

**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

*Relatório de*  
**Resultados**

**2T2023**

## Resultado no trimestre em linha com o planejado. Rentabilidade estruturalmente maior, com balanço mais robusto e geração de caixa operacional

Curitiba, 09 de agosto de 2023 – As informações financeiras apresentadas a seguir, exceto onde indicado, estão de acordo com as normas contábeis internacionais IFRS (*International Financial Reporting Standards*).

- ✓ Avanço em nossa estratégia de diversificação com o **lançamento Positivo SEG**, nova unidade de segurança eletrônica e automação, e **aquisição da SecuriCenter**, um dos maiores distribuidores do setor com operações em São Paulo e Recife.
- ✓ **Receita Bruta de R\$ 895 milhões no 2T23**, com crescimento de 5% sobre o 1T23 e com projeção de aceleração da receita a partir do 3º trimestre, impulsionada por servidores, soluções de pagamento e entrega de grande parte das 220 mil urnas contratadas pelo TSE. A receita deste trimestre foi menor em 53% contra o 2T22, devido à forte base de comparação no ano anterior, conforme anunciado em nosso guidance, com receita de urnas de R\$ 406 milhões e servidores para supercomputador de R\$ 239 milhões. Adicionalmente, neste trimestre a receita foi afetada por atrasos temporários nas compras por instituições públicas. No 1S23, a receita bruta foi de R\$ 1.749 milhões, 44% menor vs. 1S22.
- ✓ **EBITDA de R\$ 97 milhões no 2T23** (-48% vs. 2T22), com **margem EBITDA de 12,8%** +1,4 p.p. vs. 2T22 e 0,7 p.p maior que o 1T23, demonstrando que nossa rentabilidade está estruturalmente maior ainda que em um trimestre sem entregas de grandes projetos. A margem foi impulsionada pela maior rentabilidade em consumer e instituições públicas. **No 1S23 o EBITDA foi de R\$ 182 milhões**, com **margem de 12,5%** (+0,8 p.p. vs. 1S22).
- ✓ **Lucro Líquido de R\$ 21 milhões no 2T23**, com aceleração de 150% contra o 1T23 e -76% vs. 2T22, impactado pelo menor volume de receita no período. **No 1S23 o Lucro Líquido foi de R\$ 30 milhões**, comparado com R\$ 119 milhões no 1S22.
- ✓ **Índice de alavancagem de 1,7x**, com redução de 0,4x comparado com o 2T22, beneficiado pela menor dívida líquida.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$ 79 milhões no 2T23** (contra um consumo de R\$ 297 milhões no 2T22), ajudada pela melhora no capital de giro apesar da sazonalidade desfavorável do período. **No 1S23 geramos R\$ 320 milhões de caixa operacional**.

## DESTAQUES FINANCEIROS DO PERÍODO

	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
Receita Bruta	894,6	1.920,8	(53,4%)	1.749,2	3.116,1	(43,9%)
Receita Líquida	754,5	1.630,8	(53,7%)	1.457,4	2.662,1	(45,3%)
Lucro Bruto	230,3	326,1	(29,4%)	402,5	530,9	(24,2%)
<i>Margem bruta</i>	30,5%	20,0%	10,5 p.p.	27,6%	19,9%	7,7 p.p.
EBITDA	96,7	185,4	(47,8%)	181,5	310,9	(41,6%)
<i>Margem EBITDA</i>	12,8%	11,4%	1,4 p.p.	12,5%	11,7%	0,8 p.p.
Lucro Líquido	21,3	90,5	(76,4%)	29,9	118,9	(74,9%)
<i>Margem Líquida</i>	2,8%	5,5%	-2,7 p.p.	2,0%	4,5%	-2,5 p.p.
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</i>	1,7x	2,1x	-0,4x	1,7x	2,1x	-0,4x

## Receita Bruta por Segmento de Negócio

	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
<i>R\$ milhões</i>						
<b>COMMERCIAL</b>	<b>559,2</b>	<b>1.138,7</b>	<b>(50,9%)</b>	<b>1.144,0</b>	<b>1.751,8</b>	<b>(34,7%)</b>
Vendas Corporativas <sup>1</sup>	223,1	568,8	(60,8%)	434,0	899,9	(51,8%)
Instituições Públicas <sup>2</sup>	336,1	570,0	(41,0%)	710,0	851,9	(16,7%)
<b>CONSUMER</b>	<b>301,8</b>	<b>375,7</b>	<b>(19,7%)</b>	<b>560,9</b>	<b>527,8</b>	<b>6,3%</b>
<b>PROJETOS ESPECIAIS</b>	<b>33,6</b>	<b>406,4</b>	<b>(91,7%)</b>	<b>44,4</b>	<b>836,4</b>	<b>(94,7%)</b>
<b>RECEITA BRUTA TOTAL</b>	<b>894,6</b>	<b>1.920,8</b>	<b>(53,4%)</b>	<b>1.749,2</b>	<b>3.116,1</b>	<b>(43,9%)</b>

1) Vendas de PCs e mobilidade para empresas de todos os portes, servidores, soluções de pagamento e serviços (HaaS e Tech Services).

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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o segundo trimestre de 2023 com um desempenho que segue nossas projeções, com crescimento sobre o 1º trimestre do ano em receita, margem EBITDA e lucro, que foi quase 2,5x maior, mas que conforme já havíamos anunciado em nosso guidance, com números menores que o ano anterior em termos absolutos, devido à forte base de comparação. Naquele ano tivemos o faturamento de urnas de R\$ 406 milhões, servidores para um supercomputador da Petrobras de R\$ 239 milhões e grandes entregas de computadores no modelo HaaS concentradas no 2T22 para uma grande conta corporativa. Alguns fatores conjunturais também influenciaram os resultados do período corrente, notadamente a receita de instituições públicas, impactada pela temporária morosidade nas nomeações de cargos de 2º e 3º escalão do governo, o que levou à quase paralisação nas contratações e lançamento de novos editais.

Mantemos a expectativa para o ano de forte aceleração das receitas em todos os segmentos. No Corporativo, esperamos aceleração em servidores, soluções de pagamento e em grandes contas. Em Consumer, estamos vendo a contínua e gradual recuperação das vendas com margens mais saudáveis, impulsionada pelos novos modelos de computadores, principalmente da linha Vaio. O mesmo vale para os tablets Positivo e Vaio, e os smartphones Infinix, que atingiram um novo recorde de vendas em julho. As vendas para instituições públicas, por sua vez, estarão concentradas no 4º trimestre, e finalmente, já iniciamos a produção das urnas, e esperamos faturar no 2S algo próximo ao faturamento de todo o ano 2022.

Diante deste contexto, reafirmamos nosso guidance de receita bruta para o ano, e estimamos que a receita ficará mais em linha com a faixa inferior do guidance, em função dos atrasos nas aquisições governamentais e da postergação de grandes projetos de servidores.

É importante ressaltar os diversos aspectos positivos em nossos indicadores financeiros. Estamos estruturalmente mais eficientes e preparados para capturar mais valor com o maior volume de vendas que está por vir. Alcançamos um patamar de rentabilidade superior a todo o nosso histórico prévio à nossa diversificação, e neste trimestre, nossa margem bruta atingiu 30,5%, beneficiada pelos esforços de eficiência nas vendas para instituições públicas, bem como pela gradual recuperação no segmento de consumer, onde os estoques começaram a girar com custos de insumos mais baixos. Essa melhoria também se refletiu no EBITDA, cuja margem alcançou 12,8%, superando em 1,4 p.p o 2º trimestre de 2022 e superando também o 1T deste ano. Registramos lucro de R\$ 21 milhões no 2T, mais que o dobro em relação ao 1T23, apesar da menor receita e do custo elevado da dívida, e é esperado que o lucro do ano se beneficiará da maior margem operacional, da forte receita esperada para o 2S, do contínuo trabalho de liability management e da redução das taxas de juros.

Nosso balanço e estrutura de capital também estão mais saudáveis. Neste trimestre geramos fluxo de caixa operacional, algo incomum para o período, reduzimos nossa dívida líquida, com índice de endividamento de 1,7x no 2T23, contra 2,1x no ano anterior, e nosso estoque está menor do que todo o ano de 2022. Dito isto, com o início da produção de urnas, é natural se esperar um aumento temporário do capital de giro ao longo do 2S, mas isso se converterá em caixa nos períodos subsequentes.

Além da melhora do desempenho do varejo iniciada no primeiro trimestre, um dos destaques nos negócios é o avanço de nossa estratégia com o lançamento da PositivoSEG, unidade de negócios de automação e segurança eletrônica no modelo "Do it For Me" (DIFM), com soluções para empresas, escolas e condomínios, suportada por um competitivo programa de relacionamento com parceiros. Anunciamos também a aquisição de um dos maiores distribuidores deste segmento, a SecuriCenter, com 13 mil clientes em São Paulo e Recife.

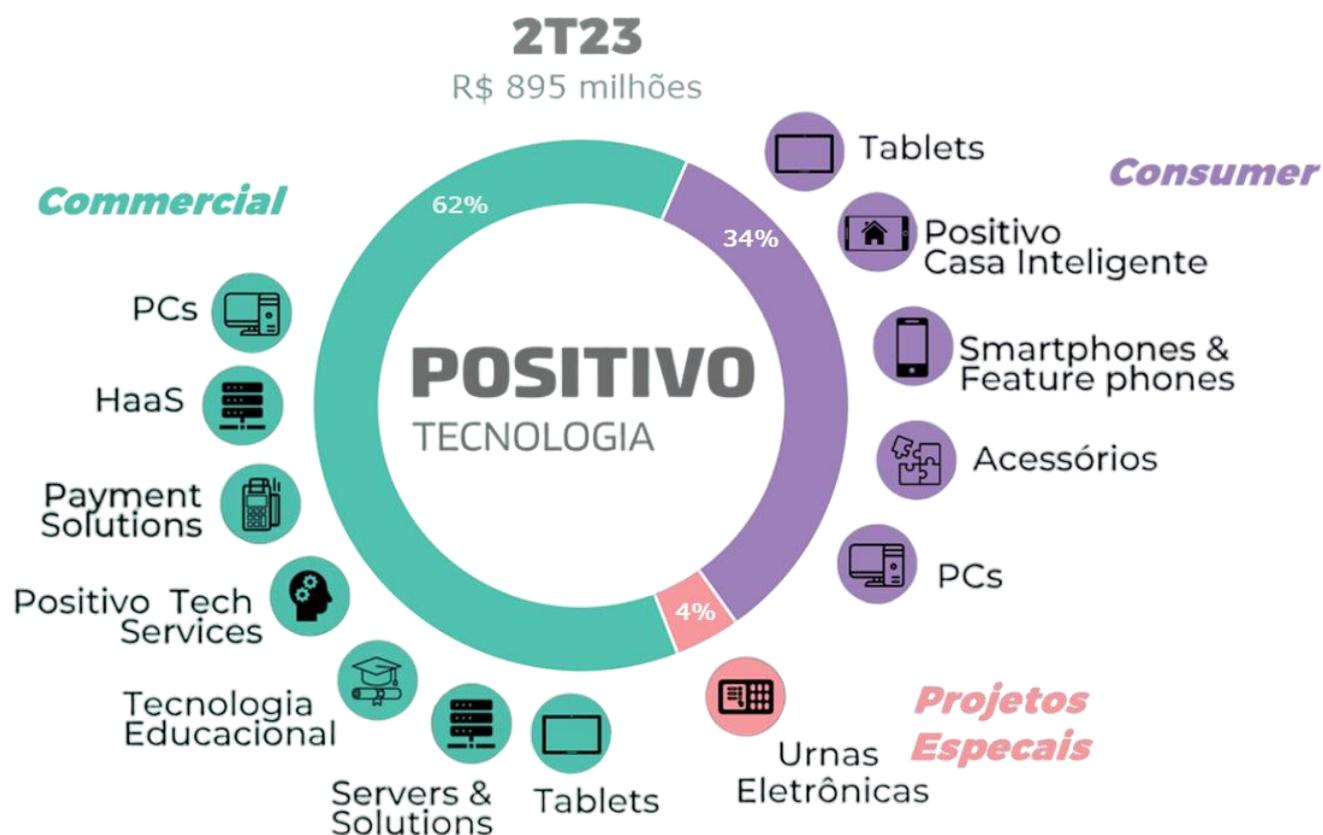
Com um balanço mais saudável, menor necessidade de investimento em capital de giro vs. o ano anterior, rentabilidade estruturalmente superior, expectativa de aceleração nas vendas prevista para o 2º semestre e possível melhoria no cenário macroeconômico, estamos confiantes na consolidação de mais um ano de fortes resultados para a companhia.

## NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

A Positivo Tecnologia adota uma organização de negócios que permite assegurar uma forte presença e participação sólida de mercado, consolidando competências-chave em desenvolvimento, produção e distribuição de hardware e serviços.

**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\$ 559** milhões no 2T23 (-51% vs 2T22)

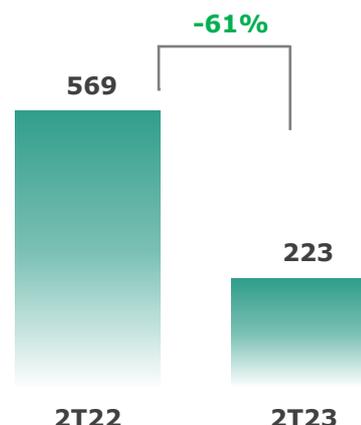
**R\$ 1.144** milhões no 1S23 (-35% vs 1S22)

Nosso desempenho no segmento Commercial, que contempla venda e locação de computadores, servidores e máquinas de pagamento, bem como prestação de serviços para empresas e instituições públicas, manteve-se em linha com o planejado. Observamos uma queda na receita bruta no 2T23 em comparação com o 2T22, uma vez que tivemos grandes projetos nesse período do ano passado, como urnas e servidores para um supercomputador. Ainda em 2022, registramos vendas excepcionais para instituições públicas, impulsionadas pela corrida eleitoral, porém, o cenário atual está impactado por atrasos nas definições de cargos-chave nos órgãos públicos, o que têm temporariamente postergado licitações e contratações

### Vendas Corporativas

A receita bruta da unidade de vendas corporativas atingiu R\$ 223,1 milhões no 2T23, comparadas com R\$ 568,8 milhões em relação ao 2T22 devido aos grandes projetos entregues no ano anterior, como a venda de servidores para compor o supercomputador da Petrobras, de R\$ 239 milhões, além da concentração de um grande contrato de locação (HaaS) para uma empresa de telecomunicações. Ainda, o trimestre atual viu as pequenas e médias empresas comprarem em menor ritmo, impactadas pela elevada taxa de juros. Comparado ao primeiro trimestre deste ano, encerramos o período com o faturamento 6% superior, reforçando a tendência de aceleração da receita ao longo do ano.

#### Receita Bruta Corporativo (R\$ milhões)



As vendas para grandes contas no trimestre contaram com 40% de novos clientes, o que reflete o aumento de nossa penetração nesse segmento. No período fechamos um contrato que ganhou visibilidade na mídia, referente ao projeto Aprender Conectado do EACE, consórcio de operadoras de telefonia que venceram o leilão da rede 5G no Brasil, para conectar e digitalizar mais de 2 mil escolas públicas no Brasil. A primeira parte do projeto contempla cerca de 100 escolas, e seu nível de complexidade vai muito além do fornecimento de computadores, com oito diferentes tipos de softwares e uma camada de serviços de full outsourcing de funções de TI. A receita deste projeto será reconhecida a partir do 3T23.

Em **HaaS**, nossa base de clientes está se diversificando, e continuamos aprimorando as soluções e benefícios oferecidos, incluindo o portal exclusivo de controle de contratos, que proporciona maior autonomia e informações em real time aos nossos clientes.

A **Positivo Servers and Solutions** também está em processo de transformação para melhor adequar seus produtos e soluções às necessidades de clientes de todos os portes. Lançamos com sucesso o **PSS Connect**, programa de canais que visa o desenvolvimento e a fidelização de nossa rede de revendas parceiras, e que já conta com uma adesão significativa. A receita com servidores no 2T23 ficou menor que no 2T22 sobretudo pelo faturamento naquele período dos servidores para o HPC da Petrobras. Por outro lado, o pipeline de oportunidade em servidores, incluindo projetos de supercomputadores, está em torno de R\$ 1,5 bilhão, reforçando as nossas perspectivas otimistas para este segmento, com aceleração das vendas esperadas para o segundo semestre.

Nossa frente de **Soluções de Pagamento** conquistou novos clientes, contando agora em nossa carteira com as 6 das 8 maiores adquirentes do Brasil que compram nossas máquinas inteligentes. Essa diversificação também nos permite garantir uma maior recorrência de receita e ampliação de margem com a crescente contratação de serviços de manutenção. A receita do 2T23 foi mais de 83,3% superior à do primeiro trimestre do ano, e só ficou abaixo da do 2T22 porque naquele período houve concentração da entrega de milhares de máquinas para uma nova grande adquirente. Para o 2S deste ano esperamos aceleração das vendas, com perspectiva de forte crescimento das vendas em 2023 sobre 2022.

### **PositivoSEG**

Anunciamos em junho o lançamento da PositivoSEG, uma unidade de negócios focada em automação e segurança eletrônica para empresas, escolas, condomínios e residências, com portfólio inicial de dispositivos de circuito fechado de televisão (CFTV), câmeras, gravadores, sistemas de videomonitoramento, central de alarme, sensores de intrusão, roteadores, switches e acessórios, dentre outros. O modelo de negócio adota o conceito "Do it for Me", para instalações profissionais por revendedores/integradores, complementando a abordagem "Do it Yourself" da nossa plataforma Positivo Casa Inteligente. A iniciativa visa nos tornarmos um player relevante em um mercado que movimenta cerca de R\$ 11 bilhões ao ano no Brasil, com crescimento médio anual de cerca de 15%, alinhando-se com a estratégia de diversificação da companhia.

Ainda em junho anunciamos a aquisição da SecuriCenter, uma das maiores distribuidoras de equipamentos e soluções de segurança eletrônica do país, com 25 anos de experiência, 13 mil clientes entre pequenos instaladores até grandes integradores, com unidades em São Paulo e Recife. A SecuriCenter teve receita bruta de R\$ 97 milhões em 2022 e cresceu cerca de 40% ao ano entre 2019 e 2022. O preço de aquisição foi de R\$ 23,8 milhões, com pagamento de 50% na data do fechamento (que ocorreu em 31 de julho), e o restante distribuído ao longo de 5 anos. Este montante está incluído nas estimativas de R\$ 40 milhões em investimentos para a implementação da nova unidade.

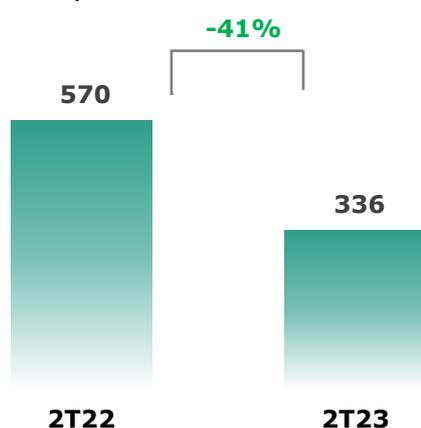
## Vendas para Instituições Públicas

O mercado de Instituições Públicas contempla uma sazonalidade ditada pelos períodos eleitorais: anos de eleições são normalmente muito aquecidos em execução, pois a atual gestão quer aproveitar o primeiro semestre para efetivar entregas dentro do período pré-silêncio eleitoral, enquanto o ano pós eleições é totalmente dependente da nova gestão já ter embarcado e de se movimentar com rapidez, o que não está ocorrendo. Além disso, os persistentes atrasos nas nomeações de cargos de 2º e 3º escalão do governo tem postergado os processos de licitações e contratações públicas. Esta situação tem sido reportada pela mídia, que cita 400 cargos-chave ainda pendentes de nomeação até junho. Mesmo assim, estamos otimistas, pois entendemos que não há volta para o processo de transformação digital das entidades públicas e os recursos destinados para esse processo são ainda maiores que no ano anterior.

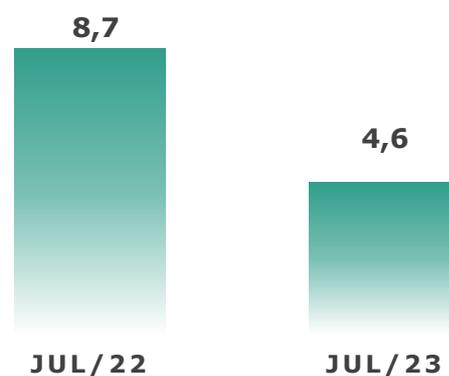
O atual pipeline de futuras compras pelas instituições públicas no país é de R\$ 4,6 bilhões, contemplando somente órgãos que já definiram suas estratégias de TI. Já o nosso backlog de vendas contratadas, somado às previsões de contratações alcançou R\$ 1,35 bilhão para o ano de 2023, incluindo projetos importantes para o Ministério da Economia, Prodesp, SESI, entre outros.

Neste contexto, no 2T23 registramos uma receita bruta de R\$ 336 milhões, apresentando uma queda de 41% em comparação com o 2T22, conforme esperado. É importante ressaltar que o ano de 2022 foi excepcionalmente aquecido no segmento de instituições públicas pelas seguintes razões: i) processo de digitalização iniciado em resposta à pandemia; ii) por ser um ano eleitoral muito polarizado, as instituições públicas adiantaram os pedidos de licitações; e iii) antecipação de compras, antes da entrada em vigor da lei de licitações.

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



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



Observa-se que, além dos computadores e tablets, as instituições públicas têm demonstrado um crescente interesse em adquirir outras soluções, como servidores, além de serviços de tecnologia e até mesmo locação de equipamentos. Exemplo disso é o edital do SESI Nacional que vencemos este ano, e que contempla um pacote completo como hardware no modelo de locação (HaaS), com integração de software e serviços de full outsourcing. Esse contrato inclui um amplo conjunto de ferramentas, como soluções de service desk, field services, segurança, gestão de ativos, entre outros, demonstrando a maior necessidade dos governos por soluções mais completas, e que estamos qualificados para capturar esta nova demanda.

Nossa visão quanto às expectativas de novas compras pelas instituições públicas é de reaquecimento assim que as indefinições de cargos públicos se resolvam, pois renovar o parque tecnológico, a inclusão digital nas escolas e a prestação de um melhor serviço ao cidadão são processos irreversíveis.

## VENDAS PARA O SEGMENTO

### CONSUMER

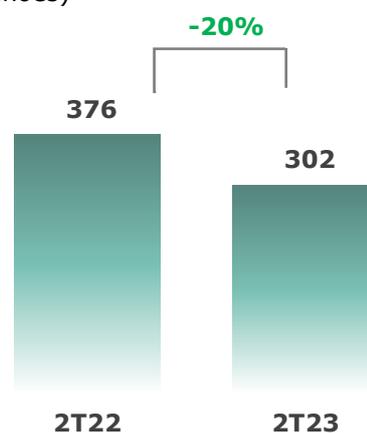
#### Receita Bruta

**R\$ 302** milhões no 2T23 (-20% vs 2T22)

**R\$ 561** milhões no 1S23 (+6% vs 1S22)

As vendas no varejo continuaram apresentando recuperação gradual, e comparado com o 1º trimestre deste ano (que cresceu 70% vs. 1T22), nossa receita bruta teve crescimento de 16%, impulsionada sobretudo pelas vendas de PCs mais modernos. Esta tendência reafirma a expectativa de recuperação do setor ao longo do ano, apesar do cenário de juros ainda elevados. Contra o 2T22, registramos uma queda de 20% na receita bruta, sendo que aquele foi o trimestre mais forte de 2022 em volume e receita, em função da maior venda de PCs e do primeiro abastecimento de Infinix no grande varejo. Neste 2T23 a companhia fez a transição dos portfólios de computadores e tablets da Positivo e smartphones Infinix, liquidando estoques anteriores e possibilitando a entrada de um novo portfólio mais competitivo, com margens mais saudáveis e com mais inovação tecnológica. Os abastecimentos do novo portfólio ganham mais evidência no 3T23 e deverão atingir sua máxima capilaridade no 4T23.

Receita Bruta Consumer  
(R\$ milhões)



Apesar do momento difícil no varejo brasileiro, nos 6 primeiros meses do ano observamos importante crescimento do volume de notebooks das nossas marcas, resultando em ganho de market share, com destaque para a nossa marca premium Vaio. Lembrando que o mercado total de notebooks do segmento consumo teve queda de 2,4% no 1S23 contra o mesmo período do ano anterior conforme o GFK.

Em mobilidade, destacamos a sólida performance da marca de Infinix, que em maio registrou recorde de vendas sell-out no ano, seguida de novo recorde no mês de julho, desta vez superando todos os meses de vendas desde seu lançamento. Este desempenho deu-se apesar da forte contração do segmento de smartphones no mercado brasileiro. Dados do IDC Mobile Phone Tracker para o 1º trimestre de 2023 revelaram uma queda no Brasil de 33% em volume financeiro contra o ano anterior, e de 10% em unidades. A marca já está presente em quase 10 mil pontos de vendas no país e o portfólio Infinix está sendo renovado com o lançamento de 5 novos modelos. Durante o 2T23 lançamos o modelo Hot20 5G, a primeira linha de produção nacional com a tecnologia 5G da empresa.

Outro destaque importante do trimestre é a gradual recuperação da margem de contribuição devido à entrada do novo portfólio e à liquidação dos estoques e portfólio antigos, que possuíam custos mais elevados de componentes e logística, principalmente em PCs. Atualmente, nossos estoques já estão bem próximos de níveis considerados adequados para

o segmento. A margem de contribuição do trimestre ficou significativamente melhor que a do 1T23, mas ainda muito abaixo do registrado no mesmo período do ano passado e também dos níveis pré-pandemia. Esperamos que essa tendência de recuperação continue ao longo do ano.

## PROJETOS

### **ESPECIAIS**

---

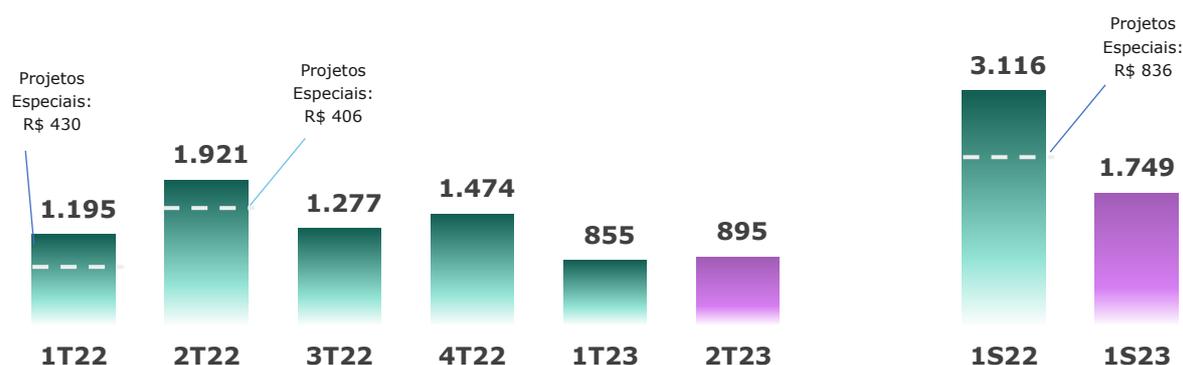
Em 2021 a Companhia venceu um segundo processo licitatório (UE2021) para fornecimento de 220 mil urnas eletrônicas, desta vez para as eleições de 2024. O montante contratado de R\$ 1,4 bilhão deverá ter a maior parte faturada no segundo semestre de 2023, com restante em 2024.

Neste trimestre registramos um faturamento inicial de R\$ 44 milhões referente a mídias e periféricos.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### RECEITA BRUTA

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



A receita bruta do primeiro semestre do ano reflete exatamente o planejamento que desenhamos e anunciamos em nosso guidance para 2023, com a primeira metade do ano menor comparada com o mesmo período do ano anterior, mas com um segundo semestre maior que o ano anterior. Isso se dá em função da concentração de grandes projetos que foram entregues no 1S22, e que neste ano deverão ocorrer ao longo do segundo semestre, como o faturamento de urnas eletrônicas, de grandes projetos corporativos, aceleração das vendas de POS e dos smartphones Infinix (lançados em meados de 2022), dentre outros. À medida que nosso negócio se torna menos cíclico, com menor dependência do consumo, nossos trimestres podem ficar menos comparáveis um com outro, a depender da forma como os contratos são executados ao longo do ano, podendo haver grandes concentrações de vendas em um determinado trimestre.

A receita bruta no 2T23 caiu 53,4% vs 2T22, lembrando que no 2T22 tivemos receitas não recorrentes de projetos especiais de R\$ 406 milhões, além do projeto de servidores para um supercomputador da Petrobras no valor de R\$ 239 milhões. Adicionalmente, neste trimestre a receita foi afetada por atrasos temporários nas compras por instituições públicas. No acumulado do ano a queda da receita foi de 43,9% comparado ao 1S22, que por sua vez contou com projetos especiais de R\$ 836 milhões, além dos servidores.

Para 2023, projetamos aceleração das vendas no segundo semestre, com contínua recuperação em consumer, evolução da estratégia de vendas corporativas com destaque para servidores e serviços, e também considerando o faturamento parcial das urnas (eleições 2024), sendo que o valor total contratado atingiu R\$ 1,4 bilhão, correspondente a 220 mil urnas.

## RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Computadores	448,9	869,2	(48,4%)	973,1	1.244,2	(21,8%)
Servidores	32,7	306,2	(89,3%)	67,1	351,5	(80,9%)
Telefones Celulares	111,9	133,9	(16,5%)	243,4	174,4	39,6%
Educacional (hardware)	9,4	3,8	151,4%	15,8	11,7	35,1%
Soluções de Pagamentos	63,2	73,9	(14,5%)	97,7	131,1	(25,5%)
Tablets	70,4	21,5	227,7%	107,6	158,4	(32,0%)
Positivo Casa Inteligente	12,7	7,6	68,0%	19,7	12,3	60,5%
Outros Produtos (periféricos, MP, etc.)	38,5	46,5	(17,4%)	60,7	74,2	(18,2%)
Projetos Especiais	33,6	406,4	(91,7%)	44,4	837,5	(94,7%)
<b>Receita Bruta com Produtos</b>	<b>821,2</b>	<b>1.868,9</b>	<b>(56,1%)</b>	<b>1.629,5</b>	<b>2.995,2</b>	<b>(45,6%)</b>
HaaS	47,6	30,7	54,8%	80,2	83,2	(3,7%)
Tech Services + outros serviços	25,9	21,2	22,2%	39,5	37,7	4,9%
<b>Receita Bruta com Serviços</b>	<b>73,4</b>	<b>51,9</b>	<b>41,5%</b>	<b>119,7</b>	<b>120,9</b>	<b>(1,0%)</b>
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>894,6</b>	<b>1.920,8</b>	<b>(53,4%)</b>	<b>1.749,2</b>	<b>3.116,1</b>	<b>(43,9%)</b>
Impostos sobre Vendas	(98,2)	(176,4)	(44,3%)	(215,5)	(291,2)	(26,0%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(41,9)	(113,6)	(63,1%)	(76,4)	(162,7)	(53,1%)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(140,1)</b>	<b>(290,0)</b>	<b>(51,7%)</b>	<b>(291,8)</b>	<b>(454,0)</b>	<b>(35,7%)</b>
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>754,5</b>	<b>1.630,8</b>	<b>(53,7%)</b>	<b>1.457,4</b>	<b>2.662,1</b>	<b>(45,3%)</b>

## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Receita Bruta Consolidada	894,6	1.920,8	(53,4%)	1.749,2	3.116,1	(43,9%)
Impostos e Deduções	(140,1)	(290,0)	(51,7%)	(291,8)	(454,0)	(35,7%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>754,5</b>	<b>1.630,8</b>	<b>(53,7%)</b>	<b>1.457,4</b>	<b>2.662,1</b>	<b>(45,3%)</b>
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(524,2)</b>	<b>(1.304,7)</b>	<b>(59,8%)</b>	<b>(1.054,9)</b>	<b>(2.131,2)</b>	<b>(50,5%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>230,3</b>	<b>326,1</b>	<b>(29,4%)</b>	<b>402,5</b>	<b>530,9</b>	<b>(24,2%)</b>
<i>Margem Bruta</i>	30,5%	20,0%	10,5 p.p.	27,6%	19,9%	7,7 p.p.

A margem bruta no 2T23 foi 10,5 p.p maior que no 2T22, atingindo 30,5%, beneficiada pela queda no custo dos insumos adquiridos após o pico da pandemia, com preços em geral retornando para níveis normalizados e mix favorável de faturamento como serviços, HaaS, notebooks e tablets.

## DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Receita Líquida	754,5	1.630,8	(53,7%)	1.457,4	2.662,1	(45,3%)
Lucro Bruto	230,3	326,1	(29,4%)	402,5	530,9	(24,2%)
Receitas/ despesas Operacionais	(146,5)	(151,8)	(3,5%)	(246,4)	(244,0)	1,0%
Despesas Comerciais	(99,8)	(141,8)	(29,6%)	(191,8)	(239,7)	(20,0%)
Comissões sobre Vendas	(11,2)	(26,2)	(57,3%)	(22,0)	(45,1)	(51,1%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(24,2)	(24,8)	(2,3%)	(47,6)	(41,3)	15,2%
Assistência Técnica e Garantia	(36,6)	(60,3)	(39,3%)	(73,6)	(99,5)	(26,1%)
Fretes	(13,8)	(20,1)	(31,4%)	(24,6)	(31,2)	(21,1%)
Depreciação e Amortização	(2,8)	(1,0)	185,2%	(3,4)	(4,0)	(14,8%)
Outras Despesas Comerciais	(11,1)	(9,4)	18,4%	(20,5)	(18,6)	10,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(44,9)	(46,1)	(2,6%)	(91,4)	(88,2)	3,7%
Salários, Encargos e Benefícios	(21,2)	(16,5)	28,7%	(46,7)	(40,7)	14,7%
Depreciação e Amortização	(3,7)	(5,0)	(24,9%)	(8,9)	(8,9)	0,0%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(20,0)	(24,7)	(19,0%)	(35,8)	(38,5)	(7,0%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(0,9)	(3,9)	(76,9%)	(0,9)	(3,0)	(71,3%)
Outras receitas/despesas operacionais	(1,0)	40,0	n/a	37,7	86,8	(56,6%)
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>83,8</b>	<b>174,3</b>	<b>(51,9%)</b>	<b>156,2</b>	<b>286,9</b>	<b>(45,6%)</b>

### Análise vertical

	AV%	AV%		AV%	AV%	
<i>R\$ Milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	30,5%	20,0%	10,5 p.p.	27,6%	19,9%	7,7 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	19,4%	9,3%	10,1 p.p.	16,9%	9,2%	7,7 p.p.
Despesas Comerciais	13,2%	8,7%	4,5 p.p.	13,2%	9,0%	4,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	6,0%	2,8%	3,1 p.p.	6,3%	3,3%	3,0 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.	0,1%	-0,1%	0,2 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	-0,1%	2,5%	-2,6 p.p.	2,6%	3,3%	-0,7 p.p.
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>11,1%</b>	<b>10,7%</b>	<b>0,4 p.p.</b>	<b>10,7%</b>	<b>10,8%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>

As despesas comerciais recuaram 29,6% no trimestre vs 2T22 e 20,0% no acumulado do ano, comportamento já esperado uma vez que houve queda de receita líquida no período. As despesas comerciais foram impactadas principalmente por propaganda e marketing, com o maior peso de varejo devido à gradual recuperação e rampa de vendas de Infinix. As demais linhas tiveram forte redução, embora um pouco menor que a redução da receita, como em assistência técnica e fretes, diretamente atrelado ao mix de faturamento e produção.

As despesas gerais e administrativas decresceram 2,6% no trimestre e aumentaram 3,7% no semestre vs os mesmos períodos do ano anterior, devido ao dissídio e aumento da estrutura principalmente nas novas linhas de negócio.

O total das despesas operacionais decresceu 3,5% no 2T e permaneceu estável no acumulado de 2023, representando 19,4% e 16,9% da receita líquida, respectivamente.

A linha de outras receitas e despesas operacionais teve forte redução no trimestre devido ao menor reconhecimento de créditos financeiros oriundos dos investimentos em P&D, uma vez que não tivemos menor volume de faturamento a partir da fábrica em Ilhéus na Bahia comparado com os trimestres anteriores. Por exigência da norma contábil, tais créditos devem ser registrados nesta linha, não integrando o lucro bruto da companhia.

## EBITDA

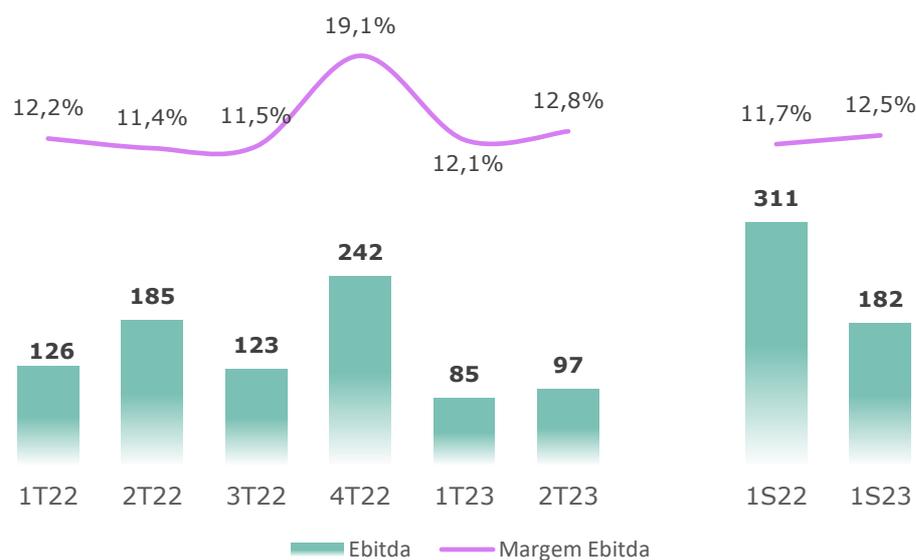
R\$ milhões	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
EBIT	83,8	174,3	(51,9%)	156,2	286,9	(45,6%)
Depreciação e Amortização	12,9	11,0	16,9%	25,4	24,0	5,8%
<b>EBITDA</b>	<b>96,7</b>	<b>185,4</b>	<b>(47,8%)</b>	<b>181,5</b>	<b>310,9</b>	<b>(41,6%)</b>
<b>MARGEM EBITDA</b>	<b>12,8%</b>	<b>11,4%</b>	<b>1,4 p.p.</b>	<b>12,5%</b>	<b>11,7%</b>	<b>0,8 p.p.</b>

O menor EBITDA no 2T23 e acumulado do ano refletem a sazonalidade dos negócios da Companhia, uma vez que não tivemos faturamento de projetos especiais no ano anterior, conforme planejado, com consequente menor diluição das despesas fixas. Nosso plano prevê maior nível de receita no segundo semestre, o que contribuirá para um EBITDA mais forte no período.

Por outro lado, a margem EBITDA apresentou melhora de 1,4 p.p. no trimestre e melhora de 0,8 p.p no 1S23 vs os. mesmos períodos de 2022, demonstrando a resiliência do nosso novo modelo de negócio que traz mais rentabilidade com maior diversificação, maior exposição a vendas corporativas e projetos de alta complexidade, com maiores margens.

### EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ milhões)



## ROIC – Retorno sobre Capital Investido

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1T23	Var.
EBIT (LTM)	494,4	448,0	10,3%	584,9	(15,5%)
IR/CSLL (LTM)	(1,6)	(3,7)	(58,0%)	(1,3)	16,6%
<b>NOPAT (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>492,8</b>	<b>444,3</b>	<b>10,9%</b>	<b>583,5</b>	<b>(15,6%)</b>
Capital Empregado <sup>2</sup>	2.184,8	2.127,0	2,7%	2.186,1	(0,1%)
Média do Capital Empregado <sup>3</sup>	2.155,9	1.731,7	24,5%	1.999,3	7,8%
<b>ROIC<sup>4</sup></b>	<b>22,9%</b>	<b>25,7%</b>	<b>-2,8 p.p.</b>	<b>29,2%</b>	<b>-6,3 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 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 2T23, o ROIC anualizado alcançou 22,9%, queda de 2,8 p.p. versus o 2T22, devido ao aumento na média de capital empregado, principalmente pelos investimentos realizados em empresas coligadas e capex.

Contra o 1T23, o menor ROIC se dá pelo menor resultado operacional, devido à sazonalidade desfavorável deste semestre que considera resultados operacionais menores que o mesmo período do ano anterior.

## RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Receitas Financeiras	25,0	17,8	40,6%	52,4	31,0	68,9%
Despesas Financeiras	(73,3)	(86,6)	(15,3%)	(157,4)	(157,9)	(0,3%)
<b>Resultado Financ. Pré-Var. Cambial</b>	<b>(48,3)</b>	<b>(68,8)</b>	<b>(29,8%)</b>	<b>(105,0)</b>	<b>(126,9)</b>	<b>(17,2%)</b>
Varição Cambial	(13,1)	(14,2)	(7,8%)	(19,7)	(40,4)	(51,3%)
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(61,4)</b>	<b>(83,0)</b>	<b>(26,0%)</b>	<b>(124,7)</b>	<b>(167,3)</b>	<b>(25,5%)</b>

A melhora observada no resultado financeiro tanto no trimestre quanto no semestre está dentro do planejamento da Companhia, e reflete a redução do endividamento médio nos períodos, resultado de uma melhor dinâmica de capital de giro com consequente geração de caixa, além da busca por melhores produtos bancários e taxas mesmo em um cenário de juros elevados, gerando melhor economia financeira no período.

A dinâmica de variação cambial segue em linha, com baixo impacto em 2023 mesmo com a forte volatilidade da cotação do dólar americano. A despesa observada no trimestre está relacionada à liquidação dos NDF (contratos de *non-deliverable forwards*), além do efeito do swap cambial.

Ressaltamos que os objetivos da política cambial da Companhia são a proteção do resultado operacional e a redução de sua volatilidade, não permitindo, em hipótese alguma, a contratação de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

## LUCRO LÍQUIDO

No 2T23 o Lucro Líquido foi de R\$ 21 milhões, redução de 76,4% sobre o 2T22, com margem líquida de 2,8%. No primeiro semestre do ano, o Lucro Líquido foi R\$ 30 milhões, 74,9% menor que o mesmo período de 2022. O menor lucro líquido se explica pelo menor EBITDA no período, conforme já comentado acima, e pelas despesas financeiras líquidas ainda elevadas.

Ressaltamos que o fato de termos reportado lucro em um trimestre significativamente menor em receitas, como planejado, demonstra que superamos o nosso ponto de equilíbrio para o novo patamar de negócios que atingimos, mesmo com o CDI médio significativamente maior no 2T23.

## ENDIVIDAMENTO

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.
<b>Endividamento e Disponibilidades</b>			
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	520,1	637,7	(18,4%)
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	797,9	766,6	4,1%
<b>Instrumentos Financeiros Derivativos</b>	<b>40,5</b>	<b>(5,8)</b>	<b>n/a</b>
<b>Endividamento</b>	<b>1.358,5</b>	<b>1.398,5</b>	<b>(2,9%)</b>
Caixa e Equivalentes	433,1	376,2	15,1%
<b>Disponibilidades</b>	<b>433,1</b>	<b>376,2</b>	<b>15,1%</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>925,4</b>	<b>1.022,3</b>	<b>(9,5%)</b>
EBITDA Ajustado LTM	545,6	492,4	10,8%
<b>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</b>	<b>1,7x</b>	<b>2,1x</b>	<b>-0,4x</b>

O índice de alavancagem (endividamento líquido / EBITDA LTM) da Companhia foi de 1,7x no 2T23, apresentando uma redução de 0,4 p.p. se comparado com o 2T22. Apresentamos também uma menor dívida líquida no período com queda de 9,5% em relação ao 2T22, com menor saldo de empréstimos e financiamentos e maior saldo de caixa e equivalentes.

Atualmente, aproximadamente 61% da dívida é de longo prazo, contra 55% no 2T22 e pretendemos continuar com nossa estratégia de liability management, buscando oportunidades no mercado que permitam o alongamento da nossa dívida existente, com custos mais atrativos.

<b>Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo</b>	2T23	2T22	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	39,5%	45,4%	-5,9 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	60,5%	54,6%	5,9 p.p.

## MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 30/06/2023:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	66.755.439	47,1%
Tesouraria	1.728.108	1,2%
Free Float	73.316.453	51,7%
<b>Total</b>	<b>141.800.000</b>	<b>100,0%</b>
Preço de fechamento R\$	9,22	
<b>Capitalização de Mercado</b> R\$ milhões	<b>1.307</b>	

Encerramos o mês de junho com Capital Social de R\$ 721,7 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1,4 bilhão, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 51,7% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria. Ao final do 2T23, a Companhia atingiu R\$ 1.307 milhões de valor de mercado.

### Desempenho da Ação

As ações da Companhia (POS13) são negociadas no Novo Mercado, categoria de maior nível de Governança Corporativa da B3. Além disso, a Companhia integra os índices IGC B3, ITAG B3, IBRA B3, INDX B3, SMLL B3, IGCT B3, IGC-NM B3 e IGPTW B3.

A média diária de ações negociadas em bolsa ficou em R\$ 2,5 milhões em 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 21,6 milhões. POS13 encerrou o segundo trimestre de 2023 cotada a R\$ 9,22/ação, aumento de 66,1% em relação ao mesmo período de 2022 e aumento de 21,5% comparado ao 1T23.

A performance da ação em comparação com o índice Ibovespa e Small Caps em 2023, pode ser observada no gráfico abaixo:

### Performance Relativa POS13 vs. índices desde janeiro de 2023 em % (base 100)



### Cobertura de Analistas de Equity Research

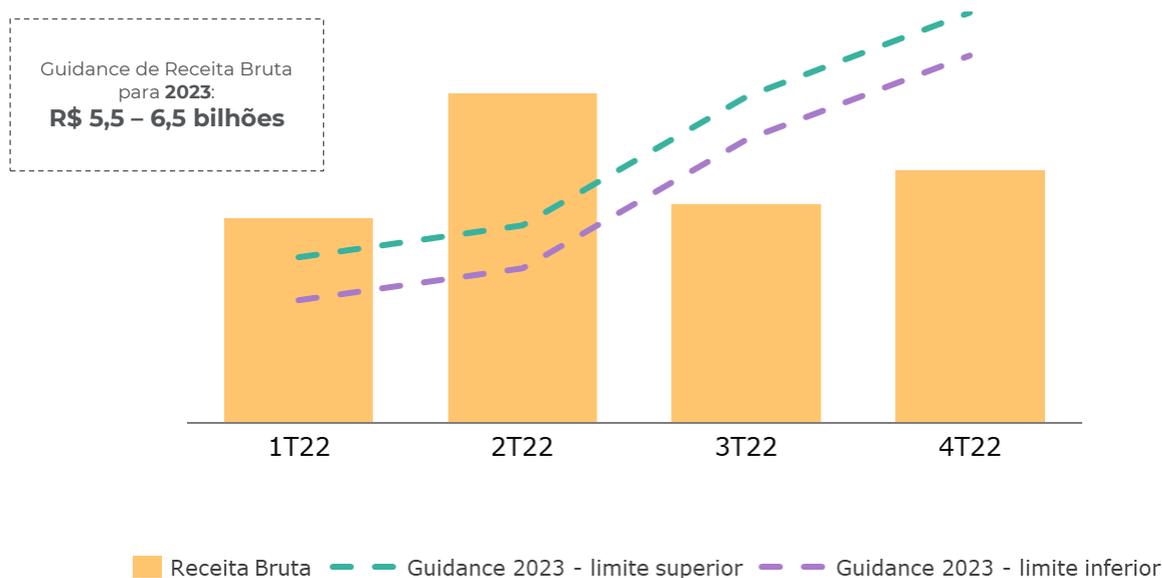
Atualmente, a Companhia possui cobertura de analistas de bancos de investimentos como UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos, Bradesco BBI, e casas de Research independentes como Eleven Financial e SaraInvest. Para mais informações sobre recomendações de analistas, acesse: [ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas](https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas).

### GUIDANCE 2023

**Reiteramos nossa projeção de Receita Bruta para o ano de 2023 entre R\$ 5,5 bilhões e R\$ 6,5 bilhões.** As premissas consideradas para anúncio do guidance estão descritas no fato relevante publicado em 21 de março de 2023 ([Fato Relevante](#)).

Ressaltamos que nosso plano para 2023 contempla uma maior concentração de receitas no segundo semestre, que incluirá o faturamento de urnas para as eleições 2024, além de grandes contratos para fornecimento de servidores, aceleração da receita de soluções de pagamento e da linha de smartphones Infinix, dentre outros. Esta dinâmica é oposto do que reportamos em 2022, quando o primeiro semestre concentrou o faturamento de R\$ 836 milhões em urnas e R\$ 239 milhões em servidores para o supercomputador Pégaso da Petrobrás, conforme demonstramos no gráfico abaixo.

### Guidance de Receita Bruta



## ANEXOS

### BALANÇO PATRIMONIAL

#### Ativo

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	1T23
<b>CIRCULANTE</b>	<b>3.083,2</b>	<b>3.633,6</b>	<b>3.085,4</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	433,1	376,2	601,5
Instrumentos financeiros derivativos	4,0	24,9	4,0
Contas a receber	827,8	1.080,9	782,6
Estoques	1.375,4	1.659,5	1.278,2
Contas a receber com partes relacionadas	13,9	13,2	14,1
Impostos a recuperar	247,1	312,4	251,4
IRPJ e CSLL	67,2	39,4	60,2
Adiantamentos diversos	68,7	52,7	55,4
Outros créditos	46,1	74,4	37,9
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>766,1</b>	<b>660,4</b>	<b>859,1</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>321,7</b>	<b>342,3</b>	<b>424,6</b>
Contas a Receber	12,0	-	12,0
Impostos a recuperar	298,8	276,0	338,9
Tributos diferidos	1,8	0,2	1,6
Outros créditos	9,0	66,0	72,1
<b>Investimentos</b>	<b>444,5</b>	<b>318,2</b>	<b>434,5</b>
Investimentos em "joint venture"	31,1	36,4	32,8
Investimento em coligadas	169,7	72,6	170,6
Imobilizado líquido	133,8	111,5	119,2
Intangível líquido	109,9	97,8	111,9
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>3.849,3</b>	<b>4.294,0</b>	<b>3.944,4</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

### PASSIVO

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	1T23
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.491,7</b>	<b>2.100,7</b>	<b>1.587,2</b>
Fornecedores	497,7	1.010,9	407,4
Empréstimos e financiamentos	520,1	637,7	720,6
Instrumentos financeiros derivativos	48,0	-	22,5
Salários e encargos a pagar	47,7	42,9	40,2
Passivo de arrendamento	12,0	10,4	11,8
Provisões	124,7	228,0	122,8
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	4,8	5,9	5,0
Tributos a recolher	166,5	106,7	155,5
Dividendos a pagar	46,8	31,0	72,0
Receita diferida	10,9	7,9	11,1
Contas a pagar com partes relacionadas	2,0	1,1	1,2
Outras contas a pagar	10,4	18,1	16,9
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>955,7</b>	<b>908,9</b>	<b>956,2</b>
Empréstimos e financiamentos	797,9	766,6	802,5
Instrumentos financeiros derivativos	20,2	-	-
Passivo de arrendamento	12,0	23,1	15,1
Provisões	77,0	65,7	79,2
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	44,6	40,1	48,1
Contas a pagar com partes relacionadas	-	1,9	-
Provisão para perda em investimentos	0,5	0,5	0,5
Tributos Diferidos	0,4	0,6	0,5
Outras contas a pagar	3,2	10,4	10,4
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.401,9</b>	<b>1.284,4</b>	<b>1.401,1</b>
Capital social	721,7	721,7	721,7
Reserva de capital	121,3	120,7	121,3
Reserva de lucros	591,5	361,4	591,8
Ajuste de avaliação patrimonial	(54,6)	(24,4)	(33,4)
Ações em tesouraria	(18,1)	(20,9)	(19,0)
Lucro do período	27,8	118,0	7,5
Participação de Não Controladores	12,4	8,0	11,3
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>3.849,3</b>	<b>4.294,0</b>	<b>3.944,4</b>

## DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

<i>R\$ milhões</i>	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>894,6</b>	<b>1.920,8</b>	<b>(53,4%)</b>	<b>1.749,2</b>	<b>3.116,1</b>	<b>(43,9%)</b>
Impostos sobre Vendas	(98,2)	(176,4)	(44,3%)	(215,5)	(291,2)	(26,0%)
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(41,9)	(113,6)	(63,1%)	(76,4)	(162,7)	(53,1%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>754,5</b>	<b>1.630,8</b>	<b>(53,7%)</b>	<b>1.457,4</b>	<b>2.662,1</b>	<b>(45,3%)</b>
Custos dos Produtos e Serviços	(524,2)	(1.304,7)	(59,8%)	(1.054,9)	(2.131,2)	(50,5%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>230,3</b>	<b>326,1</b>	<b>(29,4%)</b>	<b>402,5</b>	<b>530,9</b>	<b>(24,2%)</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>30,5%</i>	<i>20,0%</i>	<i>10,5 p.p.</i>	<i>27,6%</i>	<i>19,9%</i>	<i>7,7 p.p.</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(146,5)</b>	<b>(151,8)</b>	<b>(3,5%)</b>	<b>(246,4)</b>	<b>(244,0)</b>	<b>1,0%</b>
Despesas Comerciais	(99,8)	(141,8)	(29,6%)	(191,8)	(239,7)	(20,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(44,9)	(46,1)	(2,6%)	(91,4)	(88,2)	3,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(0,9)	(3,9)	(76,9%)	(0,9)	(3,0)	(71,3%)
Outras Receitas (despesas) operacionais	(1,0)	40,0	n/a	37,7	86,8	(56,6%)
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>83,8</b>	<b>174,3</b>	<b>(51,9%)</b>	<b>156,2</b>	<b>286,9</b>	<b>(45,6%)</b>
Depreciação e Amortização	12,9	11,0	16,9%	25,4	24,0	5,8%
<b>EBITDA</b>	<b>96,7</b>	<b>185,4</b>	<b>(47,8%)</b>	<b>181,5</b>	<b>310,9</b>	<b>(41,6%)</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>12,8%</i>	<i>11,4%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>12,5%</i>	<i>11,7%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Receitas Financeiras	25,0	17,8	40,6%	52,4	31,0	68,9%
Despesas Financeiras	(73,3)	(86,6)	(15,3%)	(157,4)	(157,9)	(0,3%)
<b>Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial</b>	<b>(48,3)</b>	<b>(68,8)</b>	<b>(29,8%)</b>	<b>(105,0)</b>	<b>(126,9)</b>	<b>(17,2%)</b>
Varição Cambial	(13,1)	(14,2)	(7,8%)	(19,7)	(40,4)	51,3%
Resultado Financeiro	(61,4)	(83,0)	(26,0%)	(124,7)	(167,3)	(25,5%)
<b>RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS</b>	<b>22,4</b>	<b>91,3</b>	<b>(75,5%)</b>	<b>31,4</b>	<b>119,6</b>	<b>(73,7%)</b>
IR/CSLL correntes	(1,3)	(0,1)	942,6%	(1,8)	(0,3)	432,6%
IR/CSLL diferidos	0,3	(0,7)	n/a	0,2	(0,3)	n/a
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>21,3</b>	<b>90,5</b>	<b>(76,4%)</b>	<b>29,9</b>	<b>118,9</b>	<b>(74,9%)</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	1S23	1S22
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Lucro líquido do período	29,9	118,9
<b>Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:</b>		
Depreciação e amortização	25,4	24,0
Equivalência patrimonial	0,9	3,0
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(27,5)	(92,6)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	2,2	2,6
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	0,5	6,4
Provisão (Reversão) para perdas com estoques	(15,6)	8,1
Provisões e receitas diferidas	(26,4)	91,6
<i>Stock options</i>	0,6	0,9
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	128,9	118,2
Varição cambial	3,0	30,5
Juros sobre impostos	(2,4)	(2,3)
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	1,6	0,6
	<b>121,1</b>	<b>310,1</b>
<b>(Aumento) diminuição de ativos:</b>		
Contas a receber	308,2	(330,5)
Estoques	30,8	21,8
Impostos a recuperar	45,6	(176,1)
Adiantamentos diversos	(19,4)	4,7
Contas a receber de partes relacionadas	0,4	0,0
Outros créditos	59,9	(21,4)
<b>Aumento (diminuição) de passivos:</b>		
Fornecedores	(96,0)	(206,6)
Obrigações tributárias	(26,3)	53,9
Partes Relacionadas	1,2	-
Outras contas a pagar	(8,6)	(8,6)
Indenizações	(5,5)	(2,1)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(91,4)	(50,4)
	<b>199,1</b>	<b>(715,4)</b>
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais</b>	<b>320,2</b>	<b>(405,3)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>		
Integralização de capital - investida	(40,1)	-
Pagamento por aquisição de controlada	(7,2)	-
Aquisição de imobilizado	(35,8)	(25,2)
Aumento do intangível	(11,3)	(23,1)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(94,5)</b>	<b>(48,3)</b>

<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Pagamento por aquisição de controlada	-	(9,9)
Pagamentos de dividendos	(25,2)	(19,4)
Captação de empréstimos	240,0	668,5
Amortização de empréstimos	(426,4)	(164,6)
Pagamento de contratos de arrendamento	(5,6)	(4,9)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	(2,6)	-
Recursos provenientes do exercício de opções de ações	0,4	0,1
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>(219,4)</b>	<b>469,8</b>
<b>Variação cambial sobre caixa e equivalentes</b>	<b>0,2</b>	<b>1,0</b>
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>6,5</b>	<b>17,2</b>
Caixa e equivalentes no início do período	426,6	359,0
Caixa e equivalentes no final do período	433,1	376,2
<b>(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO</b>	<b>6,5</b>	<b>17,2</b>

## VIDECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

**Quinta-feira, 10 de agosto de 2023.**

**11h00** horário de Brasília

10h00 horário de Nova York

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

Até breve!

## **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), 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

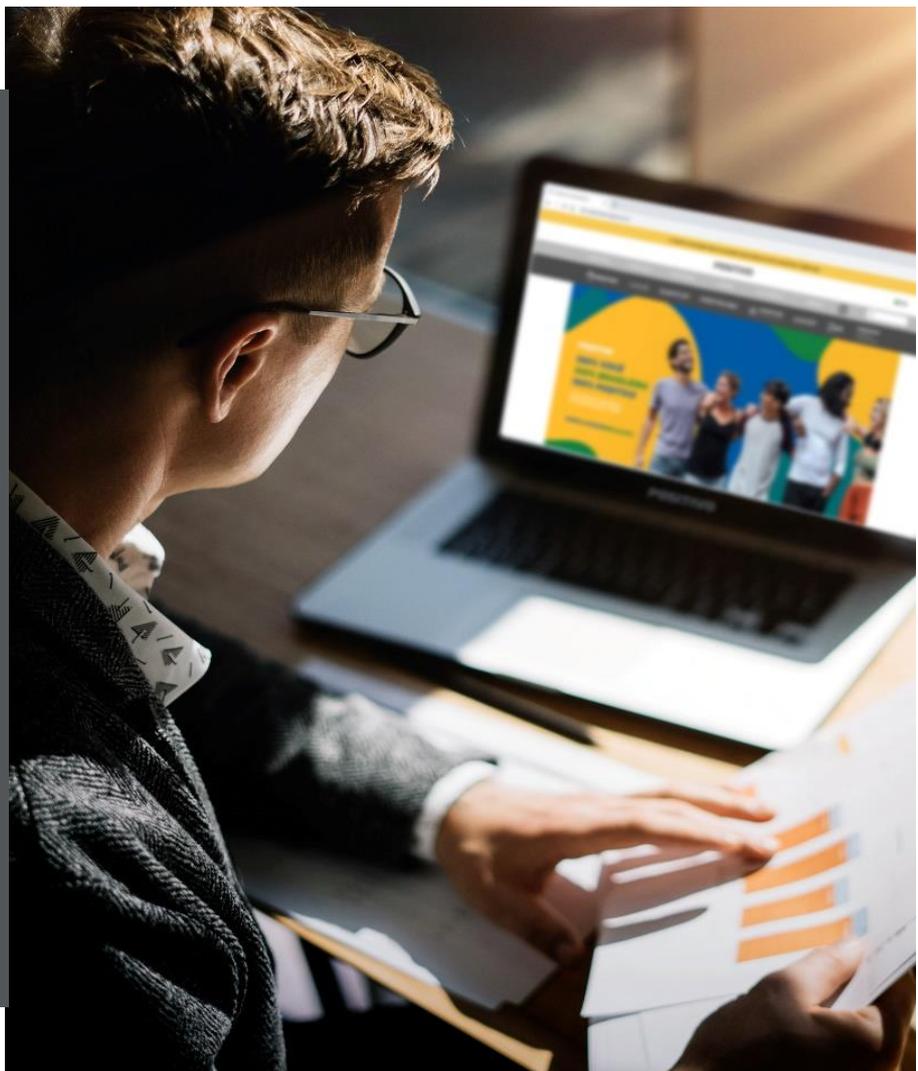


Com presença em todo território nacional, possuímos uma capilaridade única. Nossos produtos para o segmento *Consumer* estão presentes nos maiores varejistas do país, somando +12 mil pontos de venda. Para o segmento *Commercial*, dispomos de +4 mil revendas especializadas e +250 pontos de assistência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

**Bruna Monique Alves**  
Analista 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**  
Lucas Azevedo | Suzana Ferreira  
Tel.: +55 (13) 98218-1315  
e-mail: [positivoimprensa@gjusticom.com.br](mailto:positivoimprensa@gjusticom.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 REFURFISHECD 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.