

IT 2026

Relatório de **resultados**

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

Quinta-feira, 14 de maio de 2026.

11h00 horário de Brasília

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

1T26: Retomada do crescimento, com avanço do segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI, e expansão de 31% do EBITDA.

Avanços na estratégia de consolidação como fornecedor de infraestrutura de TI

Crescimento impulsionado pelo segmento de **Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS)**, base da nossa **estratégia de diversificação**

Servidores

+186% vs. 1T25

Positivo S+

+21% vs. 1T25

Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): crescimento de 5% vs. 1T25, com expansão dos canais online

Apesar da redução planejada em smartphones, **o segmento avançou 5%, sustentado por PCs e pelo crescimento dos canais online (D2C e sellers), com impacto positivo na margem de contribuição.**

Lançamentos estratégicos em Infraestrutura de TI e Soluções em Pagamentos

Positivo Inteliserver

servidor de alto desempenho para fortalecer nossa atuação em infra de TI

Ascent GX10

supercomputador compacto de com alto desempenho para acelerar projetos de IA.

Smart POS com biometria da palma da mão

lançamento em parceria com a Tencent.

Disciplina financeira e alocação de capital

Alavancagem reduzida

para **2,1x no 1T26**, contra 2,5x no 1T25, **refletindo maior EBITDA e menor dívida líquida.**

Nova linha com BNDES

de **até R\$ 300 milhões**, com **custo abaixo do CDI** e desembolsos faseados em 3 anos, para financiar os **projetos de inovação.**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2026 marca o início da retomada do crescimento da Positivo Tecnologia. Avançamos na consolidação como provedor brasileiro de infraestrutura de TI integrada, com portfólio que abrange dispositivos, servidores de alto desempenho, soluções para nuvem híbrida e serviços gerenciados, incluindo cibersegurança e inteligência artificial.

Desempenho do trimestre

A receita bruta cresceu 4%, para R\$ 881 milhões, impulsionada pelo segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS), que avançou 5%. Os destaques foram Servidores (+186%) e Serviços Gerenciados de TI da Positivo S+ (+21%). As vendas ao setor público recuaram 46%, em função de postergações de pedidos, mas em linha com o planejamento, com retomada prevista de forma sequencial ao longo dos próximos trimestres. Em Dispositivos Inteligentes – Consumo, o crescimento foi de 5%, com expansão dos canais online e crescimento em PCs e tablets compensando o recuo planejado em smartphones. Em Soluções em Pagamento, o leve crescimento reflete o faseamento das entregas, com concentração no segundo semestre e mantém o pipeline robusto para o ano.

O EBITDA cresceu 31%, com margem de 9,4% (+2,0 p.p. vs. 1T25), evidenciando a resiliência do modelo operacional e o impacto positivo da maior participação de Infraestrutura de TI no mix de receitas. A margem bruta sofreu contração (-1,1 p.p.), reflexo do mix de projetos com maior volume, mas com margens unitárias menores, efeito mais que compensado pela redução de 15% nas despesas operacionais. O resultado líquido foi um prejuízo de R\$ 12 milhões, em linha com o 1T25, pressionado pelo CDI elevado e pelo aumento do capital de giro, decorrente da antecipação de compras de chips de memória diante da restrição global de oferta, e de estoques de servidores para atender entregas previstas já para o segundo trimestre. São efeitos transitórios, e à medida que a receita acelera e as iniciativas de redução do custo da dívida produzem efeito, esperamos progressão em direção ao lucro.

Ampliação da oferta de soluções tecnológicas

No trimestre, lançamos o Positivo Inteliserver, servidor rack 2U de alto desempenho fabricado no Brasil para médias e grandes empresas e setor público. Lançamos o Ascent GX10, um supercomputador compacto de IA em parceria com a Asus e com suporte local, para acelerar projetos de IA. Ainda, apresentamos o Smart POS com biometria da palma da mão, em parceria com a Tencent, com autenticação biométrica por leitura da palma da mão. Os lançamentos reforçam nossa evolução como provedor de infraestrutura crítica e soluções de pagamento, em linha com a estratégia de consolidação como empresa de tecnologia fim a fim.

Contexto e Perspectivas:

O ambiente segue desafiador e exige cautela. A contenção orçamentária do setor público prejudicou o ritmo de contratações, embora o backlog de contratos públicos para o ano esteja crescendo, o que nos dá maior confiança na retomada sequencial. A elevação global dos preços de chips de memórias e componentes, impulsionada pela demanda de aplicações de IA, impacta toda a indústria. Para mitigar esses efeitos, reforçamos estoques estratégicos, avançamos no repasse gradual de preços e, nos contratos públicos firmados antes deste ciclo de alta, buscamos reequilíbrio econômico-financeiro quando possível, ou eventual cancelamento sem penalidade, viabilizando relicitação com preços atualizados.

Mantemos o guidance de receita bruta para 2026 entre R\$ 4,0 bilhões e R\$ 4,2 bilhões. A estratégia está em execução, os resultados operacionais confirmam a direção e seguimos confiantes na capacidade de geração de valor ao longo do ano. Agradecemos a confiança de nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas.

RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 881 milhões no 1T26**, +4% vs. 1T25, impulsionada por Servidores (+186%), Serviços Gerenciados de TI da Positivo S+ (+21%) e crescimento em Dispositivos Inteligentes para Consumo (+5%), que mais que compensaram a retração em vendas para instituições públicas (-46%).
- ✓ **EBITDA de R\$ 70 milhões no 1T26, com margem de 9,4%** (+31% e +2,0 p.p. vs. 1T25), refletindo mix de negócios com melhor rentabilidade e redução de 15% nas despesas operacionais. A expansão da margem EBITDA ocorreu apesar da queda de 1,1 p.p. na margem bruta, esta última impactada por maior participação de projetos de servidores e POS com maior volume, mas com margens unitárias menores.
- ✓ **Prejuízo líquido de R\$ 12 milhões no 1T26** (vs. -R\$ 13 milhões no 1T25), reflexo do menor volume de faturamento e abaixo do ponto de equilíbrio, já esperado por ser um trimestre sazonalmente menor. Além disso, tivemos despesas financeira maiores, devido à maior taxa CDI do período e pelo aumento do capital de giro, decorrente da compra antecipada de chips de memória e SSD em meio à crise global de fornecimento e de insumos para projeto de supercomputação.
- ✓ **Geração de caixa operacional de R\$91 milhões no trimestre** (vs. consumo de R\$52 milhões no 1T25), sustentada pelo maior volume de recebimentos, apesar do contexto de aumento dos estoques de chips de memórias. **A alavancagem recuou para 2,1x** (vs. 2,5x no 1T25), reflexo do maior EBITDA dos últimos 12 meses e menor dívida líquida. O custo da dívida permanece reduzido, de CDI - 0,2% a.a., com 64% do saldo no longo prazo. Em abril a Companhia anunciou **nova linha de crédito com BNDES, de até R\$ 300 milhões**, com desembolsos faseados em 3 anos a um custo significativamente abaixo do CDI, destinada a suportar o plano de inovação tecnológica da Companhia.

Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.
Receita Bruta	881,4	851,0	3,6%
Receita Líquida	741,4	715,4	3,6%
Lucro Bruto	169,0	171,3	-1,3%
<i>Margem bruta</i>	22,8%	23,9%	-1,1 p.p.
EBITDA	69,7	53,2	31,0%
<i>Margem EBITDA</i>	9,4%	7,4%	2,0 p.p.
Prejuízo Líquido	(12,3)	(12,6)	2,4%
<i>Margem Líquida</i>	-1,7%	-1,8%	0,1 p.p.
<i>Endividamento Líquido / EBITDA LTM</i>	2,1x	2,5x	0,4x

NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

Nova segmentação dos negócios a partir deste trimestre

A partir deste trimestre, adotamos uma **nova segmentação de negócios** baseada na **oferta de valor**, substituindo a classificação anterior por canais de distribuição (instituições públicas, consumo e corporativo). A mudança reflete:

- Nosso **posicionamento estratégico** como provedor completo de **infraestrutura de TI de ponta a ponta**;
- As **melhores práticas internacionais** de reporte por linhas de negócio.

Os quatro segmentos são:

i) Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS): comercialização para clientes institucionais do setor público e privado, de PCs, tablets e outros dispositivos para usuário final, equipamentos customizados (como totens, terminais de atendimento ou outros), além de servidores, licenças e soluções de software, serviços gerenciados de TI (MSP) e serviços de manutenção (*break and fix*) para estes equipamentos.

ii) Soluções em Pagamentos: comercialização de terminais inteligentes de pagamento (*Smart POS*), serviços correspondentes de manutenção (*break and fix*), soluções, licenças e outros.

iii) Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): dispositivos de tecnologia para o consumidor final, via distribuidores varejistas em geral, canais online diretos (D2C) e via sellers em marketplaces.

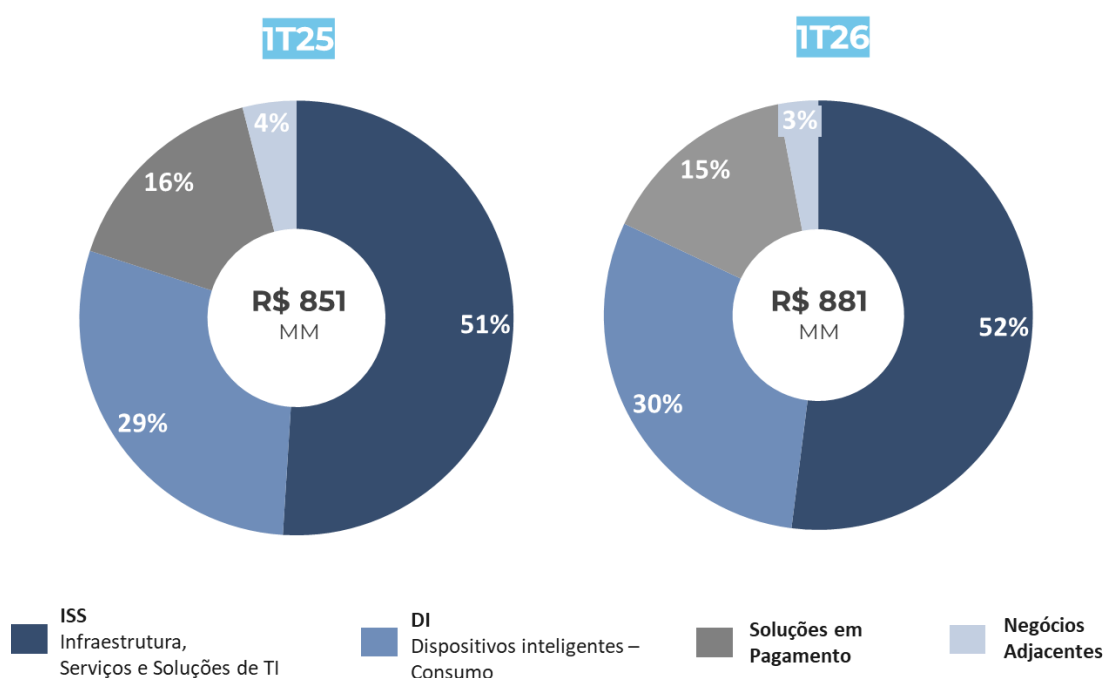
iv) Negócios Adjacentes: segurança eletrônica (Positivo Seg), plataformas educacionais (Educativa) e outros negócios não classificados nos demais grupos.

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.
Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI	458,7	438,3	4,6%
Dispositivos inteligentes - Consumo	260,5	247,6	5,2%
Soluções em Pagamentos	135,3	132,1	2,5%
Negócios Adjacentes	26,9	33,0	(18,6%)
Receita Bruta Consolidada	881,4	851,0	3,6%

Evolução da receita por segmento, desde a revisão estratégica em 2018

Desde nossa revisão estratégica em 2018, o segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS) ganhou relevância e já representa 52% da receita bruta consolidada no IT26, ante 51% no IT25 e 48% em 2018. Soluções de Pagamento atingiu 15% do mix.

Em contrapartida, Dispositivos Inteligentes – Consumo reduziu sua participação histórica, refletindo nossa estratégia de diversificação para negócios de maior recorrência voltados a instituições públicas e privadas. Essa evolução na composição da receita confirma o avanço significativo na execução da estratégia.



ISS - Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI

O IT26 reforça a transformação da Positivo em plataforma de infraestrutura de TI ponta a ponta.

A receita do segmento cresceu 5% no IT26 vs. IT25, atingindo R\$ 459 milhões e representando 52% da receita total, impulsionada por servidores e serviços de TI, que mais do que compensaram a queda em vendas de dispositivos para instituições públicas. Com maior peso de servidores, serviços e HaaS no mix, que são avenidas de crescimento estratégicas, o segmento também apresentou evolução de margem em relação ao ano anterior, mostrando resiliência mesmo com pressão causada pela elevação dos custos de componentes.

Servidores cresceram 186%, com R\$103 milhões de receita, suportados por supercomputação, nuvem híbrida e repatriação de dados.

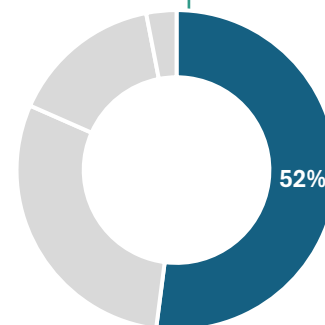
A Positivo S+ cresceu 21%, atingindo R\$156 milhões, com renovação de contratos, novos clientes, cibersegurança e projetos de IA. Seguimos focados na execução do projeto piloto do plano de integração comercial, voltado à captura de sinergias de receitas entre as unidades de **infraestrutura do grupo**. Incluindo outros serviços legados além da Positivo S+, a receita total da unidade de serviços cresceu 13%, atingindo R\$171 milhões.

Negócios com Instituições Públicas

Receita de R\$104 milhões no IT26, 46% abaixo do IT25, em linha com as expectativas e refletindo fatores externos ao negócio.

Desde o final de 2025, o mercado global de PCs enfrenta forte escassez de memórias, decorrente da priorização do silício, insumo crítico, para servidores e datacenters. Esse desequilíbrio entre oferta e demanda pressionou preços e afetou diretamente a viabilidade econômica de contratos no segmento público.

Iniciamos o ano com um volume relevante de Atas de Registro de Preços que perderam a sua validade do ponto de vista econômico, em função da defasagem entre os preços contratados e os novos patamares de mercado. Isso nos levou a solicitar reequilíbrios econômico-financeiros, processos que, por sua natureza, são demorados e têm alongado ainda mais os ciclos de contratação. Esse efeito se soma aos atrasos já existentes, provocados pelas sucessivas postergações na publicação de grandes projetos que vêm ocorrendo desde o ano passado.



Como consequência, grande parte dos contratos está sendo renegociada e aqueles em que não houver avanço no reequilíbrio deverão ser novamente licitados. Por outro lado, esses mesmos processos tendem a abrir novas oportunidades de participação e eventual reconquista.

Adicionalmente, o ano eleitoral, federal e estadual, impacta diretamente o ritmo do mercado. A saída temporária de gestores para disputas eleitorais e a troca de lideranças administrativas exigem um período de transição e adaptação, o que contribui para decisões mais lentas e postergações adicionais.

Apesar dos desafios externos, temos mantido elevado índice de captação e vitória em editais, que formarão a base de receitas para 2026 e 2027, juntamente com os projetos que foram rolados de 2025 para 2026. O segmento também reportou melhora de margem de contribuição em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Destacamos editais vencidos no 1T26 como SESI (com HaaS), Cincatarina e Tribunal de Justiça de Goiás, entre outros.

O pipeline do setor atingiu R\$ 2,3 bilhões, antes R\$ 3,5 bilhões em abril de 2025.

Lançamentos relevantes que fortalecem o segmento de infraestrutura de TI

- **Positivo Inteliserver**, servidor rack 2U de alto desempenho, fabricado no Brasil para médias e grandes empresas e setor público.
- **Ascent GX10, um supercomputador compacto de IA com alto desempenho**, eficiência energética e suporte local para acelerar projetos de IA, em parceria com a Asus.



SOLUÇÕES EM PAGAMENTO

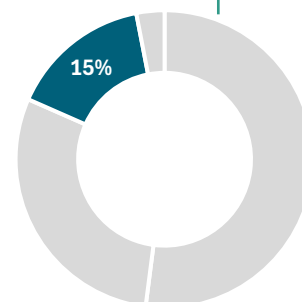
No IT26, o segmento registrou receita de R\$ 135 milhões, leve alta de 2,5% vs. IT25, que reflete o impacto do dólar mais baixo no ticket médio (uma vez que a precificação é feita majoritariamente em dólares), e também pelo faseamento das entregas, com maior concentração de vendas prevista para o segundo semestre. Os serviços de suporte dobraram em relação ao IT25, passando a representar 15% da receita do segmento, tendência que deve se fortalecer com a contínua expansão do parque instalado.

O pipeline para 2026 segue robusto, sustentado por quatro vetores estratégicos:

- Expectativa de entrada de novos grandes adquirentes;
- Crescimento de share em clientes recorrentes na carteira;
- Crescimento do parque de terminais ativos, elevando receitas recorrentes de manutenção;
- Maior valor agregado via softwares proprietários, incluindo MDM e gestão/processamento de pagamentos.

Na feira Autocom 2026 lançamos a tecnologia de biometria da palma da mão, permitindo pagamentos sem cartão ou celular. A solução oferece experiência menos invasiva que reconhecimento facial, mapeando veias subcutâneas via câmera RGB combinada com sensor infravermelho e validação de "prova de vida" por meio de algoritmo da Tencent, parceira da Positivo.

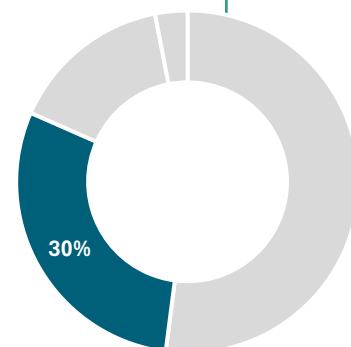
O lançamento reforça nosso posicionamento como fornecedor completo para o ecossistema de pagamentos, indo além do hardware.



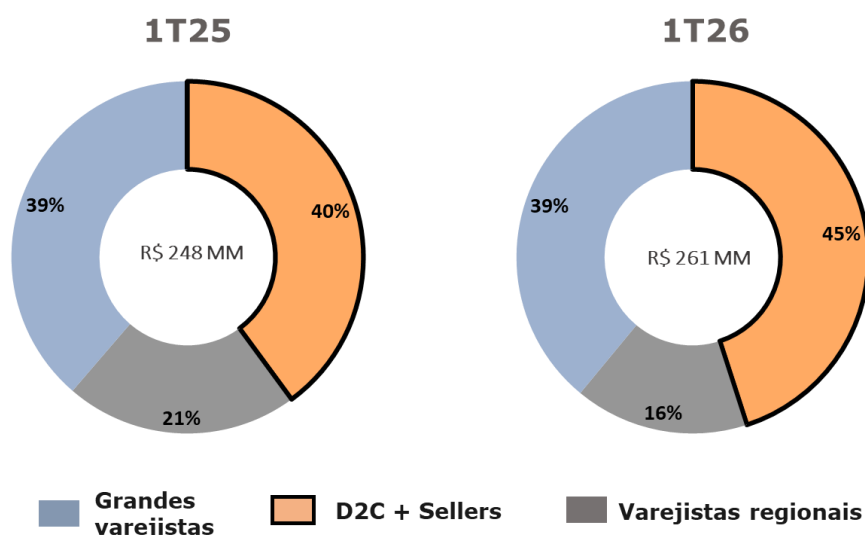
DISPOSITIVOS INTELIGENTES - CONSUMO

A receita do segmento teve leve crescimento de 5% no 1T26 em relação ao 1T25, alcançando R\$261 milhões, suportada pelas vendas de PCs e tablets nos canais online, compensando a retração planejada nas vendas de smartphones. O segmento representou 30% da receita consolidada da Companhia e teve maior margem de contribuição.

As vendas online D2C e via sellers registraram crescimento combinado de 14%, e representaram 45% do segmento no trimestre, contra 40% no 1T25, refletindo o avanço da estratégia de diversificação para vendas online diretas e via marketplaces, assim como nosso bem-sucedido posicionamento no segmento de tablets.



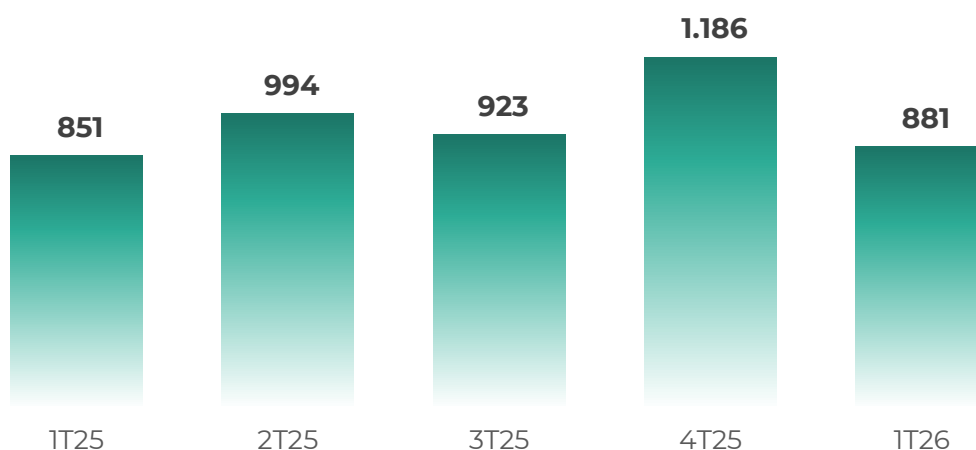
Receita total de consumo por canal de vendas:



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

R\$ milhões



No 1T26 a receita bruta cresceu 3,6% sobre 1T25, alcançando R\$ 881 milhões, impulsionada pelo segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS), que avançou 9%. Dentro de ISS, destaque foram Servidores (+186%) e Serviços Gerenciados de TI (+21%). Esse desempenho mais do que compensou o recuo de 46% da receita com vendas para Instituições Públicas, em função principalmente das postergações de pedidos pelos clientes, mas em linha com o planejamento.

A receita bruta do segmento de Dispositivos Inteligentes – Consumo também contribuiu com alta de 5%, com maiores vendas de PCs e tablets nos canais online compensando o recuo planejado em smartphones.

Em Soluções em Pagamento, a receita praticamente estável no trimestre reflete o faseamento das entregas, com concentração no segundo semestre e pipeline robusto para o ano, além do menor ticket médio em função do dólar mais baixo.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.
Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI	458,7	438,3	4,6%
Computadores	161,7	210,0	(23,0%)
Serviços*	171,2	151,9	12,7%
Servidores	103,3	36,2	185,6%
Dispositivos móveis	7,4	20,1	(63,3%)
Outros	15,2	20,2	(24,9%)
Dispositivos inteligentes - Consumo	260,5	247,6	5,2%
Computadores	152,3	126,6	20,3%
Dispositivos móveis	97,8	113,4	(13,8%)
Outros Produtos	10,3	7,6	36,2%
Soluções de Pagamento	135,3	132,1	2,5%
Negócios Adjacentes	26,9	33,0	(18,6%)
Receita Bruta Consolidada	881,4	851,0	3,6%

*Inclui serviços gerenciados de TI da positivo S+ e outros serviços.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.
Receita Bruta Consolidada	881,4	851,0	3,6%
Impostos e Deduções	(140,0)	(135,6)	3,2%
Receita Líquida Consolidada	741,4	715,4	3,6%
Custo dos Produtos e Serviços	(572,4)	(544,1)	5,2%
Lucro Bruto	169,0	171,3	(1,3%)
<i>Margem Bruta</i>	<i>22,8%</i>	<i>23,9%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

No 1T26, a margem bruta apresentou redução de 1,1 p.p. em relação ao 1T25, refletindo a maior participação de projetos de servidores e POS com maior volume, mas com margens unitárias menores, além da maior participação do faturamento partir de Ilhéus no trimestre, em comparação ao ano anterior. O faturamento a partir de Ilhéus resulta em maior carga tributária sobre as vendas, compensada por maiores créditos financeiros (benefício da Lei da Informática) na linha de outras receitas operacionais.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

<i>R\$ milhões</i>	1T26	1T25	Var.
Receita Líquida	741,4	715,4	3,6%
Lucro Bruto	169,0	171,3	(1,3%)
Receitas/ despesas Operacionais	(117,4)	(137,4)	(14,5%)
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(123,2)	(130,9)	(5,9%)
Despesas Comerciais	(77,2)	(82,3)	(6,2%)
Comissões sobre Vendas	(10,9)	(11,3)	(3,5%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(24,5)	(28,9)	(15,2%)
Assistência Técnica e Garantia	(22,5)	(20,8)	8,2%
Fretes	(5,4)	(6,3)	(13,7%)
Depreciação e Amortização	(2,2)	(4,2)	(46,6%)
Outras Despesas Comerciais	(11,6)	(10,8)	7,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(46,0)	(48,7)	(5,4%)
Salários, Encargos e Benefícios	(26,1)	(27,0)	(3,6%)
Depreciação e Amortização	(9,9)	(8,2)	20,7%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(10,0)	(13,4)	(25,3%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	3,3	0,1	2262,6%
Outras receitas/despesas operacionais	2,5	(6,6)	(137,3%)
Resultado Operacional (EBIT)	51,5	33,8	52,3%

Análise vertical

<i>R\$ milhões</i>	AV%	AV%	Var.
	1T26	1T25	
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	22,8%	23,9%	-1,1 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	15,8%	19,2%	-3,4 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	10,4%	11,5%	-1,1 p.p.
Despesas Comerciais	6,2%	6,8%	-0,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,4%	0,0%	-0,5 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,3%	-0,9%	1,3 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	7,0%	4,7%	2,2 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	100,0%	100,0%	-

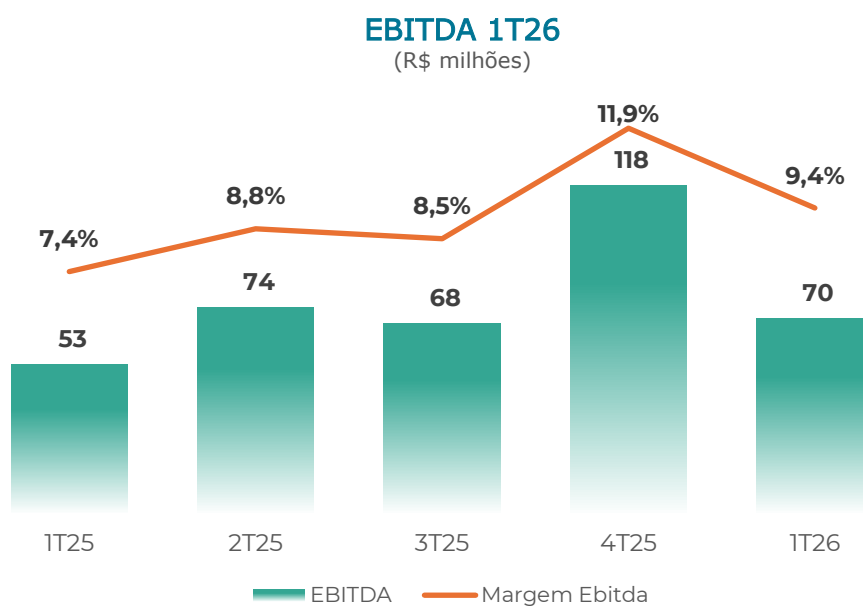
No trimestre, as **Despesas Operacionais** recuaram 14,5% comparadas ao 1T25, e representaram 15,8% da receita líquida, queda de 3,4 p.p. em relação ao 1T25. As **Despesas Comerciais** foram 6,2% menores no trimestre, redução de 1,1 p.p. em relação à receita líquida. As **Despesas Gerais e Administrativas** foram 5,4% menores comparadas ao 1T25, e ficaram 0,6 p.p. menores em relação à receita líquida. A redução das despesas reflete os esforços do plano de eficiência implementado desde o ano passado.

As **Outras Receitas Operacionais**, de R\$ 2,5 milhões no 1T26, se comparam com despesas operacionais de R\$ 6,6 milhões no 1T25, principalmente em função do maior faturamento a partir da planta de Ilhéus neste trimestre em comparação ao ano anterior, que resultou em maior volume de créditos fiscais financeiros reconhecidos.

EBITDA

<i>R\$ milhões</i>	1T26	1T25	<i>Var.</i>
EBIT	51,6	33,8	52,3%
Depreciação e Amortização	18,1	19,3	(6,2%)
EBITDA	69,7	53,2	31,0%
<i>MARGEM EBITDA</i>	<i>9,4%</i>	<i>7,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>

No 1T26, o EBITDA foi 31,0% superior ao registrado no 1T25, com margem EBITDA 2,0 p.p. superior. O desempenho reflete a redução das despesas operacionais e melhor mix de faturamento com maior participação de serviços e servidores neste ano.



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.	4T25	Var.
EBIT (LTM)	247,7	240,9	2,8%	230,0	7,7%
IR/CSLL (LTM)	(13,5)	(18,8)	(27,9%)	(8,0)	70,1%
NOPAT (LTM)¹	234,2	222,1	5,4%	222,0	5,5%
Estoque	1.331,3	1.087,7	22,4%	1.137,6	17,0%
Contas a receber	555,9	831,6	(33,1%)	769,7	(30,8%)
Fornecedores	(626,7)	(521,1)	20,3%	(692,3)	(9,5%)
Capital de giro	1.260,5	1.398,1	(9,8%)	1.215,0	1,8%
Ativo permanente	874,1	742,8	17,7%	857,2	2,0%
Outros ativos de longo prazo	254,2	191,0	33,1%	275,3	0,8%
Capital Empregado²	2.388,8	2.331,9	2,4%	2.347,6	1,8%
Média do Capital Empregado³	2.360,3	2.338,4	0,9%	2.297,4	2,7%
ROIC⁴	9,9%	9,5%	0,4 p.p.	9,7%	0,3 p.p.

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

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

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

O maior ROIC em 2025 contra o mesmo período do ano anterior decorre do aumento do resultado operacional - EBIT - nos últimos doze meses, de 5,4%, resultado da melhora de mix de receita, com destaque para a expansão dos negócios relacionados a infraestrutura de TI, como serviços e servidores. O maior EBIT compensou a leve expansão da média de capital empregado.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.
Receitas Financeiras	27,8	22,6	23,3%
Despesas Financeiras	(78,8)	(67,9)	16,1%
Resultado Financeiro. Pré-Var. Cambial	(51,0)	(45,3)	12,5%
Variação Cambial	(5,5)	0,7	N/A
RESULTADO FINANCEIRO	(56,5)	(44,7)	26,5%

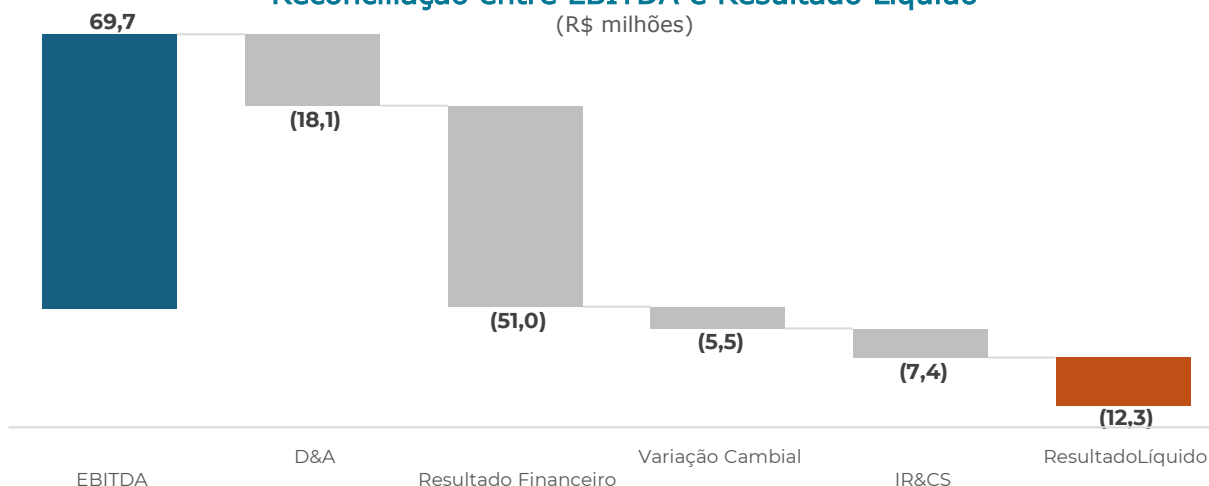
Maior resultado financeiro líquido negativo no 1T26, em função principalmente da maior taxa SELIC comparada com o ano anterior, e maior variação cambial, resultante do vencimento de contratos de hedge com taxa cambial spot menor que as taxas contratadas.

LUCRO LÍQUIDO

No 1T26 registramos prejuízo líquido de R\$ 12,3 milhões, estável comparado ao 1T25, reflexo do menor volume de faturamento e abaixo do ponto de equilíbrio, já esperado por ser um trimestre sazonalmente menor. Ainda, as despesas financeiras cresceram devido à maior taxa CDI do período e maiores estoques pela antecipação de compra de chips de memória e SSD, em meio à crise global de fornecimento, e de insumos para projeto de supercomputação.

Reconciliação entre EBITDA e Resultado Líquido

(R\$ milhões)



ENDIVIDAMENTO

R\$ milhões	1T26	1T25	Var.	4T25	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos – CP	439,1	385,2	14,0%	454,0	(3,3%)
Empréstimos e Financiamentos – LP	787,1	853,2	(7,7%)	819,5	(4,0%)
Instrumentos Financeiros Derivativos	53,5	(12,8)	n/a	10,4	412,3%
Endividamento	1.279,6	1.225,6	4,4%	1.284,0	(0,3%)
Caixa e Equivalentes	605,8	465,4	30,2%	618,4	(2,0%)
Disponibilidades	605,8	465,4	30,2%	618,4	(2,0%)
Endividamento Líquido	673,8	760,2	(11,4%)	665,6	1,2%
EBITDA Ajustado LTM	329,1	304,5	8,1%	312,6	5,3%
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	2,5x	-0,4x	2,1x	-

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo

	1T26	1T25	Var.	4T25	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	36%	31%	4,7 p.p.	36%	0,2 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	64%	69%	-4,7 p.p.	64%	-0,2 p.p.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 31/03/2026:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	67.131.747	47,3%
Tesouraria	2.589.258	1,8%
Free Float	71.348.995	50,9%
Total	141.800.000	100%
Preço de fechamento R\$	4,10	
Capitalização de Mercado R\$ milhões	570,8	

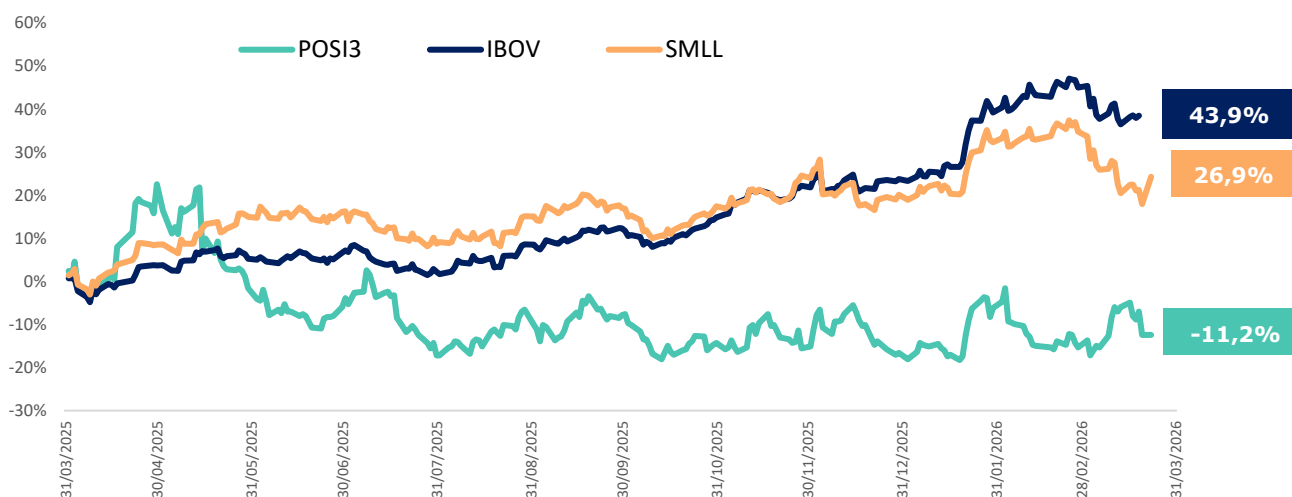
Encerramos o trimestre com capital social de R\$ 1.465 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1.557 milhões, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 50,9% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria.

Desempenho da Ação

A média diária de ações negociadas em bolsa foi de 1,2 milhões nos últimos 12 meses, representando um volume financeiro diário médio de R\$ 5,1 milhões. POS13 encerrou o 1T26 cotada a R\$ 4,10/ação, com uma diminuição de 11% em relação ao mesmo período de 2025. Ao final do trimestre, a Companhia atingiu R\$ 570,8 milhões de valor de mercado.

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

Performance Relativa POS13 vs. índices nos últimos 12 meses em % (base 100)

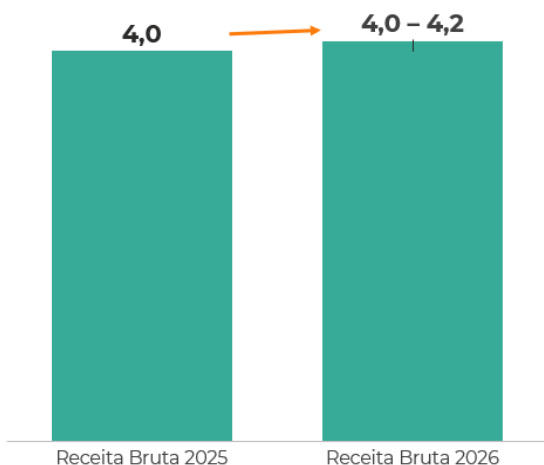


Atualmente, a Companhia possui cobertura ativa de analistas do UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos e Itaú BBA. Para mais informações sobre recomendações de analistas, acesse: <https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas/>

GUIDANCE

Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



instituições públicas;

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

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

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

Adicionalmente, a Companhia segue adotando medidas para mitigar os riscos associados a esse cenário, incluindo a gestão criteriosa de estoques de componentes críticos, a busca por reequilíbrio econômico-financeiro em contratos públicos firmados anteriormente ao atual ciclo de custos e a disciplina na gestão de preços e portfólio. Em paralelo, mantém foco na expansão dos negócios ligados à infraestrutura de TI, como servidores, serviços gerenciados e modelos com receitas recorrentes e maior previsibilidade, bem como no avanço da integração comercial e iniciativas de cross selling entre as unidades de negócio. A Companhia entende estar adequadamente posicionada para capturar oportunidades associadas à evolução da infraestrutura tecnológica no país.

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

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

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

Nesse contexto, os principais riscos considerados na projeção incluem:

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

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	1T26	4T25	1T25
CIRCULANTE	2.779,1	2.821,0	2.764,2
Caixa e Equivalentes de caixa	605,8	618,4	465,4
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	2,8	8,3
Contas a receber	522,3	741,3	801,5
Estoques	1.331,3	1.137,6	1.087,7
Contas a receber com partes relacionadas	33,6	28,4	30,1
Impostos a recuperar	194,1	193,5	283,7
Adiantamentos diversos	37,8	43,8	47,1
Outros créditos	54,0	55,3	40,5
NÃO CIRCULANTE	1.605,0	1.652,5	1.451,7
Realizável a longo prazo	731,0	795,3	708,9
Contas a Receber	187,0	206,9	183,2
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	4,6
Impostos a recuperar	472,8	515,1	511,4
Tributos diferidos	4,0	4,9	1,9
Outros créditos	67,2	68,5	7,8
Investimentos	874,1	857,2	742,8
Investimento em coligadas	278,4	276,5	261,3
Imobilizado líquido	144,2	144,5	150,5
Intangível líquido	451,5	436,2	331,0
TOTAL ATIVO	4.384,1	4.473,6	4.215,9

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	1T26	4T25	1T25
CIRCULANTE	1.647,1	1.668,0	1.364,6
Fornecedores	626,7	692,3	521,1
Empréstimos e financiamentos	439,1	454,0	385,2
Instrumentos financeiros derivativos	47,1	5,6	8,5
Salários e encargos a pagar	117,4	118,2	105,6
Passivo de arrendamento	10,5	11,4	12,9
Provisões	92,6	102,7	105,3
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	4,4	4,4	3,4
Tributos a recolher	81,9	108,6	73,0
Dividendos a pagar	0,0	25,0	38,2
Receita diferida	46,9	42,2	24,3
Contas a pagar com partes relacionadas	7,6	2,4	1,4
Outras contas a pagar	172,8	101,2	85,6
NÃO CIRCULANTE	1.180,3	1.229,6	1.232,5
Empréstimos e financiamentos	787,1	819,5	853,2
Instrumentos financeiros derivativos	15,7	5,0	-
Passivo de arrendamento	8,9	11,7	18,9
Provisões	49,1	53,7	77,2
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	212,8	222,5	207,8
Tributos a recolher	39,0	41,2	48,3
Contas a pagar com partes relacionadas	10,9	17,8	-
Tributos Diferidos	37,0	37,1	18,0
Outras contas a pagar	19,8	21,0	9,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.556,8	1.576,0	1.618,8
Capital social	1.465,1	1.465,1	721,7
Reserva de capital	97,8	97,2	122,3
Reserva de lucros	60,4	60,4	820,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(31,2)	(23,8)	(21,4)
Ações em tesouraria	(22,9)	(22,9)	(21,6)
Lucro do período	(12,3)	-	(13,5)
Participação de Não Controladores	-	-	11,2
TOTAL PASSIVO	4.384,1	4.473,6	4.215,9

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	1T26	1T25	var.
Receita Bruta Consolidada	881,4	851,0	3,6%
Impostos sobre Vendas	(100,3)	(92,7)	8,1%
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(39,7)	(42,9)	(7,4%)
Deduções da Receita Bruta	(140,0)	(135,6)	3,2%
Receita Líquida Consolidada	741,4	715,4	3,6%
Custos dos Produtos e Serviços	(572,4)	(544,1)	5,2%
Lucro Bruto	169,0	171,3	(1,3%)
<i>Margem Bruta</i>	<i>22,8%</i>	<i>23,9%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(117,4)	(137,4)	(14,5%)
Despesas Comerciais	(77,2)	(82,3)	(6,2%)
Despesas Gerais e Administrativas	(46,0)	(48,7)	(5,4%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	3,3	0,1	2262,6%
Outras Receitas (despesas) operacionais	2,5	(6,6)	n/a
RESULTADO OPERACIONAL	51,5	33,8	52,3%
Depreciação e Amortização	18,1	19,3	(6,2%)
EBITDA	69,7	53,2	31,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>9,4%</i>	<i>7,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
Receitas Financeiras	27,8	22,6	23,3%
Despesas Financeiras	(78,8)	(67,9)	16,1%
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(51,0)	(45,3)	12,5%
Varição Cambial	(5,5)	0,7	n/a
Resultado Financeiro	(56,5)	(44,7)	26,5%
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	(4,9)	(10,8)	(54,4%)
IR/CSLL correntes	(6,5)	(2,4)	167,1%
IR/CSLL diferidos	(0,9)	0,6	n/a
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(12,3)	(12,6)	(2,4%)

FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	1T26	1T25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	(12,3)	(12,6)
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	18,1	19,3
Equivalência patrimonial	(3,3)	(0,1)
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	13,8	(8,5)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	(9,2)	3,4
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	0,4	0,3
Provisão para perdas com estoques	(4,4)	(0,9)
Provisões e receitas diferidas	(10,1)	(29,4)
Stock options	0,5	0,1
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	41,0	38,2
Variação cambial	(15,3)	(35,7)
Juros sobre impostos	5,3	0,6
Baixa de ativo imobilizado	(0,2)	-
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	7,4	1,8
	31,9	(23,5)
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	240,2	56,6
Estoques	(189,4)	8,7
Impostos a recuperar	36,4	46,0
Adiantamentos diversos	3,8	3,4
Contas a receber de partes relacionadas	0,3	(0,1)
Outros créditos	2,5	2,0
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(56,5)	(105,9)
Obrigações tributárias	(34,9)	(21,4)
Partes Relacionadas	(0,1)	0,2
Outras contas a pagar	75,1	1,3
Indenizações	(0,4)	(2,2)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(17,8)	(17,1)
	59,1	(28,4)
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	91,0	(51,9)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Aporte de capital em investidas	-	(6,6)
Mútuo e demais operações com investidas	(5,5)	(2,9)

Aquisição de imobilizado	(7,5)	(3,1)
Aumento do intangível	(25,3)	(20,4)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(38,4)	(33,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento por aquisição de controlada	(5,9)	-
Pagamentos de dividendos	(25,0)	-
Captação de empréstimos	-	5,2
Amortização de empréstimos	(29,9)	(20,0)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,9)	(3,4)
Outras contas a receber/pagar com partes relacionadas	(1,5)	-
Recompra de ações	-	(0,4)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(66,1)	(18,6)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	0,8	2,0
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(12,6)	(101,5)
Caixa e equivalentes no início do período	618,4	566,9
Caixa e equivalentes no final do período	605,8	465,4
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(12,6)	(101,5)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Fabio Trierweiler Faigle

CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares

Diretor de RI

Rafaella Nolli

Gerente de RI

e-mail: ri@positivo.com.br

www.positivotecnologia.com.br/ri

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

Alan Oliveira | Livia Melo

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

e-mail: positivoimprensa@giusticom.com.br



AVISO LEGAL

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

ABINEE - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

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

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

CAGR - Taxa de crescimento anual composta.

DESKTOP - Computador de mesa.

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

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

HAAS OU HARDWARE AS A SERVICE - Se trata de um modelo de negócio inovador, uma solução totalmente gerenciada para o processo de distribuição e comercialização de equipamentos de TI, sem que o cliente tenha que investir capital na compra de equipamentos. Nesse modelo de negócio a Positivo comercializa pacotes que incluem equipamentos, instalação, configuração, manutenção e suporte técnico, tudo por um valor mensal. De forma prática, é firmado um contrato de período pré-determinado entre o

fornecedor de hardware e o cliente, onde a Positivo se responsabiliza pela TI.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONSUMER OU MERCADO DE VAREJO - Mercado formado pelas vendas realizadas a

usuários domésticos (pessoas físicas), micro e pequenas empresas, que são atendidos pelas redes varejistas.

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

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

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

NOTEBOOK - Computador portátil.

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

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

PORTAL EDUCACIONAL - Portal eletrônico de Internet com fins educativos.

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

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

SEGMENTO DE TECNOLOGIA EDUCACIONAL - Unidade de negócios da Companhia voltada para o fornecimento de serviços integrados, englobando software, instalação, equipamentos de informática, além de suporte técnico e pedagógico, principalmente para instituições de ensino públicas, privadas e para o mercado doméstico.

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

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

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

TI – Segmento comercial da Tecnologia da Informação.

The background is a dark blue gradient. On the left side, there is a glowing, wave-like shape composed of a grid of small dots, resembling a digital or data visualization. The text "Obrigad@" is centered in the upper half of the image.

Obrigad@

1Q 2026

Report Results

We invite you to participate in our **videoconference to present the results:**

Thursday, May 14, 2026.

11:00 am Brasília time

To access the videoconference, [click here](#).

1Q26: Resumption of growth, with growth in the Infrastructure, Services and IT Solutions segment, and EBITDA expansion of 31%.

Advances in the consolidation strategy as an IT infrastructure provider

Growth driven by the **Infrastructure, IT Services and Solutions (ISS)** segment, the **foundation of our diversification strategy.**

Servers

+186% vs. 1Q25

Positivo S+

+21% vs. 1Q25

Smart Devices – Consumer (DI): 5% growth vs. 1Q25, driven by the expansion of online channels.

Despite the planned reduction in smartphones, **the segment grew 5%**, supported by PCs and the expansion of online channels (D2C and sellers), **with a positive impact on contribution margin.**

Strategic launches in IT Infrastructure and Payment Solutions.

Positivo Inteliserver

High-performance server designed to strengthen our position in IT infrastructure.

Ascent GX10

Compact high-performance supercomputer designed to accelerate AI projects.

Smart POS with palm vein biometrics

launched in partnership with Tencent.

Financial discipline and capital allocation

Leverage reduced

to **2.1x** in 1Q26, compared to 2.5x in 1Q25, reflecting **higher EBITDA and lower net debt.**

New credit facility with BNDES

of up to BRL 300 million, with funding costs below CDI and phased over three years, aimed at financing innovation projects.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

The first quarter of 2026 marks the beginning of Positivo Tecnologia's resumption of growth. We have advanced in consolidating ourselves as a Brazilian provider of integrated IT infrastructure, with a portfolio that includes devices, high-performance servers, hybrid cloud solutions and managed services, including cybersecurity and artificial intelligence.

Quarterly performance

Gross revenue grew 4% to R\$881 million, driven by the Infrastructure, Services and IT Solutions (ISS) segment, which advanced 5%. The highlights were Servers (+186%) and IT Managed Services from Positivo S+ (+21%). Sales to the public sector fell 46%, due to postponements of orders, but in line with the plan, with resumption expected sequentially over the next few quarters. In Smart Devices – Consumption, growth was 5%, with expansion of online channels and growth in PCs and tablets offsetting the planned decline in smartphones. In Payment Solutions, the slight growth reflects the phasing of deliveries, with a concentration on the second half of the year and maintains the robust pipeline for the year.

EBITDA grew 31%, with a margin of 9.4% (+2.0 p.p. vs. 1Q25), evidencing the resilience of the operating model and the positive impact of the higher share of IT Infrastructure in the revenue mix. Gross margin contracted (-1.1 p.p.), reflecting the mix of projects with higher volume, but with lower unit margins, an effect more than offset by the 15% reduction in operating expenses. The net result was a loss of R\$ 12 million, in line with 1Q25, pressured by the high CDI and the increase in working capital, resulting from the anticipation of purchases of memory chips in the face of global supply restrictions, and server inventories to meet deliveries scheduled for the second quarter. These are transitory effects, and as revenue accelerates and cost-of-debt reduction initiatives take effect, we expect progression toward profit.

Expansion of the offer of technological solutions

In the quarter, we launched the Positivo Inteliserver, a high-performance 2U rack server manufactured in Brazil for medium and large companies and the public sector. We launched the Ascent GX10, a compact AI supercomputer in partnership with Asus and with local support, to accelerate AI projects. We also presented the Smart POS with palm biometrics, in partnership with Tencent, with biometric authentication by palm reading. The launches reinforce our evolution as a provider of critical infrastructure and payment solutions, in line with the consolidation strategy as an end-to-end technology company.

Context and Perspectives:

The environment remains challenging and requires caution. The budget restraint of the public sector has hampered the pace of hiring, although the backlog of public contracts for the year is growing, which gives us greater confidence in the sequential recovery. The global rise in the prices of memory chips and components, driven by the demand for AI applications, impacts the entire industry. To mitigate these effects, we reinforced strategic inventories, advanced in the gradual transfer of prices and, in public contracts signed before this high cycle, we sought economic and financial rebalancing when possible, or eventual cancellation without penalty, enabling rebidding with updated prices.

We maintain our gross revenue guidance for 2026 between R\$4.0 billion and R\$4.2 billion. The strategy is in execution, the operating results confirm the direction and we remain confident in the ability to generate value throughout the year. We are grateful for the trust of our employees, customers, partners and shareholders.

FINANCIAL SUMMARY

- ✓ **Gross Revenue of R\$881 million in 1Q26**, +4% vs. 1Q25, driven by Servers (+186%), Positivo S+ IT Managed Services (+21%) and growth in Smart Consumer Devices (+5%), which more than offset the retraction in sales to public institutions (-46%).
- ✓ **EBITDA of R\$70 million in 1Q26, with a margin of 9.4%** (+31% and +2.0 p.p. vs. 1Q25), reflecting a business mix with better profitability and a 15% reduction in operating expenses. The expansion of the EBITDA margin occurred despite the 1.1 p.p. drop in gross margin, the latter impacted by a higher share of server and POS projects with higher volume, but with lower unit margins.
- ✓ **Net loss of R\$12 million in 1Q26** (vs. -R\$13 million in 1Q25), reflecting lower revenue volume and below break-even, already expected as it is a seasonally lower quarter. In addition, we had higher financial expenses, due to the higher CDI rate in the period and the increase in working capital, resulting from the early purchase of memory chips and SSDs in the midst of the global supply and input crisis for the supercomputing project.
- ✓ **Operating cash generation of R\$91 million in the quarter** (vs. consumption of R\$52 million in 1Q25), supported by the higher volume of receipts, despite the context of increased inventories of memory chips. **Leverage decreased to 2.1x** (vs. 2.5x in 1Q25), reflecting the higher EBITDA in the last 12 months and lower net debt. The cost of debt remains low, from CDI - 0.2% p.a., with 64% of the balance in the long term. In April, the Company announced **a new credit line with BNDES, of up to R\$ 300 million**, with disbursements phased in 3 years at a cost significantly below the CDI, intended to support the Company's technological innovation plan.

Summary of income statement and leverage ratio

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>
Gross Revenue	881.4	851.0	3.6%
Net Revenue	741.4	715.4	3.6%
Gross Profit	19.0	171.3	-1.3%
<i>Gross Margin</i>	22.8%	23.9%	-1.1 p.p.
EBITDA	69.7	53.2	31.0%
<i>EBITDA Margin</i>	9.4%	7.4%	2.0 p.p.
Net Loss	(12.3)	(12.6)	2,4%
<i>Net Margin</i>	-1.7%	-1.8%	0.1 p.p.
<i>Net Debt / EBITDA LTM</i>	2.1x	2.5x	0.4x

OUR BUSINESS MODEL

New business segmentation starting this quarter

Starting this quarter, we adopted a **new business segmentation** based on **value** offering, replacing the previous classification by distribution channels (public institutions, consumer and corporate). The change reflects:

- Our **strategic positioning** as a complete **end-to-end IT infrastructure provider**;
- The **best international reporting practices** by business lines.

The four segments are:

i) IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS): commercialization to institutional clients in the public and private sector, of PCs, tablets and other end-user devices, customized equipment (such as totems, call terminals or others), as well as servers, licenses and software solutions, managed IT services (MSP) and maintenance services (*break and fix*) for this equipment.

ii) Payment Solutions: marketing of smart payment terminals (*Smart POS*), corresponding maintenance services (*break and fix*), solutions, licenses and others.

iii) Smart Devices – Consumption (DI): technology devices for the end consumer, via retail distributors in general, direct online channels (D2C) and via sellers in marketplaces.

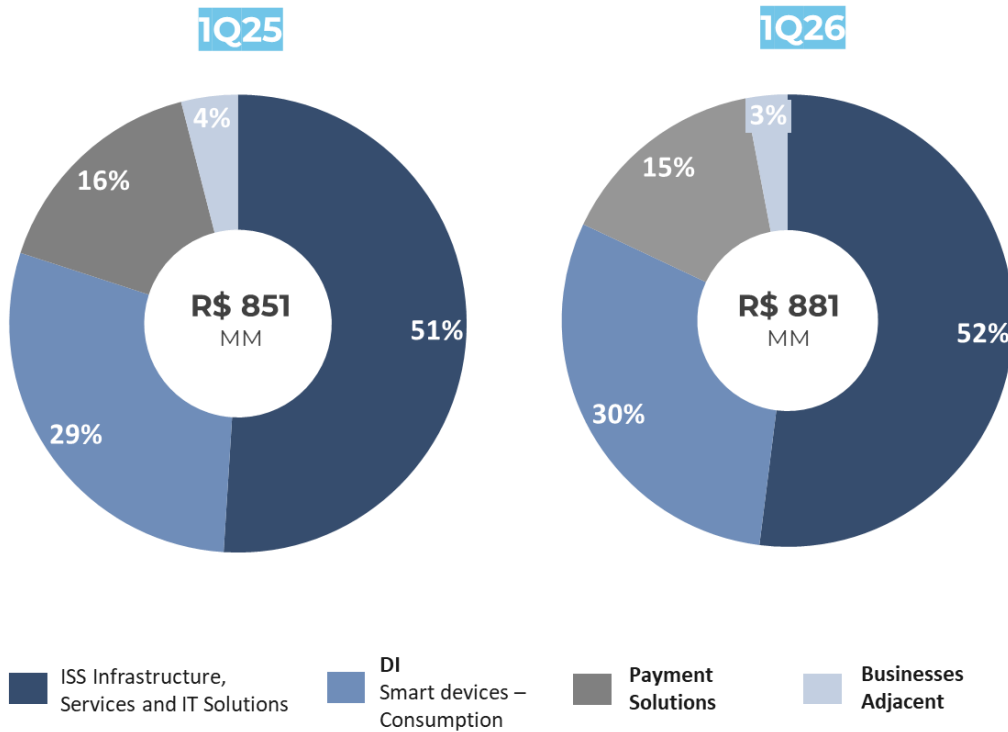
iv) Adjacent Businesses: electronic security (Positivo Seg), educational platforms (Educational) and other businesses not classified in the other groups.

R\$ million	1Q26	1Q25	Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	458,7	438.3	4.6%
Smart Devices - Consumer	260.5	247.6	5.2%
Payment Solutions	135.3	132.1	2.5%
Adjacent Businesses	26.9	33.0	(18.6%)
Consolidated Gross Revenue	881.4	851.0	3.6%

Revenue evolution by segment, since the strategic review in 2018

Since our strategic review in 2018, the IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS) segment has gained relevance and already represents 52% of consolidated gross revenue in 1Q26, compared to 51% in 1Q25 and 48% in 2018. Payment Solutions reached 15% of the mix.

On the other hand, Smart Devices – Consumption reduced its historical share, reflecting our diversification strategy towards businesses with greater recurrence aimed at public and private institutions. This evolution in the composition of revenue confirms the significant progress in the execution of the strategy.



ISS - INFRASTRUCTURE, SERVICES and IT Solutions

1Q26 reinforces Positivo's transformation into an end-to-end IT infrastructure platform.

Segment revenue grew 5% in 1Q26 vs. 1Q25, reaching R\$459 million and representing 52% of total revenue, driven by servers and IT services, which more than offset the drop in sales of devices to public institutions. With a greater weight of servers, services and HaaS in the mix, which are strategic growth avenues, the segment also showed margin evolution compared to the previous year, showing resilience even with pressure caused by the increase in component costs.

Servers grew 186%, with R\$103 million in revenue, supported by supercomputing, hybrid cloud and data repatriation.

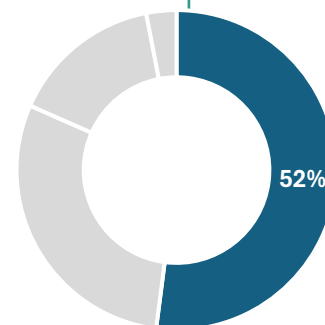
Positivo S+ grew 21%, reaching R\$156 million, with contract renewals, new customers, cybersecurity and AI projects. We remain focused on the execution of the pilot project of the commercial integration plan, aimed at capturing revenue synergies between the **group's infrastructure units**. Including other legacy services in addition to Positivo S+, the total revenue of the services unit grew 13%, reaching R\$171 million.

Business with Public Institutions

Revenue of R\$104 million in 1Q26, 46% lower than in 1Q25, in line with expectations and reflecting factors external to the business.

Since the end of 2025, the global PC market has been facing a severe shortage of memory, due to the prioritization of silicon, a critical input, for servers and datacenters. This imbalance between supply and demand put pressure on prices and directly affected the economic viability of contracts in the public sector.

We started the year with a relevant volume of Price Registration Minutes that lost their validity from an economic point of view, due to the gap between the contracted prices and the new market levels. This led us to request economic and financial rebalancing, processes that, by their nature, are time-consuming and have further lengthened the contracting cycles. This effect is in addition to the existing delays, caused by the successive postponements in the publication of major projects that have been taking place since last year.



As a result, most of the contracts are being renegotiated and those in which there is no progress in rebalancing should be re-tendered. On the other hand, these same processes tend to open up new opportunities for participation and eventual reconquest.

In addition, the election year, federal and state, directly impacts the pace of the market. The temporary departure of managers for electoral disputes and the change of administrative leaders require a period of transition and adaptation, which contributes to slower decisions and additional postponements.

Despite the external challenges, we have maintained a high rate of fundraising and winning in public notices, which will form the revenue base for 2026 and 2027, along with the projects that were rolled over from 2025 to 2026. The segment also reported an improvement in the contribution margin compared to the same quarter of the previous year.

We highlight public notices won in 1Q26 such as SESI (with HaaS), Cincatarina and the Court of Justice of Goiás, among others.

The sector's pipeline reached R\$ 2.3 billion, before R\$ 3.5 billion in April 2025.

Relevant launches that strengthen the IT infrastructure segment

- **Positivo Inteliserver**, a high-performance 2U rack server, manufactured in Brazil for medium and large companies and the public sector.
- **Ascent GX10, a compact AI supercomputer with high performance**, energy efficiency and local support to accelerate AI projects, in partnership with Asus.



PAYMENT SOLUTIONS

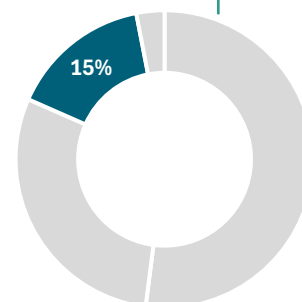
In 1Q26, the segment recorded revenues of R\$135 million, a slight increase of 2.5% vs. 1Q25, which reflects the impact of the lower dollar on the average ticket (since pricing is mostly in dollars), and also due to the phasing of deliveries, with a higher concentration of sales expected for the second half of the year. Support services doubled compared to 1Q25, representing 15% of the segment's revenue, a trend that should strengthen with the continuous expansion of the installed park.

The pipeline for 2026 remains robust, supported by four strategic vectors:

- Expectation of entry of new large acquirers;
- Growth in share of recurring customers in the portfolio;
- Growth of the active terminal park, increasing recurring maintenance revenues;
- Increased added value via proprietary software, including MDM and payment management/processing.

At the Autocom 2026 fair we launched palm biometrics technology, allowing cardless or mobile payments. The solution offers a less invasive experience than facial recognition, mapping subcutaneous veins via an RGB camera combined with an infrared sensor and "proof of life" validation through an algorithm from Tencent, a partner of Positivo.

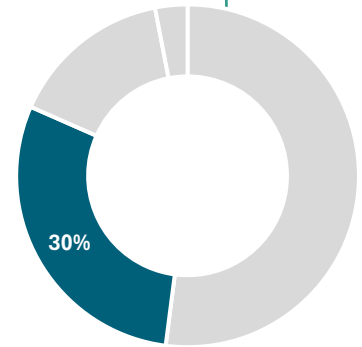
The launch reinforces our position as a full-service provider to the payments ecosystem, going beyond hardware.



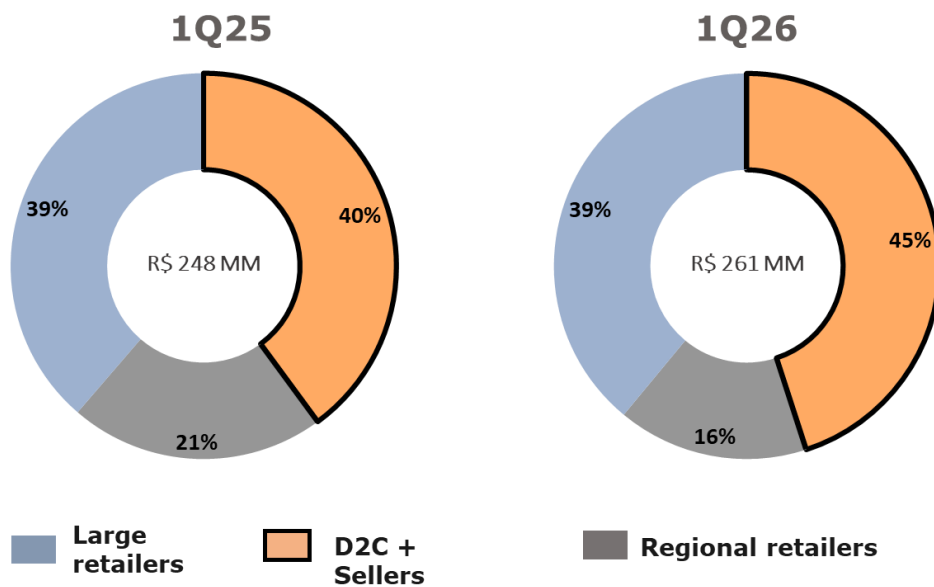
SMART DEVICES - CONSUMPTION

The segment's revenue had a slight growth of 5% in 1Q26 compared to 1Q25, reaching R\$261 million, supported by sales of PCs and tablets in online channels, offsetting the planned retraction in smartphone sales. The segment represented 30% of the Company's consolidated revenue and had the highest contribution margin.

D2C and seller online sales posted combined growth of 14%, representing 45% of the segment in the quarter, up from 40% in 1Q25, reflecting the advancement of the diversification strategy for direct online and marketplace sales, as well as our successful positioning in the tablet segment.



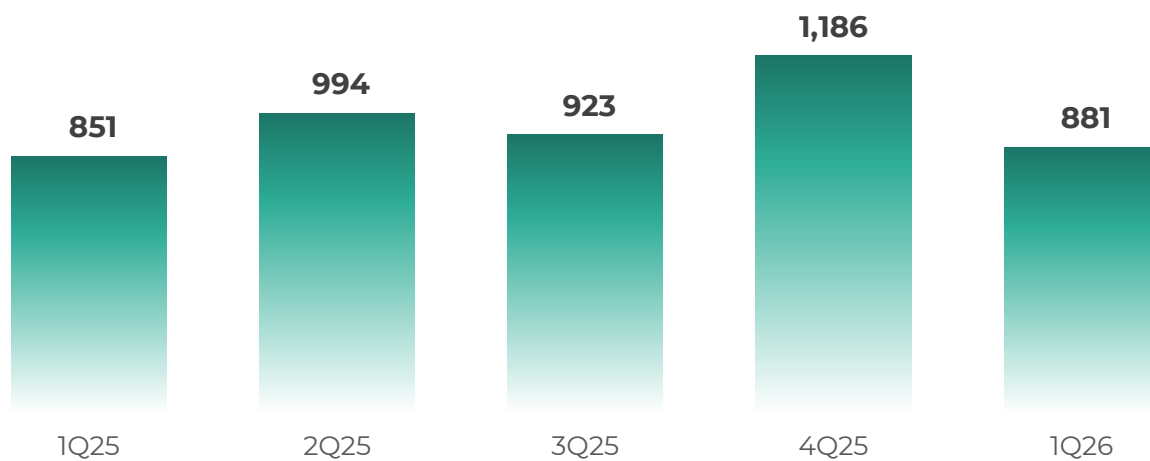
Total Consumption Revenue by Sales Channel:



FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

R\$ million



In 1Q26, gross revenue grew 3.6% over 1Q25, reaching R\$ 881 million, driven by the Infrastructure, Services and IT Solutions (ISS) segment, which advanced 9%. Within ISS, the highlight was Servers (+186%) and IT Managed Services (+21%). This performance more than offset the 46% decrease in revenue from sales to Public Institutions, mainly due to the postponement of orders by customers, but in line with the plan.

Gross revenue from the Smart Devices – Consumer segment also contributed 5%, with higher sales of PCs and tablets in online channels offsetting the planned decline in smartphones.

In Payment Solutions, the practically stable revenue in the quarter reflects the phasing of deliveries, with concentration in the second half and a robust pipeline for the year, in addition to the lower average ticket due to the lower dollar.

GROSS REVENUE BY PRODUCTS AND SERVICES

R\$ million	1Q26	1Q25	Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	458.7	438.3	4.6%
Computers	161.7	210.0	(23.0%)
Services*	171.2	151.9	12.7%
Servers	103.3	36.2	185.6%
Mobile devices	7.4	20.1	(63.3%)
Other	15.2	20.2	(24.9%)
Smart Devices - Consumer	260.5	247.6	5.2%
Computers	152.3	126.6	20.3%
Mobile devices	97.8	113.4	(13.8%)
Other Products	10.3	7.6	36.2%
Payment Solutions	135.3	132.1	2.5%
Adjacent Businesses	26.9	33.0	(18.6%)
Consolidated Gross Revenue	881.4	851.0	3.6%

*Includes positivo S+ IT managed services and other services.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

R\$ million	1Q26	1Q25	Chg.
Consolidated Gross Revenue	881.4	851.0	3.6%
Taxes and Deductions	(140.0)	(135.6)	3.2%
Consolidated Net Revenue	741.4	715.4	3.6%
Cost of Products and Services	(572.4)	(544.1)	5.2%
Gross Profit	169.0	171.3	(1.3%)
<i>Gross Margin</i>	<i>22.8%</i>	<i>23.9%</i>	<i>-1.1 p.p.</i>

In 1Q26, gross margin decreased by 1.1 p.p. compared to 1Q25, reflecting the higher share of server and POS projects with higher volume, but with lower unit margins, in addition to the higher share of revenues from Ilhéus in the quarter, compared to the previous year. Revenues from Ilhéus result in a higher tax burden on sales, offset by higher financial credits (benefit of the Information Technology Law) in line with other operating revenues.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULT

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	Chg.
Net Revenue	741.4	715.4	3.6%
Gross Profit	169.0	171.3	(1.3%)
Operating Revenues/Expenses	(117.4)	(137.4)	(14.5%)
Business, General and Administrative Expenses	(123.2)	(130.9)	(5.9%)
Business Expenses	(77.2)	(82.3)	(6.2%)
Commissions on Sales	(10.9)	(11.3)	(3.5%)
Advertising, Marketing and Personal	(24.5)	(28.9)	(15.2%)
Technical Assistance and Warranty	(22.5)	(20.8)	8.2%
Freight	(5.4)	(6.3)	(13.7%)
Depreciation and Amortization	(2.2)	(4.2)	(46.6%)
Other Business Expenses	(11.6)	(10.8)	7.4%
General and Administrative Expenses	(46.0)	(48.7)	(5.4%)
Salaries, Charges and Benefits	(26.1)	(27.0)	(3.6%)
Depreciation and Amortization	(9.9)	(8.2)	20.7%
Other General Expenses and Adm.	(10.0)	(13.4)	(25.3%)
Equity Result	3.3	0.1	2262.6%
Other operating income/expenses	2.5	(6.6)	(137.3%)
Operating Income (EBIT)	51.5	33.8	52.3%

Vertical Analysis

<i>R\$ million</i>	OFF %	OFF %	Chg.
	1Q26	1Q25	
Net Revenue	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	22.8%	23.9%	-1.1 p.p.
Operating Revenues/Expenses	15.8%	19.2%	-3.4 p.p.
Business, General and Administrative Expenses	10.4%	11.5%	-1.1 p.p.
Business Expenses	6.2%	6.8%	-0.6 p.p.
General and Administrative Expenses	-0.4%	0.0%	-0.5 p.p.
Equity Result	0.3%	-0.9%	1.3 p.p.
Other operating income/expenses	7.0%	4.7%	2.2 p.p.
Operating Income (EBIT)	100.0%	100.0%	-

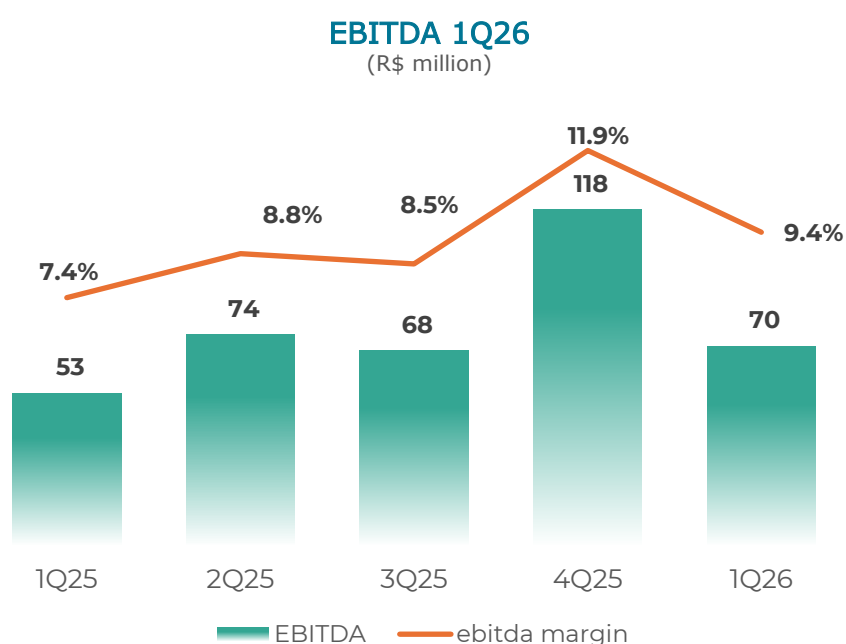
In the quarter, **Operating Expenses** decreased 14.5% compared to 1Q25, and represented 15.8% of net revenue, a decrease of 3.4 p.p. compared to 1Q25. **Commercial Expenses** were 6.2% lower in the quarter, a reduction of 1.1 p.p. in relation to net revenue. **General and Administrative Expenses** were 5.4% lower compared to 1Q25, and were 0.6 p.p. lower in relation to net revenue. The reduction in expenses reflects the efforts of the efficiency plan implemented since last year.

Other Operating Revenues, of R\$2.5 million in 1Q26, compare with operating expenses of R\$6.6 million in 1Q25, mainly due to higher revenues from the Ilhéus plant in this quarter compared to the previous year, which resulted in a higher volume of recognized financial tax credits.

EBITDA

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>
EBIT	51.6	33.8	52.3%
Depreciation and Amortization	18.1	19.3	(6.2%)
EBITDA	69.7	53.2	31.0%
<i>EBITDA MARGIN</i>	<i>9.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>2.0 p.p.</i>

In 1Q26, EBITDA was 31.0% higher than in 1Q25, with an EBITDA margin 2.0 p.p. higher. The performance reflects the reduction in operating expenses and a better revenue mix with a greater share of services and servers this year.



ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>	4Q25	<i>Chg.</i>
EBIT (LTM)	247.7	240.9	2.8%	230.0	7.7%
IR/CSLL (LTM)	(13.5)	(18.8)	(27.9%)	(8.0)	70.1%
NOPAT (LTM)¹	234.2	222.1	5.4%	222.0	5.5%
Stock	1,331.3	1,087.7	22.4%	1,137.6	17.0%
Accounts Receivable	555.9	831.6	(33.1%)	769.7	(30.8%)
Suppliers	(626.7)	(521.1)	20.3%	(692.3)	(9.5%)
Working capital	1,260.5	1,398.1	(9.8%)	1,215.0	1.8%
Permanent asset	874.1	742.8	17.7%	857.2	2.0%
Other long-term assets	254.2	191.0	33.1%	275.3	0.8%
Capital Employed²	2,388.8	2,331.9	2.4%	2,347.6	1.8%
Average Capital Employed³	2,360.3	2,338.4	0.9%	2,297.4	2.7%
ROIC⁴	9.9%	9.5%	0.4 p.p.	9.7%	0.3 p.p.

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

2 – Capital employed is the sum of the lines of Working Capital, permanent assets and other long-term assets.

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

4 – NOPAT divided by the Average Capital Employed

The higher ROIC in 2025 against the same period of the previous year is due to the increase in operating income - EBIT - in the last twelve months, of 5.4%, as a result of the improvement in the revenue mix, with emphasis on the expansion of business related to IT infrastructure, such as services and servers. Higher EBIT offset the slight expansion in average capital employed.

FINANCIAL RESULT

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>
Financial Revenues	27.8	22.6	23.3%
Financial Expenses	(78.8)	(67.9)	16.1%
Financial Result. Pre-Var. Foreign Exchange	(51.0)	(45.3)	12.5%
Exchange Variation	(5.5)	0.7	N/A
FINANCIAL RESULT	(56.5)	(44.7)	26.5%

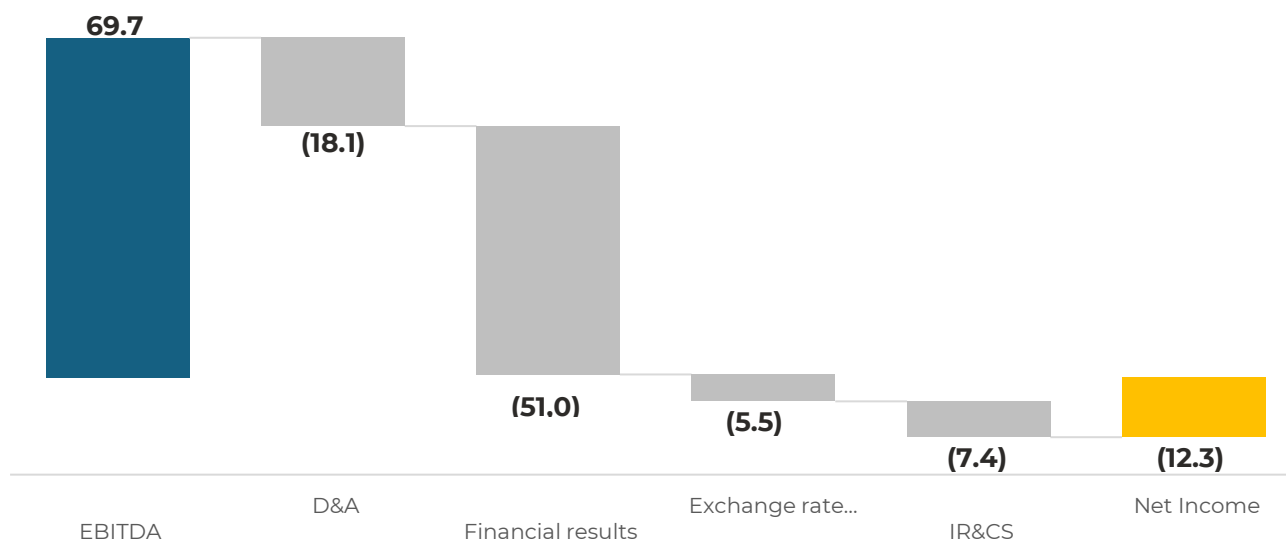
Higher negative net financial result in 1Q26, mainly due to the higher SELIC rate compared to the previous year, and higher exchange rate variation, resulting from the maturity of hedging contracts with a spot exchange rate lower than the contracted rates.

NET INCOME

In 1Q26, we recorded a net loss of R\$ 12.3 million, stable compared to 1Q25, reflecting the lower volume of revenues and below the break-even point, already expected as it is a seasonally lower quarter. Also, financial expenses grew due to the higher CDI rate of the period and higher inventories due to the anticipation of the purchase of memory chips and SSD, amid the global supply crisis, and inputs for the supercomputing project.

Reconciliation between EBITDA and Net Income

(R\$ million)



INDEBTEDNESS

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>	4Q25	<i>Chg.</i>
Indebtedness and Cash Equivalents					
Loans and Financing – CP	439.1	385.2	14.0%	454.0	(3.3%)
Loans and Financing – LP	787.1	853.2	(7.7%)	819.5	(4.0%)
Derivative Financial Instruments	53.5	(12.8)	n/a	10.4	412.3%
Indebtedness	1,279.6	1,225.6	4.4%	1,284.0	(0.3%)
Cash and Equivalents	605.8	465.4	30.2%	618.4	(2.0%)
Availability	605.8	465.4	30.2%	618.4	(2.0%)
Net Debt	673.8	760.2	(11.4%)	665.6	1.2%
LTM Adjusted EBITDA	329.1	304.5	8.1%	312.6	5.3%
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	2.5x	-0.4x	2.1x	-

Debt profile - Distribution between short and long term	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>	4Q25	<i>Chg.</i>
Loans and Financing - Short Term	36%	31%	4.7 p.p.	36%	0.2 p.p.
Loans and Financing - Long Term	64%	69%	-4.7 p.p.	64%	-0.2 p.p.

CAPITAL MARKETS

Shareholder Structure on 03/31/2026:

Shareholding Structure	Shares	%
Drivers	67,131,747	47.3%
Treasury	2,589,258	1.8%
Free Float	71,348,995	50.9%
Total	141,800,000	100%
Closing price R\$	4.10	
Market Capitalization R\$ million	570.8	

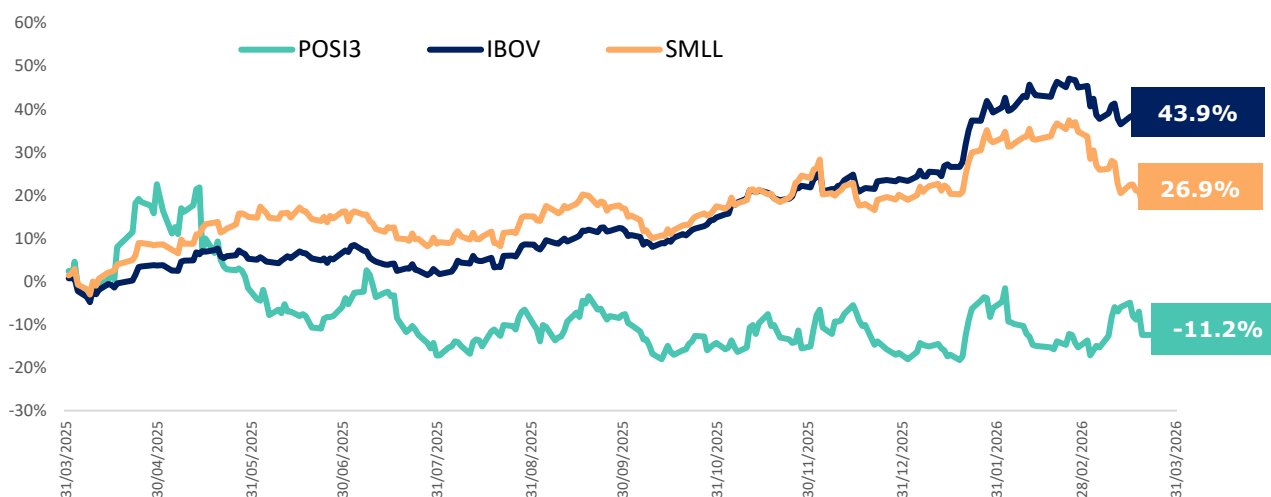
We ended the quarter with capital stock of R\$1,465 million as part of shareholders' equity of R\$1,557 million, divided among 141,800,000 common shares (POS13), of which 50.9% are outstanding ("Free Float"). The calculation of the Free Float is based on all the Company's shares, subtracting the shares held by controlling shareholders, managers and related persons and treasury shares.

Stock Performance

The daily average of shares traded on the stock exchange was 1.2 million in the last 12 months, representing an average daily financial volume of R\$ 5.1 million. POS13 ended 1Q26 at R\$4.10/share, with a decrease of 11% compared to the same period in 2025. At the end of the quarter, the Company reached R\$ 570.8 million in market value.

The stock's performance compared to the Ibovespa and Small index in 2025 can be seen in the chart below:

Relative Performance POS13 vs. Indexes in the last 12 months in % (base 100)

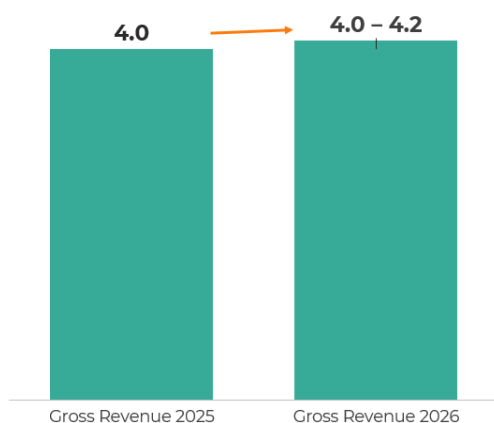


Currently, the Company has active coverage by analysts from UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos and Itaú BBA. For more information on analyst recommendations, please visit: <https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas/>

GUIDANCE

Gross Revenue Projection 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 billions



Gross Revenue between R\$ 4.0 and R\$ 4.2 billion

The 2026 guidance reflects a prudent stance in the current environment of the global technology industry, characterized by restrictions in the supply of memory (DRAM and NAND), which have been raising the prices of essential components, such as memory and SSDs. This movement, observed throughout the industry, is driven by the strong demand associated with data centers and artificial intelligence applications.

In this context, the main risks considered in the projection include:

- Cost pressure on PCs, especially in meeting contracts previously signed with public institutions;
- Greater difficulty in passing on costs to corporate customers, in PCs and servers, and to consumers, in PCs and other devices.

On the other hand, the projection also incorporates the continued advancement of the Company's strategic growth avenues, with emphasis on:

- Growth of business related to IT infrastructure, including servers, Hardware as a Service (HaaS) and managed IT services, reinforcing the Company's position as a provider of end-to-end solutions;
- Expansion of the Payment Solutions unit, a strategic avenue complementary to the IT infrastructure core, consolidating its performance as a technology provider for the acquiring ecosystem.

In addition, the Company continues to adopt measures to mitigate the risks associated with this scenario, including the careful management of inventories of critical components, the search for economic and financial rebalancing in public contracts signed prior to the current cost cycle and discipline in price and portfolio management. At the same time, it maintains a focus on expanding businesses related to IT infrastructure, such as servers, managed services and models with recurring revenues and greater predictability, as well as advancing commercial integration and cross selling initiatives between business units. The Company understands that it is adequately positioned to capture opportunities associated with the evolution of the technological infrastructure in the country.

The Company emphasizes that the projections disclosed herein reflect the current expectations of Management and are subject to risks and uncertainties, and may be affected by factors beyond its control.

BALANCE SHEET

<i>R\$ million</i>	1Q26	4Q25	1Q25
CURRENT	2,779.1	2,821.0	2,764.2
Cash and Cash equivalents	605.8	618.4	465.4
Derivative financial instruments	0.1	2.8	8.3
Accounts Receivable	522.3	741.3	801.5
Stocks	1,331.3	1,137.6	1,087.7
Accounts receivable with related parties	33.6	28.4	30.1
Taxes to be recovered	194.1	193.5	283.7
Miscellaneous advances	37.8	43.8	47.1
Other credits	54.0	55.3	40.5
NON-CURRENT	1,605.0	1,652.5	1,451.7
Achievable in the long term	731.0	795.3	708.9
Accounts Receivable	187.0	206.9	183.2
Derivative financial instruments	-	-	4.6
Taxes to be recovered	472.8	515.1	511.4
Deferred taxes	4.0	4.9	1.9
Other credits	67.2	68.5	7.8
Investments	874.1	857.2	742.8
Investment in affiliates	278.4	276.5	261.3
Net fixed assets	144.2	144.5	150.5
Net intangible	451.5	436.2	331.0
TOTAL ASSETS	4,384.1	4,473.6	4,215.9

BALANCE SHEET

<i>R\$ million</i>	1Q26	4Q25	1Q25
CURRENT	1,647.1	1,668.0	1,364.6
Suppliers	626.7	692.3	521.1
Loans and financing	439.1	454.0	385.2
Derivative financial instruments	47.1	5.6	8.5
Salaries and charges payable	117.4	118.2	105.6
Lease liability	10.5	11.4	12.9
Provisions	92.6	102.7	105.3
Provisions for tax, labor and civil risks	4.4	4.4	3.4
Taxes to be collected	81.9	108.6	73.0
Dividends to be paid	0.0	25.0	38.2
Deferred revenue	46.9	42.2	24.3
Accounts Payable with Related Parties	7.6	2.4	1.4
Other accounts payable	172.8	101.2	85.6
NON-CURRENT	1,180.3	1,229.6	1,232.5
Loans and financing	787.1	819.5	853.2
Derivative financial instruments	15.7	5.0	-
Lease liability	8.9	11.7	18.9
Provisions	49.1	53.7	77.2
Provision for tax, labor and civil risks	212.8	222.5	207.8
Taxes to be collected	39.0	41.2	48.3
Accounts Payable with Related Parties	10.9	17.8	-
Deferred Taxes	37,0	37,1	18,0
Other accounts payable	19,8	21,0	9,1
STOCKHOLDERS' EQUITY	1,556.8	1,576.0	1,618.8
Share capital	1,465.1	1,465.1	721.7
Capital Reserve	97.8	97.2	122.3
Profit booking	60.4	60.4	820.1
Equity valuation adjustment	(31.2)	(23.8)	(21.4)
Treasury shares	(22.9)	(22.9)	(21.6)
Profit for the period	(12.3)	-	(13.5)
Non-Controlling Interest	-	-	11.2
TOTAL LIABILITIES	4,384.1	4,473.6	4,215.9

INCOME STATEMENT

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25	<i>Chg.</i>
Consolidated Gross Revenue	881.4	851.0	3.6%
Taxes on Sales	(100.3)	(92.7)	8.1%
Commercial Discounts and Returns	(39.7)	(42.9)	(7.4%)
Deductions from Gross Revenue	(140.0)	(135.6)	3.2%
Consolidated Net Revenue	741.4	715.4	3.6%
Costs of Products and Services	(572.4)	(544.1)	5.2%
Gross Profit	169.0	171.3	(1.3%)
<i>Gross Margin</i>	<i>22.8%</i>	<i>23.9%</i>	<i>-1.1 p.p.</i>
Operating Expenses	(117.4)	(137.4)	(14.5%)
Business Expenses	(77.2)	(82.3)	(6.2%)
General and Administrative Expenses	(46.0)	(48.7)	(5.4%)
Equity Result	3.3	0.1	2262.6%
Other Operating Income (Expenses)	2.5	(6.6)	n/a
OPERATING RESULT	51.5	33.8	52.3%
Depreciation and Amortization	18.1	19.3	(6.2%)
EBITDA	69.7	53.2	31.0%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>9.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>2.0 p.p.</i>
Financial Revenues	27.8	22.6	23.3%
Financial Expenses	(78.8)	(67.9)	16.1%
Pre-exchange rate financial result	(51.0)	(45.3)	12.5%
Exchange Variation	(5.5)	0.7	n/a
Financial Result	(56.5)	(44.7)	26.5%
PROFIT BEFORE TAXES	(4.9)	(10.8)	(54.4%)
Current IR/CSLL	(6.5)	(2.4)	167.1%
Deferred IR/CSLL	(0.9)	0.6	n/a
NET INCOME FOR THE PERIOD	(12.3)	(12.6)	(2.4%)

CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	1Q26	1Q25
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income for the period	(12.3)	(12.6)
Reconciliation of Net Income with cash (applied) obtained from operations:		
Depreciation and amortization	18.1	19.3
Equity	(3.3)	(0.1)
Gain at fair value and adjustment to present value	13.8	(8.5)
Provision (Reversion) for tax, labor and civil risks	(9.2)	3.4
Allowance for doubtful accounts	0.4	0.3
Provision for inventory losses	(4.4)	(0.9)
Deferred provisions and revenues	(10.1)	(29.4)
Stock options	0.5	0.1
Charges on loans and right of use	41.0	38.2
Exchange rate variation	(15.3)	(35.7)
Interest on taxes	5.3	0.6
Write-off of fixed assets	(0.2)	-
Income tax and social contribution (current and deferred)	7.4	1.8
	31.9	(23.5)
(Increase) decrease in assets:		
Accounts receivable	240.2	56.6
Inventories	(189.4)	8.7
Taxes to be recovered	36.4	46.0
Miscellaneous advances	3.8	3.4
Accounts receivable from related parties	0.3	(0.1)
Increase (decrease) of liabilities:		
Suppliers	(56.5)	(105.9)
Tax obligations	(34.9)	(21.4)
Related parties	(0.1)	0.2
Other accounts payable	75.1	1.3
Indemnities	(0.4)	(2.2)
Interest Payment on Loans and Lease Agreements	(17.8)	(17.1)
	59.1	(28.4)
Net cash applied to operating activities	91.0	(51.9)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of investments	-	(6.6)
Cash incorporated in the acquisition of investments	(5.5)	(2.9)
Acquisition of fixed assets	(7.5)	(3.1)
Increase in intangible assets	(25.3)	(20.4)
Net cash applied in investing activities	(38.4)	(33.0)

CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Payment for acquisition of subsidiary	(5.9)	-
Dividend Payments	(25.0)	-
Borrowing	-	5.2
Loan amortization	(29.9)	(20.0)
Payment of lease contracts	(3.9)	(3.4)
Other accounts receivable/payable with related parties	(1.5)	-
Share repurchase	-	(0.4)
Net cash generated from financing activities	(66.1)	(18.6)
Exchange variation on cash and equivalents	0.8	2.0
(REDUCTION) INCREASE IN CASH AND EQUIVALENTS FOR THE YEAR	(12.6)	(101.5)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	618.4	566.9
Cash and equivalents at the end of the period	605.8	465.4
(REDUCTION) INCREASE IN CASH AND EQUIVALENTS FOR THE YEAR	(12.6)	(101.5)

INVESTOR RELATIONS:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares
IR Director

Rafaella Nolli
RI Manager

Email: ri@positivo.com.br
www.positivotecnologia.com.br/ri

Giusti Comunicação – Press office for institutional issues

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



LEGAL NOTICE

The managerial financial information contained in this document, as well as other non-accounting information of the Company presented in this Results Report, were not reviewed by the independent auditors. Some of the statements contained herein are based on the current assumptions and perspectives of the Company's management that could cause material variations in results, performance and future events. Actual results, performance and events may differ materially from those expressed or implied by these statements as a result of various factors, such as general and economic conditions in Brazil and other countries; interest rate and exchange rate levels, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional, or national basis). For additional information on factors that may cause results to differ from those estimated by the Company, please consult the reports filed with the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM).

ABINEE - Brazilian Association of the Electrical and Electronic Industry

ORDER BACKLOG (or contracted purchases) - All customer orders that have been received but have not yet been fulfilled. Order backlog not yet fulfilled.

BACKLOG OF CONTRACTED PURCHASES - In the public sector, it refers to the completed bidding processes and where the bidding bodies still need to expedite the supply orders that have yet been fulfilled. Portfolio of bids won and not yet met.

CAGR - Compound annual growth rate.

DESKTOP - Desktop computer.

EBITDA - EBITDA corresponds to earnings before net financial expenses (revenues), IRPJ and CSLL, and depreciation and amortization. The calculation of EBITDA does not correspond to an accounting practice adopted in Brazil, does not represent cash flow for the periods presented and should not be considered a substitute for net income, as an indicator of our operating performance or a substitute for cash flow as an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and our definition of EBITDA may not be the same or comparable to the definition of EBITDA or Recurring EBITDA used by other companies.

E-COMMERCE - A form of commerce where transactions are carried out through electronic equipment connected to data transmission networks, such as computers and mobile phones.

HAAS OR HARDWARE AS A SERVICE - This is an innovative business model, a fully managed solution for the process of distribution and commercialization of IT equipment, without the customer having to invest capital in the purchase of equipment. In this business model, Positivo sells packages that include equipment, installation, configuration, maintenance and technical support, all for a monthly fee. In a practical way, a pre-determined period contract is signed between the hardware supplier and the customer, where Positivo is responsible for IT.

HARDWARE - The physical part of a computer or a set of electronic components, integrated circuits, and boards, which communicate through buses.

HOMESCHOOLING - the concept of *homeschooling* is characterized by the proposal of home or home schooling. His proposal meets the attendance of children in an institution, whether it is a public, private or cooperative school.

IDC - *International Data Corporation* - International research company that follows the computer market.

IFRS - *International Financial Reporting Standards*, corresponding to international accounting standards.

IPSOS - Company active in the segment of marketing research, advertising, media, consumer satisfaction and public and social opinion research

GRAY MARKET - A market formed by sales made by small and medium-sized computer assemblers whose production has a certain degree of smuggled parts, and also by sales by companies that do not have PPB incentives

CORPORATE MARKET - Market formed by sales made to small, medium and large private companies, either by direct sales, resellers or outsourced agents.

PUBLIC INSTITUTIONS MARKET - Market formed by sales made by bodies and entities belonging to the direct or indirect administration of the various spheres of the Brazilian Government.

PUBLIC BIDDING MARKET - Market formed by sales made by bodies and entities belonging to the direct or indirect administration of the various spheres of the Brazilian Government.

CONSUMER OR RETAIL MARKET - Market formed by sales made to domestic users (individuals), micro and small companies, which are served by retail chains.

OFFICIAL MARKET - Computer sales market, excluding the participation of the Gray Market.

TOTAL MARKET - It is the sum of the Official

Market plus the Gray Market.

EDUCATIONAL TABLET - Computer intended for education, forming an environment for learning. Set of devices connectable to a computer plus software.

NOTEBOOK - Laptop.

OPEX (*operational expenditure*) - refers to operating expenses. In this case, the company would be acquiring a computer through a service that will deliver the computer, update, training and monitoring

PC - Personal computer, comprising desktops, notebooks and servers.

EDUCATIONAL PORTAL - Electronic Internet portal for educational purposes.

RHAAS OR REFURBISHED HARDWARE AS A SERVICE – operation similar to HAAS explained earlier, however in this business model sales and leases refer to used, remanufactured and already depreciated equipment. This business model allows for better margins for the Companies.

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

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

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

TABLET – Clipboard-shaped device with a touch screen.

TAM – *Total Addressable Market or Total Available Market*. TAM is defined as "the existing revenue opportunity available for a product or service," and is often calculated as the size of the market from general to specific, deducting segments of the market that are not

addressable and/or possibly served.

IT – Information Technology business segment.



Thank you@