

2T 2025

Relatório de **resultados**

Forte avanço das avenidas de crescimento e melhora sequencial dos principais indicadores financeiros, com geração de caixa operacional no trimestre

Receita bruta: +17% sobre o primeiro trimestre do ano, e +5,0% sobre o 2T24.

Sólido desempenho das Avenidas de Crescimento, que são instrumentais para nossa diversificação e irão impulsionar a receita consolidada pelos próximos anos. **Os “4S” tiveram forte crescimento versus o mesmo trimestre do anterior: Serviços (Positivo S+) +18%** em bases comparáveis, **Soluções em Pagamento +31%**, **Servidores +69%**, e **Segurança Eletrônica (Positivo Seg) +52%**.

Expansão do pipeline de projetos de arquiteturas para inteligência artificial.

Soluções de Pagamento com receita de **R\$ 127 milhões e expectativa de crescimento sólido para o ano.**

Novos contratos na Positivo S+ e conclusão do processo de integração de marketing e back office; avanços na construção da estratégia de go to market para captura de sinergias comerciais.

Em **Consumer**, as vendas de **PCs e tablets cresceram 2 dígitos** sobre o ano anterior, e as vendas nos canais online combinadas (D2C + sellers), tiveram crescimento de 59% sobre o 2T24, representando 36% das vendas do segmento (21% no 2T24).

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

Novos produtos lançados no trimestre:

- Com o sucesso em vendas dos **novos tablets Vaio e Positivo**, lançamos o Tablet Vaio TL12, leve e ultrafino, com tela de 12,6” amoled e configurações avançadas
- **Em PCs, lançamos o Vaio FE16**, com tela de 16” de alta resolução, bateria de até 10 horas
- **Positivo Seg** introduziu uma **nova linha de produtos com uso de Inteligência Artificial**, como a AI Box, que integra câmeras comuns e aplica algoritmos de análise inteligente, e a **câmera Smart View**, que reproduz cores com alta definição em ambientes com visibilidade próxima à zero.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre de 2025 reforça a assertividade da nossa estratégia de diversificação e a resiliência da nossa Companhia. A receita do período evoluiu de forma significativa sobre o 1º trimestre deste ano, impulsionada pelas avenidas de crescimento, mas ainda reflete a menor demanda por instituições públicas.

O segmento Corporativo foi novamente destaque no período. Os resultados da Positivo S+ seguem acima do orçamento e evoluímos com a estratégia de captura de sinergias comerciais, que lançaremos mais adiante. Em Servidores, tivemos um expressivo crescimento no trimestre, e também observamos um crescente pipeline de projetos com soluções para IA para empresas, sobretudo do setor financeiro. Em Soluções em Pagamento, o ritmo continua forte e nossa marca se consolida como a melhor oferta de máquinas inteligentes para adquirentes. E a Positivo Seg está em processo de aceleração, com ampliação de sua rede distribuição e introdução de tecnologias com inteligência artificial.

No segmento Consumer, PCs e tablets vieram muito bem, com crescimento de 2 dígitos versus o ano anterior, impulsionados pelos canais online, via D2C e sellers. Contudo, os desafios em smartphones continuam, com o mercado cinza ganhando predominância, prejudicando o desempenho do segmento. Em contrapartida, nossos tablets ganham relevância e vem gradualmente compensando o recuo em smartphones. Para reforçar este movimento, lançamos um produto que está posicionado acima do portfólio atual, o novo tablet Vaio TL 12, na esteira do sucesso do modelo TL 10, porém maior e ultrafino, com configurações avançadas, alta tecnologia e inovação, e com uma proposta de valor competitiva.

Em negócios com Instituições Públicas, as vendas ficaram abaixo do plano, devido ao fraco volume de licitações em 2024 e um orçamento público com restrições este ano. Contudo, acreditamos que seja conjuntural pois a necessidade de investimentos em tecnologia pelos diferentes órgãos públicos segue alta, principalmente na vertical educação, mas as incertezas quanto ao orçamento não nos permitem precisar quando haverá uma retomada das compras.

A rentabilidade no 2T25 apresentou evolução em relação ao início do ano, sustentada pela contribuição consistente das avenidas de crescimento no faturamento, e pela recuperação das margens em contratos com Instituições Públicas. Apesar de ainda estarmos abaixo das margens registradas no 2T24, reflexo da entrega residual de contratos públicos antigos e firmados a um câmbio inferior ao atual, já observamos sinais claros de retomada, com expectativa de expansão no segundo semestre.

A margem EBITDA consolidada segue abaixo do nível do ano anterior, mas mostra avanço frente ao início de 2025, consolidando-se em patamar superior ao observado anteriormente ao processo de diversificação do portfólio. Com o crescimento esperado da receita no segundo semestre, projetamos ganhos adicionais de alavancagem operacional e redução proporcional das despesas financeiras, o que deverá favorecer diretamente o lucro líquido, especialmente em um cenário macroeconômico benigno. Destaca-se ainda a redução da dívida líquida e da alavancagem financeira no trimestre, fruto de uma gestão eficaz do capital de giro, mesmo diante do aumento no custo financeiro, decorrente da elevação da taxa Selic ao ano.

Os resultados de curtíssimo prazo ainda apresentam alguns desafios, mas não definem o potencial de criação de valor da Companhia. Dispomos de um portfólio completo de dispositivos e serviços gerenciados de infraestruturas de TI e IA para organizações como nenhuma outra empresa no país, desde o PC, passando pelo servidor para demandas de IA, até soluções para nuvem híbrida, o que nos deixa posicionados para capturar as oportunidades geradas pelos potenciais investimentos bilionários em IA no Brasil. Ainda, em breve implementaremos as iniciativas de cross-sell entre os negócios de serviços e venda de infraestrutura de tecnologia.

A diversificação do nosso negócio já é realidade, mas ainda vai avançar muito, trazendo receitas maiores e mais recorrentes, com rentabilidade também maior. Nossos esforços para fortalecer a estrutura de capital se tornarão mais evidentes e o resultado disso tudo será uma empresa com receita crescente e sustentável, mais rentável, que gera mais caixa e produz maiores retornos, e este ano poderá marcar o ponto de inflexão desta jornada. Portanto, seguimos confiantes na execução da nossa estratégia e estamos preparados para os próximos ciclos de crescimento.

RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 994 milhões 2T25**, com melhora sequencial de 16,7% sobre o 1T25, e alta de 5,0% sobre o ano anterior. A receita de Negócios Corporativos cresceu 36,6% (9,5% em bases comparáveis, excluindo a antiga Algar Tech MSP, agora a Positivo S+), impulsionada pelas Avenidas de Crescimento. Em contrapartida, tivemos menor receita com Instituições Públicas, devido ao menor volume de editais em 2024 e restrições do orçamento público federal em 2025. Em Consumer, tivemos crescimento de dois dígitos em PCs e tablets, bem como nos canais D2C e online, mas que foram compensados pela baixa performance de smartphones, devido ao mercado cinza e novos entrantes. No trimestre, **as Avenidas de Crescimento representaram 44% da receita consolidada, enquanto Serviços de TI alcançaram 23%**. No acumulado do ano a receita bruta foi de R\$ 1,8 bi, contra R\$ 2,1 bi em 2024.
- ✓ **EBITDA de R\$ 74 milhões no 2T25, com margem de 8,8%**, com evolução sequencial sobre o 1T25 (+38,7%, +1,4 p.p. de margem), e redução de 12,5% sobre o 2T24 (-1,6 p.p. de margem) ainda impactado por projetos antigos para instituições públicas, precificados no início do ano passado a um dólar menor que o atual, e Outras Receitas Operacionais R\$ 14 milhões maiores no ano anterior, pela concentração de vendas por Manaus neste ano, para acelerar a utilização dos impostos a recuperar. No acumulado do ano o EBITDA foi de R\$ 127 milhões e margem de 8,1%, contra R\$ 200 milhões no ano anterior e margem de 11,0%.
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 2 milhões no 2T25**, contra R\$ 5 milhões no 2T24, por conta do menor EBITDA como descrito acima, maior depreciação e despesas financeiras líquidas maiores devido principalmente à maior taxa SELIC no período. No acumulado do ano, o prejuízo líquido foi de R\$ 10 milhões, contra R\$ 69 milhões de lucro em 2024.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 266 milhões no trimestre**, impulsionada pela redução dos saldos de estoques e contas a receber. O índice de alavancagem atingiu 2,1x, um recuo de 0,4x sobre o primeiro trimestre do ano devido, à menor dívida líquida, mas ainda 0,9x acima do ano anterior, devido ao menor EBITDA dos últimos 12 meses. Nosso custo da dívida segue reduzido, em CDI +0,2% a.a., com 59% da dívida no longo prazo, e o saldo de caixa de R\$ 676 milhões cobre os vencimentos até quase o fim de 2026.

	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
Receita Bruta	993,6	945,9	5,0%	1.844,6	2.122,9	(13,1%)
Receita Líquida	842,2	813,1	3,6%	1.557,7	1.822,7	(14,5%)
Lucro Bruto	204,4	202,3	1,0%	375,7	455,4	(17,5%)
<i>Margem bruta</i>	24,3%	24,9%	-0,6 p.p.	24,1%	25,0%	-0,9 p.p.
EBITDA	73,7	84,3	(12,5%)	126,9	199,9	(36,5%)
<i>Margem EBITDA</i>	8,8%	10,4%	-1,6 p.p.	8,1%	11,0%	-2,8 p.p.
Lucro Líquido	2,3	4,9	(53,7%)	(10,4)	69,2	N/A
<i>Margem Líquida</i>	0,3%	0,6%	-0,3 p.p.	-0,7%	3,8%	-4,5 p.p.
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	1,2x	0,9x	2,1x	1,2x	0,9x

1 - Exclui projetos especiais em 2024 e receita bruta de Algar Tech MSP de janeiro a maio de 2025.

Receita Bruta por Segmento de Negócio

	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
COMMERCIAL	681,9	589,9	15,6%	1.284,7	1.253,6	2,5%
Vendas Corporativas ¹	473,5	346,6	36,6%	884,0	599,5	47,5%
Instituições Públicas ²	208,4	243,3	(14,4%)	400,7	654,1	(38,7%)
CONSUMER	311,7	333,3	(6,5%)	560,0	601,5	(6,9%)
PROJETOS ESPECIAIS	-	22,7	N/A	-	267,9	N/A
RECEITA BRUTA TOTAL	993,6	945,9	5,0%	1.844,6	2.122,9	(13,1%)

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

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

VIDECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

Quinta-feira, 14 de agosto de 2025.

11h00 horário de Brasília

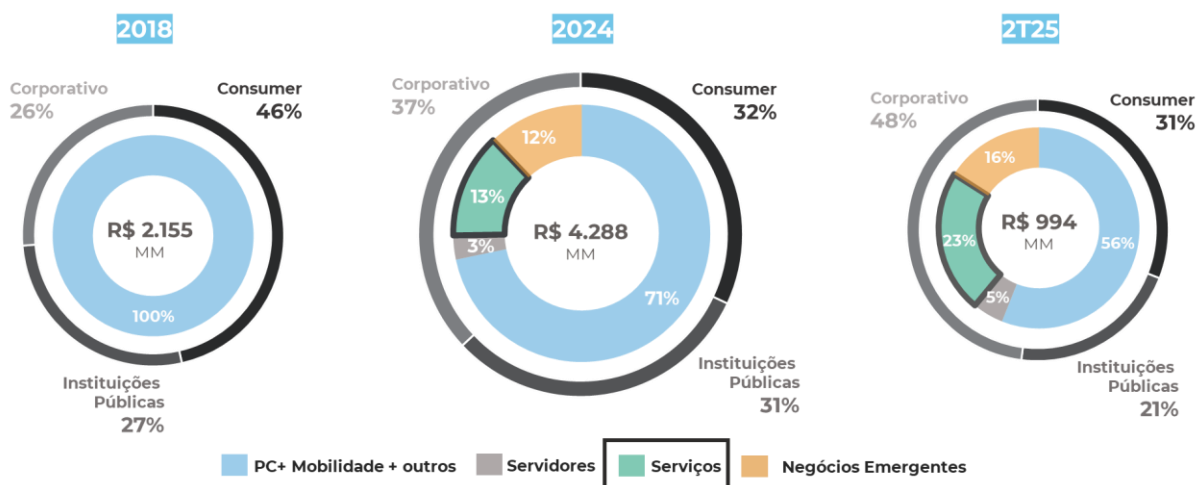
10h00 horário de Nova York

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

NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

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

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



SEGMENTO COMMERCIAL

Receita Bruta

R\$ 682 milhões no 2T25, +15,6% vs. 2T24

(inclui R\$ 137 MM da Algar Tech MSP no 2T25, e R\$39 milhões no 2T24)

R\$ 1.285 milhões em 1S25, +2,5% vs. 1S24 (inclui R\$ 266 MM da Algar Tech MSP em 2025 e R\$ 39 milhões no 1S24).

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

Negócios Corporativos

No segundo trimestre, os Negócios Corporativos mantiveram uma trajetória consistente de crescimento, refletindo a execução bem-sucedida da nossa estratégia de diversificação e o fortalecimento de soluções de maior valor agregado.

- **Receita de R\$ 474 milhões**, com crescimento de **36,6%** em relação ao 2T24 (9,5% excluindo Algar Tech MSP), impulsionada pelo desempenho robusto em **servidores, soluções de pagamento, segurança eletrônica** e pelos **serviços gerenciados de TI da Positivo S+**.
- A **locação de equipamentos (HaaS)** segue ganhando relevância, alinhada às tendências do mercado e contribuindo positivamente para a melhora da rentabilidade do negócio.
- O **pipeline de projetos de arquiteturas para inteligência artificial** continua em expansão, com destaque para o setor financeiro, reforçando nossa capacidade de inovação e posicionamento em tecnologias emergentes.
- A **Positivo Servers & Solutions (PSS)** apresentou crescimento de **69%** sobre o 2T24, beneficiada pela retomada de entregas postergadas e pela forte demanda.
- A **Positivo S+** registrou receita bruta de **R\$ 137 milhões**, crescimento de **18%** sobre o 2T24. A integração com a Positivo e o lançamento da nova marca aceleraram a penetração de mercado, com dezenas de novos contratos. Avançamos no plano de integração, incluindo carve-out, back office e marketing, e iniciamos projetos de **IA para performance**. O foco agora está na **captura de sinergias comerciais**, com piloto de **go-to-market** previsto ainda para este ano.
- Em **Soluções de Pagamento**, alcançamos receita de **R\$ 127 milhões**, crescimento de **31%**, mesmo com uma base comparativa elevada. Seguimos ampliando nossa atuação junto às grandes adquirentes e consolidando nossa relevância no setor. A expectativa para o ano permanece de crescimento sólido.



integração de câmeras comuns, e a solução Smart View, que reproduz cores com alta definição em ambientes com visibilidade próxima à zero.

- A **Positivo Seg** registrou crescimento de 52% sobre 2T24, impulsionada pela ampliação da base de distribuição neste ano. A distribuidora Securicenter inaugurou sua 6ª loja, agora na cidade de Campinas-SP. Na feira internacional Exposec, o estande da Positivo Seg foi destaque e atraiu fluxo 70% maior que o ano anterior. No evento, a Positivo Seg introduziu uma nova linha de produtos com uso de IA, como a AI Box, para

Esses eventos reforçam a **solidez do crescimento**, a **execução estratégica da diversificação** e o **posicionamento competitivo** da companhia em segmentos de alta tecnologia e valor agregado.

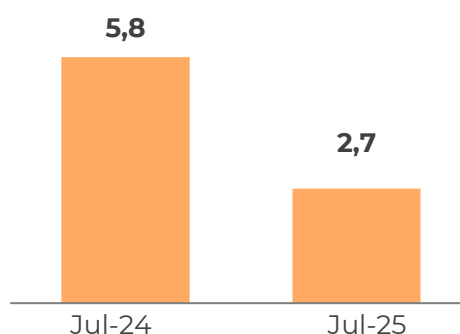
Negócios com Instituições Públicas

Receita Bruta

R\$ 208 milhões no 2T25 (-14,4% vs 2T24)
R\$ 401 milhões nos 1S25 (-38,7% vs. 1S24)

- Receita superior ao primeiro trimestre, como esperado, mas ainda abaixo do ano anterior, impactada pelo menor volume de editais publicados em 2024 e um orçamento público com restrições este ano.
- Apesar das restrições ao orçamento público federal, diversas instituições têm manifestado forte necessidade de investir em tecnologia e também há estados com melhor situação financeira que seguem fazendo investimentos no setor.
- Projetos importantes vencidos recentemente incluem: edital da Prodesp de desktops e mini desktops, em que vencemos 70% do volume participado, e Seplag MG, em que vencemos lotes de notebooks e mini desktops que representam 60% do volume em que participamos.
- Pipeline atual de R\$ 2,7 bilhões.
- Início da recuperação das margens no trimestre, mas ainda pressionadas, devido a projetos antigos com custos defasados. Esperamos contínua recuperação ao longo do segundo semestre.
- Quase 100% da receita projetada para o ano já está contratada ou aguardando contratação.
- Destaque de entregas no trimestre incluem notebooks, principalmente para educação, para a Prodesp, importante projeto vencido pela Companhia.

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



SEGMENTO CONSUMER

Receita Bruta

R\$ 312 milhões no 2T25 (-6,5% vs 2T24)
R\$ 560 milhões nos 1S25 (-6,9% vs. 1S24)

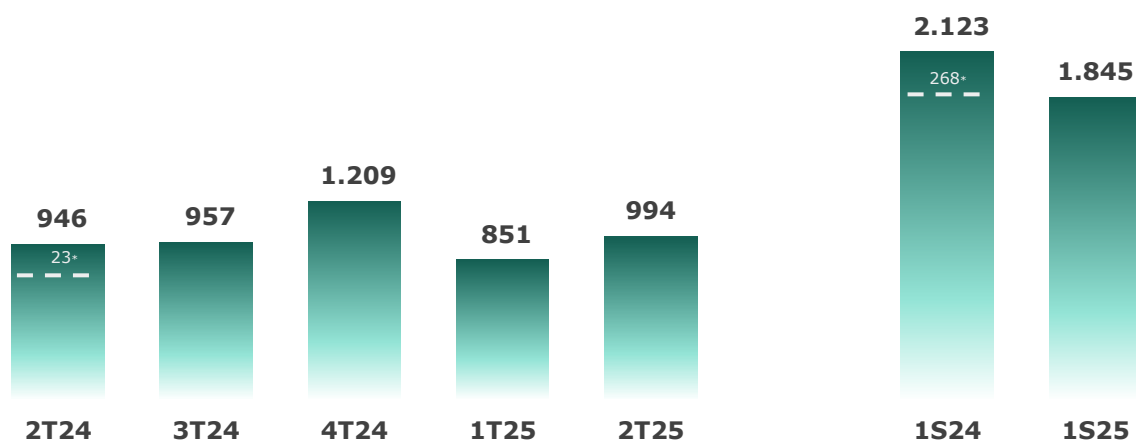
- Destaque para crescimento da receita de PCs e tablets, de +26% e +19% respectivamente.
- Em PCs, atingimos 42% de market share no mercado de entrada (+1,4 p.p. vs. 2T24), e 4,5% no mercado mid/high(-0,3 p.p.). O mercado de entrada representa 21% do mercado total e o mid/high representa 79%, em volume.
- Vendas diretas (D2C) e vendas online via sellers (3P) com crescimento de 59% vs. 2T24. Estes novos canais representaram 36% do segmento Consumer no trimestre, contra 21% no 2T24, resultado da estratégia de diversificação da distribuição com melhores condições econômicas.
- Tablets mantiveram sólida performance, com destaque para o Vaio TL10 e linha de personagens da Positivo. Na esteira deste sucesso, lançamos o novo tablet Vaio TL12 no início de agosto. O produto surpreende pelas configurações avançadas mas com preço competitivo: leve e ultrafino, com corpo de metal, tela de 12,6" amoled, capa protetora, teclado inteligente, Vaio Pen com experiência superior, conexão 5G, carregamento sem fio, memória RAM de 12 GB, com Gemini e Android 15.
- Lançamos o notebook Vaio FE16, com tela de 16" de alta resolução, bateria de até 10 horas, Wi-Fi 6 (3x mais rápido que versão anterior), memória RAM de até 64 GB e processadores Intel de 13ª geração.
- Infinix com retração significativa em vendas, devido ao forte crescimento do mercado cinza e novos entrantes. No ano projetamos receita com tablets superior à de smartphones, quase fechando o gap de receita com mobilidade (smartphones mais tablets) relativamente a 2024.



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

Evolução da Receita Bruta (R\$ milhões)



*Projetos especiais

Receita Bruta com melhora sequencial de 16,7% sobre o 1T25, e alta de 5,0% sobre o ano anterior. Em bases comparáveis (excluindo 3 meses de receita da Algar Tech MSP de 2025 e 1 mês em 2024, e projetos especiais de 2024), a receita no 2T25 foi menor em 3,1% versus o ano anterior.

A receita de Negócios Corporativos cresceu 36,6% (9,5% em bases comparáveis, excluindo a antiga Algar Tech MSP, agora Positivo S+), impulsionada pelas Avenidas de Crescimento. Em contrapartida, tivemos menor receita com Instituições Públicas, devido ao menor volume de editais em 2024 e restrições do orçamento público em 2025. Em Consumer, tivemos crescimento de dois dígitos em PCs e tablets, bem como nos canais D2C e online, mas que foram compensados pela baixa performance de smartphones, devido ao mercado cinza e novos entrantes. **No trimestre, as Avenidas de Crescimento representaram 44% da receita consolidada, enquanto Serviços de TI alcançaram 23%.** No acumulado do ano a receita bruta foi de R\$ 1,8 bi, contra R\$ 2,1 bi em 2024.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

R\$ milhões	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Computadores	402,2	403,8	(0,4%)	690,1	933,4	(26,1%)
Servidores	50,1	29,6	69,2%	86,3	57,7	49,4%
Telefones Celulares	56,9	128,3	(55,6%)	115,3	221,7	(48,0%)
Educacional (hardware)	14,1	11,1	26,5%	33,0	16,0	105,9%
Soluções de Pagamentos	126,8	96,7	31,2%	251,1	215,9	16,3%
Tablets	74,5	83,0	(10,4%)	149,6	158,0	(5,3%)
Outros Produtos (periféricos, MP, etc.)	37,9	42,0	(9,9%)	44,3	52,0	(14,7%)
Projetos Especiais	-	22,7	N/A	-	267,9	N/A
Receita Bruta com Produtos	762,5	839,4	(9,2%)	1.405,1	1.960,9	(28,3%)
Positivo S+	137,0	39,2	249,8%	266,2	39,2	579,6%
Haas + outros serviços	94,1	67,3	39,8%	173,4	122,9	41,1%
Receita Bruta com Serviços	231,1	106,5	117,1%	439,6	162,1	171,2%
Receita Bruta Consolidada	993,6	945,9	5,0%	1.844,6	2.122,9	(13,1%)
Deduções da Receita Bruta	(151,3)	(132,8)	13,9%	(287,0)	(300,3)	(4,4%)
Receita Líquida Consolidada	842,2	813,1	3,6%	1.557,7	1.822,7	(14,5%)

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Receita Bruta Consolidada	993,6	945,9	5,0%	1.844,6	2.122,9	(13,1%)
Impostos e Deduções	(151,3)	(132,8)	13,9%	(287,0)	(300,3)	(4,4%)
Receita Líquida Consolidada	842,2	813,1	3,6%	1.557,7	1.822,7	(14,5%)
Custo dos Produtos e Serviços	(637,9)	(610,8)	4,4%	(1.182,0)	(1.367,2)	(13,5%)
Lucro Bruto	204,4	202,3	1,0%	375,7	455,4	(17,5%)
Margem Bruta	24,3%	24,9%	-0,6 p.p.	24,1%	25,0%	-0,9 p.p.

Apesar de ainda estarmos abaixo da margem bruta registradas no 2T24, em 0,6 p.p., devido à entrega residual de contratos públicos antigos, firmados a um câmbio inferior ao atual, já observamos sinais claros de retomada, com expectativa de expansão no segundo semestre. A margem bruta no 2T25 apresentou evolução de 0,3 p.p. em relação ao início do ano, suportada pela contribuição das avenidas de crescimento no faturamento e pelo início da recuperação das margens em contratos com Instituições Públicas.

No 1S25 a margem bruta ficou 0,9 p.p. abaixo do 1S24, pelas mesmas razões descritas acima mas também pelo impacto do faturamento remanescente de projetos especiais no 1T24.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Receita Líquida	842,2	813,1	3,6%	1.557,7	1.822,7	(14,5%)
Lucro Bruto	204,4	202,3	1,0%	375,7	455,4	(17,5%)
Receitas/ despesas Operacionais	(149,2)	(131,3)	13,7%	(286,7)	(281,9)	1,7%
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(147,7)	(144,5)	2,2%	(278,6)	(301,3)	(7,5%)
Despesas Comerciais	(93,5)	(98,9)	(5,5%)	(175,7)	(205,5)	(14,5%)
Comissões sobre Vendas	(11,8)	(14,4)	(17,7%)	(23,1)	(31,2)	(26,2%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(30,2)	(30,4)	(0,8%)	(59,1)	(58,5)	0,9%
Assistência Técnica e Garantia	(27,8)	(29,2)	(4,8%)	(48,6)	(69,9)	(30,4%)
Fretes	(6,0)	(12,4)	(52,0%)	(12,3)	(29,7)	(58,7%)
Depreciação e Amortização	(3,4)	(1,9)	84,2%	(7,6)	(3,1)	147,7%
Outras Despesas Comerciais	(14,2)	(10,6)	34,6%	(25,1)	(13,0)	92,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(54,2)	(45,6)	18,9%	(102,9)	(95,9)	7,3%
Salários, Encargos e Benefícios	(26,3)	(24,9)	5,8%	(53,4)	(42,4)	25,8%
Depreciação e Amortização	(8,5)	(6,1)	39,5%	(16,7)	(12,7)	31,7%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(19,4)	(14,6)	32,6%	(32,8)	(40,8)	(19,5%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(2,3)	(2,1)	8,5%	(2,2)	(3,2)	(31,0%)
Outras receitas/despesas operacionais	0,8	15,3	(94,9%)	(5,9)	22,5	N/A
Resultado Operacional (EBIT)	55,1	71,0	(22,3%)	89,0	173,5	(48,7%)

Análise vertical

	AV%	AV%		AV%	AV%	
<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	24,3%	24,9%	-0,6 p.p.	24,1%	25,0%	-0,9 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	17,7%	16,1%	1,6 p.p.	18,4%	15,5%	2,9 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	17,5%	17,8%	-0,2 p.p.	17,9%	16,5%	1,4 p.p.
Despesas Comerciais	11,1%	12,2%	-1,1 p.p.	11,3%	11,3%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	6,4%	5,6%	0,8 p.p.	6,6%	5,3%	1,3 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,3%	-0,3%	0,5 p.p.	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	0,1%	1,9%	-1,8 p.p.	-0,4%	1,2%	-1,6 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	6,5%	8,7%	-2,2 p.p.	5,7%	9,5%	-3,8 p.p.

No trimestre, as **despesas operacionais** aumentaram 13,7% comparadas ao 2T24, devido principalmente ao reconhecimento de R\$ 15,3 milhões de **outras receitas operacionais** no 2T24, contra R\$ 0,8 milhão no 2T25. Nesta linha são reconhecidos os créditos financeiros decorrentes dos investimentos realizados em P&D&I, que são registrados nesta rubrica por exigência da norma contábil. A variação de um ano para outro está diretamente vinculado ao mix de faturamento por planta industrial da Companhia, com menor participação de vendas pela unidade de Ilhéus comparado com o 2T24, gerando menor volume de créditos financeiros.

As **despesas comerciais** recuaram 5,5% no trimestre comparado com o ano anterior, reflexo das ações para reduções de custos comerciais e menor despesas com comissões sobre vendas e fretes.

As **despesas gerais e administrativas** tiveram aumento de 18,9% no trimestre, principalmente em decorrência do dissídio do período e da consolidação da Positivo S+, impactando as principais linhas como depreciação e amortização, salários e encargos, além de outras despesas gerais e administrativas.

Relativamente à receita líquida, as **despesas comerciais e administrativas** ficaram menores, representando 17,5%, contra 17,8% no 2T24 e 18,3% no 1T25, apesar da consolidação da Algar Tech MSP.

No 1S25 as despesas operacionais foram 1,7% maiores que no 1S24, impactadas pela linha de outras **receitas** operacionais de R\$ 22,5 milhões no 1S24, contra outras **despesas** operacionais de R\$ 5,9 milhões no 1S25, variação esta motivada pela concentração da produção e vendas a partir da planta de Manaus em 2025, enquanto em 2024 tivemos grande volume de projetos especiais produzidos em Ilhéus, que resultaram no reconhecimento de créditos financeiros nesta linha. Este efeito compensou a redução de 14,5% em despesas comerciais no período.

EBITDA

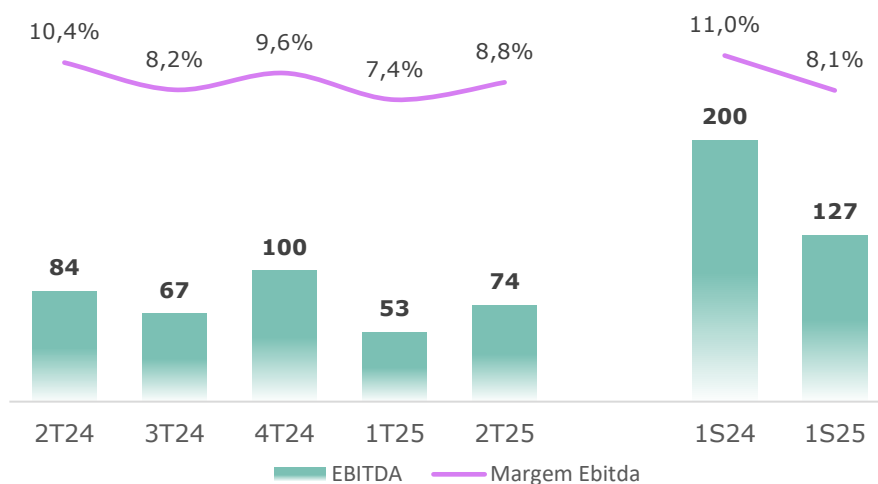
R\$ milhões	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
EBIT	55,1	71,0	(22,3%)	89,0	173,5	(48,7%)
Depreciação e Amortização	18,6	13,3	39,9%	37,9	26,5	43,4%
EBITDA	73,7	84,3	(12,5%)	126,9	199,9	(36,5%)
<i>MARGEM EBITDA</i>	<i>8,8%</i>	<i>10,4%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>8,1%</i>	<i>11,0%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>

A margem EBITDA consolidada ficou abaixo do nível do ano anterior em 1,6 p.p., mas mostrou avanço de 1,3 p.p. frente ao início de 2025, consolidando-se em patamar superior ao observado antes do processo de diversificação do portfólio. Com o crescimento esperado da receita no segundo semestre, projetamos ganhos adicionais de alavancagem operacional e redução proporcional das despesas financeiras, o que deverá favorecer diretamente o EBITDA e o lucro líquido, especialmente em um potencial cenário macroeconômico mais benigno.

No 1S25 a margem EBITDA foi 2,9 p.p. menor que o mesmo semestre do ano anterior, devido principalmente à menor alavancagem operacional resultante da menor receita neste ano e o faturamento remanescente de projetos especiais no 1T24.

EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ milhões)



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	2T25	2T24	Var.	1T25	Var.
EBIT (LTM)	225,0	525,9	(57,2%)	240,9	(6,6%)
IR/CSLL (LTM)	(17,8)	(3,0)	495,0%	(18,8)	(5,1%)
NOPAT (LTM)¹	207,2	522,9	(60,4%)	222,1	(6,7%)
Estoque	1.002,0	1.243,5	(19,4%)	1.087,7	(7,9%)
Contas a receber	685,5	864,7	(20,7%)	831,6	(17,6%)
Fornecedores	(467,7)	(714,8)	(34,6%)	(521,1)	(10,3%)
Capital de giro	1.219,9	1.393,3	(12,4%)	1.398,1	(12,7%)
Ativo permanente	773,7	675,9	14,5%	742,8	4,2%
Outros ativos de longo prazo	123,0	206,5	(40,4%)	191,0	(35,6%)
Capital Empregado²	2.116,6	2.275,7	(7,0%)	2.331,9	(9,2%)
Média do Capital Empregado³	2.196,1	2.230,3	(1,5%)	2.338,4	(6,1%)
ROIC⁴	9,4%	23,4%	-14,0 p.p.	9,5%	-0,1 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 no 2T25 contra o mesmo período do ano anterior decorre do menor resultado operacional - EBIT - nos últimos doze meses. O EBIT de 12 meses do ano anterior considera trimestres mais fortes em resultado, beneficiados por projetos especiais.

Importante mencionar que houve redução do capital empregado comparado com o ano anterior, oriunda da redução de capital de giro, tanto em estoques quanto em contas a receber, compensando o menor saldo de fornecedores em 2025.

RESULTADO FINANCEIRO

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Receitas Financeiras	29,6	34,1	(13,4%)	52,2	71,1	(26,7%)
Despesas Financeiras	(76,2)	(66,1)	15,4%	(144,2)	(135,4)	6,4%
Resultado Financeiro. Pré-Var. Cambial	(46,7)	(32,0)	46,1%	(92,0)	(64,3)	43,1%
Varição Cambial	(6,0)	(33,0)	(81,8%)	(5,3)	(38,7)	(86,2%)
RESULTADO FINANCEIRO	(52,7)	(65,0)	(18,9%)	(97,3)	(103,0)	(5,5%)

No 2T25 reportamos redução de 18,9% do resultado financeiro líquido negativo contra o 2T24, em função principalmente da menor despesa de variação cambial versus o ano anterior.

As despesas financeiras líquidas pré-variação cambial foram 46,1% maiores, em parte pela maior taxa CDI este ano e maior saldo médio da dívida, além de menor receita financeira pelo menor saldo médio de caixa no período.

No semestre, o resultado financeiro líquido negativo foi 5,5% menor que no ano anterior, também em função primordialmente da menor despesa de variação cambial.

LUCRO LÍQUIDO

O menor lucro líquido do 2T25 decorre dos efeitos explicados na seção EBITDA acima, além de um elevado custo financeiro decorrente da taxa Selic de 15% no período. Nossa projeção para o restante de 2025 é de um segundo semestre maior em receita, com maior alavancagem operacional e redução proporcional das despesas financeiras, o que deverá favorecer diretamente o lucro líquido, especialmente em um cenário macroeconômico mais benigno.

ENDIVIDAMENTO

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var.	1T25	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	525,1	438,2	19,8%	385,2	36,3%
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	764,2	797,2	(4,1%)	853,2	(10,4%)
Instrumentos Financeiros Derivativos	11,5	(16,9)	N/A	(12,8)	N/A
Endividamento	1.300,7	1.218,5	6,7%	1.225,6	6,1%
Caixa e Equivalentes	675,9	527,6	28,1%	465,4	45,2%
Disponibilidades	675,9	527,6	28,1%	465,4	45,2%
Endividamento Líquido	624,8	690,8	(9,6%)	760,2	(17,8%)
EBITDA Ajustado LTM	293,9	582,6	(49,6%)	304,5	(3,5%)
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	1,2x	0,9x	2,5x	-0,4x

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM (últimos doze meses) foi de 2,1x em junho de 2025, apresentando um incremento de 0,9x comparativamente ao ano anterior, impactado pelo menor EBITDA. Importante notar que o endividamento líquido foi 9,6% menor, resultado do maior saldo de caixa.

Em comparação ao 1T25, o índice de alavancagem foi 0,4x menor, ajudado pelo maior saldo de caixa e equivalentes, enquanto o EBITDA ficou aproximadamente em linha.

Atualmente, 59,3% da dívida bruta é de longo prazo, resultado do nosso consistente trabalho de *liability management*, e continuaremos focados em melhorar o perfil da dívida, incluindo prazos mais longos.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	2T25	2T24	Var.	1T25	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	40,7%	35,5%	5,3 p.p.	31,1%	9,6 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	59,3%	64,5%	-5,3 p.p.	68,9%	-9,6 p.p.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 30/06/2025:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	67.764.539	47,8%
Tesouraria	2.589.258	1,8%
Free Float	71.446.203	50,4%
Total	141.800.000	100%
Preço de fechamento R\$	4,51	
Capitalização de Mercado	639,5	
R\$ milhões		

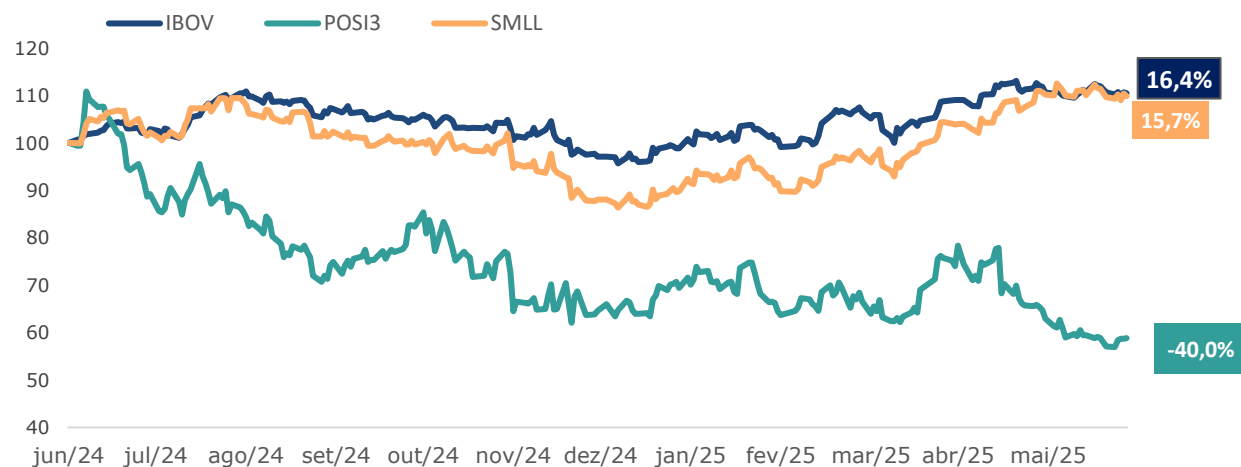
Encerramos o mês de junho com capital social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,6 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 50,4% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final do trimestre, a Companhia atingiu R\$ 639,5 milhões de valor de mercado.

Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa foi de 1,31 milhão nos últimos 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 7,8 milhões. POS13 encerrou o 2T25 cotada a R\$ 4,51/ação, com uma diminuição de 40% em relação ao mesmo período de 2024.

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

Performance Relativa POS13 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/>

Eventos subsequentes

Em 20 de julho de 2025 um incêndio atingiu uma unidade Companhia em Barueri – SP, que era dedicada à prestação de serviços logísticos e de pós-venda para clientes do estado de São Paulo, incluindo o suporte técnico a terminais de pagamento. É importante destacar que a unidade não é nossa sede administrativa nem uma de nossas fábricas.

O incêndio não teve vítimas, porém as instalações foram integralmente afetadas.

Em relação aos impactos financeiros, identificamos dois principais vetores:

- Impactos materiais, envolvendo a perda de máquinas de clientes, estoques de peças, mobiliário e infraestrutura da unidade;
- Impactos operacionais, relacionados à suspensão temporária de receitas de suporte e aos custos logísticos e de pessoal necessários para restaurar a operação.

Contamos com uma apólice de seguro com companhia de primeira linha, que cobre tanto os danos materiais quanto lucros cessantes.

A Administração segue acompanhando os desdobramentos desse incidente.

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO

<i>R\$ milhões</i>	2T25	1T25	2T24
CIRCULANTE	2.782,3	2.764,2	3.073,8
Caixa e Equivalentes de caixa	675,9	465,4	527,6
Instrumentos financeiros derivativos	-	8,3	16,9
Contas a receber	647,8	801,5	840,7
Estoques	1.002,0	1.087,7	1.243,5
Contas a receber com partes relacionadas	37,8	30,1	24,0
Impostos a recuperar	307,8	283,7	197,1
IRPJ e CSLL	-	-	131,6
Adiantamentos diversos	45,7	47,1	49,8
Outros créditos	65,4	40,5	42,6
NÃO CIRCULANTE	1.380,0	1.451,7	1.357,6
Realizável a longo prazo	606,3	708,9	681,7
Contas a Receber	114,5	183,2	204,3
Instrumentos financeiros derivativos	-	4,6	-
Impostos a recuperar	479,7	511,4	473,2
Tributos diferidos	3,6	1,9	2,1
Outros créditos	8,5	7,8	2,2
Investimentos	773,7	742,8	675,9
Investimento em coligadas	255,7	261,3	233,2
Imobilizado líquido	143,9	150,5	157,5
Intangível líquido	374,1	331,0	285,2
TOTAL ATIVO	4.162,3	4.215,9	4.431,3

BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO

<i>R\$ milhões</i>	2T25	1T25	2T24
CIRCULANTE	1.395,2	1.364,6	1.575,5
Fornecedores	467,7	521,1	714,8
Empréstimos e financiamentos	525,1	385,2	438,2
Instrumentos financeiros derivativos	18,4	8,5	-
Salários e encargos a pagar	122,9	105,6	106,2
Passivo de arrendamento	12,2	12,9	11,1
Provisões	115,2	105,3	156,4
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,3	3,4	3,4
Tributos a recolher	83,9	73,0	63,5
Dividendos a pagar	0,0	38,2	0,0
Receita diferida	26,1	24,3	17,3
Contas a pagar com partes relacionadas	1,3	1,4	1,0
Outras contas a pagar	19,2	85,6	63,6
NÃO CIRCULANTE	1.155,8	1.232,5	1.183,3
Empréstimos e financiamentos	764,2	853,2	797,2
Instrumentos financeiros derivativos	7,5	-	-
Passivo de arrendamento	16,1	18,9	27,6
Provisões	66,2	77,2	74,1
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	209,8	207,8	62,0
Tributos a recolher	45,1	48,3	190,0
Tributos Diferidos	38,1	18,0	15,2
Outras contas a pagar	8,8	9,1	17,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.611,3	1.618,8	1.672,6
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	122,4	122,3	122,1
Reserva de lucros	820,1	820,1	778,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(29,9)	(21,4)	(6,3)
Ações em tesouraria	(22,9)	(21,6)	(17,7)
Lucro do período	(13,6)	(13,5)	67,6
Participação de Não Controladores	13,5	11,2	7,2
TOTAL PASSIVO	4.162,3	4.215,9	4.431,3

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var.	1S25	1S24	Var.
Receita Bruta Consolidada	993,6	945,9	5,0%	1.844,6	2.122,9	(13,1%)
Deduções da Receita Bruta	(151,3)	(132,8)	13,9%	(287,0)	(300,3)	(4,4%)
Receita Líquida Consolidada	842,2	813,1	3,6%	1.557,7	1.822,7	(14,5%)
Custos dos Produtos e Serviços	(637,9)	(610,8)	4,4%	(1.182,0)	(1.367,2)	(13,5%)
Lucro Bruto	204,4	202,3	1,0%	375,7	455,4	(17,5%)
<i>Margem Bruta</i>	<i>24,3%</i>	<i>24,9%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>24,1%</i>	<i>25,0%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(149,2)	(131,3)	13,7%	(286,7)	(281,9)	1,7%
Despesas Comerciais	(93,5)	(98,9)	(5,5%)	(175,7)	(205,5)	(14,5%)
Despesas Gerais e Administrativas	(54,2)	(45,6)	18,9%	(102,9)	(95,9)	7,3%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(2,3)	(2,1)	8,5%	(2,2)	(3,2)	(31,0%)
Outras Receitas (despesas) operacionais	0,8	15,3	(94,9%)	(5,9)	22,5	N/A
RESULTADO OPERACIONAL	55,1	71,0	(22,3%)	89,0	173,5	(48,7%)
Depreciação e Amortização	18,6	13,3	39,9%	37,9	26,5	43,4%
EBITDA	73,7	84,3	(12,5%)	126,9	199,9	(36,5%)
<i>Margem EBITDA</i>	<i>8,8%</i>	<i>10,4%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>8,1%</i>	<i>11,0%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>
Receitas Financeiras	29,6	34,1	(13,4%)	52,2	71,1	(26,7%)
Despesas Financeiras	(76,2)	(66,1)	15,4%	(144,2)	(135,4)	6,4%
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(46,7)	(32,0)	46,1%	(92,0)	(64,3)	43,1%
Varição Cambial	(6,0)	(33,0)	(81,8%)	(5,3)	(38,7)	(86,2%)
Resultado Financeiro	(52,7)	(65,0)	(18,9%)	(97,3)	(103,0)	(5,5%)
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	2,5	6,1	(59,0%)	(8,3)	70,5	N/A
IR/CSLL correntes	(3,2)	(0,3)	1048,0%	(5,6)	(0,3)	1919,7%
IR/CSLL diferidos	3,0	(0,9)	N/A	3,6	(1,0)	N/A
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	2,3	4,9	(53,7%)	(10,4)	69,2	N/A

FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	2,3	4,9
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	18,6	13,3
Equivalência patrimonial	2,3	2,1
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	14,6	9,1
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	6,9	(0,5)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	0,3	0,3
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	(6,3)	(10,5)
Provisões e receitas diferidas	0,7	(24,8)
<i>Stock options</i>	0,1	0,2
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	36,7	43,2
Variação cambial	(7,0)	21,1
Juros sobre impostos	11,6	(0,0)
Baixa de ativo imobilizado	1,0	-
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	0,2	1,2
	81,9	59,5
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	179,6	404,1
Estoques	92,7	(158,6)
Impostos a recuperar	4,5	5,9
Adiantamentos diversos	(1,3)	7,1
Contas a receber de partes relacionadas	0,9	(0,1)
Outros créditos	(0,1)	12,5
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(53,1)	71,0
Obrigações tributárias	(1,9)	(19,1)
Partes Relacionadas	(0,1)	0,1
Outras contas a pagar	13,6	11,0
Indenizações	(5,0)	(1,3)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(46,3)	(59,5)
	183,7	273,0
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	265,5	332,5
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Mútuo e demais operações com investidas	(8,6)	(0,3)
Caixa incorporado na aquisição de investimentos	-	(159,1)
Aquisição de imobilizado	(3,0)	(4,9)

Relatório de resultados

2T 2025

Aumento do intangível	(15,3)	(6,4)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(26,9)	(170,7)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento por aquisição de controlada	(52,8)	(9,4)
Juros pagos na aquisição de investimentos	(7,5)	-
Pagamentos de dividendos	(38,2)	(62,0)
Captação de empréstimos	160,4	479,0
Amortização de empréstimos	(86,4)	(642,8)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,6)	(2,7)
Recompra de ações	(1,3)	(5,2)
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	-	2,2
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(29,4)	(240,9)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	1,3	(1,7)
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	210,5	(80,7)
Caixa e equivalentes no início do período	465,4	608,3
Caixa e equivalentes no final do período	675,9	527,6
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	210,5	(80,7)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

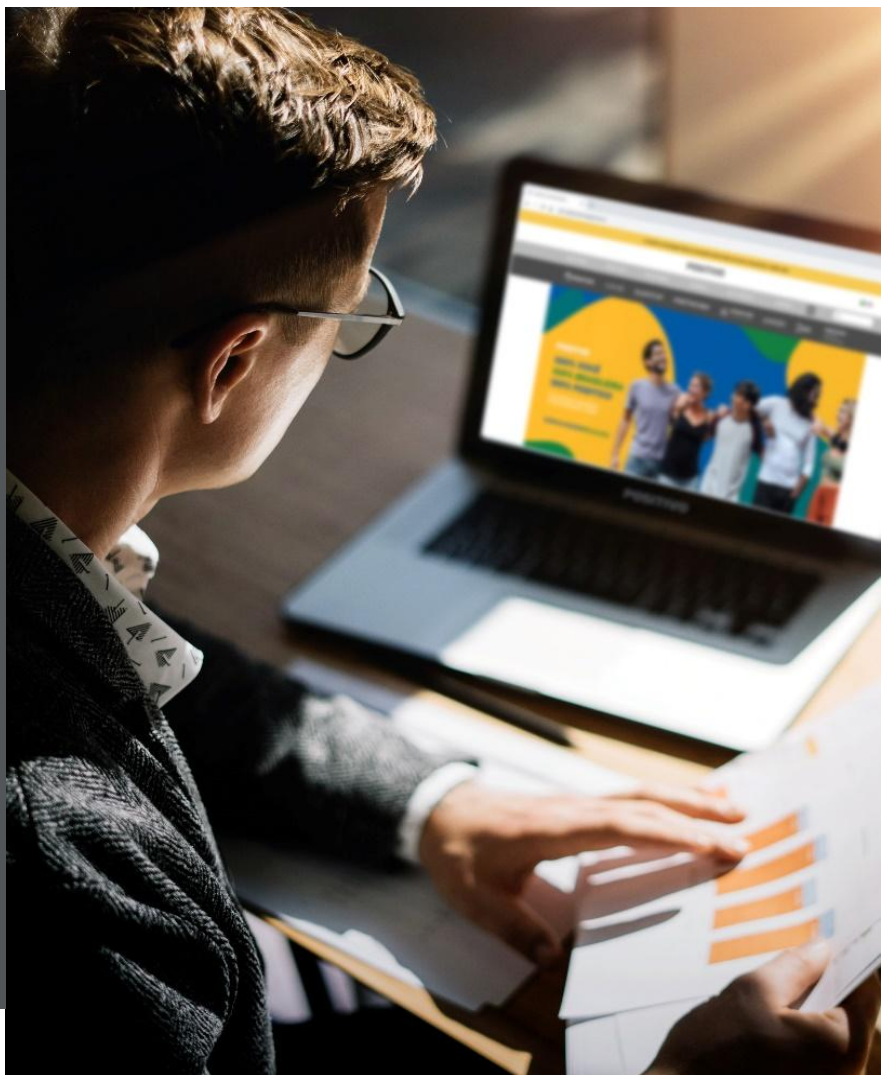
Luiz Guilherme Palhares
Diretor de RI

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.

GLOSSÁRIO

ABINEE - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

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

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

CAGR - Taxa de crescimento anual composta.

DESKTOP - Computador de mesa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MERCADO DE INSTITUIÇÕES PÚBLICAS - Mercado formado pelas vendas realizadas por órgãos e entidades pertencentes à administração direta ou indireta das várias

esferas do Governo Brasileiro.

MERCADO DE LICITAÇÕES PÚBLICAS -

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

CONSUMER OU MERCADO DE VAREJO -

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

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

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

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

NOTEBOOK - Computador portátil.

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

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

PORTAL EDUCACIONAL - Portal eletrônico de Internet com fins educativos.

RHAAS OU REFURBISHED HARDWARE AS A

SERVICE - operação semelhante ao HAAS explicado anteriormente, entretanto nesse modelo de negócios as vendas e locações se referem a equipamentos usados, remanufaturados e já depreciados. Esse modelo de negócios permite melhores margens para as Companhias.

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

SEGMENTO DE TECNOLOGIA EDUCACIONAL -

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

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

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

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

TI - Segmento comercial da Tecnologia da Informação.

The background is a dark blue, almost black, space filled with a complex digital pattern. It features a grid of small, glowing blue dots that form a mesh-like structure. This grid is overlaid with several bright, glowing blue lines that curve and flow across the frame, creating a sense of motion and depth. The overall effect is reminiscent of a data visualization or a digital landscape.

Obrigad@

2Q 2025

Earnings release

Strong progress in growth avenues and sequential improvement in key financial indicators, with operating cash generation in the quarter

Gross revenue: +17% over the first quarter of the year, and +5.0% over 2Q24.

Solid performance in Growth Avenues, which are instrumental to our diversification and will drive consolidated revenue over the coming years. The "4S" segments saw strong growth compared to the same quarter last year: Services (Positivo S+) +18% on a comparable basis, Payment Solutions +31%, Servers +69%, and Electronic Security (Positivo Seg) +52%.

Expansion of the pipeline of architecture projects for artificial intelligence.

Payment Solutions with revenue of R\$127 million and expected solid growth for the year.

New contracts at Positivo S+ and completion of the marketing and back office integration process; progress in building the go-to-market strategy to capture commercial synergies.

In Consumer, sales of PCs and tablets grew double digits over the previous year, and sales in combined online channels (D2C + sellers) grew 59% over 2Q24, representing 36% of the segment's sales (21% in 2Q24).

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

New products launched in the quarter:

- With the sales success of the new Vaio and Positivo tablets, we launched the Vaio TL12 Tablet, a lightweight and ultra-thin tablet with a 12.6" AMOLED display and advanced features.
- In PCs, we launched the Vaio FE16, with a 16" high-resolution display and up to 10 hours of battery life.
- Positivo Seg introduced a new line of products using Artificial Intelligence, such as the AI Box, which integrates standard cameras and applies intelligent analysis algorithms, and the Smart View camera, which reproduces high-definition colors in environments with near-zero visibility.

MANAGEMENT MESSAGE

The second quarter of 2025 reinforces the effectiveness of our diversification strategy and the resilience of our Company. Revenue for the period increased significantly compared to the first quarter of this year, driven by growth opportunities, but still reflects lower demand from public institutions..

The Corporate segment was once again a highlight during the period. Positivo S+'s results remain above budget, and we've made progress with our strategy to capture commercial synergies, which we'll launch later. In Servers, we saw significant growth in the quarter, and we also observed a growing pipeline of projects with AI solutions for companies, particularly in the financial sector. In Payment Solutions, the pace remains strong, and our brand is consolidating itself as the best offering of intelligent POS machines for acquirers. Positivo Seg is also accelerating, expanding its distribution network and introducing artificial intelligence technologies.

In the Consumer segment, PCs and tablets performed very well, with double-digit growth compared to the previous year, driven by online channels (D2C and sellers). However, challenges remain in the smartphone segment, with the gray market gaining dominance, hurting the segment's performance. On the other hand, our tablets are gaining relevance and are gradually offsetting the decline in smartphones. To reinforce this trend, we launched a product positioned above the current portfolio: the new Vaio TL 12 tablet. Following the success of the TL 10 model, this tablet is larger and ultra-thin, with advanced features, cutting-edge technology and innovation, and has a competitive value proposition.

In business with Public Institutions, sales fell short of expectations due to the weak volume of bids in 2024 and a constrained public budget this year. However, we believe this is a temporary situation, as the need for technology investments by various public agencies remains high, particularly in the education sector. However, budgetary uncertainty prevents us from predicting when procurement will resume.

Profitability in 2Q25 improved compared to the beginning of the year, supported by the consistent contribution of revenue growth avenues and the recovery of margins on contracts with public institutions. Although we are still below the margins recorded in 2Q24, reflecting the residual delivery of old public contracts signed at a lower exchange rate than the current one, we are already seeing clear signs of recovery, with expected expansion in the second half of the year.

The consolidated EBITDA margin remains below the previous year's level, but shows progress compared to early 2025, consolidating at a higher level than that observed prior to the portfolio diversification process. With the expected revenue growth in the second half of the year, we project additional gains in operational leverage and a proportional reduction in financial expenses, which should directly benefit net income, especially in a benign macroeconomic scenario. Also noteworthy is the reduction in net debt and financial leverage in the quarter, the result of effective working capital management, despite the increase in financial costs resulting from the annual increase in the Selic rate.

The very short-term results still present some challenges, but they do not define the Company's value creation potential. We have a complete portfolio of devices and managed IT and AI infrastructure services for organizations unlike any other company in the country, from PCs to AI servers to hybrid cloud solutions. This positions us to capture the opportunities generated by the potential billion-dollar investments in AI in Brazil. Furthermore, we will soon implement cross-sell initiatives between our services and technology infrastructure sales businesses.

The diversification of our business is already a reality, but it will continue to advance significantly, generating higher and more recurring revenues, along with increased profitability. Our efforts to strengthen our capital structure will become more evident, and the result will be a company with growing and sustainable revenues, more profitable, generating more cash and producing higher returns. This year could mark the turning point in this journey. Therefore, we remain confident in the execution of our strategy and are prepared for the next growth cycles.

FINANCIAL SUMMARY

- ✓ **Gross Revenue of R\$994 million in 2Q25**, with a sequential improvement of 16.7% over 1Q25 and a 5.0% increase over the previous year. Corporate Business revenue grew 36.6% (9.5% on a comparable basis, excluding the former Algar Tech MSP, now Positivo S+), driven by Growth Avenues. On the other hand, we had lower revenue from Public Institutions, due to the lower volume of public notices in 2024 and federal budget constraints in 2025. In Consumer, we had double-digit growth in PCs and tablets, as well as in D2C and online channels, but this was offset by the weak performance of smartphones, due to the gray market and new entrants. In the quarter, **Growth Avenues represented 44% of consolidated revenue, while IT Services reached 23%**. In the year to date, gross revenue was R\$1.8 billion, compared to R\$2.1 billion in 2024..
- ✓ **EBITDA of R\$74 million in 2Q25, with a margin of 8.8%**, a sequential increase over 1Q25 (+38.7%, +1.4 p.p. margin), and a reduction of 12.5% over 2Q24 (-1.6 p.p. margin), still impacted by legacy projects for public institutions, priced at the beginning of last year at a lower dollar than the current one, and Other Operating Revenue R\$14 million higher than the previous year, due to the concentration of sales in Manaus this year, to accelerate the utilization of recoverable taxes. Year-to-date EBITDA was R\$127 million with a margin of 8.1%, compared to R\$200 million in the previous year with a margin of 11.0%.
- ✓ **Net income of R\$2 million in 2Q25**, compared to R\$5 million in 2Q24, due to the lower EBITDA as described above, higher depreciation and higher net financial expenses, mainly due to the higher SELIC rate in the period. Year-to-date, net loss was R\$10 million, compared to a profit of R\$69 million in 2024.
- ✓ **Operating cash generation of R\$266 million in the quarter**, driven by reduced inventory and accounts receivable balances. The leverage ratio reached 2.1x, a 0.4x decrease compared to the first quarter of the year due to lower net debt, but still 0.9x above the previous year due to lower EBITDA in the last 12 months. Our cost of debt remains low, at CDI +0.2% per year, with 59% of debt in the long term, and the cash balance of R\$676 million covers maturities until almost the end of 2026.

Earnings Release

2Q 2025

	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
<i>R\$ mn</i>						
Gross Revenue	993.6	945.9	5.0%	1,844.6	2,122.9	(13.1%)
Net Revenue	842.2	813.1	3.6%	1,557.7	1,822.7	(14.5%)
Gross Profit	204.4	202.3	1.0%	375.7	455.4	(17.5%)
<i>Gross Margin</i>	24.3%	24.9%	-0.6 p.p.	24.1%	25.0%	-0.9 p.p.
EBITDA	73.7	84.3	(12.5%)	126.9	199.9	(36.5%)
<i>EBITDA Margin</i>	8.8%	10.4%	-1.6 p.p.	8.1%	11.0%	-2.8 p.p.
Net Profit	2.3	4.9	(53.7%)	- 10.4	69.2	N/A
<i>Net Margin</i>	0.3%	0.6%	-0.3 p.p.	-0.7%	3.8%	-4.5 p.p.
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	1.2x	0.9x	2.1x	1.2x	0.9x

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

Gross Revenue by Business Segment

	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
<i>R\$ mn</i>						
COMMERCIAL	681.9	589.9	15.6%	1,284.7	1,253.6	2.5%
Corporate Sales ¹	473.5	346.6	36.6%	884.0	599.5	47.5%
Public Institutions ²	208.4	243.3	(14.4%)	400.7	654.1	(38.7%)
CONSUMER	311.7	333.3	(6.5%)	560.0	601.5	(6.9%)
SPECIAL PROJECTS	-	22.7	N/A	-	267.9	N/A
GROSS REVENUE	993.6	945.9	5.0%	1,844.6	2,122.9	(13.1%)

1) Sales of PCs and mobility for businesses, servers, payment solutions, services (HaaS, Tech Services Positivo S+), and electronic security equipment. 2) Sales of PCs, mobility, and solutions for state-owned and mixed-ownership companies, government agencies, courts, and other federal, state, and municipal agencies.

VIDEOCONFERENCE

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

Thursday, August 14h 2025.

11h00 AM Brasília Time

10h00 AM New York Time

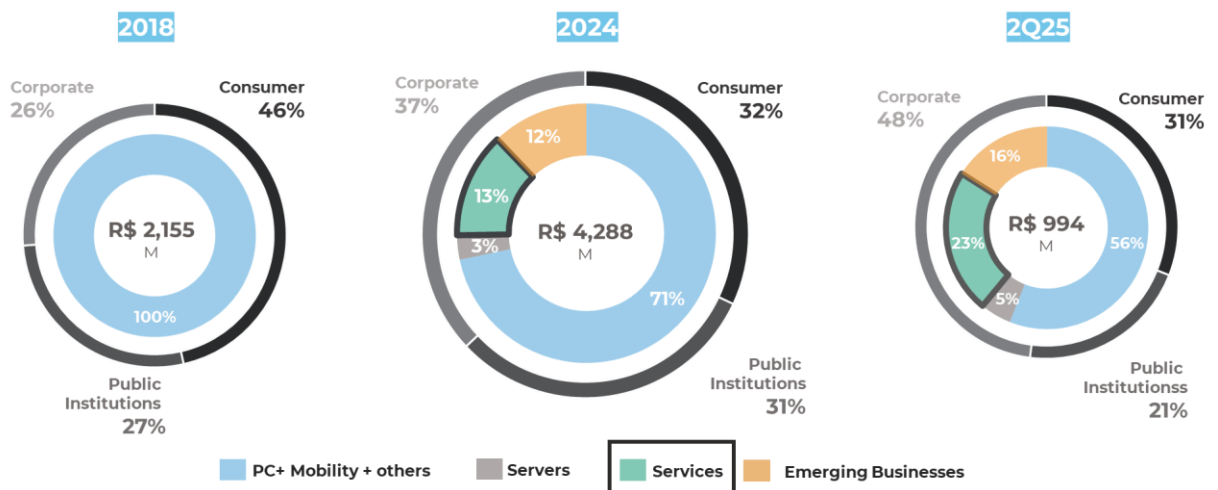
Videoconference, [click here.](#)

OUR BUSINESS

MODEL

We adopt the same terminology used by various research institutes that divide the market into **Consumer and Commercial**. Consumer encompasses everything sold to individuals, both directly and indirectly, while Commercial includes what is sold to companies and public institutions.

Gross Revenue Representation among the different segments:



COMMERCIAL SEGMENT

Gross Revenue

R\$ 682 million in 2Q25, +15.6% vs. 2Q24

(includes R\$137 million from Algar Tech MSP in 2Q25, and R\$39 million in 2Q24)

R\$1,285 million in 1H25, +2.5% vs. 1H24 (includes R\$266 million from Algar Tech MSP in 2025 and R\$39 million in 1H24).

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

Corporate Business

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

- **Revenue of R\$474 million**, up **36.6%** compared to 2Q24 (9.5% excluding Algar Tech MSP), driven by robust performance in **servers, payment solutions, electronic security and Positivo S+'s managed IT services**.
- **Equipment leasing (HaaS)** continues to gain relevance, aligned with market trends and contributing positively to improving business profitability.
- The **pipeline of architecture projects for artificial intelligence** continues to expand, with a focus on the financial sector, reinforcing our capacity for innovation and positioning in emerging technologies.
- **Positivo Servers & Solutions (PSS)** reported 69% growth over 2Q24, benefiting from the resumption of postponed deliveries and strong demand.
- **Positivo S+** reported gross revenue of **R\$ 137 million**, an **18% increase** over 2Q24. The integration with Positivo and the launch of the new brand accelerated market penetration, with dozens of new contracts. We advanced our integration plan, including carve-out, back office, and marketing, and initiated AI projects for performance. The focus now is on **capturing commercial synergies**, with a go-to-market pilot planned for later this year.
- In **Payment Solutions**, we achieved revenue of **R\$ 127 million**, a **31%** increase, despite a high comparative base. We continue to expand our operations with major acquirers and consolidate our relevance in the sector. Our outlook for the year remains solid growth.



Smart View solution, which reproduces high-definition colors in environments with near-zero visibility.

These events reinforce the **solidity of growth, the strategic execution of diversification and the company's competitive positioning** in high-technology and value-added segments.

- **Positivo Seg** reported 52% growth over 2Q24, driven by the expansion of its distribution base this year. Distributor Securicenter opened its 6th store, this time in Campinas, São Paulo. At the Exposec international trade show, Positivo Seg's booth was a standout, attracting 70% more traffic than the previous year. At the event, Positivo Seg introduced a new line of AI-enabled products, such as the AI Box, for integrating standard cameras, and the

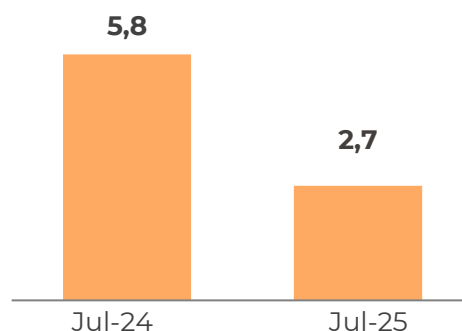
Business with Public Institutions

Gross Revenue

R\$ 208 million in 2Q25 (-14.4% vs. 2Q24)
R\$401 million in 1H25 (-38.7% vs. 1H24)

- Revenue higher than the first quarter, as expected, but still below the previous year, impacted by the lower volume of notices published in 2024 and a public budget with restrictions this year..
- Despite restrictions on the federal public budget, several institutions have expressed a strong need to invest in technology and there are also states with better financial situations that continue to invest in the sector.
- Important projects recently won include: Prodesp's call for bids for desktops and mini desktops, in which we won 70% of the volume participated, and Seplag MG, in which we won batches of notebooks and mini desktops that represent 60% of the volume in which we participated.
- Current pipeline of R\$2.7 billion.
- Margins began to recover in the quarter, but remain under pressure due to legacy projects with outdated costs. We expect continued recovery throughout the second half of the year.
- Almost 100% of the projected revenue for the year is already contracted or awaiting contracting.
- Highlights of deliveries in the quarter include notebooks, mainly for education, for Prodesp, an important project won by the Company.

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



CONSUMER SEGMENT

Gross Revenue

R\$ 312 million in 2Q25 (-6.5% vs. 2Q24)
R\$560 million in 1H25 (-6.9% vs. 1H24)

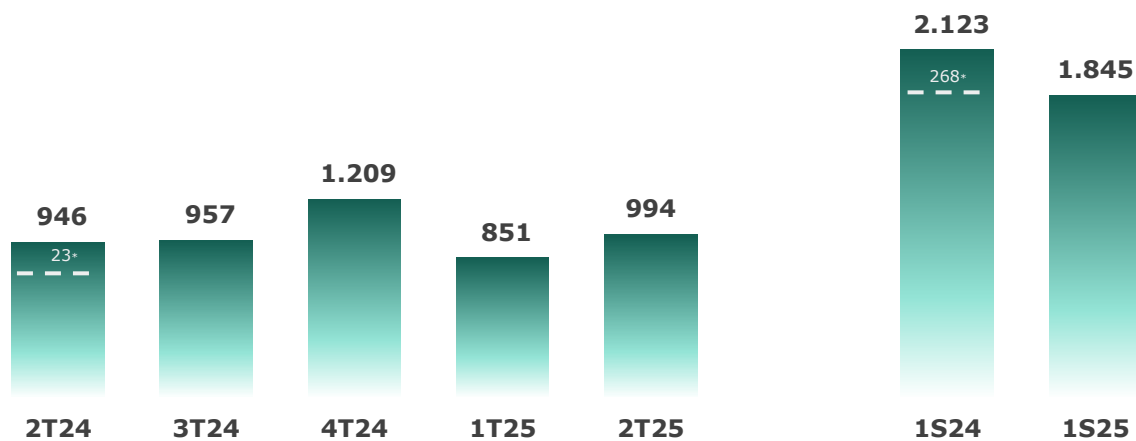
- Highlight for revenue growth from PCs and tablets, of +26% and +19% respectively.
- In PCs, we achieved 42% market share in the entry-level market (+1.4 p.p. vs. 2Q24), and 4.5% in the mid/high-end market (-0.3 p.p.). The entry-level market represents 21% of the total market and the mid/high-end represents 79%, in volume terms.
- Direct sales (D2C) and online sales via sellers (3P) grew 59% compared to 2Q24. These new channels represented 36% of the Consumer segment in the quarter, compared to 21% in 2Q24, a result of the distribution diversification strategy with better economic conditions.
- Tablets maintained solid performance, with highlights including the Vaio TL10 and Positivo's character line. Following this success, we launched the new Vaio TL12 tablet in early August. The product surprises with its advanced features yet at a competitive price: lightweight and ultra-thin, with a metal body, 12.6" AMOLED display, protective cover, smart keyboard, Vaio Pen with a superior experience, 5G connectivity, wireless charging, 12GB RAM, Gemini, and Android 15.
- We launched the Vaio FE16 notebook, with a 16" high-resolution screen, up to 10 hours of battery life, Wi-Fi 6 (3x faster than the previous version), up to 64 GB of RAM and 13th generation Intel processors.
- Infinix saw a significant decline in sales due to strong growth in the gray market and new entrants. This year, we project tablet revenue to exceed that of smartphones, nearly closing the mobility revenue gap (smartphones plus tablets) compared to 2024.



FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

Gross Revenue Evolution
(R\$ million)



*Special Projects

Gross revenue improved 16.7% sequentially over 1Q25 and increased 5.0% year-over-year. On a comparable basis (excluding 3 months of Algar Tech MSP revenue from 2025 and 1 month in 2024, and special projects from 2024), revenue in 2Q25 was 3.1% lower year-over-year.

Corporate Business revenue grew 36.6% (9.5% on a comparable basis, excluding the former Algar Tech MSP, now Positivo S+), driven by Growth Avenues. On the other hand, we saw lower revenue from Public Institutions due to the lower volume of public notices in 2024 and public budget constraints in 2025. In Consumer, we saw double-digit growth in PCs and tablets, as well as in D2C and online channels, but this was offset by the weak performance of smartphones due to the gray market and new entrants. **In the quarter, Growth Avenues represented 44% of consolidated revenue, while IT Services accounted for 23%.** Year-to-date gross revenue was R\$1.8 billion, compared to R\$2.1 billion in 2024.

GROSS REVENUE BY PRODUCTS AND SERVICES

<i>R\$ mn</i>	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
Computers	402.2	403.8	(0.4%)	690.1	933.4	(26.1%)
Servers	50.1	29.6	69.2%	86.3	57.7	49.4%
Mobile phones	56.9	128.3	(55.6%)	115.3	221.7	(48.0%)
Educational devices	14.1	11.1	26.5%	33.0	16.0	105.9%
Payment Solutions	126.8	96.7	31.2%	251.1	215.9	16.3%
Tablets	74.5	83.0	(10.4%)	149.6	158.0	(5.3%)
Other products	37.9	64.2	(40.9%)	79.8	90.2	(11.6%)
Special Projects	-	22.7	N/A	-	267.9	N/A
Gross Revenue from Products	762.5	839.4	(9.2%)	1,405.1	1,960.9	(28.3%)
Positivo S+	137.0	39.2	249.8%	266.2	39.2	579.6%
Haas + other services	94.1	67.3	39.8%	173.4	122.9	41.1%
Gross Revenue from Services	231.1	106.5	117.1%	439.6	162.1	171.2%
Consolidated Gross Revenue	993.6	945.9	5.0%	1,844.6	2,122.9	(13.1%)
Deductions from Gross Income	(151,3)	(132,8)	13,9%	(287.0)	(300.3)	(4.4%)
Consolidated Net Revenue	842,2	813,1	3,6%	1,557.7	1,822.7	(14.5%)

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

<i>R\$ mn</i>	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
Consolidated Gross Revenue	993.6	945.9	5.0%	1,844.6	2,122.9	(13.1%)
Discounts and Deductions	(151.3)	(132.8)	13.9%	(287.0)	(300.3)	(4.4%)
Consolidated Net Revenue	842.2	813.1	3.6%	1,557.7	1,822.7	(14.5%)
Costs of Products and Services	(637.9)	(610.8)	4.4%	(1,182.0)	(1,367.2)	(13.5%)
Gross Profit	204.4	202.3	1.0%	375.7	455.4	(17.5%)
Gross Margin	24.3%	24.9%	-0.6 p.p.	24.1%	25.0%	-0.9 p.p.

Although we are still 0.6 p.p. below the gross margin recorded in 2Q24, due to the residual delivery of legacy public contracts, signed at a lower exchange rate than the current one, we are already seeing clear signs of recovery, with expected expansion in the second half of the year. Gross margin in 2Q25 increased 0.3 p.p. compared to the beginning of the year, supported by the contribution of revenue growth avenues and the beginning of the recovery of margins in contracts with Public Institutions.

In 1H25, gross margin was 0.9 p.p. lower than in 1H24, for the same reasons described above but also due to the impact of remaining revenue from special projects in 1Q24.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULTS

<i>R\$ mn</i>	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
Net Revenue	842.2	813.1	3.6%	1,557.7	1,822.7	(14.5%)
Gross Profit	204.4	202.3	1.0%	375.7	455.4	(17.5%)
Operating Revenue / Expenses	(149.2)	(131.3)	13.7%	(286.7)	(281.9)	1.7%
SG&A	(147.7)	(144.5)	2.2%	(278.6)	(301.3)	(7.5%)
Selling Expenses	(93.5)	(98.9)	(5.5%)	(175.7)	(205.5)	(14.5%)
Sales Commissions	(11.8)	(14.4)	(17.7%)	(23.1)	(31.2)	(26.2%)
Advertising and Marketing	(30.2)	(30.4)	(0.8%)	(59.1)	(58.5)	0.9%
Technical Support and Warranty	(27.8)	(29.2)	(4.8%)	(48.6)	(69.9)	(30.4%)
Freight	(6.0)	(12.4)	(52.0%)	(12.3)	(29.7)	(58.7%)
Depreciation and Amortization	(3.4)	(1.9)	84.2%	(7.6)	(3.1)	147.7%
Other Selling Expenses	(14.2)	(10.6)	34.6%	(25.1)	(13.0)	92.7%
General and Administrative Expenses	(54.2)	(45.6)	18.9%	(102.9)	(95.9)	7.3%
Salaries, Charges and Benefits	(26.3)	(24.9)	5.8%	(53.4)	(42.4)	25.8%
Depreciation and Amortization	(8.5)	(6.1)	39.5%	(16.7)	(12.7)	31.7%
Other General and Administrative Expenses	(19.4)	(14.6)	32.6%	(32.8)	(40.8)	(19.5%)
Equity Income	(2.3)	(2.1)	8.5%	(2.2)	(3.2)	(31.0%)
Other Operating Revenues/Expenses	0.8	15.3	(94.9%)	(5.9)	22.5	N/A
Operating Results (EBIT)	55.1	71.0	(22.3%)	89.0	173.5	(48.7%)

Vertical Analysis (VA)

<i>R\$ mn</i>	AV%	AV%		AV%	AV%	
	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	24.3%	24.9%	-0.6 p.p.	24.1%	25.0%	-0.9 p.p.
Revenues/ Operating Expenses	17.7%	16.1%	1.6 p.p.	18.4%	15.5%	2.9 p.p.
SG&A	11.1%	12.2%	-1.1 p.p.	11.3%	11.3%	0.0 p.p.
Selling Expenses	6.4%	5.6%	0.8 p.p.	6.6%	5.3%	1.3 p.p.
General and Administrative Expenses	0.3%	-0.3%	0.5 p.p.	0.1%	-0.2%	0.3 p.p.
Equity Income	0.1%	1.9%	-1.8 p.p.	-0.4%	1.2%	-1.6 p.p.
Other operating income / expenses	6.5%	8.7%	-2.2 p.p.	5.7%	9.5%	-3.8 p.p.
Operating Results (EBIT)	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-

In the quarter, **operating expenses increased 13.7%** compared to 2Q24, mainly due to the recognition of R\$15.3 million in other operating revenue in 2Q24, compared to R\$0.8 million in 2Q25. This line item recognizes financial credits arising from investments in R&D&I, which are recorded under this item as required by accounting standards. The year-over-year variation is directly linked to the revenue mix by the Company's industrial plant, with a lower share of sales from the Ilhéus unit compared to 2Q24, generating a lower volume of financial credits.

Selling expenses decreased 5.5% in the quarter compared to the previous year, reflecting cost reduction initiatives and lower sales commission and freight expenses.

General and administrative expenses increased 18.9% in the quarter, mainly due to the period's collective bargaining agreement and the consolidation of Positivo S+, impacting key items such as depreciation and amortization, salaries and charges, as well as other general and administrative expenses.

Relative to net revenue, selling and administrative expenses decreased, representing 17.5%, compared to 17.8% in 2Q24 and 18.3% in 1Q25, despite the consolidation of Algar Tech MSP.

In 1H25, operating expenses were 1.7% higher than in 1H24, impacted by R\$22.5 million in other operating income in 1H24, compared to R\$5.9 million in other operating expenses in 1H25. This variation was driven by the concentration of production and sales from the Manaus plant in 2025, while in 2024 we had a large volume of special projects produced in Ilhéus, which resulted in the recognition of financial credits in this line. This effect offset the 14.5% reduction in selling expenses in the period.

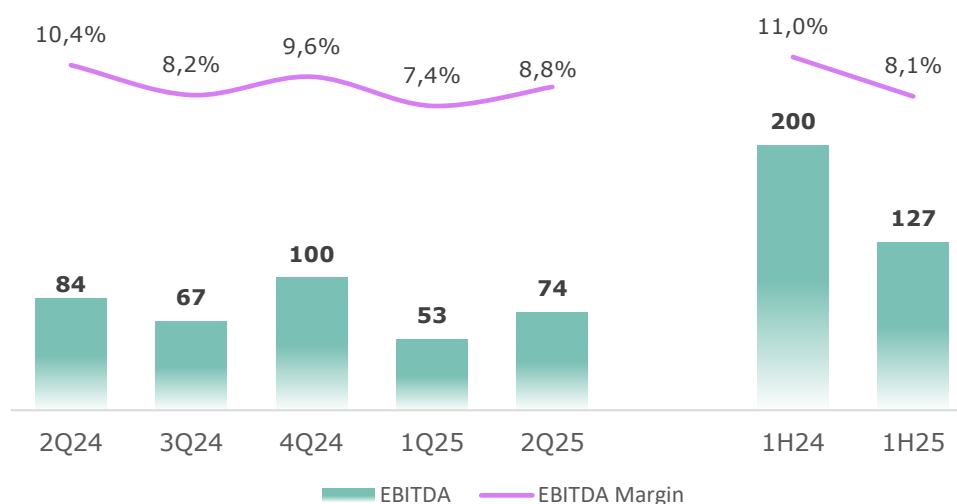
EBITDA

R\$ mn	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
EBIT	55.1	71.0	(22.3%)	89.0	173.5	(48.7%)
Depreciation and Amortization	18.6	13.3	39.9%	37.9	26.5	43.4%
EBITDA	73.7	84.3	(12.5%)	126.9	199.9	(36.5%)
<i>EBITDA Margin</i>	<i>8.8%</i>	<i>10.4%</i>	<i>-1.6 p.p.</i>	<i>8.1%</i>	<i>11.0%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>

The consolidated EBITDA margin was 1.6 percentage points below the previous year's level, but showed an increase of 1.3 percentage points compared to the beginning of 2025, consolidating at a higher level than before the portfolio diversification process. With the expected revenue growth in the second half of the year, we project additional gains in operating leverage and a proportional reduction in financial expenses, which should directly benefit EBITDA and net income, especially in a potentially more benign macroeconomic scenario.

In 1H25, the EBITDA margin was 2.9 percentage points lower than in the same period of the previous year, mainly due to lower operating leverage resulting from lower revenue this year and the remaining revenue from special projects in 1Q24.

EBITDA & EBITDA Margin (R\$ mn)



ROIC – Return on Invested Capital

R\$ mn	2Q25	2Q24	Chg.	1Q25	Chg.
EBIT (LTM)	225.0	525.9	(57.2%)	240.9	(6.6%)
IR/CSLL (LTM)	(17.8)	(3.0)	495.0%	(18.8)	(5.1%)
NOPAT (LTM)¹	207.2	522.9	(60.4%)	222.1	(6.7%)
Inventories	1,002.0	1,243.5	(19.4%)	1,087.7	(7.9%)
Accounts receivable	685.5	864.7	(20.7%)	831.6	(17.6%)
Suppliers	(467.7)	(714.8)	(34.6%)	(521.1)	(10.3%)
Working capital	1,219.9	1,393.3	(12.4%)	1,398.1	(12.7%)
Permanent Assets	773.7	675.9	14.5%	742.8	4.2%
Other long term assets	123.0	206.5	(40.4%)	191.0	(35.6%)
Invested Capital	2,116.6	2,275.7	(7.0%)	2,331.9	(9.2%)
Average Invested Capital³	2,196.1	2,230.3	(1.5%)	2,338.4	(6.1%)
ROIC⁴	9.4%	23.4%	-14.0 p.p.	9.5%	-0.1 p.p.

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

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

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

4 – NOPAT divided by Average Capital Employed

The lower ROIC in 2Q25 compared to the same period last year is due to the lower operating result (EBIT) in the last twelve months. The previous year's 12-month EBIT reflects stronger quarters in terms of results, benefiting from special projects.

It is important to note that there was a reduction in capital employed compared to the previous year, resulting from the reduction in working capital, both in inventory and accounts receivable, offsetting the lower supplier balance in 2025.

FINANCIAL RESULT

<i>R\$ mn</i>	2Q25	2Q24	<i>Chg.</i>	1H25	1H24	<i>Chg.</i>
Financial Income	29.6	34.1	(13.4%)	52.2	71.1	(26.7%)
Financial Expenses	(76.2)	(66.1)	15.4%	(144.2)	(135.4)	6.4%
Financial result Pre-Exchange Variation	(46.7)	(32.0)	46.1%	(92.0)	(64.3)	43.1%
Exchange Variation	(6.0)	(33.0)	(81.8%)	(5.3)	(38.7)	(86.2%)
Financial Result	(52.7)	(65.0)	(18.9%)	(97.3)	(103.0)	(5.5%)

In 2Q25, we reported an 18.9% reduction in net financial loss compared to 2Q24, primarily due to lower exchange rate expenses compared to the previous year.

Net financial expenses pre-exchange rate were 46.1% higher, partly due to the higher CDI rate this year and the higher average debt balance, in addition to lower financial income due to the lower average cash balance in the period.

In the first half of the year, net financial loss was 5.5% lower than in the previous year, also primarily due to lower exchange rate expenses.

NET PROFIT

The lower net income in 2Q25 is due to the effects explained in the EBITDA section above, in addition to a high financial cost due to the 15% Selic rate in the period. Our projection for the remainder of 2025 is for a higher second-half revenue, with greater operational leverage and a proportional reduction in financial expenses, which should directly benefit net income, especially in a more benign macroeconomic scenario.

INDEBTEDNESS

<i>R\$ mn</i>	2Q25	2Q24	Chg.	1Q25	Chg.
Net Debt and Cash					
Loans and Financings - Short Term	525.1	438.2	19.8%	385.2	36.3%
Loans and Financings - Long Term	764.2	797.2	(4.1%)	853.2	(10.4%)
Derivative Financial Instruments	11.5	(16.9)	N/A	(12.8)	N/A
Indebtedness	1,300.7	1,218.5	6.7%	1,225.6	6.1%
Cash and Cash Equivalents	675.9	527.6	28.1%	465.4	45.2%
Total Cash	675.9	527.6	28.1%	465.4	45.2%
Net Debt	624.8	690.8	(9.6%)	760.2	(17.8%)
Adjusted EBITDA LTM	293.9	582.6	(49.6%)	304.5	(3.5%)
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	1.2x	0.9x	2.5x	-0.4x

The leverage ratio (net debt/LTM EBITDA (last twelve months)) was 2.1x in June 2025, representing a 0.9x increase compared to the previous year, impacted by the lower EBITDA. It is important to note that net debt was 9.6% lower, a result of the higher cash balance.

Compared to 1Q25, the leverage ratio was 0.4x lower, helped by the higher cash and cash equivalents balance, while EBITDA remained approximately in line.

Currently, 59.3% of gross debt is long-term, a result of our consistent liability management efforts, and we will continue to focus on improving the debt profile, including longer maturities.

Debt Profile - Distribution between Short and Long Term	2Q25	2Q24	Chg.	1Q25	Chg.
Loans and Financings - Short Term	40.7%	35.5%	5.3 p.p.	31.1%	9.6 p.p.
Loans and Financings - Long Term	59.3%	64.5%	-5.3 p.p.	68.9%	-9.6 p.p.

CAPITAL MARKETS

Ownership Composition at 30/06/2025:

Ownership Composition	Shares	%
Controlling interests	67.764.539	47.8%
Treasury	2.589.258	1.8%
Free Float	71.446.203	50.4%
Total	141.800.000	100%
Closing price R\$	4.51	
Market capitalization R\$ million	639.5	

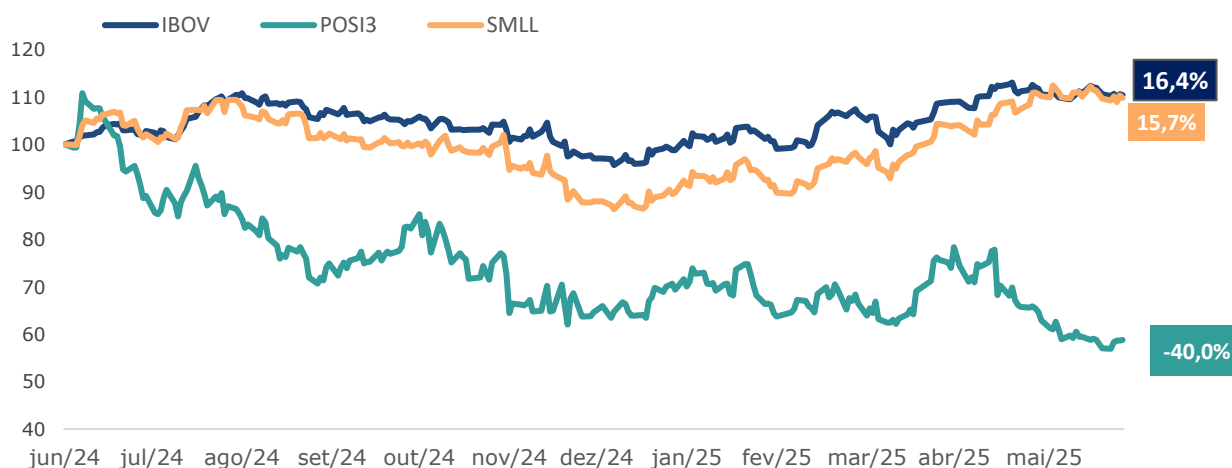
We ended June with share capital of R\$721.7 million, part of our R\$1.6 billion equity, divided among 141,800,000 common shares (POS13), of which 50.4% are outstanding ("Free Float"). The Free Float calculation is based on all of the Company's shares, subtracting shares held by controlling shareholders, management, related parties, and treasury shares. At the end of the quarter, the Company reached a market value of R\$639.5 million.

Stock Performance

The average daily number of shares traded on the stock exchange was 1.31 million over the last 12 months, representing an average daily trading volume of R\$7.8 million. POS13 closed 2Q25 at R\$4.51 per share, a 40% decrease compared to the same period in 2024.

The stock's performance compared to the Ibovespa and Small Caps indexes in 2025 can be seen in the chart below:

Relative Performance POS13 vs. indexes in the last 12 months in % (base 100)



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

For more information about analyst recommendations, visit:

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

Subsequent events

On July 20, 2025, a fire struck a Company facility in Barueri, São Paulo, which provided logistics and after-sales services to customers in the state of São Paulo, including technical support for payment terminals. It is important to note that the facility is not our administrative headquarters or one of our factories.

The fire caused no casualties, but the facilities were completely affected.

Regarding the financial impacts, we identified two main drivers:

- Material impacts, involving the loss of customer machines, parts inventories, furniture, and the facility's infrastructure;
- Operational impacts, related to the temporary suspension of support revenue and the logistics and personnel costs required to restore operations.

We have an insurance policy with a top-tier company, which covers both material damage and lost profits.

Management continues to monitor the developments of this incident.

APPENDIX

BALANCE SHEET

ASSETS

<i>R\$ mn</i>	2Q25	1Q25	2Q24
CURRENT	2,782.3	2,764.2	3,073.8
Cash and cash equivalents	675.9	465.4	527.6
Derivative financial instruments	-	8.3	16.9
Accounts receivable	647.8	801.5	840.7
Inventories	1,002.0	1,087.7	1,243.5
Accounts receivable with related parties	37.8	30.1	24.0
Taxes to be recovered	307.8	283.7	197.1
IRPJ and CSLL	-	-	131.6
Miscellaneous advances	45.7	47.1	49.8
Other credits	65.4	40.5	42.6
NON-CURRENT ASSETS	1,380.0	1,451.7	1,357.6
Long-term assets	606.3	708.9	681.7
Accounts receivable	114.5	183.2	204.3
Derivative financial instruments	-	4.6	-
Taxes to be recovered	479.7	511.4	473.2
Deferred taxes	3.6	1.9	2.1
Other credits	8.5	7.8	2.2
Investments	773.7	742.8	675.9
Investments in affiliated companies	255.7	261.3	233.2
Net PP&E	143.9	150.5	157.5
Net intangible assets	374.1	331.0	285.2
TOTAL ASSETS	4,162.3	4,215.9	4,431.3

BALANCE SHEET

LIABILITES AND EQUITY

	2Q25	1Q25	2Q24
CURRENT	1,395.2	1,364.6	1,575.5
Suppliers	467.7	521.1	714.8
Loans and financing	525.1	385.2	438.2
Derivative financial instruments	18.4	8.5	-
Salaries and charges payable	122.9	105.6	106.2
Rental liabilities	12.2	12.9	11.1
Provisions	115.2	105.3	156.4
Provisions for tax, labor and civil risks	3.3	3.4	3.4
Taxes to be collected	83.9	73.0	63.5
Dividends payable	0.0	38.2	0.0
Deferred revenue	26.1	24.3	17.3
Accounts payable with related parties	1.3	1.4	1.0
Other accounts payable	19.2	85.6	63.6
NON-CURRENT LIABILITIES	1,155.8	1,232.5	1,183.3
Loans and financing	764.2	853.2	797.2
Derivative financial instruments	7.5	-	-
Rental liabilities	16.1	18.9	27.6
Provisions	66.2	77.2	74.1
Provision for tax, labor and civil risks	209.8	207.8	62.0
Taxes to be collected	45.1	48.3	190.0
Deferred Taxes	38.1	18.0	15.2
Other accounts payable	8.8	9.1	17.1
SHAREHOLDERS' EQUITY	1,611.3	1,618.8	1,672.6
Share capital	721.7	721.7	721.7
Capital reserve	122.4	122.3	122.1
Profit reserve	820.1	820.1	778.1
Equity valuation adjustment	(29.9)	(21.4)	(6.3)
Treasury shares	(22.9)	(21.6)	(17.7)
Profit of the period	(13.6)	(13.5)	67.6
Participation of non-controlling shareholders	13.5	11.2	7.2
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	4,162.3	4,215.9	4,431.3

Earnings Release

2Q 2025

INCOME STATEMENT

	2Q25	2Q24	Chg.	1H25	1H24	Chg.
Consolidated Gross Revenue	993.6	945.9	5.0%	1,844.6	2,122.9	(13.1%)
Deductions from Gross Income	(151.3)	(132.8)	13.9%	(287.0)	(300.3)	(4.4%)
Consolidated Net Revenue	842.2	813.1	3.6%	1,557.7	1,822.7	(14.5%)
Costs of Products and Services	(637.9)	(610.8)	4.4%	(1,182.0)	(1,367.2)	(13.5%)
Gross Profit	204.4	202.3	1.0%	375.7	455.4	(17.5%)
<i>Gross Margin</i>	<i>24.3%</i>	<i>24.9%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>24.1%</i>	<i>25.0%</i>	<i>-0.9 p.p.</i>
Operating Expenses	(149.2)	(131.3)	13.7%	(286.7)	(281.9)	1.7%
Selling expenses	(93.5)	(98.9)	(5.5%)	(175.7)	(205.5)	(14.5%)
General and Administrative Expenses	(54.2)	(45.6)	18.9%	(102.9)	(95.9)	7.3%
Equity Income	(2.3)	(2.1)	8.5%	(2.2)	(3.2)	(31.0%)
Other operating revenues (expenses)	0.8	15.3	(94.9%)	(5.9)	22.5	N/A
OPERATING RESULT	55.1	71.0	(22.3%)	89.0	173.5	(48.7%)
Depreciation and Amortization	18.6	13.3	39.9%	37.9	26.5	43.4%
EBITDA	73.7	84.3	(12.5%)	126.9	199.9	(36.5%)
<i>EBITDA Margin</i>	<i>8.8%</i>	<i>10.4%</i>	<i>-1.6 p.p.</i>	<i>8.1%</i>	<i>11.0%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>
Financial Revenues	29.6	34.1	(13.4%)	52.2	71.1	(26.7%)
Financial Expenses	(76.2)	(66.1)	15.4%	(144.2)	(135.4)	6.4%
Pre-Exchange Variation Financial Result	(46.7)	(32.0)	46.1%	(92.0)	(64.3)	43.1%
Exchange Variation	(6.0)	(33.0)	(81.8%)	(5.3)	(38.7)	(86.2%)
Financial Result	(52.7)	(65.0)	(18.9%)	(97.3)	(103.0)	(5.5%)
RESULTS BEFORE TAXES	2.5	6.1	(59.0%)	(8.3)	70.5	(111.8%)
Current IR/CSLL	(3.2)	(0.3)	1048.0%	(5.6)	(0.3)	1919.7%
Deferred IR/CSLL	3.0	(0.9)	(423.9%)	3.6	(1.0)	N/A
NET INCOME FOR THE PERIOD	2.3	4.9	(53.7%)	(10.4)	69.2	N/A

CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	2Q25	2Q24
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income (loss) for the period	2.3	4.9
Reconciliation of net income with cash (applied) obtained in operations:		
Depreciation and amortization	18.6	13.3
Equity income	2.3	2.1
Gain at fair value and adjustment to present value	14.6	9.1
Provision (Reversal) for tax, labor and civil risks	6.9	(0.5)
Allowance for doubtful accounts	0.3	0.3
Provision (Reversal) for losses on inventories	(6.3)	(10.5)
Deferred provisions and revenues	0.7	(24.8)
<i>Stock options</i>	0.1	0.2
Charges on loans and right of use	36.7	43.2
Exchange variation	(7.0)	21.1
Interest on taxes	11.6	(0.0)
Write-off of fixed assets	1.0	-
Income tax and social contribution (current and deferred)	0.2	1.2
	81.9	59.5
(Increase) decrease in assets:		
Accounts receivable	179.6	404.1
Inventories	92.7	(158.6)
Taxes to be recovered	4.5	5.9
Miscellaneous advances	(1.3)	7.1
Accounts receivable from related parties	0.9	(0.1)
Other credits	(0.1)	12.5
Increase (decrease) in liabilities:		
Suppliers	(53.1)	71.0
Tax obligations	(1.9)	(19.1)
Related parties	(0.1)	0.1
Other accounts payable	13.6	11.0
Indemnities	(5.0)	(1.3)
Payment of interest on loans and lease agreements	(46.3)	(59.5)
	183.7	273.0
Net cash invested in operating activities	265.5	332.5
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Loan and other operations with invested companies	(8.6)	(0.3)
Cash incorporated in the acquisition of investments	-	(159.1)

Earnings Release

2Q 2025

Acquisition of fixed assets	(3.0)	(4.9)
Increase in intangible assets	(15.3)	(6.4)
Net cash used in investment activities	(26.9)	(170.7)

CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Increase in share capital	-	-
Payment for acquisition of subsidiary	(52.8)	(9.4)
Interest paid on the acquisition of investments	(7.5)	-
Dividends payments	(38.2)	(62.0)
Borrowings	160.4	479.0
Loan amortization	(86.4)	(642.8)
Payment of lease agreements	(3.6)	(2.7)
Share repurchase	(1.3)	(5.2)
Resources from the exercise of stock options	-	2.2
Net cash generated by financing activities	(29.4)	(240.9)
Exchange variation on cash and cash equivalents	1.3	(1.7)

(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	210.5	(80.7)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	465.4	608.3
Cash and cash equivalents at the end of the period	675.9	527.6
(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	210.5	(80.7)

Earnings Release

2Q 2025

POSITIVO
TECNOLOGIA
A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

INVESTOR RELATIONS:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

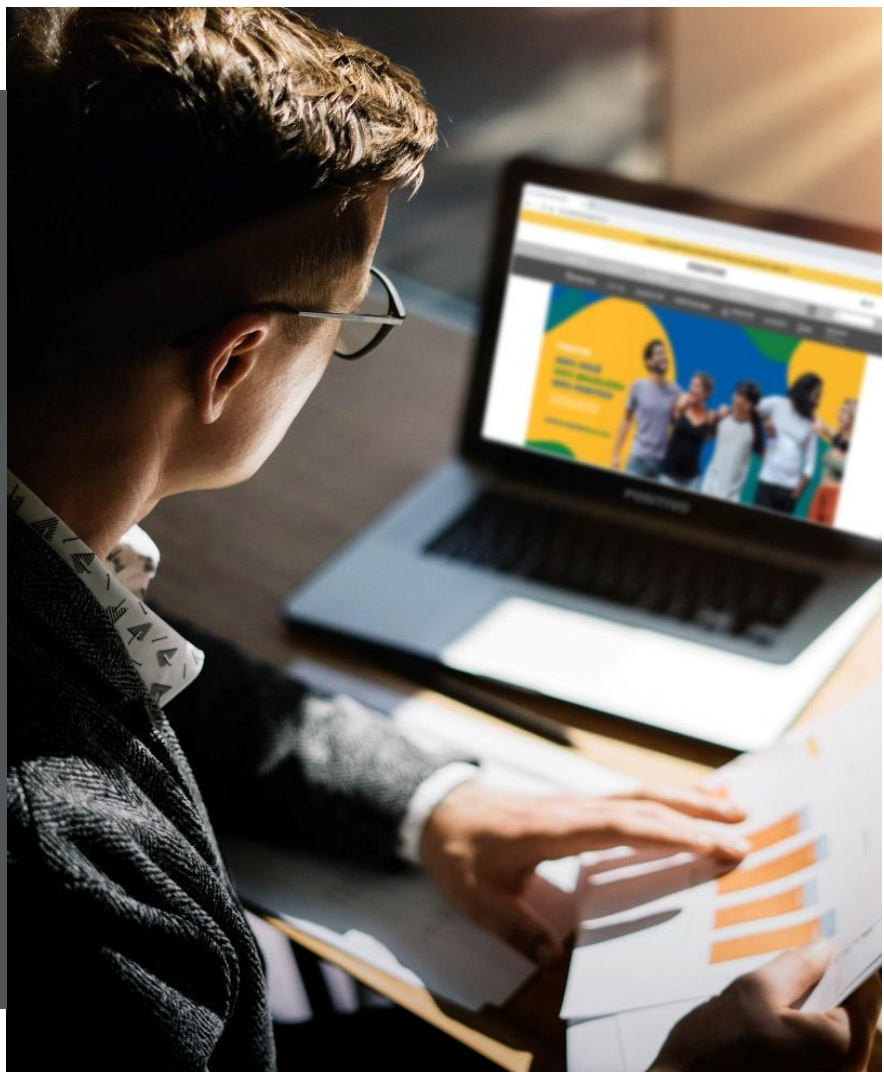
Luiz Guilherme Palhares
Director of IR

Rafaella Nolli
IR Manager

e-mail: ri@positivo.com.br
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



Disclaimer

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

GLOSSARY

ABINEE - Brazilian Association of Electrical and Electronic Industry

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

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

CAGR - Compounded annual growth rate.

DESKTOP - Desktop computer

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

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

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

between the hardware supplier and the customer, where Positivo Tecnologia is responsible for IT.

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

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

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

IFRS - *International Financial Reporting Standards*.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LAPTOP - A portable computer.

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

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

EDUCATIONAL PORTAL - Electronic Internet portal for education purposes.

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