

4T 2025

Relatório de **resultados**

Convidamos vocês a participarem de nossa
videoconferência para apresentação dos resultados:

Quinta-feira, 19 de março de 2026.

11h00 horário de Brasília

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

4T25: Crescimento acelerado em Serviços, Servidores e Soluções de Pagamento impulsiona o Lucro Líquido (+52%).

Avanço consistente na estratégia de evolução para um provedor fim a fim de infraestrutura de TI, integrando dispositivos, servidores e serviços gerenciados.

Forte crescimento das avenidas estratégicas

A evolução da Companhia para uma **plataforma integrada de infraestrutura de TI segue avançando**, com forte crescimento nas principais avenidas estratégicas no trimestre: Servidores +183%, HaaS +179% e Serviços Gerenciados de TI (Positivo S+) +23% vs. 4T24. A Positivo S+ registrou faturamento recorde no trimestre e no ano, reforçando o avanço da estratégia.

Soluções de Pagamento, outra avenida estratégica na qual temos investido, **registrou faturamento recorde no trimestre e no ano** (R\$ 567 milhões em 2025), e inicia a oferta de soluções para captura e suporte ao core de adquirentes e subadquirentes.

Avanço na estratégia comercial integrada

O **projeto de unificação comercial das áreas de PCs, Servidores e Serviços** está em implementação e segue avançando, ampliando a capacidade da Companhia de oferecer soluções completas de infraestrutura de TI.

Resiliência no segmento de Consumo e expansão dos canais digitais

No segmento de Consumo, a Companhia mantém **forte atuação em dispositivos**, com rápida adaptação às mudanças do mercado e expansão das vendas online, via sellers e canais diretos. Esses canais **cresceram 31% no trimestre** e passaram a representar 53% da receita do segmento, mitigando parcialmente os ventos contrários do setor.

Inovação tecnológica e posicionamento em inteligência artificial

Lançamento do Positivo Master Copilot+ PC, nova geração de AI PCs com processadores Intel Ultra Series 3 (Panther Lake), integrando CPU, GPU e NPU de 50 TOPs para aplicações avançadas de inteligência artificial.

Participação na inauguração do **supercomputador Jairu na USP**, maior cluster de IA da América Latina, equipado com servidores Supermicro fornecidos pela Positivo Servers & Solutions.

Disciplina financeira, excelência operacional e sustentabilidade

Encerramos o exercício com **geração de caixa operacional de R\$ 298 milhões, e saldo de caixa de R\$ 618 milhões**.

Obtivemos a recertificação do HDI Support Center Certification para Service-Desk e Field Services, com destaque para satisfação de clientes e maturidade operacional.

Renovamos a **medalha ouro da EcoVadis**, permanecendo entre as 2% **empresas mais bem avaliadas globalmente em sustentabilidade**, agora incluindo a Positivo S+.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Seguimos avançando de forma consistente na consolidação da Positivo Tecnologia como uma empresa brasileira de infraestrutura de TI com oferta integrada, fim a fim. Nosso portfólio abrange dispositivos, servidores convencionais e de próxima geração, soluções para nuvem híbrida e serviços gerenciados, incluindo cibersegurança e inteligência artificial.

Essa evolução estratégica vem se refletindo em nossos resultados. Ao longo de 2025, observamos crescimento relevante nos negócios ligados à infraestrutura tecnológica das empresas, com destaque para servidores, serviços gerenciados de TI e Hardware as a Service (HaaS). O fortalecimento desse núcleo estrutural amplia a recorrência de receitas, melhora a previsibilidade operacional e sustenta margens mais sólidas, com maior geração de caixa.

Esse conjunto de soluções amplia nossa relevância junto aos CIOs e áreas de tecnologia das organizações, reforçando nosso posicionamento como parceiro estratégico na modernização da infraestrutura digital das empresas.

Avenidas Estratégicas de Crescimento

No núcleo de infraestrutura de TI, a unidade de **Servidores cresceu 183% no 4T25 em relação ao 4T24**, impulsionada pela demanda por ambientes de nuvem híbrida, aplicações de alto desempenho e projetos de supercomputação.

Em **Serviços**, a receita cresceu **23% no trimestre**, já refletindo a integração da Positivo S+ e das atividades de break & fix. Desde a aquisição da antiga Algar Tech MSP, em junho de 2024, observamos crescimento consistente trimestre após trimestre. Serviços gerenciados de TI representam um vetor estrutural de expansão, recorrência de receita e maior previsibilidade operacional.

Também avançamos no modelo **Hardware as a Service (HaaS)**, que registrou crescimento de **+179% no trimestre**, fortalecendo nossa estratégia de recorrência e ampliando oportunidades de cross selling entre dispositivos, servidores e serviços.

Além do núcleo de infraestrutura de TI acima, seguimos expandindo nossa atuação em **Soluções de Pagamento**, uma avenida estratégica na qual temos investido de forma consistente. A unidade cresceu **20% no trimestre** e, no acumulado do ano, alcançou **receita de R\$ 567 milhões (+30%)**, incluindo serviços associados, consolidando posição relevante no setor.

Desempenho dos Segmentos

No trimestre, a unidade Corporativa, que engloba dispositivos para empresas, serviços de TI, soluções de pagamento, servidores e demais negócios B2B, cresceu 29%. O segmento de Instituições Públicas recuou 33%, refletindo principalmente postergações de contratos associadas à contenção orçamentária federal. Já o segmento de Consumo apresentou retração de 13%, impactado pela queda do mercado de smartphones, categoria da qual reduzimos exposição, e pelo menor volume de compras das grandes varejistas. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela nossa agilidade de adaptação, com redirecionamento do foco para as vendas de notebooks e tablets nos canais online, tanto diretos quanto via sellers.

A partir 1T26 reclassificaremos os segmentos de reporte acima com base em nossa oferta de valor, e não mais nos canais de distribuição, em linha com nosso posicionamento estratégico e melhores práticas internacionais. Passaremos a reportar quatro segmentos: Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS), Soluções de Pagamento, Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI) e Negócios Adjacentes.

Inovação Tecnológica:

Destacamos o lançamento do **notebook Positivo Master Copilot+ PC na CES 2026**, desenvolvido em parceria com a Intel e equipado com o novo processador Ultra Series 3 Panther Lake. Fomos a primeira empresa nacional a lançar um PC com **NPU de 50 TOPs**, alinhado ao cronograma global da nova arquitetura e preparado para aplicações avançadas de inteligência artificial.

Desempenho Financeiro:

No 4T25, a receita bruta foi de R\$ 1,2 bilhão, queda de 1,8% versus 4T24, refletindo menor volume no setor público e retração em smartphones. O EBITDA atingiu R\$ 118 milhões, crescimento de 18% ano contra ano, com expansão de margem de 2,3 p.p., atribuída a melhores margens nos negócios e menor despesa operacional. **O lucro líquido foi de R\$ 22 milhões, avanço de 52%.**

No ano de 2025, a receita bruta totalizou R\$ 4,0 bilhões, **atingindo o ponto médio do guidance**, e compara com R\$ 4,3 bilhões em 2024. O EBITDA foi de R\$ 313 milhões, redução de 15% frente a 2024, impactado principalmente por margens menores em contratos governamentais firmados anteriormente à alta do dólar observada no 1S25. O lucro líquido foi de R\$ 12 milhões, comparado a R\$ 85 milhões em 2024, refletindo base de comparação elevada, pressão cambial e maiores despesas financeiras.

Encerramos o ano com geração de caixa operacional de R\$ 298 milhões e saldo em caixa de R\$ 618 milhões, enquanto o índice de alavancagem ficou estável 2,1x dívida líquida/EBITDA, pressionado pelo menor EBITDA no período.

Contexto e Perspectivas:

O ano de 2025 foi marcado por desafios relevantes para o setor: o dólar elevado no primeiro semestre pressionou custos e a contenção orçamentária diminuiu o ritmo de contratações do setor público. Mais recentemente, observamos elevação expressiva nos preços globais de componentes e chips de memórias em toda a indústria de tecnologia, impulsionada pela realocação da produção global para aplicações de IA. Esse movimento, ainda com impacto limitado no 4T25, intensificou-se no 1T26 e pode continuar pressionando volumes e preços de todo o setor ao longo do ano. O aumento de custos vem sendo gradualmente repassado aos preços ao longo da cadeia, movimento que pode resultar em contração de volumes no setor. Para mitigar riscos de abastecimento e assegurar nossas entregas, reforçamos de forma relevante nossos estoques de memórias. Nos contratos firmados anteriormente ao início desse ciclo de alta de custos, especialmente no setor público, temos buscado reequilíbrio econômico-financeiro ou eventual cancelamento sem penalidade, permitindo posterior relicitação com preços atualizados.

Diante desse contexto de maior volatilidade, **definimos guidance de receita bruta em 2026 entre R\$ 4,0 bilhões e R\$ 4,2 bilhões**. Essa projeção contempla um cenário conservador, considerando possíveis impactos no faturamento decorrentes da dificuldade de repasse de preços em determinados contratos e segmentos de mercado.

Visão Estratégica:

Apesar do ambiente mais volátil no curto prazo, os fundamentos estratégicos da Companhia permanecem sólidos. Estamos posicionados em vetores estruturais de crescimento, como infraestrutura de TI, serviços recorrentes, pagamentos e inteligência artificial.

A rápida expansão da IA generativa amplia significativamente a demanda por infraestrutura tecnológica. Esse ciclo de inovação exige servidores especializados, computadores com maior capacidade de processamento e um volume crescente de serviços gerenciados para operação, integração e segurança desses ambientes. Nosso portfólio integrado e nossa presença em toda a cadeia de infraestrutura de TI nos posicionam de forma diferenciada para capturar essa oportunidade.

Em paralelo, avançamos na integração comercial da Companhia, com a unificação das equipes de vendas e a ampliação das iniciativas de cross selling entre nossas diferentes linhas de produtos e serviços. Trata-se de um projeto estruturante, já em execução, que deve ampliar nossa capacidade de capturar valor em nossa base de clientes.

Nossa estratégia de diversificação, disciplina financeira e fortalecimento do portfólio fim a fim nos permite atravessar ciclos adversos preservando caixa, com disciplina financeira e capacidade de investimento.

Seguimos confiantes na capacidade de execução da Companhia e no potencial de geração de valor sustentável no médio e longo prazo. Agradecemos aos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas pela confiança.

RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 1,2 bilhão no 4T25**, -1,9% a/a. O crescimento de 29% em Negócios Corporativos, impulsionado por Servidores (+183%), Soluções em Pagamento (+20%) e Positivo S+ (+23%), compensou parcialmente a retração em Instituições Públicas (-33%) e Consumo (-13%). **No ano a receita bruta foi de R\$ 4,0 bi, atingindo o guidance**, ante R\$ 4,3 bi em 2024. A queda da receita se deu em razão dos mesmos efeitos descritos acima, além de base de comparação elevada (projeto especial de R\$ 268 milhões no 1S24).
- ✓ **EBITDA de R\$ 118 milhões no 4T25, com margem de 11,9%** (+17,7% a/a, +2,3 p.p. vs. 4T24), impulsionada pela maior margem dos negócios no trimestre e redução das despesas operacionais. **No ano, o EBITDA foi de R\$ 313 milhões, com margem de 9,3%** (-14,8% a/a, queda de 0,6 p.p.), impactado pela menor receita e pressão cambial sobre os custos dos contratos com instituições públicas no 1S25.
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 22 milhões no 4T25** (+52% a/a), impulsionado pelo maior EBITDA, descrito acima. **No acumulado do ano, o lucro líquido foi de R\$ 12 milhões**, comparável com R\$ 85 milhões em 2024. O lucro anual foi impactado pelos mesmos efeitos no EBITDA e maiores despesas financeiras, com maior taxa CDI em 2025.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 298 milhões no ano**. No trimestre, houve consumo de R\$ 34 milhões, devido ao maior saldo de contas a receber, com concentração do faturamento em dezembro e maior saldo de estoques pela compra antecipada de chips de memórias em meio à crise global de fornecimento, além de insumos para projeto de supercomputação (para entrega no 1S26). **O índice de alavancagem atingiu 2,1x**, aumento de 0,3x sobre o 4T24, devido ao menor EBITDA do ano. Nosso custo da dívida segue com spread reduzido, de CDI + 0,0% a.a., com 64% da dívida no longo prazo.
- ✓ **Dividendos e aumento de capital:** em 30/12/2025 anunciamos dividendos de R\$ 25 milhões (R\$ 0,1796 por ação ordinária, com pagamento efetuado em 30 de janeiro de 2026) em contrapartida à reserva de lucros, a serem imputados ao valor do dividendo obrigatório de 2025 e já. Também anunciamos aumento do capital social de R\$ 743,4 milhões, mediante capitalização do saldo de reserva de lucros.

Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Bruta	1.186,2	1.208,5	(1,8%)	3.953,4	4.288,2	(7,8%)
Receita Líquida	991,6	1.046,1	(5,2%)	3.354,9	3.688,3	(9,0%)
Lucro Bruto	252,0	270,6	(6,8%)	843,1	924,0	(8,8%)
Margem bruta	25,4%	25,9%	-0,4 p.p.	25,1%	25,1%	0,1 p.p.
EBITDA	117,6	99,9	17,7%	312,6	366,9	(14,8%)
Margem EBITDA	11,9%	9,6%	2,3 p.p.	9,3%	9,9%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido	21,5	14,1	52,4%	12,2	85,0	(85,6%)
Margem Líquida	2,2%	1,3%	0,8 p.p.	0,4%	2,3%	-1,9 p.p.
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	1,8x	0,3x	2,1x	1,8x	0,3x

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.

Abertura da Receita Bruta por Segmento de Negócio

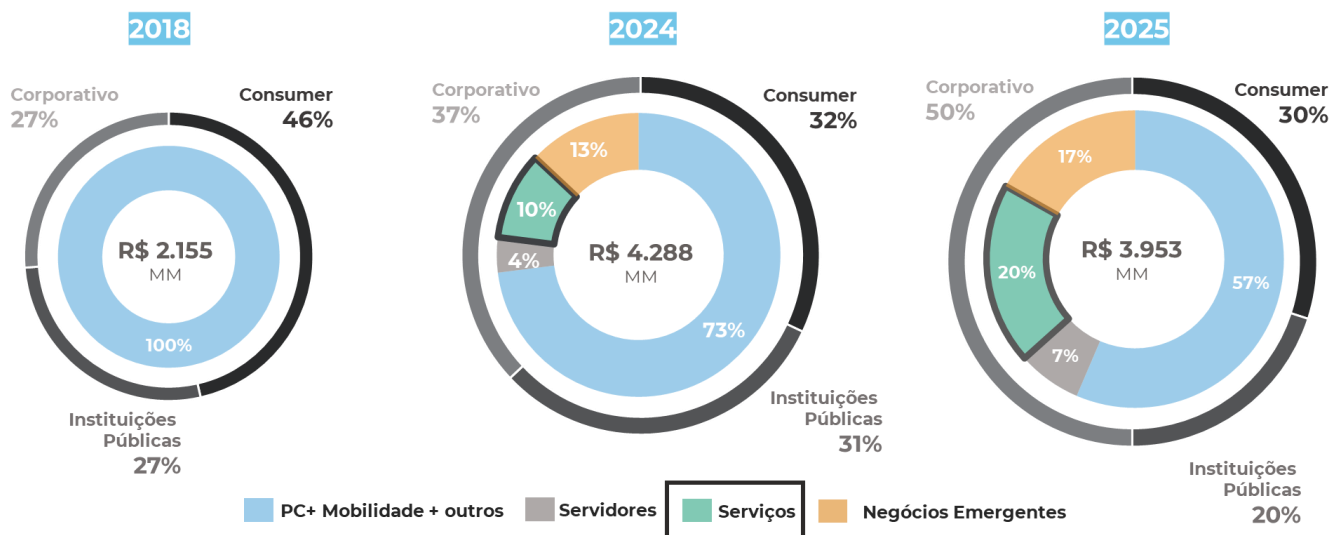
R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
COMMERCIAL	865,4	839,6	3,1%	2.782,6	2.718,4	2,4%
Vendas Corporativas ¹	632,0	490,6	28,8%	1.999,0	1.486,2	34,5%
Instituições Públicas ²	233,4	349,0	(33,1%)	783,6	1.232,2	(36,4%)
CONSUMER	320,7	368,9	(13,1%)	1.170,8	1.301,9	(10,1%)
PROJETOS ESPECIAIS	-	-	-	-	268	n/a
RECEITA BRUTA TOTAL	1.186	1.209	-1,8%	3.953	4.288	-7,8%

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.

Representatividade de Receita Bruta entre os diferentes segmentos:

Com a diversificação dos negócios iniciada a partir de 2019, após uma profunda revisão estratégica, avançamos significativamente na construção de um grande e único provedor brasileiro de infraestrutura de TI e estamos criando uma Força de Vendas unificada, com portfólio integrado de ponta a ponta, dos PCs aos servidores de alto desempenho para IA e serviços gerenciados de TI



Nova segmentação dos negócios a partir do 1T26

A partir do 1T26 passaremos a reportar nossos resultados com uma nova segmentação de negócios, baseada em oferta de valor, e não nos canais de distribuição (instituições públicas, consumo e corporativo). A mudança reflete o posicionamento estratégico da Companhia e as melhores práticas internacionais de reporte.

Com isso, teremos quatro segmentos:

i) Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS): comercialização de PCs, tablets e outros dispositivos, incluindo equipamentos customizados para clientes públicos ou privados (como totens, terminais ou outros), além de servidores, licenças e soluções de software, serviços gerenciados de TI (MSP) e serviços de manutenção (*break and fix*) para estes equipamentos.

ii) Soluções de Pagamento: comercialização de terminais inteligentes (*Smart POS*), além de receitas de serviços correspondentes de manutenção (*break and fix*).

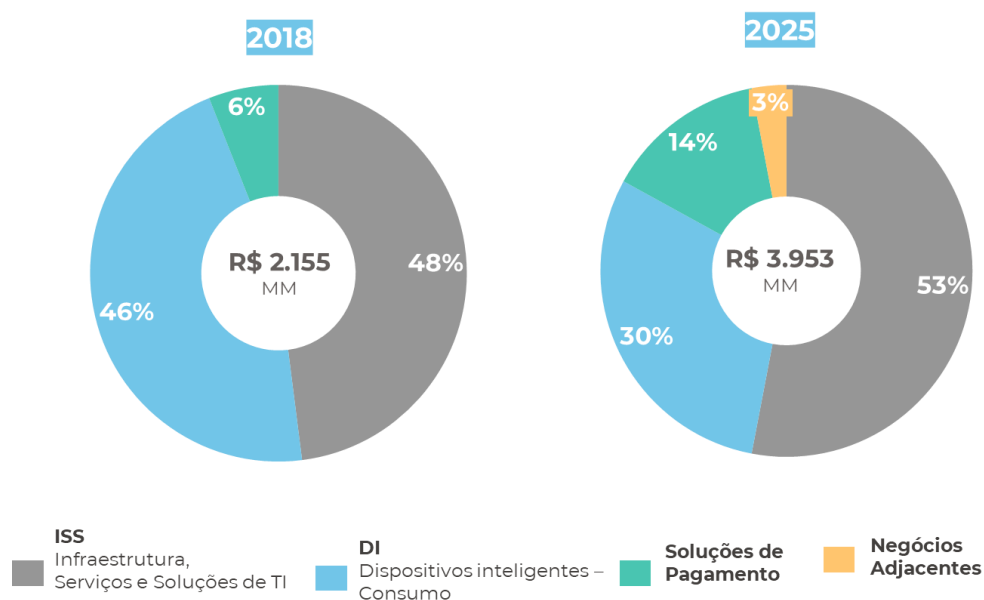
iii) Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): comercialização de todos os dispositivos de tecnologia para o consumidor final, por meio de varejistas e canais online diretos (D2C) e sellers em marketplaces.

iv) Negócios Adjacentes: demais operações da Companhia, incluindo segurança eletrônica (Positivo Seg) e plataformas educacionais (Educativa).

Relatório de resultados

4T 2025

POSITIVO
TECNOLOGIA
A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER



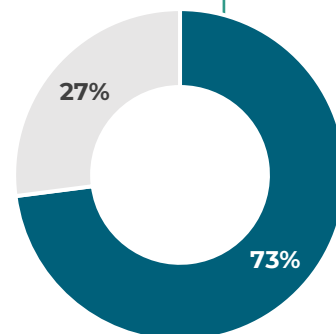
SEGMENTO COMMERCIAL

O **SEGMENTO COMMERCIAL** engloba as vendas e locações de computadores, servidores, máquinas de pagamento, equipamentos de segurança eletrônica e a prestação de serviços de TI a empresas e instituições públicas.

O segmento Commercial inclui **negócios corporativos** e **negócios com instituições públicas**.

Negócios Corporativos

No quarto trimestre, o segmento manteve trajetória consistente de crescimento, refletindo a execução bem-sucedida da nossa estratégia de diversificação e o fortalecimento de soluções de maior valor agregado.

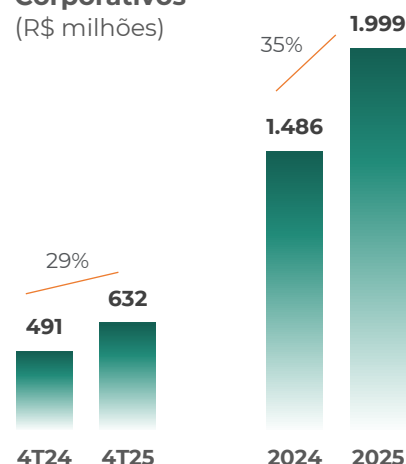


- **Receita do segmento de R\$ 632 milhões no 4T25**, crescimento de **29%** em relação ao 4T24, impulsionado pelo desempenho das unidades de **Servidores, Serviços de TI e Soluções de Pagamento**, que também apresentaram melhora de margem de contribuição em relação ao ano anterior. No ano, o segmento registrou receita de R\$ 2,0 -bilhões (+35%), refletindo a expansão dessas mesmas três frentes, trazendo maior valor agregado ao mix de da Companhia.

- No período, lançamos o **Positivo Master Copilot+ PC**, nova geração de AI PCs, equipado com processadores Intel Ultra Series 3 (Panther Lake). A arquitetura integra CPU, GPU e NPU de 50 TOPs em um único dispositivo, entregando alto desempenho em aplicações de AI. Fomos a primeira empresa nacional a lançar um PC com NPU de 50 TOPs, alinhado ao cronograma global da nova arquitetura ([Saiba mais aqui](#)).
- **Servidores** apresentaram crescimento de 183% no trimestre, devido à maior demanda por infraestrutura para nuvens híbridas, repatriação de dados e supercomputação, além da concentração de entregas que foram postergadas ao longo do ano.

A **Positivo S+** registrou crescimento de **23%** no 4T25 ante o 4T24, com renovação de contratos e conquista de novos clientes. Seguimos focados na execução do projeto piloto do plano de integração comercial, voltado à captura de sinergias de receitas entre as unidades de infraestrutura do grupo. Em 2025 o crescimento foi de 20% em bases comparáveis. A

Receita Bruta – Negócios Corporativos
(R\$ milhões)



receita de serviços tem crescido de forma consistente trimestre a trimestre, e, portanto, **a Positivo S+ é um vetor estrutural de crescimento, recorrência e rentabilidade.**

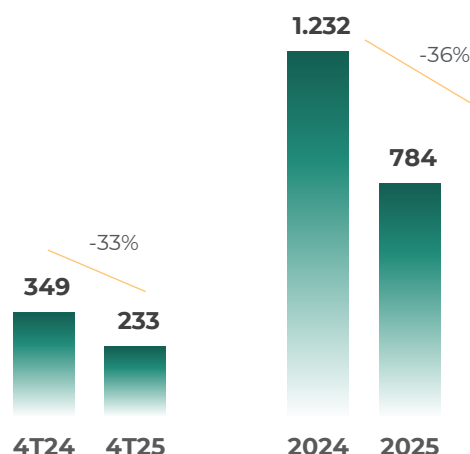
- HaaS apresentou crescimento de receita de 179% no trimestre, em relação ao 4T24, e de 73% no ano. HaaS é uma alavanca para cross-sell de serviços, instrumental para recorrência de receita e rentabilidade.
- Em **Soluções de Pagamento**, registramos crescimento de 20% com receita bruta de R\$ 141 milhões, incluindo os serviços de manutenção (break and fix). No ano, a receita atingiu o recorde de R\$ 567 milhões (+ 30% vs, 2024). O desempenho reflete 3 vetores principais de crescimento: **i) expansão junto às grandes adquirentes**, com pipeline consistente de novos clientes; **ii) crescimento do parque de terminais ativos**, que amplia a receita recorrente com serviços de manutenção; e **iii) maior valor agregado por meio softwares proprietários**, incluindo solução de gerenciamento de dispositivos móveis (MDM), de gestão e processamento dos pagamentos.
- Lançamos o modelo OCTA 400, Smart PoS Android com processador Octacore ARM Cortex e 2 telas touch full HD, permitindo que o consumidor visualize a transação na 2ª tela, e onde o varejista pode também exibir conteúdo, mídias ou fazer pesquisas interativas.
- Presença confirmada na Feira Autocom 2026 em São Paulo, entre 31 de março e 02 de Abril (www.feiraautocom.com.br)



Negócios com Instituições Públicas

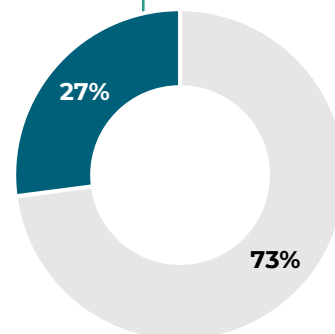
- **Receita de R\$ 233 milhões no 4T25**, queda de 33% em relação ao 4T24, refletindo atrasos na publicação de grandes editais e postergação dos pedidos ao longo do ano, em função do contingenciamento do orçamento público federal. Apesar disso, o segmento apresentou melhora de margem de contribuição em comparação ao ano anterior, refletindo a recomposição gradual de margens.
- No ano de 2025 o segmento apresentou queda de 36% da receita, impactada principalmente pela menor atividade de compras pelo setor público.
- Apesar das restrições orçamentárias do setor, as instituições públicas continuam demonstrando forte necessidade de investimentos em tecnologia, o que resulta em demanda reprimida por equipamentos. Adicionalmente, há vários estados que apresentam situação financeira mais favorável, mantendo investimentos relevantes no setor.
- Entre as principais entregas do trimestre, destacamos chromebooks para a Secretaria de Educação do Paraná e equipamentos para educação do RN e DF (chromebooks e desktops, respectivamente). Também fornecemos desktops para a Secretaria de Economia do DF, além de dispositivos para o Banco do Brasil e o Tribunal de Justiça do RN.
- Editais importantes vencidos no trimestre e que passam a compor o backlog de 2026 incluem grandes projetos para PM de Canoas, de Porto Velho, Curitiba e São Paulo entre outros. Esses contratos reforçam a diversidade da base de clientes da Companhia.
- Mesmo com a menor atividade do setor ao longo de 2025, temos mantido elevado índice de captação e vitória em editais, que formarão a base de receitas para 2026 e 2027, juntamente com os projetos que foram rolados de 2025 para 2026, como FNDE, Polícia Federal, SERPRO-DF e SEPLAG-MG.

Receita Bruta – Instituições Públicas
(R\$ milhões)



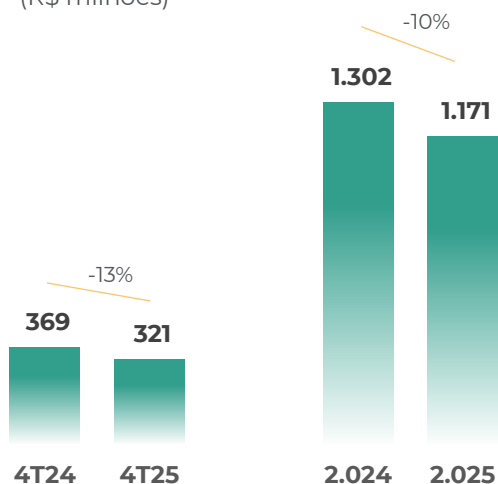
SEGMENTO CONSUMER

- A Receita do segmento recuou 13% no 4T25 em relação ao 4T24, refletindo a retração planejada nas vendas de smartphones, impactadas pela expansão do mercado cinza e entrada de novas marcas, além da redução dos pedidos por grandes varejistas nacionais, que ajustaram seus níveis de estoque e restringiram suas condições de compras. Por outro lado, as vendas de tablets cresceram 3% no trimestre. No acumulado de 2025, a Receita apresentou queda de 10% em relação a 2024, pelos mesmos motivos, enquanto as vendas de PCs e tablets cresceram 9% cada.



Receita Bruta – CONSUMER

(R\$ milhões)

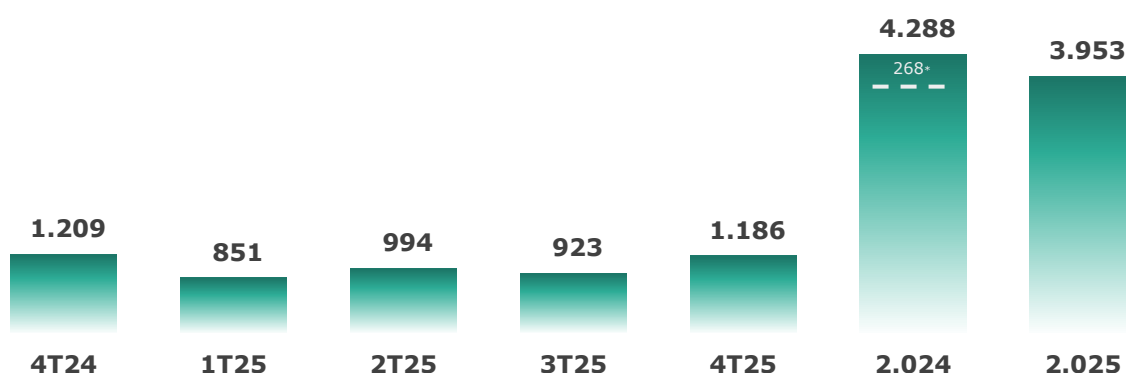


- As vendas online diretas (D2C) e via sellers (3P) registraram crescimento combinado de 31% em relação ao 4T24, compensando parcialmente os efeitos acima. Estes canais representaram 53% do segmento no trimestre, contra 35% no 4T24, refletindo o avanço da estratégia de diversificação para vendas online diretas e via marketplaces, assim como nosso bem-sucedido posicionamento no segmento de tablets.

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

R\$ milhões



*Projetos especiais

A Receita Bruta no 4T25 apresentou leve redução de 1,8% em relação ao 4T24. O crescimento de 29% da unidade de Negócios Corporativos, impulsionado por Servidores (+183%), Soluções em Pagamento (+20%) e Positivo S+ (+20%), compensou parcialmente a retração em Instituições Públicas (-33%) e Consumo (-13%).

No ano, a receita bruta foi de R\$ 4,0 bilhões, em linha com o guidance, frente a R\$ 4,3 bilhões em 2024. A receita da unidade de Negócios Corporativos cresceu 35%, impulsionada principalmente por Servidores, Soluções em Pagamento e Serviço de TI, compensando parcialmente a retração em Instituições Públicas e Consumo, assim como no 4º trimestre.

Serviços de TI da Positivo S+, tiveram recorde de receita no ano, consolidando-se como vetor estrutural de crescimento e recorrência. A unidade de Soluções em Pagamento também registrou receita recorde no ano, de R\$ 567 milhões, fortalecendo sua posição junto aos maiores adquirentes e subadquirentes do mercado.

No segmento de Instituições Públicas, o desempenho foi impactado por atrasos nas contratações ao longo do ano, devido ao contingenciamento do orçamento público. Em Consumo, os resultados refletiram a contração do mercado de smartphones e menores volumes de compras das grandes varejistas.

Adicionalmente, o ano de 2024 registrou R\$ 268 milhões em projetos especiais no 1º semestre, elevando a base de comparação.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Computadores	391,7	541,8	(27,7%)	1.396,1	1.843,9	(24,3%)
Servidores	143,1	50,5	183,3%	258,8	144,3	79,3%
Telefones Celulares	43,0	161,1	(73,3%)	200,2	474,4	(57,8%)
Educacional (hardware)	17,7	18,6	(4,6%)	70,2	46,7	50,1%
Soluções de Pagamentos	122,9	114,2	7,6%	522,3	420,1	24,3%
Tablets	99,4	98,4	1,0%	334,4	355,6	(6,0%)
Outros Produtos	53,8	26,2	105,7%	165,5	195,7	(15,4%)
Projetos Especiais	-	-	N/A	-	267,9	N/A
Receita Bruta com Produtos	871,6	1.010,7	(13,8%)	2.947,5	3.748,7	(21,4%)
Positivo S+*	154,4	125,2	23,3%	563,8	281,0	100,6%
Haas + outros serviços	160,3	72,6	120,6%	442,2	258,4	71,1%
Receita Bruta com Serviços	314,6	197,8	59,0%	1.005,9	539,4	86,5%
Receita Bruta Consolidada	1.186,2	1.208,5	(1,8%)	3.953,4	4.288,2	(7,8%)
Deduções da Receita Bruta	(194,6)	(162,4)	19,8%	(598,5)	(599,8)	(0,2%)
Receita Líquida Consolidada	991,6	1.046,1	(5,2%)	3.354,9	3.688,3	(9,0%)

*Receita de Positivo S+ a partir de junho de 2024, após a compra de Algar Tech MSP

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.186,2	1.208,5	(1,8%)	3.953,4	4.288,2	(7,8%)
Impostos e Deduções	(194,6)	(162,4)	19,8%	(598,5)	(599,8)	(0,2%)
Receita Líquida Consolidada	991,6	1.046,1	(5,2%)	3.354,9	3.688,3	(9,0%)
Custo dos Produtos e Serviços	(739,6)	(775,5)	(4,6%)	(2.511,8)	(2.764,3)	(9,1%)
Lucro Bruto	252,0	270,6	(6,8%)	843,1	924,0	(8,8%)
<i>Margem Bruta</i>	25,4%	25,9%	-0,4 p.p.	25,1%	25,1%	0,1 p.p.

No 4T25, a margem bruta apresentou redução de 0,4 p.p. em relação ao 4T24, refletindo o aumento de custos de determinados insumos.

Em 2025, a margem bruta permaneceu estável em relação a 2024. Ao longo do ano, houve pressão de custos associada à valorização do dólar na primeira metade do ano e a elevação dos custos de determinados insumos no final do período. Esses efeitos foram compensados pelo aumento gradual de preços e maior participação das receitas de Servidores, Serviços e Soluções de Pagamento no mix de receita.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Líquida	991,6	1.046,1	(5,2%)	3.354,9	3.688,3	(9,0%)
Lucro Bruto	252,0	270,6	(6,8%)	843,1	924,0	(8,8%)
Receitas/ despesas Operacionais	(160,3)	(188,0)	(14,7%)	(613,1)	(614,5)	(0,2%)
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(192,0)	(207,1)	(7,3%)	(630,9)	(657,1)	(4,0%)
Despesas Comerciais	(123,2)	(134,3)	(8,2%)	(401,2)	(436,3)	(8,0%)
Comissões sobre Vendas	(14,3)	(20,1)	(29,0%)	(49,5)	(65,8)	(24,8%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(34,4)	(47,8)	(28,1%)	(125,4)	(138,8)	(9,6%)
Assistência Técnica e Garantia	(36,8)	(33,5)	9,7%	(113,4)	(129,2)	(12,2%)
Fretes	(11,8)	(13,2)	(10,5%)	(33,3)	(50,7)	(34,4%)
Depreciação e Amortização	(10,1)	(3,8)	167,1%	(23,2)	(9,8)	135,9%
Outras Despesas Comerciais	(15,9)	(15,9)	0,2%	(56,5)	(42,1)	34,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(68,8)	(72,8)	(5,5%)	(229,6)	(220,8)	4,0%
Salários, Encargos e Benefícios	(31,2)	(37,9)	(17,8%)	(111,6)	(106,8)	4,5%
Depreciação e Amortização	(10,0)	(7,4)	34,8%	(34,8)	(25,1)	38,7%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(27,7)	(27,5)	0,6%	(83,2)	(88,9)	(6,4%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	1,0	(4,0)	N/A	(3,1)	(7,7)	(59,5%)
Outras receitas/despesas operacionais	30,6	23,0	33,0%	20,9	50,3	(58,4%)
Resultado Operacional (EBIT)	91,7	82,5	11,1%	230,0	309,5	(25,7%)

Análise vertical	AV%	AV%	AV%	AV%		
R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	25,4%	25,9%	-0,4 p.p.	25,1%	25,1%	0,1 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	16,2%	18,0%	-1,8 p.p.	18,3%	16,7%	1,6 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	12,4%	12,8%	-0,4 p.p.	12,0%	11,8%	0,1 p.p.
Despesas Comerciais	6,9%	7,0%	0,0 p.p.	6,8%	6,0%	0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,1%	-0,4%	0,3 p.p.	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	3,1%	2,2%	0,9 p.p.	0,6%	1,4%	-0,7 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	9,2%	7,9%	1,4 p.p.	6,9%	8,4%	-1,5 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)						

No trimestre, as **Despesas Operacionais** recuaram 14,7% comparadas ao 4T24. As **Despesas Comerciais** foram menores 8,2% em relação ao 4T24, praticamente mantendo o percentual sobre a receita líquida de 12,4% no 4T25, vs 12,8% do 4T24.

As **Despesas Gerais e Administrativas** reduziram 5,5% comparadas ao 4T24, resultado do plano de eficiência adotado em 2025, com efeito pleno no ano. Houve aumento na linha de depreciação e amortização, compensado pela redução nas despesas de pessoal

As **Outras Receitas Operacionais** cresceram 33,0% no 4T25, principalmente em função da capitalização de despesas com projetos de P&D incorridas ao longo do ano, relacionadas a projetos

internos de inovação tecnológica elegíveis aos incentivos previstos na Lei da Informática. A Companhia tem direcionado esforços estratégicos para aprimorar a eficiência dos seus processos operacionais, buscando agregar maior valor aos produtos e serviços oferecidos aos clientes.

A rubrica de **Outras Receitas Operacionais** também inclui o reconhecimento de créditos fiscais financeiros associados ao mix de faturamento entre as plantas industriais da Companhia. No trimestre, a menor participação das vendas pela unidade de Ilhéus, em comparação com o 4T24, resultou em menor volume desses créditos.

No ano, as **Despesas Operacionais** permaneceram estáveis em relação a 2024. As **Despesas Comerciais** recuaram 8,0%, refletindo o menor nível de faturamento em 2025, porém sem variação percentual em relação à receita líquida (12,0% vs 11,8%). Por outro lado, as **Despesas Gerais e Administrativas** ficaram 4,0% acima de 2024, impactadas por maiores despesas com salários, encargos e benefícios (dissídio), além de depreciação e amortização. Este aumento reflete principalmente a aquisição da Algar Tech MSP em junho de 2024, com 7 meses de reflexo no resultado daquele ano, frente a 12 meses em 2025.

Também no ano, as **Outras Receitas Operacionais** foram 58,4% menores em relação a 2024, principalmente em função da menor participação das vendas pela unidade de Ilhéus no mix de faturamento ao longo do ano, o que reduziu o volume de créditos fiscais financeiros reconhecidos no período. A maior concentração do faturamento na planta de Manaus, por sua vez, permite melhor aproveitamento dos créditos fiscais registrados no balanço.

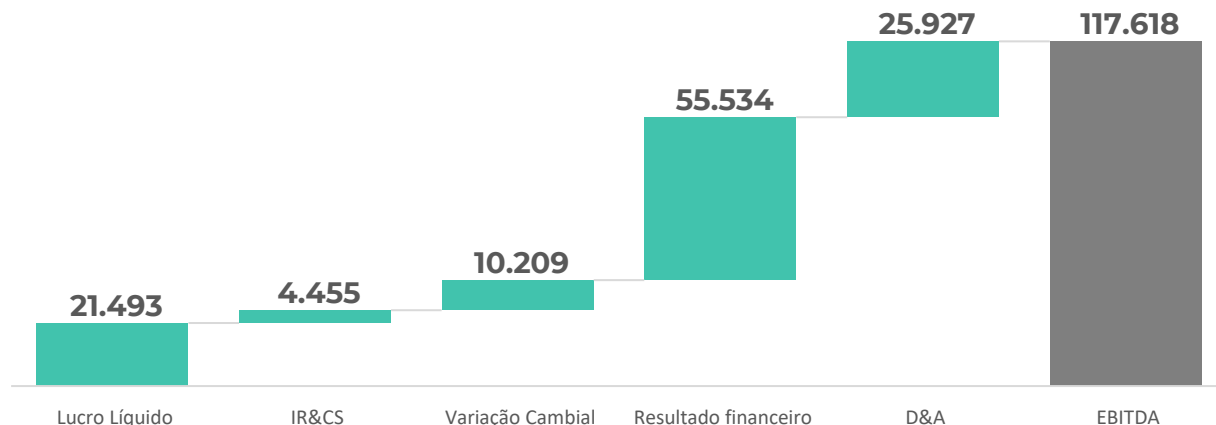
EBITDA

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
EBIT	91,7	82,5	11,1%	230,0	309,5	(25,7%)
Depreciação e Amortização	25,9	17,4	49,1%	82,6	57,4	43,9%
EBITDA	117,6	99,9	17,7%	312,6	366,9	(14,8%)
MARGEM EBITDA	11,9%	9,6%	2,3 p.p.	9,3%	9,9%	-0,6 p.p.

No 4T25, o EBITDA foi 17,7% superior ao registrado no 4T24, com margem EBITDA 2,3 p.p. superior. O desempenho reflete maior volume de Outras Receitas Operacionais, que contribuíram positivamente para o resultado do período, além do mix de faturamento com maior participação de serviços e servidores.

Em 2025, o EBITDA recuou 14,8% e a margem EBITDA foi 0,6 p.p. abaixo da registrada em 2024, refletindo principalmente o menor volume de receitas no ano, com destaque para a redução no segmento de Instituições Públicas.

EBITDA 4T25 (R\$ milhões)



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	3T25	Var.
EBIT (LTM)	230,0	309,5	(25,7%)	220,8	4,1%
IR/CSLL (LTM)	(8,0)	(17,1)	(53,4%)	(17,2)	(53,8%)
NOPAT (LTM)¹	222,0	292,4	(24,1%)	203,6	9,1%
Estoque	1.137,6	1.096,2	3,8%	1.176,0	(3,3%)
Contas a receber	769,7	888,0	(13,3%)	652,9	17,9%
Fornecedores	(692,3)	(658,2)	5,2%	(675,4)	2,5%
Capital de giro	1.215,0	1.326,0	(8,4%)	1.153,5	5,3%
Ativo permanente	857,2	733,4	16,9%	795,4	7,8%
Outros ativos de longo prazo	275,3	187,7	46,7%	172,4	59,7%
Capital Empregado²	2.347,6	2.247,1	4,5%	2.121,4	10,7%
Média do Capital Empregado³	2.297,4	2.282,6	0,6%	2.229,8	3,0%
ROIC⁴	9,7%	12,8%	-3,1 p.p.	9,1%	0,5 p.p.

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 em 2025 contra o mesmo período do ano anterior decorre do menor resultado operacional - EBIT - nos últimos doze meses, sobretudo em função da menor receita e pressões conjunturais de custos ao longo do ano.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receitas Financeiras	34,6	22,9	51,0%	132,0	114,2	15,6%
Despesas Financeiras	(90,9)	(67,2)	35,4%	(320,8)	(272,4)	17,8%
Resultado Financeiro. Pré-Var. Cambial	(55,5)	(44,3)	25,4%	(188,0)	(158,3)	18,8%
Variação Cambial	(10,2)	(10,4)	(2,1%)	(21,8)	(49,1)	(55,7%)
RESULTADO FINANCEIRO	(65,7)	(54,7)	20,2%	(209,8)	(207,4)	1,2%

Maior resultado financeiro líquido negativo no 4T25, em função principalmente da maior taxa SELIC comparada com o ano anterior.

No ano, o resultado financeiro líquido negativo aumentou 1,2% em relação ao ano anterior. O impacto da maior taxa SELIC sobre as despesas financeiras foi parcialmente mitigado pelo aumento das receitas financeiras, decorrente do maior saldo médio de caixa.

LUCRO LÍQUIDO

No 4T25 o Lucro Líquido foi de R\$ 21,5 milhões, 52,4% superior ao 4T24, refletindo o maior EBITDA no período, parcialmente compensado pela maior despesa financeira líquida.

Em 2025, o Lucro Líquido foi de R\$ 12,2 milhões, 85,6% inferior ao registrado em 2024, impactado principalmente pela menor receita no ano e consequente redução do EBITDA.

ENDIVIDAMENTO

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	3T25	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - CP	454,0	341,1	33,1%	642,2	(29,3%)
Empréstimos e Financiamentos - LP	819,5	941,7	(13,0%)	702,5	16,7%
Instrumentos Financeiros Derivativos	10,4	(50,6)	N/A	34,0	(69,3%)
Endividamento	1.284,0	1.232,2	4,2%	1.378,7	(6,9%)
Caixa e Equivalentes	618,4	566,9	9,1%	805,5	(23,2%)
Disponibilidades	618,4	566,9	9,1%	805,5	(23,2%)
Endividamento Líquido	665,6	665,3	0,1%	573,1	16,1%
EBITDA Ajustado LTM	312,6	366,9	(14,8%)	294,9	6,0%
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	1,8x	0,3x	1,9x	0,2x

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM (últimos doze meses) foi de 2,1x em dezembro de 2025, apresentando um incremento de 0,3x comparativamente a 2024, impactado principalmente pelo menor EBITDA do período.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	4T25	4T24	Var.	3T25	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	35,7%	26,6%	9,1 p.p.	47,8%	-12,1 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	64,3%	73,4%	-9,1 p.p.	52,2%	12,1 p.p.

DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS E AUMENTO DE CAPITAL

Anunciamos a distribuição de dividendos no montante de R\$ 25 milhões (pagos em 30 de janeiro de 2026), à conta de reserva de lucros constante das últimas demonstrações financeiras aprovadas, relativas ao exercício social encerrado em 31/12/2024, equivalentes a R\$ 0,17958384275 por ação ordinária, a serem imputados ao valor do dividendo obrigatório do exercício social de 2025.

Na mesma data, anunciamos também aumento do capital social no montante de R\$ 743,4 milhões, mediante capitalização do saldo de reserva de lucros. Com isso, o capital social da Companhia passou a ser de R\$ 1,486 bilhão.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 31/12/2025:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	67.191.747	47,3%
Tesouraria	2.589.258	1,8%
Free Float	71.348.995	50,9%
Total	141.800.000	100%
Preço de fechamento R\$	3,82	
Capitalização de Mercado	565,2	
R\$ milhões		

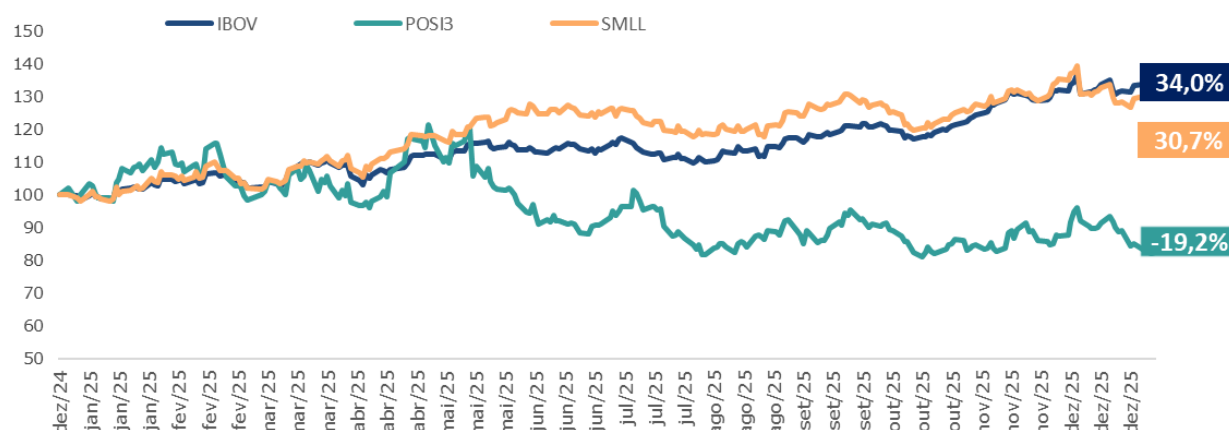
Encerramos o mês de dezembro com capital social de R\$ 1.465 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1.576 milhões, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POSI3), das quais 50,9% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final de 2025, a Companhia atingiu R\$ 565,2 milhões de valor de mercado.

Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa foi de 976 milhões nos últimos 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 4,6 milhões. POSI3 encerrou o 2025 cotada a R\$ 3,82/ação, com uma diminuição de 36% em relação ao mesmo período de 2024.

A performance da ação em comparação com o índice Ibovespa e Small em 2025, pode ser observada no gráfico abaixo:

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



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

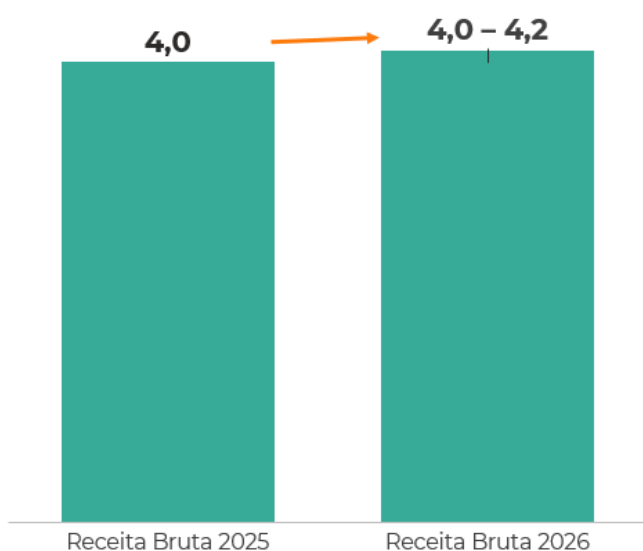
GUIDANCE

Atingimento do guidance de 2025:

Em 2025, a Companhia registrou receita bruta de R\$ 4,0 bilhões, atingindo o ponto médio do guidance, que foi estabelecido entre R\$ 3,9 bilhões e R\$ 4,1 bilhões.

Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



Guidance 2026:

Receita Bruta entre R\$ 4,0 e R\$ 4,2 bilhões

O guidance 2026 reflete uma postura prudente diante do atual ambiente da indústria global de tecnologia, caracterizado por restrições na oferta de memórias (DRAM e NAND), que vêm elevando os preços de componentes essenciais, como memórias e SSDs. Esse movimento, observado em toda a indústria, é impulsionado pela forte demanda associada a data centers e aplicações de inteligência artificial.

Nesse contexto, os principais riscos considerados na projeção incluem:

- Pressão de custos em PCs, especialmente no atendimento a contratos previamente firmados com instituições públicas;
- Maior dificuldade de repasse de custos para clientes corporativos, em PCs e servidores, e para consumidores, em PCs e outros dispositivos.

Por outro lado, a projeção também incorpora a continuidade do avanço das avenidas de crescimento estratégicas da Companhia, com destaque para:

- Crescimento dos negócios relacionados à infraestrutura de TI, incluindo servidores, Hardware as a Service (HaaS) e serviços gerenciados de TI, reforçando o posicionamento da Companhia como provedora de soluções fim a fim;
- Expansão da unidade de Soluções de Pagamento, avenida estratégica complementar ao core de infraestrutura de TI, consolidando sua atuação como fornecedora de tecnologia para o ecossistema de aquisição.

Adicionalmente, a Companhia segue adotando medidas para mitigar os riscos associados a esse cenário, incluindo a gestão criteriosa de estoques de componentes críticos, a busca por reequilíbrio econômico-financeiro em contratos públicos firmados anteriormente ao atual ciclo de custos e a disciplina na gestão de preços e portfólio. Em paralelo, mantém foco na expansão dos negócios ligados à infraestrutura de TI, como servidores, serviços gerenciados e modelos com receitas

recorrentes e maior previsibilidade, bem como no avanço da integração comercial e iniciativas de cross selling entre as unidades de negócio. A Companhia entende estar adequadamente posicionada para capturar oportunidades associadas à evolução da infraestrutura tecnológica no país.

A Companhia ressalta que as projeções ora divulgadas refletem as expectativas atuais da Administração e estão sujeitas a riscos e incertezas, podendo ser afetadas por fatores fora do seu controle.

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	4T25	3T25	4T24
CIRCULANTE	2.821,0	2.939,2	2.967,7
Caixa e Equivalentes de caixa	618,4	805,5	566,9
Instrumentos financeiros derivativos	2,8	-	21,7
Contas a receber	741,3	611,6	860,9
Estoques	1.137,6	1.176,0	1.096,2
Contas a receber com partes relacionadas	28,4	41,2	27,0
Impostos a recuperar	193,5	210,6	200,1
IRPJ e CSLL	-	-	101,3
Adiantamentos diversos	43,8	43,3	50,9
Outros créditos	55,3	50,9	42,7
NÃO CIRCULANTE	1.652,5	1.506,8	1.499,2
Realizável a longo prazo	795,3	711,4	765,8
Contas a Receber	206,9	110,0	185,1
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	35,8
Impostos a recuperar	515,1	536,0	501,1
IRPJ e CSLL	-	-	40,0
Tributos diferidos	4,9	3,0	1,2
Outros créditos	68,5	62,4	2,6
Investimentos	857,2	795,4	733,4
Investimento em coligadas	276,5	258,6	256,8
Imobilizado líquido	144,5	144,2	155,5
Intangível líquido	436,2	392,6	321,2
TOTAL ATIVO	4.473,6	4.446,0	4.467,0

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	4T25	3T25	4T24
CIRCULANTE	1.668,0	1.741,7	1.503,1
Fornecedores	692,3	675,4	658,2
Empréstimos e financiamentos	454,0	642,2	341,1
Instrumentos financeiros derivativos	5,6	41,7	1,0
Salários e encargos a pagar	118,2	129,1	106,0
Passivo de arrendamento	11,4	11,9	12,5
Provisões	102,7	106,3	135,8
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	4,4	3,5	3,1
Tributos a recolher	108,6	77,9	102,7
Dividendos a pagar	25,0	-	38,2
Receita diferida	42,2	30,6	21,4
Contas a pagar com partes relacionadas	2,4	1,7	1,2
Outras contas a pagar	101,2	21,5	82,0
NÃO CIRCULANTE	1.229,6	1.095,9	1.317,8
Empréstimos e financiamentos	819,5	702,5	941,7
Instrumentos financeiros derivativos	5,0	6,7	-
Passivo de arrendamento	11,7	14,3	22,7
Provisões	53,7	63,4	79,0
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	222,5	215,3	206,8
Tributos a recolher	41,2	43,2	40,0
Contas a pagar com partes relacionadas	17,8	-	-
Tributos Diferidos	37,1	39,5	18,2
Outras contas a pagar	21,0	11,0	9,3
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.576,0	1.608,4	1.646,1
Capital social	1.465,1	721,7	721,7
Reserva de capital	97,2	122,5	122,3
Reserva de lucros	60,4	820,1	820,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(23,8)	(32,4)	(7,0)
Ações em tesouraria	(22,9)	(22,9)	(21,2)
Lucro do período	-	(12,6)	-
Participação de Não Controladores	-	12,0	10,3
TOTAL PASSIVO	4.473,6	4.446,0	4.467,0

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.186,2	1.208,5	(1,8%)	3.953,4	4.288,2	(7,8%)
Deduções da Receita Bruta	(194,6)	(162,4)	19,8%	(598,5)	(599,8)	(0,2%)
Receita Líquida Consolidada	991,6	1.046,1	(5,2%)	3.354,9	3.688,3	(9,0%)
Custos dos Produtos e Serviços	(739,6)	(775,5)	(4,6%)	(2.511,8)	(2.764,3)	(9,1%)
Lucro Bruto	252,0	270,6	(6,8%)	843,1	924,0	(8,8%)
Margem Bruta	25,4%	25,9%	-0,4 p.p.	25,1%	25,1%	0,1 p.p.
Despesas Operacionais	(160,3)	(188,0)	(14,7%)	(613,1)	(614,5)	(0,2%)
Despesas Comerciais	(123,2)	(134,3)	(8,2%)	(401,2)	(436,3)	(8,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(68,8)	(72,8)	(5,5%)	(229,6)	(220,8)	4,0%
Resultado de Equivalência Patrimonial	1,0	(4,0)	N/A	(3,1)	(7,7)	(59,5%)
Outras Receitas (despesas) operacionais	30,6	23,0	33,0%	20,9	50,3	(58,4%)
RESULTADO OPERACIONAL	91,7	82,5	11,1%	230,0	309,5	(25,7%)
Depreciação e Amortização	25,9	17,4	49,1%	82,6	57,4	43,9%
EBITDA	117,6	99,9	17,7%	312,6	366,9	(14,8%)
Margem EBITDA	11,9%	9,6%	2,3 p.p.	9,3%	9,9%	-0,6 p.p.
Receitas Financeiras	35,4	22,9	54,5%	132,8	114,2	16,3%
Despesas Financeiras	(90,9)	(67,2)	35,4%	(320,8)	(272,4)	17,8%
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(55,5)	(44,3)	25,4%	(188,0)	(158,3)	18,8%
Varição Cambial	(10,2)	(10,4)	(2,1%)	(21,8)	(49,1)	(55,7%)
Resultado Financeiro	(65,7)	(54,7)	20,2%	(209,8)	(207,4)	1,2%
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	25,9	27,8	(6,8%)	20,2	102,1	(80,2%)
IR/CSLL correntes	(8,7)	(10,5)	(17,3%)	(14,3)	(11,6)	22,7%
IR/CSLL diferidos	4,2	(3,2)	N/A	6,3	(5,5)	N/A
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	21,5	14,1	52,4%	12,2	85,0	(85,6%)

FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	4T25	4T24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	21,5	14,1
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	25,9	17,4
Equivalência patrimonial	(1,0)	4,0
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(14,6)	(18,2)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	8,9	152,1
Reversão de tributos a recolher	-	(165,6)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	3,3	5,1
Provisão para perdas com estoques	(0,1)	7,0
Provisões e receitas diferidas	(1,7)	12,9
Stock options	(0,7)	0,1
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	46,0	36,4
Variação cambial	18,8	28,1
Juros sobre impostos	6,1	5,3
Indenizações - aquisição de investimentos	-	(1,2)
Baixa de ativo imobilizado	(0,3)	-
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	4,5	13,7
	116,5	111,1
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	(234,1)	(49,0)
Estoques	20,4	133,7
Impostos a recuperar	29,2	(17,5)
Adiantamentos diversos	2,0	(5,8)
Contas a receber de partes relacionadas	(1,7)	(0,8)
Outros créditos	14,6	17,8
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	1,7	18,1
Obrigações tributárias	21,0	8,6
Outras contas a pagar	60,8	(18,0)
Juros pagos na aquisição de investimentos	(7,5)	-
Indenizações	(0,9)	(1,0)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(55,5)	(30,1)
	(150,0)	56,2
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	(33,5)	167,3
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Aporte de capital em investidas	(17,6)	(14,8)

Mútuo e demais operações com investidas	14,5	(2,5)
Aquisição de imobilizado	(9,4)	(7,0)
Aumento do intangível	(59,7)	(20,9)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(72,2)	(45,2)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento por aquisição de controlada	-	(1,4)
Juros pagos na aquisição de investimentos	7,5	-
Pagamentos de dividendos	(0,3)	-
Captação de empréstimos	200,6	85,4
Amortização de empréstimos	(284,9)	(57,4)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,6)	(3,3)
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	-	0,1
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(80,7)	23,4

Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(0,8)	(2,2)
--	--------------	--------------

(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(187,2)	143,3
Caixa e equivalentes no início do período	805,5	423,6
Caixa e equivalentes no final do período	618,4	566,9
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(187,2)	143,3

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Fabio Trierweiler Faigle

CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares

Diretor de RI

Rafaella Nolli

Gerente de RI

e-mail: ri@positivo.com.br

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



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.

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@

4Q 2025

Earnings Release

We invite you to participate in our **videoconference** to
present the results:

Thursday, March 19, 2026.

11:00 am Brasilia time

4Q25: Accelerated growth in Services, Servers and Payment Solutions boosts Net Income by +52%.

Consistent progress in the strategy of evolving into an end-to-end provider of IT infrastructure, integrating devices, servers and managed services.

Strong growth of strategic avenues

The Company's evolution to an **integrated IT infrastructure platform continues to advance**, with strong growth in the main strategic avenues in the quarter: Servers +183%, HaaS +179% and IT Managed Services (Positivo S+) +23% vs. 4Q24. Positivo S+ posted record revenues in the quarter and in the year, reinforcing the progress of the strategy.

Payment Solutions, another strategic avenue in which we have invested, **registered record revenues in the quarter and year** (R\$ 567 million in 2025), and begins offering solutions to capture and support the core of acquirers and sub-acquirers.

Progress in the integrated commercial strategy

The **commercial unification project of the PCs, Servers and Services areas** is being implemented and continues to advance, expanding the Company's ability to offer complete IT infrastructure solutions.

Resilience in the Consumer segment and expansion of digital channel

In the Consumer segment, the Company maintains **a strong presence in devices**, with rapid adaptation to market changes and expansion of online sales, via sellers and direct channels. These channels **grew 31% in the quarter** and now represent 53% of the segment's revenue, partially mitigating the headwinds of the sector.

Technological innovation and positioning in artificial intelligence

Launch of the Positivo Master Copilot+ PC, a new generation of AI PCs with Intel Ultra Series 3 processors (Panther Lake), integrating CPU, GPU and NPU of 50 TOPs for advanced artificial intelligence applications.

Participation in the inauguration of the **Jairu supercomputer at USP**, the largest AI cluster in Latin America, equipped with Supermicro servers provided by Positivo Servers & Solutions.

Financial discipline, operational excellence, and sustainability

We ended the year with **operating cash generation of R\$298 million, and cash balance of R\$618 million.**

We obtained the recertification of the HDI Support Center Certification for Service-Desk and Field Services, with emphasis on customer satisfaction and operational maturity.

We renewed the **EcoVadis gold medal**, remaining among the **top 2% of companies globally in sustainability**, now including Positivo S+.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We continue to advance consistently in the consolidation of Positivo Tecnologia as a Brazilian IT infrastructure company with an integrated, end-to-end offer. Our portfolio spans devices, mainstream and next-generation servers, hybrid cloud solutions and managed services, including cybersecurity and artificial intelligence.

This strategic evolution has been reflected in our results. Throughout 2025, we observed relevant growth in business related to companies' technological infrastructure, with emphasis on servers, managed IT services, and Hardware as a Service (HaaS). The strengthening of this structural core increases the recurrence of revenues, improves operational predictability and sustains stronger margins, with greater cash generation.

This set of solutions expands our relevance with CIOs and technology areas of organizations, reinforcing our position as a strategic partner in the modernization of companies' digital infrastructure.

Strategic Avenues for Growth

The results for the quarter and the year demonstrate the consistent progress of these strategic avenues, with the following results: In **the IT infrastructure core**, the Servers unit **grew 183% in 4Q25 compared to 4Q24**, driven by demand for hybrid cloud environments, high-performance applications, and supercomputing projects.

In **Services**, revenue grew **23% in the quarter**, already reflecting the integration of Positivo S+ and break & fix activities. Since the acquisition of the former Algar Tech MSP in June 2024, we have seen consistent growth quarter after quarter. Managed IT services represent a structural vector for expansion, revenue recurrence, and greater operational predictability.

We also advanced in the **Hardware as a Service (HaaS)** model, which registered growth of **+179% in the quarter**, strengthening our recurrence strategy and expanding cross-selling opportunities between devices, servers and services.

In addition to the core IT infrastructure above, we continue to expand our operations in **Payment Solutions**, a strategic avenue in which we have consistently invested. The unit grew **20% in the quarter** and, in the year, reached **revenues of R\$ 567 million**, including associated services, consolidating a relevant position in the sector.

Segment Performance

In the quarter, the Corporate unit, which encompasses devices for companies, IT services, payment solutions, servers and other B2B businesses, grew 29%. The Public Institutions segment retreated 33%, mainly reflecting contract postponements associated with federal budget restraint. Meanwhile, the Consumer segment posted a 13% decline, impacted by the downturn in the smartphone market, a category in which we reduced exposure, and by lower purchase volumes from major retailers. These effects were partially offset by our agility in adapting, with a shift in focus to notebooks and tablet sales through both direct and third-party online channels.

Starting in 1Q26, we will reclassify the above reporting segments based on our value proposition, rather than distribution channels, in line with our strategic positioning and international best practices. We will report four segments: IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS), Payment Solutions, Smart Devices – Consumer (SD) and Adjacent Businesses.

Technological Innovation:

We highlight the launch of the **Positivo Master Copilot+ PC notebook at CES 2026**, developed in partnership with Intel and equipped with the new Ultra Series 3 Panther Lake processor. We were the first national company to launch a PC with a **50 TOPs NPU**, aligned with the global roadmap of the new architecture and prepared for advanced artificial intelligence applications.

Financial Performance:

In 4Q25, gross revenue was R\$1.2 billion, down 1.8% versus 4Q24, reflecting lower volume in the public sector and a retraction in smartphones. EBITDA reached R\$118 million, up 18% year-on-year, with margin expansion of 2.3 p.p., attributable to improved margins across business units and lower operating expenses. **Net income was R\$ 22 million, up 52%.**

In 2025, **gross revenue totaled R\$4.0 billion, hitting the midpoint of the guidance**, versus R\$4.3 billion in 2024. EBITDA was R\$313 million, down 15% year over year, mainly due to lower margins on legacy government contracts signed before the dollar's first-half surge. Net income was R\$10 million, versus R\$85 million in 2024, reflecting a high comparison base, FX headwinds and higher financial expenses.

We ended the year with operating cash generation of R\$298 million and cash balance of R\$618 million, while the leverage ratio was stable at 2.1x net debt/EBITDA, pressured by lower EBITDA in the period.

Context and Perspectives:

The year 2025 was marked by relevant industry challenges: a strong dollar in the first half of the year pressured costs, while federal budget constraints slowed public sector hiring. More recently, we have seen sharp global increases in component and memory chip prices across the tech industry, driven by the reallocation of global production to AI applications. This trend, with limited impact in 4Q25, intensified in 1Q26 and may continue to pressure sector volumes and pricing throughout the year. Cost increases are being gradually passed on to prices along the chain, potentially leading to volume contraction across the sector. To mitigate supply risks and secure deliveries, we significantly bolstered memory inventories. For contracts signed prior to this cost-up cycle, especially in the public sector, we are pursuing economic and financial rebalancing or penalty-free cancellations, enabling subsequent retendering at updated prices.

In this context of greater volatility, we have set gross revenue guidance in 2026 between R\$ 4.0 billion and R\$ 4.2 billion. This projection contemplates a conservative scenario, considering possible impacts on revenues resulting from the difficulty in passing on prices in certain contracts and market segments.

Strategic Vision:

Despite the more volatile environment in the short term, the Company's strategic fundamentals remain solid. We are positioned in structural growth vectors, such as IT infrastructure, recurring services, payments, and artificial intelligence.

The rapid expansion of generative AI significantly amplifies the demand for technological infrastructure. This innovation cycle requires specialized servers, computers with greater processing power, and a growing volume of managed services for the operation, integration, and security of these environments. Our integrated portfolio and our presence throughout the IT infrastructure chain position us differently to capture this opportunity.

At the same time, we made progress in the Company's commercial integration, with the unification of sales teams and the expansion of cross selling initiatives across our different product and service lines. This is a structuring project, already in progress, which should expand our ability to capture value in our customer base.

Our strategy of diversification, financial discipline and end-to-end portfolio strengthening allows us to go through adverse cycles preserving cash, with financial discipline and investment capacity.

We remain confident in the Company's ability to execute and in the potential to generate sustainable value in the medium and long term. We thank employees, customers, partners and shareholders for their trust.

FINANCIAL SUMMARY

- ✓ **Gross Revenue of R\$1.2 billion in 4Q25**, -1.9% y/y. Corporate Businesses grew 28.8%, driven by Servers (+183.3%), Payment Solutions (+19.6%) and Positivo S+ (+23.3%), partially offsetting the decline in Public Institutions (-33.1%) and Consumer (-13.1%). **Full-year 2025 gross revenue hit R\$4.0 billion, meeting guidance**, versus R\$4.3 billion in 2024. The revenue drop reflected the above effect plus a high comparison base (special project of R\$ 268 million in 1H24).
- ✓ **EBITDA of R\$118 million in 4Q25, with margin of 11.9%** (+17.7% y/y, +2.3 p.p. vs. 4Q24), driven by higher margin across business units and lower operating expenses. **Full-year EBITDA was R\$313 million, with a margin of 9.3%** (-14.8% y/y, -0.7 p.p.), impacted by lower revenue and FX pressure on public sector contract costs in 1H25.
- ✓ **Net income of R\$22 million in 4Q25** (+52.4% y/y), driven by higher EBITDA. **Year-to-date, net income was R\$10 million**, compared to R\$85 million in 2024. Annual profit was impacted by the same effects on EBITDA and higher financial expenses, as a result of higher CDI rate in 2025.
- ✓ **Operating cash flow generation of R\$306 million in the year.** In the quarter, the R\$25 million cash consumption was primarily due to higher accounts receivable (December revenue concentration) and higher inventories from pre-buying memory chips amid the global supply shortage, plus supercomputing project inputs (1H26 delivery). The **leverage ratio stood at 2.1x**, an increase of 0.3x over 4Q24, reflecting full-year lower EBITDA. Cost of debt remains attractive at CDI + 0% p.a., with 64% of the debt maturing in the long term.
- ✓ **Dividends and capital increase:** on 12/30/2025 we announced dividends of R\$ 25 million (R\$ 0.1796 per common share, paid on January 30, 2026) in consideration of the profit reserve, to be imputed to the amount of the 2025 mandatory dividend. Further, we announced an increase in capital stock of R\$743.4 million, through capitalization of the profit reserve balance.

Summary of income statement and leverage ratio

R\$ million	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Gross Revenue	1,186.2	1,208.5	(1.8%)	3,953.4	4,288.2	(7.8%)
Net Revenue	991.6	1,046.1	(5.2%)	3,354.9	3,688.3	(9.0%)
Gross Profit	252.0	270.6	(6.8%)	843.1	924.0	(8.8%)
Gross Margin	25.4%	25.9%	-0.4 p.p.	25.1%	25.1%	0.1 p.p.
EBITDA	117.3	99.9	17.7%	312.6	366.9	(14.8%)
EBITDA Margin	11.9%	9.6%	2.3 p.p.	9.3%	9.9%	-0.6 p.p.
Net Income	21.5	14.1	52.4%	12.2	85.0	(85.5%)
Net Margin	2.2%	1.3%	0.8 p.p.	0.4%	2.3%	-1.9 p.p.
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	1.8x	0.3x	2.1x	1.8x	0.3x

OUR BUSINESS MODEL

We have adopted the same nomenclature used by the different research institutes that divide the market between **Consumer and Commercial**. Consumer encompasses everything that is sold to individuals, both directly and indirectly, while Commercial includes what is sold to companies and public institutions.

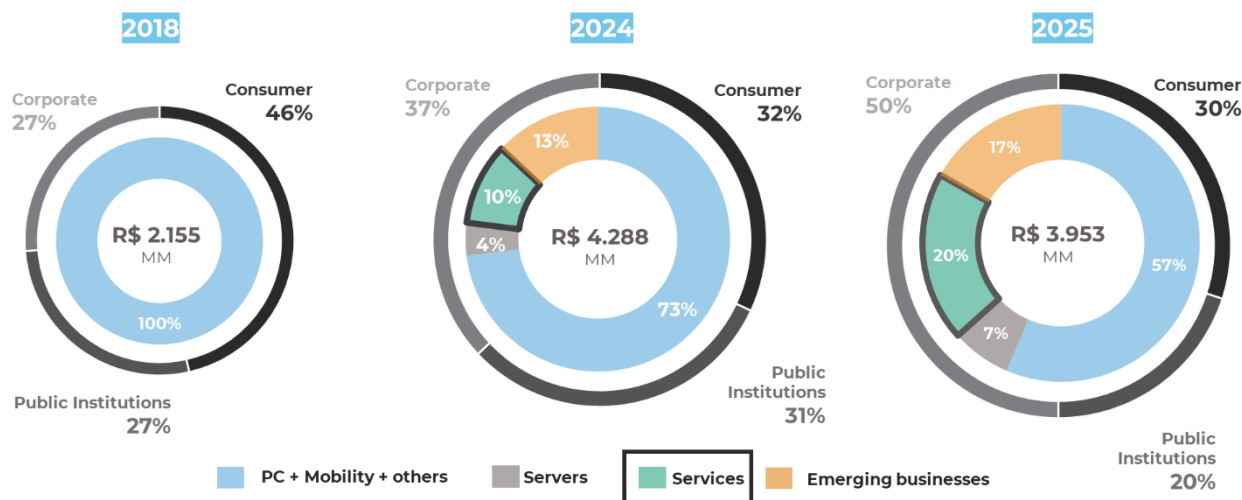
Gross Revenue Breakdown by Business Segment

R\$ million	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
COMMERCIAL						
Corporate Sales ¹	865.4	839.6	3.1%	2,782.6	1,486.2	2.4%
Public Institutions ²	233.4	349.0	28.8%	1,999.0	1,232.2	34.5%
CONSUMER	320.7	368.9	-33.1%	783.6	1,301.9	-10.1%
SPECIAL PROJECTS	0.0	0.0	n/a	0.0	267.9	n/a
TOTAL GROSS REVENUE	1,186.2	1,208.5	-1.8%	3,953.4	4,288.2	-7.8%

1) Sales of PCs and mobility for companies, servers, payment solutions, services (HaaS, Tech Services Positivo S+) and electronic security equipment. 2) Sales of PCs, mobility and solutions for state and mixed companies, autarchies, courts and other agencies at the federal, state and municipal levels.

Share of Gross Revenue by Business Segment:

With the diversification of the business started from 2019, after a deep strategic review, we have made significant progress in the construction of a large and unique Brazilian IT infrastructure provider and we are creating a unified Sales Force, with an integrated end-to-end portfolio, from PCs to high-performance servers for AI and managed IT services



New business segmentation from 1Q26 onwards

From 1Q26 onwards, we will report results under a new business segmentation based on value proposition, rather than distribution channels (public institutions, consumer and corporate). The change reflects the Company's strategic positioning and best international practices in reporting.

The four reporting segments are:

i) IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS): Sale of PCs, tablets and other devices, including customized equipment for public or private clients (such as kiosks, terminals or others), as well as servers, licenses and software solutions, managed IT services (MSP) and maintenance services (*break and fix*) for these equipment.

ii) Payment Solutions: Sale of smart terminals (*Smart POS*), in addition to related maintenance services (*break and fix*).

iii) Smart Devices – Consumer (SD): Sale of all technology devices to the end consumers, through retailers and direct online channels (D2C) and sellers on marketplaces.

iv) Adjacent Businesses: Other Company operations, including electronic security (Positivo Seg) and educational platforms (Educational).

COMMERCIAL SEGMENT

The **COMMERCIAL SEGMENT** encompasses the sales and rental of computers, servers, payment machines, electronic security equipment and the provision of IT services to companies and public institutions.

The Commercial segment includes **corporate businesses** and **public institutions**.

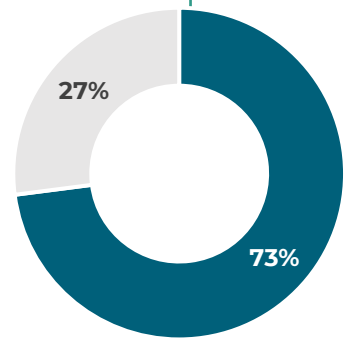
Corporate Businesses

In the fourth quarter, the segment maintained a consistent growth trajectory, reflecting the successful execution of our diversification strategy and the strengthening of higher value-added solutions.

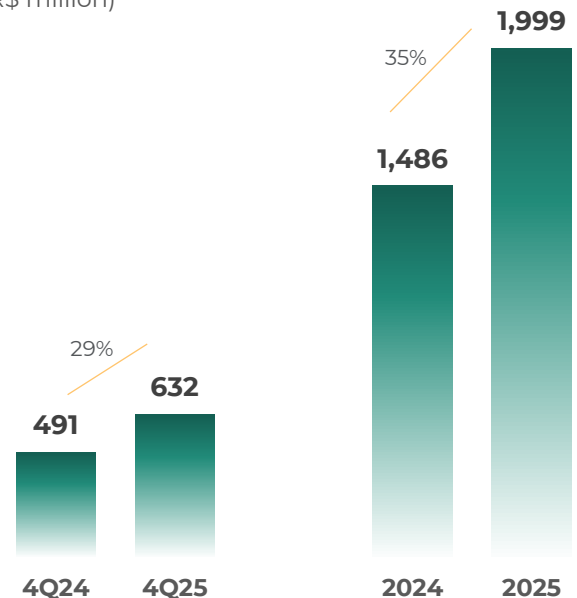
- **Segment revenue of R\$ 632 million in 4Q25**, up **29%** from 4Q24, driven by the performance of the **Servers, IT Services and Payment Solutions units**, which also showed contribution margin improvement compared to the previous year. Full-year revenues reached R\$ 2.0 billion, reflecting the expansion of the above fronts, adding value to the Company's mix.

- In the period we launched the **Positivo Master Copilot+ PC**, a new generation of AI PCs, equipped with Intel Ultra Series 3 processors (Panther Lake). The architecture integrates CPU, GPU, and NPU of 50 TOPs into a single device, delivering high performance in AI applications. We were the first national company to launch a PC with an NPU of 50 TOPs, aligned with the global schedule of the new architecture (learn more at: [Positivo Empresas](#)).

- **Servers** grew 183% in the quarter, due to greater demand for infrastructure for hybrid clouds, data repatriation and supercomputing, in addition to the concentration of deliveries that were postponed throughout the year.
- **Positivo S+** recorded **23%** growth in 4Q25 versus 4Q24, driven by contract renewals and client base expansion. We continue executing the pilot for our commercial integration plan to capture revenue synergies across group infrastructure units. Full-year 2025

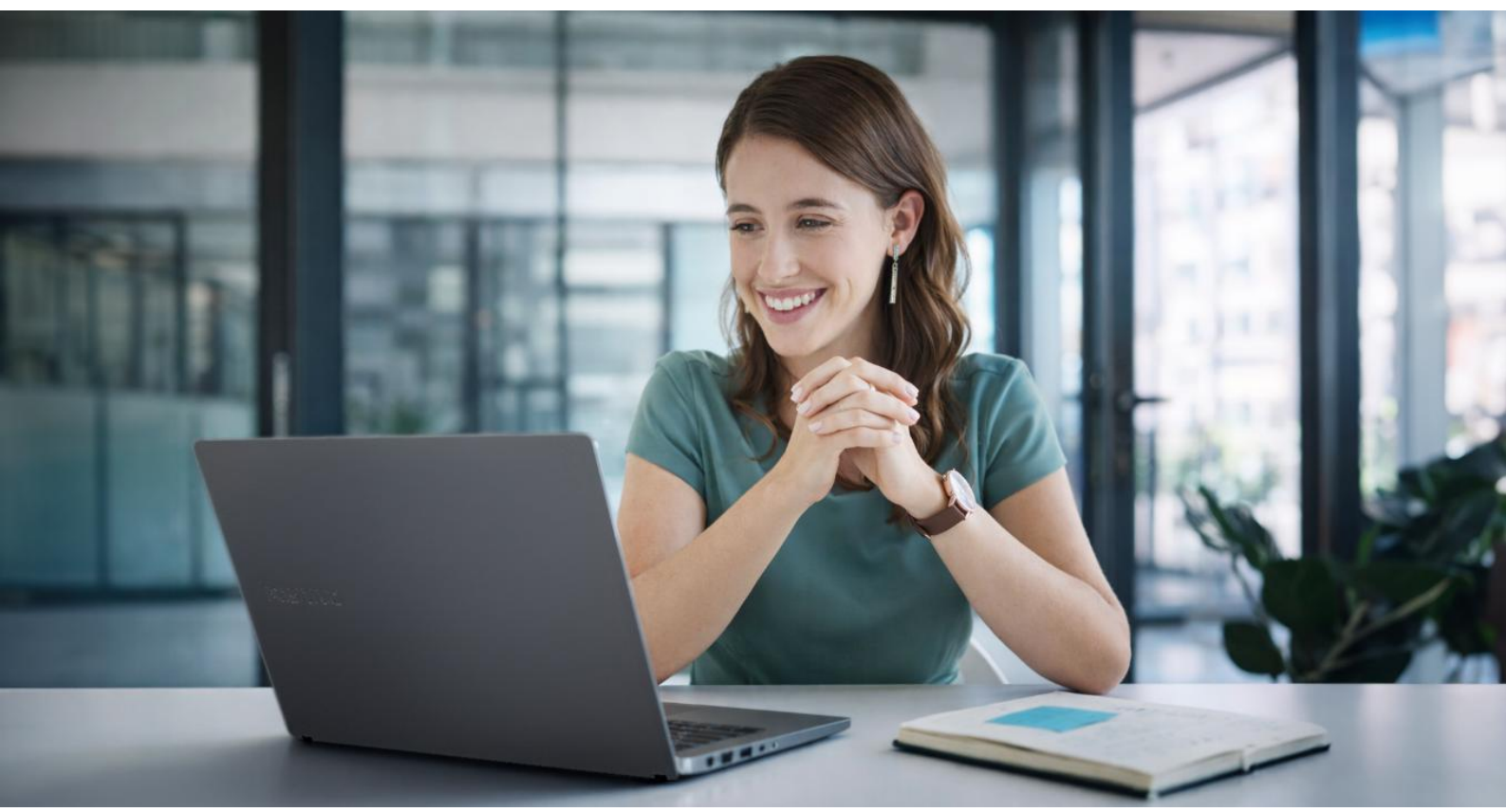


Gross Revenue – Corporate Businesses
(R\$ million)



growth was 20% on a comparable basis. Service revenue has grown consistently quarter-on-quarter, positioning **Positivo S+ as a key structural driver of growth, recurring revenue and profitability.**

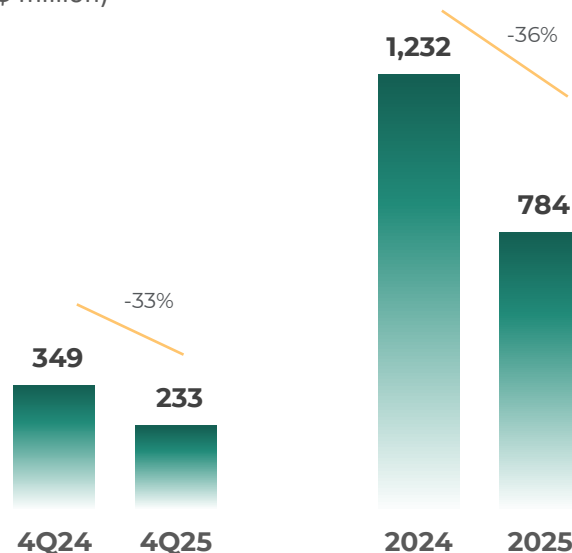
- HaaS delivered revenue growth of 179% in the quarter versus 4Q24, and 73% for the full year. As a key cross-selling lever for services, HaaS drives revenue recurrence and profitability.
- **Payment Solutions** posted 20% growth with gross revenue of R\$ 141 million, including maintenance services (break and fix). Full year revenue hit a record BRL 567 million, up 30% versus 2024. This performance reflects three key growth drivers: **i) expansion with major acquirers** and a robust new-client pipeline; **ii) growth in the active terminal fleet**, boosting recurring maintenance revenue; and **iii) higher value added through proprietary software**, including mobile device management (MDM) and payment processing solutions.
- New OCTA 400 model: Android Smart PoS featuring Octacore ARM Cortex processor and dual full HD touch screens, enabling customers to view transactions on the second screen while retailers display content, media, or perform interactive surveys.
- Confirmed presence at the Autocom 2026 Fair in São Paulo, between March 31st and April 2nd (www.feiraautocom.com.br)



Public Institutions

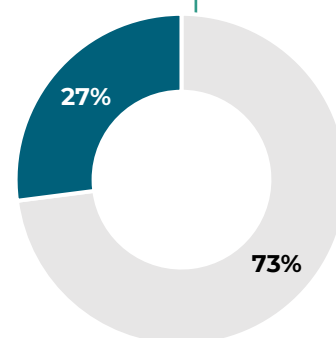
- **Revenue of R\$ 233 million in 4Q25**, down 33% compared to 4Q24, reflecting delays in major tender publications and order postponements due federal public budget constraints. Despite this, the segment delivered improved contribution margin versus the prior year, reflecting a gradual margin recovery.
- In 2025, the segment posted a 36% drop in revenue, mainly impacted by lower demand in the public sector.
- Despite the sector's budget constraints, public institutions continue to demonstrate a strong need for investments in technology, which results in pent-up demand for equipment. In addition, several states have a better financial situation, maintaining relevant investments in the sector.
- In the quarter we highlight the delivery of chromebooks for the Paraná Department of Education as well as equipment for Education Department in RN and DF (chromebooks and desktops, respectively). Further, we supplied desktops for the Department of Economy of the Federal District and computers for Banco do Brasil and the Court of Justice of RN.
- Key tenders won in the quarter, now forming the 2026 backlog, include major projects for the Military Police of Canoas, Porto Velho, Curitiba and São Paulo, among others. These contracts reinforce the Company's diversified client base.
- Despite lower sector activity throughout 2025, we maintained a strong tender win rate, building revenue visibility for 2026 and 2027 from newly captured contracts alongside rollovers from 2025, such as FNDE, Federal Police, SERPRO-DF and SEPLAG-MG.

Gross Revenue – Public Institutions
(R\$ million)

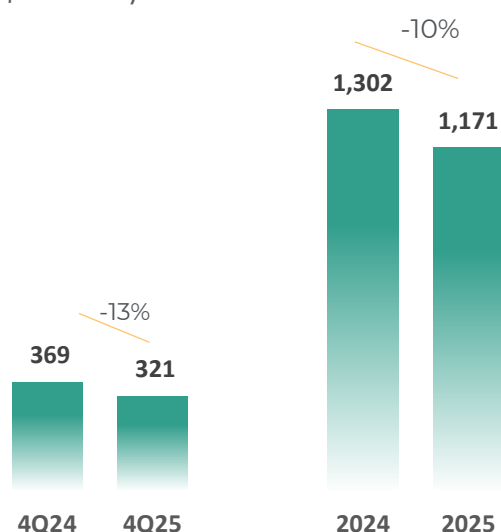


CONSUMER

- Revenue decrease of 13% in 4Q25 versus 4Q24, reflecting the planned retraction in smartphone sales, impacted by gray market expansion and new market entrants, in addition to reduced orders by major retailers. On the other hand, tablet sales grew 3% in the quarter. In 2025, Revenue fell 9% versus 2024, for the same reasons, while tablet sales grew 9%.



Gross Revenue – CONSUMER (R\$ millions)

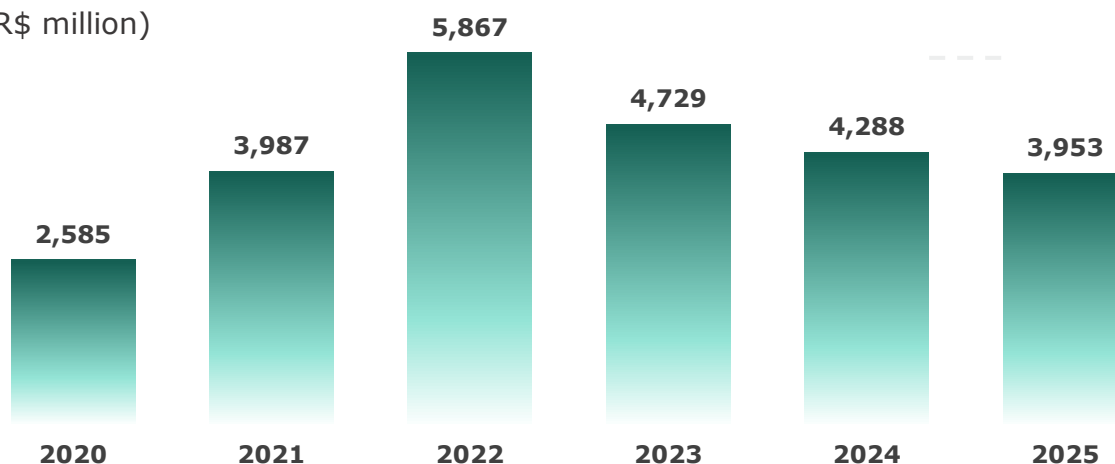


- Direct online (D2C) and third-party seller (3P) sales posted combined 31% growth versus 4Q24, partially offsetting the above effects. These channels accounted for 53% of the segment sales in the quarter (up from 35% in 4Q24), reflecting progress in our diversification strategy across direct online sales and marketplaces, as well as our successful positioning in the tablet segment.

FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

Evolution of Gross Revenue
(R\$ million)



*Special Projects

Gross Revenue in 4Q25 showed a slight reduction of 1.8% versus 4Q24. The 29% growth in the Corporate Business unit, driven by Servers (+183%), Payment Solutions (+20%) and Positive S+ (+23%), partially offset the retraction in Public Institutions (-33%) and Consumer (-13%).

In the year, gross revenue was R\$4.0 billion, in line with guidance, compared to R\$4.3 billion in 2024. Revenue from the Corporate Business unit grew 35%, driven mainly by Servers, Payment Solutions and IT Service, partially offsetting the downturn in Public Institutions and Consumer, same trends seen in 4Q25.

IT services, represented by Positivo S+, hit record revenues in the year, consolidating themselves as a key structural driver for growth and revenue recurrence. The Payment Solutions unit also posted record revenues of R\$567 million in the year, strengthening its positioning in the acquirers and sub-acquirers market.

In the Public Institutions segment, performance was impacted by delays in hiring throughout the year, due to the public budget constraints. In Consumer, results reflected the contraction of the smartphone market and lower purchase volumes by major retailers.

In addition, the year 2024 recorded R\$ 268 million in special projects in the 1H25, raising the basis for comparison.

GROSS REVENUE BY PRODUCTS AND SERVICES

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Computers	391.7	541.8	(27.7%)	1,396.1	1,843.9	(24.3%)
Servers	143.1	50.5	183.3%	258.8	144.3	79.3%
Cell Phones	43.0	161.1	(73.3%)	200.2	474.4	(57.8%)
Educational (hardware)	17.7	18.6	(4.6%)	70.2	46.7	50.1%
Payment Solutions	122.9	114.2	7.6%	522.3	420.1	24.3%
Tablets	99.4	98.4	1.0%	334.4	355.6	(6.0%)
Other Products	53.8	26.2	105.7%	165.5	195.7	(15.4%)
Special Projects	-	-	-	-	267.9	(100.0%)
Gross Revenue from Products	871.6	1,010.7	(13.8%)	2,947.5	3,748.7	(21.4%)
Positive S+	154.4	125.2	23.3%	563.8	281.0	100.6%
Haas + other services	160.3	72.6	120.6%	442.2	258.4	71.1%
Gross Service Revenue	314.6	197.8	59.0%	1,005.9	539.4	86.5%
Consolidated Gross Revenue	1,186.2	1,208.5	(1.8%)	3,953.4	4,288.2	(7.8%)
Deductions from Gross Revenue	(194.6)	(162.4)	19.8%	(598.5)	(599.8)	(0.2%)
Consolidated Net Revenue	991.6	1,046.1	(5.2%)	3,354.9	3,688.3	(9.0%)

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Consolidated Gross Revenue	1,186.2	1,208.5	(1.8%)	3,953.4	4,288.2	(7.8%)
Taxes and Deductions	(194.6)	(162.4)	19.8%	(598.5)	(599.8)	(0.2%)
Consolidated Net Revenue	991.6	1,046.1	(5.2%)	3,354.9	3,688.3	(9.0%)
Cost of Products and Services	(739.6)	(775.5)	(4.6%)	(2,511.8)	(2,764.3)	(9.1%)
Gross Profit	252.0	270.6	(6.8%)	843.1	924.0	(8.8%)
<i>Gross Margin</i>	25.4%	25.9%	-0.4 p.p.	25.1%	25.1%	0.1 p.p.

In 4Q25, gross margin decreased by 0.4 p.p. compared to 4Q24, reflecting cost increase of certain inputs.

In 2025, gross margin remained stable compared to 2024. Throughout the year, we faced cost pressures from the dollar's first-half appreciation and rising input costs toward year-end. These were offset by gradual price increases and a higher revenue mix from Servers, Services and Payment Solutions.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULT

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Net Revenue	991.6	1,046.1	(5.2%)	3,354.9	3,688.3	(9.0%)
Gross Profit	252.0	270.6	(6.8%)	843.1	924.0	(8.8%)
Operating Revenues/Expenses	(160.3)	(188.0)	(14.7%)	(613.1)	(614.5)	(0.2%)
Business, General and Administrative Expenses	(192.0)	(207.1)	(7.3%)	(630.9)	(657.1)	(4.0%)
Business Expenses	(123.2)	(134.3)	(8.2%)	(401.2)	(436.3)	(8.0%)
Commissions on Sales	(14.3)	(20.1)	(29.0%)	(49.5)	(65.8)	(24.8%)
Advertising, Marketing and Personal	(34.4)	(47.8)	(28.1%)	(125.4)	(138.8)	(9.6%)
Technical Assistance and Warranty	(36.8)	(33.5)	9.7%	(113.4)	(129.2)	(12.2%)
Freight	(11.8)	(13.2)	(10.5%)	(33.3)	(50.7)	(34.4%)
Depreciation and Amortization	(10.1)	(3.8)	167.1%	(23.2)	(9.8)	135.9%
Other Business Expenses	(15.9)	(15.9)	0.2%	(56.5)	(42.1)	34.3%
General and Administrative Expenses	(68.8)	(72.8)	(5.5%)	(229.6)	(220.8)	4.0%
Salaries, Charges and Benefits	(31.2)	(37.9)	(17.8%)	(111.6)	(106.8)	4.5%
Depreciation and Amortization	(10.0)	(7.4)	34.8%	(34.8)	(25.1)	38.7%
Other General Expenses and Adm.	(27.7)	(27.5)	0.6%	(83.2)	(88.9)	(6.4%)
Equity Result	1.0	(4.0)	(125.8%)	(3.1)	(7.7)	(59.5%)
Other operating income/expenses	30.6	23.0	33.0%	20.9	50.3	(58.4%)
Operating Income (EBIT)	91.7	82.5	11.1%	230.0	309.5	(25.7%)

Vertical Analysis

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	25.4%	25.9%	-0.4 p.p.	25.1%	25.1%	0.1 p.p.
Operating Revenues/Expenses	16.2%	18.0%	-1.8 p.p.	18.3%	16.7%	1.6 p.p.
Business, General and Administrative Expenses	12.4%	12.8%	-0.4 p.p.	12.0%	11.8%	0.1 p.p.
Business Expenses	6.9%	7.0%	0.0 p.p.	6.8%	6.0%	0.9 p.p.
General and Administrative Expenses	-0.1%	-0.4%	0.3 p.p.	0.1%	-0.2%	0.3 p.p.
Equity Result	3.1%	2.2%	0.9 p.p.	0.6%	1.4%	-0.7 p.p.
Other operating income/expenses	9.2%	7.9%	1.4 p.p.	6.9%	8.4%	-1.5 p.p.
Operating Income (EBIT)	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-

In the quarter, **Operating Expenses** fell 14.7% from 4Q24. **Selling Expenses** declined 8.2% versus 4Q24, holding steady as a percentage of net revenue at 12.4%, vs 12.8% in 4Q24.

General and Administrative (G&A) Expenses declined 5.5% from 4Q24, reflecting our 2025 efficiency plan with full-year impact. Depreciation and amortization expenses rose, offset by lower personnel expenses.

Other Operating Income grew 33.0% in 4Q25, primarily driven by the capitalization of R&D project expenses incurred throughout the year, related to eligible internal technological innovation projects under the Informatics Law incentives. The Company is strategically

focusing efforts to enhance operational process efficiency, aiming to deliver greater value in our products and services to clients.

The line **Other Operating Income** also includes the recognition of tax credits associated with the Company's revenue mix across its industrial plants. In the quarter, the lower share of sales from the Ilhéus plant compared to 4Q24 resulted in a smaller volume of such credits.

Full-year **Operating Expenses** remained stable versus 2024. **Selling Expenses** fell 8.0%, in line with lower 2025 revenue, with no change as a percentage of net revenue (12.0% vs 11.8%). Meanwhile, **G&A Expenses** rose 4.0% from 2024, driven by higher salaries, payroll charges, and benefits (union adjustment), plus depreciation and amortization. This increase reflects the Algar Tech MSP acquisition in June 2024 (7 months of impact that year versus 12 months in 2025).

Other Operating Income declined 58% from 2024, mainly due to a lower share of Ilhéus plant sales in the revenue mix, reducing recognized tax credits. Higher concentration at the Manaus plant, however, optimizes balance sheet tax credit utilization.

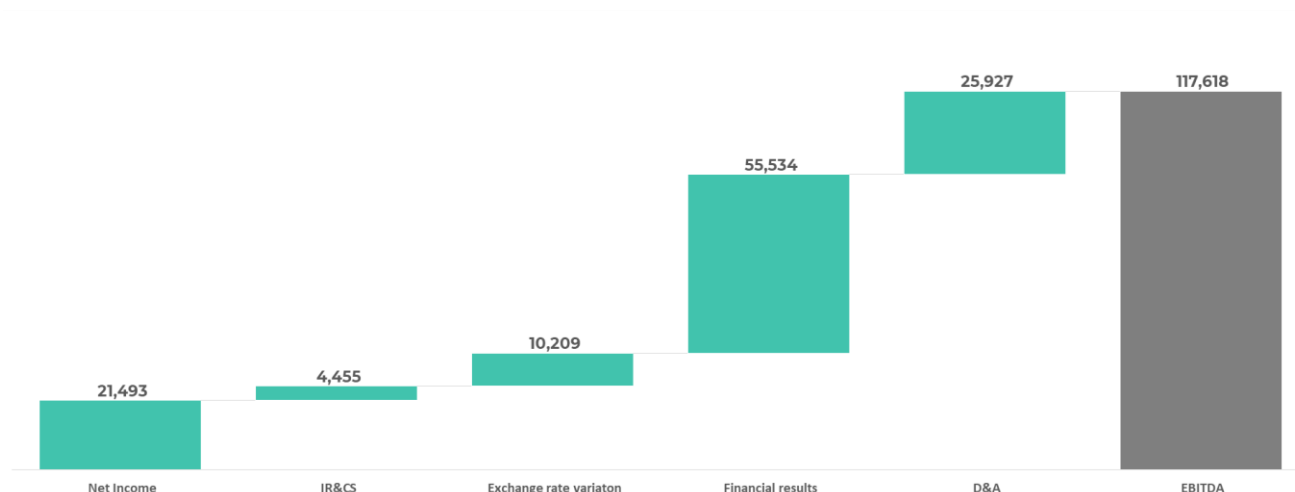
EBITDA

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	<i>Var.</i>	2025	2024	<i>Var.</i>
EBIT	91.7	82.5	11.1%	230.0	309.5	(25.7%)
Depreciation and Amortization	25.9	17.4	49.1%	82.6	57.4	43.9%
EBITDA	117.6	99.9	17.7%	312.6	366.9	(14.8%)
<i>EBITDA MARGIN</i>	<i>11.9%</i>	<i>9.6%</i>	<i>2.3 p.p.</i>	<i>9.3%</i>	<i>9.9%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>

In 4Q25, EBITDA rose 17.7% from 4Q24, with a 2.3 pp margin expansion. This reflects higher other operating income, which positively contributed to the period's results, alongside a favorable revenue mix with greater service and server share.

For full-year 2025, EBITDA declined 14.8% with a 0.6 pp margin contraction versus 2024, mainly due to lower revenue volumes, particularly in the Public Institutions segment.

EBITDA 4Q25 (R\$ million)



ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

R\$ million	4Q25	4Q24	Var.	3Q25	Var.
EBIT (LTM)	230.0	309.5	(25.7%)	220.8	4.1%
IR/CSLL (LTM)	(8.0)	(17.1)	(53.4%)	(17.2)	(53.8%)
NOPAT (LTM)¹	222.0	292.4	(24.1%)	203.6	9.1%
Stock	1,137.6	1,096.2	3.8%	1,176.0	(3.3%)
Accounts Receivable	769.7	888.0	(13.3%)	652.9	17.9%
Suppliers	(692.3)	(658.2)	5.2%	(675.4)	2.5%
Working capital	1,215.0	1,326.0	(8.4%)	1,153.5	5.3%
Permanent asset	857.2	733.4	16.9%	795.4	7.8%
Other long-term assets	275.3	187.7	46.7%	172.4	59.7%
Capital Employed²	2,347.6	2,247.1	4.5%	2,121.4	10.7%
Average Capital Employed³	2,297.4	2,282.6	0.6%	2,229.8	3.0%
ROIC⁴	9.7%	12.8%	-3.1 p.p.	9.1%	0.5 p.p.

1 – NOPAT (Net Operating Profit After Tax): Operating Profit after Taxes in 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 of the capital employed in the period and in the same period of the previous year.

4 – NOPAT divided by the Average Capital Employed

ROIC declined in 2025 versus the prior-year period due to lower operating results (EBIT) over the last twelve months, primarily from reduced revenue and cyclical cost pressures throughout the year.

FINANCIAL RESULT

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Financial Revenues	35.4	22.9	54.5%	132.8	114.2	16.3%
Financial Expenses	(90.9)	(67.2)	35.4%	(320.8)	(272.4)	17.8%
Financial Result. Pre-Var. Foreign Exchange	(55.5)	(44.3)	25.4%	(188.0)	(158.3)	18.8%
Exchange Variation	(10.2)	(10.4)	(2.1%)	(21.8)	(49.1)	(55.7%)
FINANCIAL RESULT	(65.7)	(54.7)	20.2%	(209.8)	(207.4)	1.2%

4Q25 net financial result showed a larger loss, mainly due to the higher SELIC rate versus the prior year.

For the full year, the net financial loss rose 1.2% from 2024. The impact of elevated SELIC rates on financial expenses was partially offset by higher financial income from increased average cash balances.

NET INCOME

In 4Q25, Net Income was R\$ 21.5 million, up 52.4% from 4Q24, reflecting the higher EBITDA in the period, partially offset by higher net financial expenses.

In 2025, Net Income was R\$ 12.2 million, down 85.6% from 2024, due to lower revenue in the year and consequent reduction in EBITDA.

INDEBTEDNESS

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	<i>Var.</i>	3Q25	<i>Var.</i>
Indebtedness and Cash Equivalents					
Loans and Financing - CP	454.0	341.1	33.1%	642.2	(29.3%)
Loans and Financing - LP	819.5	941.7	(13.0%)	702.5	16.7%
Derivative Financial Instruments	10.4	(50.6)	N/A	34.0	(69.3%)
Indebtedness	1,284.0	1,232.2	4.2%	1,378.7	(6.9%)
Cash and Equivalents	618.4	566.9	9.1%	805.5	(23.2%)
Availability	618.4	566.9	9.1%	805.5	(23.2%)
Net Debt	665.6	665.3	0.1%	573.1	16.1%
LTM Adjusted EBITDA	312.6	366.9	(14.8%)	294.9	6.0%
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	1.8x	0.3x	1.9x	0.2x

The leverage ratio (net debt / LTM EBITDA (last twelve months) stood at 2.1x as of December 2025, up 0.3x from 2024, due to lower EBITDA in the year.

Debt profile - Distribution between short and long term	4Q25	4Q24	<i>Var.</i>	3Q25	<i>Var.</i>
Loans and Financing - Short Term	35.7%	26.6%	9.1 p.p.	47.8%	-12.1 p.p.
Loans and Financing - Long Term	64.3%	73.4%	-9.1 p.p.	52.2%	12.1 p.p.

DIVIDEND DISTRIBUTION AND CAPITAL INCREASE

We announced a R\$25 million dividend distribution (paid on January 30, 2026) from the profits reserve in the latest approved financial statements for the fiscal year ended December 31, 2024, equivalent to R\$0.17958384275 per ordinary share, to be imputed against the mandatory dividend for fiscal year 2025.

On the same date, we announced a R\$743.4 million capital increase via capitalization of the profits reserve, bringing the Company's share capital to R\$1.486 billion.

CAPITAL MARKETS

Shareholding Structure on 12/31/2025:

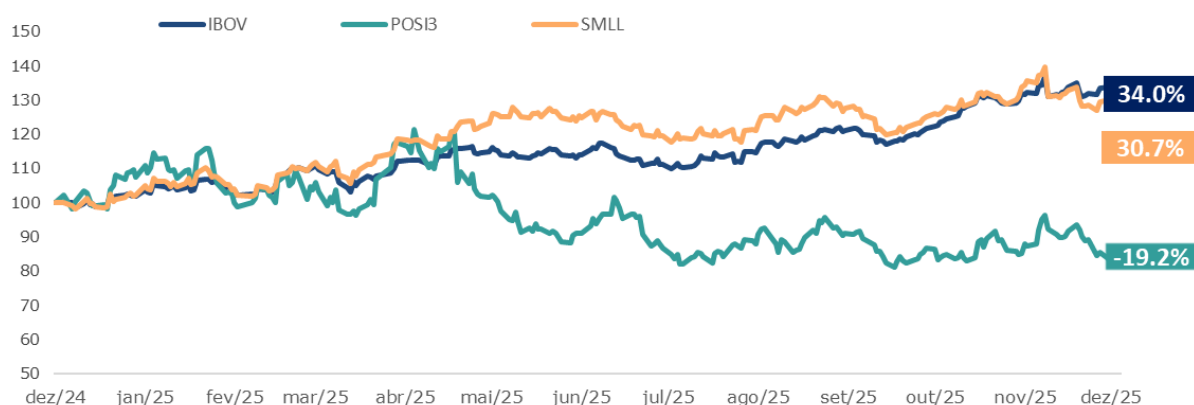
Shareholding Structure	Actions	%
Drivers	67,191,747	47.3%
Treasury	2,589,258	1.8%
Free Float	71,348,995	50.9%
Total	141,800,000	100%
Closing price \$	3.82	
Market Capitalization	565.2	
R\$ million		

As of December, share capital stood at R\$1,465 million within total equity of R\$1,576 million, represented by 141.8 million ordinary shares (POSI3), of which 50.9% is free float. Free float is calculated based on total shares outstanding, excluding those held by controlling shareholders, management, related parties, and treasury shares. At year-end 2025, market capitalization reached R\$565.2 million.

Stock Performance

Average daily trading volume over the last 12 months was 976 thousand shares, equating to R\$4.6 million in daily financial volume. POSI3 closed 2025 at R\$3.82 per share, down 36% from year-end 2024. POSI3 performance versus Ibovespa and Small Cap indices in 2025 is shown in the chart below:

Relative Performance POSI3 vs. Indices in the last 12 months in %



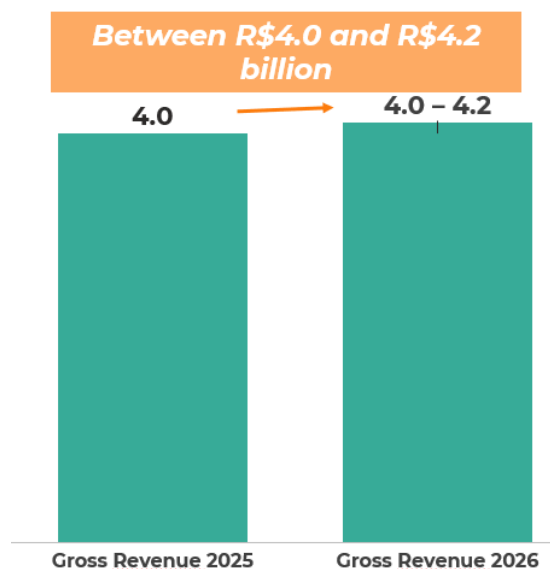
Currently, the Company has active coverage by analysts from UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos and Itaú BBA. For more information on analyst recommendations, please visit: <https://ri.positivotecnologia.com.br/en/investor-services/analyst-coverage/>

GUIDANCE

2025 Guidance Achievement:

The Company posted gross revenue of R\$4.0 billion, hitting the midpoint of guidance (R\$3.9–4.1 billion).

Gross Revenue Projection 2026



2026 Guidance:

Gross Revenue between R\$ 4,0 – R\$ 4,2 billion

Guidance for 2026 reflects a prudent stance amid the current global tech industry environment, marked by memory supply constraints (DRAM and NAND) driving higher prices for key components like memory and SSDs. This industry-wide trend is **driven by** robust demand from data centers and AI applications.

Key Risks in 2026 Guidance

- Cost pressures on PCs, particularly for pre-existing public sector contracts.
- Greater challenges passing through costs to corporate clients (PCs and servers) and consumers (PCs and other devices).

Strategic Growth Avenues

- Expansion in IT infrastructure-related businesses, including servers, Hardware as a Service (HaaS), and managed IT services—reinforcing our end-to-end solutions positioning.
- Growth in the Payment Solutions unit, a complementary strategic avenue to our IT infrastructure core, solidifying our role in the acquirer ecosystem.

To mitigate these risks, we are prudently managing critical component inventories, pursuing economic-financial rebalancing on legacy public contracts, and maintaining pricing and portfolio discipline. In parallel, we remain focused on scaling IT infrastructure businesses, like servers, managed services, and recurring revenue models, as well as advancing commercial integration and cross-selling across units. The Company is well-positioned to capture opportunities in Brazil's evolving tech infrastructure landscape.

Forward-Looking Disclaimer

These projections reflect current Management expectations and are subject to risks and uncertainties, potentially impacted by factors beyond our control.

BALANCE SHEET

<i>R\$ million</i>	4Q25	3Q25	4Q24
WORKING CAPITAL	2,821.0	2,939.2	2,967.7
Cash and Cash equivalents	618.4	805.5	566.9
Derivative financial instruments	2.8	-	21.7
Accounts Receivable	741.3	611.6	860.9
Stocks	1,137.6	1,176.0	1,096.2
Accounts receivable with related parties	28.4	41.2	27.0
Taxes to be recovered	193.5	210.6	200.1
IRPJ and CSLL	-	-	101.3
Miscellaneous advances	43.8	43.3	50.9
Other credits	55.3	50.9	42.7
NON-CURRENT	1,652.5	1,506.8	1,499.2
Achievable in the long term	795.3	711.4	765.8
Accounts Receivable	206.9	110.0	185.1
Derivative financial instruments	-	-	35.8
Taxes to be recovered	515.1	536.0	501.1
IRPJ and CSLL	-	-	40.0
Deferred taxes	4.9	3.0	1.2
Other credits	68.5	62.4	2.6
Investments	857.2	795.4	733.4
Investment in affiliates	276.5	258.6	256.8
Net fixed assets	144.5	144.2	155.5
Net intangible	436.2	392.6	321.2
TOTAL ASSETS	4,473.6	4,446.0	4,467.0

BALANCE SHEET

<i>R\$ million</i>	4Q25	3Q25	4Q24
WORKING CAPITAL	1,668.0	1,741.7	1,503.1
Suppliers	692.3	675.4	658.2
Loans and financing	454.0	642.2	341.1
Derivative financial instruments	5.6	41.7	1.0
Salaries and charges payable	118.2	129.1	106.0
Lease liability	11.4	11.9	12.5
Provisions	102.7	106.3	135.8
Provisions for tax, labor and civil risks	4.4	3.5	3.1
Taxes to be collected	108.6	77.9	102.7
Dividends payable	25.0	0.0	38.2
Deferred revenue	42.2	30.6	21.4
Accounts Payable with Related Parties	2.4	1.7	1.2
Other accounts payable	101.2	21.5	82.0
NON-CURRENT	1,229.6	1,095.9	1,317.8
Loans and financing	819.5	702.5	941.7
Derivative financial instruments	5.0	6.7	-
Lease liability	11.7	14.3	22.7
Provisions	53.7	63.4	79.0
Provision for tax, labor and civil risks	222.5	215.3	206.8
Taxes to be collected	41.2	43.2	40.0
Accounts payable with related parties	17.8	-	-
Deferred Taxes	37.1	39.5	18.2
Other accounts payable	21.0	11.0	9.3
STOCKHOLDERS' EQUITY	1,576.0	1,608.4	1,646.1
Share capital	1,465.1	721.7	721.7
Capital Reserve	97.2	122.5	122.3
Profit booking	60.4	820.1	820.1
Equity valuation adjustment	(23.8)	(32.4)	(7.0)
Treasury shares	(22.9)	(22.9)	(21.2)
Profit for the period	-	(12.6)	-
Non-Controlling Interest	-	12.0	10.3
TOTAL LIABILITIES	4,473.6	4,446.0	4,467.0

INCOME STATEMENT

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
Consolidated Gross Revenue	1,186.2	1,208.5	(1.8%)	3,953.4	4,288.2	(7.8%)
Deductions from Gross Revenue	(194.6)	(162.4)	19.8%	(598.5)	(599.8)	(0.2%)
Consolidated Net Revenue	991.6	1,046.1	(5.2%)	3,354.9	3,688.3	(9.0%)
Costs of Products and Services	(739.6)	(775.5)	(4.6%)	(2,511.8)	(2,764.3)	(9.1%)
Gross Profit	252.0	270.6	(6.8%)	843.1	924.0	(8.8%)
<i>Gross Margin</i>	25.4%	25.9%	-0.4 p.p.	25.1%	25.1%	0.1 p.p.
Operating Expenses	(160.3)	(188.0)	(14.7%)	(613.1)	(614.5)	(0.2%)
Business Expenses	(123.2)	(134.3)	(8.2%)	(401.2)	(436.3)	(8.0%)
General and Administrative Expenses	(68.8)	(72.8)	(5.5%)	(229.6)	(220.8)	4.0%
Equity Result	1.0	(4.0)	n/a	(3.1)	(7.7)	(59.5%)
Other Operating Income (Expenses)	30.6	23.0	33.0%	20.9	50.3	(58.4%)
OPERATING RESULT	91.7	82.5	11.1%	230.0	309.5	(25.7%)
Depreciation and Amortization	25.9	17.4	49.1%	82.6	57.4	43.9%
EBITDA	117.6	99.9	17.7%	312.6	366.9	(14.8%)
<i>EBITDA Margin</i>	11.9%	9.6%	2.3 p.p.	9.3%	9.9%	-0.6 p.p.
Financial Revenues	35.4	22.9	54.5%	132.8	114.2	16.3%
Financial Expenses	(90.9)	(67.2)	35.4%	(320.8)	(272.4)	17.8%
Pre-exchange rate financial result	(55.5)	(44.3)	25.4%	(188.0)	(158.3)	18.8%
Exchange Variation	(10.2)	(10.4)	(2.1%)	(21.8)	(49.1)	(55.7%)
Financial Result	(65.7)	(54.7)	20.2%	(209.8)	(207.4)	1.2%
PROFIT BEFORE TAXES	25.9	27.8	(6.8%)	20.2	102.1	(80.2%)
Current IR/CSLL	(8.7)	(10.5)	(17.3%)	(14.3)	(11.6)	22.7%
Deferred IR/CSLL	4.2	(3.2)	n/a	6.3	(5.5)	n/a
NET INCOME FOR THE PERIOD	21.5	14.1	52.4%	12.2	85.0	(85.6%)

CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	4Q25	4Q24
Net income (loss) for the period	21.5	14.1
Reconciliation of net income with cash (applied) obtained in operations:		
Depreciation and amortization	25.9	17.4
Equity income	(1.0)	4.0
Gain at fair value and adjustment to present value	(14.6)	(18.2)
Provision (Reversal) for tax, labor and civil risks	8.9	152.1
Reversal of taxes to be collected	-	(165.6)
Allowance for doubtful accounts	3.3	5.1
Provision (Reversal) for losses on inventories	(0.1)	7.0
Deferred provisions and revenues	(1.7)	12.9
<i>Stock options</i>	(0.7)	0.1
Charges on loans and right of use	46.0	36.4
Exchange variation	18.8	28.1
Interest on taxes	6.1	5.3
Gain on the sale of fixed assets	-	(1.2)
Write-off of fixed assets	(0.3)	-
Income tax and social contribution (current and deferred)	4.5	13.7
	116.5	111.1
(Increase) decrease in assets:		
Accounts receivable	(234.1)	(49.0)
Inventories	20.4	133.7
Taxes to be recovered	29.2	(17.5)
Miscellaneous advances	2.0	5.8)
Accounts receivable from related parties	(1.7)	(0.8)
Other credits	14.6	17.8
Increase (decrease) in liabilities:		
Suppliers	1.7	18.1
Tax obligations	21.0	8.6
Other accounts payable	60.8	(18.0)
Interest paid on acquisition of investments	(7.5)	-
Indemnities	(0.9)	(1.0)
Interest paid on borrowings and lease liabilities	(55.5)	(30.1)
	(150.0)	56.2
Net cash invested in operating activities	(33.5)	167.3
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Capital payment - invested	-	-

Earnings release

4Q 2025

Acquisition of investments	(17.6)	(14.8)
Cash incorporated in the acquisition of investments	14.5	(2.5)
Acquisition of fixed assets	(9.4)	(7.0)
Increase in intangible assets	(59.7)	(20.9)
Net cash used in investment activities	(72.2)	(45.2)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Payment for acquisition of subsidiary	-	(1.4)
Interest paid on the acquisition of investments	7.5	-
Dividends payments	(0.3)	-
Borrowings	200.6	85.4
Loan amortization	(284.9)	(57.4)
Payment of lease agreements	(3.6)	(3.3)
Resources from the exercise of stock options	-	0.1
Net cash generated by financing activities	(80.7)	23.4
Exchange variation on cash and cash equivalents	(0.8)	(2.2)
(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	(187.2)	143.3
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	805.5	423.6
Cash and cash equivalents at the end of the period	618.4	566.9
(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	(187.2)	143.3

Earnings release

4Q 2025

+ POSITIVO
TECNOLOGIA
A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

INVESTOR RELATIONS:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

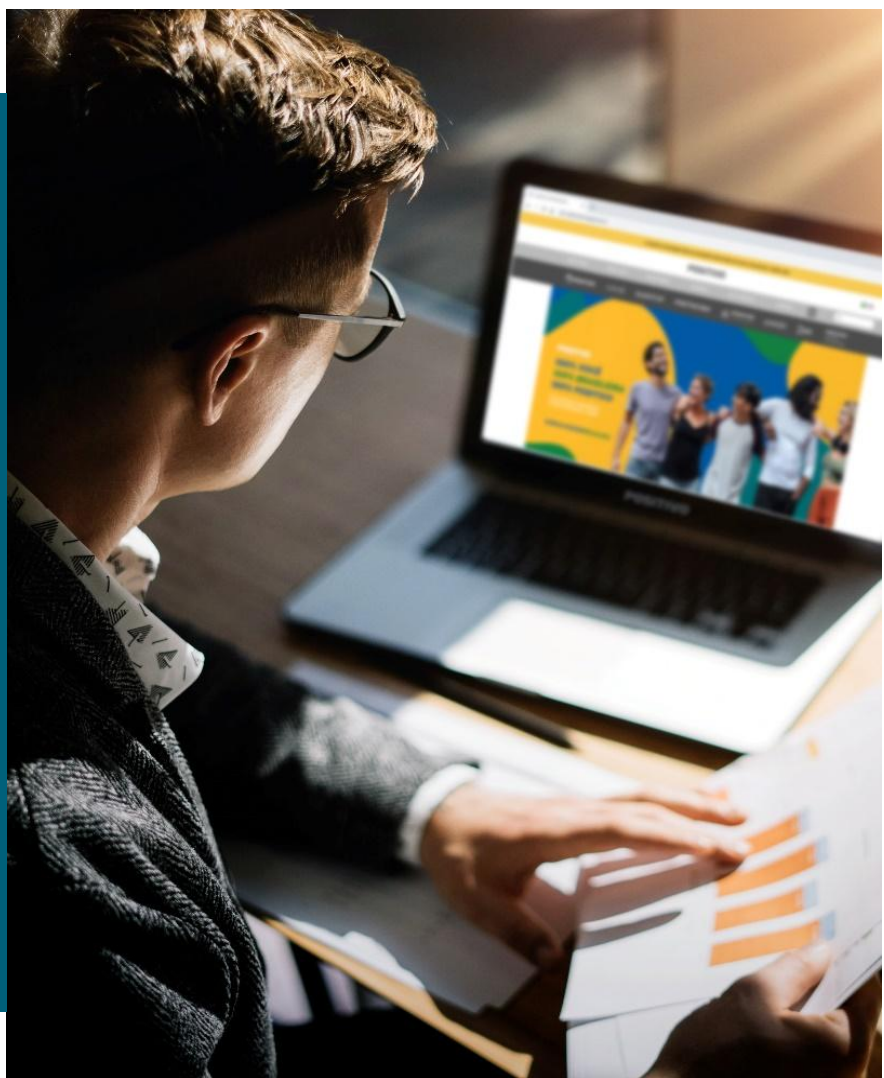
Luiz Guilherme Palhares
IR Director

Rafaella Nolli
RI Manager

Email: ri@positivo.com.br
www.positivotecnologia.com.br/ri

Giusti Comunicação – Press office for institutional issues

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



LEGAL NOTICE

The managerial financial information contained in this document, as well as other non-accounting information of the Company presented in this Results Report, were not reviewed by the independent auditors. Some of the statements contained herein are based on the current assumptions and perspectives of the Company's management that could cause material variations in results, performance and future events. Actual results, performance and events may differ materially from those expressed or implied by these 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 those estimated by the Company, please consult the reports filed with the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM).

ABINEE - Brazilian Association of the Electrical and Electronic Industry

ORDER BACKLOG (or contracted purchases) - All customer orders that have been received but have not yet been fulfilled. Order backlog not yet fulfilled.

BACKLOG OF CONTRACTED PURCHASES - In the public sector, it refers to the completed bidding processes and where the bidding bodies still need to expedite the supply orders that have yet been fulfilled. Portfolio of bids won and not yet met.

CAGR - Compound annual growth rate.

DESKTOP - Desktop computer.

EBITDA - EBITDA corresponds to earnings before net financial expenses (revenues), IRPJ and CSLL, and depreciation and amortization. The calculation of EBITDA does not correspond to an accounting practice adopted in Brazil, does not represent cash flow for the periods presented and should not be considered a substitute for net income, as an indicator of our operating performance or a substitute for cash flow as an indicator of liquidity. 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 Recurring EBITDA used by other companies.

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

HAAS OR HARDWARE AS A SERVICE - This is an innovative business model, a fully managed solution for the process of distribution and commercialization of IT equipment, without the customer having to invest capital in the purchase of equipment. In this business model, Positivo sells packages that include equipment, installation, configuration, maintenance and technical support, all for a monthly fee. In a practical way, a pre-determined period contract is signed between the hardware supplier and the customer, where Positivo is responsible for

IT.

HARDWARE - The physical part of a computer or a set of electronic components, integrated circuits, and boards, which communicate through buses.

HOMESCHOOLING - the concept of *homeschooling* is characterized by the proposal of home or home schooling. His proposal meets the attendance of children in an institution, whether it is a public, private or cooperative school.

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

IFRS - *International Financial Reporting Standards*, corresponding to international accounting standards.

IPSOS - Company active in the segment of marketing research, advertising, media, consumer satisfaction and public and social opinion research

GRAY MARKET - A market formed by sales made by small and medium-sized computer assemblers whose production has a certain degree of smuggled parts, and also by sales by companies that do not have PPB incentives

CORPORATE MARKET - Market formed by sales made to small, medium and large private companies, either by direct sales, resellers or outsourced agents.

PUBLIC INSTITUTIONS MARKET - Market formed by sales made by bodies and entities belonging to the direct or indirect administration of the various spheres of the Brazilian Government.

PUBLIC BIDDING MARKET - 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 - Market formed by sales made to domestic users (individuals), micro and small companies, which are served by retail chains.

OFFICIAL MARKET - Computer sales market, excluding the participation of the Gray Market.

TOTAL MARKET - It is the sum of the Official Market plus the Gray Market.

EDUCATIONAL TABLET - Computer intended for education, forming an environment for learning. Set of devices connectable to a computer plus software.

NOTEBOOK - Laptop.

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

PC - Personal computer, comprising desktops, notebooks and servers.

EDUCATIONAL PORTAL - Electronic Internet portal for educational purposes.

RHAAS OR REFURBISHED HARDWARE AS A SERVICE – operation similar to HAAS explained earlier, however in this business model sales and leases refer to used, remanufactured and already depreciated equipment. This business model allows for better margins for the Companies.

HARDWARE SEGMENT - The Company's business unit focused on the manufacture of desktops, notebooks and servers, developed in product lines and solutions specifically targeted to each market that the Company serves.

EDUCATIONAL TECHNOLOGY SEGMENT - The Company's business unit focused on providing integrated services, including software, installation, computer equipment, as well as technical and pedagogical support, mainly for public and private educational institutions and for the domestic market.

SOFTWARE – Sequence of instructions to be followed and/or executed in the manipulation, redirection or modification of a data/information or event.

TABLET – Clipboard-shaped device with a touch screen.

TAM – *Total Addressable Market or Total Available Market*. TAM is defined as "the

existing revenue opportunity available for a product or service," and is often calculated as the size of the market from general to specific, deducting segments of the market that are not addressable and/or possibly served.

IT – Information Technology business segment.



Thank you@