

4 T **2024**

# Relatório de **resultados**

“ **Positivo avança na estratégia e se torna mais diversificada, com 68% de receita B2B.<sup>1</sup>**  
**Avenidas de Crescimento<sup>2</sup> já representam 28% da receita total.** ”

**Lançamento da Positivo S+:**  
Positivo Tech Services + Algar  
Tech MSP; Integração avançada

**Primeiras demandas de  
arquiteturas para IA** em 2024.  
Pipeline robusto em 2025

**Soluções em Pagamento** com  
receita bruta de R\$ 420 MM, **+60%**  
**no ano.**  
Forte **presença** entre as **maiores**  
**adquirentes.**

Evolução da consideração de  
compra de **nossos PCs pelas**  
**empresas**, com destaque para  
nossa qualidade e atendimento;  
**NPS recorde**

**Diversificação em Consumo:**  
vendas D2C + 69% no ano

**Distribuição de dividendos**  
de R\$ 38 MM,  
**payout de 50%**

**Guidance 2024 atingido:** receita  
bruta 2024 de R\$ 4,0 bi (ex-Algar)

**Guidance 2025:** entre  
**R\$ 4,4 bi e R\$ 4,8 bi**

**Geração de caixa operacional**  
de R\$ 529 MM no ano.

Saldo de caixa de R\$ 567 MM

1 – B2B se refere a todas as receitas junto a empresas e instituições públicas

2 – Avenidas voltadas ao B2B: Servidores, Soluções em Pagamento, Positivo S+, HaaS, Educacional e Positivo Seg.

## DESTAQUES FINANCEIROS

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 4,3 bilhões em 2024**, queda de 9,3% sobre 2023. **No 4T24 a receita bruta foi de R\$ 1.209 milhões**, contra R\$ 1.946 milhões no 4T23, queda de 37,9%. Além da forte base de comparação em 2023, que inclui projetos especiais, o ano de 2024 viu um mercado de computadores menor do que se estimava e portanto, mais competitivo, além da abrupta desvalorização do real, que retardou alguns negócios, e de entraves logísticos na Bacia Amazônica e no Panamá. Apesar dos desafios, **nos tornamos uma empresa única na oferta de produtos, serviços e soluções integradas de TI para o mercado corporativo**. Os destaques do ano foram a consolidação do segmento de serviços de infraestrutura de TI com a aquisição da Algar Tech MSP, agora Positivo S+, e **Soluções em Pagamento**, com robusto crescimento de 60% vs. 2023. No 4º trimestre, tiveram destaque as vendas de servidores e PCs corporativos, e o segmento Consumer, que viu seus novos canais dobrarem de tamanho comparativamente ao 4T23.
- ✓ **EBITDA de R\$ 367 milhões em 2024, com margem de 9,9%**, contra R\$ 564 milhões em 2023 (margem de 14,4%, -4,4 p.p). **No 4T24 o EBITDA foi de R\$ 100 milhões, com margem de 9,6%**, -6,6 p.p. vs. 4T23, impactada pelo menor volume e mix de receita, pela forte disparada do dólar com reflexo no CPV, principalmente em contratos com instituições públicas precificados a um dólar mais baixo, além da forte competição em computadores devido ao mercado menor do que as expectativas.
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 85 milhões em 2024** (margem líquida de 2,3%), contra lucro de R\$ 251 milhões em 2023. **No 4T24, o lucro líquido foi de R\$ 14 milhões** (margem de 1,3%) contra lucro de R\$ 192 milhões no 4T23, impactado pelos efeitos no EBITDA descritos acima.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 529 milhões no ano**, com melhoria no capital de giro pela redução expressiva do saldo de contas a receber e estoques, apesar do menor lucro. **No 4º trimestre a geração de caixa operacional foi de R\$ 167 milhões**, também apoiada pelo menor nível de estoques. **Nossa estrutura de capital segue sólida**, com índice de alavancagem de 1,8x, redução da dívida líquida em R\$ 159 milhões no ano, das despesas financeiras em R\$ 47 milhões e do custo total de serviço da dívida, para CDI +0,8%. Atualmente, **73% da dívida está no longo prazo** e nosso saldo de caixa de R\$ 567 milhões é suficiente para cobrir os vencimentos até meados de 2026.
- ✓ **Avanços na agenda ESG:** Aprovamos um conjunto robusto de compromissos e metas para atingirmos entre 2027 e 2030, distribuídos entre 5 pilares estratégicos e alinhados com o Pacto Global da ONU, do qual nos tornamos signatários. O relatório de sustentabilidade com detalhes da nossa estratégia ESG, denominada "Mundo + Positivo", está acessível no site de RI ([Clique Aqui](#)).

4T 2024

	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
Receita Bruta	1.208,5	1.946,4	(37,9%)	4.288,2	4.728,8	(9,3%)
Receita Bruta Comparável <sup>1, 2</sup>	1.083,3	1.168,6	(7,3%)	3.739,2	3.577,6	4,5%
Receita Líquida	1.046,1	1.620,2	(35,4%)	3.688,3	3.926,6	(6,1%)
Lucro Bruto	270,6	430,8	(37,2%)	924,0	1.062,5	(13,0%)
Margem bruta	25,9%	26,6%	-0,7 p.p.	25,1%	27,1%	-2,0 p.p.
EBITDA	99,9	261,3	(61,8%)	366,9	564,2	(35,0%)
Margem EBITDA	9,6%	16,1%	-6,6 p.p.	9,9%	14,4%	-4,4 p.p.
Lucro Líquido	14,1	192,2	(92,7%)	85,0	250,9	(66,1%)
Margem Líquida	1,3%	11,9%	-10,5 p.p.	2,3%	6,4%	-4,1 p.p.
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	1,8x	1,5x	0,3x	1,8x	1,5x	0,3x

1 - Exclui projetos especiais em 2023 e 2024 e receita bruta de Algar Tech MSP em 2024.

2 - Excluindo somente a receita da Algar Tech MSP em 2024, para fins de apuração do guidance, a receita bruta foi de R\$ 4.007 milhões.

## Receita Bruta por Segmento de Negócio

	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
<b>COMMERCIAL</b>	<b>839,6</b>	<b>848,8</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>2.718,4</b>	<b>2.442,4</b>	<b>11,3%</b>
Vendas Corporativas <sup>1</sup>	490,6	350,8	39,8%	1.486,2	1.037,6	43,2%
Instituições Públicas <sup>2</sup>	349,0	497,9	(29,9%)	1.232,2	1.404,8	(12,3%)
<b>CONSUMER</b>	<b>368,9</b>	<b>319,8</b>	<b>15,4%</b>	<b>1.301,9</b>	<b>1.135,2</b>	<b>14,7%</b>
<b>PROJETOS ESPECIAIS</b>	<b>-</b>	<b>777,8</b>	<b>N/A</b>	<b>267,9</b>	<b>1.151,2</b>	<b>(76,7%)</b>
<b>RECEITA BRUTA TOTAL</b>	<b>1.208,5</b>	<b>1.946,4</b>	<b>(37,9%)</b>	<b>4.288,2</b>	<b>4.728,8</b>	<b>(9,3%)</b>

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

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

### VIDECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

**Quinta-feira, 20 de março de 2025.**

11h00 horário de Brasília

10h00 horário de Nova York

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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2024 foi marcado por desafios macroeconômicos e logísticos, mas demonstramos novamente resiliência e capacidade de adaptação. Avançamos significativamente em nossa estratégia de diversificação, que contribuirá cada vez mais para resultados sustentáveis e consistentes.

O marco do ano foi a aquisição da Algar Tech MSP e a sua rápida integração. Em sete meses, lançamos a Positivo S+, que acelera nossa estratégia ao unir os portfólios das empresas para ofertar produtos, soluções e serviços gerenciados de infraestrutura de TI para organizações. Já integramos os times administrativos, estamos integrando os times operacionais e comerciais, e o próximo passo será implementar a estratégia de cross-sell.

Além de Serviços, as demais Avenidas de Crescimento avançaram bem. Em Soluções em Pagamento o crescimento foi acelerado, impulsionado pela qualidade e inovação de nossa tecnologia proprietária, em um mercado em expansão. Os maiores adquirentes do país compram nossas soluções. Já temos a maior parte da receita de 2025 contratada, e lançaremos uma nova família de produtos inovadores.

Em Servidores, construímos um pipeline robusto de projetos de infraestrutura e observamos a crescente demanda pelas arquiteturas de IA para a plataforma HGX. Similarmente, temos vendido mais projetos de repatriação de dados de nuvem pública para ambientes multicloud, confirmando a tendência global e reforçando nosso posicionamento neste mercado em expansão.

Nossas vantagens competitivas continuaram sólidas e se fortaleceram ao longo do ano, permitindo-nos mitigar os impactos desse cenário. Em Consumo, reportamos crescimento das vendas D2C de 69% no ano. Também inovamos e diversificamos nosso portfólio, com destaque para o forte desempenho da nova linha de tablets Positivo e Vaio, e para o notebook Positivo Vision R15.

Ainda no segmento Corporativo, uma pesquisa de mercado revelou evolução notável do Net Promoter Score (NPS) das marcas Vaio e Positivo junto às pequenas e médias empresas, com destaque para a confiabilidade, durabilidade, configuração e design dos produtos, além da atuação da área comercial e assistência técnica. Como resultado, estamos cada vez mais presentes na consideração de compra do mercado corporativo. Finalmente, nosso segmento Educacional reportou sólida rentabilidade, e tem expectativa de crescimento em 2025.

Em finanças, implementamos medidas de eficiência: ajustamos os preços considerando o novo patamar do dólar e lançamos um plano de otimização de custos e despesas de vendas, administrativas, gerais e de logística, incluindo medidas para melhor gestão dos estoques. Nossas ações de gestão do passivo resultaram na menor dívida líquida desde o 1T22 e na redução da despesa financeira no ano em R\$ 47 milhões, mesmo com a maior despesa de variação cambial.

Neste contexto, atingimos o guidance de 2024, em um ambiente de negócios desafiador – mercado de PCs menor do que o previsto, disparada do dólar, elevação dos juros e pressão inflacionária, além de atrasos no recebimento dos insumos por entraves logísticos globais. Para 2025 estamos confiantes, mas ainda preferimos adotar um novo guidance cauteloso, dada a instabilidade econômica. Assim, projetamos uma **receita bruta entre R\$ 4,4 bilhões e R\$ 4,8 bilhões em 2025**.

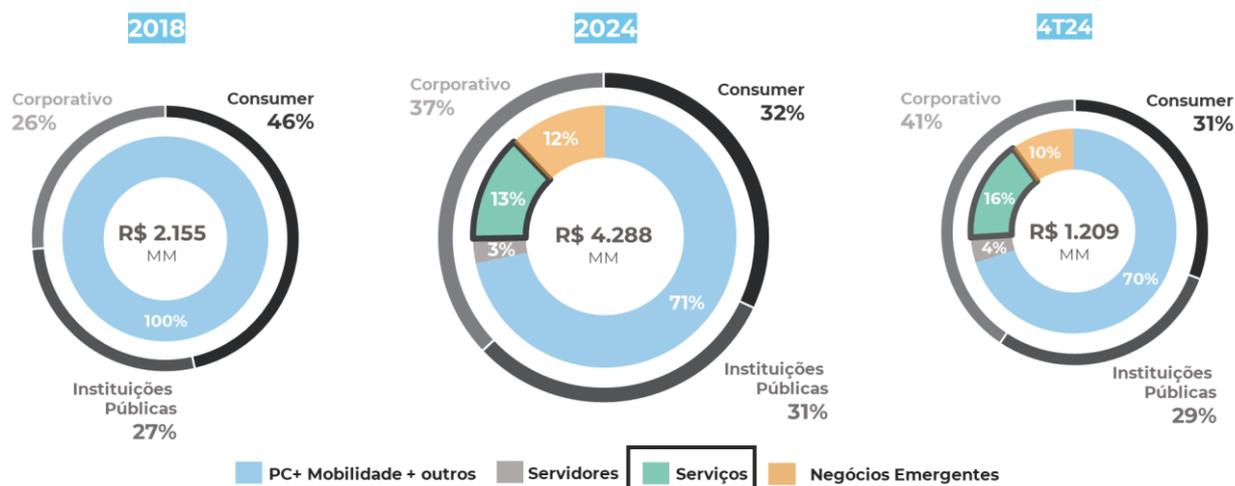
A Positivo Tecnologia está mais diversificada, com 68% das receitas vindas de segmentos B2B, e as Avenidas de Crescimento já representam 28% do negócio, posicionadas em mercados em ascensão e com receitas recorrentes, com maior potencial de margens e menor investimento de capital de giro. Contamos hoje com uma oferta completa de infraestrutura de TI e estamos bem posicionados para capturar as oportunidades resultantes dos maiores investimentos em IA no país, como nenhuma outra empresa no Brasil. Além disso, atuamos diligentemente na gestão dos passivos e na alocação de recursos, bem como fortalecemos nossa estrutura de capital. Por essas razões, estamos preparados para enfrentar os desafios de 2025.

Agradecemos a nossos stakeholders, especialmente colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas, e reforçamos nosso compromisso com a geração de valor crescente e sustentável.

## NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

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

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



## SEGMENTO COMMERCIAL

### Receita Bruta

**R\$ 840** milhões no 4T24 (-1% vs 4T23); inclui R\$ 125 MM de Algar Tech MSP no 4T24

**R\$ 2.718** milhões em 2024 (+11% vs 2023); inclui R\$ 281 MM de Algar Tech MSP no ano

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

### Negócios Corporativos

Registramos receita bruta de R\$ 491 milhões no 4T24 contra R\$ 351 milhões no 4T23. No fechamento de 2024 a receita bruta atingiu R\$ 1.486 milhões contra R\$ 1.038 milhões em 2023. Esse crescimento foi impulsionado principalmente pelo forte desempenho em Soluções de Pagamento e pela consolidação da receita da Algar Tech MSP desde junho de 2024.

Apenas sete meses após a aquisição da Algar Tech MSP lançamos a **Positivo S+**, nova marca e unidade de negócios que consolida os **serviços gerenciados de TI** da Algar Tech MSP com a Positivo Tech Services. O processo de integração das empresas evoluiu nas áreas de back office, além dos times operacionais e comerciais, e em breve avançaremos nas iniciativas captura de sinergias comerciais e desenvolvimento de novos serviços e soluções. Encerramos o ano com 13% (16% no 4T24) da receita total da Positivo Tecnologia proveniente de serviços gerenciados de infraestrutura de TI (Positivo S+ e HaaS), e nosso objetivo é acelerar esta avenida e aumentar sua participação nos próximos anos, contribuindo para a rentabilidade do negócio e maior geração de caixa.

Mesmo em um cenário de volatilidade cambial e elevada concorrência, conseguimos manter as vendas de PCs em níveis saudáveis, tanto para pequenas e médias empresas (PMEs) quanto para grandes corporações, apoiados por nossa ampla base instalada e relacionamento próximo aos clientes. Reflexo desse crescimento é que cerca de 40% dos grandes clientes que transacionamos ao longo do ano são novos.

A percepção de mercado sobre nossas marcas também evoluiu de forma expressiva. Pesquisa de mercado recente junto a pequenas e médias empresas indicou **aumento significativo na aceitação das marcas Positivo e Vaio**, destacando a confiabilidade, durabilidade, configuração e design dos produtos, além da atuação da nossa área comercial e assistência técnica. O resultado foi um NPS (Net Promoting Score) recorde, bem como um maior índice de consideração de compra de nossos produtos pelas empresas.

A **Positivo Servers & Solutions** avançou na oferta de soluções de nuvem híbrida, consolidando-se como parceira estratégica para setores como saúde, infraestrutura, educação e governo. Destacaram-se no ano os contratos de repatriação de workloads de nuvem pública para ambientes multicloud, com fornecimento de soluções de hiperconvergência.

Também observamos o crescimento do pipeline de negócios de infraestrutura com servidores para IA, e no final do ano entregamos arquiteturas para uma fazenda de IA de uma importante empresa nacional. A aquisição da Algar e o lançamento da Positivo S+ também devem potencializar oportunidades, alavancando a procura por nossas soluções pelos clientes que já utilizam serviços de data center e nuvem.

Nossa unidade de **Soluções em Pagamentos** teve um salto nas vendas de 60% no acumulado do ano, atingindo R\$ 420 milhões. No 4T a receita foi de R\$ 114 milhões, 6,6% maior que no 4T23. Consolidamos nossa presença entre os maiores adquirentes e subadquirentes, atingindo quase 100% de participação de máquinas inteligentes em três das maiores adquirentes do país. Nos destacamos no mercado pela nossa tecnologia proprietária, e exemplo disso foi a implementação do PIX por aproximação, realizada por nós juntamente com o Google e as principais adquirentes, reforçando nosso posicionamento como fornecedor de ponta em software, hardware e serviços para meios de pagamento. Seguimos confiantes com o desempenho para 2025, pois já temos mais da metade do orçamento do ano contratado, e traremos novas soluções inovadoras para o mercado em breve.

Na **Positivo SEG**, nossa unidade de segurança eletrônica, ampliamos nosso portfólio com novas soluções de controle de acesso, fortalecendo nossa presença no setor. A nova filial de Curitiba superou as metas de vendas, validando nossa estratégia de expansão da rede de distribuição própria e com distribuidores terceiros. Já inauguramos duas novas unidades em São Paulo no início deste ano, e ampliaremos nossa presença ao longo de 2025. E nosso segmento Educacional reportou sólida rentabilidade, e tem expectativas de crescimento em 2025.

## Negócios com Instituições Públicas

A receita bruta do 4T24 atingiu R\$ 349 milhões, comparada a R\$ 498 milhões no 4T23, queda de 30% no período. No acumulado do ano a receita bruta foi de R\$ 1.232 milhões, redução de 12% contra o ano anterior. O segmento foi impactado pela contínua morosidade nas compras pelas várias entidades públicas, devido principalmente às mudanças nos cargos de gestão.

Ao longo do ano, o setor de educação se destacou como um dos principais motores da receita, impulsionado pela compra de notebooks e serviços especializados por secretarias estaduais e municipais. No entanto, as aquisições ficaram aquém do potencial, devido à expectativa de várias instituições em aderir à ata do FNDE, cujo edital sofreu sucessivos adiamentos e acabou sendo postergada para 2025. Ainda assim, projetos relevantes foram conduzidos com sucesso, incluindo entregas para grandes capitais, órgãos federais e instituições financeiras. Os destaques foram as entregas para o Ministério da Gestão e Inovação (MGI), instituições financeiras como Banco do Brasil e CEF, Secretarias de Educação de diversos estados, além do

Sistema S e Correios, atestando a diversidade de clientes dentro do setor público.

No 4º trimestre destacaram-se as entregas para os Correios, MGI, Banco do Brasil e Secretarias de Educação. Também no trimestre entregamos com êxito a 3ª parcela do projeto de SESI-DN, de full outsourcing, contemplando um total de 14 mil dispositivos fornecidos como locação (HaaS), serviços de TI e soluções, abrindo mais oportunidades para vencermos projetos complexos junto às instituições públicas. Finalmente, no final do ano vencemos lotes no edital da Prodesp que totalizaram 250 mil dispositivos (110 mil netbooks educacionais e 140 mil notebooks), com previsão de parte do faturamento em 2025.

O atual pipeline de compras futuras é de R\$ 3,5 bilhões, incluindo grandes projetos como FNDE, MGI, SEPLAG e novos editais da PRODESP, refletindo a contínua demanda por soluções tecnológicas no setor público. A redução versus o pipeline reportado no 3T24 deve-se a grandes editais que estavam atrasados e que já aconteceram, como o da Prodesp. Nosso backlog de receita para os próximos trimestres é de mais de ~R\$ 850 milhões, sendo que quase a metade deste faturamento já foi contratado.

Apesar das incertezas decorrentes de mudanças de gestão e do contingenciamento de gastos, áreas essenciais como educação continuaram a ser priorizadas, reforçando a importância da tecnologia, que envolve a expansão da conectividade nas escolas e distribuição de dispositivos para alunos e professores. A tecnologia também é fundamental para melhoria da eficiência de todos os tipos de serviços públicos. Com uma sólida carteira de projetos e perspectivas favoráveis para novas contratações, a Companhia segue confiante no potencial desse mercado e na evolução das oportunidades para os próximos anos.

**SEGMENTO  
CONSUMER**

## Receita Bruta

**R\$ 369** milhões no 4T24 (+15% vs 4T23)

**R\$ 1.302** milhões em 2024 (+15% vs 2023)

Nossa receita bruta para essa unidade fechou 4T24 em R\$ 369 milhões, 15% maior que o mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, a receita bruta foi de R\$1.302 milhões, com crescimento de 15% contra 2023.

O resultado de 2024 foi impulsionado pela diversificação de canais de venda e pelo forte desempenho das categorias de tablets e de PCs. As vendas diretas “D2C” cresceram 69% no ano e, somadas às demais vendas online (via sellers – 3P), esses novos canais chegaram a 26% da receita do segmento, proporcionando margens maiores e reduzindo a dependência de grandes varejistas, que hoje representam menos de 40% das vendas em Consumer (contra 65% há dois anos). Apesar do cenário desafiador no mercado de computadores, registramos crescimento nas vendas de notebooks com ganho de market share. Como destaque, a linha Positivo Vision conquistou forte reconhecimento orgânico nas mídias sociais.

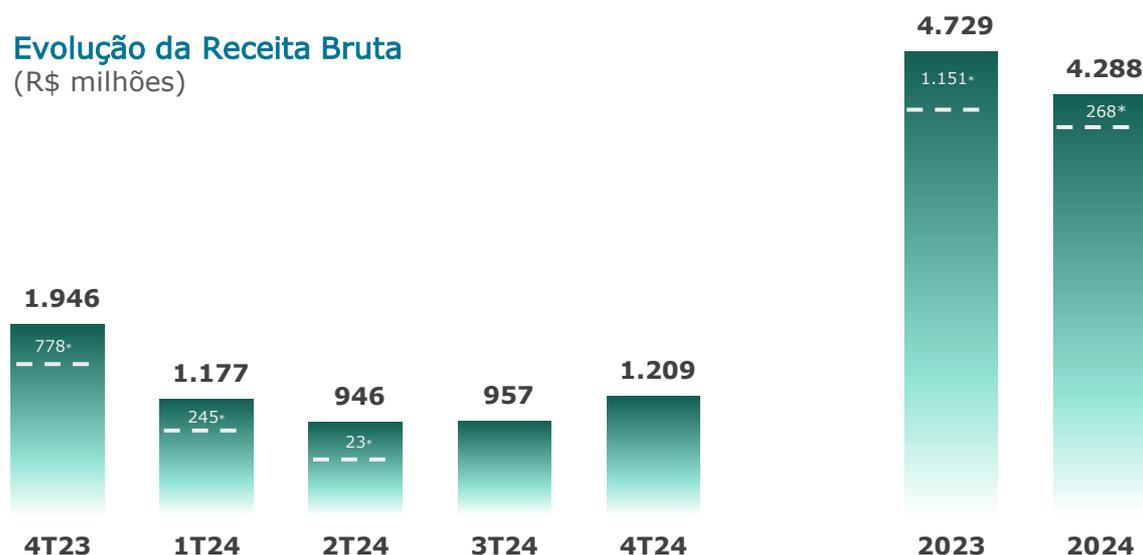
Nossos tablets tiveram forte desempenho, ampliando participação no mercado, puxado por novos produtos. Já na marca Infinix tivemos estabilidade, mesmo diante do rápido avanço do *gray market* de smartphones no Brasil.

A rentabilidade da unidade também evoluiu positivamente ao longo do ano, refletindo uma gestão estratégica do portfólio e das condições comerciais. Além disso, eventos como o Prime Day e Black November resultaram em crescimento das vendas, reforçando a relevância do canal online na estratégia da Companhia.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### RECEITA BRUTA

#### Evolução da Receita Bruta (R\$ milhões)



\*Projetos especiais

A receita bruta no 4T24 decresceu 37,9% sobre o 4T23 e 9,3% no ano versus o ano anterior. A receita comparável da Companhia (excluindo projetos especiais demonstrados acima nos gráficos, e receita de Algar Tech MSP de R\$ 125 milhões no 4T24 e R\$ 281 milhões em 2024), teve crescimento de 4,2% no ano, demonstrando que a Companhia está crescendo em bases comparáveis e recorrentes.

No 4º trimestre tiveram destaque as vendas de servidores, com alta de 30% vs. 4T23, e PCs corporativos que também cresceram. O segmento Consumer cresceu 15%, suportado pela expansão dos novos canais (D2C e sellers).

No ano os destaques foram o (i) o contínuo crescimento do segmento de Soluções Pagamento, de 60% vs. 2023; (ii) as vendas para o segmento de consumo, que vem se recuperando, impulsionado pelos novos canais (vendas D2C e sellers); (iii) serviços gerenciados de TI, que se beneficiaram da aquisição da Algar Tech MSP e lançamento da Positivo S+. Com isso, as receitas com serviços (incluindo Positivo S+ e HaaS), atingiram 13% da receita total no ano e 16% no 4T24.

Durante o ano tivemos desafios conjunturais como a disparada do dólar, elevação da taxa

SELIC, atrasos no trâmite de insumos pelo Canal do Panamá e postergações nas compras por instituições públicas, mas que não interferem em nossa estratégia de crescimento por meio da diversificação dos negócios, com foco em expansão da oferta de serviços de tecnologia, servidores para workloads de IA e HPC, e Soluções em Pagamento.

## RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

<i>R\$ milhões</i>	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Computadores	541,8	706,3	(23,3%)	1.843,9	2.027,8	(9,1%)
Servidores	50,5	38,7	30,3%	144,3	137,6	4,9%
Telefones Celulares	161,1	135,2	19,1%	474,4	476,2	(0,4%)
Educacional (hardware)	18,6	10,7	73,7%	46,7	40,0	16,8%
Soluções de Pagamentos	114,2	107,2	6,6%	420,1	262,7	60,0%
Tablets	98,4	55,7	76,8%	355,6	213,2	66,8%
Positivo Casa Inteligente	10,2	14,4	(29,3%)	38,7	41,7	(7,2%)
Outros Produtos	16,0	28,8	(44,6%)	157,0	106,5	47,4%
Projetos Especiais	-	777,8	N/A	267,9	1.151,2	(76,7%)
<b>Receita Bruta com Produtos</b>	<b>1.010,7</b>	<b>1.874,8</b>	<b>(46,1%)</b>	<b>3.748,7</b>	<b>4.456,8</b>	<b>(15,9%)</b>
HaaS	25,7	34,0	(24,4%)	129,5	160,1	(19,1%)
Tech Services + outros serviços	172,1	37,6	358,1%	409,9	111,9	266,2%
<b>Receita Bruta com Serviços</b>	<b>197,8</b>	<b>71,6</b>	<b>176,4%</b>	<b>539,4</b>	<b>272,0</b>	<b>98,3%</b>
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>1.208,5</b>	<b>1.946,4</b>	<b>(37,9%)</b>	<b>4.288,2</b>	<b>4.728,8</b>	<b>(9,3%)</b>
Impostos sobre Vendas	(100,8)	(236,7)	(57,4%)	(365,0)	(582,8)	(37,4%)
Verbas Comerciais e Devoluções	(61,6)	(89,6)	(31,2%)	(234,8)	(219,4)	7,0%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(162,4)</b>	<b>(326,2)</b>	<b>(50,2%)</b>	<b>(599,8)</b>	<b>(802,2)</b>	<b>(25,2%)</b>
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.046,1</b>	<b>1.620,2</b>	<b>(35,4%)</b>	<b>3.688,3</b>	<b>3.926,6</b>	<b>(6,1%)</b>

## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

<i>R\$ milhões</i>	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.208,5	1.946,4	(37,9%)	4.288,2	4.728,8	(9,3%)
Impostos e Deduções	(162,4)	(326,2)	(50,2%)	(599,8)	(802,2)	(25,2%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.046,1</b>	<b>1.620,2</b>	<b>(35,4%)</b>	<b>3.688,3</b>	<b>3.926,6</b>	<b>(6,1%)</b>
<i>Custo dos Produtos e Serviços</i>	<i>(775,5)</i>	<i>(1.189,4)</i>	<i>(34,8%)</i>	<i>(2.764,3)</i>	<i>(2.864,1)</i>	<i>(3,5%)</i>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>270,6</b>	<b>430,8</b>	<b>(37,2%)</b>	<b>924,0</b>	<b>1.062,5</b>	<b>(13,0%)</b>
Margem Bruta	25,9%	26,6%	-0,7 p.p.	25,1%	27,1%	-2,0 p.p.

A redução da margem bruta no trimestre e no ano contra 2023 ocorreu devido à forte e rápida valorização do dólar no período, maiores custos com alguns insumos e desafios de logística internacional. O impacto se dá sobretudo em contratos com instituições públicas, devido a atrasos nas contratações de editais vencidos anteriormente, que foram precificados a cotações de dólar inferiores.

## DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.046,1</b>	<b>1.620,2</b>	<b>(35,4%)</b>	<b>3.688,3</b>	<b>3.926,6</b>	<b>(6,1%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>270,6</b>	<b>430,8</b>	<b>(37,2%)</b>	<b>924,0</b>	<b>1.062,5</b>	<b>(13,0%)</b>
<b>Receitas/ despesas Operacionais</b>	<b>(188,0)</b>	<b>(186,7)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(614,5)</b>	<b>(554,0)</b>	<b>10,9%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(190,3)</b>	<b>(29,5%)</b>	<b>(436,3)</b>	<b>(496,2)</b>	<b>(12,1%)</b>
Comissões sobre Vendas	(20,1)	(38,8)	(48,1%)	(65,8)	(78,8)	(16,5%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(47,8)	(37,1)	29,0%	(138,8)	(116,3)	19,3%
Assistência Técnica e Garantia	(33,5)	(74,0)	(54,7%)	(129,2)	(189,8)	(31,9%)
Fretes	(13,2)	(22,1)	(40,5%)	(50,7)	(58,2)	(13,0%)
Depreciação e Amortização	(3,8)	(4,2)	(10,8%)	(9,8)	(8,8)	11,7%
Outras Despesas Comerciais	(15,9)	(14,1)	12,7%	(42,1)	(44,3)	(5,2%)
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(72,8)</b>	<b>(77,6)</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>(220,8)</b>	<b>(216,2)</b>	<b>2,1%</b>
Salários, Encargos e Benefícios	(37,9)	(38,5)	(1,6%)	(106,8)	(111,3)	(4,1%)
Depreciação e Amortização	(7,4)	(7,4)	0,0%	(25,1)	(22,9)	9,5%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(27,5)	(31,7)	(13,3%)	(88,9)	(81,9)	8,5%
<b>Resultado de Equivalência Patrimonial</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(6,4)</b>	<b>(37,2%)</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>16,9%</b>
<b>Outras receitas/despesas operacionais</b>	<b>23,0</b>	<b>87,6</b>	<b>(73,7%)</b>	<b>50,3</b>	<b>165,0</b>	<b>(69,5%)</b>
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>82,5</b>	<b>244,1</b>	<b>(66,2%)</b>	<b>309,5</b>	<b>508,6</b>	<b>(39,1%)</b>

Análise vertical	AV%	AV%		AV%	AV%	
	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	25,9%	26,6%	-0,7 p.p.	25,1%	27,1%	-2,0 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	18,0%	11,5%	6,5 p.p.	16,7%	14,1%	2,6 p.p.
Despesas Comerciais	12,8%	11,7%	1,1 p.p.	11,8%	12,6%	-0,8 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	7,0%	4,8%	2,2 p.p.	6,0%	5,5%	0,5 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,4%	-0,4%	0,8 p.p.	0,2%	-0,2%	0,4 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	2,2%	5,4%	-3,2 p.p.	1,4%	4,2%	-2,8 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	7,9%	15,1%	-7,2 p.p.	8,4%	13,0%	-4,6 p.p.

No trimestre, as **despesas operacionais** ficaram estáveis (+0,7%) comparadas ao 4T23. No ano houve aumento de 10,9% versus 2023, devido à queda em **outras receitas operacionais** (rubrica em que os créditos financeiros decorrentes dos investimentos realizados em P&D&I são registrados por exigência da norma contábil). Isto está diretamente vinculado ao mix de faturamento por planta industrial da Companhia, com menor participação de vendas pela unidade de Ilhéus comparado com o 4T23, gerando menor volume de créditos financeiros.

As **despesas comerciais** recuaram 29,5% no trimestre e 12,1% no ano comparado com o ano anterior, reflexo das ações para reduções de custos comerciais e menor despesas com assistência técnica, garantia e fretes. Em relação à receita líquida, as despesas comerciais ficaram 1,1 p.p maiores no 4T24, devido principalmente à menor receita no período, mas ficaram 0,8 p.p menores no ano.

As **despesas gerais e administrativas** tiveram redução de 6,2% no trimestre. No ano, as despesas ficaram maiores em 2,1%, devido, principalmente, à consolidação das despesas da Algar Tech MSP e pelo dissídio coletivo. Relativamente à receita líquida, as despesas gerais e administrativas cresceram 2,2 p.p. no trimestre, e 0,5 p.p no ano, em função dos efeitos descritos acima e da queda da receita líquida reportada.

Estamos adotando iniciativas para ganhos de eficiência, com efeito pleno em 2025.

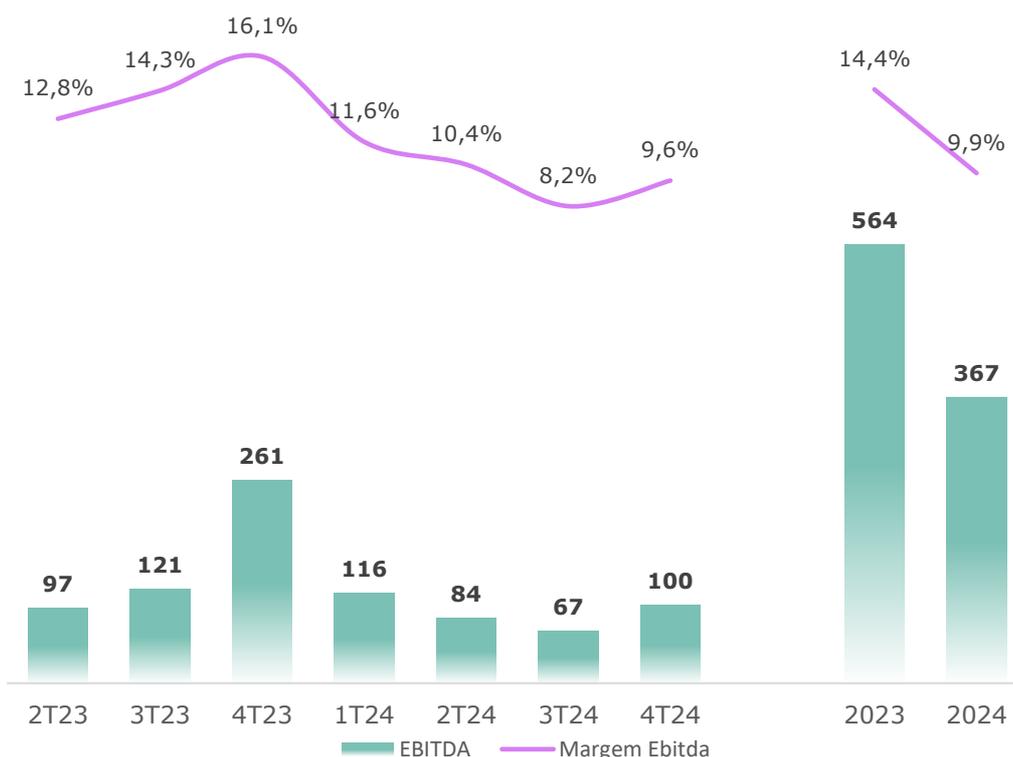
## EBITDA

R\$ milhões	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
EBIT	82,5	244,1	(66,2%)	309,5	508,6	(39,1%)
Depreciação e Amortização	17,4	17,2	1,4%	57,4	55,7	3,2%
EBITDA	99,9	261,3	(61,8%)	366,9	564,2	(35,0%)
MARGEM EBITDA	9,6%	16,1%	-6,6 p.p.	9,9%	14,4%	-4,4 p.p.

A queda da margem EBITDA nos períodos reportados em 2024 reflete a forte base de comparação em 2023, por causa da receita com projetos especiais, além da valorização do dólar no CPV. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela redução das despesas comerciais.

4T 2024

## EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões)



## ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	4T24	4T23	Var.	3T24	Var.
EBIT (LTM)	309,5	508,6	(39,1%)	471,1	(34,3%)
IR/CSLL (LTM)	(17,1)	(3,3)	423,0%	(4,9)	249,9%
<b>NOPAT (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>292,4</b>	<b>505,3</b>	<b>(42,1%)</b>	<b>466,2</b>	<b>(37,3%)</b>
Estoque	1.096,2	1.256,5	(12,8%)	1.236,3	(11,3%)
Contas a receber	888,0	1.338,7	(33,7%)	839,5	5,8%
Fornecedores	(658,2)	(823,1)	(20,0%)	- 612,0	7,6%
<b>Capital de Giro</b>	<b>1.326,0</b>	<b>1.772,1</b>	<b>(25,2%)</b>	<b>1.463,7</b>	<b>(9,4%)</b>
Ativo permanente	733,4	504,3	45,4%	683,7	7,3%
Outros ativos de longo prazo	187,7	41,7	350,4%	190,7	(1,6%)
<b>Capital Empregado<sup>2</sup></b>	<b>2.247,1</b>	<b>2.318,1</b>	<b>(3,1%)</b>	<b>2.338,2</b>	<b>(3,9%)</b>
<b>Média do Capital Empregado<sup>3</sup></b>	<b>2.282,6</b>	<b>2.365,2</b>	<b>(3,5%)</b>	<b>2.238,9</b>	<b>2,0%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>	<b>12,8%</b>	<b>21,4%</b>	<b>-8,6 p.p.</b>	<b>20,8%</b>	<b>-8,0 p.p.</b>

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

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

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

O menor ROIC no ano e no trimestre contra os mesmos períodos do ano anterior decorre do menor NOPAT nos últimos doze meses, pela mesma razão explicada no EBITDA anteriormente. Por outro lado, houve redução de capital de giro comparado com o ano anterior, tanto de estoques (melhor mix e ações para otimização de estoques) e contas a receber (menor volume de faturamento no 4T24), compensado pela consolidação dos ativos intangíveis de Algar Tech MSP no período, além da reclassificação de parte do contas a receber do curto para o longo prazo (HaaS). Por fim, o cálculo do ROIC de 2024 contempla apenas 7 meses do NOPAT da Algar no ano.

## RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Receitas Financeiras	22,9	25,3	(9,4%)	114,2	104,3	9,4%
Despesas Financeiras	(67,2)	(85,2)	(21,1%)	(272,4)	(325,4)	(16,3%)
<b>Resultado Financeiro Pré-Var. Cambial</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(59,9)</b>	<b>(26,1%)</b>	<b>(158,3)</b>	<b>(221,1)</b>	<b>(28,4%)</b>
Varição Cambial	(10,4)	9,5	(209,9%)	(49,1)	(33,3)	47,5%
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(54,7)</b>	<b>(50,4)</b>	<b>8,5%</b>	<b>(207,4)</b>	<b>(254,4)</b>	<b>(18,5%)</b>

Reportamos melhora no resultado financeiro líquido do ano de R\$ 47 milhões (-18,5%), com redução das despesas financeiras, apesar da maior despesa com variação cambial. No ano reduzimos o endividamento líquido (conforme tabela mais abaixo), bem como o custo da dívida. Temos executado um plano de *liability management*, que tem atuado na substituição de dívidas mais caras por operações com custos menores, além do alongamento dos vencimentos.

No 4º trimestre, o resultado financeiro foi pior em 8,5% vs. 4T23, devido à variação cambial negativa. No entanto, o resultado financeiro antes da variação cambial foi 26,1% melhor.

## LUCRO LÍQUIDO

O menor lucro líquido no ano e no 4º trimestre de 2024 é decorrente dos efeitos explicados no EBITDA mais acima. Estes efeitos foram parcialmente mitigados pelas ações para redução das despesas financeiras, que são em sua maior parte de natureza recorrente.

## ENDIVIDAMENTO

R\$ milhões	4T24	4T23	Var.	3T24	Var.
<b>Endividamento e Disponibilidades</b>					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	341,1	694,8	(50,9%)	200,2	70,4%
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	941,7	690,9	36,3%	994,0	(5,3%)
<b>Instrumentos Financeiros Derivativos</b>	(50,6)	30,3	n/a	3,2	n/a
<b>Endividamento</b>	<b>1.232,2</b>	<b>1.416,1</b>	<b>(13,0%)</b>	<b>1.197,4</b>	<b>2,9%</b>
Caixa e Equivalentes	566,9	591,4	(4,1%)	423,6	33,8%
<b>Disponibilidades</b>	<b>566,9</b>	<b>591,4</b>	<b>(4,1%)</b>	<b>423,6</b>	<b>33,8%</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>665,3</b>	<b>824,7</b>	<b>(19,3%)</b>	<b>773,7</b>	<b>(14,0%)</b>
EBITDA LTM	366,9	564,2	(35,0%)	528,3	(30,5%)
<b>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</b>	<b>1,8x</b>	<b>1,5x</b>	<b>0,3x</b>	<b>1,5x</b>	<b>0,3x</b>

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM (últimos doze meses)) da Companhia foi de 1,8x em dezembro de 2024, apresentando um incremento de 0,3x comparado com dezembro de 2023, impactado pelo menor EBITDA, apesar da redução do endividamento líquido em R\$ 159 milhões. Vale lembrar que no ano liquidamos debêntures de R\$ 200 milhões e desembolsamos R\$ 190 milhões para aquisição da Algar Tech MSP.

Contra o 3T24, houve aumento de 0,3x do índice, resultante do menor EBITDA no período. Importante observar a significativa redução do endividamento, de R\$ 108 milhões em 3 meses.

Atualmente, 73,4% da dívida bruta é de longo prazo, contra 49,9% em dezembro de 2023, resultado do nosso consistente trabalho de *liability management*.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	4T24	4T23	Var.	3T24	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	26,6%	50,1%	-23,6 p.p.	16,8%	9,8 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	73,4%	49,9%	23,6 p.p.	83,2%	-9,8 p.p.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Guidance (projeção)

No ano de 2024 atingimos nossa projeção de receita ("guidance"), com receita bruta de R\$ 4,0 bilhões, excluindo a receita da Algar Tech MSP (R\$ 281 milhões), que não estava contemplada na projeção.

Com base em nossas expectativas de desenvolvimento dos negócios em 2025, instituímos nova **projeção de Receita Bruta para o ano de 2025, entre R\$ 4,4 bilhões e R\$ 4,8 bilhões.**

As premissas para esta projeção estão no fato relevante publicado pela Companhia, neste [link](#).

## Dividendos e programa de recompra

No exercício findo em 31 de dezembro de 2024 a Companhia reconheceu o montante de R\$ 38,2 milhões de dividendos a serem distribuídos. O valor será levado para aprovação em Assembleia Geral Ordinária, e corresponde a um payout de 50%, ou o dobro do mínimo estatutário, calculado sobre o lucro líquido do exercício após a dedução do valor destinado a reserva legal. Vide detalhes na nota 22(f) das demonstrações financeiras de 31/12/24 disponibilizadas no site de RI.

## MERCADO DE CAPITAIS

### Composição Acionária em 31/12/2024:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	66.745.439	47,1%
Tesouraria	2.259.258	1,6%
Free Float	69.004.697	48,7%
<b>Total</b>	<b>72.795.303</b>	<b>51,3%</b>
Preço de fechamento R\$	<b>5,18</b>	
<b>Capitalização de Mercado</b>	<b>734,5</b>	
R\$ milhões		

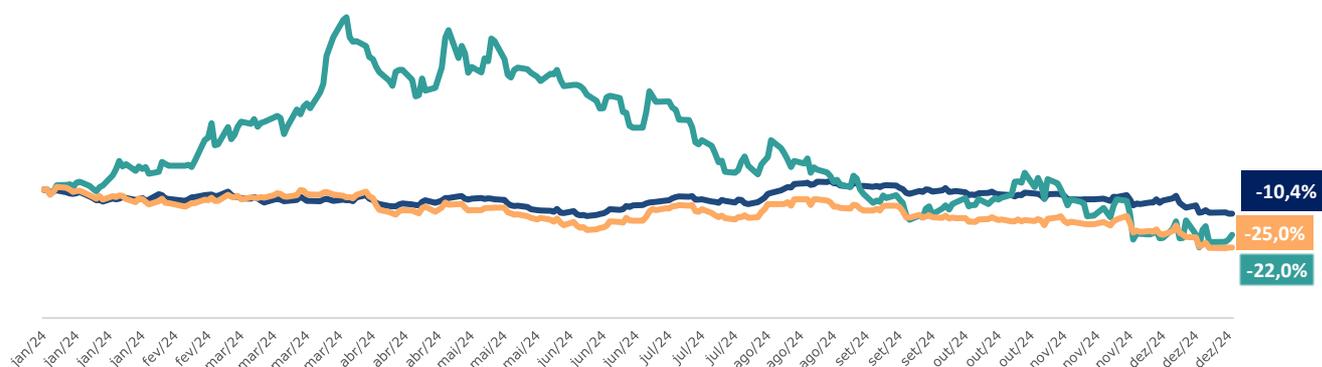
Encerramos o mês de dezembro com capital social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,7 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 51,3% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final de 2024, a Companhia atingiu R\$ 734,5 milhões de valor de mercado.

## Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa ficou em R\$ 1,4 milhão em 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 10,4 milhões. POS13 encerrou 2024 cotada a R\$ 5,18/ação, com diminuição de 22% em relação ao mesmo período de 2023.

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

## Performance Relativa POSI3 vs. índices desde janeiro de 2024 em % (base 100)



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

## ANEXOS

### BALANÇO PATRIMONIAL

#### ATIVO

<i>R\$ milhões</i>	4T24	3T24	4T23
<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.967,7</b>	<b>2.913,9</b>	<b>3.575,2</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	566,9	423,6	591,4
Instrumentos financeiros derivativos	21,7	-	-
Contas a receber	860,9	815,7	1.326,4
Estoques	1.096,2	1.236,3	1.256,5
Contas a receber com partes relacionadas	27,0	23,7	12,4
Impostos a recuperar	200,1	188,0	210,8
IRPJ e CSLL	101,3	136,4	93,6
Adiantamentos diversos	50,9	45,7	53,5
Outros créditos	42,7	44,5	30,7
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.499,2</b>	<b>1.349,4</b>	<b>1.006,7</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>765,8</b>	<b>665,6</b>	<b>502,3</b>
Contas a Receber	185,1	188,2	32,0
Instrumentos financeiros derivativos	35,8	-	-
Impostos a recuperar	501,1	473,3	457,9
IRPJ e CSLL	40,0	-	-
Tributos diferidos	1,2	1,6	2,7
Outros créditos	2,6	2,5	9,7
<b>Investimentos</b>	<b>733,4</b>	<b>683,7</b>	<b>504,3</b>
Investimentos em "joint venture"	-	-	-
Investimento em coligadas	256,8	235,0	227,0
Imobilizado líquido	155,5	155,7	146,8
Intangível líquido	321,2	293,0	130,5
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>4.467,0</b>	<b>4.263,3</b>	<b>4.581,8</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

### PASSIVO

<i>R\$ milhões</i>	4T24	3T24	4T23
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.503,1</b>	<b>1.225,0</b>	<b>1.934,3</b>
Fornecedores	658,2	612,0	823,1
Empréstimos e financiamentos	341,1	200,2	694,8
Instrumentos financeiros derivativos	1,0	4,3	17,7
Salários e encargos a pagar	106,0	118,7	50,9
Passivo de arrendamento	12,5	11,3	10,2
Provisões	135,8	131,8	164,7
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,1	3,1	4,2
Tributos a recolher	102,7	59,9	73,4
Dividendos a pagar	38,2	0,0	58,6
Receita diferida	21,4	18,5	11,6
Contas a pagar com partes relacionadas	1,2	1,2	2,9
Outras contas a pagar	82,0	63,8	22,0
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.317,8</b>	<b>1.378,8</b>	<b>1.051,1</b>
Empréstimos e financiamentos	941,7	994,0	690,9
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	16,9
Passivo de arrendamento	22,7	24,9	23,1
Provisões	79,0	73,1	85,9
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	206,8	55,7	48,1
Tributos a recolher	40,0	201,6	165,6
Contas a pagar com partes relacionadas	-	-	-
Provisão para perda em investimentos	-	-	-
Tributos Diferidos	18,2	15,7	4,7
Outras contas a pagar	9,3	13,9	15,9
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.646,1</b>	<b>1.659,5</b>	<b>1.596,4</b>
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	122,3	122,2	122,4
Reserva de lucros	820,1	778,0	779,4
Ajuste de avaliação patrimonial	(7,0)	(17,4)	(18,6)
Ações em tesouraria	(21,2)	(21,5)	(17,5)
Lucro do período	-	68,2	-
Participação de Não Controladores	10,3	8,4	9,0
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>4.467,0</b>	<b>4.263,3</b>	<b>4.581,8</b>

4T 2024

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>1.208,5</b>	<b>1.946,4</b>	<b>(37,9%)</b>	<b>4.288,2</b>	<b>4.728,8</b>	<b>(9,3%)</b>
Impostos sobre Vendas	(100,8)	(236,7)	(57,4%)	(365,0)	(582,8)	(37,4%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(61,6)	(89,6)	(31,2%)	(234,8)	(219,4)	7,0%
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.046,1</b>	<b>1.620,2</b>	<b>(35,4%)</b>	<b>3.688,3</b>	<b>3.926,6</b>	<b>(6,1%)</b>
Custos dos Produtos e Serviços	(775,5)	(1.189,4)	(34,8%)	(2.764,3)	(2.864,1)	(3,5%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>270,6</b>	<b>430,8</b>	<b>(37,2%)</b>	<b>924,0</b>	<b>1.062,5</b>	<b>(13,0%)</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>25,9%</i>	<i>26,6%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>25,1%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(188,0)</b>	<b>(186,7)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(614,5)</b>	<b>(554,0)</b>	<b>10,9%</b>
Despesas Comerciais	(134,3)	(190,3)	(29,5%)	(436,3)	(496,2)	(12,1%)
Despesas Gerais e Administrativas	(72,8)	(77,6)	(6,2%)	(220,8)	(216,2)	2,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(4,0)	(6,4)	(37,2%)	(7,7)	(6,6)	16,9%
Outras Receitas (despesas) operacionais	23,0	87,6	(73,7%)	50,3	165,0	(69,5%)
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>82,5</b>	<b>244,1</b>	<b>(66,2%)</b>	<b>309,5</b>	<b>508,6</b>	<b>(39,1%)</b>
Depreciação e Amortização	17,4	17,2	1,4%	57,4	55,7	3,2%
<b>EBITDA</b>	<b>99,9</b>	<b>261,3</b>	<b>(61,8%)</b>	<b>366,9</b>	<b>564,2</b>	<b>(35,0%)</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>9,6%</i>	<i>16,1%</i>	<i>-6,6 p.p.</i>	<i>9,9%</i>	<i>14,4%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>
Receitas Financeiras	22,9	25,3	(9,4%)	114,2	104,3	9,4%
Despesas Financeiras	(67,2)	(85,2)	(21,1%)	(272,4)	(325,4)	(16,3%)
<b>Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(59,9)</b>	<b>(26,1%)</b>	<b>(158,3)</b>	<b>(221,1)</b>	<b>(28,4%)</b>
Varição Cambial	(10,4)	9,5	N/A	(49,1)	(33,3)	47,5%
Resultado Financeiro	(54,7)	(50,4)	8,5%	(207,4)	(254,4)	(18,5%)
<b>RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS</b>	<b>27,8</b>	<b>193,7</b>	<b>(85,6%)</b>	<b>102,1</b>	<b>254,2</b>	<b>(59,8%)</b>
IR/CSLL correntes	(10,5)	(0,1)	16838,7%	(11,6)	(2,3)	396,5%
IR/CSLL diferidos	(3,2)	(1,5)	121,9%	(5,5)	(0,9)	489,9%
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>14,1</b>	<b>192,2</b>	<b>(92,7%)</b>	<b>85,0</b>	<b>250,9</b>	<b>(66,1%)</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	2024	2023
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Lucro líquido do período	85,0	250,9
<b>Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:</b>		
Depreciação e amortização	57,4	56,2
Equivalência patrimonial	7,7	6,6
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(26,2)	(45,0)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	156,1	7,7
Reversão de tributos a recolher	(165,6)	-
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1,1)	7,7
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	9,1	(2,4)
Provisões e receitas diferidas	(26,0)	23,2
<i>Stock options</i>	1,1	1,9
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	165,6	236,0
Variação cambial	29,6	(5,4)
Juros sobre impostos	5,6	(2,3)
Indenizações - aquisição de investimentos	(1,2)	-
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	17,1	3,3
	<b>314,1</b>	<b>538,2</b>
<b>(Aumento) diminuição de ativos:</b>		
Contas a receber	441,8	(200,5)
Estoques	152,3	148,5
Impostos a recuperar	(30,6)	(104,0)
Adiantamentos diversos	15,7	(5,6)
Contas a receber de partes relacionadas	(1,5)	0,4
Outros créditos	18,0	74,4
<b>Aumento (diminuição) de passivos:</b>		
Fornecedores	(207,6)	218,5
Obrigações tributárias	21,0	42,9
Partes Relacionadas	0,2	(0,1)
Outras contas a pagar	3,1	(1,7)
Indenizações	(11,6)	(8,0)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(185,9)	(162,2)
	<b>215,0</b>	<b>2,5</b>
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais</b>	<b>529,1</b>	<b>540,7</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>		
Integralização de capital - investida	(23,2)	(68,7)

# Relatório de resultados

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

4T 2024

Mútuo e demais operações com investidas	(13,1)	-
Caixa incorporado na aquisição de investimentos	(159,1)	0,4
Aquisição de imobilizado	(20,9)	(49,2)
Aumento do intangível	(70,2)	(36,6)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(286,5)</b>	<b>(154,1)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Pagamento por aquisição de controlada	(13,2)	(7,2)
Pagamentos de dividendos	(62,0)	(77,4)
Captação de empréstimos	1.153,2	494,7
Amortização de empréstimos	(1.321,4)	622,6)
Pagamento de contratos de arrendamento	(11,4)	11,4)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	(1,9)	1,2
Recompra de ações	(9,2)	-
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	2,8	0,6
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>(263,0)</b>	<b>(222,1)</b>
<b>Variação cambial sobre caixa e equivalentes</b>	<b>(4,0)</b>	<b>0,2</b>
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>(24,4)</b>	<b>164,8</b>
Caixa e equivalentes no início do período	591,4	426,6
Caixa e equivalentes no final do período	566,9	591,4
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>(24,4)</b>	<b>164,8</b>

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

**Fabio Trierweiler Faigle**  
CFO & DRI

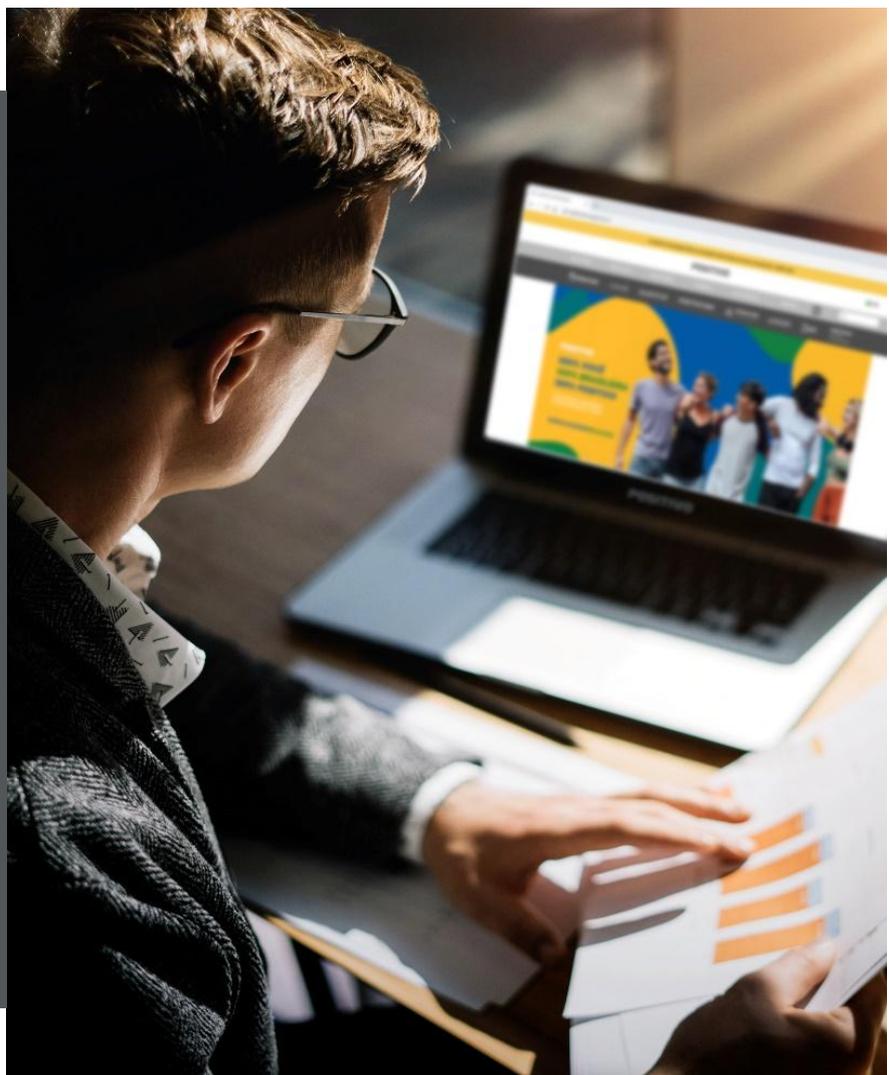
**Luiz Guilherme Palhares**  
Diretor de RI

**Rafaella Noli**  
Gerente de RI

e-mail: [ri@positivo.com.br](mailto:ri@positivo.com.br)  
[www.positivotecnologia.com.br/ri](http://www.positivotecnologia.com.br/ri)

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

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



## AVISO LEGAL

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

## GLOSSÁRIO

**ABINEE** - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

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

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

**CAGR** - Taxa de crescimento anual composta.

**DESKTOP** - Computador de mesa.

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

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

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

valor mensal. De forma prática, é firmado um contrato de período pré-determinado entre o fornecedor de hardware e o cliente, onde a Positivo se responsabiliza pela TI.

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

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

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

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

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

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

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

**MERCADO DE INSTITUIÇÕES PÚBLICAS** - Mercado formado pelas vendas realizadas por órgãos e entidades pertencentes à administração direta ou indireta das várias esferas do Governo Brasileiro.

**MERCADO DE LICITAÇÕES PÚBLICAS** - Mercado formado pelas vendas realizadas por

órgãos e entidades pertencentes à administração direta ou indireta das várias esferas do Governo Brasileiro.

**CONSUMER OU MERCADO DE VAREJO** -

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

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

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

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

**NOTEBOOK** - Computador portátil.

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

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

**PORTAL EDUCACIONAL** - Portal eletrônico de Internet com fins educativos.

**RHAAS OU REFURBISHED HARDWARE AS A**

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

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

**SEGMENTO DE TECNOLOGIA EDUCACIONAL** -

Unidade de negócios da Companhia voltada para o fornecimento de serviços integrados,

englobando software, instalação, equipamentos de informática, além de suporte técnico e pedagógico, principalmente para instituições de ensino públicas, privadas e para o mercado doméstico.

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

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

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

**TI** – Segmento comercial da Tecnologia da Informação.

**Obrigad@**

4Q **2024**

# Earnings **release**

“**Positivo advances its strategy and becomes more diversified, with 68% of B2B revenue.<sup>1</sup>**  
**Growth Avenues<sup>2</sup> already represent 28% of total revenue.**”

**Launch of Positivo S+:**

Positivo Tech Services + Algar  
Tech MSP; Advanced  
integration

**First demand for AI architectures  
in 2024.**

Robust pipeline in 2025

**Payment Solutions**

with revenue of **R\$420 MM, +60%**  
**in the year.**

Strong **presence** among the  
**largest acquirers.**

**Evolution of companies’  
consideration of purchasing our  
PCs, with emphasis on our quality  
and service;**

**Record NPS**

**Diversification in Consumer:**

D2C sales +69% in the year

**Dividend distribution**

of R\$ 38 million,  
**payout of 50%**

**Guidance 2024 reached:**

gross revenue of R\$ 4.0 bi (ex-Algar).

**Guidance 2025:** gross revenue  
between R\$4.4 bi and R\$4.8 bi

**Operating cash generation of**

R\$ 529 million in the year

Cash balance of R\$ 567 million

1 – B2B refers to all revenues from companies and public institutions

2 – Avenues focused on B2B: Servers, Payment Solutions, Positivo S+, HaaS, Educational and Positivo Seg.

## FINANCIAL HIGHLIGHTS

- ✓ **Gross revenue of R\$4.3 billion in 2024, down 9.3% over 2023.** In 4Q24, gross revenue was R\$1,209 million, compared to R\$1,946 million in 4Q23, down 37.9%. In addition to the strong comparison base in 2023, which includes special projects, 2024 saw a smaller than expected and therefore more competitive computer market, in addition to the abrupt devaluation of the real, which delayed some business, and logistical obstacles in the Amazon Basin and Panama. Despite the challenges, we have become a unique company in offering integrated IT products, services and solutions for the corporate market. **The highlights of the year were the consolidation of the IT infrastructure services segment with the acquisition of Algar Tech MSP, now Positivo S+, and Payment Solutions, with robust growth of 60% vs. 2023.** In the 4th quarter, sales of servers and corporate PCs stood out, as did the Consumer segment, which saw its new channels double in size compared to 4Q23.
- ✓ **EBITDA of R\$367 million in 2024, with a margin of 9.9%,** against R\$564 million in 2023 (margin of 14.4%, -4.4 p.p.). **In 4Q24, EBITDA was R\$100 million, with a margin of 9.6%, -6.6 p.p. vs. 4Q23,** impacted by the lower volume and revenue mix, the strong rise in the dollar with an impact on COGS, mainly in contracts with public institutions priced at a lower dollar, in addition to strong competition in computers due to the market being smaller than expected.
- ✓ **Net income of R\$85 million in 2024 (net margin of 2.3%),** against a profit of R\$251 million in 2023. In 4Q24, net income was R\$14 million (margin of 1.3%) against a profit of R\$192 million in 4Q23, impacted by the effects on EBITDA described above.
- ✓ **Operating cash generation of R\$529 million in the year, with an improvement in working capital due to the significant reduction in the balance of accounts receivable and inventories,** despite the lower profit. In the 4th quarter, operating cash generation was R\$167 million, also supported by the lower level of inventories. Our capital structure remains solid, with a leverage ratio of 1.8x, a reduction in net debt of R\$159 million, financial expenses of R\$47 million in the year and total debt service cost to CDI +0.8%. Currently, 73% of the debt is long-term and our cash balance of R\$567 million is sufficient to cover maturities until mid-2026.
- ✓ **Advances in the ESG agenda:** We approved a robust set of commitments and goals to be achieved between 2027 and 2030, distributed among 5 strategic pillars and aligned with the UN Global Compact, of which we became a signatory. The sustainability report with details of our ESG strategy, called "World + Positive", is available on the IR website. ([Click here](#)).

# Earnings Release

4Q 2024

	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
<i>R\$ million</i>						
Gross Revenue	1,208.5	1,946.4	(37.9%)	4,288.2	4,728.8	(9.3%)
Comparable gross revenue*	1,083.3	1,168.6	(7.3%)	3,739.2	3,577.6	4.5%
Net Revenue	1,046.1	1,620.2	(35.4%)	3,688.3	3,926.6	(6.1%)
Gross Profit	270.6	430.8	(37.2%)	924.0	1,062.5	(13.0%)
Gross Margin	25.9%	26.6%	-0.7 p.p.	25.1%	27.1%	-2.0 p.p.
EBITDA	99.9	261.3	(61.8%)	366.9	564.2	(35.0%)
EBITDA Margin	9.6%	16.1%	-6.6 p.p.	9.9%	14.4%	-4.4 p.p.
Net Profit	14.1	192.2	(92.7%)	85.0	250.9	(66.1%)
Net Margin	1.3%	11.9%	-10.5 p.p.	2.3%	6.4%	-4.1 p.p.
Net Debt / EBITDA LTM	1.8x	1.5x	0.3x	1.8x	1.5x	0.3x

1 - Excluding special projects in 2023 and 2024 and Algar Tech's gross revenue in 2024.

2 - Excluding only Algar Tech MSP revenue in 2024, for guidance calculation purposes, gross revenue was R\$4,007 million. .

## Gross Revenue by Business Segment

	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
<i>R\$ million</i>						
<b>COMMERCIAL</b>	<b>839.6</b>	<b>848.8</b>	<b>(1.1%)</b>	<b>2,718.4</b>	<b>2,442.4</b>	<b>11.3%</b>
Corporate Sales <sup>1</sup>	490.6	350.8	39.8%	1,486.2	1,037.6	43.2%
Public Institutions <sup>2</sup>	349.0	497.9	(29.9%)	1,232.2	1,404.8	(12.3%)
<b>CONSUMER</b>	<b>368.9</b>	<b>319.8</b>	<b>15.4%</b>	<b>1,301.9</b>	<b>1,135.2</b>	<b>14.7%</b>
<b>SPECIAL PROJECTS</b>	<b>-</b>	<b>777.8</b>	<b>N/A</b>	<b>267.9</b>	<b>1,151.2</b>	<b>(76.7%)</b>
<b>GROSS REVENUE</b>	<b>1,208.5</b>	<b>1,946.4</b>	<b>(37.9%)</b>	<b>4,288.2</b>	<b>4,728.8</b>	<b>(9.3%)</b>

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, March 20, 2025.

11:00 AM Brasília Time

09:00 AM New York Time

Videoconference, [click here](#)

## MANAGEMENT MESSAGE

The year 2024 was marked by macroeconomic and logistical challenges, but we once again demonstrated resilience and adaptability. We made significant progress in our diversification strategy, which will increasingly contribute to sustainable and consistent results.

The milestone of the year was the acquisition of Algar Tech MSP and its rapid integration. In seven months, we launched Positivo S+, which accelerates our strategy by uniting the companies' portfolios to offer products, solutions and managed IT infrastructure services for organizations. We have already integrated the administrative teams, we are integrating the operational and commercial teams, and the next step will be to implement the cross-sell strategy.

In addition to Services, the other Growth Avenues have made good progress. In Payment Solutions, growth was accelerated, driven by the quality and innovation of our proprietary technology, in a growing market. The largest acquirers in the country purchase our solutions. We have already contracted most of the 2025 revenue, and we will launch a new family of innovative products. In Servers, we have built a robust pipeline of infrastructure projects and observed the growing demand for AI architectures for the HGX platform. Similarly, we have sold more projects for repatriating data from public clouds to multicloud environments, confirming the global trend and reinforcing our positioning in this expanding market.

Our competitive advantages remained solid and strengthened throughout the year, allowing us to mitigate the impacts of this scenario. In Consumer, we reported D2C sales growth of 69% in the year. We also innovated and diversified our portfolio, with highlights for the strong performance of the new line of Positivo and Vaio tablets, and for the Positivo Vision R15 notebook.

Also in the Corporate segment, a market survey revealed a notable evolution of the Net Promoter Score (NPS) of the Vaio and Positivo brands among small and medium-sized companies, with emphasis on the reliability, durability, configuration and design of the products, in addition to the performance of the commercial area and technical assistance. As a result, we are increasingly present in the purchasing consideration of the corporate market. Finally, our Education segment reported solid profitability and is expected to grow in 2025.

In finance, we implemented efficiency measures: we adjusted prices considering the new dollar level and launched a plan to optimize sales, administrative, general and logistics costs and expenses, including measures to better manage inventories. Our liability management actions resulted in the lowest net debt since 1Q22 and a reduction in financial expenses for the year by R\$47 million, despite the higher exchange rate variation expense.

In this context, we achieved the 2024 guidance, in a challenging business environment – a smaller-than-expected PC market, a soaring dollar, rising interest rates and inflationary pressure, in addition to delays in receiving inputs due to global logistics obstacles. We are confident for 2025, but we still prefer to adopt a new cautious guidance, given the economic instability. Thus, we project gross revenue between R\$4.4 billion and R\$4.8 billion in 2025.

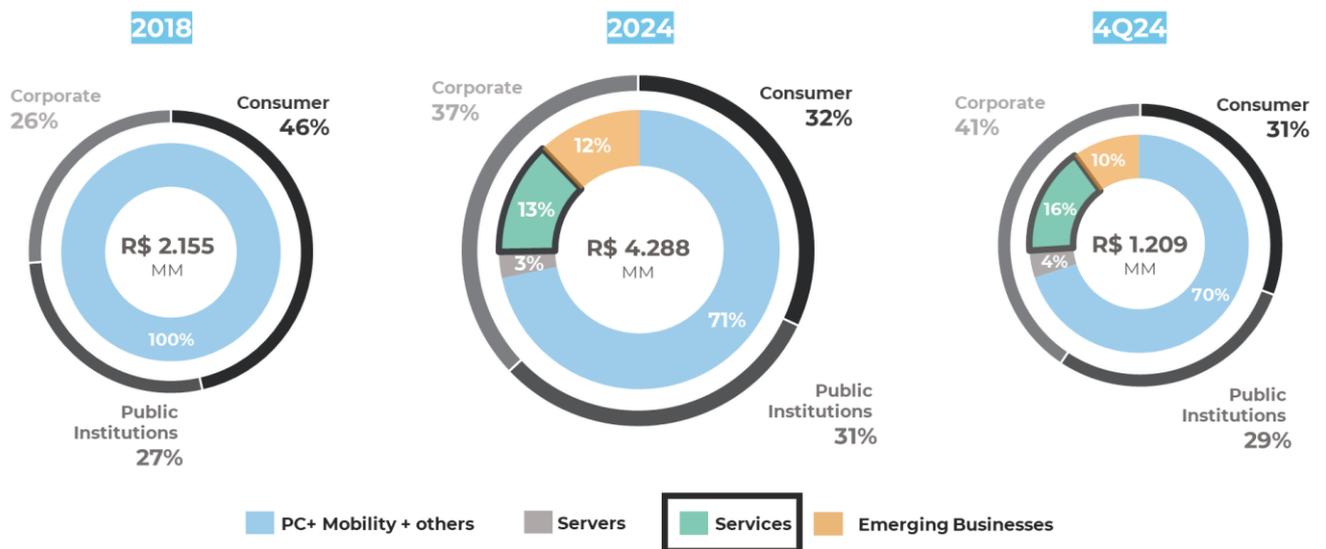
Positivo Tecnologia is more diversified, with 68% of revenue coming from B2B segments, and Growth Avenues already represent 28% of the business, positioned in growing markets with recurring revenues, with greater margin potential and lower working capital investment. Today, we have a complete IT infrastructure offering and are well positioned to capture the opportunities resulting from the largest investments in AI in the country, like no other company in Brazil. In addition, we act diligently in managing liabilities and allocating resources, as well as strengthening our capital structure. For these reasons, we are prepared to face the challenges of 2025.

We thank our stakeholders, especially employees, customers, suppliers and shareholders, and reinforce our commitment to generating growing and sustainable value.

## 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\$ 840** million in 4Q24 (-1% vs 4Q23)  
include R\$ 125 million of Algar Tech MSP in 4Q24

**R\$ 2,718** million in 2024 (+11% vs 2023);  
include R\$ 281 million of Algar Tech MSP in 2024

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

### Corporate Sales

We recorded gross revenue of R\$491 million in 4Q24, compared to R\$351 million in 4Q23. At the end of 2024, gross revenue reached R\$1,486 million, compared to R\$1,038 million in 2023. This growth was mainly driven by the strong performance in Payment Solutions and the consolidation of Algar Tech MSP revenue since June 2024.

Just seven months after the acquisition of Algar Tech MSP, we launched **Positivo S+**, a new brand and business unit that consolidates Algar Tech MSP's **managed IT services** with Positivo Tech Services. The integration process of the companies has progressed in the back office areas, in addition to the operational and commercial teams, and we will soon advance in the initiatives to capture commercial synergies and develop new services and solutions. We ended the year with 13% (16% in 4Q24) of Positivo Tecnologia's total revenue coming from managed IT infrastructure services (Positivo S+ and HaaS), and our goal is to accelerate this avenue and increase its share in the coming years, contributing to business profitability and greater cash generation.

Even in a scenario of exchange rate volatility and high competition, we managed to maintain PC sales at healthy levels, both in both small and medium-sized businesses (SMBs) and large corporations, supported by our broad installed base and close customer relationships. A reflection of this growth is that approximately 40% of the large customers we transacted with throughout the year are new.

The market's perception of our brands has also evolved significantly. Recent market research with small and medium-sized businesses indicated a **significant increase in the acceptance of the Positivo and Vaio brands**, highlighting the reliability, durability, configuration and design of the products, in addition to the performance of our sales and technical assistance areas. The result was a record NPS (Net Promoting Score), as well as a higher rate of consideration for purchasing our products by companies.

**Positivo Servers & Solutions** advanced in the offering of hybrid cloud solutions, consolidating itself as a strategic partner for sectors such as healthcare, infrastructure, education and government. The contracts for repatriation of public cloud workloads to multicloud environments, with the provision of hyperconvergence solutions, stood out during the year.

We also observed growth in the infrastructure business pipeline with servers for AI, and at the end of the year we delivered architecture for an AI farm of a major national company. The acquisition of Algar and the launch of Positivo S+ should also enhance opportunities, leveraging the demand for our solutions by customers who already use data center and cloud services.

Our **Payment Solutions** unit saw a 60% increase in sales year-to-date, reaching R\$420 million. In Q4, revenue was R\$114 million, 6.6% higher than in Q423. We have consolidated our presence among the largest acquirers and sub-acquirers, reaching almost 100% of the share of smart machines in three of the largest acquirers in the country. We stand out in the market for our proprietary technology, an example of which was the implementation of PIX by proximity, carried out by us together with Google and the main acquirers, reinforcing our positioning as a leading supplier of software, hardware and services for payment methods. We remain confident about our performance for 2025, as we have already contracted more than half of the budget for the year, and we will soon bring new innovative solutions to the market.

At **Positivo SEG**, our electronic security unit, we have expanded our portfolio with new access control solutions, strengthening our presence in the sector. The new branch in Curitiba exceeded sales targets, validating our strategy of expanding our own distribution network and with third-party distributors. We have already opened two new units in São Paulo at the beginning of this year, and we will expand our presence throughout 2025. And our Education segment reported solid profitability, and has growth expectations in 2025.

## Public Institutions Sales

Gross revenue in 4Q24 reached R\$349 million, compared to R\$498 million in 4Q23, a 30% drop in the period. Year-to-date gross revenue was R\$1,232 million, a 12% decrease compared to the previous year. The segment was impacted by the continued slowness in purchases by various public entities, mainly due to changes in management positions.

Throughout the year, the education sector stood out as one of the main drivers of revenue, driven by the purchase of notebooks and specialized services by state and municipal departments. However, acquisitions fell short of potential, due to the expectation of several institutions to adhere to the FNDE minutes, whose notice was successively postponed and ended up being postponed to 2025. Even so, relevant projects were successfully carried out, including deliveries to large capitals, federal agencies and financial institutions. The highlights were deliveries to the Ministry of Management and Innovation (MGI), financial institutions such as Banco do Brasil and CEF, Education Departments of several states, as well as Sistema S and Correios, attesting to the diversity of clients within the public sector.

In the 4th quarter, deliveries to Correios, MGI, Banco do Brasil and Education Departments stood out. Also in the quarter, we successfully delivered the 3rd installment of the SESI-DN full outsourcing project, covering a total of 14 thousand devices provided as rental (HaaS), IT services and solutions, opening up more opportunities to win complex projects with public institutions. Finally, at the end of the year, we won lots in the Prodesp public notice totaling 250,000 devices (110,000 educational netbooks and 140,000 notebooks), with part of the

# Earnings Release

4Q 2024

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

revenue expected in 2025.

The current pipeline of future purchases is R\$3.5 billion, including large projects such as FNDE, MGI, SEPLAG and new PRODESP public notices, reflecting the continued demand for technological solutions in the public sector. The reduction versus the pipeline reported in 3Q24 is due to large public notices that were delayed and have already taken place, such as Prodesp. Our revenue backlog for the coming quarters is over ~R\$850 million, with almost half of this revenue already contracted.

Despite the uncertainties resulting from management changes and spending contingency, essential areas such as education continued to be prioritized, reinforcing the importance of technology, which involves expanding connectivity in schools and distributing devices to students and teachers. Technology is also essential for improving the efficiency of all types of public services. With a solid portfolio of projects and favorable prospects for new contracts, the Company remains confident in the potential of this market and in the evolution of opportunities for the coming years.

## SALES TO THE CONSUMER SEGMENT

---

### Gross Revenue

**R\$ 369** million in 4Q24 (+15% vs 4Q23)

**R\$ 1.302** million in 2024 (+15% vs 2023)

Our gross revenue for this unit closed 4Q24 at R\$369 million, 15% higher than the same period last year. Year-to-date, gross revenue was R\$1,302 million, up 15% compared to 2023.

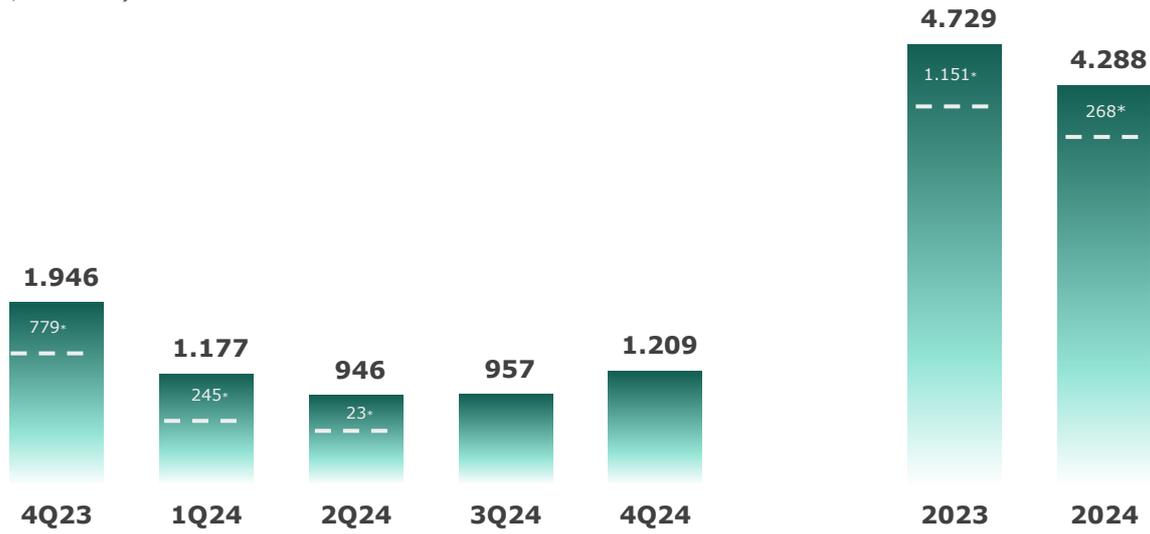
The 2024 result was driven by the diversification of sales channels and the strong performance of the tablet and PC categories. Direct “D2C” sales grew 69% in the year and, combined with other online sales (via sellers – 3P), these new channels reached 26% of the segment's revenue, providing higher margins and reducing dependence on large retailers, which currently represent less than 40% of Consumer sales (compared to 65% two years ago). Despite the challenging scenario in the computer market, we recorded growth in notebook sales with a gain in market share. As a highlight, the Positivo Vision line gained strong organic recognition on social media. Our tablets performed strongly, increasing market share, driven by new products. The Infinix brand remained stable, despite the rapid growth of the gray market for smartphones in Brazil.

The unit's profitability also improved positively throughout the year, reflecting strategic management of the portfolio and commercial conditions. In addition, events such as Prime Day and Black November resulted in sales growth, reinforcing the relevance of the online channel in the Company's strategy.

## FINANCIAL PERFORMANCE

### GROSS REVENUE

#### Gross Revenue Progression (R\$ million)



\*Special Projects

Gross revenue in 4Q24 decreased 37.9% over 4Q23 and 9.3% year-over-year. The Company's comparable revenue (excluding special projects shown above in the charts, and Algar Tech MSP revenue of R\$125 million in 4Q24 and R\$281 million in 2024) grew 4.2% year-over-year, demonstrating that the Company is growing on a comparable and recurring basis.

In the 4th quarter, server sales stood out, with a 30% increase vs. 4Q23, and corporate PCs, which also grew. The Consumer segment grew 15%, supported by the expansion of new channels (D2C and sellers).

In the year, the highlights were (i) the continued growth of the Payment Solutions segment, of 60% vs. 2023; (ii) sales to the consumer segment, which have been recovering, driven by new channels (D2C sales and sellers); (iii) managed IT services, which benefited from the acquisition of Algar Tech MSP and the launch of Positivo S+. As a result, revenues from services (including Positivo S+ and HaaS) reached 13% of total revenue in the year and 16% in 4Q24.

During the year, we faced cyclical challenges such as the surge in the dollar, the increase in the SELIC rate, delays in the processing of inputs through the Panama Canal and postponements in purchases by public institutions, but these do not interfere with our growth strategy through business diversification, with a focus on expanding the offering of technology services, servers for AI and HPC workloads, and Payment Solutions.

## GROSS REVENUE FROM PRODUCTS AND SERVICES

<i>R\$ milhões</i>	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
Computers	541.8	706.3	(23.3%)	1,843.9	2,027.8	(9.1%)
Servers	50.5	38.7	30.3%	144.3	137.6	4.9%
Mobile phones	161.1	135.2	19.1%	474.4	476.2	(0.4%)
Educational devices	18.6	10.7	73.7%	46.7	40.0	16.8%
Payment Solutions	114.2	107.2	6.6%	420.1	262.7	60.0%
Tablets	98.4	55.7	76.8%	355.6	213.2	66.8%
Positivo Casa Inteligente (IoT)	10.2	14.4	(29.3%)	38.7	41.7	(7.2%)
Other products	16.0	28.8	(44.6%)	157.0	106.5	47.4%
Special Projects	-	777.8	N/A	267.9	1,151.2	(76.7%)
<b>Gross Revenue from Products</b>	<b>1,010.7</b>	<b>1,874.8</b>	<b>(46.1%)</b>	<b>3,748.7</b>	<b>4,456.8</b>	<b>(15.9%)</b>
HaaS	25.7	34.0	(24.4%)	129.5	160.1	(19.1%)
Tech Services + other services	172.1	37.6	358.1%	409.9	111.9	266.2%
<b>Gross Revenue from Services</b>	<b>197.8</b>	<b>71.6</b>	<b>176.4%</b>	<b>539.4</b>	<b>272.0</b>	<b>98.3%</b>
<b>Consolidated Gross Revenue</b>	<b>1,208.5</b>	<b>1,946.4</b>	<b>(37.9%)</b>	<b>4,288.2</b>	<b>4,728.8</b>	<b>(9.3%)</b>
Taxes on Sales	(100.8)	(236.7)	(57.4%)	(365.0)	(582.8)	(37.4%)
Commercial Discounts and Returns	(61.6)	(89.6)	(31.2%)	(234.8)	(219.4)	7.0%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(162.4)</b>	<b>(326.2)</b>	<b>(50.2%)</b>	<b>(599.8)</b>	<b>(802.2)</b>	<b>(25.2%)</b>
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>1,046.1</b>	<b>1,620.2</b>	<b>(35.4%)</b>	<b>3,688.3</b>	<b>3,926.6</b>	<b>(6.1%)</b>

# Earnings Release

4Q 2024

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

## GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

<i>R\$ milhões</i>	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
Consolidated Gross Revenue	1,208.5	1,946.4	(37.9%)	4,288.2	4,728.8	(9.3%)
Discounts and Deductions	(162.4)	(326.2)	(50.2%)	(599.8)	(802.2)	(25.2%)
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>1,046.1</b>	<b>1,620.2</b>	<b>(35.4%)</b>	<b>3,688.3</b>	<b>3,926.6</b>	<b>(6.1%)</b>
<i>Costs of Products and Services</i>	<b>(775.5)</b>	<b>(1,189.4)</b>	<b>(34.8%)</b>	<b>(2,764.3)</b>	<b>(2,864.1)</b>	<b>(3.5%)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>270.6</b>	<b>430.8</b>	<b>(37.2%)</b>	<b>924.0</b>	<b>1,062.5</b>	<b>(13.0%)</b>
Gross Margin	25.9%	26.6%	-0.7 p.p.	25.1%	27.1%	-2,0 p.p.

The reduction in gross margin in the quarter and in the year compared to 2023 was due to the strong and rapid appreciation of the dollar in the period, higher costs with some inputs and international logistics challenges. The impact is mainly felt in contracts with public institutions, due to delays in the contracting of previously expired notices, which were priced at lower dollar rates.

## OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULTS

<i>R\$ million</i>	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
<b>Net Revenue</b>	<b>1,046.1</b>	<b>1,620.2</b>	<b>(35.4%)</b>	<b>3,688.3</b>	<b>3,926.6</b>	<b>(6.1%)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>270.6</b>	<b>430.8</b>	<b>(37.2%)</b>	<b>924.0</b>	<b>1,062.5</b>	<b>(13.0%)</b>
<b>Operating Revenue / Expenses</b>	<b>(188.0)</b>	<b>(186.7)</b>	<b>0.7%</b>	<b>(614.5)</b>	<b>(554.0)</b>	<b>10.9%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(134.3)</b>	<b>(190.3)</b>	<b>(29.5%)</b>	<b>(436.3)</b>	<b>(496.2)</b>	<b>(12.1%)</b>
Sales Commissions	(20.1)	(38.8)	(48.1%)	(65.8)	(78.8)	(16.5%)
Advertising and Marketing	(47.8)	(37.1)	29.0%	(138.8)	(116.3)	19.3%
Technical Support and Warranty	(33.5)	(74.0)	(54.7%)	(129.2)	(189.8)	(31.9%)
Freight	(13.2)	(22.1)	(40.5%)	(50.7)	(58.2)	(13.0%)
Research and Development	(3.8)	(4.2)	(10.8%)	(9.8)	(8.8)	11.7%
Other Selling Expenses	(15.9)	(14.1)	12.7%	(42.1)	(44.3)	(5.2%)
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(72.8)</b>	<b>(77.6)</b>	<b>(6.2%)</b>	<b>(220.8)</b>	<b>(216.2)</b>	<b>2.1%</b>
Salaries, Charges and Benefits	(37.9)	(38.5)	(1.6%)	(106.8)	(111.3)	(4.1%)
Depreciation and Amortization	(7.4)	(7.4)	0.0%	(25.1)	(22.9)	9.5%
Other General and Administrative Expenses	(27.5)	(31.7)	(13.3%)	(88.9)	(81.9)	8.5%
<b>Equity Income</b>	<b>(4.0)</b>	<b>(6.4)</b>	<b>(37.2%)</b>	<b>(7.7)</b>	<b>(6.6)</b>	<b>16.9%</b>
<b>Other Operating Revenues/Expenses</b>	<b>23.0</b>	<b>87.6</b>	<b>(73.7%)</b>	<b>50.3</b>	<b>165.0</b>	<b>(69.5%)</b>
<b>Operating Results (EBIT)</b>	<b>82.5</b>	<b>244.1</b>	<b>(66.2%)</b>	<b>309.5</b>	<b>508.6</b>	<b>(39.1%)</b>

# Earnings Release

4Q 2024

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

Vertical Analysis (VA)	AV%	AV%		AV%	AV%	
	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	25.9%	26.6%	-0.7 p.p.	25.1%	27.1%	-2.0 p.p.
Revenues/ Operating Expenses	18.0%	11.5%	6.5 p.p.	16.7%	14.1%	2.6 p.p.
Selling Expenses	12.8%	11.7%	1.1 p.p.	11.8%	12.6%	-0.8 p.p.
General and Administrative Expenses	7.0%	4.8%	2.2 p.p.	6.0%	5.5%	0.5 p.p.
Equity Income	0.4%	-0.4%	0.8 p.p.	0.2%	-0.2%	0.4 p.p.
Other operating income / expenses	2.2%	5.4%	-3.2 p.p.	1.4%	4.2%	-2.8 p.p.
Operating Results (EBIT)	7.9%	15.1%	-7.2 p.p.	8.4%	13.0%	-4.6 p.p.

In the quarter, **operating expenses** remained stable (+0.7%) compared to 4Q23. In the year, there was an increase of 10.9% versus 2023, due to the decrease in other operating revenues (item in which financial credits arising from investments made in R&D&I are recorded as required by accounting standards). This is directly linked to the mix of revenues by the Company's industrial plant, with a lower share of sales by the Ilhéus unit compared to 4Q23, generating a lower volume of financial credits.

**Commercial expenses** fell 29.5% in the quarter and 12.1% in the year compared to the previous year, reflecting actions to reduce commercial costs and lower expenses with technical assistance, warranty and freight. In relation to net revenue, commercial expenses were 1.1 p.p. higher in 4Q24, mainly due to lower revenue in the period, but were 0.8 p.p. lower in the year.

**General and administrative expenses** fell 6.2% in the quarter. In the year, expenses increased by 2.1%, mainly due to the consolidation of Algar Tech MSP expenses and the collective bargaining agreement. In relation to net revenue, general and administrative expenses increased by 2.2 p.p. in the quarter and 0.5 p.p. in the year, due to the effects described above and the drop in reported net revenue.

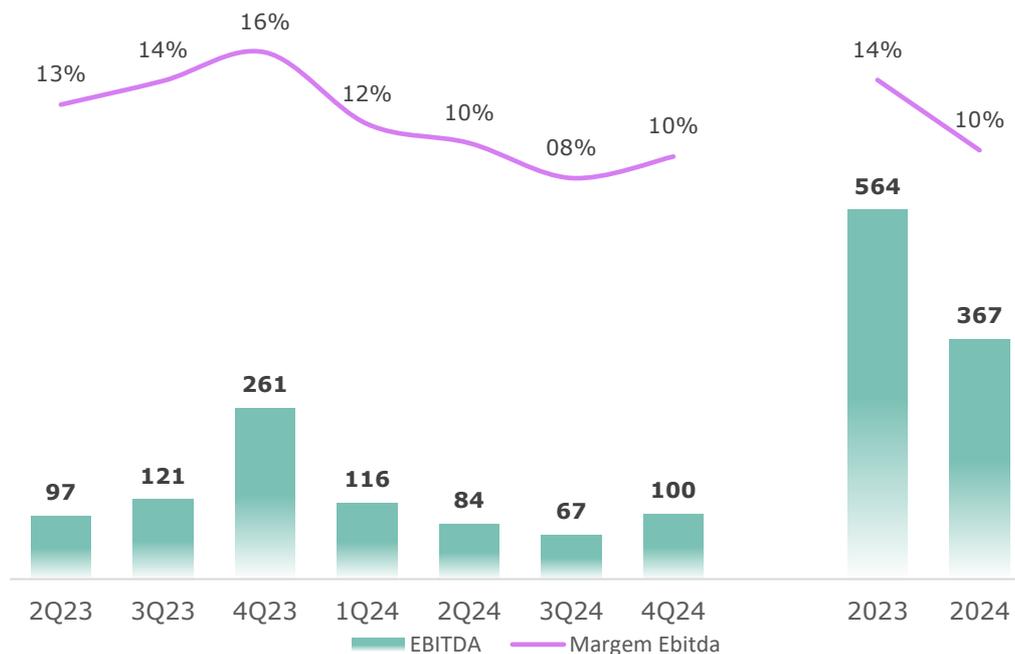
We are adopting initiatives to achieve efficiency gains, with full effect in 2025.

## EBITDA

R\$ milhões	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
EBIT	82.5	244.1	(66.2%)	309.5	508.6	(39.1%)
Depreciation and Amortization	17.4	17.2	1.4%	57.4	55.7	3.2%
EBITDA	99.9	261.3	(61.8%)	366.9	564.2	(35.0%)
EBITDA Margin	9.6%	16.1%	-6.6 p.p.	9.9%	14.4%	-4.4 p.p.

The decline in the EBITDA margin in the periods reported in 2024 reflects the strong comparison base in 2023, due to revenue from special projects, in addition to the appreciation of the dollar in CPV. These effects were partially offset by the reduction in commercial expenses.

## EBITDA & EBITDA Margin (R\$ million)



## ROIC – Return on Invested Capital

R\$ million	4Q24	4Q23	Chg.	3Q24	Chg.
EBIT (LTM)	309.5	508.6	(39.1%)	471.1	(34.3%)
IR/CSLL (LTM)	(17.1)	(3.3)	423.0%	(4.9)	249.9%
<b>NOPAT (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>292.4</b>	<b>505.3</b>	<b>(42.1%)</b>	<b>466.2</b>	<b>(37.3%)</b>
Inventories	1,096.2	1,256.5	(12.8%)	1,236.3	(11.3%)
Accounts receivable	888.0	1,338.7	(33.7%)	839.5	5.8%
Suppliers	(658.2)	(823.1)	(20.0%)	(612.0)	7.6%
<b>Working capital</b>	<b>1,326.0</b>	<b>1,772.1</b>	<b>(25.2%)</b>	<b>1,463.7</b>	<b>(9.4%)</b>
Permanent Assets	733.4	504.3	45.4%	683.7	7.3%
Other long term assets	187.7	41.7	350.4%	190.7	(1.6%)
<b>Invested Capital<sup>2</sup></b>	<b>2,247.1</b>	<b>2,318.1</b>	<b>(3.1%)</b>	<b>2,338.2</b>	<b>(3.9%)</b>
<b>Average Invested Capital<sup>2</sup></b>	<b>2,282.6</b>	<b>2,365.2</b>	<b>(3.5%)</b>	<b>2,238.9</b>	<b>2.0%</b>
<b>ROIC<sup>4</sup></b>	<b>12.8%</b>	<b>21.4%</b>	<b>-8.6 p.p.</b>	<b>20.8%</b>	<b>-8.0 p.p.</b>

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

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

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

4 – NOPAT divided by Average Capital Employed

The lower ROIC in the year and in the quarter compared to the same periods of the previous year is due to the lower NOPAT in the last twelve months, for the same reason explained in

EBITDA previously. On the other hand, there was a reduction in working capital compared to the previous year, both in inventories (better mix and actions to optimize inventories) and accounts receivable (lower revenue volume in 4Q24), offset by the consolidation of Algar Tech MSP's intangible assets in the period, in addition to the reclassification of part of the accounts receivable from short to long term (HaaS). Finally, the 2024 ROIC calculation includes only 7 months of Algar's NOPAT in the year.

## Financial Result

<i>R\$ million</i>	4Q24	4Q23	Chg.	2024	2023	Chg.
Financial Income	22.9	25.3	(9.4%)	114.2	104.3	9.4%
Financial Expenses	(67.2)	(85.2)	(21.1%)	(272.4)	(325.4)	(16.3%)
<b>Financial result Pre-Exchange Variation</b>	<b>(44.3)</b>	<b>(59.9)</b>	<b>(26.1%)</b>	<b>(158.3)</b>	<b>(221.1)</b>	<b>(28.4%)</b>
Exchange Variation	(10.4)	9.5	(209.9%)	(49.1)	(33.3)	47.5%
<b>Net Financial Income/Expenses</b>	<b>(54.7)</b>	<b>(50.4)</b>	<b>8.5%</b>	<b>(207.4)</b>	<b>(254.4)</b>	<b>(18.5%)</b>

We reported an improvement in the net financial result for the year of R\$47 million (-18.5%), with a reduction in financial expenses, despite the higher expense due to exchange rate variation. During the year, we reduced net debt (as per the table below), as well as the cost of debt. We have implemented a liability management plan, which has worked to replace more expensive debts with lower-cost operations, in addition to extending maturities.

In the 4th quarter, the financial result was 8.5% worse than in 4Q23, due to the negative exchange rate variation. However, the financial result before the exchange rate variation was 26.1% better.

## NET PROFIT

The lower net profit in the year and in the fourth quarter of 2024 is due to the effects explained in EBITDA above. These effects were partially mitigated by actions to reduce financial expenses, which are mostly of a recurring nature.

## INDEBTEDNESS

<i>R\$ milhões</i>	4Q24	4Q23	Chg.	3Q24	Chg.
<b>Net Debt and Cash</b>					
Loans and Financings - Short Term	341.1	694.8	(50.9%)	200.2	70.4%
Loans and Financings - Long Term	941.7	690.9	36.3%	994.0	(5.3%)
Derivative Financial Instruments	(50.6)	30.3	(266.8%)	3.2	(1704.1%)
<b>Indebtedness</b>	<b>1,232.2</b>	<b>1,416.1</b>	<b>(13.0%)</b>	<b>1,197.4</b>	<b>2.9%</b>
Cash and Cash Equivalents	566.9	591.4	(4.1%)	423.6	33.8%
<b>Total Cash</b>	<b>566.9</b>	<b>591.4</b>	<b>(4.1%)</b>	<b>423.6</b>	<b>33.8%</b>
<b>Net Debt</b>	<b>665.3</b>	<b>824.7</b>	<b>(19.3%)</b>	<b>773.7</b>	<b>(14.0%)</b>
EBITDA LTM	366.9	564.2	(35.0%)	528.3	(30.5%)
<b>Net Debt / EBITDA LTM</b>	<b>1.8x</b>	<b>1.5x</b>	<b>0.3x</b>	<b>1.5x</b>	<b>0.3x</b>

The Company's leverage ratio (net debt / LTM EBITDA (last twelve months)) was 1.8x in December 2024, representing an increase of 0.3x compared to December 2023, impacted by the lower EBITDA, despite the reduction in net debt of R\$159 million. It is worth remembering that in the year we settled debentures of R\$200 million and disbursed R\$190 million for the acquisition of Algar Tech MSP.

Compared to 3Q24, there was an increase of 0.3x in the ratio, resulting from the lower EBITDA in the period. It is important to note the significant reduction in debt, of R\$108 million in 3 months.

Currently, 73.4% of gross debt is long-term, compared to 49.9% in December 2023, as a result of our consistent liability management work.

<b>Debt Profile - Distribution between Short and Long Term</b>	4Q24	4Q23	Chg.	3Q24	Chg.
Loans and Financings - Short Term	26.6%	50.1%	-23.6 p.p.	16.8%	9.8 p.p.
Loans and Financings - Long Term	73.4%	49.9%	23.6 p.p.	83.2%	-9.8 p.p.

## SUBSEQUENT EVENTS

### Guidance

In 2024, we achieved our revenue projection ("guidance"), with gross revenue of R\$4.0 billion, excluding revenue from Algar Tech MSP (R\$281 million), which was not included in the projection.

Based on our expectations for business development in 2025, we have established a new **Gross Revenue projection for 2025, between R\$4.4 billion and R\$4.8 billion.**

The assumptions for this projection are in the material fact published at the Company's IR website.

## Dividends and buyback program

In the fiscal year ended December 31, 2024, the Company recognized the amount of R\$38.2 million in dividends to be distributed. The amount will be submitted for approval at the Annual General Meeting and corresponds to a payout of 50%, or twice the statutory minimum, calculated on the net income for the fiscal year after deducting the amount allocated to the legal reserve. See details in note 22(f) of the financial statements as of 12/31/24 available on the IR website.

## CAPITAL MARKETS

### Ownership Composition at 12/31/2024:

Ownership Composition	Shares	%
Controlling interests	66,745,439	47.1%
Treasury	2,259,258	1.6%
<i>Free Float</i>	69,004,697	48.7%
<b>Total</b>	<b>72,795,303</b>	<b>51.3%</b>
Closing price R\$	<b>5.18</b>	
<b>Market capitalization</b> R\$ million	<b>734.5</b>	

We ended September with share capital of R\$721.7 million as part of the net equity of R\$1.7 billion, divided among 141,800,000 common shares (POS13), of which 51.3% are in circulation ("Free Float"). The calculation of the Free Float is based on all of the Company's shares, subtracting the shares held by controlling shareholders, managers and related parties and treasury shares. At the end of 2024, the Company reached R\$734.5 million in market value.

## Stock Performance

The average daily number of shares traded on the stock exchange was R\$1.4 million in 12 months, representing an average daily financial volume of R\$10.4 million. POS13 ended 2024 quoted at R\$5.18/share, a decrease of 22% compared to the same period in 2023.

The performance of the stock compared to the Ibovespa and Small Caps indexes in 2024 can be seen in the graph below:

**Relative Performance POSI3 vs. indices since January 2024 as % (100 basis)**



The Company is covered by analysts from investment banks such as UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Bradesco BBI, Citibank and more recently, we secured coverage from Itaú BBA. For more information about analyst recommendations, visit: [ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas](https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas).

## APPENDIX

### BALANCE SHEET

ASSETS	4Q24	3Q24	4Q23
<b>CURRENT</b>	<b>2,967.7</b>	<b>2,913.9</b>	<b>3,575.2</b>
Cash and cash equivalents	566.9	423.6	591.4
Derivative financial instruments	21.7	-	-
Accounts receivable	860.9	815.7	1,326.4
Inventories	1,096.2	1,236.3	1,256.5
Accounts receivable with related parties	27.0	23.7	12.4
Taxes to be recovered	200.1	188.0	210.8
IRPJ and CSLL	101.3	136.4	93.6
Miscellaneous advances	50.9	45.7	53.5
Other credits	42.7	44.5	30.7
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>1,499.2</b>	<b>1,349.4</b>	<b>1,006.7</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>765.8</b>	<b>665.6</b>	<b>502.3</b>
Accounts receivable	185.1	188.2	32.0
Derivative financial instruments	35.8	-	-
Taxes to be recovered	501.1	473.3	457.9
IRPJ e CSLL	40.0	-	-
Deferred taxes	1.2	1.6	2.7
Other credits	2.6	2.5	9.7
<b>Investments</b>	<b>733.4</b>	<b>683.7</b>	<b>504.3</b>
Investments in affiliated companies	256.8	235.0	227.0
Net PP&E	155.5	155.7	146.8
Net intangible assets	321.2	293.0	130.5
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>4,467.0</b>	<b>4,263.3</b>	<b>4,581.8</b>

## BALANCE SHEET

LIABILITES AND EQUITY	4Q24	3Q24	4Q23
<b>CURRENT</b>	<b>1,503.1</b>	<b>1,225.0</b>	<b>1,934.3</b>
Suppliers	658.2	612.0	823.1
Loans and financing	341.1	200.2	694.8
Derivative financial instruments	1.0	4.3	17.7
Salaries and charges payable	106.0	118.7	50.9
Rental liabilities	12.5	11.3	10.2
Provisions	135.8	131.8	164.7
Provisions for tax, labor and civil risks	3.1	3.1	4.2
Taxes to be collected	102.7	59.9	73.4
Dividends payable	38.2	0.0	58.6
Deferred revenue	21.4	18.5	11.6
Accounts payable with related parties	1.2	1.2	2.9
Other accounts payable	82.0	63.8	22.0
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>	<b>1,317.8</b>	<b>1,378.8</b>	<b>1,051.1</b>
Loans and financing	941.7	994.0	690.9
Derivative financial instruments	-	-	16.9
Rental liabilities	22.7	24.9	23.1
Provisions	79.0	73.1	85.9
Provision for tax, labor and civil risks	206.8	55.7	48.1
Taxes to be collected	40.0	201.6	165.6
Deferred Taxes	18.2	15.7	4.7
Other accounts payable	9.3	13.9	15.9
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>1,646.1</b>	<b>1,659.5</b>	<b>1,596.4</b>
Share capital	721.7	721.7	721.7
Capital reserve	122.3	122.2	122.4
Profit reserve	820.1	778.0	779.4
Equity valuation adjustment	(7.0)	(17.4)	(18.6)
Treasury shares	(21.2)	(21.5)	(17.5)
Profit of the period	-	68.2	-
Participation of non-controlling shareholders	10.3	8.4	9.0
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>4,467.0</b>	<b>4,263.3</b>	<b>4,581.8</b>

## INCOME STATEMENT

<i>R\$ million</i>	4Q24	4Q23	Var.	2024	2023	Var.
<b>Consolidated Gross Revenue</b>	<b>1,208.5</b>	<b>1,946.4</b>	<b>(37.9%)</b>	<b>4,288.2</b>	<b>4,728.8</b>	<b>(9.3%)</b>
Taxes on Sales	(100.8)	(236.7)	(57.4%)	(365.0)	(582.8)	(37.4%)
Commercial Discounts and Returns	(61.6)	(89.6)	(31.2%)	(234.8)	(219.4)	7.0%
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>1,046.1</b>	<b>1,620.2</b>	<b>(35.4%)</b>	<b>3,688.3</b>	<b>3,926.6</b>	<b>(6.1%)</b>
Costs of Products and Services	(775.5)	(1,189.4)	(34.8%)	(2,764.3)	(2,864.1)	(3.5%)
<b>Gross Profit</b>	<b>270.6</b>	<b>430.8</b>	<b>(37.2%)</b>	<b>924.0</b>	<b>1,062.5</b>	<b>(13.0%)</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>25.9%</i>	<i>26.6%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>	<i>25.1%</i>	<i>27.1%</i>	<i>-2.0 p.p.</i>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(188.0)</b>	<b>(186.7)</b>	<b>0.7%</b>	<b>(614.5)</b>	<b>(554.0)</b>	<b>10.9%</b>
Selling expenses	(134.3)	(190.3)	(29.5%)	(436.3)	(496.2)	(12.1%)
General and Administrative Expenses	(72.8)	(77.6)	(6.2%)	(220.8)	(216.2)	2.1%
Equity Income	(4.0)	(6.4)	(37.2%)	(7.7)	(6.6)	16.9%
Other operating revenues (expenses)	23.0	87.6	(73.7%)	50.3	165.0	(69.5%)
<b>OPERATING RESULT</b>	<b>82.5</b>	<b>244.1</b>	<b>(66.2%)</b>	<b>309.5</b>	<b>508.6</b>	<b>(39.1%)</b>
Depreciation and Amortization	17.4	17.2	1.4%	57.4	55.7	3.2%
<b>EBITDA</b>	<b>99.9</b>	<b>261.3</b>	<b>(61.8%)</b>	<b>366.9</b>	<b>564.2</b>	<b>(35.0%)</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>9.6%</i>	<i>16.1%</i>	<i>-6.6 p.p.</i>	<i>9.9%</i>	<i>14.4%</i>	<i>-4.4 p.p.</i>
Financial Revenues	22.9	25.3	(9.4%)	114.2	104.3	9.4%
Financial Expenses	(67.2)	(85.2)	(21.1%)	(272.4)	(325.4)	(16.3%)
<b>Pre-Exchange Variation Financial Result</b>	<b>(44.3)</b>	<b>(59.9)</b>	<b>(26.1%)</b>	<b>(158.3)</b>	<b>(221.1)</b>	<b>(28.4%)</b>
Exchange Variation	(10.4)	9.5	N/A	(49.1)	(33.3)	47.5%
Financial Result	(54.7)	(50.4)	8.5%	(207.4)	(254.4)	(18.5%)
<b>RESULTS BEFORE TAXES</b>	<b>27.8</b>	<b>193.7</b>	<b>(85.6%)</b>	<b>102.1</b>	<b>254.2</b>	<b>(59.8%)</b>
Current IR/CSLL	(10.5)	(0.1)	16838.7%	(11.6)	(2.3)	396.5%
Deferred IR/CSLL	(3.2)	(1.5)	121.9%	(5.5)	(0.9)	489.9%
<b>NET INCOME FOR THE PERIOD</b>	<b>14.1</b>	<b>192.2</b>	<b>(92.7%)</b>	<b>85.0</b>	<b>250.9</b>	<b>(66.1%)</b>

## CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	2024	2023
<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
Net income (loss) for the period	85.0	250.9
<b>Reconciliation of net income with cash (applied) obtained in operations:</b>		
Depreciation and amortization	57.4	56.2
Equity income	7.7	6.6
Gain at fair value and adjustment to present value	(26.2)	(45.0)
Provision (Reversal) for tax, labor and civil risks	156.1	7.7
Reversal of taxes to be collected	(165.6)	-
Allowance for doubtful accounts	(1.1)	7.7
Provision (Reversal) for losses on inventories	9.1	(2.4)
Deferred provisions and revenues	(26.0)	23.2
<i>Stock options</i>	1.1	1.9
Charges on loans and right of use	165.6	236.0
Exchange variation	29.6	(5.4)
Interest on taxes	5.6	(2.3)
Gain on the sale of fixed assets	(1.2)	-
Income tax and social contribution (current and deferred)	17.1	3.3
	<b>314.1</b>	<b>538.2</b>
<b>(Increase) decrease in assets:</b>		
Accounts receivable	441.8	(200.5)
Inventories	152.3	148.5
Taxes to be recovered	(30.6)	(104.0)
Miscellaneous advances	15.7	(5.6)
Accounts receivable from related parties	(1.5)	0.4
Other credits	18.0	74.4
<b>Increase (decrease) in liabilities:</b>		
Suppliers	(207.6)	218.5
Tax obligations	21.0	42.9
Related parties	0.2	(0.1)
Other accounts payable	3.1	(1.7)
Indemnities	(11.6)	(8.0)
Payment of interest on loans and lease agreements	(185.9)	(162.2)
	<b>215.0</b>	<b>2.5</b>
<b>Net cash invested in operating activities</b>	<b>529.1</b>	<b>540.7</b>
<b>CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES</b>		
Capital payment - invested	(23.2)	(68.7)
Loan and other operations with invested companies	(13.1)	-
Cash incorporated in the acquisition of investments	(159.1)	0.4

# Earnings Release

4Q 2024

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

Acquisition of fixed assets	(20.9)	(49.2)
Increase in intangible assets	(70.2)	(36.6)
<b>Net cash used in investment activities</b>	<b>(286.5)</b>	<b>(154.1)</b>
<b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES</b>		
Increase in share capital	-	-
Payment for acquisition of subsidiary	(13.2)	(7.2)
Dividends payments	(62.0)	(77.4)
Borrowings	1,153.2	494.7
Borrowings from BNDES	-	-
Loan amortization	(1,321.4)	(622.6)
Payment of lease agreements	(11.4)	(11.4)
Other accounts receivable/payable with related parties	(1.9)	1.2
Share repurchase	(9.2)	-
Resources from the exercise of stock options	2.8	0.6
<b>Net cash generated by financing activities</b>	<b>(263.0)</b>	<b>(222.1)</b>
<b>Exchange variation on cash and cash equivalents</b>	<b>(4.0)</b>	<b>0.2</b>
<b>(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD</b>	<b>(24.4)</b>	<b>164.8</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	591.4	426.6
Cash and cash equivalents at the end of the period	566.9	591.4
<b>(DECREASE) INCREASE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS IN THE PERIOD</b>	<b>(24.4)</b>	<b>164.8</b>

# Earnings Release

4Q 2024

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

## INVESTOR RELATIONS:

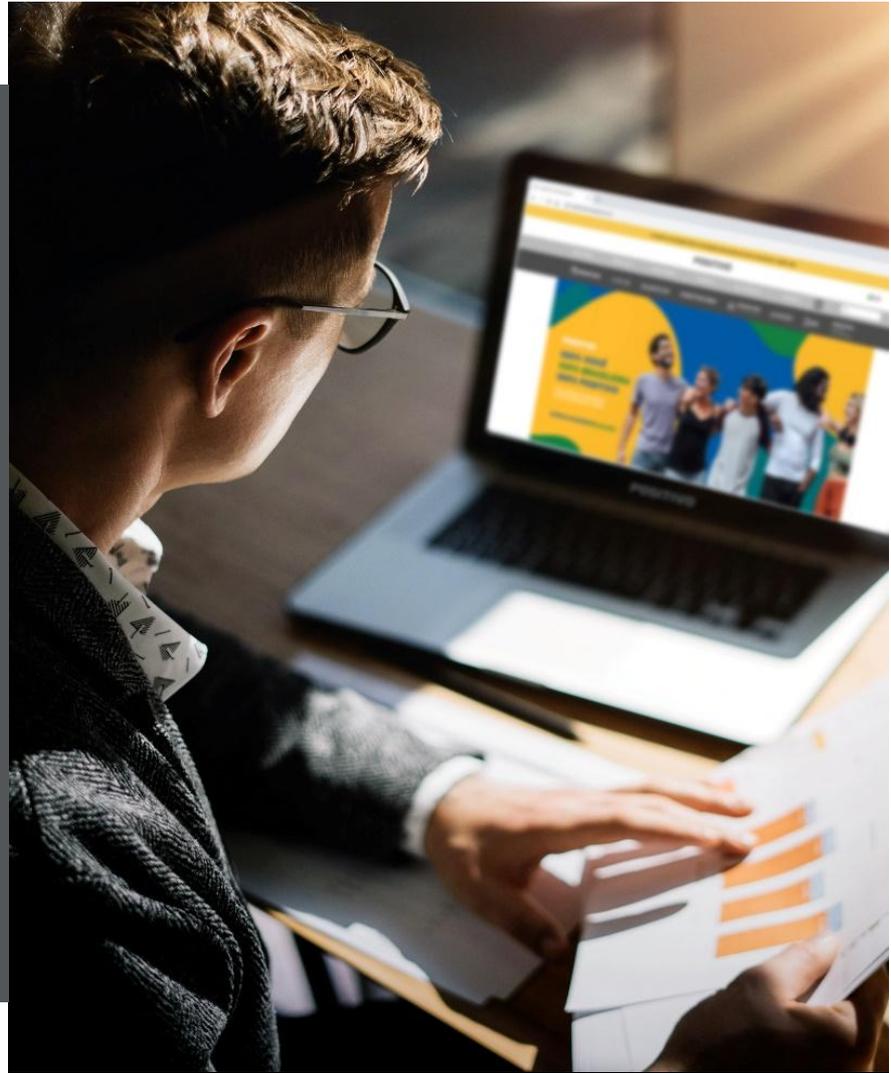
**Fabio Trierweiler Faigle**  
CFO & DRI

**Luiz Guilherme Palhares**  
Director of IR

**Rafaella Nolli**  
IR Manager

e-mail: [ri@positivo.com.br](mailto:ri@positivo.com.br)  
[www.positivotecnologia.com.br/ri](http://www.positivotecnologia.com.br/ri)

**Giusti Comunicação – assessoria de imprensa**  
Alan Oliveira | Livia Melo  
Tel.: +(55) 11 97252-1149 | +(55) 19 4977-9764  
e-mail: [positivoimprensa@giusticom.com.br](mailto:positivoimprensa@giusticom.com.br)



## AVISO LEGAL

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

## 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, 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.

**Thank you**