

2 T **2024**

Relatório de **resultados**

Forte geração de caixa e aceleração da transformação da Cia. com a área de serviços, apesar da volatilidade cambial

Curitiba, 14 de agosto de 2024 – As informações financeiras apresentadas a seguir, exceto onde indicado, estão de acordo com as normas contábeis internacionais IFRS (*International Financial Reporting Standards*).

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 946 milhões no 2T24**, (incluindo R\$ 39 milhões da Algar Tech MSP), alta de 5,7% sobre o 2T23 (+1,4% sem Algar), porém abaixo do esperado devido a dois principais fatores: mercado extremamente competitivo e postergação das compras por instituições públicas. **No 1S24, a receita bruta foi de R\$ 2,1 bilhões**, alta de 21,4% sobre o 1S23.
- ✓ **EBITDA de R\$ 84 milhões no 2T24, com margem EBITDA de 10,4%**, -2,4 p.p. vs. o ano anterior, impactada pelos efeitos na receita explicados acima, além de maiores custos com a forte alta do dólar e desafios de insumos e logística internacional, que resultaram na contração da margem bruta de 5,6 p.p. vs. o 2T23. **No 1S24, o EBITDA foi de R\$ 200 milhões, com margem de 11,0%** contra R\$ 182 milhões no 1S23 e margem de 12,5%.
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 5 milhões no 2T24**, com margem líquida de 0,6%, contra um lucro líquido de R\$ 21 milhões no 2T23 e margem de 2,8%, impactado pelos efeitos no EBITDA descritos acima e maior despesa financeira com variação cambial, devido à forte valorização do dólar. **No 1S24, registramos lucro líquido de R\$ 69,0 milhões** e margem de 3,8%, contra um lucro líquido de R\$ 30 milhões no ano anterior (margem de 2,0%), uma alta de 130%.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 332 milhões no 2T24, e R\$ 416 milhões no semestre**, apoiada principalmente pela melhoria no capital de giro, com redução expressiva do saldo de contas a receber. Desta forma, **fortalecemos nossa estrutura de capital, atingindo um índice de alavancagem de 1,2x**, com redução de 0,5x comparativamente ao 2T23 e mantendo o nível do 1T24, já considerando a contratação da dívida de R\$ 190 milhões para compra da Algar Tech MSP. Ainda, em maio anunciamos o **resgate antecipado da 3ª emissão de debêntures** no valor de R\$ 200 milhões, com custo de CDI + 3,75% a.a. A liquidação de dívidas mais caras e o alongamento dos prazos da dívida remanescente é parte do plano de *liability management*, que já reduziu nosso custo total de serviço da dívida para CDI +1,41% ao final do 2T24, contra CDI +2,74% no final do 2T23. Atualmente, 65% da dívida está no longo prazo, porém vislumbramos novas oportunidades para alongar ainda mais este perfil e reduzir as taxas.
- ✓ **Aquisição da Algar Tech MSP**: concluída com sucesso e já consolidamos os números do mês de junho da Algar em nossos resultados. No ano, a Algar está acima do orçamento, em receita e lucratividade. Seu NPS está em 95, mais que o dobro da média do setor, impulsionado pelo uso de recursos de inteligência artificial que oferecem serviços profissionais automatizados, com melhor experiência para os usuários. Essa transação é um passo definitivo da estratégia de diversificação da Positivo Tecnologia, que se estabelece como uma Powerhouse de Tecnologia e parceira One-Stop-Shop para instituições públicas e privadas, pois conta com mais 6.000 especialistas e consultores em TI, com ampla capilaridade no Brasil e na Latam.

A aquisição da Algar é um salto na consolidação das avenidas de crescimento que pautam nossa estratégia de diversificação, e reforça os fundamentos do nosso negócio, como diversificação de produtos, marcas e canais de vendas, e agora com maior participação de receitas recorrentes. Desenvolvemos tecnologias de alta complexidade e grande escala, somos uma das poucas empresas no mundo capaz de desenvolver soluções de Android, investimos em P&D&I para criar soluções que melhoram a vida das pessoas e aumentam a produtividade das empresas, características estas que nos tornam uma empresa única no mercado brasileiro. Ainda, fizemos o nosso dever de casa e evoluímos significativamente nossa estrutura de capital, o que nos deixa aptos a criar mais valor assim que o volume de receitas voltar a crescer. E finalmente, nos tornamos uma empresa mais sustentável, como mencionaremos mais adiante.

- ✓ **Outlook para o segundo semestre:** devemos ter um 3º trimestre ainda com menor volume de receita, em patamar semelhante ao do 2º trimestre, e com concentração de receitas no 4º trimestre, como tem sido a tendência dos últimos anos. Isto nos faz **manter a projeção do guidance do ano, entre R\$ 4,0 e R\$ 4,5 bilhões de receita bruta** (sem a inclusão da Algar Tech MSP), mas agora mais próxima do limite inferior da faixa. Em termos de rentabilidade, no 3º trimestre ainda teremos reflexo dos maiores custos e maior cotação do dólar e forte concorrência, mas estamos começando a recompor margens gradualmente por meio de ajustes de preço, e observamos o início de recuo nos custos de componentes. Ainda, o maior volume de vendas no 4º trimestre resultará em maior alavancagem operacional.
- ✓ **Melhoria da eficiência operacional:** adotamos iniciativas para otimizar nossa eficiência operacional ainda neste ano e de forma sustentável. As medidas contemplam alongamento de prazos e negociações de preços com fornecedores, redução do uso de fretes aéreos, corte de gastos discricionários como serviços de terceiros, viagens, marketing e amostras, renegociação de seguros, revisão dos processos fabris e das estruturas de custos fixos, além de repasse gradual de preços. Parte destas medidas já vinham sendo desenhadas desde o final do ano passado, a partir da expectativa de menor receita com o fim do faturamento de projetos especiais em 2024.
- ✓ **Avanços importantes em ESG:** Temos o orgulho de anunciar que conquistamos a **Certificação Ouro no EcoVadis** e o **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol** (Greenhouse Gas Protocol), ambos atribuídos somente a empresas como os mais altos níveis de práticas sustentáveis. Além de demonstrar nosso compromisso com a sustentabilidade, estas certificações nos proporcionam vantagens competitivas, atraindo assim clientes e parceiros que exigem o cumprimento de padrões elevados de práticas sustentáveis.

DESTAQUES FINANCEIROS

	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
Receita Bruta	945,9	894,6	5,7%	2.122,9	1.749,2	21,4%
Receita Líquida	813,1	754,5	7,8%	1.822,7	1.457,4	25,1%
Lucro Bruto	202,3	230,3	(12,2%)	455,4	402,5	13,1%
<i>Margem bruta</i>	24,9%	30,5%	-5,6 p.p.	25,0%	27,6%	-2,6 p.p.
EBITDA	84,3	96,7	(12,8%)	199,9	181,5	10,1%
<i>Margem EBITDA</i>	10,4%	12,8%	-2,4 p.p.	11,0%	12,5%	-1,5 p.p.
Lucro Líquido	4,9	21,3	(77,2%)	69,2	29,9	131,8%
<i>Margem Líquida</i>	0,6%	2,8%	-2,2 p.p.	3,8%	2,0%	1,7 p.p.
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</i>	1,2x	1,7x	-0,5x	1,2x	1,7x	-0,5x

Receita Bruta por Segmento de Negócio

	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
COMMERCIAL	589,9	559,2	5,5%	1.253,6	1.144,0	9,6%
Vendas Corporativas ¹	346,6	223,1	55,3%	599,5	434,0	38,1%
Instituições Públicas ²	243,3	336,1	(27,6%)	654,1	710,0	(7,9%)
CONSUMER	333,3	301,8	10,4%	601,5	560,9	7,2%
PROJETOS ESPECIAIS	22,7	33,6	(32,3%)	267,9	44,4	503,8%
RECEITA BRUTA TOTAL	945,9	894,6	5,7%	2.122,9	1.749,2	21,4%

1) Vendas de PCs e mobilidade para empresas, servidores, soluções de pagamento, serviços (HaaS, Tech Services e Algar Tech MSP) e equipamentos e 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, 15 de agosto de 2024.

11h00 horário de Brasília

10h00 horário de Nova York

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Continuamos firmes em nossa estratégia de diversificação que estamos implantando nos últimos anos. O fortalecimento de nossa área de serviços se consolida com a aquisição da Algar Tech MSP, e as sinergias comerciais já começam a ser capturadas. Nossas máquinas de pagamento inteligentes penetram nos grandes adquirentes e sub-adquirentes. Positivo SEG busca seu caminho e solidifica seu portfólio de produtos. Novos grandes projetos especiais estão no pipeline, e nossa área corporativa, apesar da conjuntura, está sólida e atuando em servidores, Haas, computadores e serviços.

Como mencionamos no 1T23, já esperávamos que o segundo trimestre teria sazonalidade desfavorável para as vendas, em especial de computadores. No entanto, outros fatores também pressionaram estas receitas durante o período. Entre eles, a rápida e intensa valorização do dólar, que dificulta a precificação adequada, a postergação das compras por instituições públicas e a forte concorrência devido ao mercado mundial e local estarem abaixo das expectativas, e que, ao segurar o repasse de preços para reduzir estoques, deteriora as margens do setor. Dito isto, mantemos a expectativa de concentração de receitas no quarto trimestre e assim, nosso guidance anual de receita bruta permanece inalterado, enquanto observamos o desempenho das vendas no terceiro trimestre e no início do quarto.

Com receita inferior ao previsto em computadores, nossa rentabilidade foi afetada. Essa situação se agravou com o aumento dos custos de alguns componentes, incluindo fretes internacionais, que ficaram significativamente mais caros. O câmbio se refletiu em menor parte no CPV, e em maior medida nas despesas financeiras, decorrentes da variação cambial do saldo de fornecedores. Contudo, um eventual recuo da cotação do dólar no terceiro trimestre irá reverter parte desta despesa financeira, que não se converterá em impacto de caixa. Vale dizer que o dólar mais alto está sendo gradualmente repassado aos preços.

Já consolidamos o resultado de nossa aquisição da Algar Tech MSP no mês de junho. A empresa vem superando seu orçamento e mantendo um NPS elevado, de 95. Logo no primeiro mês de integração, celebramos um importante contrato conjunto para prestação de serviços gerenciados de TI, abrangendo desde a borda até o data center, com um gigante do varejo. Totalizando R\$ 100 milhões ao longo de 5 anos, esta transação comprova nossa tese de cross-sell e reitera nossa posição como um parceiro one-stop-shop de serviços integrados de TI.

Observamos forte crescimento em POS, com melhoria da margem, consolidando-nos como a parceira preferida das empresas de adquirência do Brasil para fornecimento de dispositivos inteligentes. Apesar dos desafios, também registramos crescimento da receita para empresas em PCs, servidores, e em serviços de tecnologia. Em Consumo, nossa estratégia junto a varejistas regionais e canais online, apoiada pela qualidade dos smartphones e tablets, tem compensado o momento ainda desafiador em PCs.

Mantemos a confiança em nosso plano estratégico e em nosso potencial para superar os desafios de curto prazo, pois contamos com os recursos, as competências e as melhores soluções para o mercado. Em termos de rentabilidade, nosso desafio é manter a margem EBITDA e lucro próximos aos níveis históricos, e já iniciamos medidas para reduzir nossos custos fixos e variáveis.

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, bem como para instituições públicas e privadas.

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



VENDAS PARA O SEGMENTO COMMERCIAL

Receita Bruta

R\$ 590 milhões no 2T24 (+6% vs 2T23)

R\$ 1.254 bilhão no 1S24 (+10% vs 1S23)

O segmento Commercial engloba as vendas e locação de computadores, servidores, máquinas de pagamento, equipamentos de segurança eletrônica e a prestação de serviços a empresas e instituições públicas.

Vendas Corporativas

Registramos uma receita bruta de R\$ 347 milhões no 2T24 crescimento de 55% versus o mesmo período de 2023. No acumulado do ano a receita bruta alcançou R\$ 600 milhões, sendo 38% maior que o 1S23. Esse crescimento foi impulsionado principalmente pelo bom desempenho em nossa frente de Soluções de Pagamento.

O contexto de um mercado mais competitivo nas vendas de PCs para empresas se estende para o segundo trimestre do ano, além de desafios logísticos e cambiais que o setor vem enfrentando nos últimos meses resultando em um trimestre aquém de nossas expectativas. Este cenário se deve principalmente pelo mercado mundial e local de computadores estar menor que o que era previsto no fim do ano passado, ocasionando aumento de estoques de alguns concorrentes multinacionais.

Hardware as a Service (HaaS) já representa 60% das transações para grandes empresas. E em **Tech Services**, tivemos crescimento de receita e fechamos nosso primeiro contrato de cross-sell juntamente com a Algar para a oferta de serviços gerenciados de tecnologia, no valor de R\$ 100 milhões por cinco anos, reforçando a nossa tese de sinergias comerciais entre os negócios.

Em **Positivo Servers & Solutions** conquistamos alguns importantes contratos para oferta de soluções de nuvem híbrida com solução Nutanix para grandes empresas de setores de petróleo, saúde, concessão e alimentação. Os canais de PSS Connect seguem em expansão e já começam a ofertar as licenças CSP Tier 1 da Microsoft a seus clientes.

O segmento de **Soluções de Pagamento** tem se destacado significativamente este ano, apresentando um crescimento de 53% no trimestre e 121% no acumulado do ano em comparação aos mesmos períodos do ano anterior. Ainda, apesar do aumento do dólar no período e pressão de concorrência, conseguimos manter competitividade sem prejudicar a rentabilidade da unidade de negócio.

Iniciamos nossa operação na América Latina com importante contrato de longo prazo com o Banco Galicia, um dos principais bancos privados da Argentina. No mercado nacional, alcançamos 100% de participação de máquinas inteligentes nas três maiores adquirentes do

país. Nosso crescimento também é notável na estratégia junto a subadquirentes (“Avenida 1,5”), e estamos lançando novos produtos para competir com as maquininhas Linux, ampliando o nosso mercado endereçável.

Em **PositivoSeg** destacamos o lançamento e estabilização da Securicenter Curitiba, inaugurada em abril, a expansão da nossa rede de distribuição e a participação na Exposec, maior feira de segurança da América Latina, com grande destaque no evento e lançamentos em todas as subcategorias de produtos.

Vendas para Instituições Públicas

O segundo trimestre geralmente apresenta poucos projetos, exceto quando o primeiro trimestre é muito aquecido na publicação de novos projetos desde o início do ano, o que não foi o caso. A receita bruta do 2T24 atingiu R\$ 243 milhões, comparada a R\$ 336 milhões no 2T23, sendo a maior parte dessa receita decorrente de atas válidas de projetos rolados do ano anterior. No acumulado do ano a receita bruta fechou em R\$ 654 milhões, queda de 8% ano contra ano.

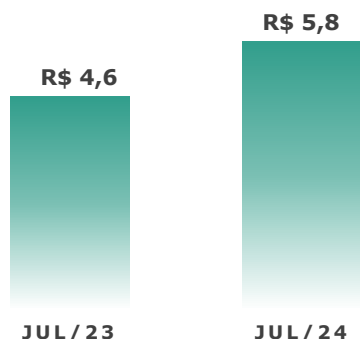
A vertical de educação, um forte componente do nosso faturamento, tem sofrido impacto em suas aquisições devido à intenção das secretarias de educação em participar da ata a ser conduzida pelo FNDE para atender as escolas de todo o país. Sob o guarda-chuva do FNDE estão 955 clientes, 18 estados e 937 municípios. As sucessivas postergações da publicação deste edital, que ocorrem desde o ano passado, impactam significativamente as compras nesta vertical. No 2T24, ela representou 42% do volume total, contra 58% no mesmo período de 2023.

Ainda assim, a vertical de educação continuou a ser relevante, com ênfase nas compras de notebooks e serviços especializados pelas secretarias de educação estaduais e municipais, para integrar tecnologia aos seus programas educacionais. No trimestre destacaram-se como maiores projetos as entregas para a Secretaria Municipal de Educação de São Paulo, Secretaria Municipal de Educação de Salvador, Banco do Brasil, Ministério da Saúde, INSS e Município de João Pessoa.

Grandes projetos na esfera federal, como FNDE, além de estaduais como Prodesp-Seduc/SP e Seap-Seduc/PR vem sofrendo postergações, mas continuam previstos para serem licitados este ano. Portanto, o pipeline atual para futuras compras por instituições públicas no país mantém-se no patamar do trimestre anterior, atingindo R\$ 5,8 bilhões em julho deste ano.

Um dos motivos de tantas postergações nas entidades públicas resultam de mudanças de cargos de diretoria, que impactam os processos de compra, além de movimentações relacionadas a gestores que vão disputar as eleições municipais. Ainda, o contingenciamento de gastos anunciado pelo Governo Federal pode também afetar parcialmente as decisões de compra, pois será necessário rever e priorizar projetos para que os orçamentos alcancem os patamares pretendidos com a redução de investimentos. No entanto, áreas como Saúde e Educação mantiveram os mínimos constitucionais e foram priorizadas para garantir a continuidade de serviços essenciais e o cumprimento de compromissos sociais.

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



Além disso, as instituições brasileiras precisam renovar seus parques e continuar investindo em tecnologia, pois dependem dela para a entrega de um bom serviço público. Estamos confiantes no tamanho do mercado no Brasil e no aumento do pipeline para os próximos anos, uma vez superadas as instabilidades que estão sendo vivenciadas no mundo neste momento.

Nosso backlog de receita para o 2º semestre é de mais de R\$ 600 milhões, sendo mais de 2/3 já contratado e o restante em processo de contratação. Ainda é possível termos receita maior, a depender do lançamento de novos editais até meados de setembro e dependendo do tipo de dispositivo. Por outro lado, entre julho e agosto já observamos início de retomada de pedidos por algumas instituições.

Além disso, as instituições brasileiras precisam renovar seus parques e continuar investindo em tecnologia, pois dependem dela para a entrega de um bom serviço

VENDAS PARA O SEGMENTO CONSUMER

Receita Bruta

R\$ 333 milhões no 2T24 (+10% vs 2T23)

R\$ 602 milhões no 1S24 (+7% vs 1S23)

Apesar do segmento de varejo no país ainda estar em recuperação e dos desafios impostos pela variação cambial no período, a unidade Consumer registrou crescimento de 10% no trimestre e de 7% no acumulado do ano. Este desempenho foi impulsionado pelo sucesso nas vendas dos produtos Infinix e dos novos tablets das marcas Positivo e Vaio, além da diversificação dos canais de vendas, aumentando a presença em varejistas regionais, sellers online e D2C.

No segmento de PCs, as vendas mantiveram-se estáveis, reflexo de uma postura conservadora nas vendas para grandes varejistas, que tem sido compensada pelo crescimento em pequenos e médios varejistas e canais online (sellers e D2C). Notavelmente, registramos o melhor Prime Day da nossa história, com um aumento de 150% nas vendas de PCs.

O destaque do trimestre foi o segmento de mobilidade, que cresceu 34% ano contra ano e agora representa 55% das vendas da unidade Consumer, em comparação com 47% no mesmo período de 2023.

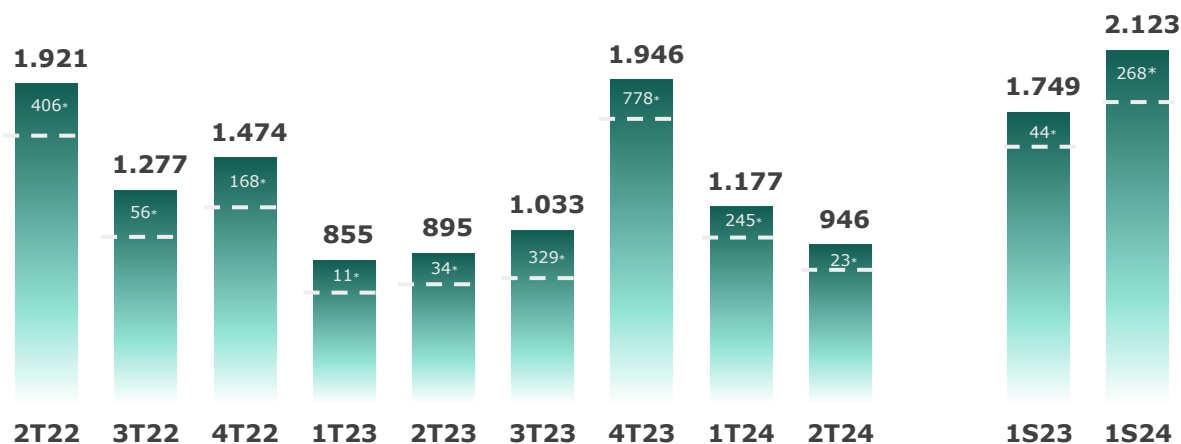
Os novos tablets superaram nossas expectativas, demonstrando grande aceitação no mercado e com expressivo ganho de market share no mercado.



A marca Infinix continua em sua trajetória de crescimento desde o lançamento, contribuindo significativamente para a receita do segmento de mobilidade. Neste mês, lançamos o Note 40 5G, que possui uma tela ultra imersiva sem bordas e um chip de gerenciamento de energia, funcionando como um smartphone e carregador simultaneamente, capaz de recarregar outros dispositivos por meio de carga reversa, com uso de cabo ou sem fio.

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA



*Projetos especiais

A receita bruta no 2T24 avançou 5,7% sobre o 2T23 e 21,4% no acumulado do ano versus o 1S23, impulsionada pelo contínuo crescimento do segmento de Soluções Pagamento e fortes vendas de produtos de mobilidade para o varejo. No trimestre contamos também com receita bruta de R\$ 39 milhões da Algar Tech MSP.

A receita total veio abaixo do esperado devido ao mercado extremamente competitivo e postergação das compras por instituições públicas.

Observamos queda de volumes de PCs nos mercados local e global, especialmente em notebooks, que vieram bastante abaixo das expectativas. Vários concorrentes ficaram muito estocados e tiveram que reduzir preços para liquidar esses estoques, incorrendo em margens negativas. Como consequência deste contexto desafiador, nossas vendas de PCs para os segmentos corporativo e de consumo foram impactadas.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇO

Conforme demonstrado na tabela abaixo com a abertura da receita de produtos e serviços, as linhas de maiores destaques em crescimento percentual, no trimestre e no ano foram: i) Soluções de Pagamento e Serviços, dentro do segmento Commercial e ii) mobilidade com fortes vendas no segmento Consumer.

2T 2024

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Computadores	403,8	448,9	(10,0%)	933,4	973,1	(4,1%)
Servidores	29,6	32,7	(9,3%)	57,7	67,1	(14,0%)
Telefones Celulares	128,3	111,9	14,7%	221,7	243,4	(8,9%)
Educacional (hardware)	11,1	9,4	18,0%	16,0	15,8	1,5%
Soluções de Pagamentos	96,7	63,2	53,0%	215,9	97,7	121,0%
Tablets	83,0	70,4	17,9%	158,0	107,6	46,8%
Positivo Casa Inteligente	9,7	12,7	(23,6%)	19,6	19,7	(0,3%)
Outros Produtos	54,5	38,5	41,6%	70,6	60,7	16,3%
Projetos Especiais	22,7	33,6	(32,3%)	267,9	44,4	503,8%
Receita Bruta com Produtos	839,4	821,2	2,2%	1.960,9	1.629,5	20,3%
HaaS	32,1	47,6	(32,4%)	70,6	80,2	(12,0%)
Tech Services + outros serviços	74,3	25,9	187,4%	91,5	39,5	131,4%
Receita Bruta com Serviços	106,5	73,4	45,0%	162,1	119,7	35,4%
Receita Bruta Consolidada	945,9	894,6	5,7%	2.122,9	1.749,2	21,4%
Impostos sobre Vendas	(62,6)	(98,2)	(36,2%)	(179,0)	(215,5)	(16,9%)
Verbas Comerciais e Devoluções	(70,2)	(41,9)	67,5%	(121,3)	(76,4)	58,8%
Deduções da Receita Bruta	(132,8)	(140,1)	(5,2%)	(300,3)	(291,8)	2,9%
Receita Líquida Consolidada	813,1	754,5	7,8%	1.822,7	1.457,4	25,1%

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Receita Bruta Consolidada	945,9	894,6	5,7%	2.122,9	1.749,2	21,4%
Impostos e Deduções	(132,8)	(140,1)	(5,2%)	(300,3)	(291,8)	2,9%
Receita Líquida Consolidada	813,1	754,5	7,8%	1.822,7	1.457,4	25,1%
Custo dos Produtos e Serviços	(610,8)	(524,2)	16,5%	(1.367,2)	(1.054,9)	29,6%
Lucro Bruto	202,3	230,3	(12,2%)	455,4	402,5	13,1%
Margem Bruta	24,9%	30,5%	-5,6 p.p.	25,0%	27,6%	-2,6 p.p.

A redução da margem bruta de 5,6 p.p. no trimestre, comparada com o 2T23, ocorreu devido à valorização do dólar no período, maiores custos com alguns insumos e desafios de logística internacional. O mix de receita também influenciou a margem bruta, o que é natural em uma transição de modelo em que a estrutura da Companhia pode pesar nas margens, pelo crescimento desigual dos segmentos.

Observamos a elevação do preço de componentes como memórias e SSD (cujos fornecedores são poucos), além do maior custo com fretes globais. A título de exemplo, os fretes marítimos da Ásia até Manaus aumentaram 60% de março até início de agosto, e mais de 230% da Ásia até o porto de Santos. Acreditamos que estes são fatores conjunturais que devem se regularizar em poucos meses.

No 1S24 a margem bruta foi de 25,0%, -2,6 p.p. sobre o 1S23, impactada pelos efeitos descritos acima.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Receita Líquida	813,1	754,5	7,8%	1.822,7	1.457,4	25,1%
Lucro Bruto	202,3	230,3	(12,2%)	455,4	402,5	13,1%
Receitas/ despesas Operacionais	(131,3)	(146,5)	(10,4%)	(281,9)	(246,4)	14,4%
Despesas Comerciais	(98,9)	(99,8)	(0,9%)	(205,5)	(191,8)	7,1%
Comissões sobre Vendas	(14,4)	(11,2)	28,5%	(31,2)	(22,0)	41,7%
Propaganda, Marketing e Pessoal	(30,4)	(24,2)	25,5%	(58,5)	(47,6)	22,9%
Assistência Técnica e Garantia	(29,2)	(36,6)	(20,2%)	(69,9)	(73,6)	(4,9%)
Fretes	(12,4)	(13,8)	(9,8%)	(29,7)	(24,6)	20,6%
Depreciação e Amortização	(1,9)	(2,8)	(33,7%)	(3,1)	(3,4)	(10,3%)
Outras Despesas Comerciais	(10,6)	(11,1)	(4,8%)	(13,0)	(20,5)	(36,5%)
Despesas Gerais e Administrativas	(45,6)	(44,9)	1,6%	(95,9)	(91,4)	4,9%
Salários, Encargos e Benefícios	(24,9)	(21,2)	17,5%	(42,4)	(46,7)	(9,2%)
Depreciação e Amortização	(6,1)	(3,7)	63,9%	(12,7)	(8,9)	42,8%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(14,6)	(20,0)	(26,9%)	(40,8)	(35,8)	13,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(2,1)	(0,9)	138,9%	(3,2)	(0,9)	263,3%
Outras receitas/despesas operacionais	15,3	(1,0)	N/A	22,5	37,7	(40,2%)
Resultado Operacional (EBIT)	71,0	83,8	(15,3%)	173,5	156,2	11,1%

Análise vertical

	AV%	AV%		AV%	AV%	
	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	24,9%	30,5%	-5,6 p.p.	25,0%	27,6%	-2,6 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	16,1%	19,4%	-3,3 p.p.	15,5%	16,9%	-1,4 p.p.
Despesas Comerciais	12,2%	13,2%	-1,1 p.p.	11,3%	13,2%	-1,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	5,6%	6,0%	-0,3 p.p.	5,3%	6,3%	-1,0 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,3%	-0,1%	0,4 p.p.	0,2%	-0,1%	0,2 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	1,9%	-0,1%	2,0 p.p.	1,2%	2,6%	-1,3 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	8,7%	11,1%	-2,4 p.p.	9,5%	10,7%	-1,2 p.p.

No trimestre, as **despesas operacionais** recuaram 10,4% comparadas ao 2T23, enquanto no semestre houve aumento de 14,4% versus o 1S23, abaixo do crescimento da receita líquida de 25,1%.

As **despesas comerciais** tiveram leve contração no trimestre comparado com o ano anterior e recuaram 1,1 p.p. em relação a receita líquida.

As **despesas gerais e administrativas** tiveram ligeiro crescimento de 1,6% no trimestre, devido ao aumento de salários e encargos, em parte pelo dissídio e pela consolidação das despesas da Algar Tech MSP, que foram quase integralmente compensadas por menores **outras despesas**. Relativamente à receita líquida, as despesas gerais e administrativas recuaram 0,3 p.p..

Outras receitas operacionais (rubrica em que os créditos financeiros decorrentes dos investimentos realizados em P&D&I são registrados por exigência da norma contábil) tiveram

crescimento no trimestre, diretamente vinculado ao mix de faturamento por planta industrial da Companhia, com maior participação de vendas pela unidade de Ilhéus comparado com o 2T23, especialmente em razão do crescimento das vendas de servidores, vendas para instituições públicas e principalmente, mobilidade.

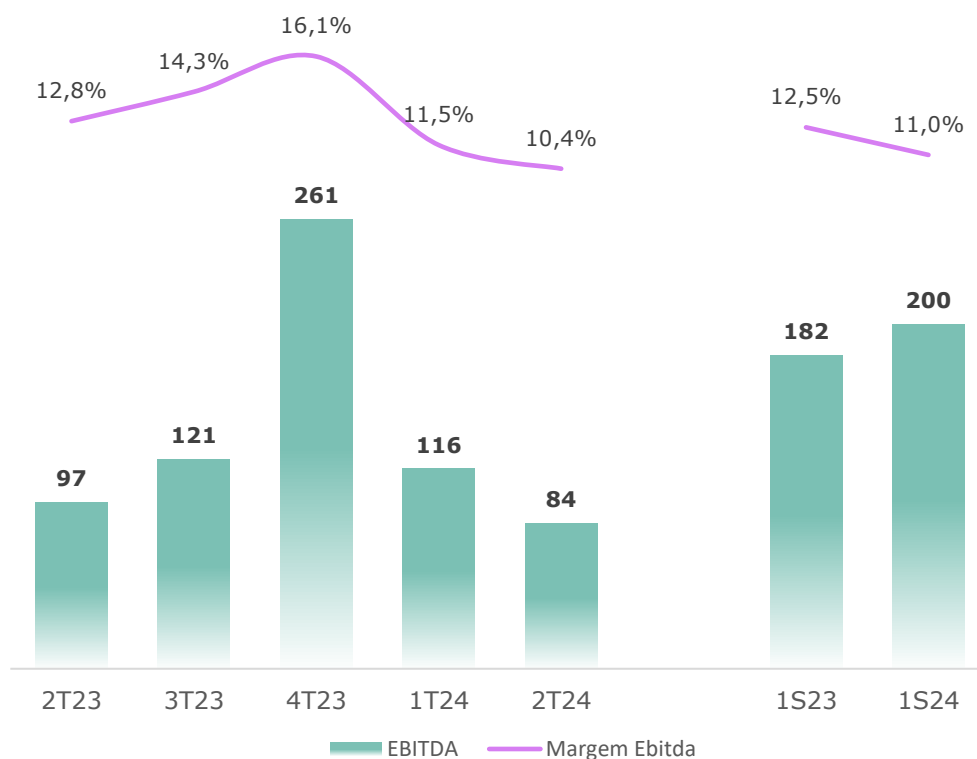
EBITDA

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
EBIT	71,0	83,8	(15,3%)	173,5	156,2	11,1%
Depreciação e Amortização	13,3	12,9	3,0%	26,5	25,4	4,3%
EBITDA	84,3	96,7	(12,8%)	199,9	181,5	10,1%
MARGEM EBITDA	10,4%	12,8%	-2,4 p.p.	11,0%	12,5%	-1,5 p.p.

No trimestre, o EBITDA apresentou queda de 12,8% com margem de 10,4% versus o 2T23 enquanto no semestre houve aumento de 10,1% reportando margem de 11,0%, refletindo os efeitos no lucro bruto, e variação positiva em outras receitas operacionais, já descritos acima.

EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ milhões)



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1T24	Var.
EBIT (LTM)	525,9	494,4	6,4%	538,7	(2,4%)
IR/CSLL (LTM)	(3,0)	(1,6)	90,0%	(2,9)	3,7%
NOPAT (LTM) ¹	522,9	492,8	6,1%	535,8	(2,4%)
Capital Empregado ²	2.275,7	2.184,8	4,2%	2.344,9	(2,9%)
Média do Capital Empregado ³	2.230,3	2.155,9	3,4%	2.265,5	(1,6%)
ROIC⁴	23,4%	22,9%	0,6 p.p.	23,7%	-0,2 p.p.

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

2 – Capital empregado é a soma dos saldos das contas que representam o capital de giro (estoque + contas a receber + fornecedores) e das contas do ativo não circulante (investimentos + contas a receber + outros créditos), líquidos de IR/CSLL diferidos.

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

Comparado com o 2T23

O ROIC do 2T24 foi 0,6 p.p. maior, devido ao aumento do NOPAT anualizado, além de forte redução de estoques e alongamento dos prazos de fornecedores, que compensaram o aumento de ativo permanente (consolidação dos intangíveis de Algar Tech MSP no período) e reclassificação de parte do contas a receber do curto para o longo prazo.

Comparado com o 1T24

A redução de 0,2 p.p. do ROIC se dá pelo menor NOPAT anualizado, apesar da melhoria de contas a receber e alongamento dos saldos de fornecedores.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Receitas Financeiras	34,1	25,0	36,3%	71,1	52,4	35,7%
Despesas Financeiras	(66,1)	(73,3)	(9,9%)	(135,4)	(157,4)	(14,0%)
Resultado Financeiro Pré-Var. Cambial	(32,0)	(48,3)	(33,8%)	(64,3)	(105,0)	(38,8%)
Varição Cambial	(33,0)	(13,1)	152,3%	(38,7)	(19,7)	96,4%
RESULTADO FINANCEIRO	(65,0)	(61,4)	5,8%	(103,0)	(124,7)	(17,4%)

A piora no resultado financeiro no trimestre contra o 2T23 reflete o aumento da variação cambial, que compensou a menor despesa financeira líquida, resultante do menor endividamento e menor custo com serviço da dívida, bem como maior geração de caixa.

A maior despesa com variação cambial no período é resultante da disparada da cotação do dólar, com forte volatilidade no período (o dólar estava cotado a R\$ 4,9962 no fim de março e terminou junho em R\$ 5,5589, alta de 11%).

A variação cambial impactou o resultado do trimestre de duas formas: i) parte menor no CPV, com reflexo na margem bruta, e; ii) parte maior nas despesas financeiras, pela variação cambial sobre o saldo de fornecedores internacionais, sendo esse um efeito apenas contábil (não-caixa) em sua maior parte. Este efeito é revertido à medida que a cotação do dólar recua dentro do 3º trimestre.

No acumulado do ano observamos importante melhora no resultado financeiro, com redução de 17,4% das despesas financeiras, pela menor dívida líquida.

LUCRO LÍQUIDO

No 2T24 o lucro líquido foi de R\$ 4,9 milhões, comparado com lucro de R\$ 21,3 milhões no 2T23, com margem líquida de 0,6% (-2,2 p.p.), devido ao menor EBITDA explicado mais acima, além da variação cambial negativa no período. No acumulado do ano o lucro líquido foi de R\$ 69,2 milhões, aumento de 123% versus 1S23 com margem líquida de 3,8% (+1,8 p.p.).

ENDIVIDAMENTO

R\$ milhões	2T24	2T23	Var.	1T24	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	438,2	520,1	(15,7%)	687,6	(36,3%)
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	797,2	797,9	(0,1%)	690,0	15,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	(16,9)	40,5	(141,8%)	17,8	(195,2%)
Endividamento	1.218,5	1.358,5	(10,3%)	1.395,4	(12,7%)
Caixa e Equivalentes	527,6	433,1	21,8%	608,3	(13,3%)
Disponibilidades	527,6	433,1	21,8%	608,3	(13,3%)
Endividamento Líquido	690,8	925,4	(25,3%)	787,1	(12,2%)
EBITDA LTM	582,6	545,6	6,8%	595,0	(2,1%)
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	1,2x	1,7x	-0,5x	1,3x	-0,1x

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM) da Companhia foi de 1,2x no 2T24, apresentando uma redução de 0,5x, se comparado com o 2T23 e 0,1x em relação ao 1T24. Reportamos menor dívida líquida no período com queda de 25,3% em relação ao 2T23 e 12,2% vs. o 1T24, resultado da amortização de empréstimos e financiamentos e maior saldo de caixa. Esta posição já contempla a integralidade dos R\$ 184 milhões captados junto ao BNDES, entre março e abril, a liquidação da 3ª debênture com recursos próprios (R\$ 200 milhões) e a contratação de uma linha de crédito de R\$ 190 milhões para pagamento pela Algar Tech MSP.

Atualmente, 64,5% da dívida bruta é de longo prazo, contra 60,4% no 2T23. Continuamos avançando com nossa estratégia de *liability management*, buscando oportunidades no mercado que permitam o alongamento da nossa dívida existente, com custos mais atrativos.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	2T24	2T23	Var.	1T24	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	35,5%	39,5%	-4,0 p.p.	49,9%	-14,4 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	64,5%	60,5%	4,0 p.p.	50,1%	14,4 p.p.

GUIDANCE 2024

Manutenção da projeção de receita bruta para o ano de 2024 entre R\$ 4,0 a R\$ 4,5 bilhões. Com base no resultado do 2T24 e estimativas para o ano, estamos atualmente mais próximos do limite inferior.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 30/06/2024:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	66.745.439	47,1%
Tesouraria	1.724.558	1,2%
Free Float	73.330.003	51,7%
Total	141.800.000	100,0%
Preço de fechamento R\$	7,85	
Capitalização de Mercado	1.113	
R\$ milhões		

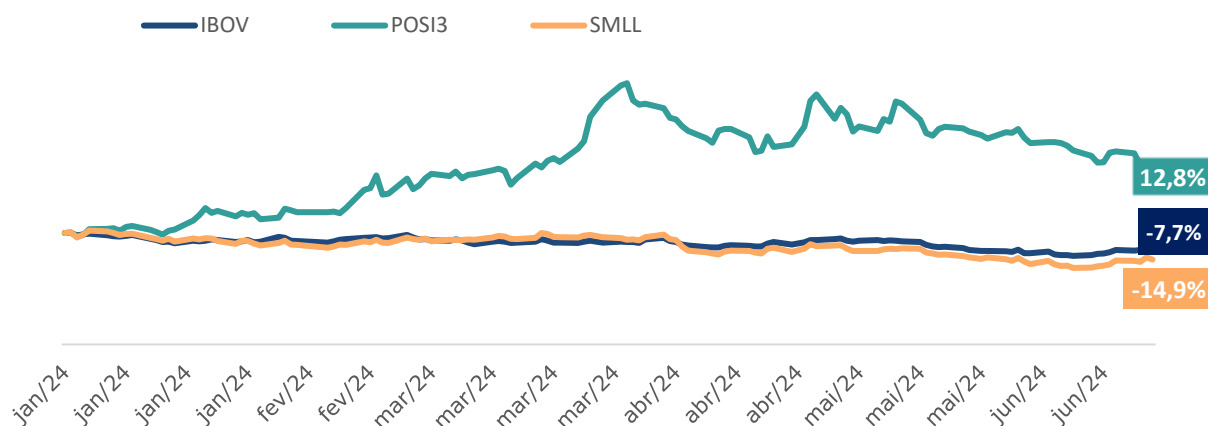
Encerramos o mês de junho com Capital Social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,7 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 51,7% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final do 2T24, a Companhia atingiu R\$ 1.113 milhões de valor de mercado.

Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa ficou em R\$ 1,4 milhões em 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 11,2 milhões. POS13 encerrou o segundo trimestre de 2024 cotada a R\$ 7,95/ação, com diminuição de -11% em relação ao mesmo período de 2023 e diminuição de -18% comparado ao 1T24.

A performance da ação em comparação com o índice Ibovespa e Small Caps em 2024, pode ser observada no gráfico abaixo:

Performance Relativa POS13 vs. índices desde janeiro de 2024 em % (base 100)



Cobertura de Analistas de *Equity Research*

Atualmente, a Companhia possui cobertura de analistas de bancos de investimentos como UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Bradesco BBI, Citibank. Para mais informações sobre recomendações de analistas, acesse: ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas.

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo

<i>R\$ milhões</i>	2T24	2T23	1T24
CIRCULANTE	3.073,8	3.083,2	3.405,8
Caixa e Equivalentes de caixa	527,6	433,1	608,3
Instrumentos financeiros derivativos	16,9	4,0	0,9
Contas a receber	840,7	827,8	1.299,4
Estoques	1.243,5	1.375,4	1.074,1
Contas a receber com partes relacionadas	24,0	13,9	23,6
Impostos a recuperar	197,1	247,1	205,2
IRPJ e CSLL	131,6	67,2	109,3
Adiantamentos diversos	49,8	68,7	46,7
Outros créditos	42,6	46,1	38,2
NÃO CIRCULANTE	1.357,6	766,1	1.032,9
Realizável a longo prazo	681,7	321,7	504,0
Contas a Receber	204,3	12,0	21,9
Impostos a recuperar	473,2	298,8	469,8
Tributos diferidos	2,1	1,8	2,4
Outros créditos	2,2	9,0	9,9
Investimentos	675,9	444,5	528,9
Investimentos em "joint venture"	-	31,1	-
Investimento em coligadas	233,2	169,7	231,9
Imobilizado líquido	157,5	133,8	142,7
Intangível líquido	285,2	109,9	154,3
TOTAL ATIVO	4.431,3	3.849,3	4.438,6

BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO

R\$ milhões

	2T24	2T23	1T24
CIRCULANTE	1.575,5	1.491,7	1.738,1
Fornecedores	714,8	497,7	612,9
Empréstimos e financiamentos	438,2	520,1	687,6
Instrumentos financeiros derivativos	-	48,0	13,3
Salários e encargos a pagar	106,2	47,7	51,4
Passivo de arrendamento	11,1	12,0	10,1
Provisões	156,4	124,7	178,4
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,4	4,8	3,5
Tributos a recolher	63,5	166,5	82,1
Dividendos a pagar	0,0	46,8	58,6
Receita diferida	17,3	10,9	17,5
Contas a pagar com partes relacionadas	1,0	2,0	0,9
Outras contas a pagar	63,6	10,4	21,6
NÃO CIRCULANTE	1.183,3	955,7	1.043,1
Empréstimos e financiamentos	797,2	797,9	690,0
Instrumentos financeiros derivativos	-	20,2	4,5
Passivo de arrendamento	27,6	12,0	21,0
Provisões	74,1	77,0	76,7
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	62,0	44,6	50,6
Tributos a recolher	190,0	-	180,3
Provisão para perda em investimentos	-	0,5	-
Tributos Diferidos	15,2	0,4	4,4
Outras contas a pagar	17,1	3,2	15,5
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.672,6	1.401,9	1.657,5
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	122,1	121,3	122,3
Reserva de lucros	778,1	591,5	778,5
Ajuste de avaliação patrimonial	(6,3)	(54,6)	(22,8)
Ações em tesouraria	(17,7)	(18,1)	(15,6)
Lucro do período	67,6	27,8	64,0
Participação de Não Controladores	7,2	12,4	9,4
TOTAL PASSIVO	4.431,3	3.849,3	4.438,6

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	2T24	2T23	Var.	1S24	1S23	Var.
Receita Bruta Consolidada	945,9	894,6	5,7%	2.122,9	1.749,2	21,4%
Impostos sobre Vendas	(62,6)	(98,2)	(36,2%)	(179,0)	(215,5)	(16,9%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(70,2)	(41,9)	67,5%	(121,3)	(76,4)	58,8%
Receita Líquida Consolidada	813,1	754,5	7,8%	1.822,7	1.457,4	25,1%
Custos dos Produtos e Serviços	(610,8)	(524,2)	16,5%	(1.367,2)	(1.054,9)	29,6%
Lucro Bruto	202,3	230,3	(12,2%)	455,4	402,5	13,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>24,9%</i>	<i>30,5%</i>	<i>-5,6 p.p.</i>	<i>25,0%</i>	<i>27,6%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(131,3)	(146,5)	(10,4%)	(281,9)	(246,4)	14,4%
Despesas Comerciais	(98,9)	(99,8)	(0,9%)	(205,5)	(191,8)	7,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(45,6)	(44,9)	1,6%	(95,9)	(91,4)	4,9%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(2,1)	(0,9)	138,9%	(3,2)	(0,9)	263,3%
Outras Receitas (despesas) operacionais	15,3	(1,0)	N/A	22,5	37,7	(40,2%)
RESULTADO OPERACIONAL	71,0	83,8	(15,3%)	173,5	156,2	11,1%
Depreciação e Amortização	13,3	12,9	3,0%	26,5	25,4	4,3%
EBITDA	84,3	96,7	(12,8%)	199,9	181,5	10,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>11,0%</i>	<i>12,5%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>
Receitas Financeiras	34,1	25,0	36,3%	71,1	52,4	35,7%
Despesas Financeiras	(66,1)	(73,3)	(9,9%)	(135,4)	(157,4)	(14,0%)
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(32,0)	(48,3)	(33,8%)	(64,3)	(105,0)	(38,8%)
Varição Cambial	(33,0)	(13,1)	152,3%	(38,7)	(19,7)	96,4%
Resultado Financeiro	(65,0)	(61,4)	5,8%	(103,0)	(124,7)	(17,4%)
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	6,1	22,4	(73,0%)	70,5	31,4	124,3%
IR/CSLL correntes	(0,3)	(1,3)	(79,3%)	(0,3)	(1,8)	(84,5%)
IR/CSLL diferidos	(0,9)	0,3	N/A	(1,0)	0,2	N/A
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	4,9	21,3	(77,2%)	69,2	29,9	131,8%

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	1S24	1S23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	69,2	29,9
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	26,5	25,4
Equivalência patrimonial	3,2	0,9
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(14,1)	(27,5)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	2,0	2,2
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7,6)	0,5
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	(9,0)	(15,6)
Provisões e receitas diferidas	(14,4)	(26,4)
<i>Stock options</i>	0,7	0,6
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	87,2	128,9
Variação cambial	34,1	3,0
Juros sobre impostos	0,2	(2,4)
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	1,3	1,6
	179,3	121,1
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	451,6	308,2
Estoques	22,4	30,8
Impostos a recuperar	(16,1)	45,6
Adiantamentos diversos	17,6	(19,4)
Contas a receber de partes relacionadas	(0,9)	0,4
Outros créditos	6,1	59,9
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(154,6)	(96,0)
Obrigações tributárias	4,3	(26,3)
Partes Relacionadas	(0,0)	1,2
Outras contas a pagar	9,2	(8,6)
Indenizações	(2,0)	(5,5)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(101,1)	(91,4)
	236,5	199,1
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	415,8	320,2
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Integralização de capital - investida	(5,0)	(40,1)
Mútuo e demais operações com investidas	(10,7)	
Caixa incorporado na aquisição de investimentos	(159,1)	
Aquisição de imobilizado	(7,7)	(35,8)
Aumento do intangível	(36,3)	(11,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(218,9)	(87,2)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento por aquisição de controlada	(9,4)	(7,2)
Pagamentos de dividendos	(62,0)	(25,2)
Captação de empréstimos	689,0	240,0
Amortização de empréstimos	(866,3)	(426,4)
Pagamento de contratos de arrendamento	(5,2)	(5,6)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	(1,9)	(2,6)
Recuperação de ações	(5,2)	-
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	2,5	0,4
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(258,5)	(226,6)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(2,1)	0,2
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(63,7)	6,5
Caixa e equivalentes no início do período	591,4	426,6
Caixa e equivalentes no final do período	527,6	433,1
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(63,7)	6,5

SOBRE A POSITIVO TECNOLOGIA S.A.

Fundada em 1989, a Positivo Tecnologia oferece produtos e serviços de tecnologia que envolvem desenvolvimento, fabricação e distribuição de hardware, software e soluções, incluindo computadores e periféricos, servidores, tablets, celulares, tecnologias educacionais, soluções de pagamento, dispositivos baseados em Internet das Coisas (IoT), segurança eletrônica, além de projetos especiais para o desenvolvimento de hardware sob demanda (ex.: urnas eletrônicas, dispositivos para censo demográfico, dentre outros) que comprovam nossa sólida capacidade de engenharia.

Com presença em todo território nacional, possuímos uma capilaridade única. Nossos produtos para o segmento *Consumer* estão presentes nos maiores varejistas do país, somando +12 mil pontos de venda. Para o segmento *Commercial*, dispomos de +4 mil revendas especializadas e +250 pontos de assistência técnica distribuídos estrategicamente em todos os estados brasileiros.



Contamos com forte footprint fabril em 5 unidades produtivas estrategicamente localizadas em Manaus, Ilhéus e Curitiba, otimizando a captura de eficiência tributária e logística.

Além disso, nossos escritórios na China e em Taiwan, nos dão acesso a fornecedores globais de hardware por meio de relacionamentos comerciais construídos ao longo de mais de 30 anos de história.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Caio Moraes

CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares

Diretor de RI

Rafaella Nolli

Gerente de RI

e-mail: ri@positivo.com.br

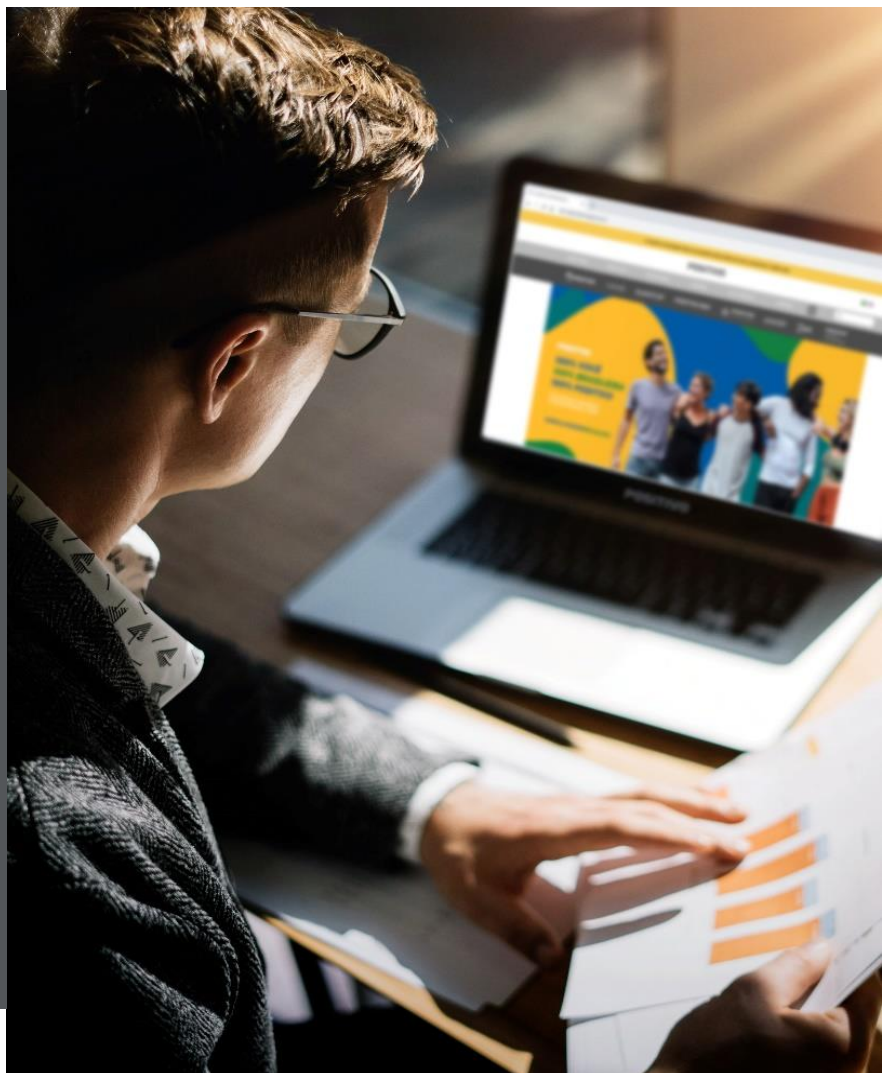
www.positivotecnologia.com.br/ri

Giusti Comunicação – assessoria de imprensa

Lucas Azevedo | Suzana Ferreira

Tel.: +55 (13) 98218-1315

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 - p 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.

2Q **2024**

Earnings Release

Strong cash generation and acceleration of the Company's transformation through the services sector, despite foreign currency volatility

Curitiba, August 14, 2024 – The financial information presented below, unless otherwise indicated, is in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

- ✓ **Gross Revenue of R\$ 946 million in 2Q24**, (Including R\$39 million from Algar Tech MSP*), up 5.7% compared to 2Q23 (+1.4% excluding Algar), but below expectations due to two main factors: an extremely competitive market and delays in purchases by public institutions. **In 1H24, gross revenue was R\$ 2.1 billion**, up 21.4% compared to 1H23.
- ✓ **EBITDA of R\$84 million in 2Q24, with an EBITDA margin of 10.4%**, down 2.4 p.p. compared to the previous year. This was impacted by the revenue effects mentioned above, as well as increased costs due to the strong appreciation of the U.S. dollar and challenges related to international supply and logistics, which led to a contraction in gross margin of 5.6 p.p. compared to the previous year. **In 1H24, EBITDA was R\$ 200 million, with a margin of 11.0%**, compared to R\$182 million and a margin of 12.5% in 1H23.
- ✓ **Net income of R\$5 million in 2Q24**, with a net margin of 0.6%, compared to a net income of R\$21 million and a margin of 2.8% in 2Q23. This was impacted by the effects on EBITDA described above and higher financial expenses due to currency fluctuations, resulting from the strong appreciation of the U.S. dollar. **In 1H24, we recorded net income of R\$69 million** with a margin of 3.8%, compared to R\$30 million and a margin of 2.0% in the previous year, reflecting a 130% increase.
- ✓ **Operational cash flow of R\$332 million in 2Q24 and R\$416 million for the 1H24**, primarily supported by improvements in working capital, with a significant reduction in accounts receivable. This **strengthened our capital structure, achieving a leverage ratio of 1.2x**, a decrease of 0.5x compared to 2Q23 and maintaining the level of 1Q24, including the R\$190 million debt contracted for the acquisition of Algar Tech MSP. Additionally, in May, we announced the **early redemption of the 3rd issuance of debentures** totaling R\$200 million, with a cost of CDI + 3.75%. The repayment of more expensive debt and the extension of maturities for the remaining debt are part of our liability management plan, which has already reduced our total debt service cost to CDI +1.41% at the end of 2Q24, compared to CDI +2.74% at the end of 2Q23. Currently, 65% of our debt is long-term, but we see further opportunities to extend this profile and reduce rates even more.
- ✓ **Acquisition of Algar Tech MSP**: successfully completed, with Algar's June numbers already consolidated into our results. Year-to-date, Algar is outperforming budget expectations in both revenue and profitability. Its NPS stands at 95, more than double the industry average, driven by the use of artificial intelligence resources that deliver automated professional services, enhancing user experience. June recorded the lowest absenteeism and turnover rates. This transaction is a decisive step in Positivo Tecnologia's diversification strategy, establishing itself as a Technology Powerhouse

and a One-Stop-Shop partner for public and private institutions, with over 6,000 IT specialists and consultants, and extensive reach across Brazil and Latin America.

The acquisition of Algar marks a significant leap in consolidating the growth avenues that underpin our diversification strategy, further strengthening our business fundamentals, including product, brand, and sales channel diversification, with an increased share of recurring revenue. We develop highly complex, large-scale technologies and are one of the few companies worldwide capable of creating Android solutions. Our investments in R&D&I are aimed at creating solutions that improve people's lives and enhance business productivity, distinguishing us as a unique company in the Brazilian market. Moreover, we have done our homework, significantly improving our capital structure, which positions us to create more value as revenue growth resumes. Finally, we have become a more sustainable company, as we will discuss further.

- ✓ **Outlook for the second half:** We expect 3Q revenue to remain at lower levels, similar to 2Q, with revenue concentration in 4Q, as has been the trend in recent years. This leads us to **maintain our annual guidance projection of gross revenue between R\$4.0 and R\$4.5 billion** (excluding Algar Tech MSP), but now closer to the lower end of the range. In terms of profitability, 3Q will still reflect higher costs, a stronger U.S. dollar, and intense competition. However, we are beginning to gradually restore margins through price adjustments, and we are starting to see a decline in component costs. Additionally, the higher sales volume in 4Q will result in greater operational leverage.
- ✓ **Operational efficiency improvement:** We have adopted initiatives to optimize our operational efficiency this year and in a sustainable manner. These measures include extending payment terms and negotiating prices with suppliers, reducing the use of air freight, cutting discretionary spending such as third-party services, travel, marketing, and samples, renegotiating insurance, reviewing manufacturing processes and fixed cost structures, as well as gradually passing on price increases. Some of these measures have been in development since late last year, in anticipation of lower revenue following the completion of the voting machine deliveries in 2024.
- ✓ **Significant ESG advancements:** We are proud to announce that we have earned the **Gold Certification from EcoVadis and the Gold Seal from the Brazilian GHG Protocol** (Greenhouse Gas Protocol) Program, both awarded only to companies with the highest levels of sustainable practices. These certifications not only demonstrate our commitment to sustainability but also provide us with competitive advantages, attracting customers and partners who demand adherence to high standards of sustainable practices.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
<i>R\$ million</i>						
Gross Revenue	945.9	894.6	5.7%	2,122.9	1,749.2	21.4%
Net Revenue	813.1	754.5	7.8%	1,822.7	1,457.4	25.1%
Gross Profit	202.3	230.3	(12.2%)	455.4	402.5	13.1%
Gross Margin	24.9%	30.5%	-5.6 p.p.	25.0%	27.6%	-2.6 p.p.
EBITDA	84.3	96.7	(12.8%)	199.9	181,5	10.1%
EBITDA Margin	10.4%	12.8%	-2.4 p.p.	11.0%	12.5%	-1.5 p.p.
Net Profit	4.9	21.3	(77.2%)	69.2	29.9	131.8%
Net Margin	0.6%	2.8%	-2.2 p.p.	3.8%	2,0%	1.7 p.p.
Net Debt / EBITDA LTM	1.2x	1.7x	-0.5x	1.2x	1.7x	-0.5x

Gross Revenue by Business Segment

	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
<i>R\$ million</i>						
COMMERCIAL	589.9	559.2	5.5%	1,253.6	1,144.0	9.6%
Corporate Sales ¹	346.6	223.1	55.3%	599.5	434.0	38.1%
Public Institutions ²	243.3	336.1	(27.6%)	654.1	710.0	(7.9%)
CONSUMER	333.3	301.8	10.4%	601.5	560.9	7.2%
SPECIAL PROJECTS	22.7	33.6	(32.3%)	267.9	44.4	503.8%
GROSS REVENUE	945.9	894.6	5.7%	2,122.9	1,749.2	21.4%

1) Sales of PCs and mobility to companies, servers, payment solutions and services (HaaS, Tech Services and Algar Tech MSP).

2) Sales of PCs, mobility and solutions to state-owned and government-controlled companies, municipalities, judicial 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 15, 2024

11:00 AM Brasília Time

10:00 AM New York Time

Videoconference, [click here](#)

MANAGEMENT MESSAGE

We remain steadfast in our diversification strategy that we have been implementing over the past few years. The strengthening of our services division is solidified with the acquisition of Algar Tech MSP, and commercial synergies are already beginning to be realized. Our smart payment machines are making inroads with major acquirers and sub-acquirers. Positivo SEG is finding its path and solidifying its product portfolio. New large-scale special projects are in the pipeline, and our corporate division, despite the current environment, remains solid, actively engaged in servers, HaaS, computers, and services.

As we mentioned in 1Q24, we anticipated that the second quarter would have unfavorable seasonality for sales, particularly for computers. However, other factors also pressured revenues during this period. These include the rapid and intense appreciation of the U.S. dollar, which complicates proper pricing, delayed purchases by public institutions, and strong competition due to global and local markets falling short of expectations. This competition, coupled with holding off on price increases to reduce inventory, has deteriorated sector margins. That said, we continue to expect revenue concentration in the fourth quarter, and therefore, our annual gross revenue guidance remains unchanged as we monitor sales performance in the third quarter and the beginning of the fourth.

With revenue from computers falling short of expectations, our profitability was impacted. This issue was compounded by rising costs for certain components, including international freight, which became significantly more expensive. The exchange rate impact was less on COGS and more on financial expenses due to currency fluctuations affecting supplier balances. However, a potential decrease in the dollar exchange rate in the third quarter could reverse part of these financial expenses, which will not affect cash flow. It is also worth noting that the higher dollar is being gradually passed on to prices.

We have already consolidated the results of our acquisition of Algar Tech MSP for the month of June. The company has been outperforming its budget and maintaining a high NPS of 95. In the first month of integration, we secured a significant joint contract for managed IT services, covering everything from the edge to the data center, with a major retail giant. Totaling R\$100 million over 5 years, this deal validates our cross-sell thesis and reinforces our position as a one-stop-shop partner for integrated IT services.

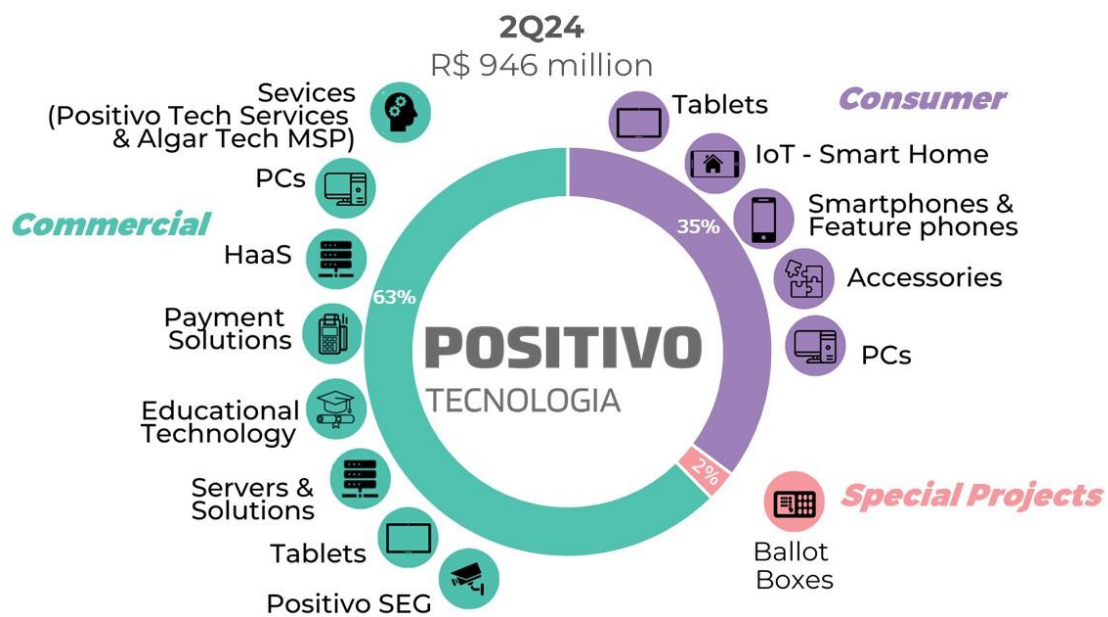
We observed strong growth in POS, with improved margins, establishing ourselves as the preferred partner for smart devices supply among acquirers in Brazil. Despite the challenges, we also reported revenue growth in PCs, servers, and technology services for enterprises. In the consumer segment, our strategy with regional retailers and online channels, supported by the quality of smartphones and tablets, has helped offset the still challenging environment in PCs.

We remain confident in our strategic plan and our ability to overcome short-term challenges, as we have the resources, capabilities, and best solutions for the market. In terms of profitability, our challenge is to maintain EBITDA and net income margins close to historical levels, and we have already started implementing measures to reduce both fixed and variable costs.

OUR BUSINESS MODEL

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

Representativeness of **Gross Revenue** between the different segments:



SALES TO THE **COMMERCIAL** SEGMENT

Gross Revenue

R\$ 590 million in 2Q24 (+6% vs 2Q23)

R\$ 1,254 million in 1H24 (+10% vs 1H23)

The Commercial segment encompasses the sales and leasing of computers, servers, payment machines, electronic security equipment, and the provision of services to businesses and public institutions.

Corporate Sales

We recorded gross revenue of R\$347 million in 2Q24, a 55% increase compared to the same period in 2023. Year-to-date, gross revenue reached R\$600 million, 38% higher than 1H23. This growth was primarily driven by strong performance in our Payment Solutions segment.

The competitive environment in PC sales to businesses continued into the second quarter, along with logistical and currency challenges that the sector has faced in recent months, resulting in a quarter below our expectations. This situation is primarily due to both the global and local computer markets being smaller than anticipated at the end of last year, leading to increased inventory levels among some multinational competitors.

Hardware as a Service (HaaS) now represents 60% of transactions for large enterprises. In **Tech Services**, we secured our first cross-sell contract in collaboration with Algar for managed technology services, valued at R\$100 million over five years, reinforcing our thesis of commercial synergies between our business units.

In **Positivo Servers & Solutions**, we secured several significant contracts for offering hybrid cloud solutions with Nutanix to major companies in the oil, healthcare, concessions, and food sectors. The PSS Connect channels are continuing to expand and have begun offering Microsoft CSP Tier 1 licenses to their clients.

The **Payment Solutions** segment has significantly stood out this year, showing a 53% growth in the quarter and a 121% increase year-to-date compared to the same periods last year. Despite the rise in the dollar and competitive pressures during this period, we managed to maintain competitiveness without compromising the profitability of the business unit.

We have initiated our operations in Latin America with significant long-term contract with Banco Galicia, one of Argentina's leading private banks. In the domestic market, we achieved 100% market share with the three largest acquirers in the country. Our growth is also notable in our strategy with sub-acquirers ('Avenida 1.5'), and we are launching new products to compete with Linux-based payment machines, further expanding our addressable market.

In **PositivoSeg**, we highlight the launch and stabilization of Securicenter Curitiba, inaugurated in April, the expansion of our distribution network, and our participation in Exposec, the largest security fair in Latin America. We received significant attention at the event and introduced new products across all subcategories.

Public Institutions Sales

The second quarter typically sees fewer projects, unless the first quarter is very active in the publication of new projects from the start of the year, which was not the case this year. Gross revenue for 2Q24 reached R\$243 million, compared to R\$336 million in 2Q23, with most of this revenue coming from valid project contracts rolled over from the previous year. Year-to-date, gross revenue totaled R\$654 million, an 8% decline year-over-year.

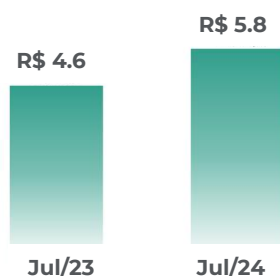
The education vertical, a significant component of our revenue, has been impacted by the intention of education departments to participate in the contract managed by FNDE to serve schools nationwide. Under FNDE, there are 955 clients, 18 states, and 937 municipalities. The successive delays in the publication of this tender, which have been ongoing since last year, significantly affect purchases in this vertical. In 2Q24, it represented 42% of the total volume, compared to 58% in the same period of 2023.

Despite the challenges, the education vertical remained significant, with a focus on the purchase of notebooks and specialized services by state and municipal education departments to integrate technology into their educational programs. Notable projects in the quarter included deliveries to the São Paulo Municipal Department of Education, Salvador Municipal Department of Education, Banco do Brasil, Ministry of Health, INSS, and the Municipality of João Pessoa.

Large federal projects, such as FNDE, as well as state-level projects like Prodesp-Seduc/SP and Seap-Seduc/PR, have experienced delays but are still expected to be tendered this year. Therefore, the current pipeline for future purchases by public institutions in the country remains at the level of the previous quarter, reaching R\$5.8 billion in July of this year.

One of the reasons for the numerous delays in public entities is the changes in executive positions, which impact the procurement processes, as well as movements related to managers who are running for municipal elections. Additionally, the spending constraints announced by the Federal Government may also partially affect purchasing decisions, as it is necessary to review and prioritize projects to align budgets with the intended reduction in investments. However, areas such as Health and Education have maintained their constitutional minimums and have been prioritized to ensure the continuity of essential services and the fulfillment of social commitments.

Pipeline of acquisitions by Public Institutions in the country (R\$ bi)



Our revenue backlog for the second half of the year is over R\$600 million, with more than two-thirds already contracted and the remainder in the process of contracting. There is potential for higher revenue, depending on the release of new tenders by mid-September and the type of devices. On the other hand, between July and August, we have already observed the beginning of a resurgence in orders from some institutions.

Additionally, Brazilian institutions need to renew their technology infrastructure and continue investing in technology, as it is crucial for delivering quality public services. We are confident in the size of the market in Brazil and the growth of the pipeline for the coming years, once the current global instabilities are overcome.

SALES TO THE CONSUMER SEGMENT

Gros Revenue

R\$ 333 million in 2Q24 (+10% vs 2Q23)

R\$ 602 million in 1H24 (+7% vs 1H23)

Despite a retail segment still in recovery and the challenges imposed by currency fluctuations during the period, the Consumer unit recorded 10% growth for the quarter and 7% year-to-date. This performance was driven by the success of Infinix products and the new tablets from Positivo and Vaio brands, as well as the diversification of sales channels, increasing presence with regional retailers, online sellers, and D2C (direct-to-consumer) models.

In the PC segment, sales remained stable, reflecting a conservative approach to sales to large retailers. This has been offset by growth in small and medium retailers and online channels (sellers and D2C). Notably, we recorded our best Prime Day ever, with a 150% increase in PC sales.

The highlight of the quarter was the mobility segment, which grew 34% year-over-year and now represents 55% of the Consumer unit's sales, compared to 47% in the same period of 2023.

The new tablets, exceeded our expectations, demonstrating strong market acceptance and achieving significant market share gains.

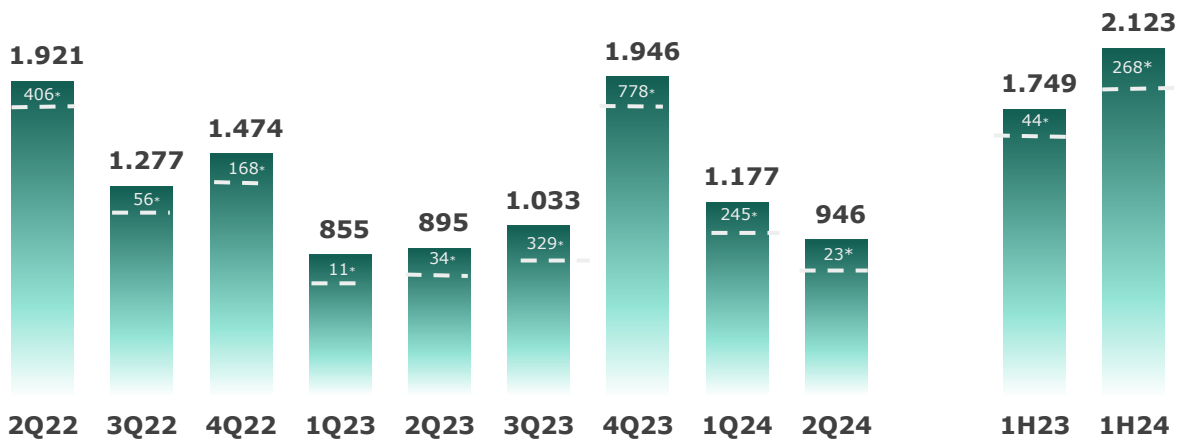


The Infinix brand continues its growth trajectory since its launch, significantly contributing to the revenue of the mobility segment. This month, we introduced the Note 40 5G, which features an ultra-immersive borderless display and an energy management chip. It functions as both a smartphone and a charger simultaneously, capable of recharging other devices through reverse charging, either via cable or wirelessly.

FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

Gross Revenue Progression
(R\$ million)



*Special Projects

Gross revenue for 2Q24 increased by 5.7% compared to 2Q23 and 21.4% year-to-date versus 1H23, driven by continued growth in the Payment Solutions segment and strong sales of mobility products to retail. The quarter also included R\$ 39 million in gross revenue from Algar Tech MSP.

However, total revenue fell short of expectations due to an extremely competitive market and delays in public sector purchases.

We observed a decline in PC volumes in both local and global markets, particularly in notebooks, which were significantly below expectations. Several competitors were heavily stocked and had to reduce prices to clear inventories, leading to negative margins. As a result of this challenging environment, our PC sales in both the corporate and consumer segments were impacted.

GROSS REVENUE FROM PRODUCTS AND SERVICES

As shown in the table below, which breaks down revenue by products and services, the areas with the highest percentage growth, both for the quarter and year-to-date, were: i) Payment Solutions and Services within the Commercial segment, and ii) tablets and smartphones with strong sales in the Consumer segment.

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
Computers	403.8	448.9	(10.0%)	933.4	973.1	(4.1%)
Servers	29.6	32.7	(9.3%)	57.7	67.1	(14.0%)
Mobile phones	128.3	111.9	14.7%	221.7	243.4	(8.9%)
Educational devices	11.1	9.4	18.0%	16.0	15.8	1.5%
Payment Solutions	96.7	63.2	53.0%	215.9	97.7	121.0%
Tablets	83.0	70.4	17.9%	158.0	107.6	46.8%
Positivo Casa Inteligente (IoT)	9.7	12.7	(23.6%)	19.6	19.7	(0.3%)
Other products	54.5	38.5	41.6%	70.6	60.7	16.3%
Special Projects	22.7	33.6	(32.3%)	267.9	44.4	503.8%
Gross Revenue from Products	839.4	821.2	2.2%	1,960.9	1,629.5	20.3%
HaaS	32.1	47.6	(32.4%)	70.6	80.2	(12.0%)
Tech Services + other services	74.3	25.9	187.4%	91.5	39.5	131.4%
Gross Revenue from Services	106.5	73.4	45.0%	162.1	119.7	35.4%
Consolidated Gross Revenue	945.9	894.6	5.7%	2,122.9	1,749.2	21.4%
Taxes on Sales	(62.6)	(98.2)	(36.2%)	(179.0)	(215.5)	(16.9%)
Commercial Discounts and Returns	(70.2)	(41.9)	67.5%	(121.3)	(76.4)	58.8%
Deductions from Gross Revenue	(132.8)	(140.1)	(5.2%)	(300.3)	(291.8)	2.9%
Consolidated Net Revenue	813.1	754.5	7.8%	1,822.7	1,457.4	25.1%

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
Consolidated Gross Revenue	945.9	894.6	5.7%	2,122.9	1,749.2	21.4%
Discounts and Deductions	(175.5)	(140.1)	25.3%	(300.3)	(291.8)	2.9%
Consolidated Net Revenue	770.4	754.5	2.1%	1,822.7	1,457.4	25.1%
Costs of Products and Services	(610.8)	(524.2)	16.5%	(1,367.2)	(1,054.9)	29.6%
Gross Profit	159.6	230.3	(30.7%)	455.4	402,5	13.1%
Gross Margin	20.7%	30.5%	-9.8 p.p.	25.0%	27.6%	-2.6 p.p.

The gross margin reduction of 5.6 p.p. for the quarter compared to 2Q23 was due to the appreciation of the dollar during the period, higher costs for some inputs, and challenges in international logistics. The revenue mix also influenced the gross margin, which is natural in a model transition where the company's structure may impact margins due to the uneven growth across segments.

We observed an increase in the price of components such as memory and SSDs (for which there are few suppliers), as well as higher global freight costs. For instance, maritime freight from Asia to Manaus increased by 60% from March to early August, and by over 230% from Asia to the port of Santos. We believe these are temporary factors that should normalize within a few months.

For the year-to-date, the gross margin was 25.0%, down 2.6 p.p. from 1H23, impacted by the factors described above.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULTS

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
Net Revenue	813.1	754.5	7.8%	1,822.7	1,457.4	25.1%
Gross Profit	202.3	230.3	(12.2%)	455.4	402.5	13.1%
Operating Revenue / Expenses	(131.3)	(146.5)	(10.4%)	(281.9)	(246.4)	14.4%
Selling Expenses	(98.9)	(99.8)	(0.9%)	(205.5)	(191.8)	7.1%
Sales Commissions	(14.4)	(11.2)	28.5%	(31.2)	(22.0)	41.7%
Advertising and Marketing	(30.4)	(24.2)	25.5%	(58.5)	(47.6)	22.9%
Technical Support and Warranty	(29.2)	(36.6)	(20.2%)	(69.9)	(73.6)	(4.9%)
Freight	(12.4)	(13.8)	(9.8%)	(29.7)	(24.6)	20.6%
Research and Development	(1.9)	(2.8)	(33.7%)	(3.1)	(3.4)	(10.3%)
Other Selling Expenses	(10.6)	(11.1)	(4.8%)	(13.0)	(20.5)	(36.5%)
General and Administrative Expenses	(45.6)	(44.9)	1.6%	(95.9)	(91.4)	4.9%
Salaries, Charges and Benefits	(24.9)	(21.2)	17.5%	(42.4)	(46.7)	(9.2%)
Depreciation and Amortization	(6.1)	(3.7)	63.9%	(12.7)	(8.9)	42.8%
Other General and Administrative Expenses	(14.6)	(20.0)	(26.9%)	(40.8)	(35.8)	13.8%
Equity Income	(2.1)	(0.9)	138.9%	(3.2)	(0.9)	263.3%
Other Operating Revenues/Expenses	15.3	(1.0)	N/A	22.5	37.7	(40.2%)
Operating Results (EBIT)	71.0	83.8	(15.3%)	173.5	156.2	11.1%

Vertical Analysis (VA)

	VA%	VA%		VA%	VA%	
<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	24.9%	30.5%	-5.6 p.p.	25.0%	27.6%	-2.6 p.p.
Revenues/ Operating Expenses	16.1%	19.4%	-3.3 p.p.	15.5%	16.9%	-1.4 p.p.
Selling Expenses	12.2%	13.2%	-1.1 p.p.	11.3%	13.2%	-1.9 p.p.
General and Administrative Expenses	5.6%	6.0%	-0.3 p.p.	5.3%	6.3%	-1.0 p.p.
Equity Income	0.3%	-0.1%	0.4 p.p.	0.2%	-0.1%	0.2 p.p.
Other operating income / expenses	1.9%	-0.1%	2.0 p.p.	1.2%	2.6%	-1.3 p.p.
Operating Results (EBIT)	8.7%	11.1%	-2.4 p.p.	9.5%	10.7%	-1.2 p.p.

Operating expenses decreased by 10.4% in the quarter compared to 2Q23, while for the semester, they increased by 14.4% compared to 1H23, which is below the net revenue growth of 25.1%.

Sales expenses saw a slight contraction in the quarter compared to the previous year and decreased by 1.1 percentage points relative to net revenue.

General and administrative expenses increased slightly by 1.6% in the quarter, primarily due to higher salaries and charges, partly due to wage settlements and the consolidation of Algar Tech MSP expenses. This increase was nearly fully offset by lower **other expenses**. Relative to net revenue, general and administrative expenses decreased by 0.3 p.p..

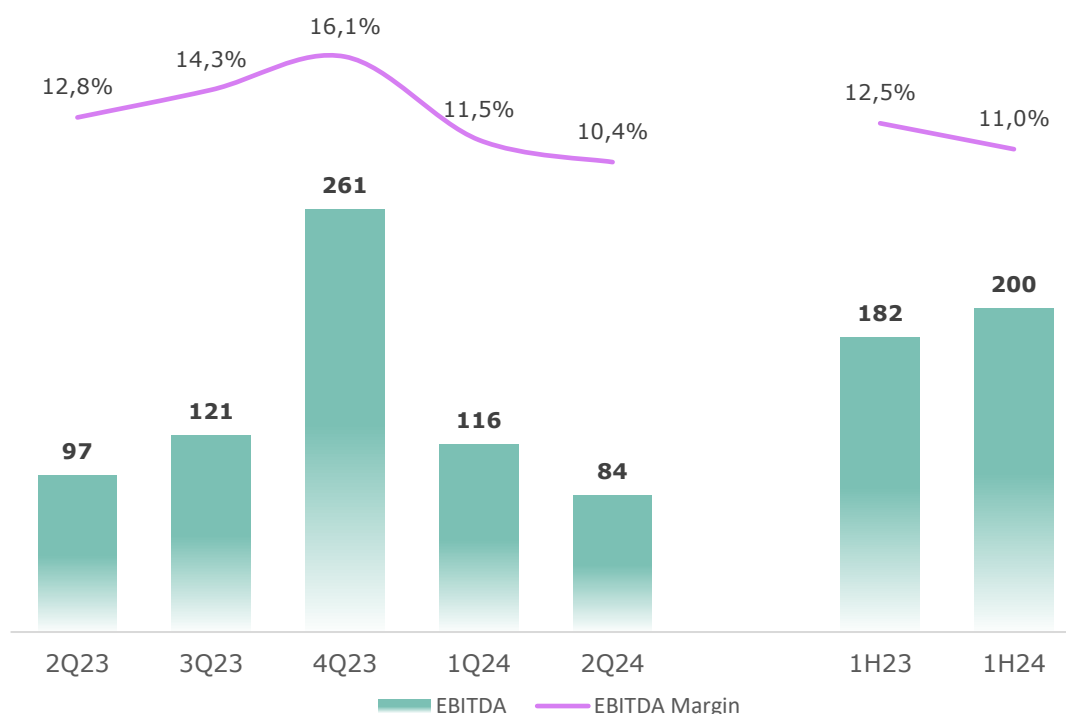
Other operating income (a category where financial credits from R&D investments are recorded in compliance with accounting standards) increased in the quarter. This growth is directly related to the revenue mix by the Company's manufacturing plants, with a higher contribution from the Ilhéus unit compared to 2Q23, primarily due to increased sales of servers, sales to public institutions, and particularly mobility products.

EBITDA

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
EBIT	71.0	83.8	(15.3%)	173.5	156.2	11.1%
Depreciation and Amortization	13.3	12.9	3.0%	26.5	25.4	4.3%
EBITDA	84.3	96.7	(12.8%)	199.9	181.5	10.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>10.4%</i>	<i>12.8%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>	<i>11.0%</i>	<i>12.5%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>

In the quarter, EBITDA decreased by 12.8%, with a margin of 10.4% compared to 2Q23. For the semester, EBITDA increased by 10.1%, reporting a margin of 11.0%. These changes reflect the effects on gross profit and positive variation in other operating revenues, as described above.

EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



ROIC – Return on Invested Capital

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1Q24	Chg.
EBIT (LTM)	525.9	494.4	6.4%	538.7	(2.4%)
IR/CSLL (LTM)	(3.0)	(1.6)	90.0%	(2.9)	3.7%
NOPAT (LTM)	522.9	492.8	6.1%	535.8	(2.4%)
Invested Capital	2,275.7	2,184.8	4.2%	2,344.9	(2.9%)
Average Invested Capital	2,230.3	2,155.9	3.4%	2,265.5	(1.6%)
ROIC	23.4%	22.9%	0.6 p.p.	23.7%	-0.2 p.p.

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

2 – Capital employed is the sum of the balances of the accounts representing working capital (inventories + accounts receivable + suppliers) and non-current asset accounts (investments + accounts receivable + other receivables), net of deferred income tax and social contribution.

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

4 – NOPAT divided by Average Capital Employed

Compared to 2Q23

The ROIC for 2Q24 increased by 0.6 percentage points, driven by an increase in annualized NOPAT, significant reduction in inventory, and extension of supplier payment terms. These factors offset the rise in permanent assets due to the consolidation of Algar Tech MSP intangibles during the period and reclassification of part of accounts receivable from short-term to long-term.

Compared to 1Q24

The 0.2 p.p. decrease in ROIC is attributed to a lower annualized NOPAT, which was partially offset by improvements in accounts receivable and extended supplier payment terms.

Financial Result

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1H24	1H23	Chg.
Financial Income	34,1	25,0	36,3%	71,1	52,4	35,7%
Financial Expenses	(66,1)	(73,3)	(9,9%)	(135,4)	(157,4)	(14,0%)
Financial result Pre-Exchange Variation	(32,0)	(48,3)	(33,8%)	(64,3)	(105,0)	(38,8%)
Exchange Variation	(33,0)	(13,1)	152,3%	(38,7)	(19,7)	96,4%
Net Financial Income/Expenses	(65,0)	(61,4)	5,8%	(103,0)	(124,7)	(17,4%)

The worsening financial result in the quarter compared to 2Q23 reflects the increase in currency fluctuations, which offset lower financial expenses and higher financial income due to reduced debt and lower debt servicing costs, as well as higher cash generation.

The higher foreign exchange expense for the period resulted from the surge in the dollar's exchange rate, with significant volatility during the period (the dollar was priced at R\$4.9962 at the end of March and ended June at R\$5.589, an increase of 11%).

The currency fluctuation impacted the quarter's results in two ways: i) a smaller impact on the cost of goods sold (CPV), affecting the gross margin, and; ii) a larger impact on financial

expenses, due to currency fluctuations on the balance of international suppliers, which is mostly a non-cash accounting effect. This effect is expected to reverse as the dollar's exchange rate declines in the third quarter.

For the year to date, there has been a significant improvement in financial results, with a 17.4% reduction in financial expenses due to lower net debt.

NET PROFIT

In 2Q24, net income was R\$ 4.9 million, compared to R\$ 21.3 million in 2Q23, reflecting a net margin of 0.6%, down by 2.2 p.p. This decline was primarily due to lower EBITDA, as previously discussed, and the adverse impact of currency fluctuations during the period. For the year-to-date, net income reached R\$ 69.2 million, representing a 123% increase compared to 1H23, with a net margin of 3.8%, up by 1.8 p.p..

INDEBTEDNESS

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	Chg.	1Q24	Chg.
Net Debt and Cash					
Loans and Financings - Short Term	438.2	520.1	(15.7%)	687.6	(36.3%)
Loans and Financings - Long Term	797.2	797.9	(0.1%)	690.0	15.5%
Derivative Financial Instruments	(16.9)	40.5	(141.8%)	17.8	(195.2%)
Indebtedness	1,218.5	1,358.5	(10.3%)	1,395.4	(12.7%)
Cash and Cash Equivalents	527.6	433.1	21.8%	608.3	(13.3%)
Total Cash	527.6	433.1	21.8%	608.3	(13.3%)
Net Debt	690.8	925.4	(25.3%)	787.1	(12.2%)
EBITDA LTM	582.6	545.6	6.8%	595.0	(2.1%)
Net Debt / EBITDA LTM	1.2x	1.7x	-0.5x	1.3x	-0.1x

The Company's leverage ratio (net debt / LTM EBITDA) was 1.2x in 2Q24, reflecting a reduction of 0.5x, compared to 2Q23 and 0.1x compared to 1Q24. We reported lower net debt for the period, with a decrease of 25.3% compared to 2Q23 and 12.2% compared to 1Q24, resulting from the repayment of loans and increased cash reserves. This position already accounts for the full R\$ 184 million raised from BNDES between March and April, the repayment of the 3rd debenture with own funds (R\$ 200 million), and the drawdown of a R\$ 190 million credit line for the acquisition of Algar Tech MSP.

Currently, 64.5% of our gross debt is long-term, compared to 60.4% in 2Q23. We continue to advance our liability management strategy, seeking market opportunities to extend our existing debt with more favorable terms.

Debt Profile - Distribution between Short and Long Term	2Q24	2Q23	Chg.	1Q24	Chg.
Loans and Financings - Short Term	35.5%	39.5%	-4.0 p.p.	49.9%	-14.4 p.p.
Loans and Financings - Long Term	64.5%	60.5%	4.0 p.p.	50.1%	14.4 p.p.

GUIDANCE 2024

Maintaining the gross revenue projection for 2024 between R\$ 4.0 billion and R\$ 4.5 billion. Based on the results for 2Q24 and estimates for the year, we are currently closer to the lower end of the range.

CAPITAL MARKETS

Ownership Composition at 06/30/2024:

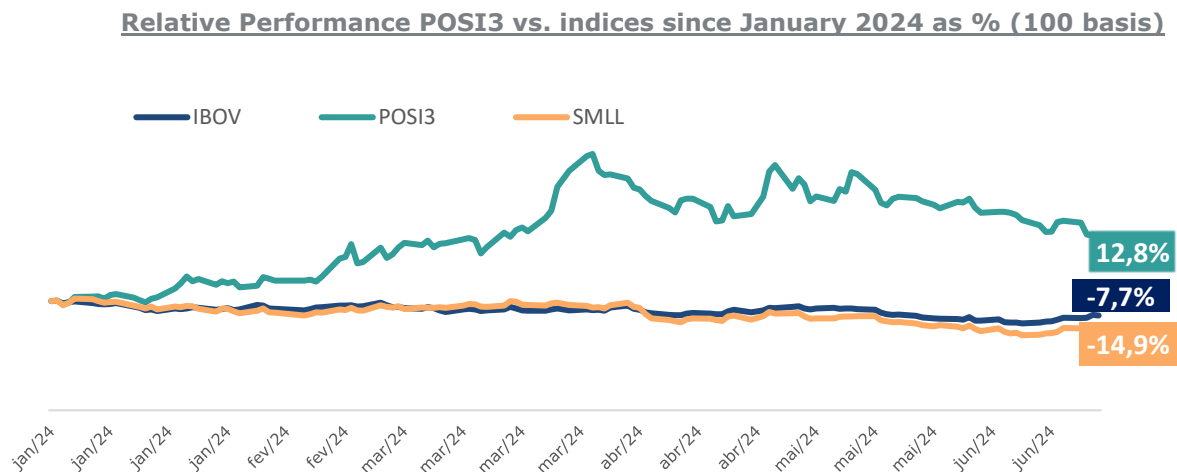
Ownership Composition	Shares	%
Controlling interests	66.755.439	47.1%
Treasury	1.724.558	1.2%
Free Float	73.330.003	51.7%
Total	141.800.000	100.0%
Closing price R\$	7.85	
Market capitalization R\$ million	1.113	

We ended the month of June with Share Capital of R\$ 721.7 million as part of the net equity of R\$1.7 billion, divided between 141.800.000 common shares (POS13), of which 51.7% are in circulation ("Free Float"). The Free Float calculation is based on all of the Company's shares, subtracting shares held by controlling shareholders, administrators and related parties and treasury shares. At the end of 2Q24, the Company reached R\$1.113 billion in market value.

Share Performance

The daily average of shares traded on the stock exchange was 1.4 million in 12 months, representing an average daily financial volume of R\$ 11.2 million. POS13 ended the second quarter of 2024 quoted at R\$7.85/share, a decrease of -11% compared to the same period in 2023 and a decrease of -18% compared to 1Q24.

The share's performance compared to the Ibovespa and Small Caps index in 2024 can be seen in the graph below:



Equity Research Analyst Coverage

The Company is covered by analysts from investment banks such as UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Bradesco BBI, and Citibank. For more information about analyst recommendations, visit: <https://ri.positivotecnologia.com.br/en/investor-services/analyst-coverage/>

APPENDIX

BALANCE SHEET

Assets

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	1Q24
CURRENT	3,073.8	3,083.2	3,405.8
Cash and cash equivalents	527.6	433.1	608.3
Derivative financial instruments	16.9	4.0	0.9
Accounts receivable	840.7	827.8	1,299.4
Inventories	1,243.5	1,375.4	1,074.1
Accounts receivable with related parties	24.0	13.9	23.6
Taxes to be recovered	197.1	247.1	205.2
IRPJ and CSLL	131.6	67.2	109.3
Miscellaneous advances	49.8	68.7	46.7
Other credits	42.6	46.1	38.2
NON-CURRENT ASSETS	1,357.6	766.1	1,032.9
Long-term assets	681.7	321.7	504.0
Accounts receivable	204.3	12.0	21.9
Taxes to be recovered	473.2	298.8	469.8
Deferred taxes	2.1	1.8	2.4
Other credits	2.2	9.0	9.9
Investments	675.9	444.5	528.9
Investments in joint ventures	-	31.1	-
Investments in affiliated companies	233.2	169.7	231.9
Net PP&E	157.5	133.8	142.7
Net intangible assets	285.2	109.9	154.3
TOTAL ASSETS	4,431.3	3,849.3	4,438.6

BALANCE SHEET

LIABILITIES AND EQUITY

<i>R\$ million</i>	2Q24	2Q23	1Q24
CURRENT	1,575.5	1,491.7	1,738.1
Suppliers	714.8	497.7	612.9
Loans and financing	438.2	520.1	687.6
Derivative financial instruments	-	48.0	13.3
Salaries and charges payable	106.2	47.7	51.4
Rental liabilities	11.1	12.0	10.1
Provisions	156.4	124.7	178.4
Provisions for tax, labor and civil risks	3.4	4.8	3.5
Taxes to be collected	63.5	166.5	82.1
Dividends payable	0.0	46.8	58.6
Deferred revenue	17.3	10.9	17.5
Accounts payable with related parties	1.0	2.0	0.9
Other accounts payable	63.6	10.4	21.6
NON-CURRENT LIABILITIES	1,183.3	955.7	1,043.1
Loans and financing	797.2	797.9	690.0
Derivative financial instruments	-	20.2	4.5
Rental liabilities	27.6	12.0	21.0
Provisions	74.1	77.0	76.7
Provision for tax, labor and civil risks	62.0	44.6	50.6
Taxes to be collected	190.0	-	180.3
Provision for investment losses	-	0.5	-
Deferred Taxes	15.2	0.4	4.4
Other accounts payable	17.1	3.2	15.5
SHAREHOLDERS' EQUITY	1,672.6	1,401.9	1,657.5
Share capital	721.7	721.7	721.7
Capital reserve	122.1	121.3	122.3
Profit reserve	778.1	591.5	778.5
Equity valuation adjustment	(6.3)	(54.6)	(22.8)
Treasury shares	(17.7)	(18.1)	(15.6)
Profit of the period	67.6	27.8	64.0
Participation of non-controlling shareholders	7.2	12.4	9.4
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	4,431.3	3,849.3	4,438.6

INCOME STATEMENT

	2Q24	2Q23	Var.	1H24	1H23	Var.
Consolidated Gross Revenue	945.9	894.6	5.7%	2,122.9	1,749.2	21.4%
Taxes on Sales	(62.6)	(98.2)	(36.2%)	(179.0)	(215.5)	(16.9%)
Commercial Discounts and Returns	(70.2)	(41.9)	67.5%	(121.3)	(76.4)	58.8%
Consolidated Net Revenue	813.1	754.5	7.8%	1,822.7	1,457.4	25.1%
Costs of Products and Services	(610.8)	(524.2)	16.5%	(1,367.2)	(1,054.9)	29.6%
Gross Profit	202.3	230.3	(12.2%)	455.4	402.5	13.1%
<i>Gross Margin</i>	<i>24.9%</i>	<i>30.5%</i>	<i>-5.6 p.p.</i>	<i>25.0%</i>	<i>27.6%</i>	<i>-2.6 p.p.</i>
Operating Expenses	(131.3)	(146.5)	(10.4%)	(281.9)	(246.4)	14.4%
Selling expenses	(98.9)	(99.8)	(0.9%)	(205.5)	(191.8)	7.1%
General and Administrative Expenses	(45.6)	(44.9)	1.6%	(95.9)	(91.4)	4.9%
Equity Income	(2.1)	(0.9)	138.9%	(3.2)	(0.9)	263.3%
Other operating revenues (expenses)	15.3	(1.0)	N/A	22.5	37.7	(40.2%)
OPERATING RESULT	71.0	83.8	(15.3%)	173.5	156.2	11.1%
Depreciation and Amortization	13.3	12.9	3.0%	26.5	25.4	4.3%
EBITDA	84.3	96.7	(12.8%)	199.9	181.5	10.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>10.4%</i>	<i>12.8%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>	<i>11.0%</i>	<i>12.5%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>
Financial Revenues	34.1	25.0	36.3%	71.1	52.4	35.7%
Financial Expenses	(66.1)	(73.3)	(9.9%)	(135.4)	(157.4)	(14.0%)
Pre-Exchange Variation Financial Result	(32.0)	(48.3)	(33.8%)	(64.3)	(105.0)	(38.8%)
Exchange Variation	(33.0)	(13.1)	152.3%	(38.7)	(19.7)	96.4%
Financial Result	(65.0)	(61.4)	5.8%	(103.0)	(124.7)	(17.4%)
RESULTS BEFORE TAXES	6.1	22.4	(73.0%)	70.5	31.4	124.3%
Current IR/CSLL	(0.3)	(1.3)	(79.3%)	(0.3)	(1.8)	(84.5%)
Deferred IR/CSLL	(0.9)	0.3	n/a	(1.0)	0.2	N/A
NET INCOME FOR THE PERIOD	4.9	21.3	(77.2%)	69.2	29.9	131.8%

CASH FLOW STATEMENT

R\$ million

	1H24	1H23
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income (loss) for the period	69.2	29.9
Reconciliation of net income with cash (applied) obtained in operations:	26.5	25.4
Depreciation and amortization	3.2	0.9
Equity income	(14.1)	(27.5)
Gain at fair value and adjustment to present value	2.0	2.2
Provision (Reversal) for tax, labor and civil risks	(7.6)	0.5
Allowance for doubtful accounts	(9.0)	(15.6)
Provision (Reversal) for losses on inventories	(14.4)	(26.4)
Deferred provisions and revenues	0.7	0.6
Stock options	26.5	25.4
Charges on loans and right of use	87.2	128.9
Exchange variation	34.1	3.0
Interest on taxes	0.2	(2.4)
Income tax and social contribution (current and deferred)	1.3	1.6
	179.3	121.1
(Increase) decrease in assets:		
Accounts receivable	451.6	308.2
Inventories	22.4	30.8
Taxes to be recovered	(16.1)	45.6
Miscellaneous advances	17.6	(19.4)
Accounts receivable from related parties	(0.9)	0.4
Other credits	6.1	59.9
Increase (decrease) in liabilities:		
Suppliers	(154.6)	(96.0)
Tax obligations	4.3	(26.3)
Related parties	(0.0)	1.2
Other accounts payable	9.2	(8.6)
Indemnities	(2.0)	(5.5)
Payment of interest on loans and lease agreements	(101.1)	(91.4)
	236.5	199.1
Net cash invested in operating activities	415,8	320,2

CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Capital payment - invested	(5,0)	(40,1)
Loans and other transactions with investees	(10,7)	
Cash incorporated in the acquisition of Investments	(159,1)	
Acquisition of fixed assets	(7,7)	(35,8)
Increase in intangible assets	(36,3)	(11,3)
Net cash used in investment activities	(218,9)	(87,2)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Payment for acquisition of subsidiary	(9,4)	(7,2)
Dividends payments	(62,0)	(25,2)
Borrowings	689,0	240,0
Loan amortization	(866,3)	(426,4)
Payment of lease agreements	(5,2)	(5,6)
Other accounts receivable/payable with related parties	(1,9)	(2,6)
Share repurchase	(5,2)	-
Resources from the exercise of stock options	2,5	0,4
Net cash generated by financing activities	(258,5)	(226,6)
Exchange variation on cash and cash equivalents	(2,1)	0,2
(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	(63,7)	6,5
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	591,4	426,6
Cash and cash equivalents at the end of the period	527,6	433,1
(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD	(63,7)	6,5

ABOUT POSITIVO TECNOLOGIA S.A.

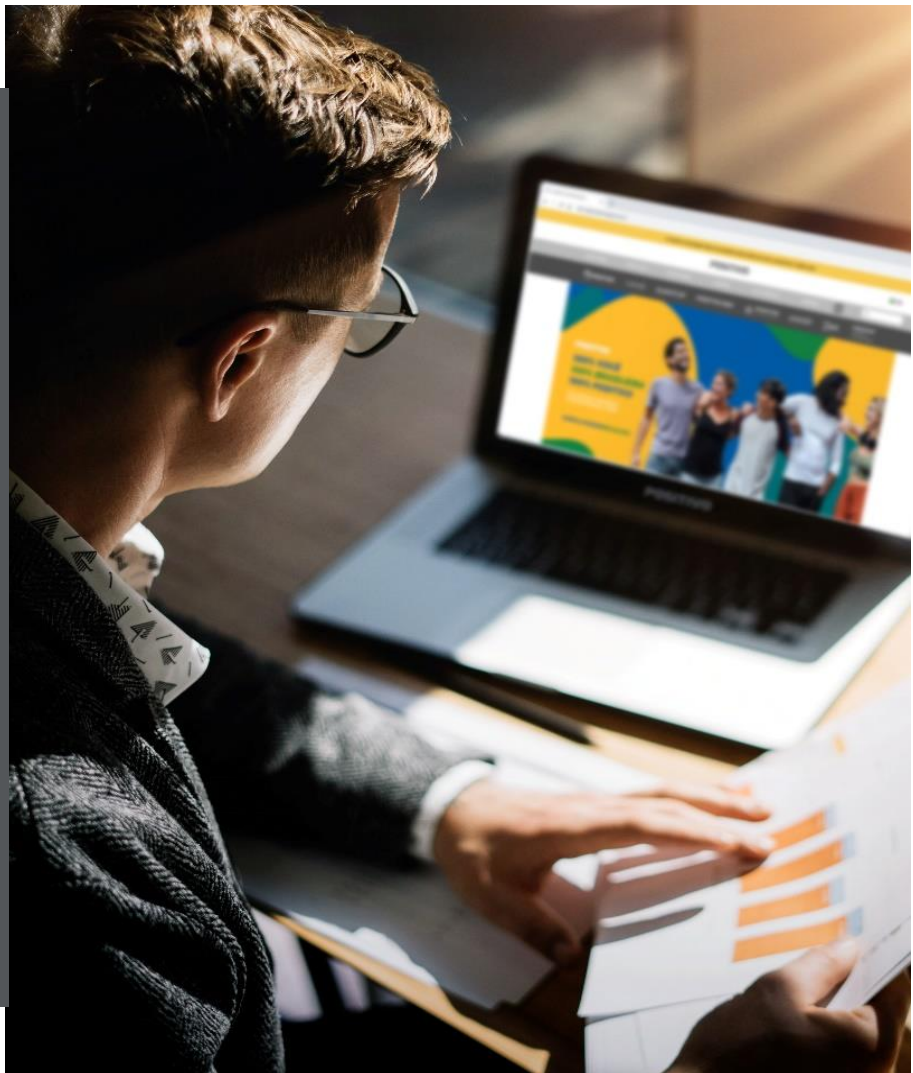
Founded in 1989, Positivo Tecnologia offers products and services that involve the development, manufacture, and distribution of hardware, software, and solutions, including computers and peripherals, servers, tablets, mobile phones, educational technologies, payment solutions, Internet of Things (IoT) based devices, in addition to special projects for the development of hardware on demand (i.e. electronic ballot boxes, demographic census devices, among others) that are proof of our strong engineering capacity.

Present across the entire country, we have a unique capillarity. Our products for the Consumer segment are present in Brazil's largest retailers, adding up to +12.000 points of sale. For the Commercial segment, we have +4.000 specialized resellers and +250 technical support points strategically distributed in all Brazilian states.



We have a strong manufacturing footprint in 5 production units strategically located in Manaus, Ilhéus and Curitiba, optimizing the capture of tax and logistics efficiency.

Moreover, our offices in China and Taiwan, give us access to global hardware suppliers through business relationships built over more than 30 years of history.



INVESTOR RELATIONS:

Caio Moraes
CFO and IRO

Luiz Guilherme Palhares
IR Director

Rafaella Nolli
IR Manager

Janaina Oliveira
IR Analyst

e-mail: ri@positivo.com.br
www.positivotecnologia.com.br/ri

Giusti Comunicação – media relations

Lucas Azevedo | Suzana Ferreira
Phone: +55 (13) 98218-1315
e-mail: positivoimprensa@giusticom.com.br

DISCLAIMER

The financial management information contained herein, as well as other non-accounting information presented by the Company in this Earnings Release, were not reviewed by the independent auditors. This report contains forward-looking statements based on management's current assumptions and estimates that may cause material variations in results, performance and future events. Actual results, performance and events may differ substantially from those expressed or implied in these forward-looking statements as a result of diverse factors, such as general economic conditions in Brazil and other countries, interest and exchange rates, changes in laws and regulations, and general competitive factors (whether global, regional, or national). For additional information on factors that may cause results that differ from the ones estimated by the Company, please refer to the reports filed with the Brazilian Securities Commission - 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 explained

above. However, in this business model, sales and leases refer to used equipment pieces refurbished and already depreciated. This business model allows for better margins.

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

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

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

TABLET - A clipboard device with a touch screen.

TAM - Total Addressable Market or Total Available Market. TAM is defined as “the existing revenue opportunity available for a product or service” and is often calculated as the market size from general to specific, deducting market segments that are not addressable and/or possibly served.

TI - The information technology commercial segment.