

Apresentação de **Resultados**

4T **2025**

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER



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

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

Forte Crescimento das Avenidas Estratégicas

Servidores +183%, HaaS +179% e **Serviços Gerenciados** +23% vs. 4T24;

Soluções de Pagamento tem faturamento recorde

Avanço na Estratégia Comercial Integrada

Avanço do projeto de **unificação comercial** das áreas de PCs, Servidores e Serviços.

Resiliência em Consumo e Expansão dos Canais Digitais

Agilidade para adaptação às mudanças: canais digitais crescem 31% no trimestre.

Inovação Tecnológica e IA

Positivo Master Copilot+ PC, AI PC com Intel Ultra Series 3 e NPU de 50 TOPs.

Projeto Jairu da USP, maior cluster de IA da América Latina, com servidores fornecidos pela Positivo.

Disciplina Financeira, Excelência Operacional e ESG

Geração de caixa operacional de R\$ 298 milhões no ano e saldo de caixa de R\$ 618 milhões

Certificação HDI - Support Center Certification

Medalha de **Ouro Ecovadis**

INDICADORES FINANCEIROS 4T25

	4T25	Vs. 4T24	2025	Vs. 2024
Receita Bruta – R\$MM	1.186	-1,8%	3.953	-7,8%
Receita Líquida – R\$MM	992	-5,2%	3.354	-9,0%
Margem Bruta	25,4%	-0,4 p.p	25,1%	0,0 p.p
Margem EBITDA	11,9%	2,3 p.p.	9,3%	-0,7 p.p.
Resultado Líquido – R\$MM	21,5	52,4%	12,2	-85,6%
Geração de caixa* – R\$MM	(33)	N/A	298	-43,7%
Endividamento	2,1x	0,3x	2,1x	0,3x

Receita Bruta de 2025 de R\$ 4,0 bi, em linha com o Guidance de R\$ 3,9 bi a R\$ 4,1 bi.

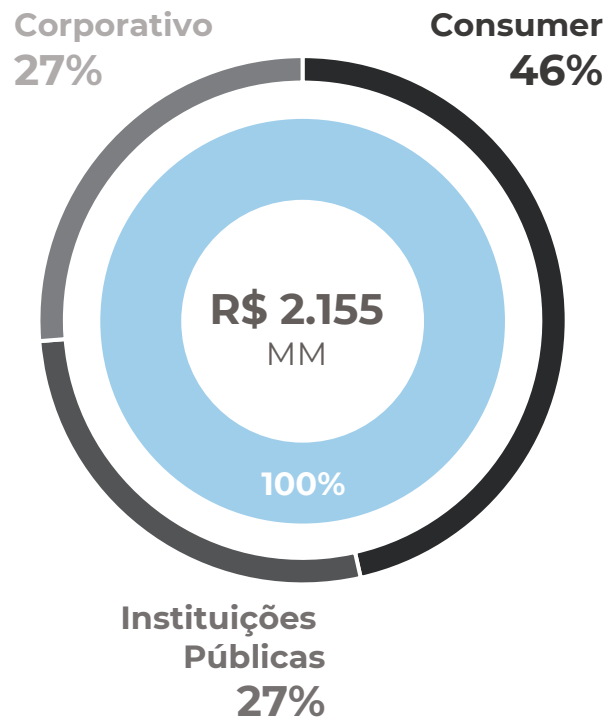
*Geração de caixa operacional

Avanço na diversificação e consolidação como provedor brasileiro de infraestrutura de TI fim a fim.

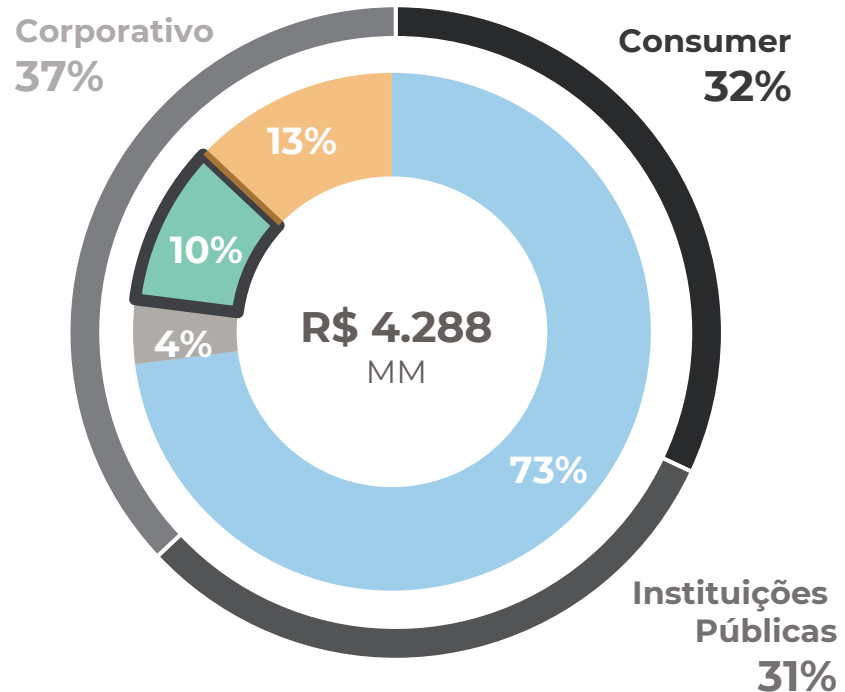


Integração de portfólio e evolução comercial ampliam atuação em diferentes segmentos e verticais.

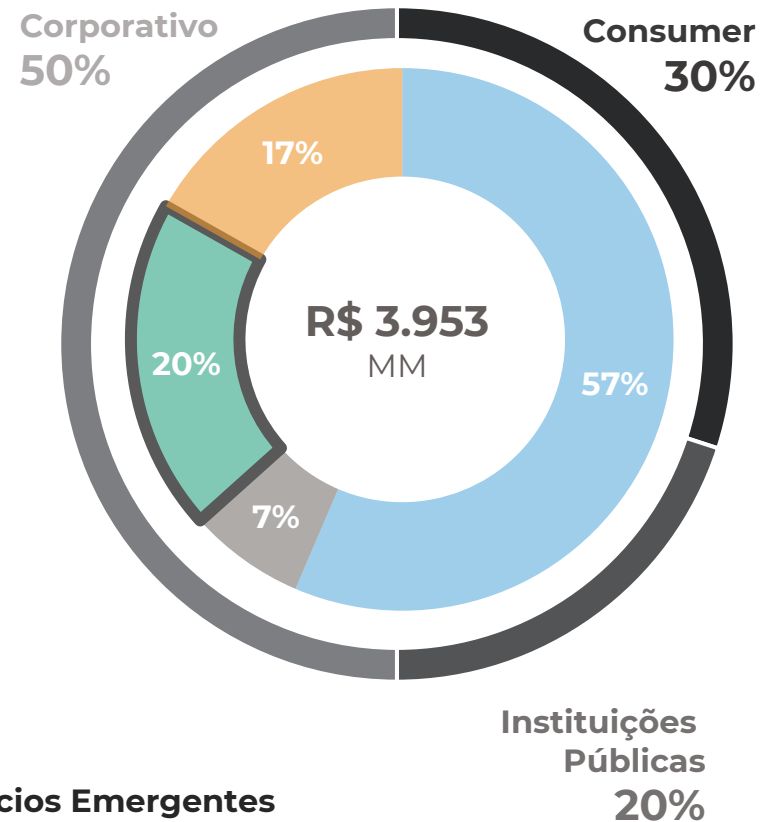
2018



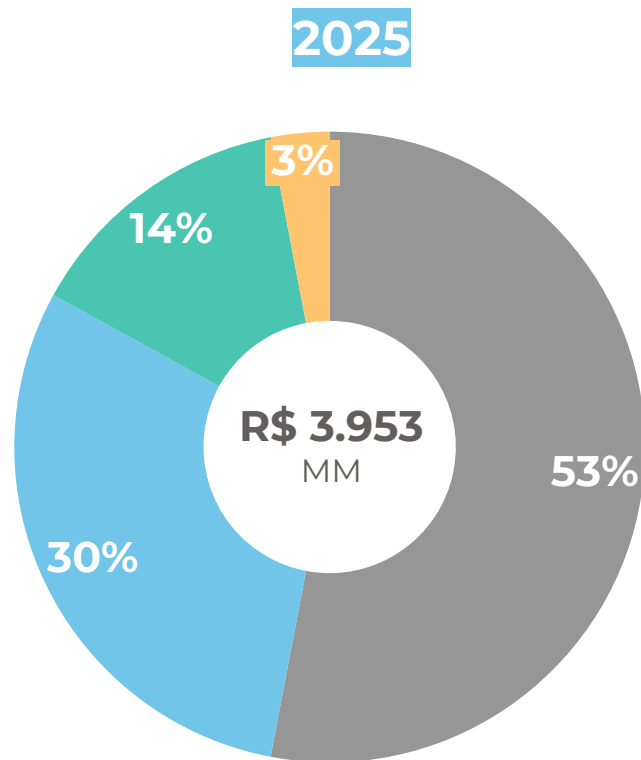
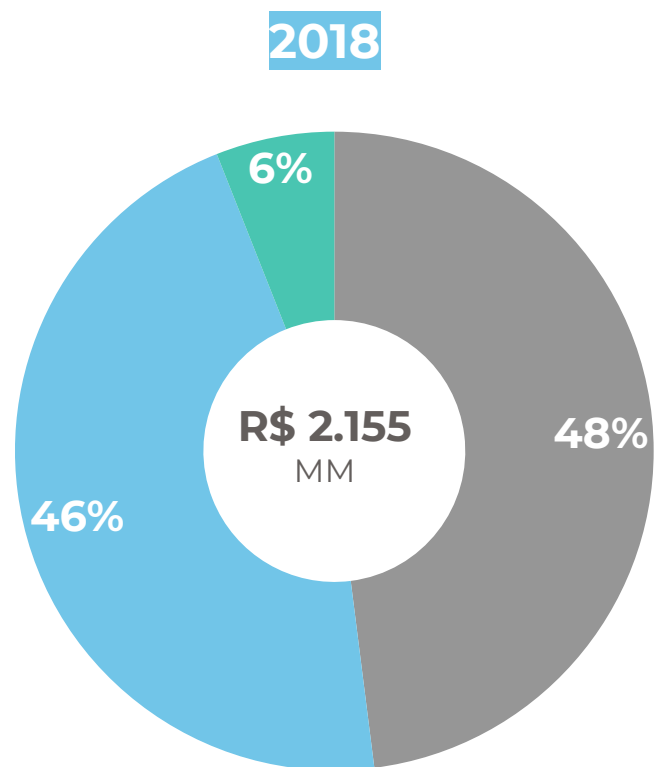
2024



2025



A partir 1T26 reclassificaremos os segmentos de reporte com base em nossa oferta de valor, em linha com nosso posicionamento estratégico e melhores práticas internacionais.



Foco em nossa oferta:

ISS _ Soluções integradas de infraestrutura de TI (B2B)

DI _ Dispositivos Inteligentes – Consumo: PCs, Tablets, IoT (B2C) e outros

Soluções de Pagamento: Smart PoS, serviços e software de gestão e pagamento

Negócios Adjacentes _ outros negócios.

ISS
Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI

DI
Dispositivos inteligentes – Consumo

Soluções de Pagamento

Negócios Adjacentes

Desempenho dos segmentos

Commercial

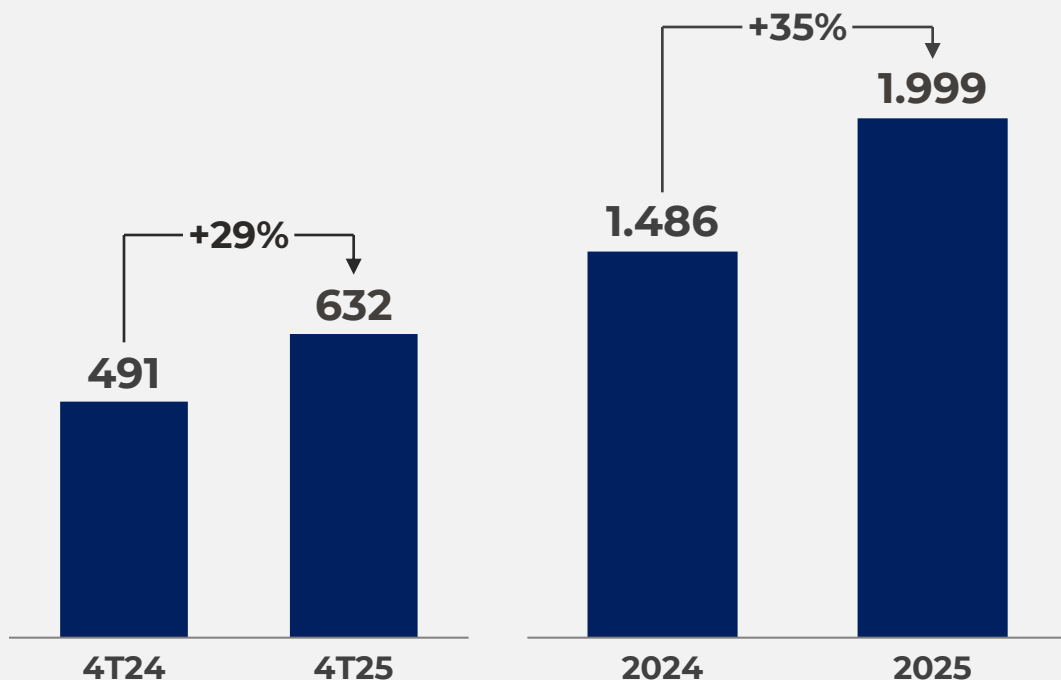
- Negócios Corporativos
- Instituições Públicas

Consumer



Receita Bruta

(R\$ milhões)



Crescimento **consistente**, com mix de **maior valor agregado**, aumento de **recorrência** e expansão da **oferta integrada de serviços**


Servidores: +183% no 4T25 e +79% no ano, impulsionado pela **demanda por nuvem híbrida e supercomputação** (workloads de maior complexidade).

HaaS: +179% no 4T25 e +73% no ano. Modelo que amplia recorrência e reforça a oferta de serviços ao longo do ciclo de vida do cliente.

Positivo S+: Desempenho consistente de +23% no 4T25 e +20% no ano, vetor estrutural de **crescimento recorrente e habilitador da oferta integrada**.

Soluções de Pagamento: +20% no 4T25 e 30% no ano, consolidando a **Positivo como player relevante no mercado de aquisição**.

POSITIVO MASTER

 Copilot+PC

*IA embarcada para
aumento de
produtividade no
ambiente corporativo*



**Inovação aplicada ao mercado
corporativo**

**Performance, segurança e produtividade
com IA embarcada**

Equipado com **Intel® Core Ultra Série 3**
(Panther Lake) e Windows 11

Arquitetura híbrida
com **CPU, GPU e NPU* (50 TOPs**)**
para cargas de trabalho de IA

Alta durabilidade e confiabilidade
para uso corporativo

*NPU: processador projetado para otimizar cargas de trabalho específicas de Inteligência Artificial.

**TOPS: trilhões de operações por segundo

POSITIVO S+

Crescimento consistente, com **recorde de faturamento no ano.**

Em 2026, foco na execução do piloto de integração comercial para **captura de sinergias de receita.**

Retrospectiva 2025

Prêmio MIT Technology Review:

reconhecimento entre as empresas mais inovadoras do Brasil

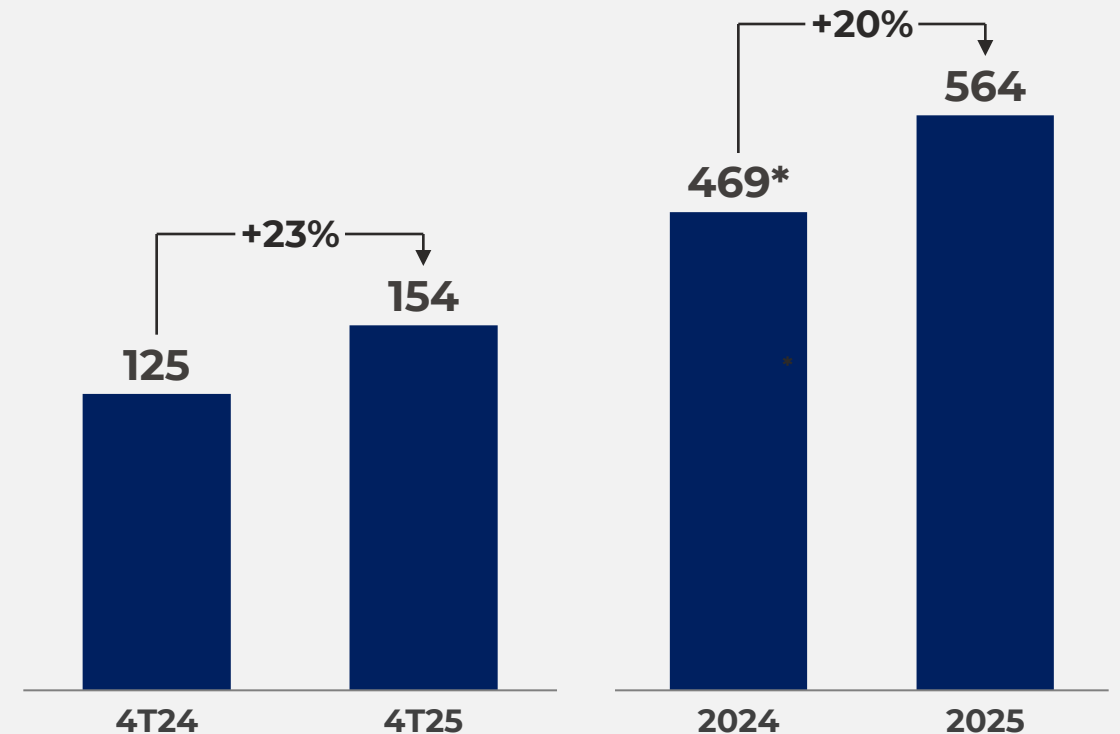
Expansão da base de clientes e renovação de contratos, impulsionando o ritmo de crescimento.

Lançamento da Master Data Operation Center:

plataforma tecnológica e serviço estratégico que combina software de ponta e expertise técnica para gestão de dados.

Receita Bruta

(R\$ milhões)



*Número gerencial (pró-forma): inclui receita da Algar Tech MSP de janeiro a maio de 2024, não consolidada pela Positivo, para fins de comparação.

Soluções em Pagamento: CAGR de 52% desde 2021



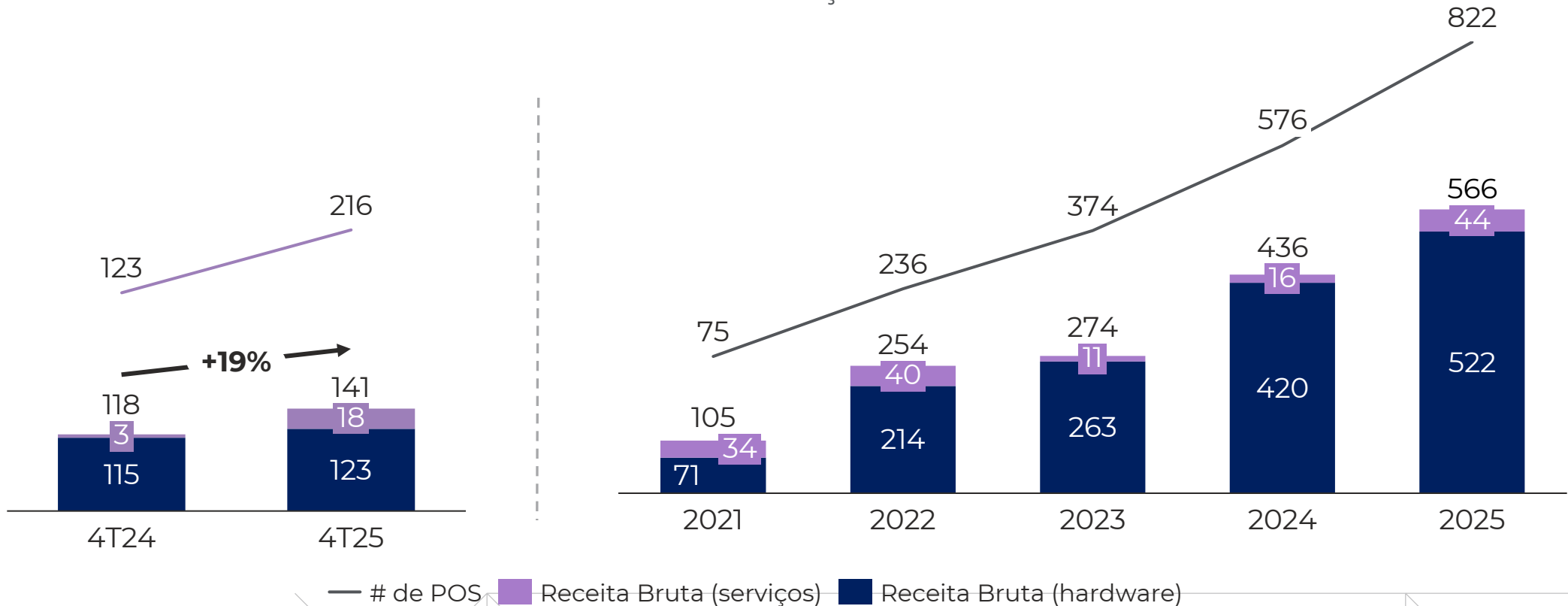
Faturamento
recorde em 2025



Crescimento do
parque de terminais
ativos: mais receita
recorrente e serviços
de manutenção



Maior valor agregado
com **SW** proprietários:
soluções MDM, de gestão
e de pagamentos



Nossos Smart POS evoluem de terminais de pagamento para plataformas integradas de captura, software e serviços.

Retrospectiva 2025

Início das **soluções para captura e suporte ao core** de adquirentes e subadquirentes

Lançamento da OCTA 400 (Smart POS com **2 telas**)

Lançamento da **linha Tupi**: terminais avançados para **automação comercial de alto desempenho**

Pipeline Robusto de prospecção de clientes

Expansão do parque de POS, impulsionando **receita recorrente de serviços**

Integração com software houses e adquirentes

NOVO MODELO OCTA 400

2 telas touch full HD:

- consumidor visualiza o valor da transação;
- varejista pode exibir mídia, pesquisas interativas, etc.

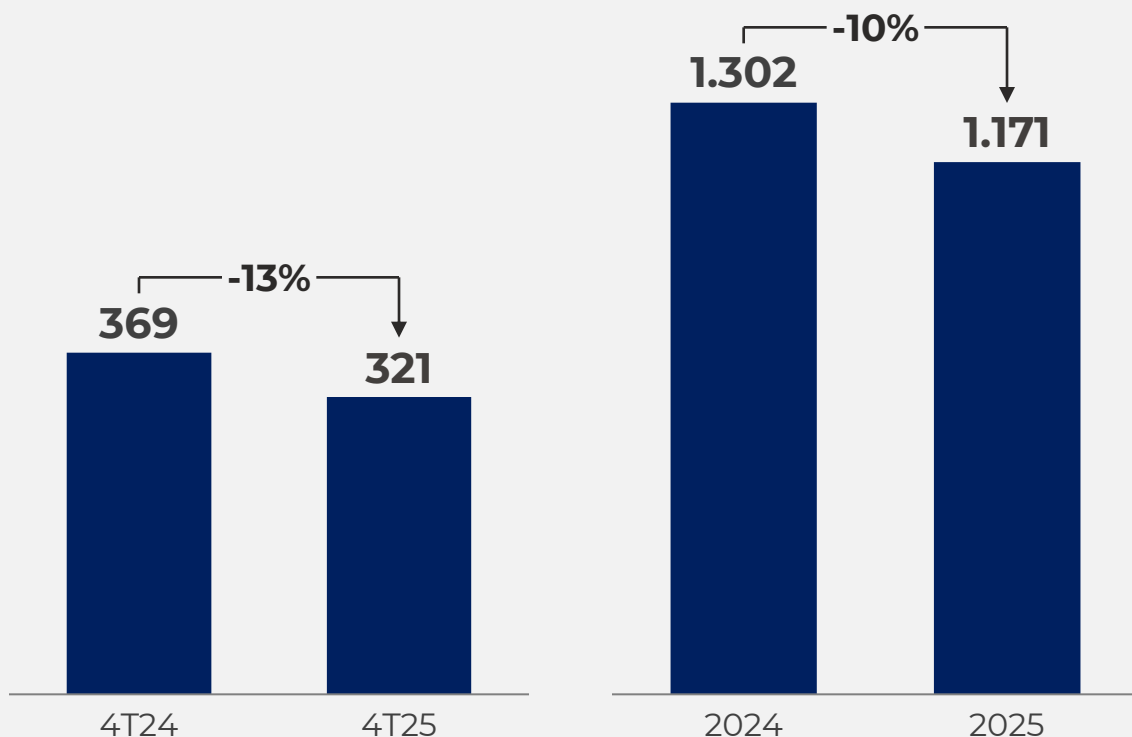


Participação na AUTOCOM, maior feira de automação comercial e pagamentos da LATAM (31/03 a 02/04).

Diversificação de canais e portfolio diferenciado

Receita Bruta

R\$ milhões



Receita menor no trimestre e no ano, refletindo a **retração planejada acima de >50% nas vendas de smartphones Infinix**. O mercado segue competitivo, com pressão de preços e margens, além de **expansão do mercado cinza** e entrada de novos players.

Vendas online diretas (D2C) e via sellers (3P)

crecem 31% vs. 4T24 e +46% no ano.

Crescimento contínuo de Tablets:

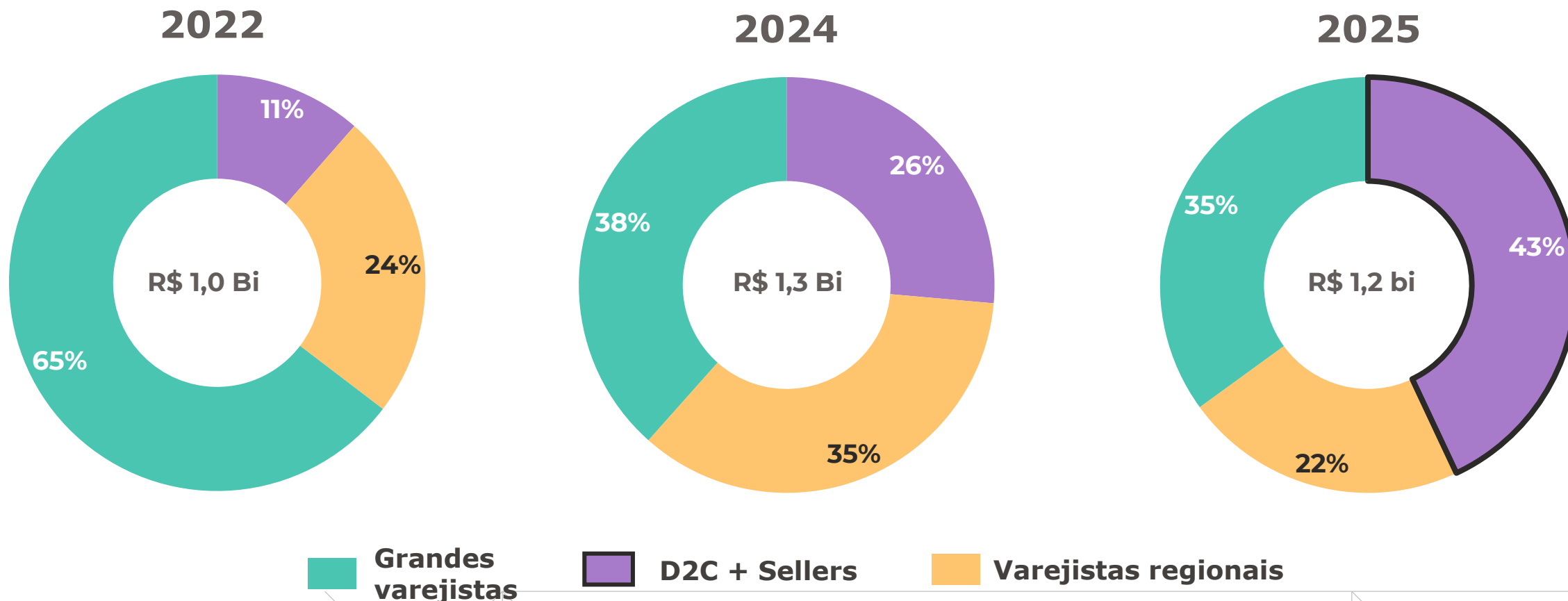
Receita das marcas Positivo e Vaio +9% no ano

Receita de PCs cresceu 9% no ano,

impulsionada pelos canais online

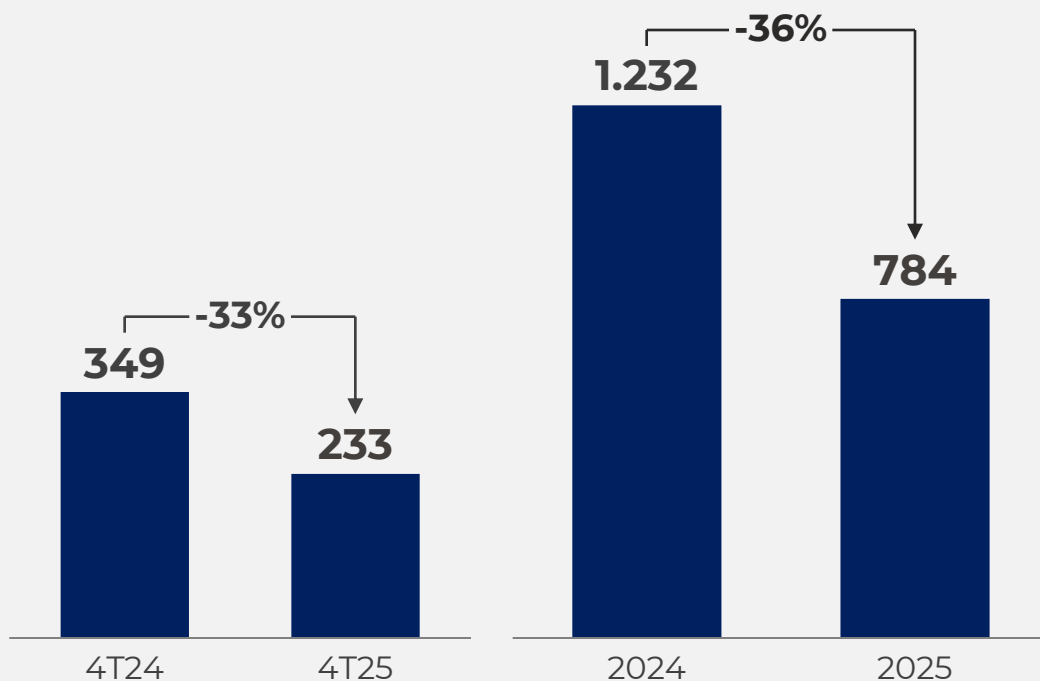
Diversificação para vendas online: menor dependência dos grandes varejistas e melhores condições comerciais

Receita total de consumo por canal de vendas:



Receita Bruta

(R\$ milhões)



Resultados impactados pelos atrasos na publicação de grandes editais e postergação dos pedidos neste ano, em função do contingenciamento do orçamento público federal. Apesar disso, vemos:

Continuidade da **recuperação das margens** no trimestre

Instituições mantêm forte necessidade de investimentos contínuos em tecnologia.

Mantivemos **elevado índice de captação e vitória em editais**, que compõe o backlog de 2026 e 2027.

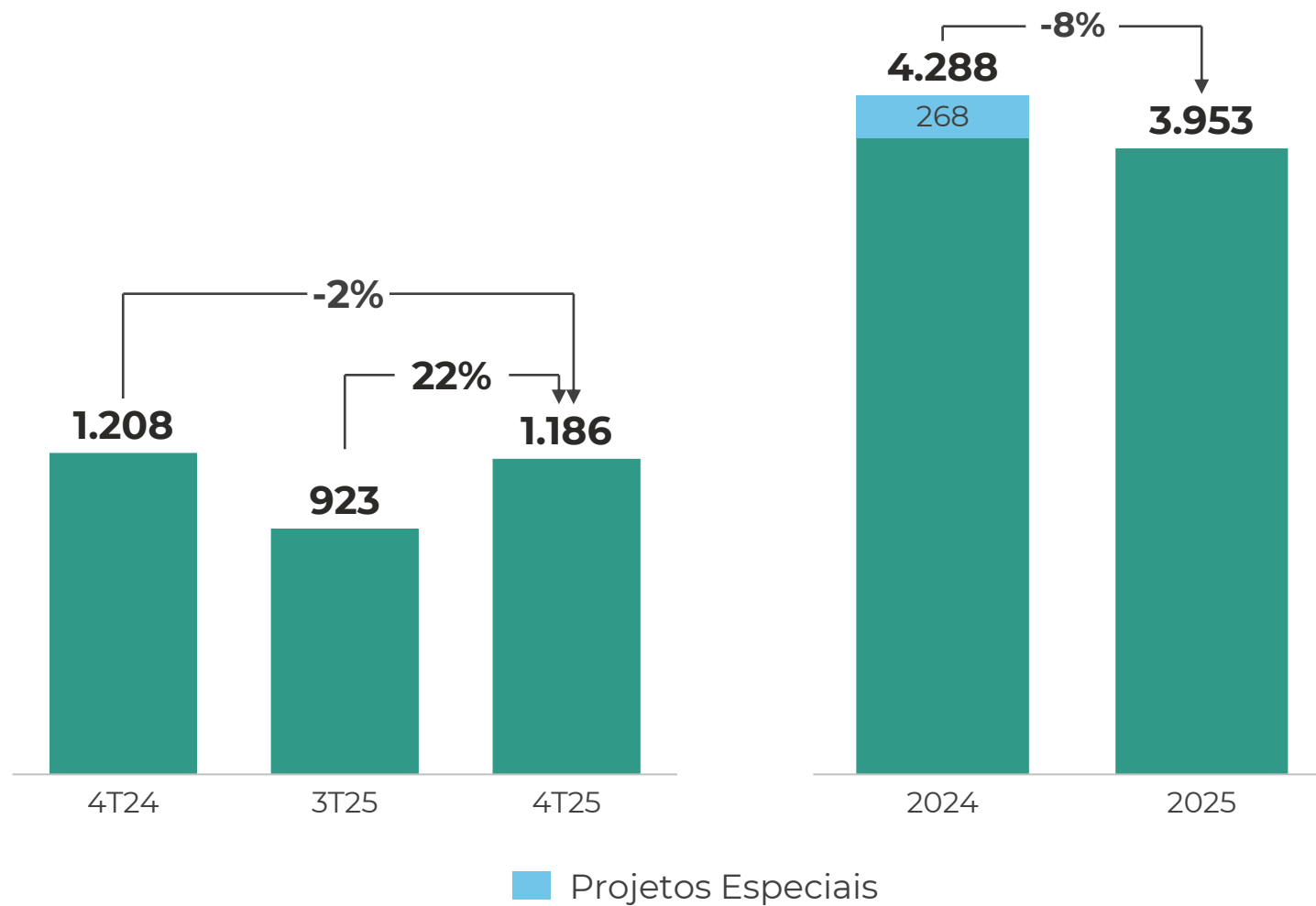
Pipeline* de aquisições por Instituições Públicas de **R\$ 3,8 bilhões**

Destques Financeiros



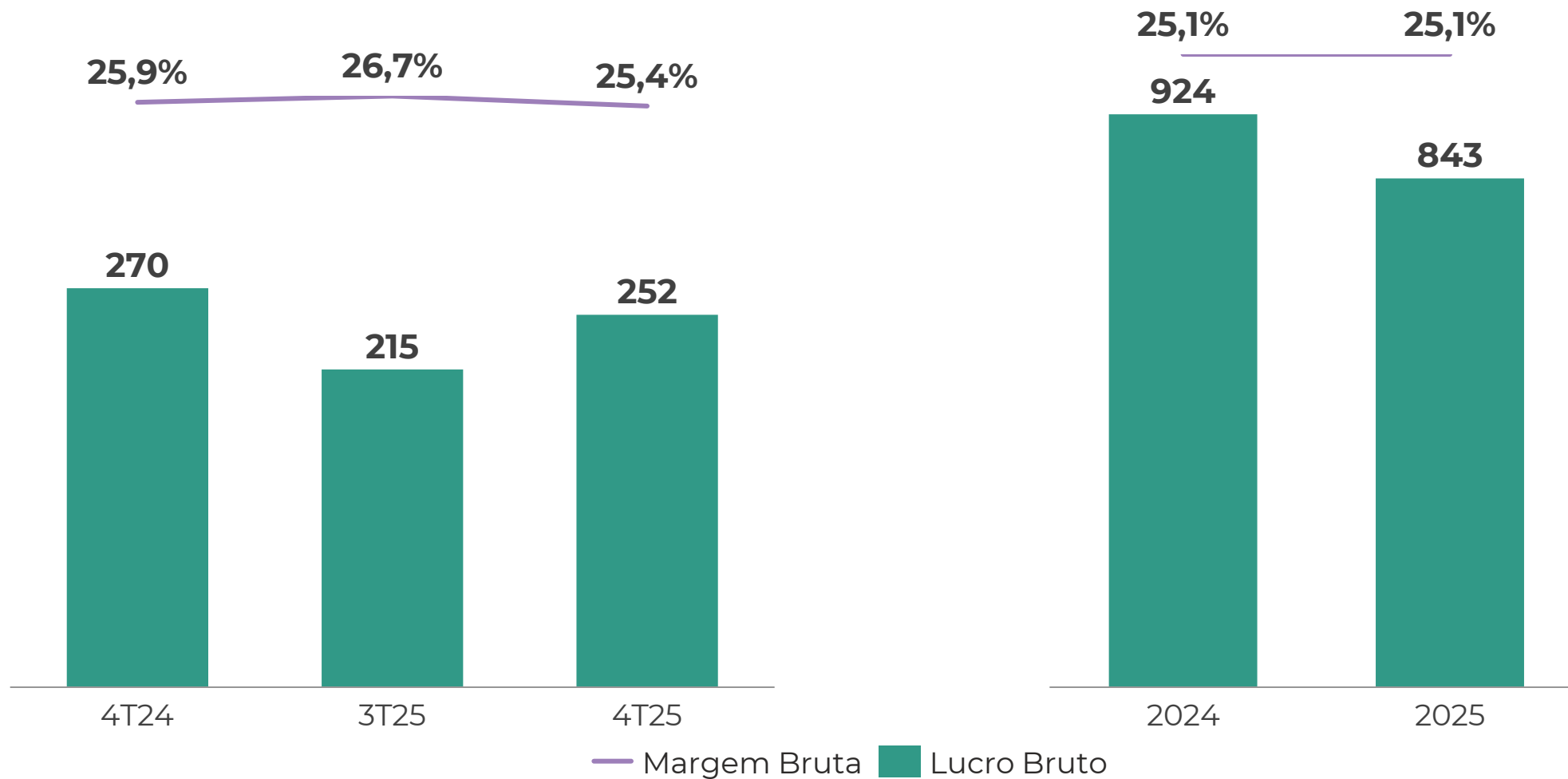
DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Bruta (R\$ milhões)



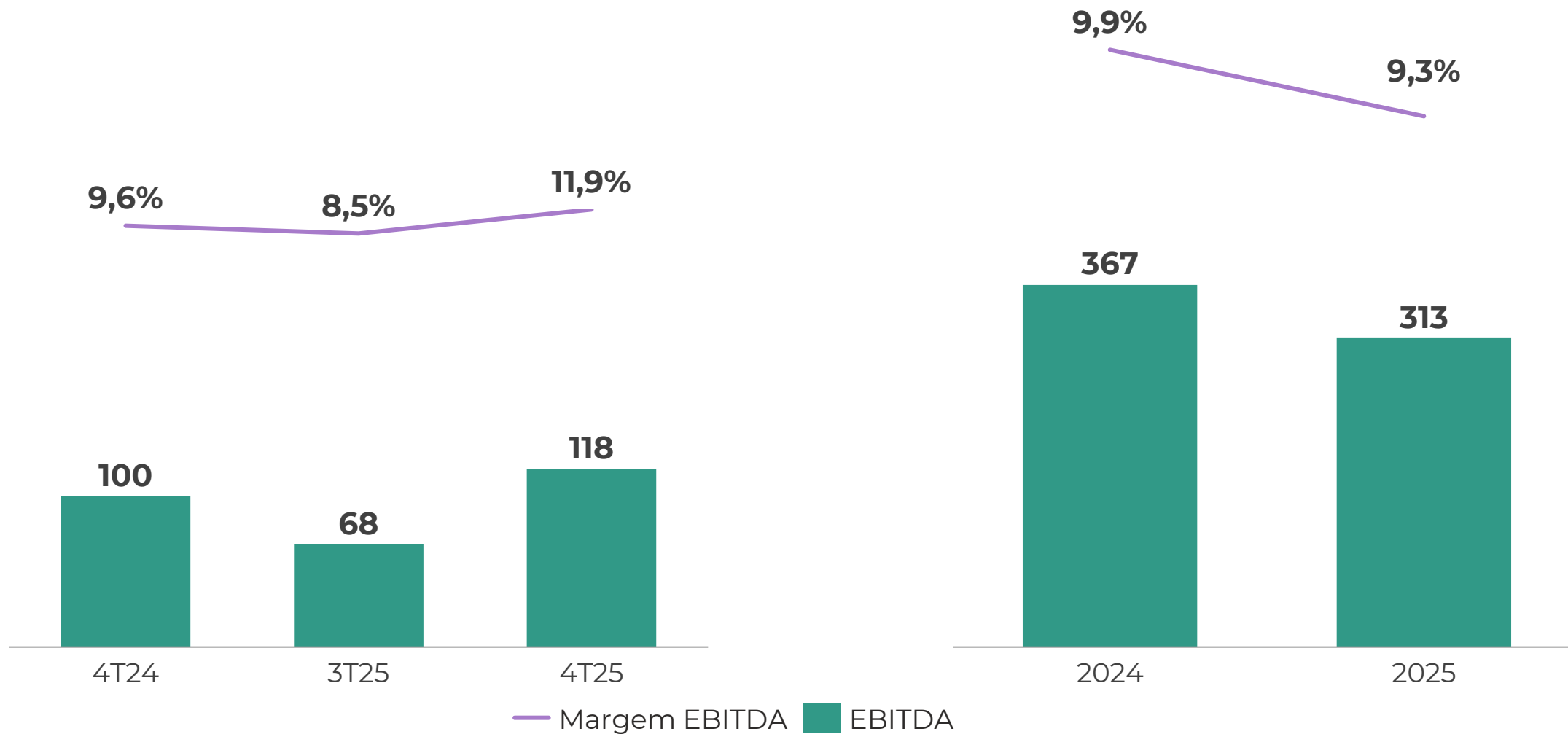
DESTAQUES FINANCEIROS

Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ milhões)



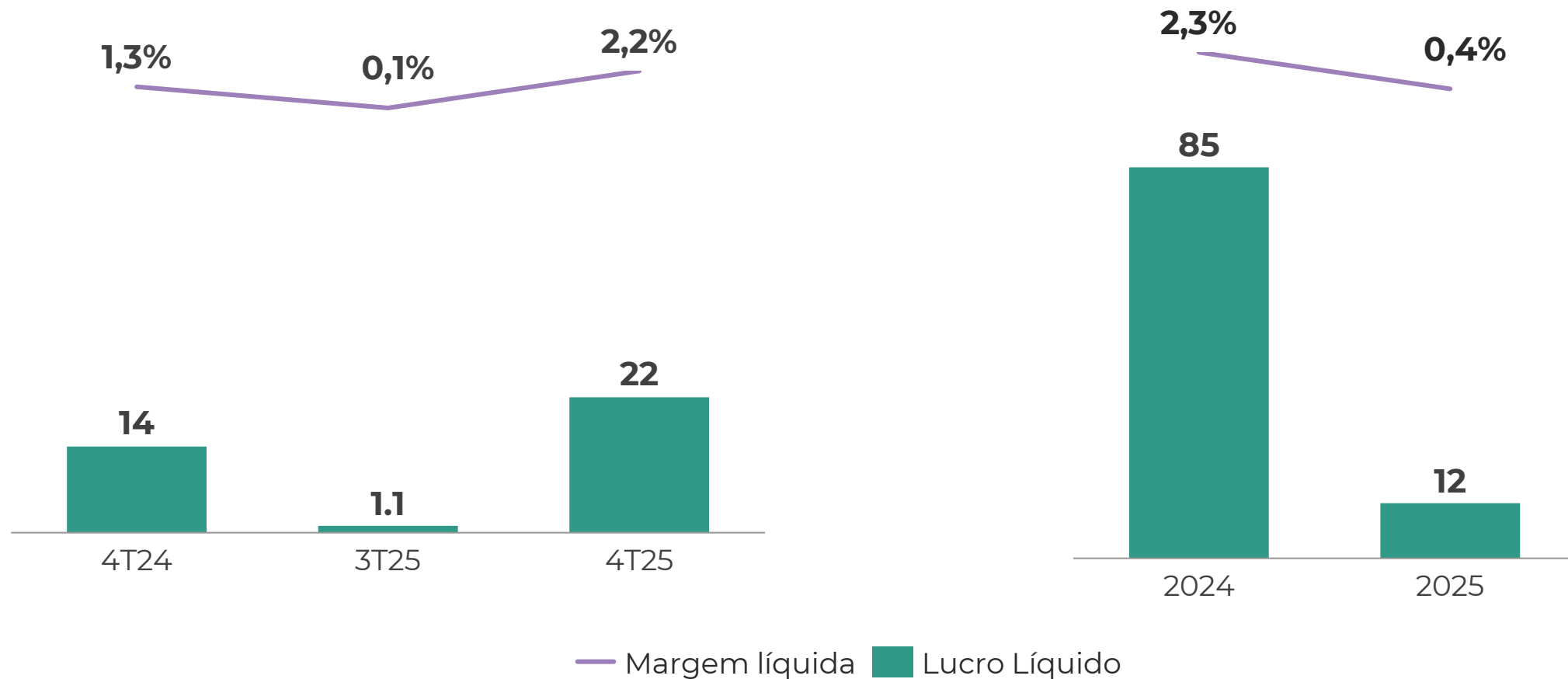
DESTAQUES FINANCEIROS

EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões)



DESTAQUES FINANCEIROS

Lucro Líquido e Margem Líquida (R\$ milhões)

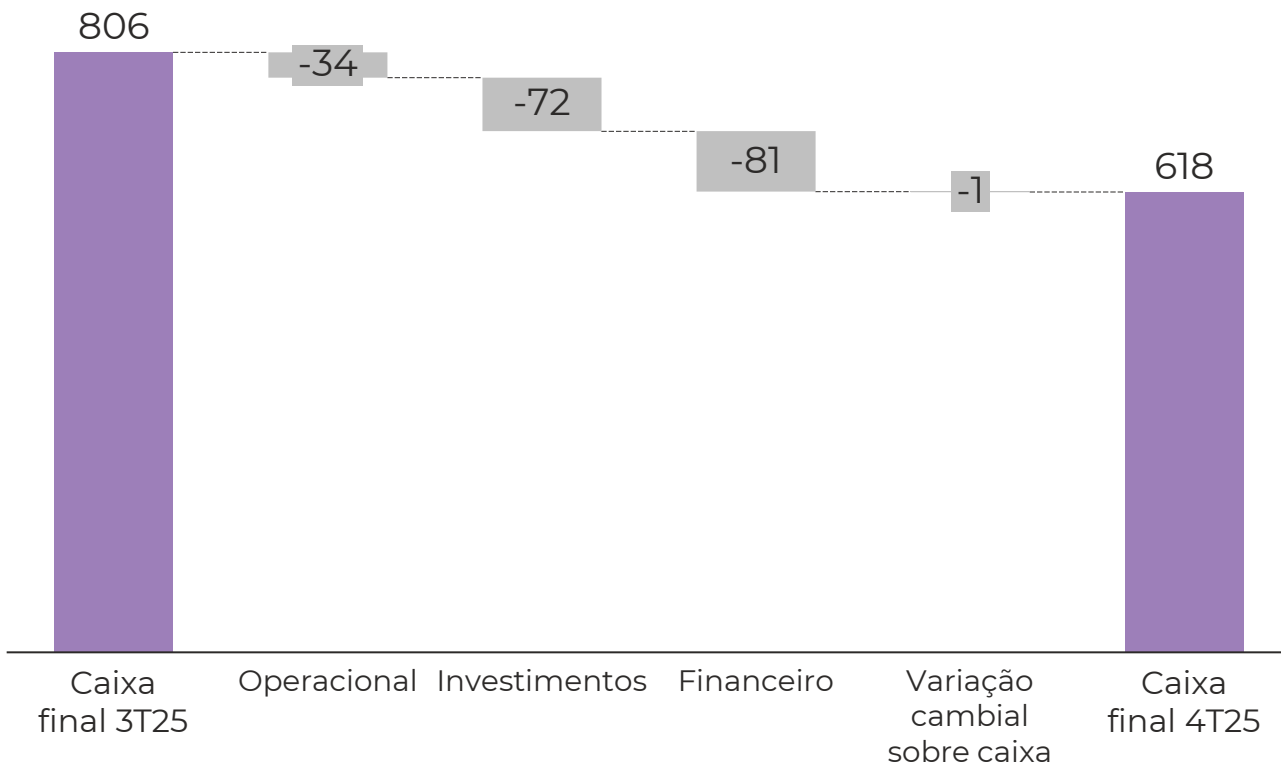


DESTAQUES FINANCEIROS

Fluxo de Caixa Operacional

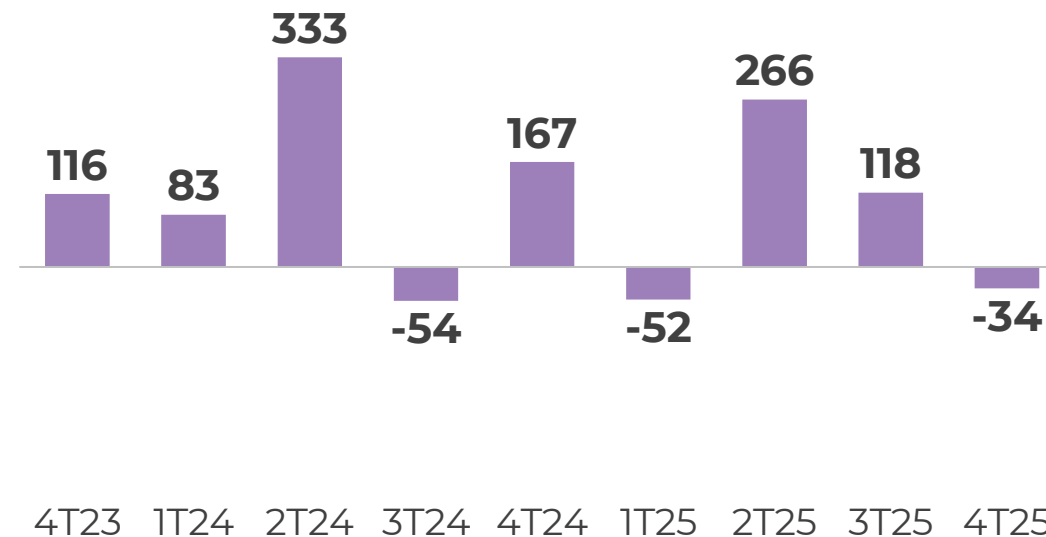
Movimentação de Caixa

R\$ milhões



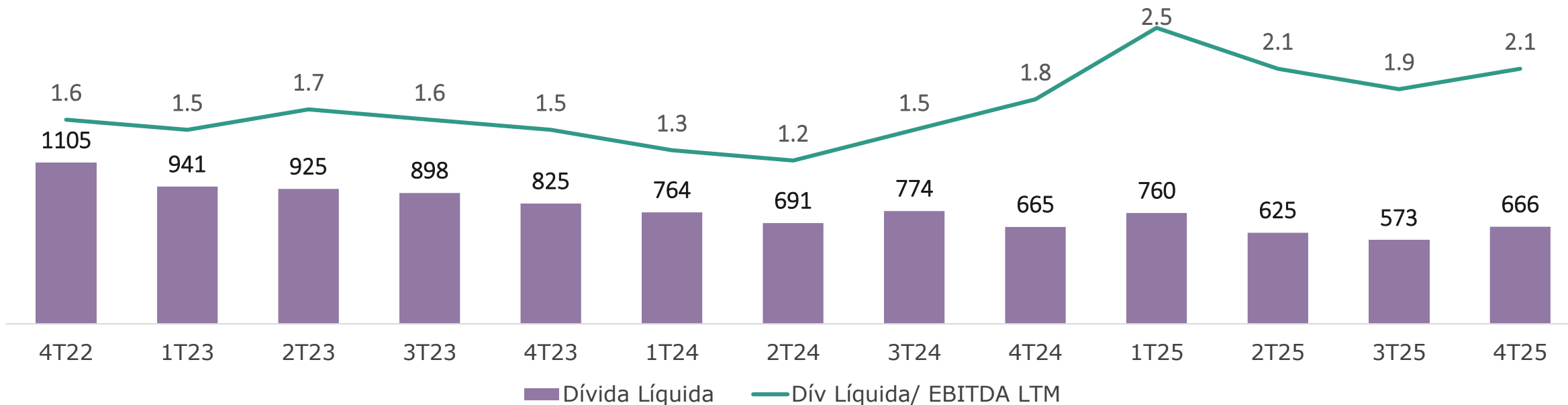
Geração de fluxo de caixa operacional

R\$ milhões

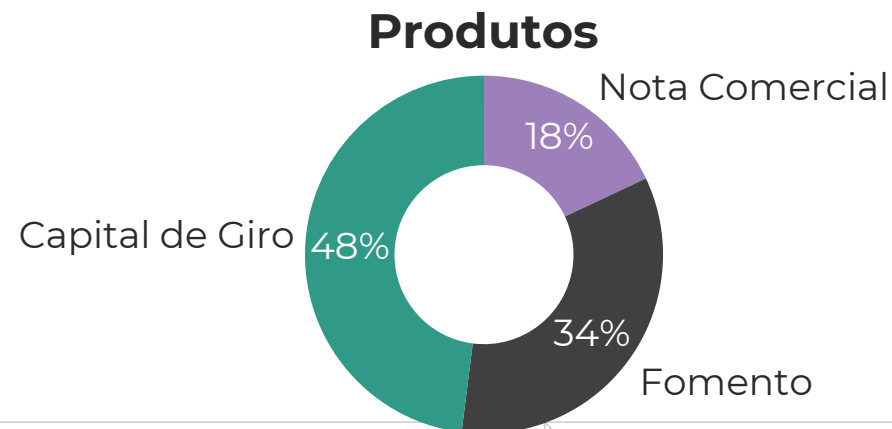


DESTAQUES FINANCEIROS

Endividamento Líquido (R\$ milhões)

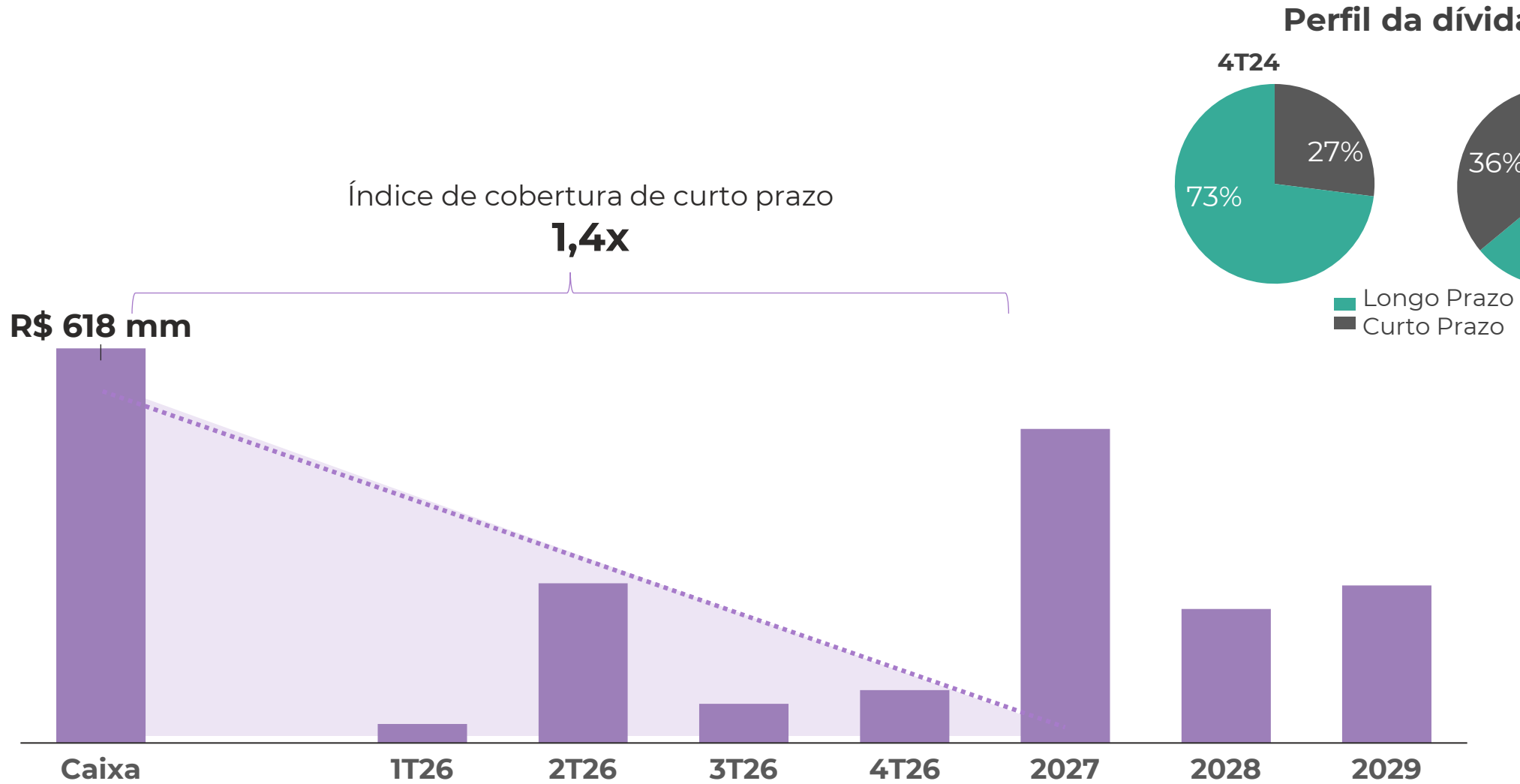


	4T25	4T24
Dívida Bruta	1.284 M	1.232 M
Custo da Dívida	CDI - 0,02% a.a	CDI + 0,78% a.a.
Duration	2,02 anos	2,37 anos



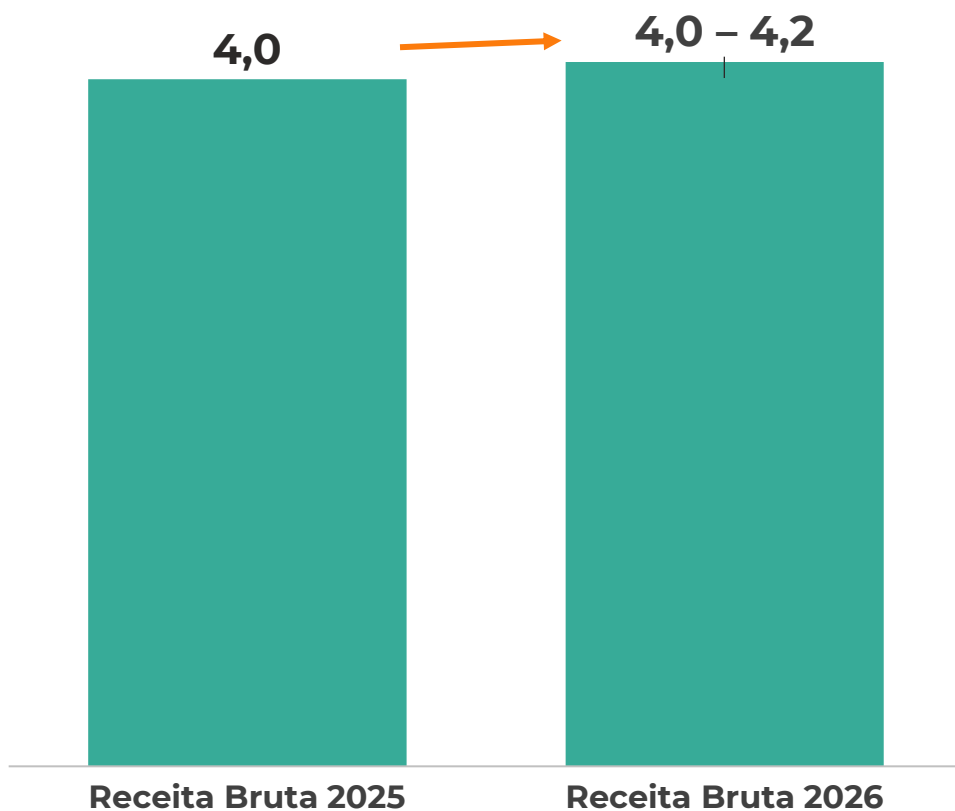
DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução da Dívida



Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



Ambiente global de tecnologia exige postura prudente.

- **Pressão de custos na indústria**
 - Aumento nos preços de memórias (DRAM e NAND), impulsionado por demanda de data centers e IA
 - Impacto potencial em custos e repasse de preços
- **Principais riscos considerados no guidance**
 - Pressão de custos em contratos firmados no setor público, previamente à alta dos preços
 - Dificuldade de repasse para clientes corporativos e consumidores
- **Contrapontos e execução estratégica**
 - Crescimento das avenidas de infraestrutura de TI: Servidores, HaaS e Serviços
 - Expansão de Soluções de Pagamento
 - Gestão ativa de custos, estoques e portfólio



Consolidação como provedor fim a fim de infraestrutura de TI, com força de vendas unificada e portfólio integrado: PCs, Servidores e Serviços Gerenciados de TI



Crescimento dos novos canais de varejo:

Vendas online (D2C e Sellers)
+46% vs. 2024

Crescimento em tablets e PCs +9% ano (cada)



Forte desempenho das Avenidas Estratégicas de Crescimento:

Serviços (S+): +20% no ano
Soluções em Pgto: +30% no ano
Servidores: +79% no ano



Dívida controlada.
Alavancagem financeira de 2,1x; custo da dívida de CDI + 0,0%



Geração de Caixa operacional de R\$ 298 milhões em 2025



Posicionados para participar dos grandes projetos e iniciativas para infraestrutura nacional de TI:

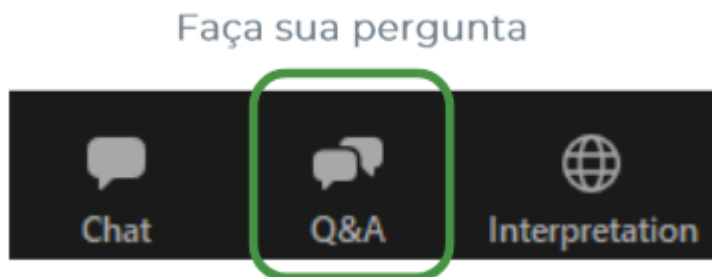
PBIA, Terminais Lotéricos, Urnas;

Ampliação do mercado de servidores com ReData

Perguntas e Respostas

Instruções

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



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

Obrigad@!

positivotecnologia.com.br

+ **POSITIVO**
TECNOLOGIA

A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Faigle
CFO e DRI

Rafaella Nolli
Gerente de RI

Luiz G. Palhares
Diretor de RI

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