

Relatório de **resultados**

IT **2024**



Positivo entrega expansão do lucro líquido de mais de 650%, com melhora do perfil de endividamento

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

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 1.177 milhões no 1T24**, +38% sobre o 1T23, impulsionada pelo forte crescimento em Projetos Especiais, Soluções de Pagamentos e gradual recuperação em Consumo.
- ✓ **EBITDA de R\$ 116 milhões no 1T24**, + 36% sobre o 1T23, com **margem EBITDA de 11,6%**, -0,4 p.p. vs. o ano anterior.
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 64 milhões no 1T24**, maior lucro líquido da história para um primeiro trimestre, alta de 655% vs. 1T23, e **margem líquida de 6,5%**, +5,3 p.p. vs. o ano anterior, impulsionada pelo maior EBITDA e redução das despesas financeiras líquidas, resultante da redução do endividamento.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 83 milhões no 1T24**, ajudada pelo principalmente pelo maior lucro líquido no período.
- ✓ **Índice de alavancagem de 1,3x**, com redução de 0,2x comparado com ambos 4T23 e 1T23, beneficiado pela geração de caixa no período.
- ✓ **Avanço na gestão das obrigações financeiras:** nossa sólida posição de caixa nos permitiu anunciar o **resgate antecipado da 3ª emissão de debêntures** no valor de R\$ 200 milhões, com custo de CDI + 3,75% a.a., sem emissão de novo instrumento. O pagamento de dívidas mais caras é parte do plano de alocação de capital que permitirá a redução significativa de nossas despesas financeiras. Ainda, **captamos o primeiro tranche junto ao BNDES**, de R\$ 184 milhões (56% do total da linha), com remanescente a ser liberado entre 2025 e 2026.
- ✓ **Distribuição de dividendos aprovada na AGO** de R\$ 58,6 milhões, com pagamento em parcela única em 31 de maio de 2024. Continuamos monitorando nossa estrutura de capital e geração de caixa, com objetivo de otimizar a remuneração de nossos acionistas.
- ✓ **Aquisição da Algar TI Consultoria:** as condições precedentes para o fechamento da transação avançaram e já obtivemos aprovação do CADE. Temos previsão de conclusão de todo o processo até fim de maio.

DESTAQUES FINANCEIROS

	1T24	1T23	Var.
<i>R\$ milhões</i>			
Receita Bruta	1.177,0	854,6	37,7%
Receita Líquida	994,7	702,9	41,5%
Lucro Bruto	238,2	172,2	38,4%
<i>Margem bruta</i>	23,9%	24,5%	-0,5 p.p.
EBITDA	115,6	84,8	36,3%
<i>Margem EBITDA</i>	11,6%	12,1%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido	64,3	8,5	655,1%
<i>Margem Líquida</i>	6,5%	1,2%	5,3 p.p.
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</i>	1,3x	1,5x	-0,2x

Receita Bruta por Segmento de Negócio

	1T24	1T23	Var.
<i>R\$ milhões</i>			
COMMERCIAL	663,7	584,8	13,5%
Vendas Corporativas ¹	252,9	210,9	19,9%
Instituições Públicas ²	410,8	373,9	9,9%
CONSUMER	268,2	259,1	3,5%
PROJETOS ESPECIAIS	245,2	10,8	N/A
RECEITA BRUTA TOTAL	1.177,0	854,6	37,7%

1) Vendas de PCs e mobilidade para empresas, servidores, soluções de pagamento, serviços (HaaS e Tech Services) e equipamentos e segurança eletrônica.
2) Vendas de PCs, mobilidade e soluções para empresas estatais e mistas, autarquias, tribunais e demais órgãos das esferas federal, estadual e municipal.

VIDECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

Quarta-feira, 15 de maio de 2024.

11h00 horário de Brasília

10h00 horário de Nova York

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Iniciamos o ano com um trimestre sólido, com crescimento de receita e forte expansão do lucro, além de notável melhora em nossa estrutura de capital. Nossa receita bruta cresceu 38% sobre o 1T23, e mesmo de forma comparável, excluindo os projetos especiais da receita, crescemos sólidos 10%. Este desempenho foi amparado principalmente por Soluções de Pagamento, com forte demanda no trimestre, além da rolagem de uma pequena parte das entregas previstas para o final do ano passado, em função da estiagem. Em Consumo, observamos gradual recuperação, especialmente pela superação das expectativas dos nossos tablets de maior valor, pelo sucesso da linha Infinix e pela ampliação de nossa presença junto a varejistas regionais e plataformas online. Em instituições públicas o trimestre teve entregas robustas, e também contou em menor parte com postergações do ano anterior. Nosso lucro líquido no trimestre cresceu 8 vezes, e foi o maior da história para este período. Com estes resultados, anunciamos o resgate antecipado de nossas debêntures, que tem taxas caras para o momento, reduzindo assim nosso custo total de serviço da dívida.

Nosso desempenho se deu em um contexto ainda desafiador, com juros elevados e súbito enfraquecimento do Real. Em consumo, os grandes varejistas continuam em processo de reestruturação e mantêm seus dias de estoque bastante reduzidos, mas temos tido sucesso em nossa jornada de fidelização de uma forte base de varejistas regionais e junto a plataformas de vendas online. Nas instituições públicas ainda observamos instabilidade nas posições de liderança, com impactos na dinâmica de compras por estas entidades, mas temos R\$ 1,2 bilhão em vendas já contratadas ou em contratação para 2024, incluindo o 1T. No corporativo, máquinas de pagamento foram os destaques, contrastando com servidores e computadores que enfrentaram uma competição pontual mais forte. Dito isto, estamos muito satisfeitos em entregar um primeiro trimestre do ano em linha com nosso planejamento, com crescimento de receita, expansão do lucro, geração de caixa e redução do endividamento.

Avançamos vigorosamente com a estratégia de diversificação ao anunciar a aquisição da Algar TI Consultoria em março. O fechamento é esperado para as próximas semanas, e já obtivemos aprovação do CADE. Juntamente com a Algar TI, que compreende 100% da unidade de Serviços Gerenciados de TI (MSP) da Algar Tech, nos destacamos como uma empresa *one-stop-shop* na oferta de soluções de infraestrutura fim a fim de TI para o mercado corporativo, e nos tornamos o parceiro ideal na adoção de Inteligência Artificial por empresas no Brasil e na América Latina.

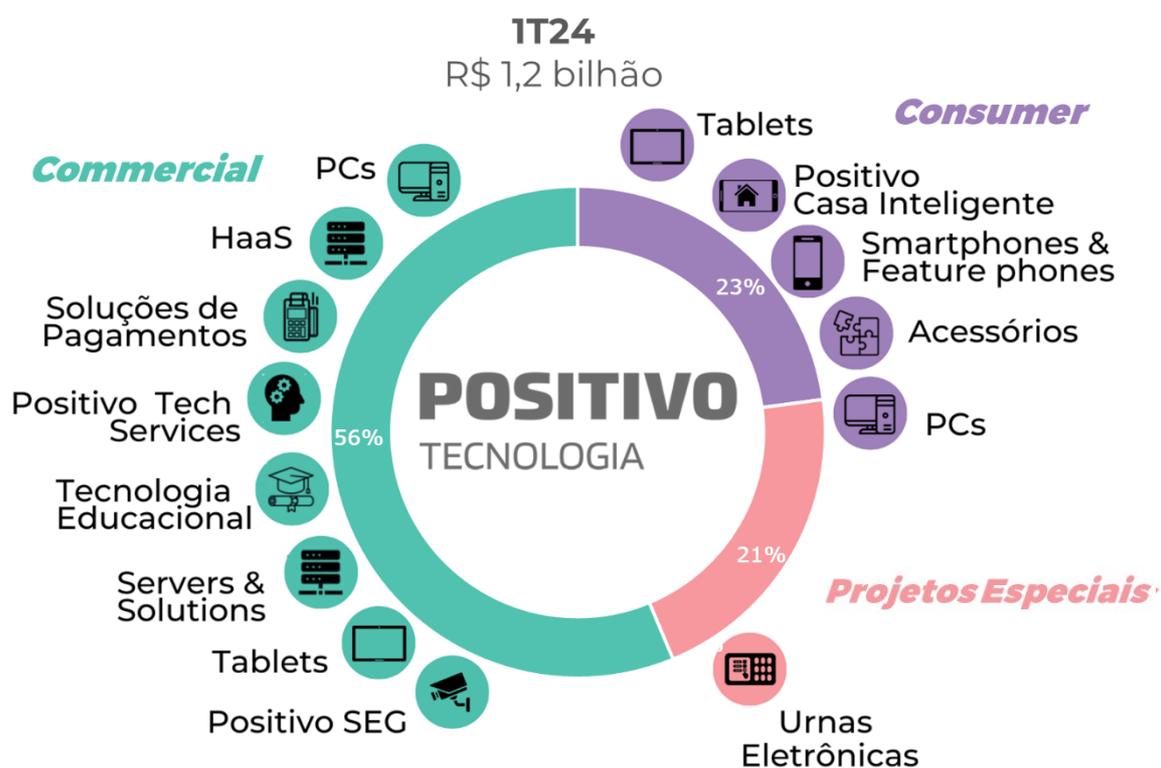
Como descreveremos mais adiante, ampliamos nossa carteira de serviços de tecnologia junto a clientes líderes em seus segmentos, como instituições financeiras, empresas do setor de saúde e grandes redes de varejo. Todos estes negócios caracterizam-se pela ampla capilaridade de suas operações, e nossa forte presença nacional nos torna o parceiro ideal para atender as necessidades destas empresas. Também expandimos nosso canal da Positivo Servers & Solutions e fechamos contratos importantes no período para servidores Supermicro e Nutanix, além de já termos resultados de venda da nossa qualificação CSP Tier 1 da Microsoft. Finalmente, lançamos duas novas máquinas inteligentes em Soluções de Pagamento, capazes de competir no mercado de máquinas Linux onde ainda não penetramos, com preço competitivo e com os benefícios e a experiência de uma solução Android.

Seguimos bastante confiantes com nosso plano para o ano, conforme guidance de receita anunciado anteriormente. Sabemos que o segundo trimestre é historicamente impactado por uma sazonalidade desfavorável para as vendas, o que se reflete na alavancagem operacional. Já o terceiro e quarto trimestres tem expectativa de retomada, com crescimento sequencial. Em termos de rentabilidade para o ano, temos o desafio de manter a margem EBITDA e lucro próximos aos níveis históricos recentes, diante da ausência da receita adicional proveniente de projetos especiais, que serão compensados em parte pela aquisição da Algar TI.

NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

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

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



VENDAS PARA O SEGMENTO COMMERCIAL

Receita Bruta

R\$ 664 milhões no 1T24 (+14% vs 1T23)

O segmento Commercial, que engloba as vendas e locação de computadores, servidores, máquinas de pagamento, equipamentos de segurança eletrônica e a prestação de serviços a empresas e instituições públicas, reportou crescimento de receita bruta no 1o trimestre de 2024 em comparação com o mesmo período de 2023, principalmente pela maior receita proveniente de instituições públicas e Soluções de Pagamento.

Vendas Corporativas

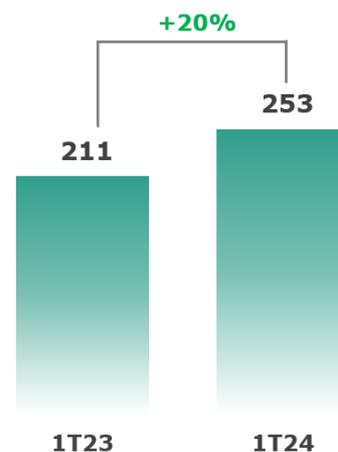
Registramos uma receita bruta de R\$ 253 milhões no 1T24 em comparação com R\$ 211 milhões alcançados no mesmo período de 2024, representando aumento de 20%. Esse crescimento foi impulsionado principalmente pelo incremento na receita de **Soluções de Pagamento**.

A receita relacionada a venda de PCs, servidores e serviços foi menor que o ano anterior, em um contexto macroeconômico ainda desafiador, com limitação de crédito para empresas e de incertezas político-econômicas. Também vemos uma competição acirrada. Os novos contratos de serviços que temos conquistado ainda não estão refletidos na receita do trimestre, o que deverá ocorrer nos trimestres seguintes.

No período, transacionamos com mais de 100 empresas (grupos econômicos) diferentes, das quais aproximadamente 20% são novos clientes. Essa distribuição demonstra a maior diversidade de nossas vendas corporativas, além de contínua atração de novos clientes. Mais da metade da receita com vendas no período foi por meio da oferta de **Hardware as a Service (Haas)**, cuja receita cresceu 17,9% no trimestre, reforçando esta tendência que para nós resulta em maior receita recorrente e oportunidade de cross-sell com serviços de tecnologia.

Em **Positivo Servers & Solutions** destacamos alguns projetos importantes no período, como a repatriação de nuvem 100% pública para nuvem híbrida junto a um grande player do setor de planos de saúde, reforçando uma tendência de mercado que nos abre oportunidades de oferta de soluções de hardware e de serviços agregados. Também efetuamos nossa primeira

Receita Bruta Corporativo
(R\$ milhões)



venda como CSP Tier 1 da Microsoft para uma rede regional de supermercados, que incluiu soluções de hardware e software. No período também fechamos contratos de soluções de cloud híbrida junto ao setor público (poder executivo), além de empresas privadas do setor de infraestrutura, saúde e educação. Com a aquisição de Algar, alavancaremos nossas soluções de hardware e serviços de TI às empresas que já usam os serviços da Algar para gestão de data center, nuvem, entre outros. Finalmente, o programa estruturado de canais PSS Connect teve avanço significativo e ultrapassou a marca de 200 parceiros registrados, superando a meta para o período.

A unidade **Positivo Tech Services** cresceu 25,5% no trimestre e destacou-se no período com a ampliação dos contratos de serviços prestados a grandes clientes de diversos segmentos (financeiro, saúde e varejo), em função da satisfação com a qualidade dos serviços que temos entregado. Fomos vencedores de uma cotação de uma grande operação do setor de saúde, para outsourcing de serviços de end-user, com mais de 70 profissionais dedicados exclusivamente a essa operação. E recentemente passamos por um processo de auditoria que culminou com a certificação internacional HDI, que atesta o alto nível de qualidade dos nossos serviços de TI. Nossa base de clientes já abrange os setores financeiro, de saúde, restaurantes e varejistas, dentre outros, e uma das características em comum entre eles é a enorme capilaridade de suas operações, com unidades espalhadas por todo o Brasil, o que reforça a amplitude de nossa presença geográfica.

Em **Soluções de Pagamento** vimos a receita crescer 246% versus o 1T23, atingindo R\$ 119 milhões, devido à combinação de fatores como forte crescimento projetado para o ano, além de antecipação de pedidos e em menor parte, rolagem de entregas previstas para o 4T23, que foram postergadas em função da forte estiagem na região amazônica. Nossa forte atuação no segmento de máquinas de pagamento Smart ganhará ainda mais tração com os novos modelos D300 e D400, apresentados no início de abril na Feira Autocom 2024, que nos permitirão penetrar na fatia mais long tail do segmento de máquinas. Com design mais compacto e ampla funcionalidade, estes modelos preenchem uma lacuna crítica do mercado, oferecendo alternativas de custo competitivo às máquinas Linux e incorporando vantagens inerentes do sistema operacional Android, a partir de uma plataforma mais flexível, acessível e amigável para os usuários finais.

Em **PositivoSEG**, tivemos avanços consistentes no período. Finalizada a integração da Securicenter, o trimestre seguiu a tendência de crescimento da base de clientes. Também inauguramos nova filial de nossa distribuidora em Curitiba/PR, que se soma às filiais já existentes de São Paulo e Recife. Ainda no período expandimos nossa rede de distribuidores terceiros no interior dos estados do Paraná e São Paulo, e também expandimos a base de parceiros participantes de nosso programa de canais – o Parceiro PositivoSEG, cujo objetivo é aumentar o engajamento de nossos canais e parceiros por meio de benefícios exclusivos e suporte em todas as etapas do negócio dos revendedores, instaladores, integradores e distribuidores.

Seguimos confiantes na execução do nosso plano estratégico para o ano. Estamos muito entusiasmados com a chegada da Algar TI, que nos tornará um parceiro *one-stop-shop* e uma *powerhouse* de soluções de tecnologia integradas fim a fim (edge, to core, to cloud) para organizações.

Vendas para Instituições Públicas

Apresentamos um faturamento recorde para o período no 1T24. Sabemos que o primeiro trimestre do ano é marcado por projetos rolados do ano anterior, e este ano tivemos um número maior de projetos que foram faturados no final de 2023, cuja entrega não pôde ser efetivada no próprio ano devido aos desafios logísticos impostos pela estiagem. Normalmente este é um trimestre fraco de novos projetos e colocações de pedidos pois espera-se a reabertura do orçamento dos órgãos que normalmente fecham no início do ano, até a finalização do planejamento. Assim, apenas alguns poucos órgãos não param neste período. Adicionalmente, estamos no segundo ano de um novo governo federal e ainda observamos muitas movimentações nas cadeiras de gestores de primeiro e segundo escalão, postergando novos projetos.

A receita bruta do 1T24 atingiu R\$ 411 milhões, alta de 10% vs. 1T23. Destacaram-se no período as entregas para o Ministério da Gestão e Inovação em Serviços Públicos, Banco do Brasil, Sesi DF e Secretaria de Educação de Rondônia.

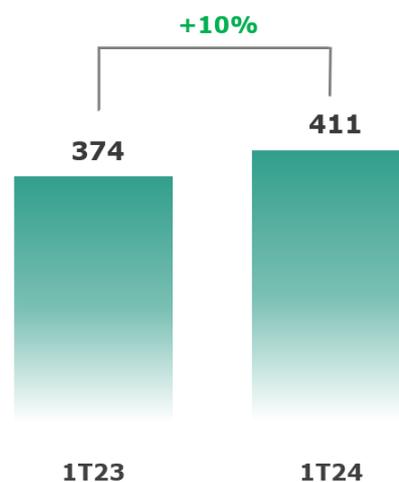
A vertical educação continuou a ser destaque, com ênfase nas compras de notebooks e serviços especializados pelas secretarias de educação estaduais e municipais, para integrar tecnologia aos seus programas educacionais. Como principais projetos destacamos SEDUC/TO, SEE/PE, SEDUC/RO e SME/SP, além das vendas para instituições financeiras como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, e entregas para o Sistema S.

Em 2021 a Companhia venceu um segundo processo licitatório (UE2022) para fornecimento de 220 mil urnas eletrônicas para as eleições de 2024, dos quais faturamos R\$ 1,21 bilhão em 2023 e R\$ 245 milhões no 1T24, totalizando R\$ 1,46 bilhão e encerrando as entregas deste contrato.

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



Receita Bruta Instituições Públicas (R\$ milhões)



Sobre as perspectivas para os próximos três trimestres de 2024, projetos já contratados e a contratar estão pouco abaixo de R\$1 bilhão. O atual pipeline de futuras compras por instituições públicas no país permanece aquecido, atingindo R\$ 5,8 bilhões em abril deste ano. Grandes projetos na esfera federal, como FNDE, e na esfera estadual, como Prodesp-Seduc/SP e Seap-Seduc/PR, continuam com suas previsões em linha com o já informado, para serem licitados este ano.

VENDAS PARA O SEGMENTO CONSUMER

Receita Bruta

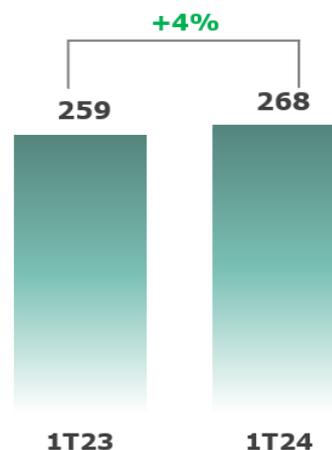
R\$ 268 milhões no 1T24 (+4% vs 1T23)

No primeiro trimestre de 2024, registramos um crescimento de 4% em comparação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o crescimento junto a varejistas regionais e expansão nos canais online, como parte de uma estratégia abrangente para reduzir nossa dependência de grandes varejistas e alcançar novos públicos.

A receita com celulares registrou queda contra o 1T23 somente porque houve deslocamento pontual de entregas de Infinix de dezembro de 2022 para janeiro de 2023, aumentando a base de comparação. Por outro lado, em sell-out as vendas cresceram 29% sobre o 1T23. Além disso, a linha de tablets mais do que dobrou em receita, suportada tanto pelo tablet da Vaio quanto o recém-lançado Positivo Vision Tab 10, com capa teclado integrados, superando fortemente nossas expectativas de vendas.

Em relação a PCs, mesmo diante do contexto desafiador enfrentado pelas grandes varejistas, tivemos crescimento de 8,6% de vendas versus o ano anterior, com linhas novas suportando esse desempenho. Continuamos observando uma recuperação gradual das margens, ciclo este que se iniciou na segunda metade do ano passado e deve continuar ao longo deste ano. No trimestre, recebemos o total que tínhamos a receber de Americanas, conforme acordado no plano de recuperação judicial.

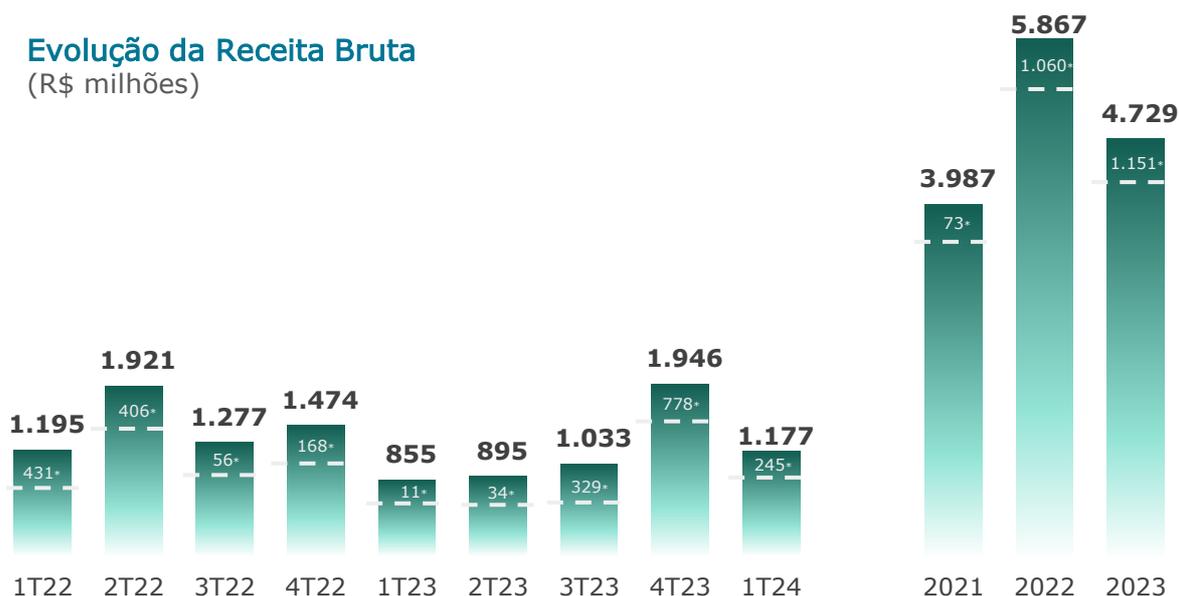
Receita Bruta Consumer
(R\$ milhões)



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

Evolução da Receita Bruta
(R\$ milhões)



*Projetos especiais

A receita bruta no 1T24 cresceu 37,7% sobre o 1T23, impulsionada pelas fortes vendas em Soluções Pagamento, maior receita de Instituições Públicas e rampa nas vendas de produtos de mobilidade para o varejo.

No trimestre portamos também receita de R\$ 245 milhões remanescentes da entrega de urnas eletrônicas para as eleições municipais de 2024. Mesmo excluindo essa receita em ambos períodos comparativos, nosso faturamento apresentou crescimento de 10% ano contra ano.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇO

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

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
Computadores	529,6	524,2	1,0%
Servidores	28,1	34,5	(18,5%)
Telefones Celulares	93,5	131,5	(29,0%)
Educacional (hardware)	4,9	6,4	(23,1%)
Soluções de Pagamentos	119,2	34,5	245,6%
Tablets	75,0	37,2	101,4%
Positivo Casa Inteligente	9,9	7,0	42,1%
Outros Produtos (periféricos, MP, etc.)	16,1	22,2	(27,5%)
Projetos Especiais	245,2	10,8	2177,6%
Receita Bruta com Produtos	1.121,4	808,3	38,7%
HaaS	38,4	32,6	17,9%
Tech Services + outros serviços	17,2	13,7	25,5%
Receita Bruta com Serviços	55,6	46,3	20,1%
Receita Bruta Consolidada	1.177,0	854,6	37,7%
Impostos sobre Vendas	(131,3)	(117,2)	12,0%
Verbas Comerciais e Devoluções	(51,1)	(34,5)	48,2%
Deduções da Receita Bruta	(182,4)	(151,7)	20,2%
Receita Líquida Consolidada	994,7	702,9	41,5%

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.177,0	854,6	37,7%
Impostos e Deduções	(182,4)	(151,7)	20,2%
Receita Líquida Consolidada	994,7	702,9	41,5%
Custo dos Produtos e Serviços	(756,5)	(530,7)	42,5%
Lucro Bruto	238,2	172,2	38,4%
Margem Bruta	23,9%	24,5%	-0,4 p.p.

O lucro bruto do período aumentou 38,4%, enquanto a margem bruta se manteve praticamente estável em 23,9%, similar ao 1T23. Esse desempenho do lucro bruto foi, no entanto, impactado pelos maiores custos dos produtos vendidos (CPV) neste trimestre.

Em CPV tivemos reflexo de maiores custos com insumos e logística. Em logística, os efeitos são consequência da forte estiagem na região amazônica no final de 2023, que impactou os produtos fabricados naquele período e que foram faturados no 1T24, principalmente para instituições públicas. No entanto, quase todo esse impacto já foi absorvido no primeiro trimestre.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
Receita Líquida	994,7	702,9	41,5%
Lucro Bruto	238,2	172,2	38,4%
Receitas/ despesas Operacionais	(135,7)	(99,8)	36,0%
Despesas Comerciais	(106,6)	(92,0)	15,9%
Comissões sobre Vendas	(16,9)	(10,9)	55,3%
Propaganda, Marketing e Pessoal	(28,1)	(23,4)	20,2%
Assistência Técnica e Garantia	(40,7)	(36,9)	10,2%
Fretes	(17,2)	(10,8)	59,4%
Depreciação e Amortização	(1,2)	(0,6)	93,8%
Outras Despesas Comerciais	(2,4)	(9,4)	(74,1%)
Despesas Gerais e Administrativas	(50,2)	(46,5)	8,1%
Salários, Encargos e Benefícios	(17,5)	(25,5)	(31,4%)
Depreciação e Amortização	(6,6)	(5,2)	27,7%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(26,1)	(15,8)	65,2%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1,0)	0,0	N/A
Outras receitas/despesas operacionais	22,1	38,6	(42,8%)
Resultado Operacional (EBIT)	102,5	72,4	41,6%

Análise vertical

	AV%	AV%	
<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	23,9%	24,5%	-0,5 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	13,6%	14,2%	-0,6 p.p.
Despesas Comerciais	10,7%	13,1%	-2,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	5,1%	6,6%	-1,6 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,1%	0,0%	0,1 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	2,2%	5,5%	-3,3 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	10,3%	10,3%	0,0 p.p.

No trimestre, as **despesas operacionais** aumentaram 36,0% comparadas ao 1T23, devido principalmente à redução de 42,8% em **outras receitas operacionais**, e alta de 15,9% nas **despesas comerciais**.

As **despesas comerciais** cresceram menos que a receita e foram impulsionadas por comissões sobre vendas e assistência técnica, em função do maior faturamento de projetos especiais. **Despesas gerais e administrativas** cresceram 8,1% no trimestre, justificadas pelo aumento nas **outras despesas** que registram gastos com consultorias de eficiência operacional, além da expansão de algumas áreas de negócios estratégicas. Estes efeitos foram quase inteiramente compensados por menores despesas com salários e encargos. Finalmente, **outras receitas**

operacionais (rubrica em que os créditos financeiros decorrentes dos investimentos realizados em P&D&I são registrados por exigência da norma contábil) tiveram redução no trimestre, impactadas pela incidência de PIS e Cofins sobre subvenções de cerca de R\$ 12 milhões, que foram contabilizados nesta linha.

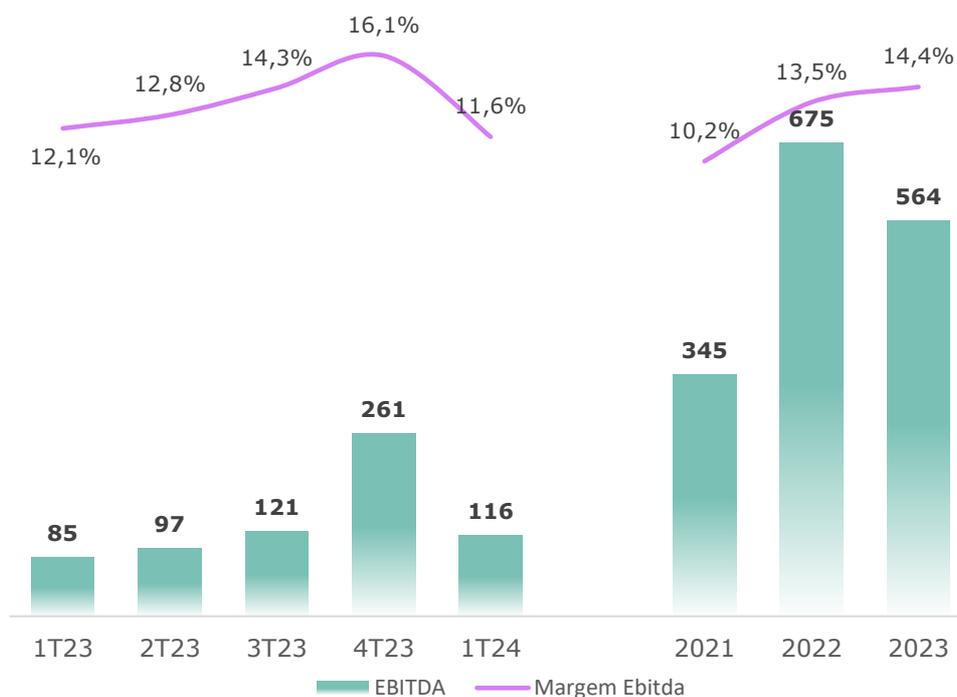
EBITDA

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
EBIT	102,5	72,4	41,6%
Depreciação e Amortização	13,2	12,5	5,6%
EBITDA	115,6	84,8	36,3%
MARGEM EBITDA	11,6%	12,1%	-0,5 p.p.

O EBITDA apresentou crescimento de 36,3% ano contra ano, enquanto a margem EBITDA caiu 0,5 p.p. refletindo os efeitos no lucro bruto, já descritos acima.

EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ milhões)



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	1T24	1T23	Var.	4T23	Var.
EBIT (LTM)	538,7	584,9	(7,9%)	508,6	5,9%
IR/CSLL (LTM)	(2,9)	(1,3)	114,7%	(3,3)	(11,7%)
NOPAT (LTM)¹	535,8	583,5	(8,2%)	505,3	6,0%
Capital Empregado²	2.344,9	2.186,1	7,3%	2.318,1	1,2%
Média do Capital Empregado³	2.265,5	1.999,3	13,3%	2.365,2	(4,2%)
ROIC⁴	23,7%	29,2%	-5,5 p.p.	21,4%	2,3 p.p.

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

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

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

No 1T24, o ROIC anualizado alcançou 23,7%, queda de 5,5 p.p. versus o 1T23, devido ao aumento do capital empregado e redução do NOPAT anualizado. Contra o 4T23, houve aumento de 2,3 p.p. devido ao maior NOPAT no período.

O maior capital empregado se dá pelo maior capital de giro, com maior saldo de contas a receber no fim deste trimestre, uma vez que as receitas no período foram maiores que o ano anterior. Também há um saldo maior de ativo permanente oriundo de expansão de capacidade produtiva, reconhecimento de direito de uso de instalações e também ativos intangíveis, como desenvolvimento de projetos internos e aportes em fundos de investimentos em empresas emergentes. O capital empregado é uma média dos saldos entre dois anos, e o ano anterior considera os saldos do 1T22, quando a empresa era menor e consequentemente o capital empregado também.

O menor NOPAT anualizado se dá principalmente porque os períodos considerados no NOPAT do 1T23 (últimos doze meses) contemplam resultados operacionais mais fortes, impulsionados por fortes vendas de projetos especiais e receita recorde junto a instituições públicas.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	1T24	1T23	Var.
Receitas Financeiras	37,0	27,4	35,2%
Despesas Financeiras	(69,3)	(84,1)	(17,5%)
Resultado Financ. Pré-Var. Cambial	(32,3)	(56,7)	(43,0%)
Variação Cambial	(5,7)	(6,6)	(14,3%)
RESULTADO FINANCEIRO	(38,0)	(63,3)	(40,0%)

A melhora no resultado financeiro reflete o menor nível de endividamento da Companhia ao longo do ano, resultante da geração de caixa, bem como a redução da taxa de juros.

LUCRO LÍQUIDO

No 1T24 o lucro líquido foi de R\$ 64,3 milhões, aumento de 655% sobre o 1T23, com margem líquida de 6,5% (+5,3 p.p.), beneficiado pelo maior EBITDA explicado mais acima, além da redução das despesas financeiras líquidas.

ENDIVIDAMENTO

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.	4T23	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	687,6	720,6	(4,6%)	694,8	(1,0%)
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	690,0	802,5	(14,0%)	690,9	(0,1%)
Instrumentos Financeiros Derivativos	17,8	19,4	(8,5%)	30,3	(41,4%)
Endividamento	1.395,4	1.542,5	(9,5%)	1.416,1	(1,5%)
Caixa e Equivalentes	608,3	601,5	1,1%	591,4	2,9%
Disponibilidades	608,3	601,5	1,1%	591,4	2,9%
Endividamento Líquido	787,1	941,0	(16,4%)	824,7	(4,6%)
EBITDA LTM	595,0	634,3	(6,2%)	564,2	5,5%
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	1,3x	1,5x	-0,2x	1,5x	-0,2x

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM) da Companhia foi de 1,3x no 1T24, apresentando uma redução de 0,2 p.p. se comparado com o 1T23 e também em relação ao 4T23. Apresentamos também uma menor dívida líquida no período com queda de 16,4% em relação ao 1T23 e 4,6% vs o 4T23, resultado da amortização de empréstimos e financiamentos e maior saldo de caixa, que compensaram a redução do EBITDA dos últimos doze meses.

Esta posição não contempla a integralidade dos R\$ 184 milhões captados junto ao BNDES, entre março e abril, bem como a liquidação da 3ª debênture com recursos próprios.

Atualmente, aproximadamente 50,1% da dívida é de longo prazo, contra 52,7% no 1T23. Pretendemos continuar com nossa estratégia de liability management, buscando oportunidades no mercado que permitam o alongamento da nossa dívida existente, com custos mais atrativos.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	1T24	1T23	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	49,9%	47,3%	2,6 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	50,1%	52,7%	-2,6 p.p.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Dividendos

Na Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária realizada em 30 de abril de 2024 ("AGOE"), foi aprovado o pagamento de dividendos relativos ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 no montante de R\$ 58.604.930,68, equivalentes a R\$ 0,41822772742 por ação ordinária. O valor do dividendo por ação considera o número total de ações da Companhia, excluídas as ações em tesouraria, que na data da AGOE é de 140.126.842 ações. Os dividendos aprovados na AGO serão pagos aos acionistas em 31 de maio de 2024 em uma única parcela.

Captação de recursos junto ao BNDES

Em abril recebemos o desembolso de R\$ 94 milhões do BNDES, referentes à linha de financiamento de R\$ 330 milhões para financiamento de projetos de P&D&I e modernização fabril para tecnologia 5G, cujos desembolsos ocorrerão ao longo de três anos. O vencimento da linha é de 9 anos, com carência de 2 anos, e com custo médio de TR + 2,3%. Somado ao valor recebido em março de R\$ 90 milhões, em 2024 recebemos um desembolso total de R\$ 184 milhões do BNDES. Os valores restantes serão desembolsados em 2025 e 2026 de acordo com a evolução dos projetos aprovados. Esta operação contribui para o alongamento de nossas obrigações e reduz significativamente o custo médio de nossa dívida.

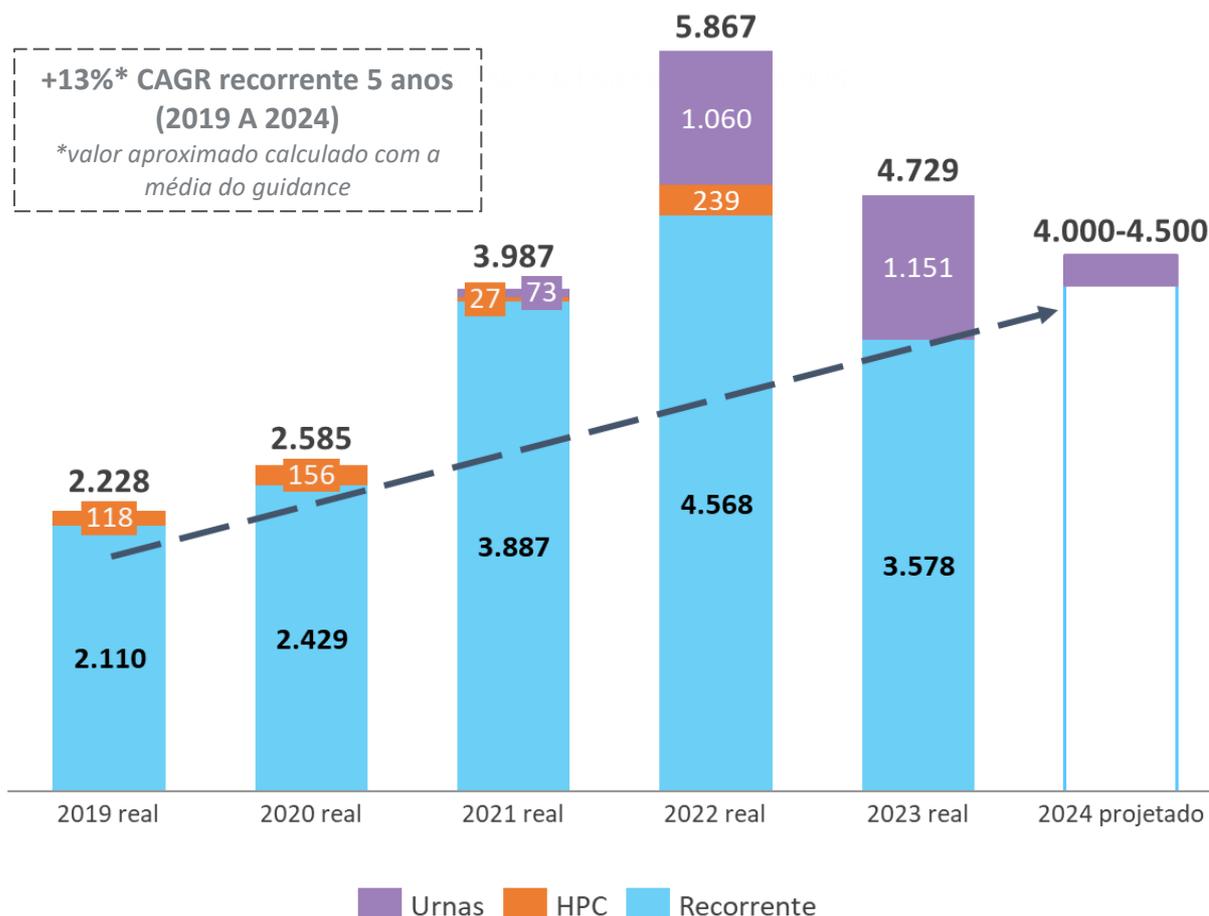
Resgate da 3ª emissão de debentures

No dia 14 de maio anunciamos o resgate antecipado das debêntures da 3ª emissão, com saldo de R\$ 200 milhões, vencimento em fevereiro de 2026 e custo CDI + 3,75% a.a. Esta iniciativa é parte do nosso plano de *liability management* e visa a redução dos custos financeiros associados ao nosso endividamento, uma vez que esta operação tem custo elevado para o contexto atual. O pagamento do resgate será feito com caixa gerado pela própria operação, demonstrando a maior solidez de nossa estrutura de capital. Este resgate não está sendo substituído por outro instrumento de captação.

Considerando todas as ações recentes que tomamos para gestão das obrigações financeiras, nosso custo da dívida sairá de CDI+2,6% (base fevereiro 2024, antes do BNDES e do resgate das debêntures e pagamento de cédulas de crédito bancárias), para CDI + 1,5% com efeitos a partir de junho (incluindo desembolso de R\$ 184 milhões pelo BNDES, resgate das debêntures e potencial captação de linha para pagamento da Algar TI de R\$ 190 milhões).

GUIDANCE 2024

Manutenção da projeção de receita bruta para o ano de 2024 entre R\$ 4,0 bilhões a R\$ 4,5 bilhões.



A receita recorrente de 2023 reflete uma mudança estrutural de patamar. Saímos de uma receita bruta de R\$ 2,5 bilhões em 2021, para R\$ 3,6 bi em 2023. Já a comparação com os anos de 2021 e 2022 não é tão óbvia, pois nestes anos as receitas foram em grande parte beneficiadas pelos efeitos da pandemia. As vendas para Instituições públicas em 2022 e 2021 atingiram recordes históricos, impulsionadas pelos investimentos em tecnologia para educação, e em 2021 o segmento Consumer também registrou fortes vendas de R\$ 1,8 bilhão. Dado este contexto, nossa projeção para 2024 aponta para uma nova superação da receita em bases recorrentes.

A projeção de receita para 2024 foi construída com base nas seguintes premissas:

- Crescimento do segmento Corporativo, puxado principalmente por Soluções de Pagamento, suportados por novos produtos e expansão da unidade de transformação digital; avanços no segmento Tech Services, impulsionado por novo portfólio e novo posicionamento de mercado;
- Vendas relativamente estáveis para Instituições Públicas em comparação a 2023;

- Contínua recuperação das vendas no segmento Consumer, impulsionadas pela redução da taxa de juros, aumentando assim o apetite de compra do consumidor; crescimento da receita com a linha de smartphones Infinix e dos novos tablets Positivo e Vaio; recuperação gradual das vendas de PCs puxado pelas novas linhas de produtos Vaio e Positivo; crescimento dos canais online.
- Não inclui receita da Algar TI Consultoria.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 31/03/2024:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	66.755.439	47,1%
Tesouraria	1.502.158	1,1%
Free Float	73.542.403	51,8%
Total	141.800.000	100,0%
Preço de fechamento R\$	10,02	
Capitalização de Mercado R\$ milhões	1.421	

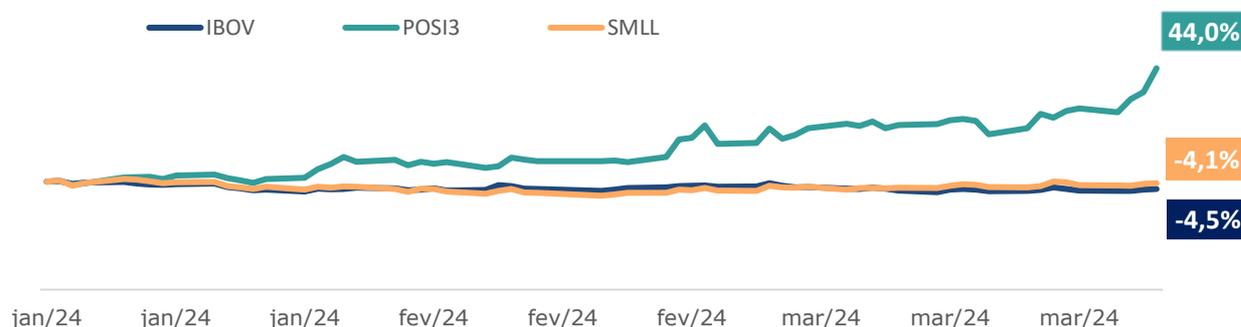
Encerramos o mês de março com Capital Social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,7 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POSI3), das quais 51,8% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final do 1T24, a Companhia atingiu R\$ 1,4 bilhão de valor de mercado.

Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa ficou em 1,8 milhões em 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 13,5 milhões. POSI3 encerrou o primeiro trimestre de 2024 cotada a R\$ 10,02/ação, com aumento de 42% em relação ao mesmo período de 2023 e aumento de 44% comparado ao 4T23.

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)



Cobertura de Analistas de *Equity Research*

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

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	4T23
CIRCULANTE	3.405,8	3.085,4	3.575,2
Caixa e Equivalentes de caixa	608,3	601,5	591,4
Instrumentos financeiros derivativos	0,9	4,0	-
Contas a receber	1.299,4	782,6	1.326,4
Estoques	1.074,1	1.278,2	1.256,5
Contas a receber com partes relacionadas	23,6	14,1	12,4
Impostos a recuperar	205,2	251,4	210,8
IRPJ e CSLL	109,3	60,2	93,6
Adiantamentos diversos	46,7	55,4	53,5
Outros créditos	38,2	37,9	30,7
NÃO CIRCULANTE	1.032,9	859,1	1.006,7
Realizável a longo prazo	504,0	424,6	502,3
Contas a Receber	21,9	12,0	32,0
Impostos a recuperar	469,8	338,9	457,9
Tributos diferidos	2,4	1,6	2,7
Outros créditos	9,9	72,1	9,7
Investimentos	528,9	434,5	504,3
Investimentos em "joint venture"	-	32,8	-
Investimento em coligadas	231,9	170,6	227,0
Imobilizado líquido	142,7	119,2	146,8
Intangível líquido	154,3	111,9	130,5
TOTAL ATIVO	4.438,6	3.944,4	4.581,8

BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO

R\$ milhões

	1T24	1T23	4T23
CIRCULANTE	1.738,1	1.587,2	1.934,3
Fornecedores	612,9	407,4	823,1
Empréstimos e financiamentos	687,6	720,6	694,8
Instrumentos financeiros derivativos	13,3	22,5	17,7
Salários e encargos a pagar	51,4	40,2	50,9
Passivo de arrendamento	10,1	11,8	10,2
Provisões	178,4	122,8	164,7
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	3,5	5,0	4,2
Tributos a recolher	82,1	155,5	73,4
Dividendos a pagar	58,6	72,0	58,6
Receita diferida	17,5	11,1	11,6
Contas a pagar com partes relacionadas	0,9	1,2	2,9
Outras contas a pagar	21,6	16,9	22,0
NÃO CIRCULANTE	1.043,1	956,2	1.051,1
Empréstimos e financiamentos	690,0	802,5	690,9
Instrumentos financeiros derivativos	4,5	-	16,9
Passivo de arrendamento	21,0	15,1	23,1
Provisões	76,7	79,2	85,9
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	50,6	48,1	48,1
Tributos a recolher	180,3	-	165,6
Provisão para perda em investimentos	-	0,5	-
Tributos Diferidos	4,4	0,5	4,7
Outras contas a pagar	15,5	10,4	15,9
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.657,5	1.401,1	1.596,4
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	122,3	121,3	122,4
Reserva de lucros	778,5	591,8	779,4
Ajuste de avaliação patrimonial	(22,8)	(33,4)	(18,6)
Ações em tesouraria	(15,6)	(19,0)	(17,5)
Lucro do período	64,0	7,5	-
Participação de Não Controladores	9,4	11,3	9,0
TOTAL PASSIVO	4.438,6	3.944,4	4.581,8

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.177,0	854,6	37,7%
Impostos sobre Vendas	(131,3)	(117,2)	12,0%
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(51,1)	(34,5)	48,2%
Receita Líquida Consolidada	994,7	702,9	41,5%
Custos dos Produtos e Serviços	(756,5)	(530,7)	42,5%
Lucro Bruto	238,2	172,2	38,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>23,9%</i>	<i>24,5%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(135,7)	(99,8)	36,0%
Despesas Comerciais	(106,6)	(92,0)	15,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(50,2)	(46,5)	8,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1,0)	0,0	N/A
Outras Receitas (despesas) operacionais	22,1	38,6	(42,8%)
RESULTADO OPERACIONAL	102,5	72,4	41,6%
Depreciação e Amortização	13,2	12,5	5,6%
EBITDA	115,6	84,8	36,3%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,6%</i>	<i>12,1%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Receitas Financeiras	37,0	27,4	35,2%
Despesas Financeiras	(69,3)	(84,1)	(17,5%)
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(32,3)	(56,7)	(43,0%)
Varição Cambial	(5,7)	(6,6)	(14,3%)
Resultado Financeiro	(38,0)	(63,3)	(40,0%)
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	64,5	9,0	614,8%
IR/CSLL correntes	-	(0,5)	N/A
IR/CSLL diferidos	(0,1)	(0,0)	143,8%
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	64,3	8,5	655,2%

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	1T24	1T23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	64,3	8,5
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	13,2	12,5
Equivalência patrimonial	1,0	(0,0)
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(23,2)	(13,3)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	2,5	0,9
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7,9)	0,2
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	1,5	(8,1)
Provisões e receitas diferidas	10,4	(26,0)
<i>Stock options</i>	0,5	0,3
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	44,0	70,0
Variação cambial	13,0	1,6
Juros sobre impostos	0,2	(2,2)
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	0,1	0,5
	119,8	44,8
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	47,5	353,4
Estoques	181,0	120,6
Impostos a recuperar	(22,0)	9,4
Adiantamentos diversos	10,5	(4,5)
Contas a receber de partes relacionadas	(0,8)	0,2
Outros créditos	(6,4)	3,1
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(225,6)	(186,1)
Obrigações tributárias	23,4	(37,3)
Partes Relacionadas	(0,1)	0,1
Outras contas a pagar	(1,8)	(9,6)
Indenizações	(0,7)	(0,5)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(41,6)	(52,4)
	(36,6)	196,5
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	83,3	241,3
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Integralização de capital - investida	(5,0)	(40,1)
Mútuo e demais operações com investidas	(10,4)	-
Aquisição de imobilizado	(2,8)	(14,5)
Aumento do intangível	(30,0)	(7,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(48,2)	(61,9)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Captação de empréstimos	210,0	180,0
Amortização de empréstimos	(223,6)	(179,7)
Pagamento de contratos de arrendamento	(2,5)	(2,8)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	(1,9)	(2,1)
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	0,3	-
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(17,6)	(4,6)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(0,5)	0,1
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO		
Caixa e equivalentes no início do período	591,4	426,6
Caixa e equivalentes no final do período	608,3	601,5
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	17,0	174,9

SOBRE A POSITIVO TECNOLOGIA S.A.

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

+4.000
COLABORADORES
EM 5
UNIDADES

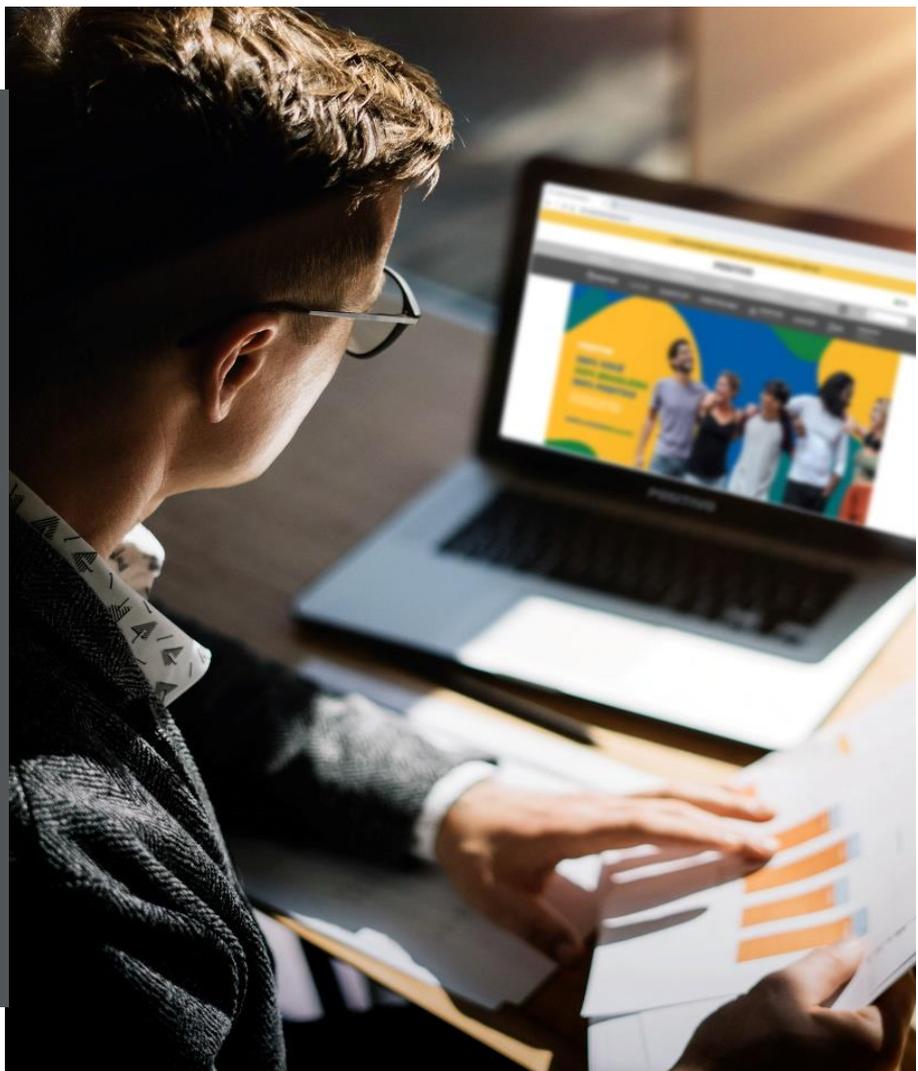


Com presença em todo território nacional, possuímos uma capilaridade única. Nossos produtos para o segmento *Consumer* estão presentes nos maiores varejistas do país, somando +12 mil pontos de venda. Para o segmento *Commercial*, dispomos de +4 mil revendas especializadas e +250 pontos de assistência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



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

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



RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Caio Moraes

CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares

Diretor de RI

Rafaella Nolli

Gerente de RI

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

Giusti Comunicação – assessoria de imprensa

Lucas Azevedo | Suzana Ferreira

Tel.: +55 (13) 98218-1315

e-mail: positivoimprensa@giusticom.com.br

AVISO LEGAL

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

GLOSSÁRIO

ABINEE - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

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

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

CAGR - Taxa de crescimento anual composta.

DESKTOP - Computador de mesa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MERCADO DE LICITAÇÕES PÚBLICAS -

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

CONSUMER OU MERCADO DE VAREJO -

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

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

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

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

NOTEBOOK - Computador portátil.

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

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

PORTAL EDUCACIONAL - Portal eletrônico de Internet com fins educativos.

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

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

SEGMENTO DE TECNOLOGIA EDUCACIONAL - Unidade de negócios da Companhia voltada

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

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

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

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

TI – Segmento comercial da Tecnologia da Informação.

