Fortalecemos as relações entre as equipes e identificamos **novas oportunidades de negócios cruzados**



SIMGORA MAIS

KICK OFF
POSITIVO EMPRESAS

COMMERCIAL

Soluções em Pagamento

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

Receita bruta de R\$ 124 milhões, +4% sobre forte base de comparação no 1T24;

Expectativa de sólido crescimento em 2025 sobre um forte 2024.

Lançamento da linha Tupi

- Totens e tablets de mesa **com exclusiva certificação Google EDLA**: aplicativos e APIs da Google embarcados;
- Melhor **experiência de compra e mais segurança no varejo**.

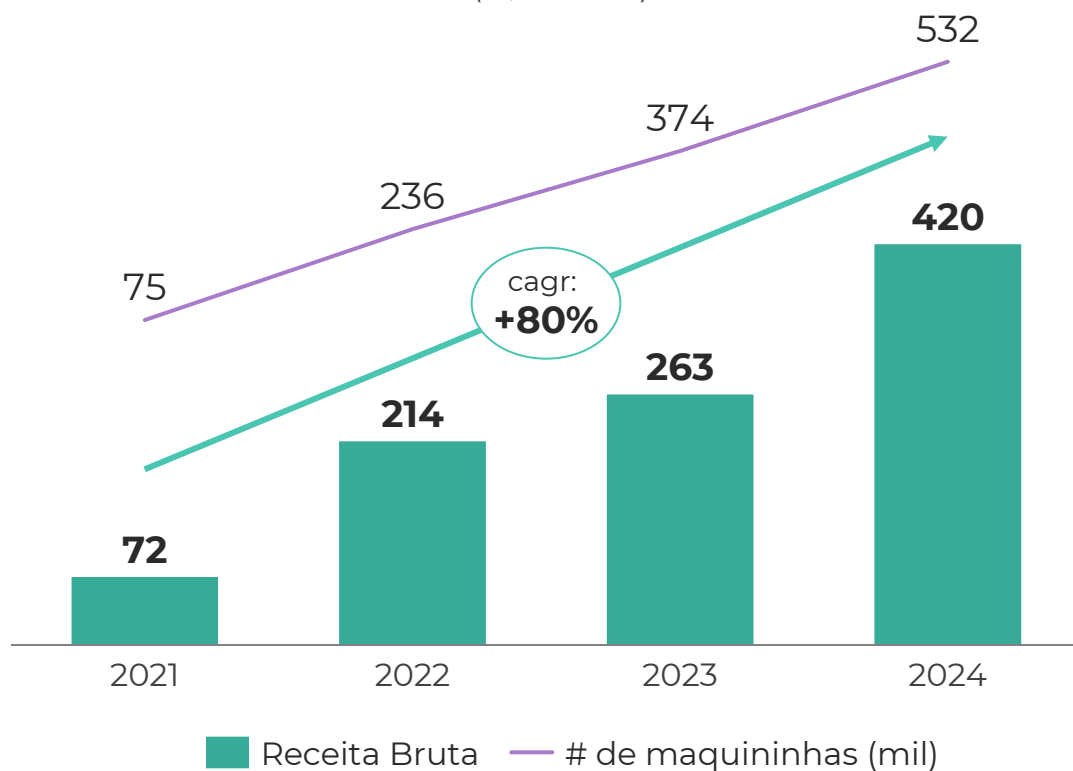


Soluções em Pagamento: crescimento de 6x em 4 anos



Receita Bruta

(R\$ milhões)



Mercado

Mercado anual de 5 MM de máquinas em 2024 (+10% x 2023),
sendo: 2,7 MM de Smart POS (+35% x 2023)

Presença em 6 das 8 maiores adquirentes

3 maiores com 100% Smart POS da Positivo

75% do faturamento com **precificação em USD**

Diferenciais da Positivo

Tupi: novos produtos inovadores, para automação com adquirentes



Parceiro Google EDLA na Latam:



PIX por aproximação e Tap on Phone

Desenvolvimento de soluções próprias, com maior agilidade e autonomia

CONSUMER

Crescimento via diversificação de canais e portfolio diferenciado

Canais

Vendas diretas “D2C” + vendas online via sellers (3P): +75% vs. 1T24;

Novos canais representaram 40% do segmento Consumer no 1T25.

PCs

Crescimento e ganho de market share:

Entrada: share de ~46%; +11 p.p x 1T24;
Mid-High: share de ~5%; +0,9 p.p. x 1T24.

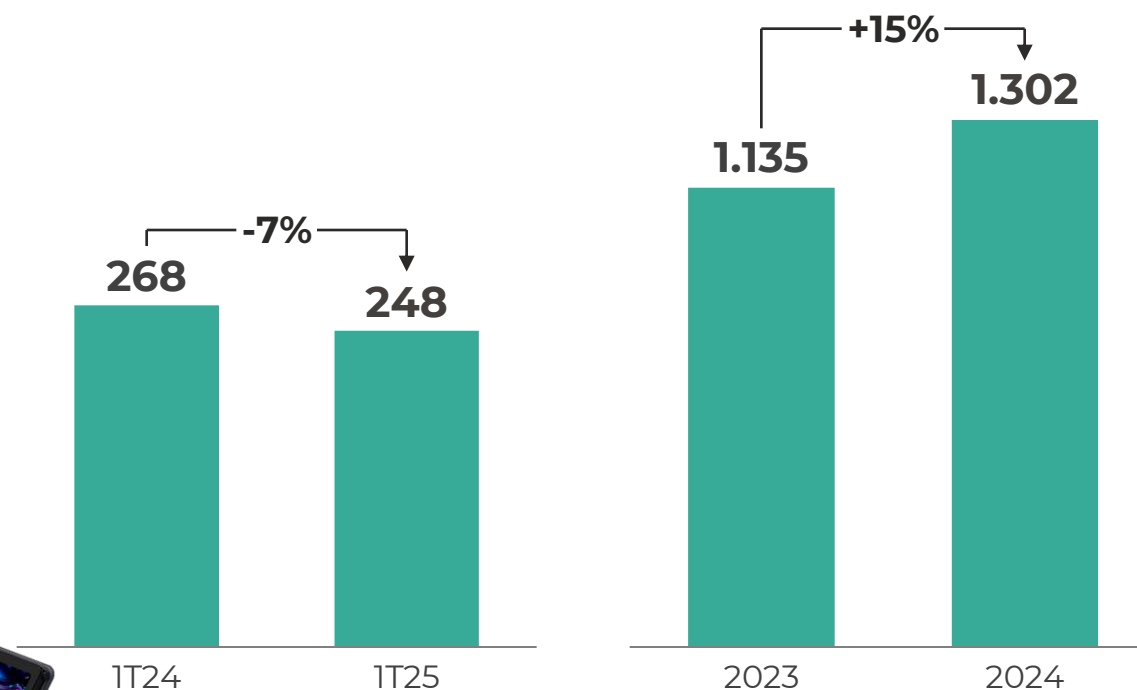
Mobilidade

- **Crescimento em Tablets.** Assertividade dos produtos desenvolvidos por nós;
- Recuo nas vendas de **smartphones**, devido aos desafios do gray market.



Receita Bruta

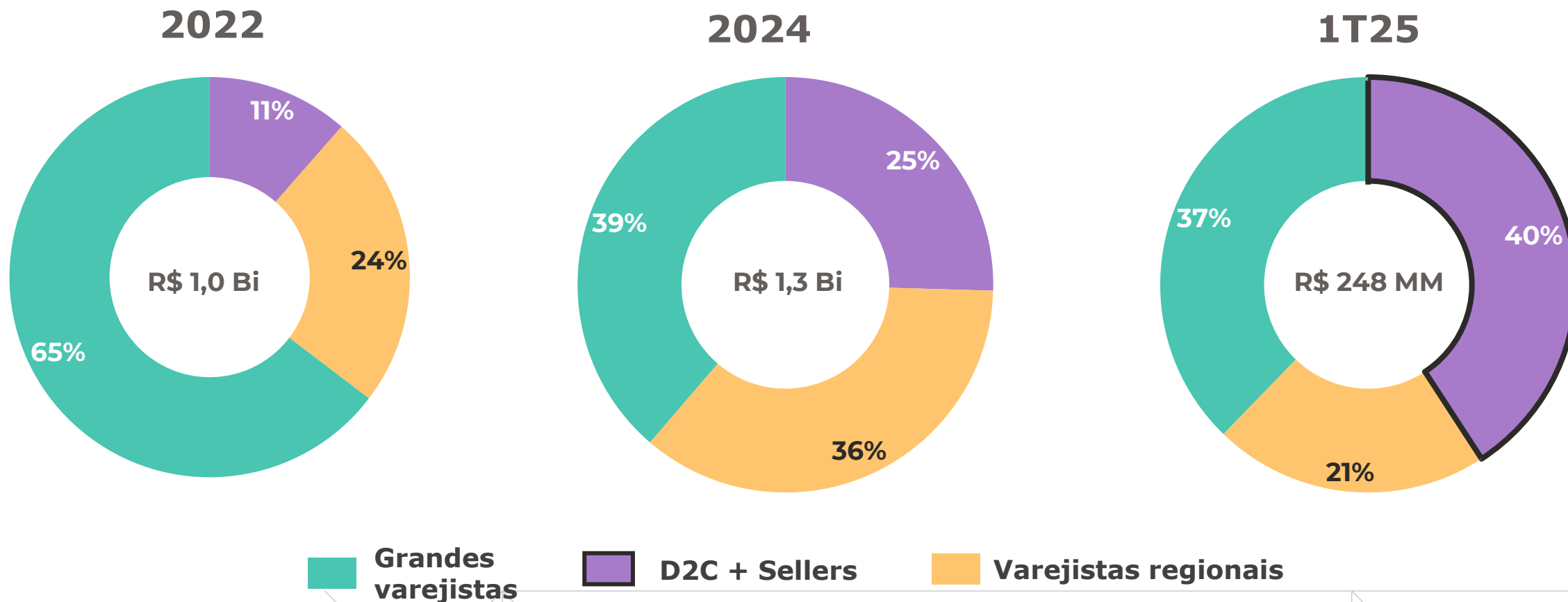
R\$ milhões



CONSUMER

Maior diversificação no varejo e menor dependência dos grandes varejistas, com melhores condições comerciais

Receita total de consumo por canal de vendas:

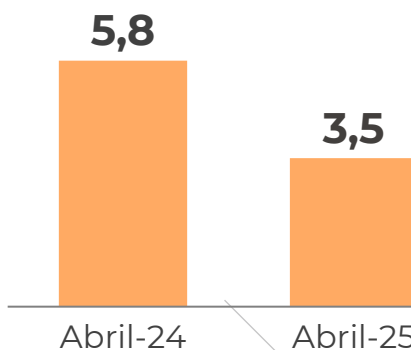


COMMERCIAL

Instituições Públicas

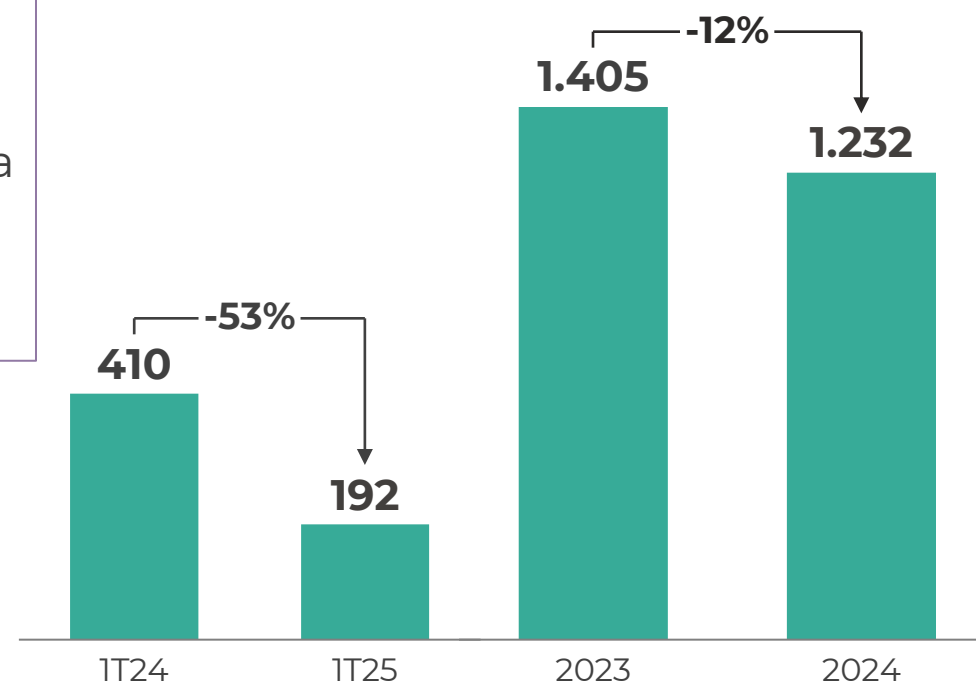
- Trimestre menor, em linha com o orçamento
- Volume menor por conta dos poucos editais lançados em 2024
- Novos editais começaram a sair; disputa FNDE em maio
- Margem mais baixa no 1T por projetos mais antigos, com custos defasados. Margens voltam a se recuperar a partir do 2T, se normalizando no 3T e 4T.
- +80% da receita prevista de 2025 já contratada ou em contratação.

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



Receita Bruta

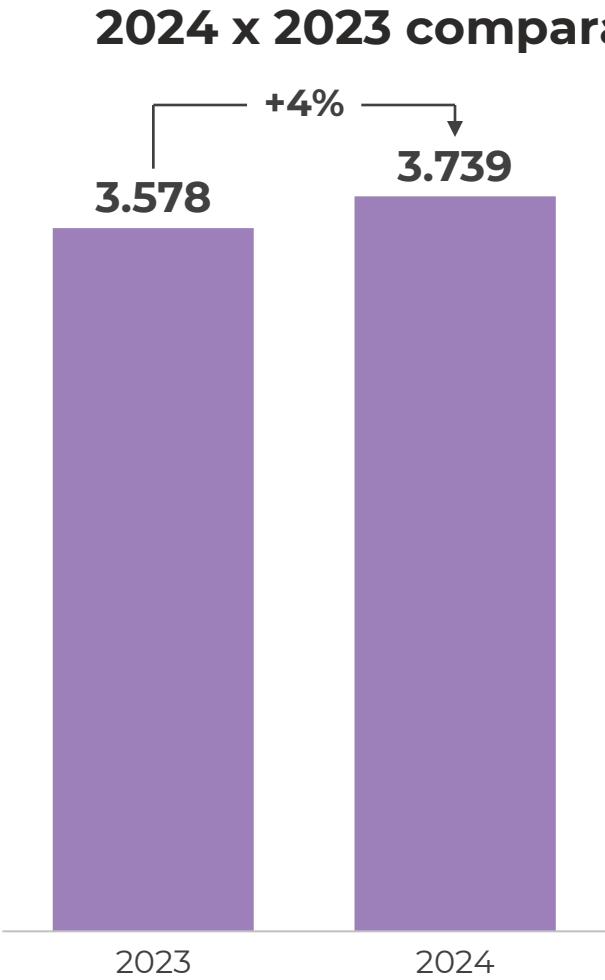
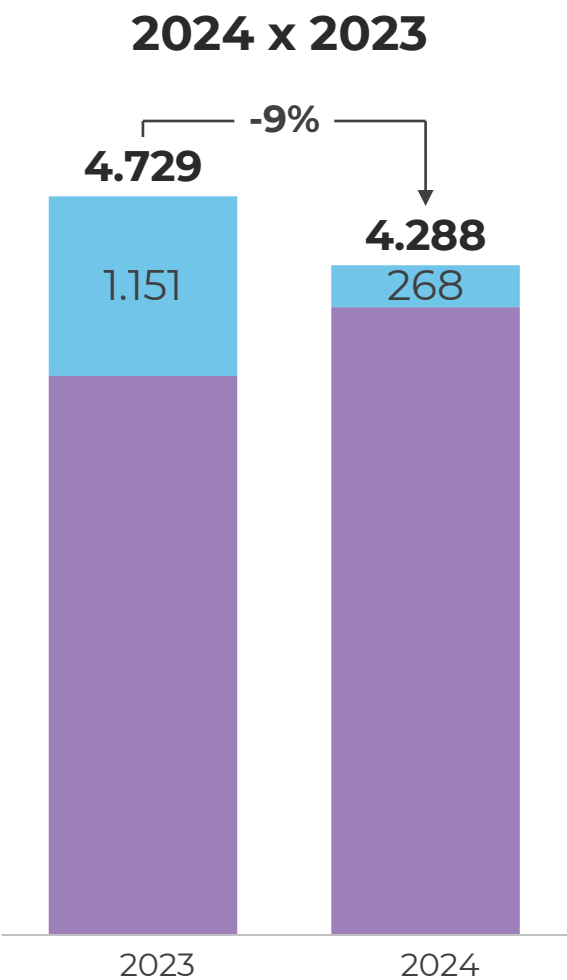
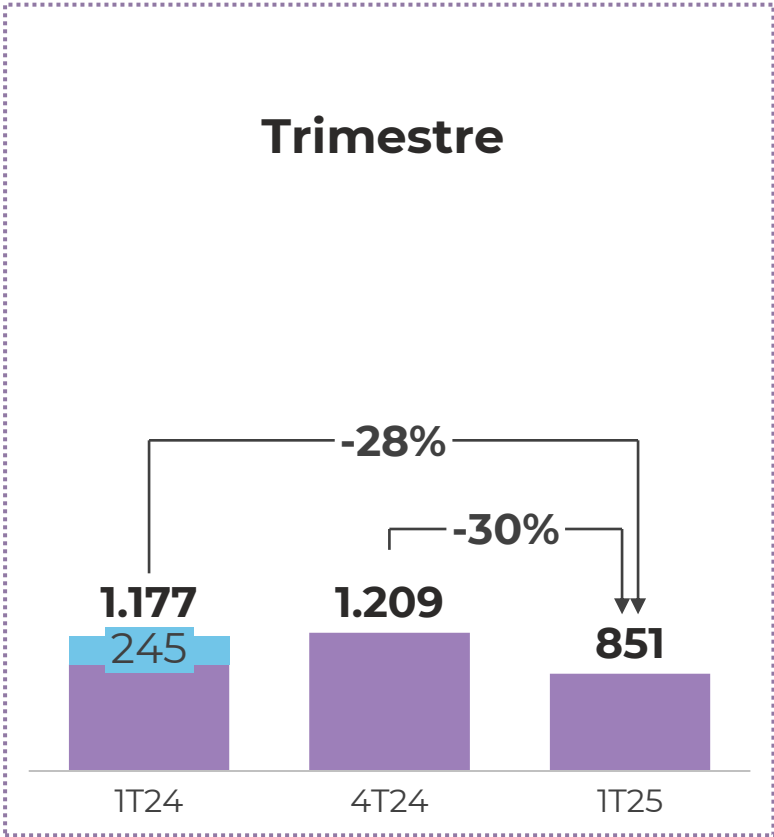
(R\$ milhões)



Destques Financeiros

DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Bruta (R\$ milhões)

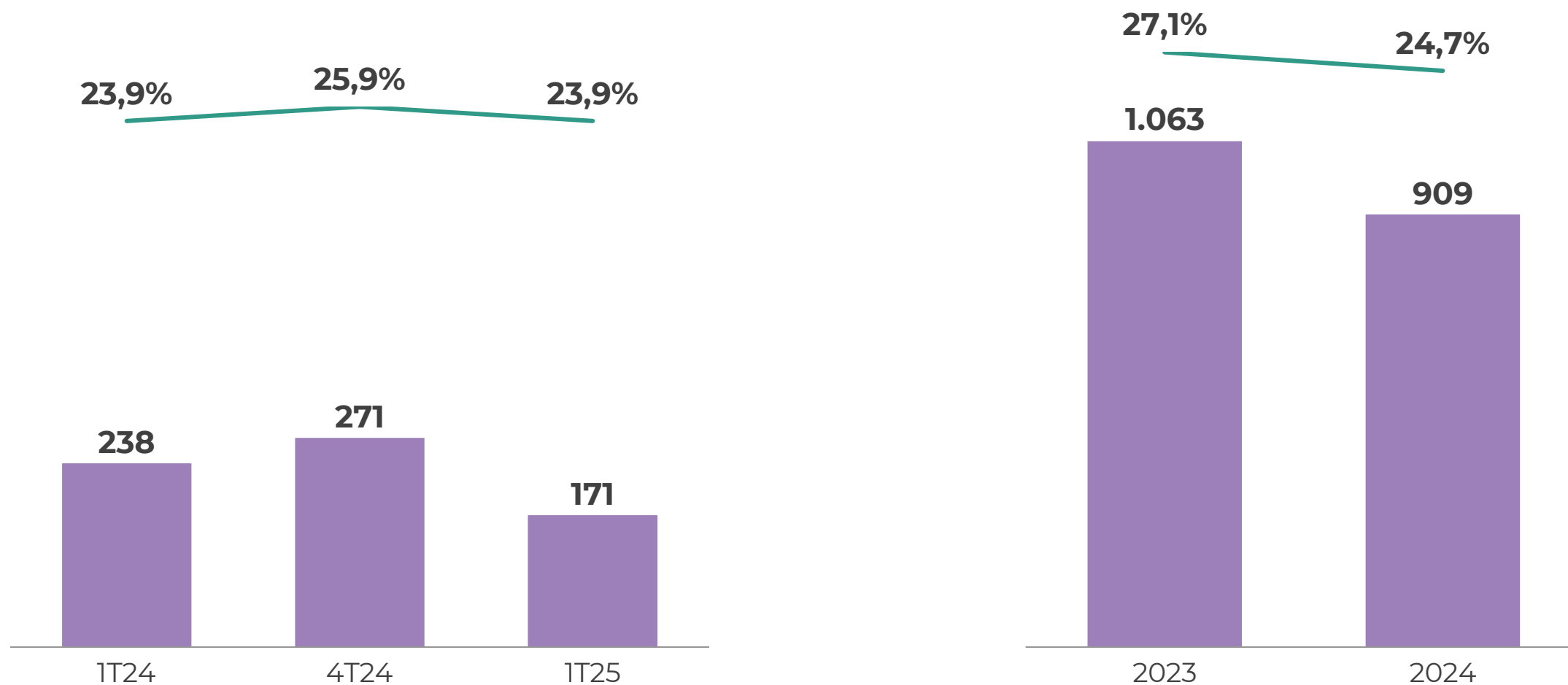


■ Projetos Especiais

*Exclui projetos especiais em 2023 e 2024 e receita bruta de Algar Tech MSP em 2024

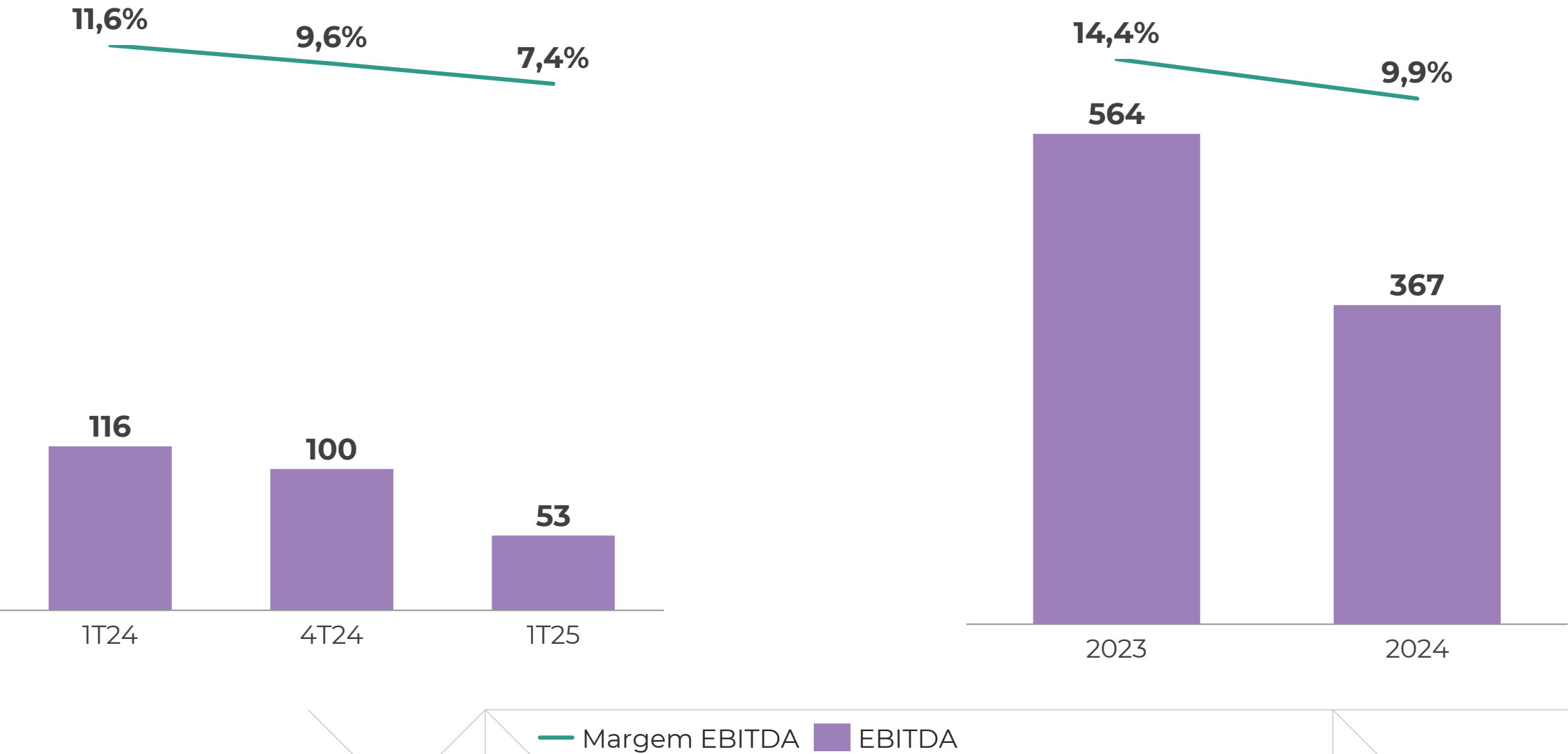
DESTAQUES FINANCEIROS

Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ milhões)



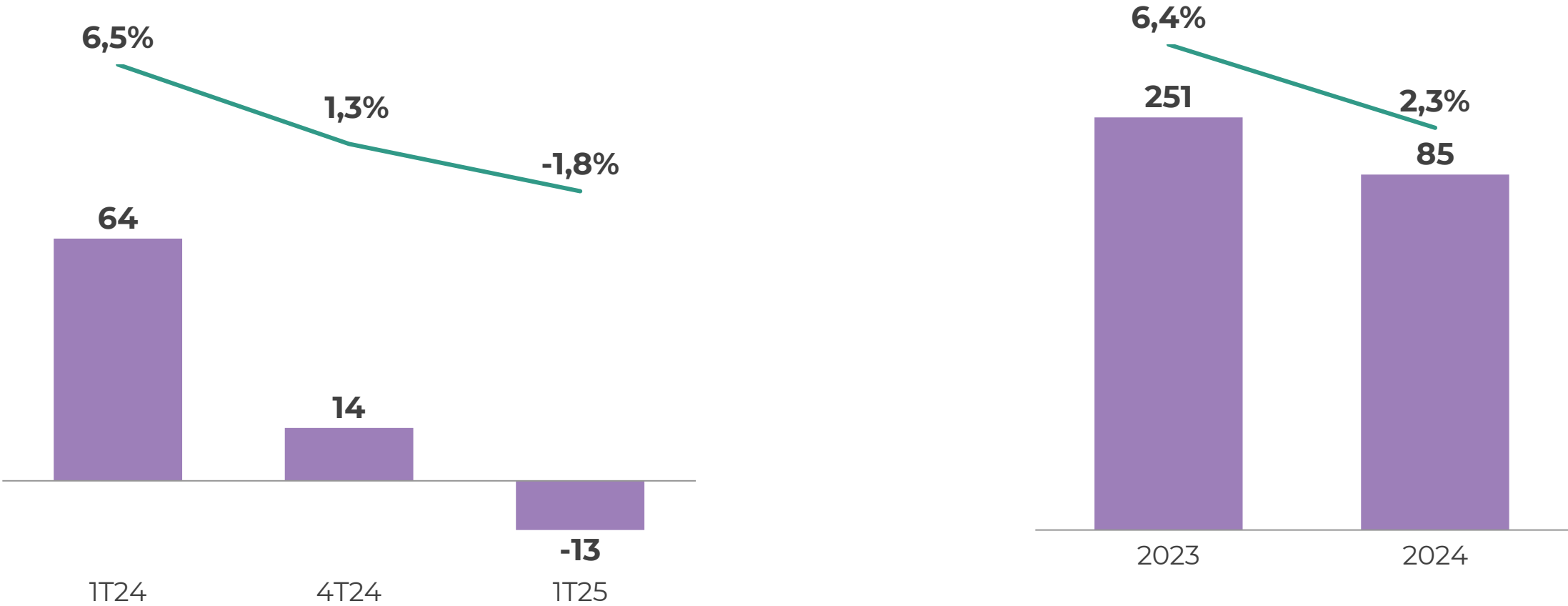
DESTAQUES FINANCEIROS

EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões)



DESTAQUES FINANCEIROS

Lucro Líquido e Margem Líquida (R\$ milhões)

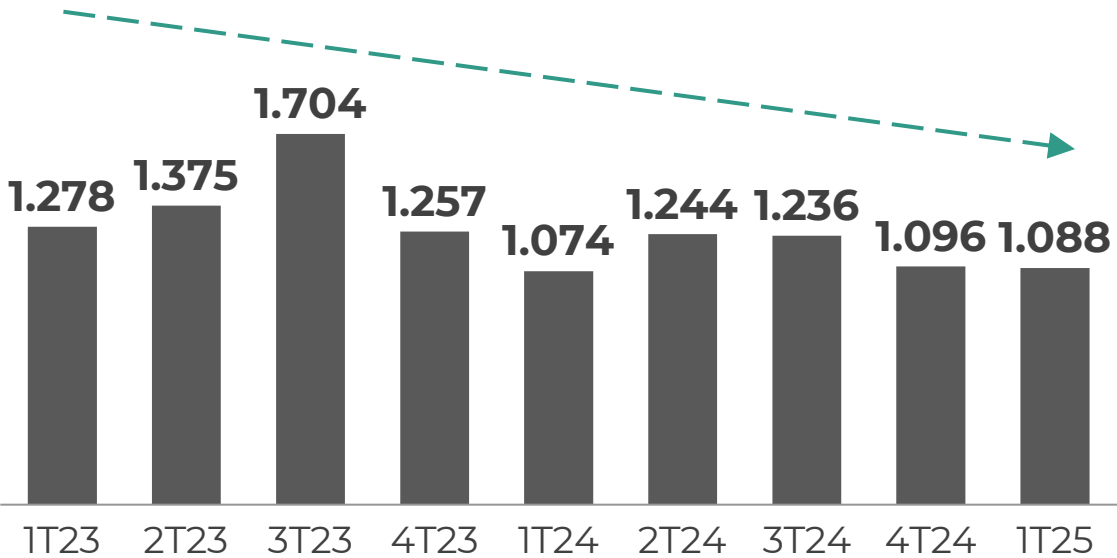


DESTAQUES FINANCEIROS

Estoque e Fluxo de Caixa Operacional

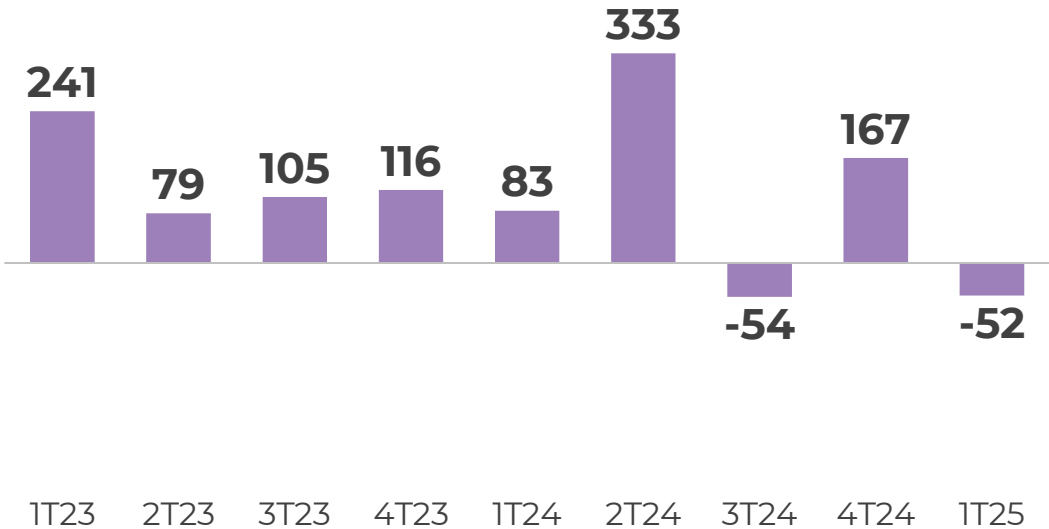
Evolução dos estoques

R\$ milhões



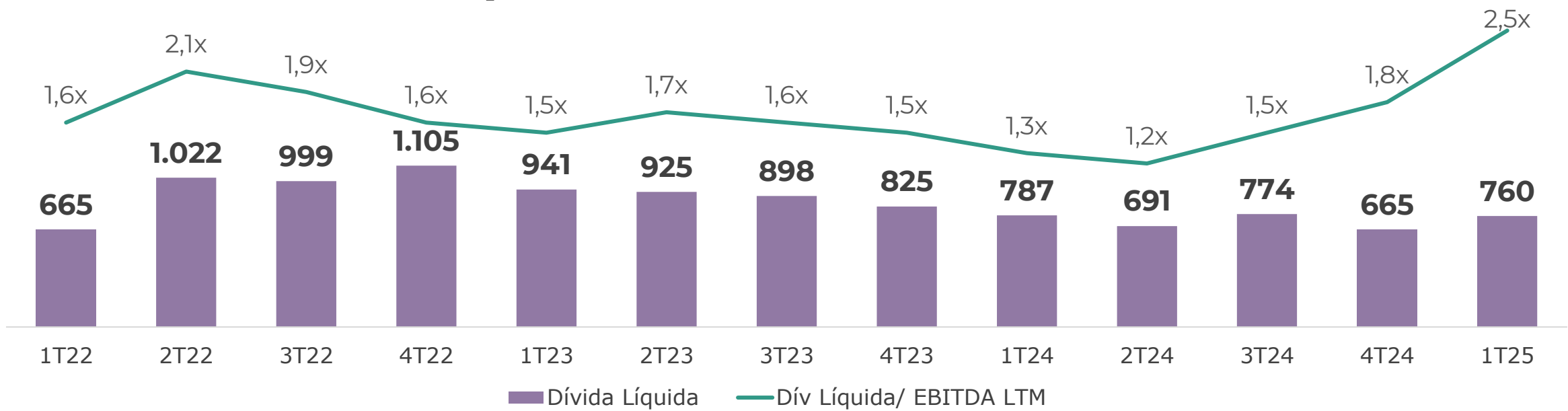
Geração de fluxo de caixa Operacional

R\$ milhões

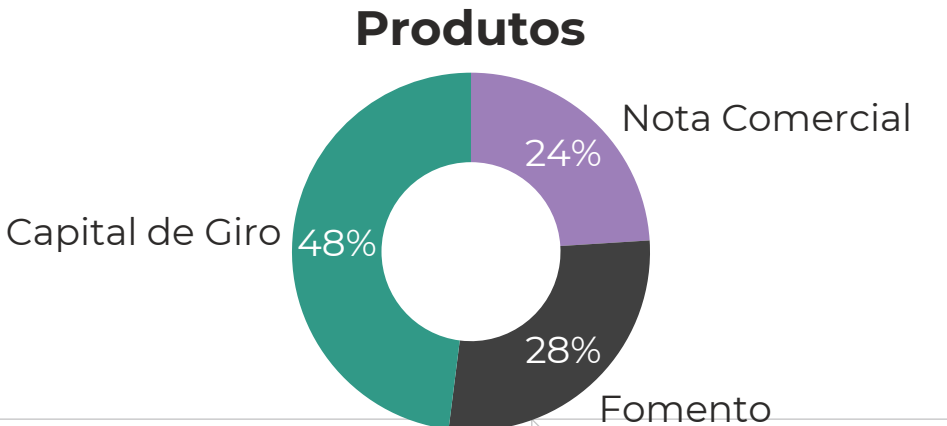


DESTAQUES FINANCEIROS

Endividamento Líquido (R\$ milhões)

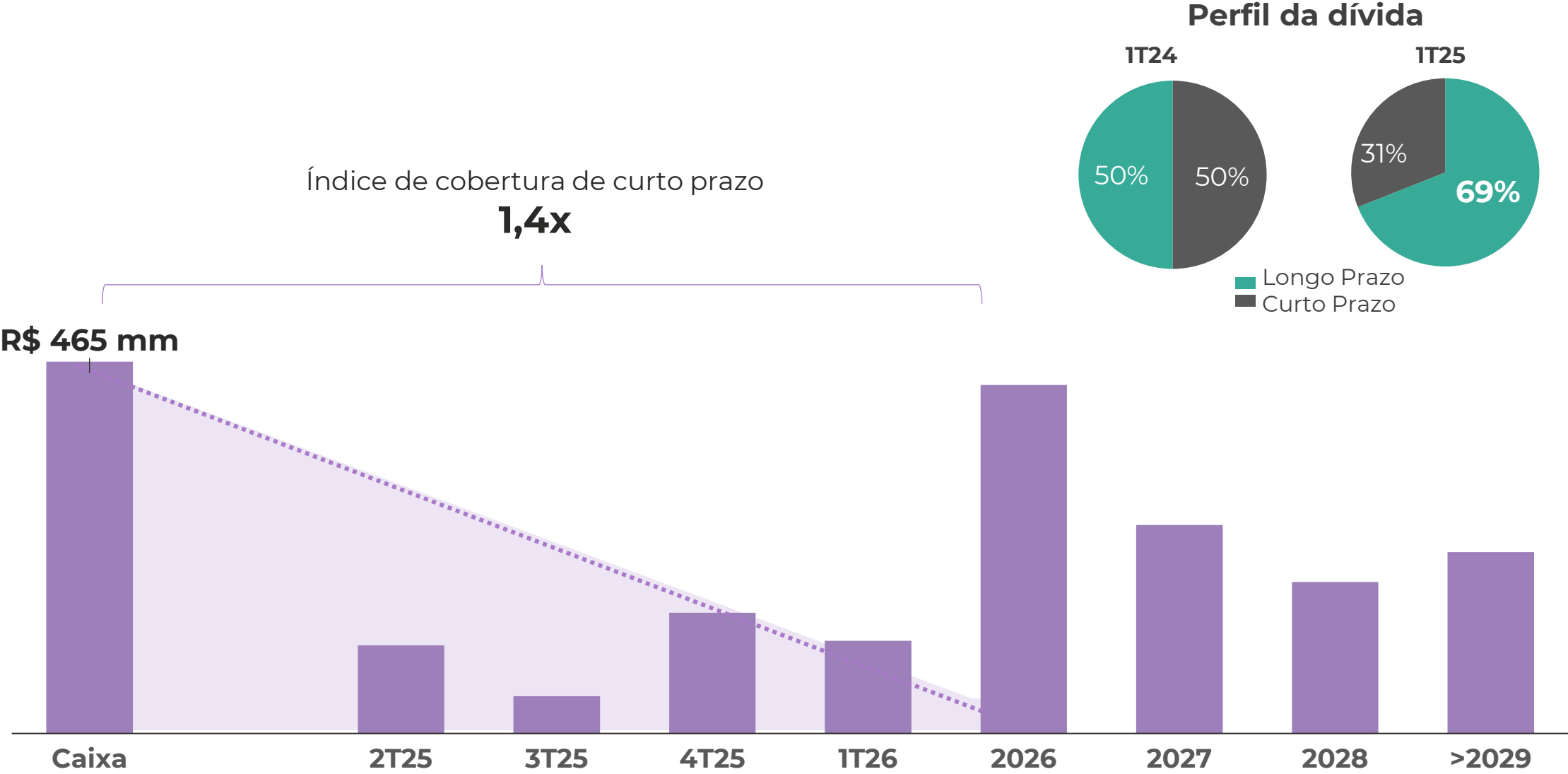


	1T25	1T24
Dívida Bruta	1.226 MM	1.395 MM
Custo da Dívida	CDI + 0,51% a.a	CDI + 2,45%
Duration	2,61 anos	1,98 anos



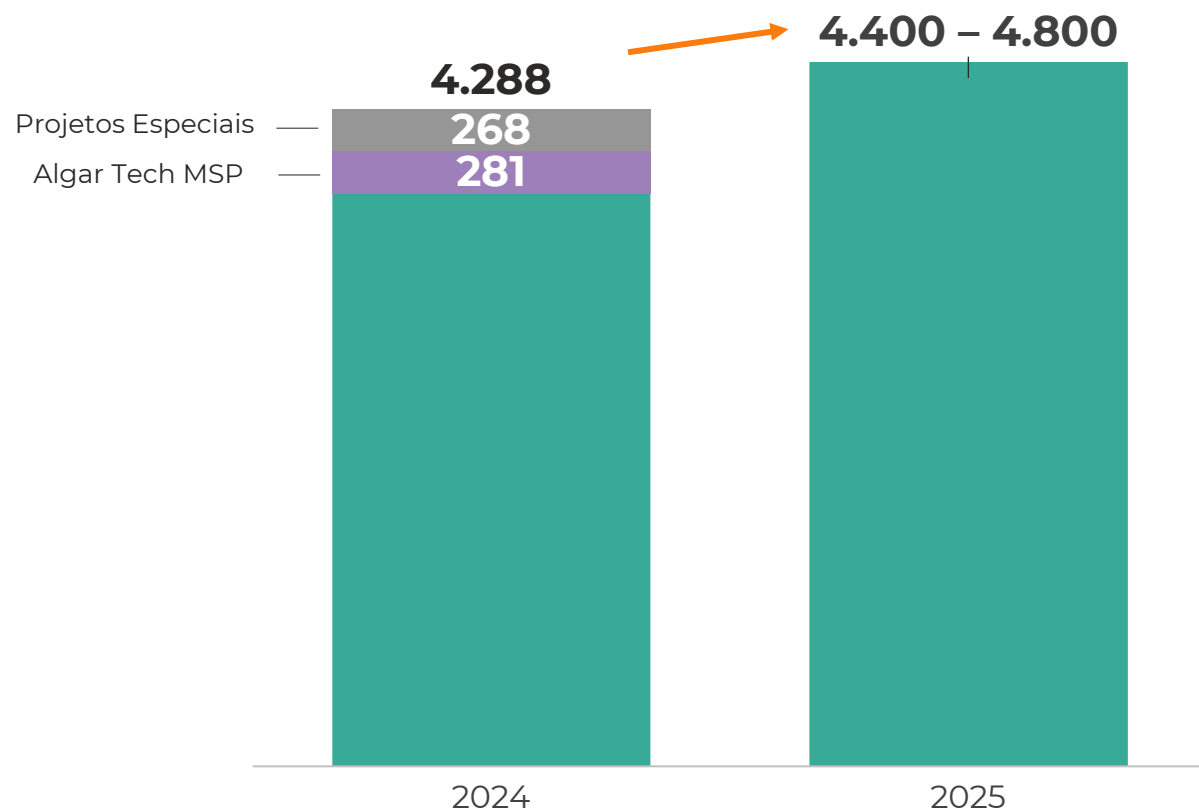
DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução da Dívida



Receita Bruta 2025

R\$ 4,4 a R\$ 4,8 bilhões



Premissas

Crescimento do Corporativo, suportado por:

- + Contínuo crescimento em Soluções em Pagamento
- + Demanda crescente em Servidores para IA e HPC

Instituições Públicas em linha com 2024

Manutenção de faturamento em Consumer:

- + Crescimento do mercado de PCs
- + Expansão em tablets
- (-) Retração das vendas de smartphones (maior gray market)

Positivo S+ (Algar Tech MSP + Positivo Tech Services)

- + 12 meses de receita em 2025, contra 7 meses em 2024
- + Novos contratos e renovações

Guidance não inclui upsides como:

- Fim do suporte de Windows 10
- Renovação do parque comprado na pandemia
- Projetos especiais

CONSIDERAÇÕES FINAIS



Manutenção do guidance de receita bruta: R\$ 4,4 a 4,8 bilhões



Soluções em Pagamento: crescimento sobre o forte ano de 2024

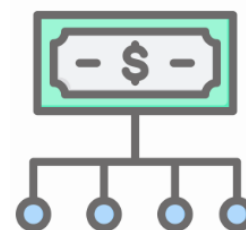


Crescimento dos novos canais de varejo

Vendas D2C +75% ano; 40% da receita Consumer



Sólido pipeline de servidores para HPC e IA.
Fornecimento de servidores para HPC em 2025/26



Crescimento de todos os negócios corporativos

Positivo S+ cresce e supera expectativas

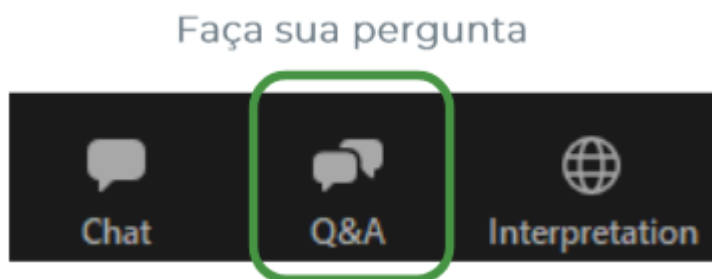


Plano de eficiência: Menores despesas comerciais e administrativas

Perguntas e Respostas

Instruções

- Para fazer perguntas, orientamos que sejam enviadas via ícone de #Q&A#, no botão inferior de sua tela:



- Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo.
- Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.

Obrigad@!

positivotecnologia.com.br



A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Faigle
CFO e DRI

Rafaella Nolli
Gerente de RI

Luiz G. Palhares
Diretor de RI

E-mail: ri@positivo.com.br
Website: www.ri.positivotecnologia.com.br



1Q 2025

Earnings Presentation

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

“**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**”

New institutional campaign focusing on our end-to-end solutions with artificial intelligence. AI is also highlighted in our brand.



11% growth (ex-Algar Tech MSP) of the Corporate Business unit, with margin improvement.

>50% of PC sales in the HaaS model during the period, with better margin.

Robust server pipeline for HPC and AI. New contract for supply of supercomputer (HPC) servers; **~R\$450 million**, part in 2025.

Payment Solutions with revenue of R\$124 million, +4% on a strong comparison basis.

Positivo SEG begins to ramp up revenue; 2 new Securicenter units in Greater SP.

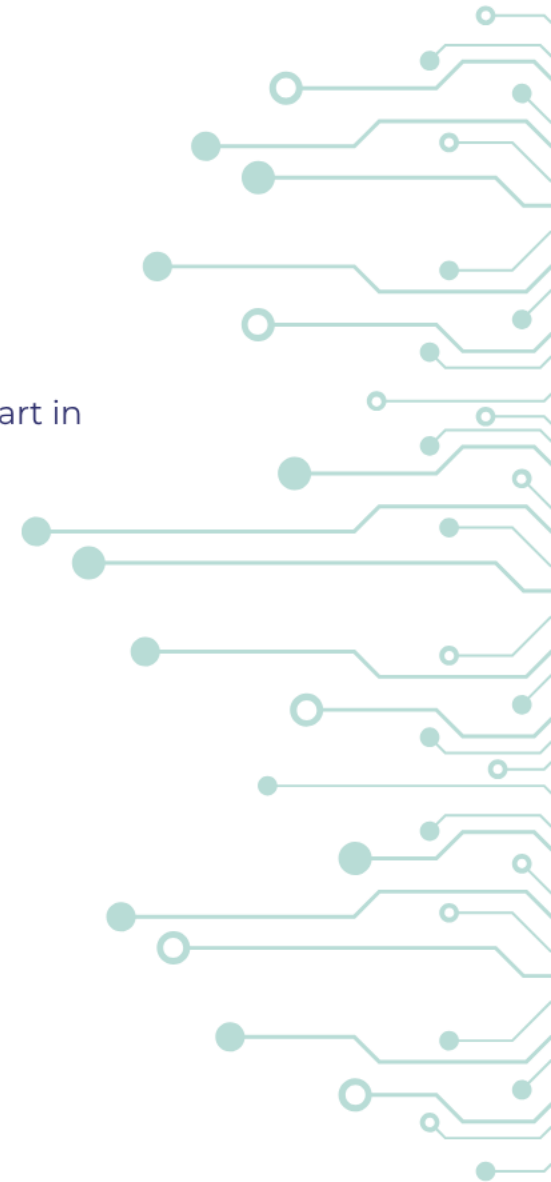
Consumer gains market share in PCs and tablets. D2C and Online channels grow 75%.

Efficiency plan: lower commercial and administrative expenses vs. 1Q24 and 4Q24.

Failure to reach the break-even point in revenue in the quarter and delivery of **some old government projects with outdated costs.**

Maintenance of the 2025 gross revenue guidance, between R\$4.4 and R\$4.8 billion.

Ecovadis Gold Seal: Evolution to the top 2% of the most sustainable companies in the world



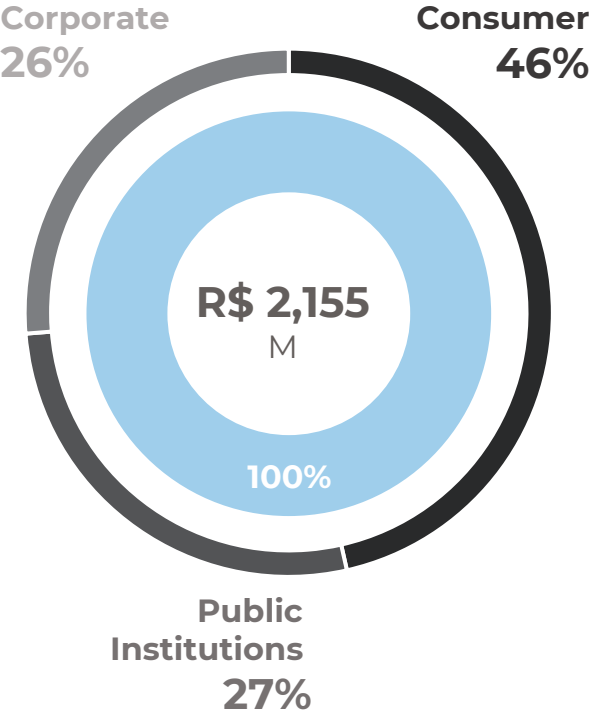
HIGHLIGHT 1Q25

	1Q25	Vs. 1Q24
Gross Revenue – R\$MM	851	-27.7%
Net Revenue – R\$MM	715	-28.1%
Gross Margin	23.9%	0,0 p.p.
EBITDA Margin	7,4%	-4,2 p.p.
Net profit – R\$MM	(13)	N/A
Operating cash* – R\$MM	(52)	N/A
Net DEBT– R\$MM	760	-3.4%

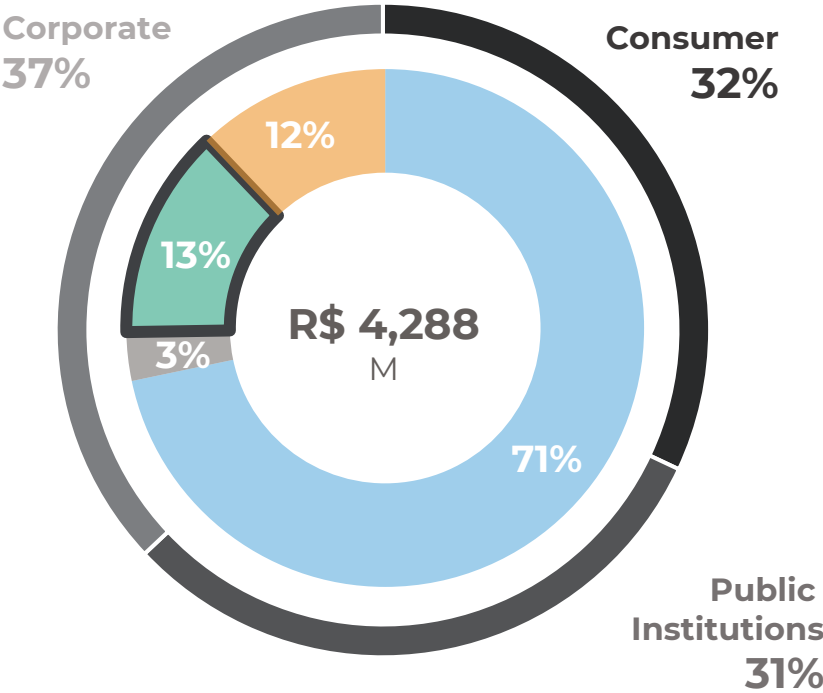
OUR BUSINESS MODEL

Technology Services account for 24% of total revenue in 1Q25
Growth avenues reach 46% of revenue.*
B2B businesses now account for 71% of revenue.

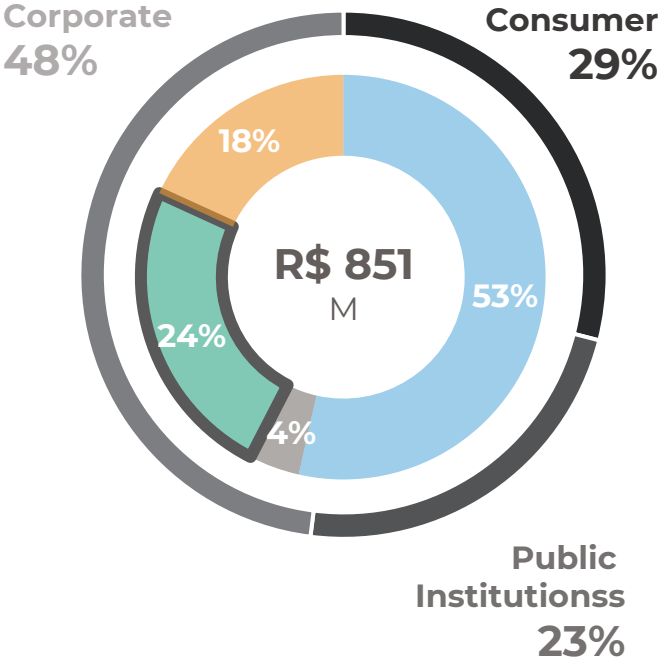
2018



2024



1Q25



PC+ Mobility + others

Servers

Services

Emerging Businesses

Business Segments

COMMERCIAL

Corporate Sales

PCs

PC sales above plan.

Servers & Solutions

- Revenue **+29% vs. 1Q24**;
- Delivery of next-generation servers for HPC; total estimated revenue of approximately **R\$ 450 million**, part of which will be in 2025.

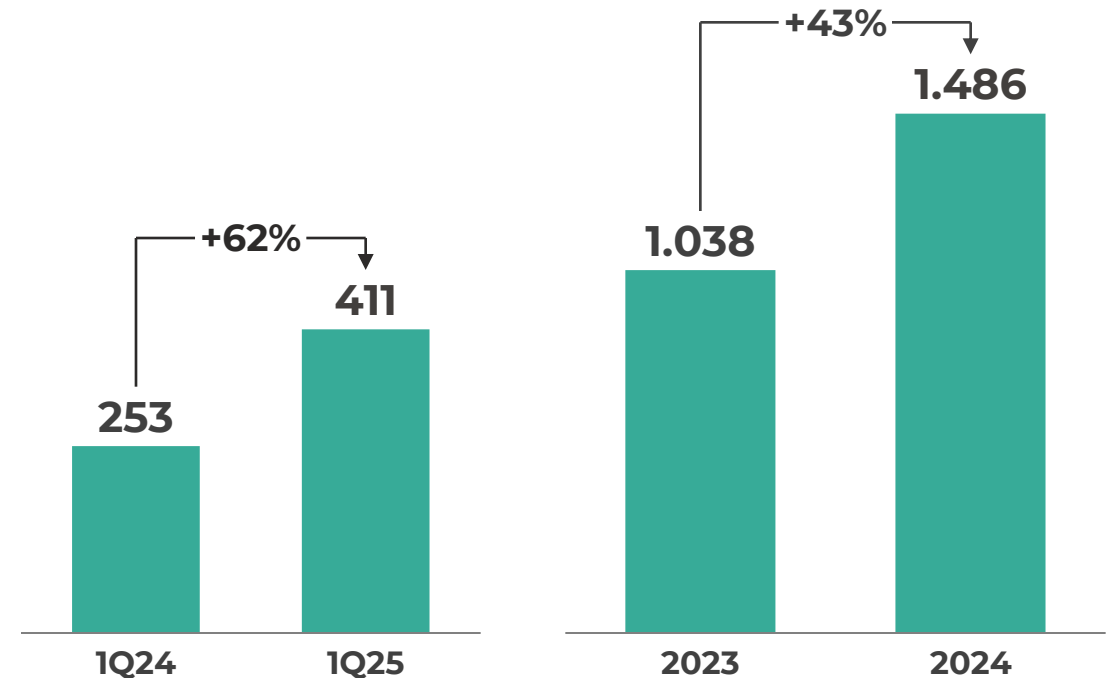
Positivo S+

- **R\$ 156 million in revenue, above budget**;
- Acquisition of **new clients**.

Payment Solutions

- **R\$ 124 million**; growth over a strong comparison base, with **acceleration expected in 2025**.
- **Launch of the Tupi line**.

Gross Revenue
(R\$ million)



POSITIVO S+

The combination of Algar Tech MSP + Positivo Tech Services delivers impressive results

Revenue of R\$ 133 million in 1Q25;

+18% vs. 1Q24* and above the budget for the peri.

6 new clients , validating our growth strategy

Progress in the integration

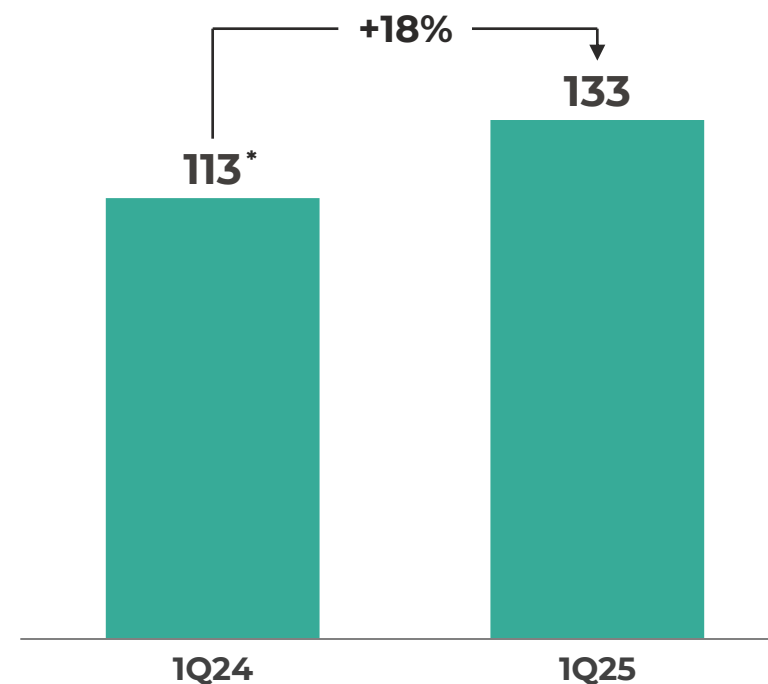
with Positivo and deepening of the go-to-market plan.

Launch of the Master Data Operation Center:

technological tool and strategic service; cutting-edge software and business technical expertise.

Gross Revenue

(R\$ million)



* Managerial figure (pro forma)

COMMERCIAL

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

POSITIVO S+

1st Kick-Off for the commercial teams in Brazil and Latin America

Integration between the sales forces: Positivo's corporate business and the Positivo S+ team.

We strengthened relationships between teams and identified new **cross-selling opportunities.**



COMMERCIAL

Payment Solutions

Gross revenue of R\$ 124 million, +4% over a strong 1Q24 comparison base;

Solid growth expected in 2025 on top of a strong 2024

Launch of the Tupi product line

- Kiosks and tabletop tablets with exclusive Google EDLA certification: built-in Google apps and APIs;
- Enhanced shopping experience and greater retail security.

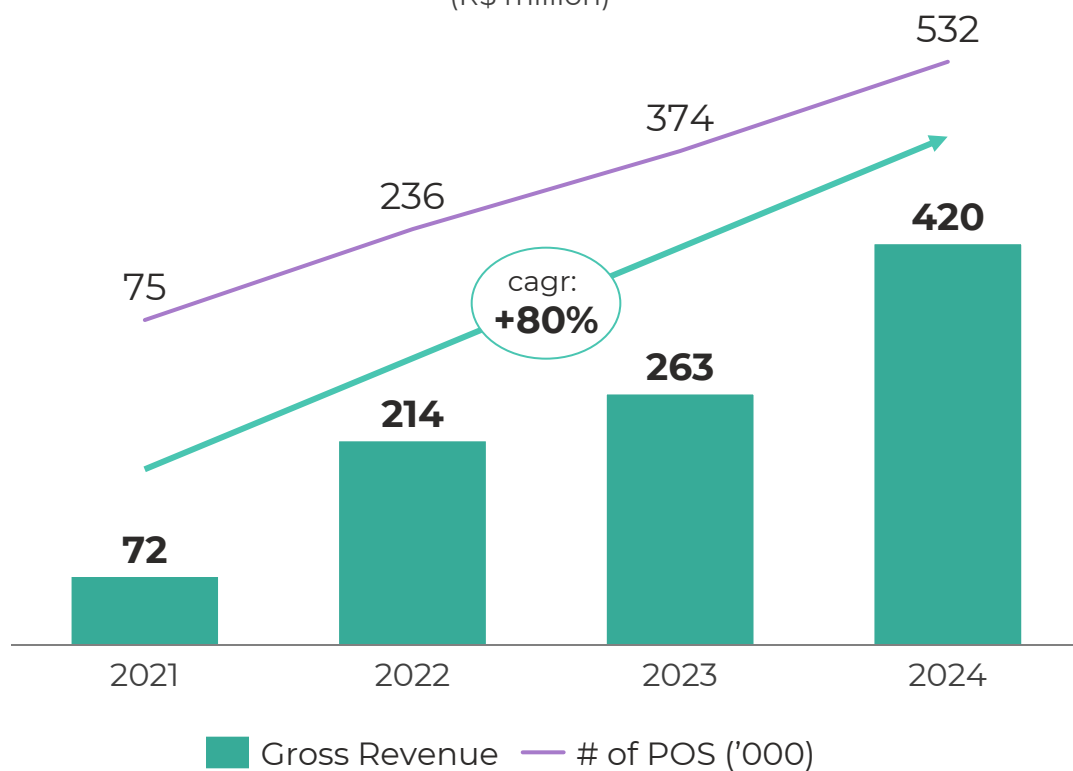


Payment Solutions: 6x growth in 4 years



Gross Revenue

(R\$ million)



MARKET

Annual market of 5 million devices in 2024 (+10% vs. 2023), including: 2.7 million Smart POS devices (+35% vs. 2023)

Presence in 6 of the 8 largest acquirers

Top 3 fully equipped with Positivo Smart POS

75% of revenue **priced in USD**

Diferenciais da Positivo

Tupi: innovative new products for automation with acquirers



Google EDLA Partner in Latam:



Contactless PIX and Tap on Phone

In-house solution development, with greater agility and autonomy

CONSUMER

Growth through channel diversification and a differentiated portfolio

Canais

Direct-to-Consumer (D2C) sales + online third-party (3P) sales: +75% vs. 1Q24;

New channels accounted for 40% of the Consumer segment in 1Q25.

PCs

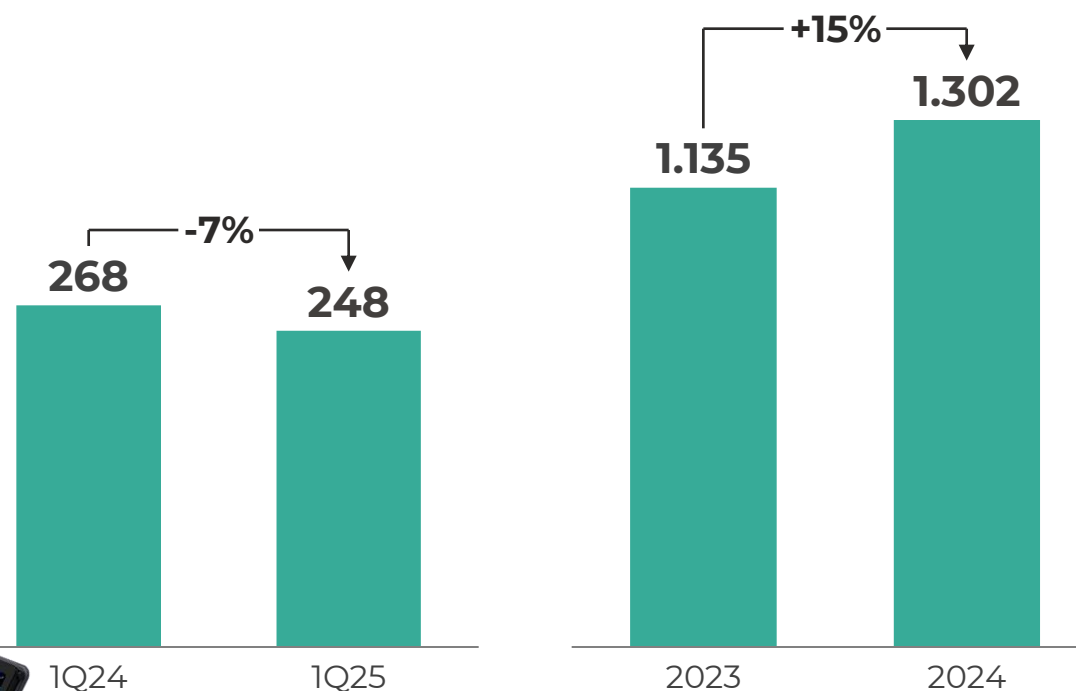
Growth and market share gains:

Entry-level: ~46% share; +11 p.p. vs. 1Q24;
Mid-High: ~5% share; +0.9 p.p. vs. 1Q24

Mobilidade

- **Tablet growth.** Accuracy of our product development;
- Challenges in the smartphone market

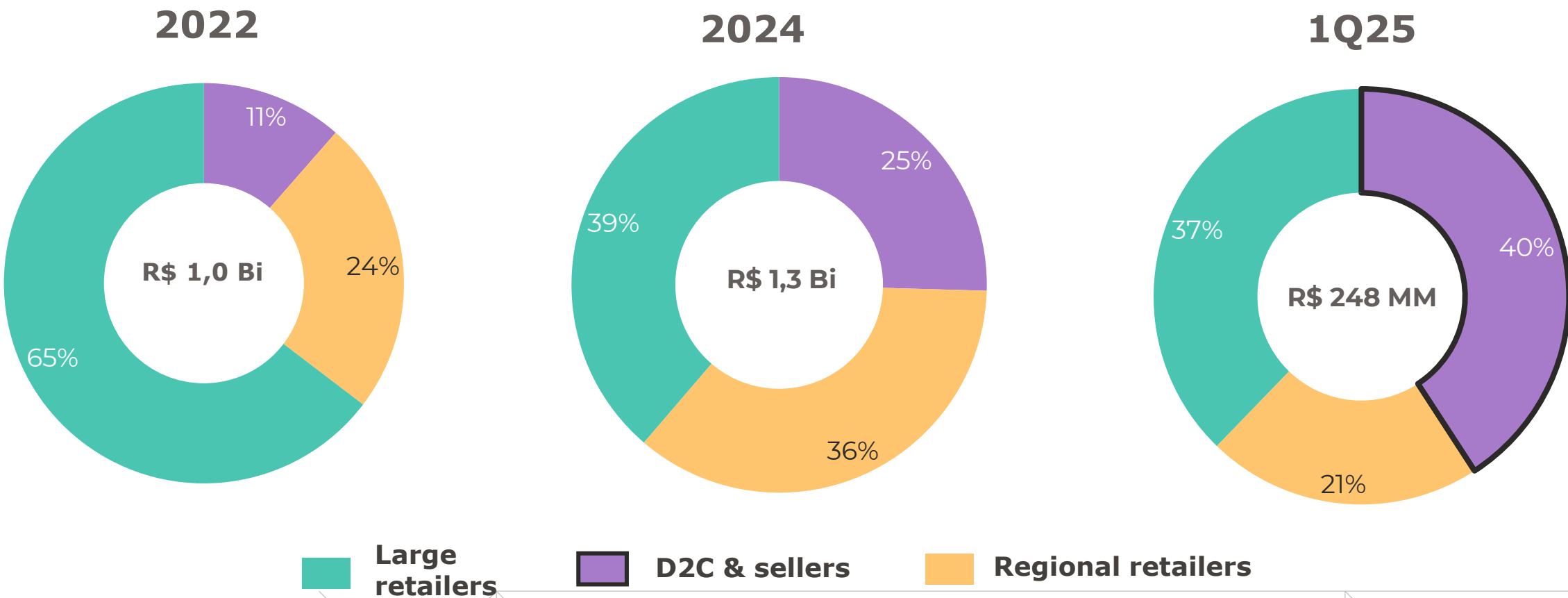
Gross Revenue
(R\$ million)



CONSUMER

Greater retail diversification and reduced dependence on major retailers, with improved commercial terms

Total consumer revenue by sales channel:



COMMERCIAL

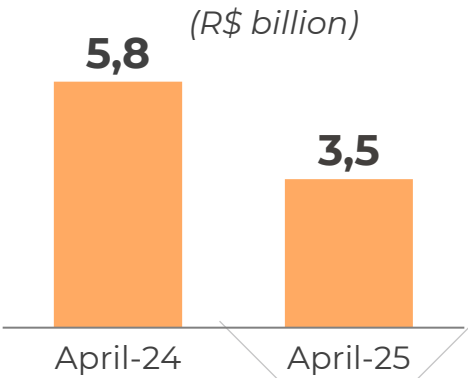
Public Institutions

- Revenue in line with budget, anticipating a softer quarter
- Weaker volume in 1Q25 due to fewer bids launched in 2024
- New bids are starting to emerge; FNDE expected in May/25

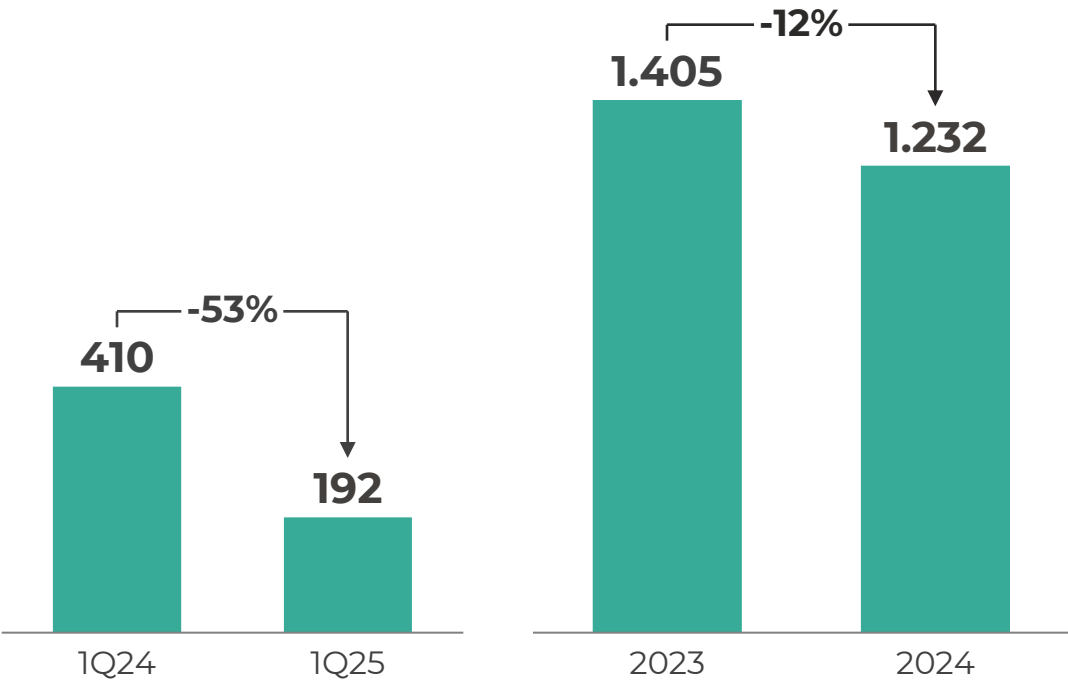
Over 80% of projected 2025 revenue already contracted or under negotiation.

Start of deliveries to Prodesp, a major contract secured in 2024.

Public Sector Procurement Pipeline in Brazil*



Gross Revenue
(R\$ million)

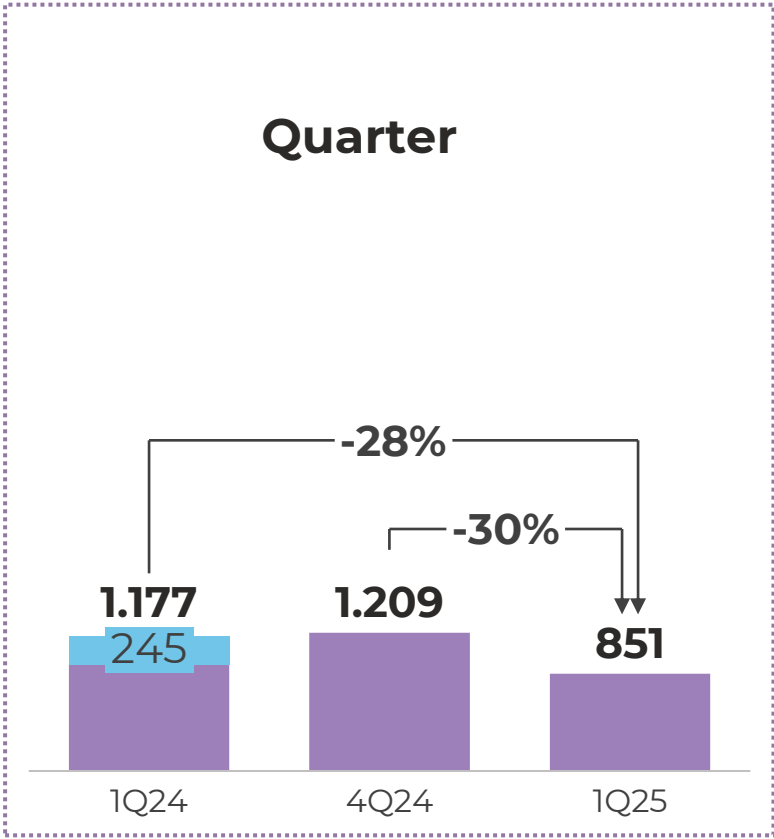


*Source: Company internal data.

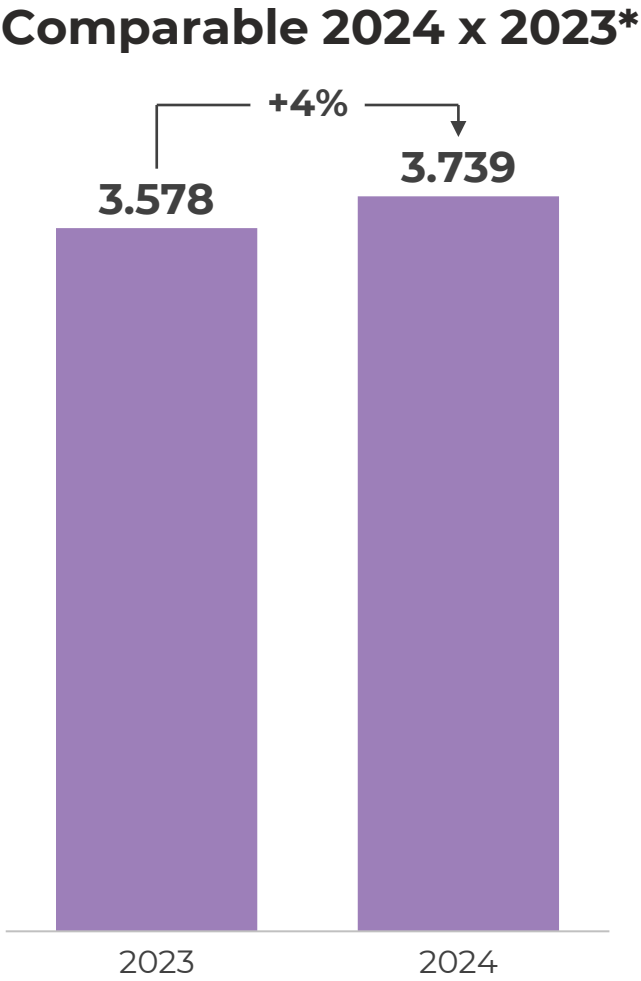
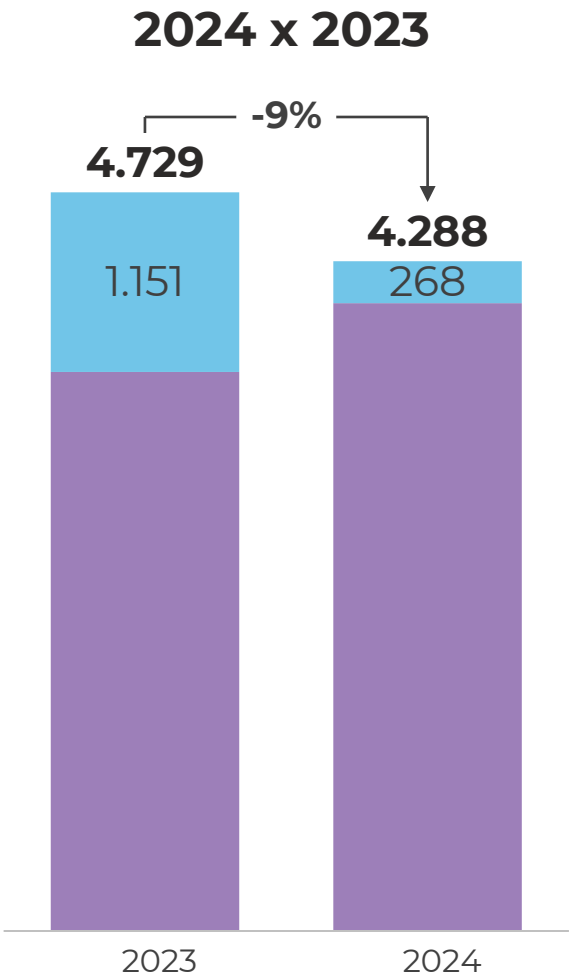
Financial Highlights

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Gross Revenue (R\$ million)



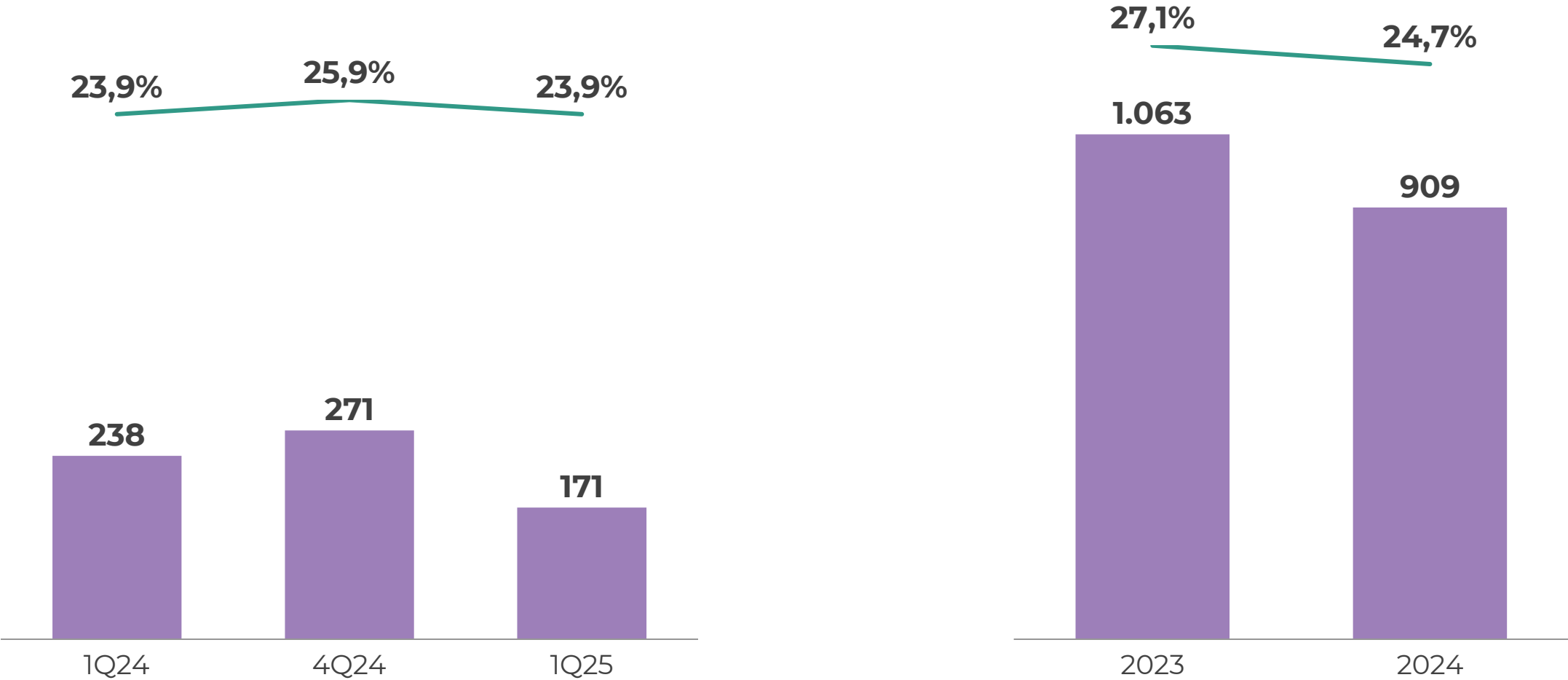
Special Projects



Excludes special projects in 2023 and 2024 and gross revenue from Algar Tech MSP in 2024

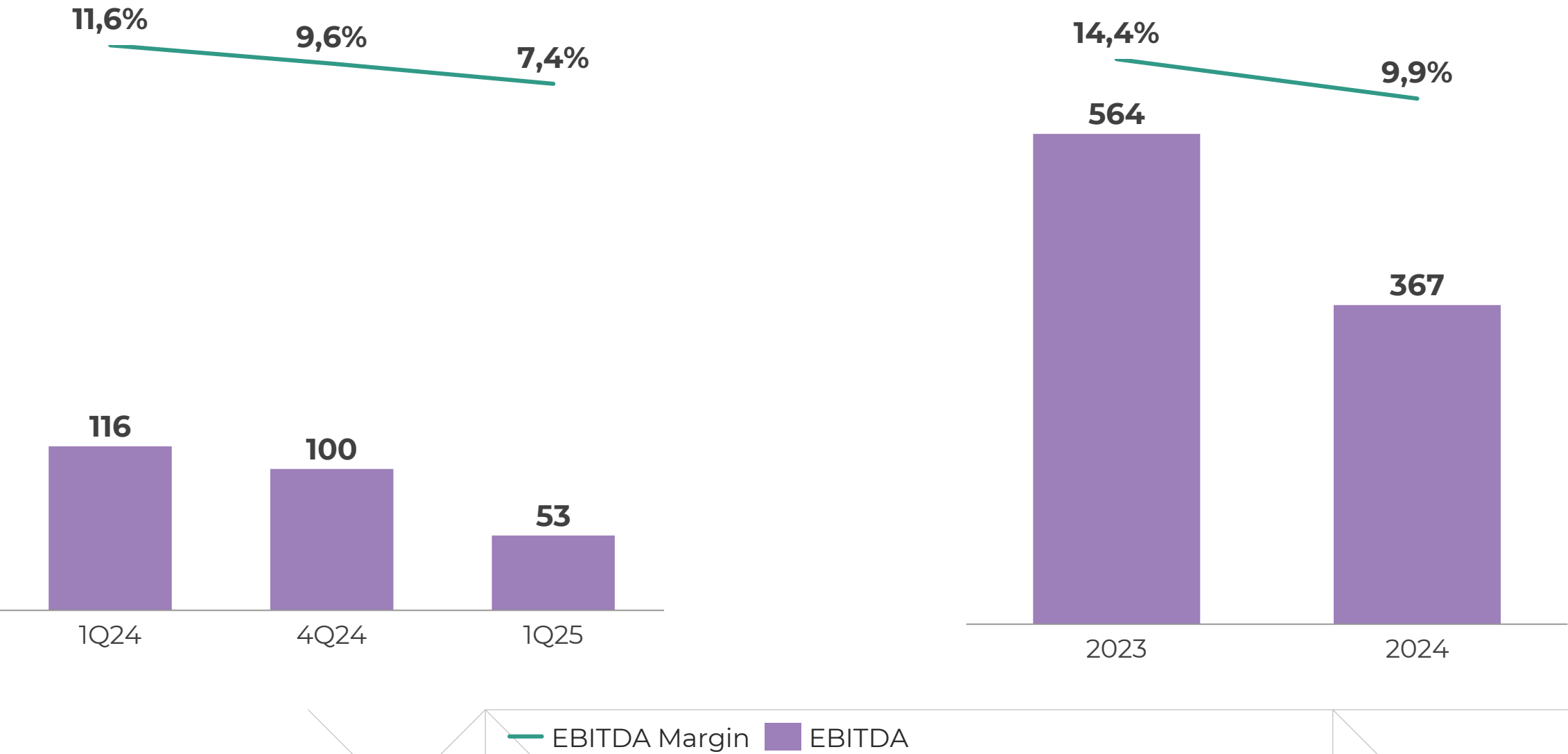
DESTAQUES FINANCEIROS

Gross Profit and Gross Margin (R\$ million)



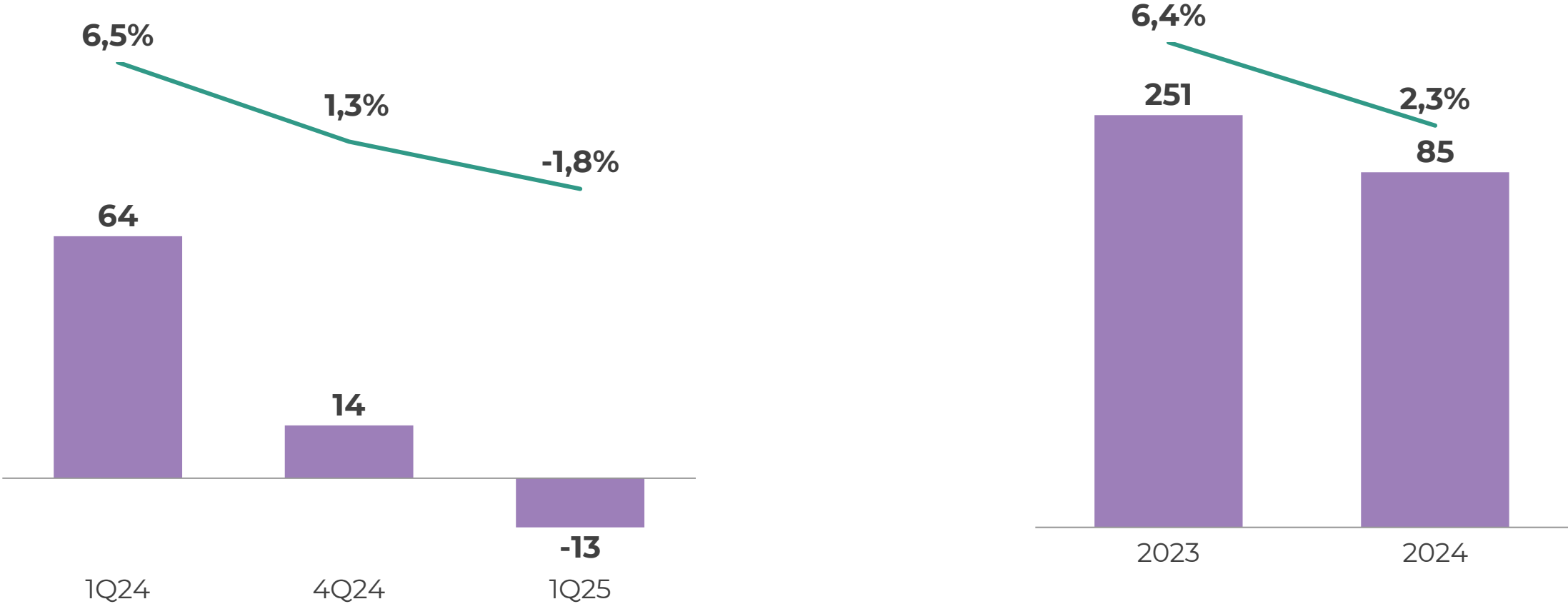
FINANCIAL HIGHLIGHTS

EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Profit and Net Margin (R\$ million)

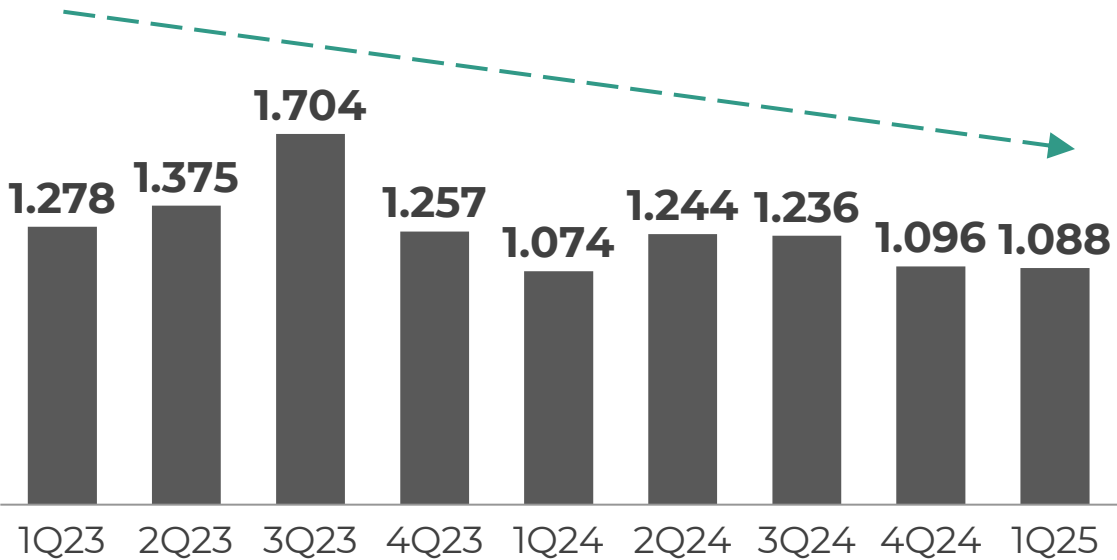


FINANCIAL HIGHLIGHTS

Inventory and Operating Cash Flow

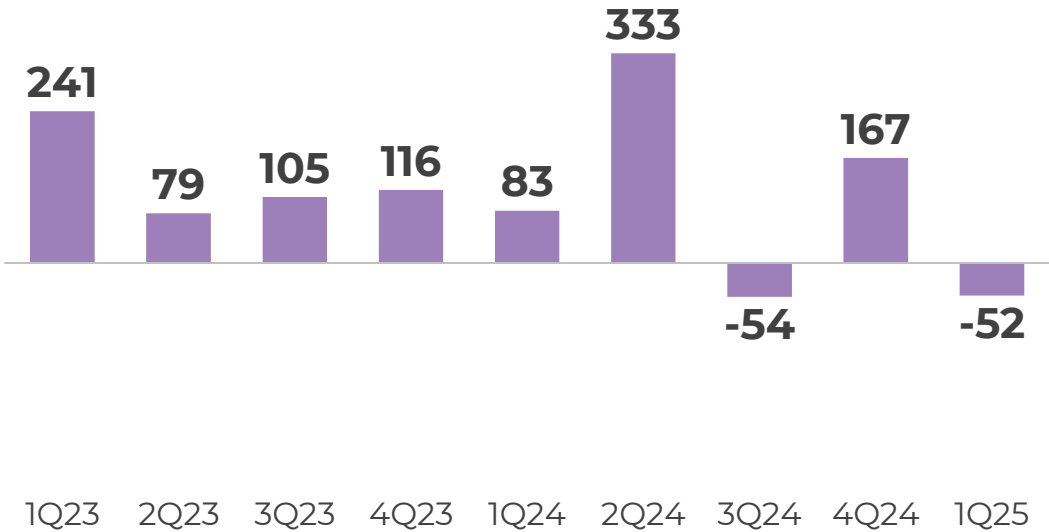
Inventory Reduction

R\$ millions



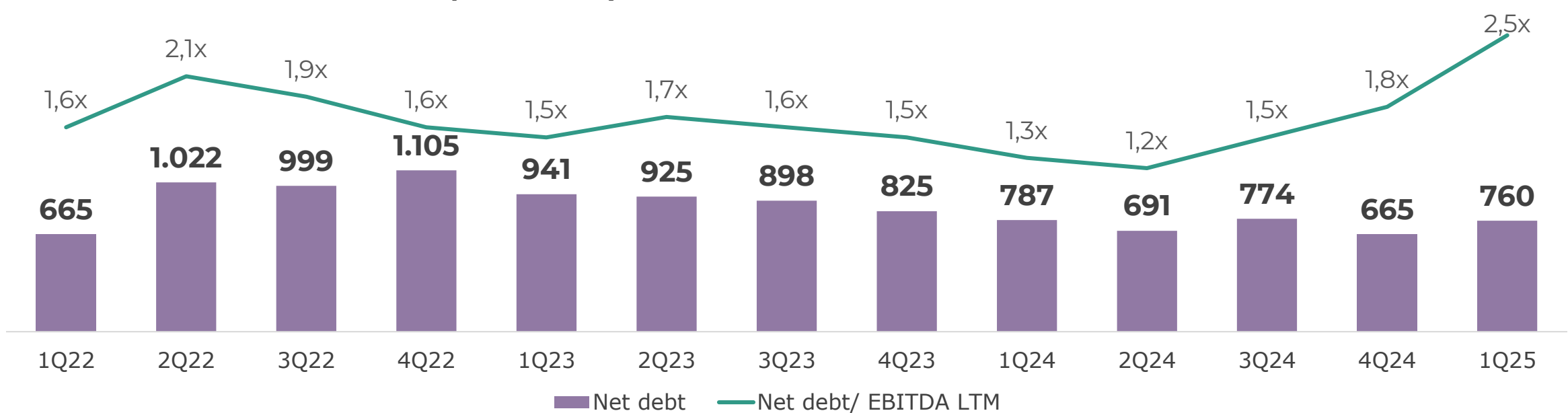
Generation of Operating Cash Flow

R\$ millions



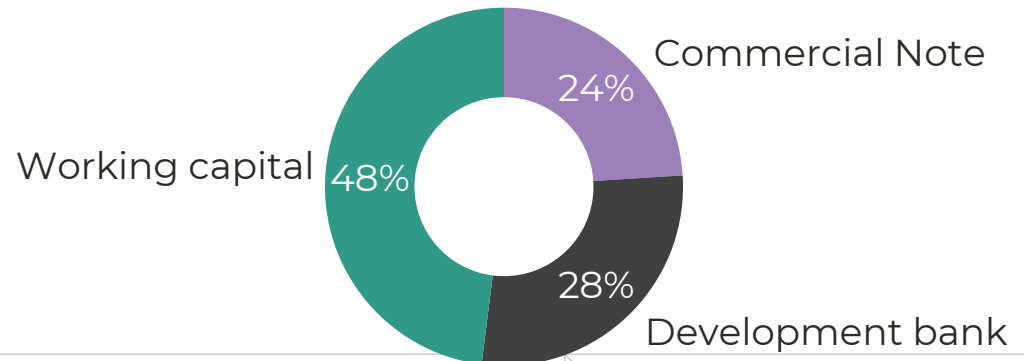
FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Indebteness (R\$ million)



	1Q25	1Q24
 Gross Debt	1,226 MM	1,395 MM
 Debt Cost	CDI + 0.51% a.a	CDI + 2.45%
 Duration	2.61 years	1.98 years

Products

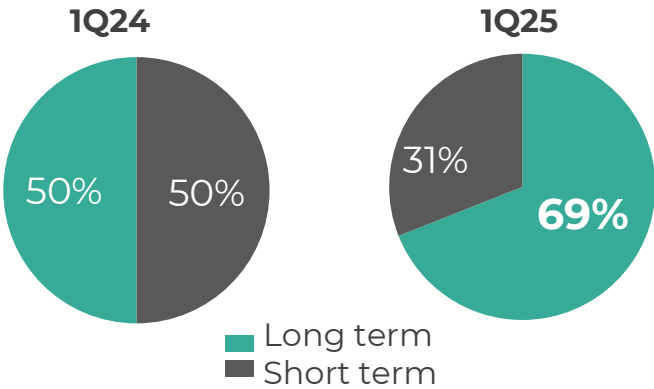


FINANCIAL HIGHLIGHTS

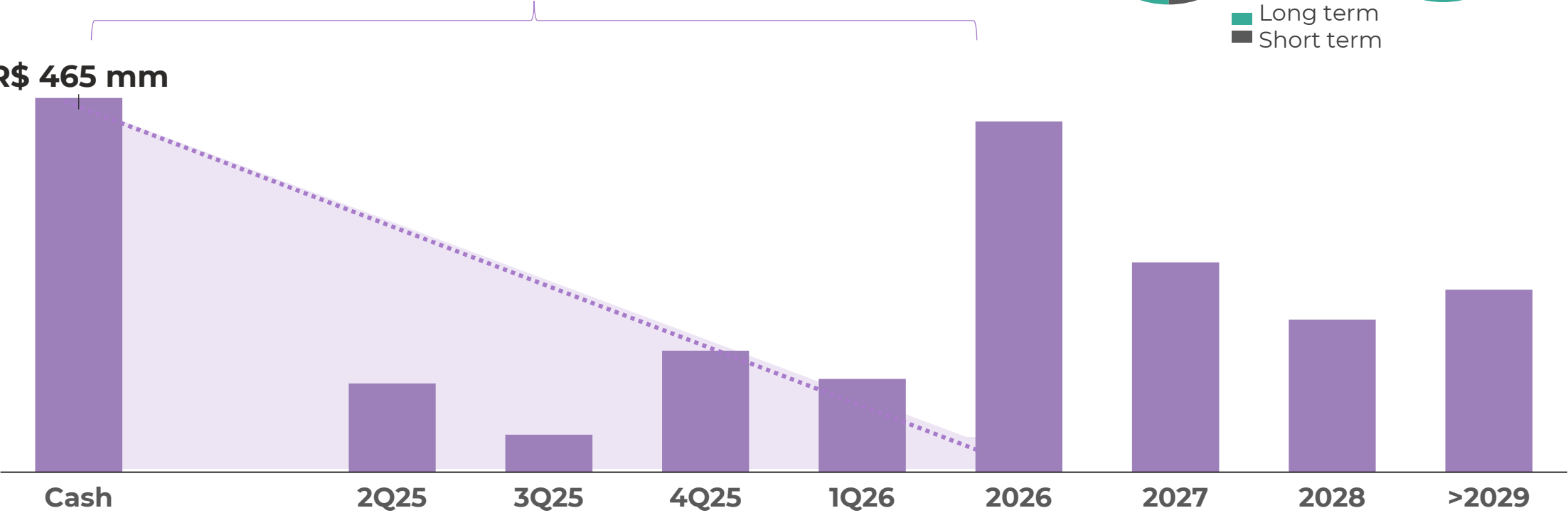
Indebteness Evolution

Short-Term Coverage Ratio
1,4x

Debt profile

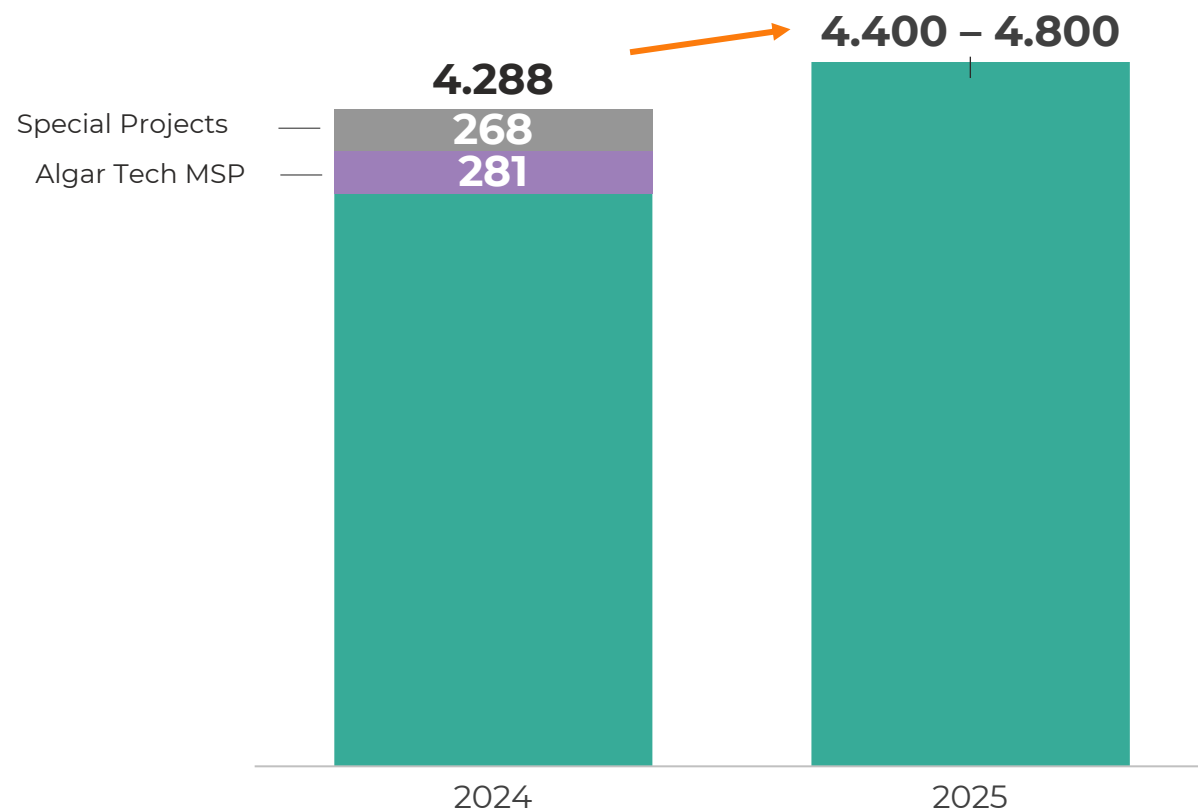


R\$ 465 mm



Gross Revenue 2025

R\$ 4,4 - R\$ 4,8 billion



Premises

Corporate growth, supported by:

- + Continuous growth in Payment Solutions
- + Growing demand for Servers for AI and HPC

Public Institutions in line with 2024

Consumer revenue maintenance:

- + Growth in the PC market
- + Expansion in tablets
- (-) Retraction in smartphone sales (larger gray market)

Positivo S+ (Algar Tech MSP + Positivo Tech Services)

- + 12 months of revenue in 2025, versus 7 months in 2024
- + New contracts and renewals

Guidance does not include upsides such as:

- End of Windows 10 support
- Renewal of the fleet purchased during the pandemic
- Special projects

FINAL CONSIDERATIONS



Maintenance of gross revenue guidance: R\$4.4 to 4.8 billion



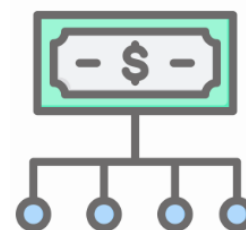
Payment Solutions projected to grow in the year, building on a strong 2024



Growth in new retail channels
D2C sales up 75% YoY;
40% of Consumer revenue



Solid pipeline of servers for HPC and AIHPC server deliveries planned for 2025/26



Positivo SEG grows and opens 2 new units

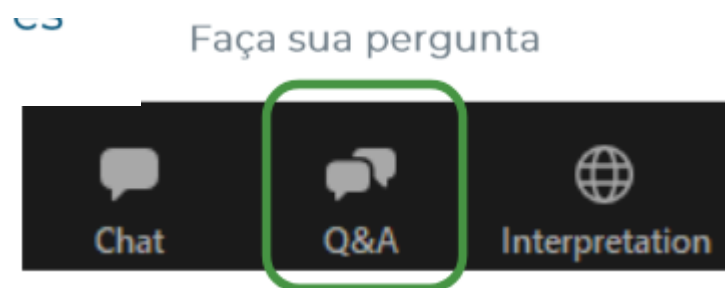


Efficiency plan: Lower selling and administrative expenses

Q&A

Instructions

- To ask questions, please use the Q&A icon located at the bottom of your screen:



- By default, participants' names will be announced so they can ask their questions live.
- At that moment, a request to activate your microphone will appear on the screen.

Thank You!

positivotecnologia.com.br



INVESTOR RELATIONS

Fabio Faigle
CFO e IRO

Rafaella Nolli
RI Manager

Luiz G. Palhares
IR Director

E-mail: ri@positivo.com.br
Website: www.ri.positivotecnologia.com.br