

4T **2025**

# Relatório de **resultados**

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

**Quinta-feira, 19 de março de 2026.**

**11h00** horário de Brasília

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

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

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

### Forte crescimento das avenidas estratégicas

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

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

### Avanço na estratégia comercial integrada

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

### Resiliência no segmento de Consumo e expansão dos canais digitais

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

### Inovação tecnológica e posicionamento em inteligência artificial

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

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

### Disciplina financeira, excelência operacional e sustentabilidade

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

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

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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

### Avenidas Estratégicas de Crescimento

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

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

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

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

### Desempenho dos Segmentos

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

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

## Inovação Tecnológica:

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

## Desempenho Financeiro:

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

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

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

## Contexto e Perspectivas:

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

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

## Visão Estratégica:

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

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

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

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

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

## RESUMO FINANCEIRO

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

## Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

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

## NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

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

### Abertura da Receita Bruta por Segmento de Negócio

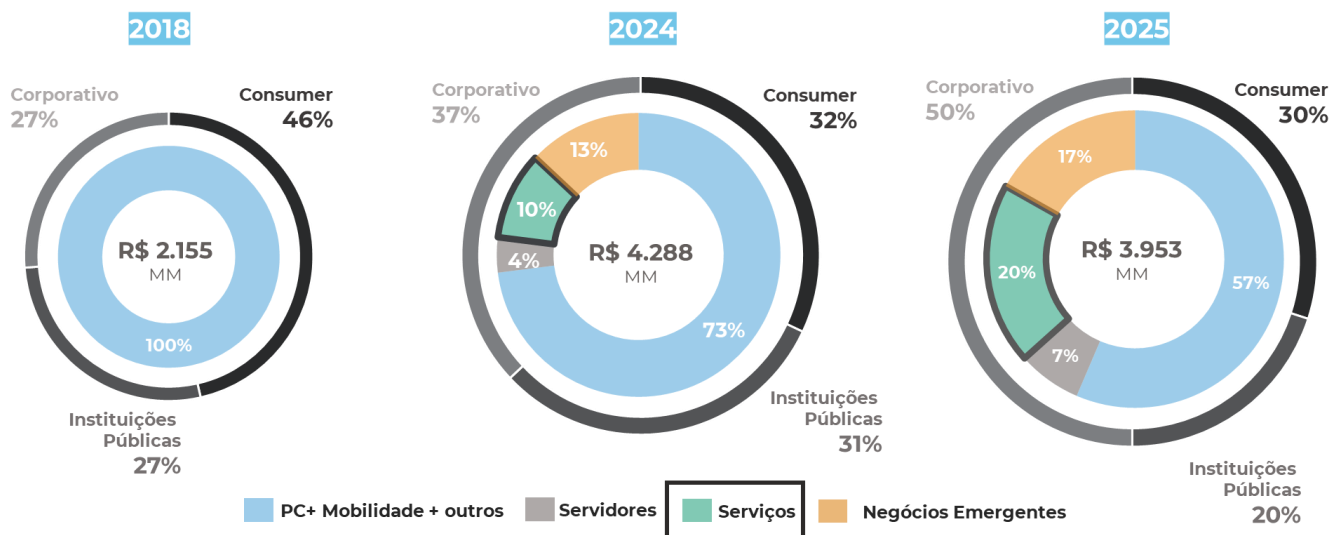
R\$ milhões	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
<b>COMMERCIAL</b>	<b>865,4</b>	<b>839,6</b>	<b>3,1%</b>	<b>2.782,6</b>	<b>2.718,4</b>	<b>2,4%</b>
Vendas Corporativas <sup>1</sup>	632,0	490,6	28,8%	1.999,0	1.486,2	34,5%
Instituições Públicas <sup>2</sup>	233,4	349,0	(33,1%)	783,6	1.232,2	(36,4%)
<b>CONSUMER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

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

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

## Representatividade de Receita Bruta entre os diferentes segmentos:

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



## Nova segmentação dos negócios a partir do 1T26

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

Com isso, teremos quatro segmentos:

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

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

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

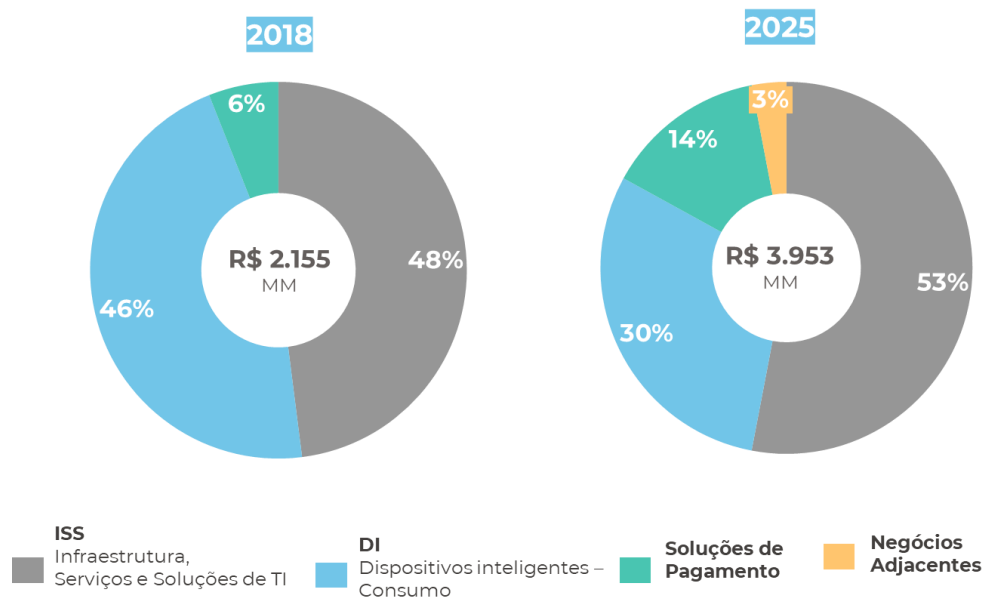
**iv) Negócios Adjacentes:** demais operações da Companhia, incluindo segurança eletrônica (Positivo Seg) e plataformas educacionais (Educativa).

# Relatório de resultados

4T 2025

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

A INOVAÇÃO QUE VOCÊ VAI VIVER



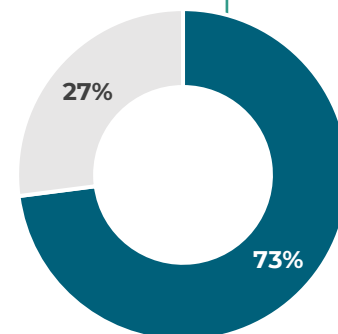
## SEGMENTO COMMERCIAL

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

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

### Negócios Corporativos

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

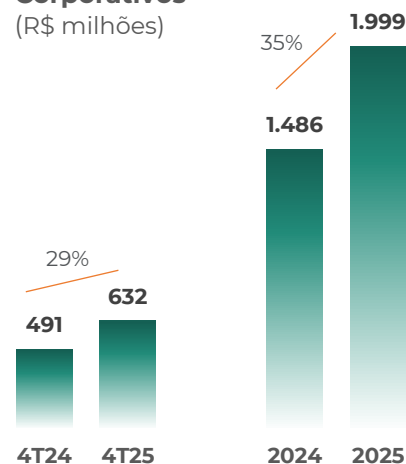


- **Receita do segmento de R\$ 632 milhões no 4T25**, crescimento de **29%** em relação ao 4T24, impulsionado pelo desempenho das unidades de **Servidores, Serviços de TI e Soluções de Pagamento**, que também apresentaram melhora de margem de contribuição em relação ao ano anterior. No ano, o segmento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

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

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

Receita Bruta – Negócios Corporativos (R\$ milhões)



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

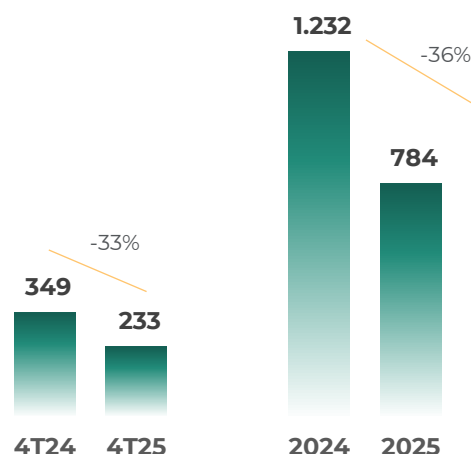
- HaaS apresentou crescimento de receita de 179% no trimestre, em relação ao 4T24, e de 73% no ano. HaaS é uma alavanca para cross-sell de serviços, instrumental para recorrência de receita e rentabilidade.
- Em **Soluções de Pagamento**, registramos crescimento de 20% com receita bruta de R\$ 141 milhões,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



## Negócios com Instituições Públicas

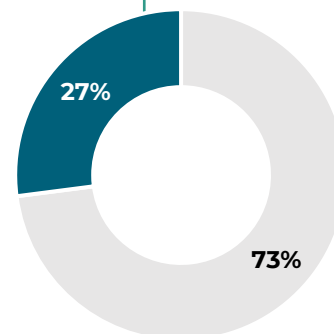
- **Receita de R\$ 233 milhões no 4T25**, queda de 33% em relação ao 4T24, refletindo atrasos na publicação de grandes editais e postergação dos pedidos ao longo do ano, em função do contingenciamento do orçamento público federal. Apesar disso, o segmento apresentou melhora de margem de contribuição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

**Receita Bruta – Instituições Públicas**  
(R\$ milhões)



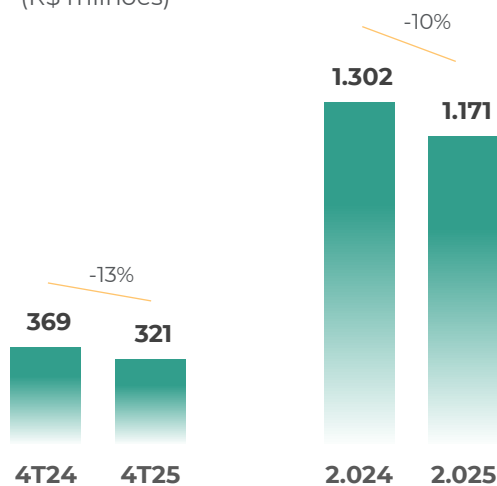
## SEGMENTO CONSUMER

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



### Receita Bruta – CONSUMER

(R\$ milhões)

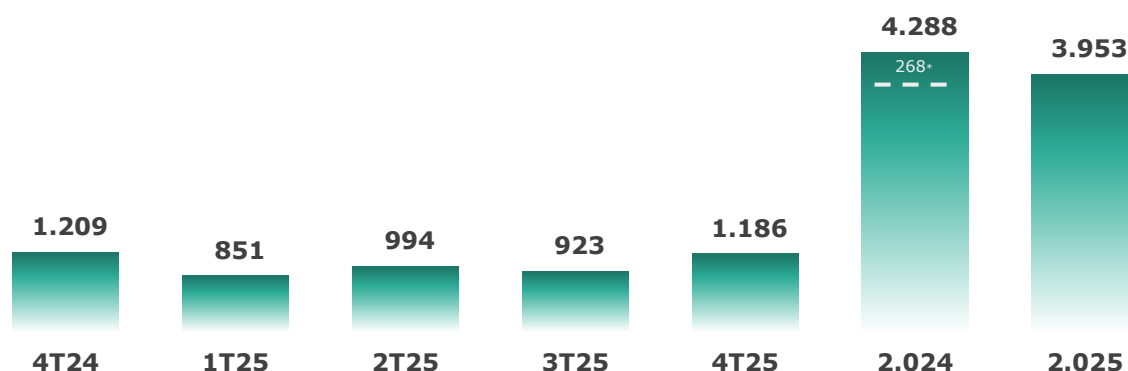


- As vendas online diretas (D2C) e via sellers (3P) registraram crescimento combinado de 31% em relação ao 4T24, compensando parcialmente os efeitos acima. Estes canais representaram 53% do segmento no trimestre, contra 35% no 4T24, refletindo o avanço da estratégia de diversificação para vendas online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

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### RECEITA BRUTA

R\$ milhões



\*Projetos especiais

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

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

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

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

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

## RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

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

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

## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

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

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

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

## DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

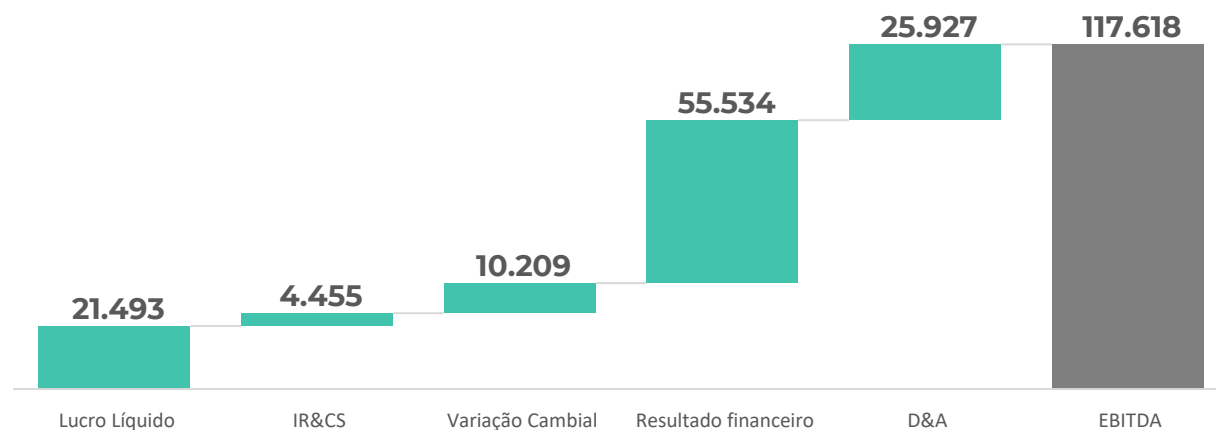
## EBITDA

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

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

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

## EBITDA 4T25 (R\$ milhões)



## ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

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

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

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

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

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

## RESULTADO FINANCEIRO

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

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

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

## LUCRO LÍQUIDO

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

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

## ENDIVIDAMENTO

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

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

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

## DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS E AUMENTO DE CAPITAL

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

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

## MERCADO DE CAPITAIS

### Composição Acionária em 31/12/2025:

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

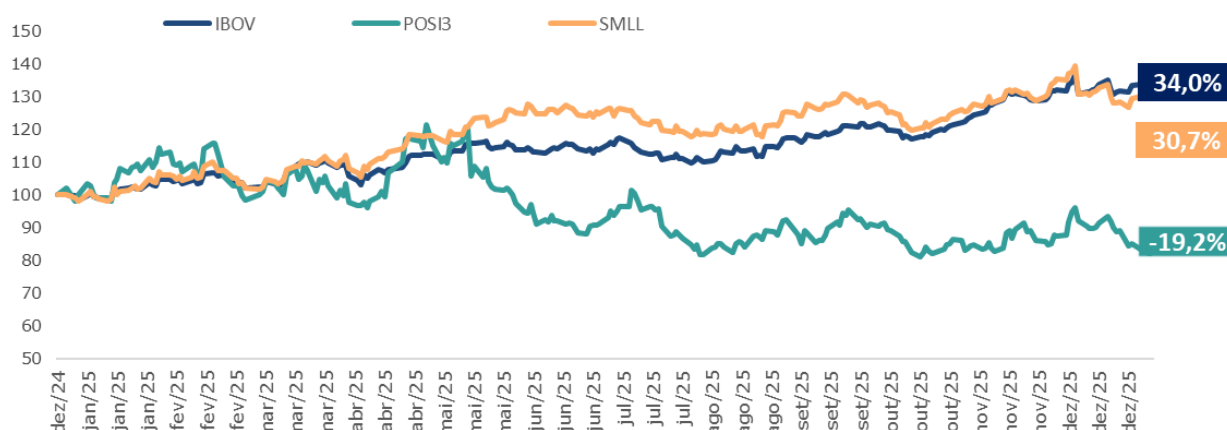
Encerramos o mês de dezembro com capital social de R\$ 1.465 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1.576 milhões, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POSI3), das quais 50,9% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se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

### Desempenho da Ação

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

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

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



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

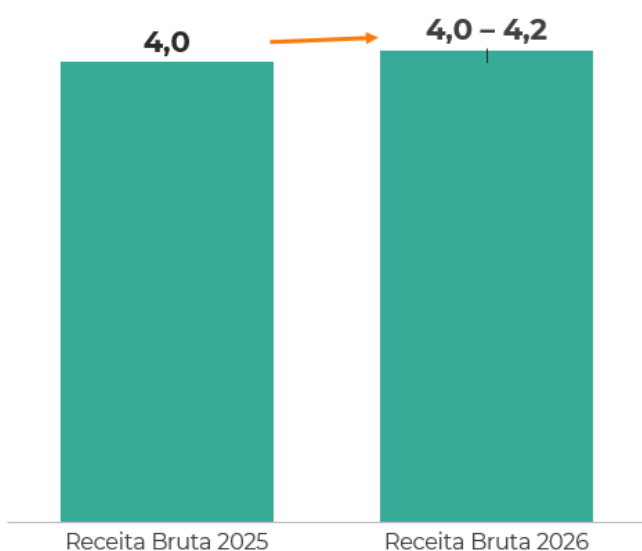
## GUIDANCE

### Atingimento do guidance de 2025:

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

### Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



### Guidance 2026:

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

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

Nesse contexto, os principais riscos considerados na projeção incluem:

- Pressão de custos em PCs, especialmente no atendimento a contratos previamente firmados com instituições públicas;

- Maior dificuldade de repasse de custos para clientes corporativos, em PCs e servidores, e para consumidores, em PCs e outros dispositivos.

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

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

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

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

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

## BALANÇO PATRIMONIAL

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

## BALANÇO PATRIMONIAL

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

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

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

## FLUXO DE CAIXA

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

Mútuo e demais operações com investidas	14,5	(2,5)
Aquisição de imobilizado	(9,4)	(7,0)
Aumento do intangível	(59,7)	(20,9)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(72,2)</b>	<b>(45,2)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Pagamento por aquisição de controlada	-	(1,4)
Juros pagos na aquisição de investimentos	7,5	-
Pagamentos de dividendos	(0,3)	-
Captação de empréstimos	200,6	85,4
Amortização de empréstimos	(284,9)	(57,4)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,6)	(3,3)
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	-	0,1
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>(80,7)</b>	<b>23,4</b>
<b>Varição cambial sobre caixa e equivalentes</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(2,2)</b>
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>(187,2)</b>	<b>143,3</b>
Caixa e equivalentes no início do período	805,5	423,6
Caixa e equivalentes no final do período	618,4	566,9
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>(187,2)</b>	<b>143,3</b>

## 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](mailto:ri@positivo.com.br)

[www.positivotecnologia.com.br/ri](http://www.positivotecnologia.com.br/ri)

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

Alan Oliveira | Livia Melo

Tel.: + (55) 11 97252-1149 | + (55) 19 4977-9764

e-mail: [positivoimprensa@giusticom.com.br](mailto:positivoimprensa@giusticom.com.br)



## AVISO LEGAL

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

**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@**