

IT 2026

RELATÓRIO DE RESULTADOS



IT26: 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

Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS)
+5% vs IT25;
52% da receita total

Positivo S+
+21%

Servidores
+186%

Dispositivos Inteligentes - Consumo: +5% vs. IT25, com crescimento em PCs, tablets e canais online

Vendas online (D2C e sellers) crescem 14%, com maior margem de contribuição.

Lançamentos estratégicos em Infraestrutura de TI e Soluções em Pagamento

Positivo Inteliserver, servidor rack 2U de alto desempenho, fabricado no Brasil.

Ascent GX10, um supercomputador compacto para projetos de IA com suporte local, em parceria com a Asus.

Smart POS com palm pay, biometria da palma da mão, em parceria com a Tencent.

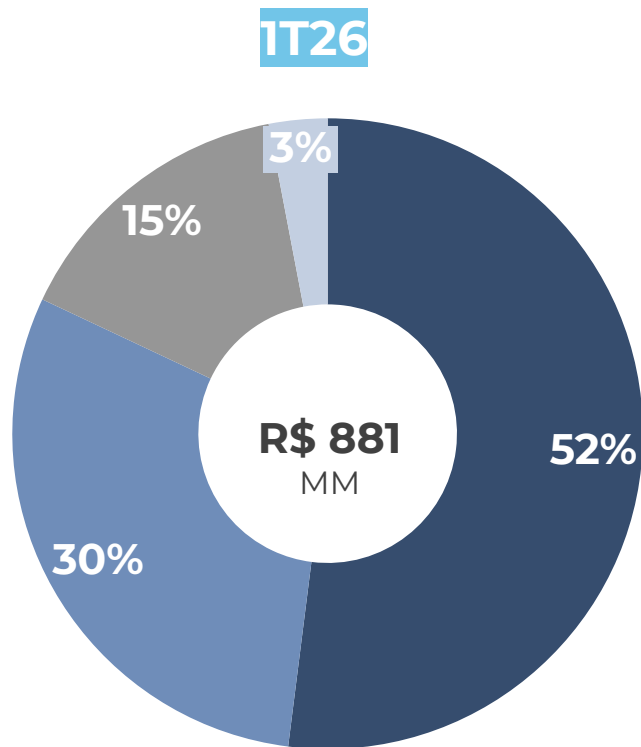
INDICADORES FINANCEIROS

	1T26	Var. vs. 1T25
Receita Bruta - R\$MM	881	+3,6%
Receita Líquida - R\$MM	741	+3,6%
Margem Bruta	22,8%	-1,1 p.p.
EBITDA - R\$MM	70	+31%
Margem EBITDA	9,4%	+2,0 p.p.
Resultado Líquido - R\$MM	(12)	+2,4%
Geração de caixa* - R\$MM	91	+142mm
Endividamento	2,1x	-0,4x

Nova linha com BNDES, para financiar os projetos de inovação da Companhia. Até R\$ 300 milhões, custo abaixo do CDI e desembolsos faseados em 3 anos.

*Geração de caixa operacional

A partir do 1T26 os segmentos de reporte refletem em nossa oferta de valor, em linha com nosso posicionamento estratégico e melhores práticas internacionais.



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%

- ISS**
Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI
- DI**
Dispositivos inteligentes - Consumo
- Soluções em Pagamentos**
- Negócios Adjacentes**

DESEMPENHO DOS SEGMENTOS

- **Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS)**
- **Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI)**
- **Soluções em Pagamento**

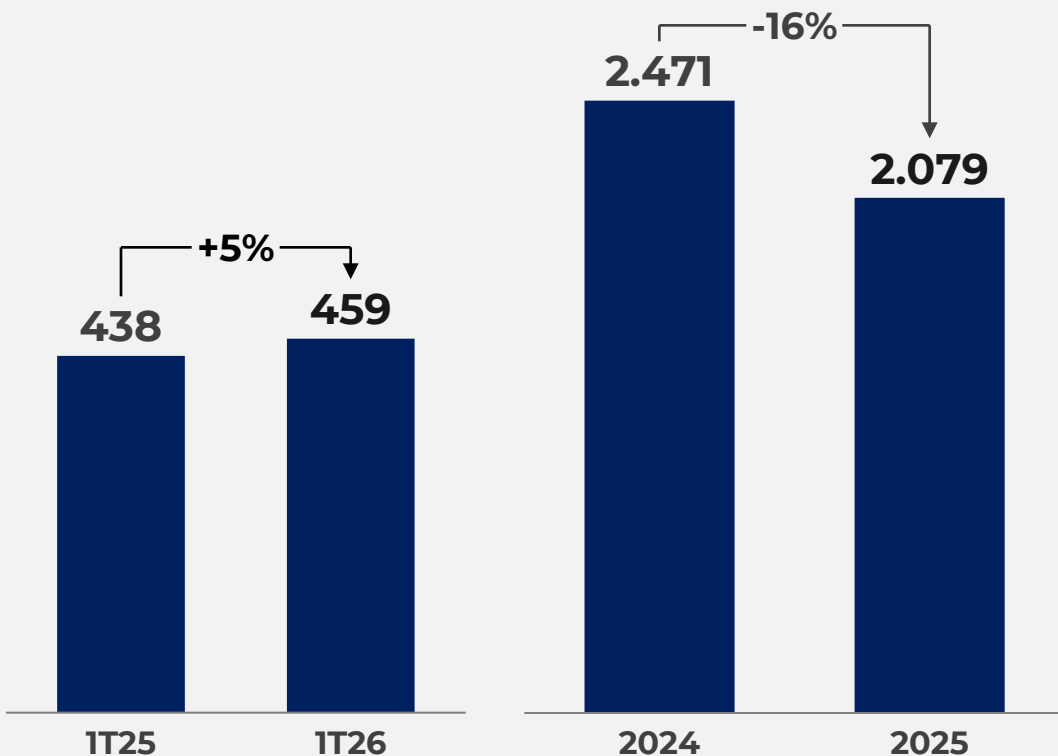
DESEMPENHO DOS SEGMENTOS

- **Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS)**

Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS)

Receita Bruta

(R\$ milhões)



Receita de ISS no 1T26 + 5% y/y, alcançando 52% da receita total (+2 p.p.), suportado pelas avenidas de crescimento estratégicas. Mix de infra + serviços = maior recorrência e margem.

Servidores:

R\$ 103 milhões (+186%)

Supercomputação, nuvem híbrida e repatriação de dados.

Positivo S+

R\$156 milhões (+21%)

Renovação de contratos, novos clientes, cibersegurança e projetos de IA.

Setor Público:

- Receita de **R\$ 104 milhões** (-46% vs.1T25), em linha com o plano.
- Queda refletiu: pressão de custos de memórias, renegociação de contratos, morosidade dos processos de reequilíbrio econômico-financeiro e atrasos nas colocações dos pedidos/postergações pelo setor público.
- Melhora de margem vs. 1T25.
- Manutenção do alto índice de captação e vitórias em editais, base para receita de 2026/27.
- Pipeline de R\$ 2,3 bi
- Concentração de entregas no 2S26.

Lançamentos que ampliam a oferta de infraestrutura de TI

Positivo Inteliserver: Nova linha da Positivo. Servidor rack 2U de alto desempenho fabricado no Brasil, para médias e grandes empresas e setor público



Ascent GX10

Parcerias estratégicas que complementam nosso portfólio

Supercomputador compacto de IA com alto desempenho, em parceria com a Asus



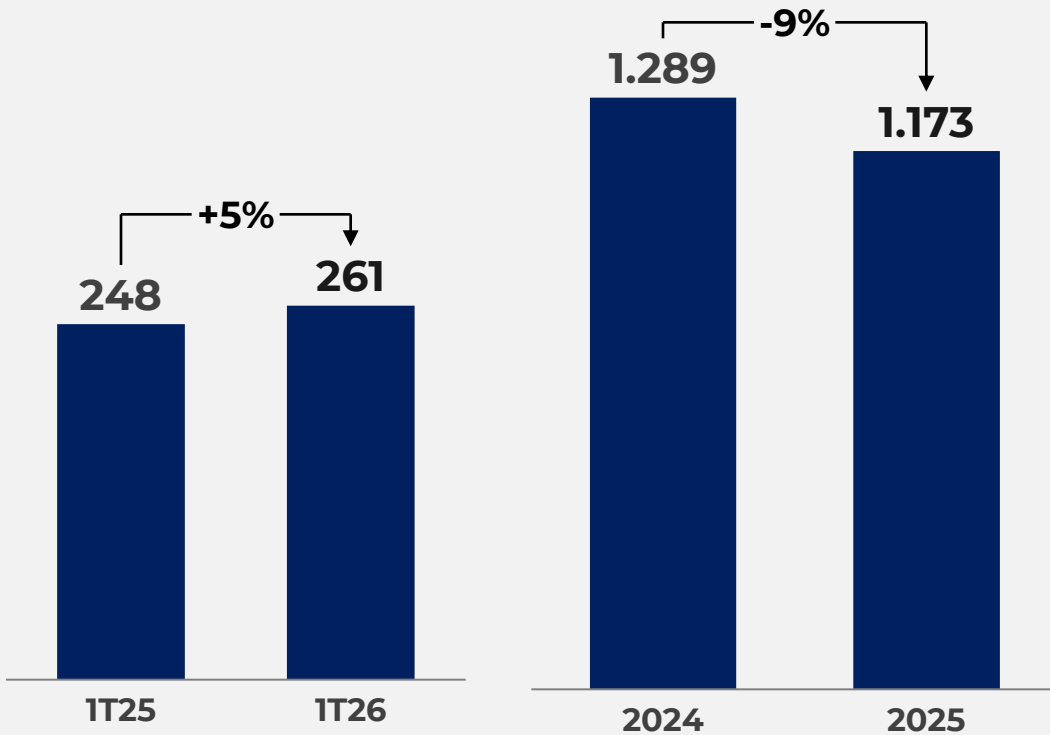
DESEMPENHO DOS SEGMENTOS

- **Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI)**



Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI)

Receita Bruta
(R\$ milhões)



Canais online ganham relevância e sustentam o crescimento do segmento

Receita 5% maior vs. 1T25.

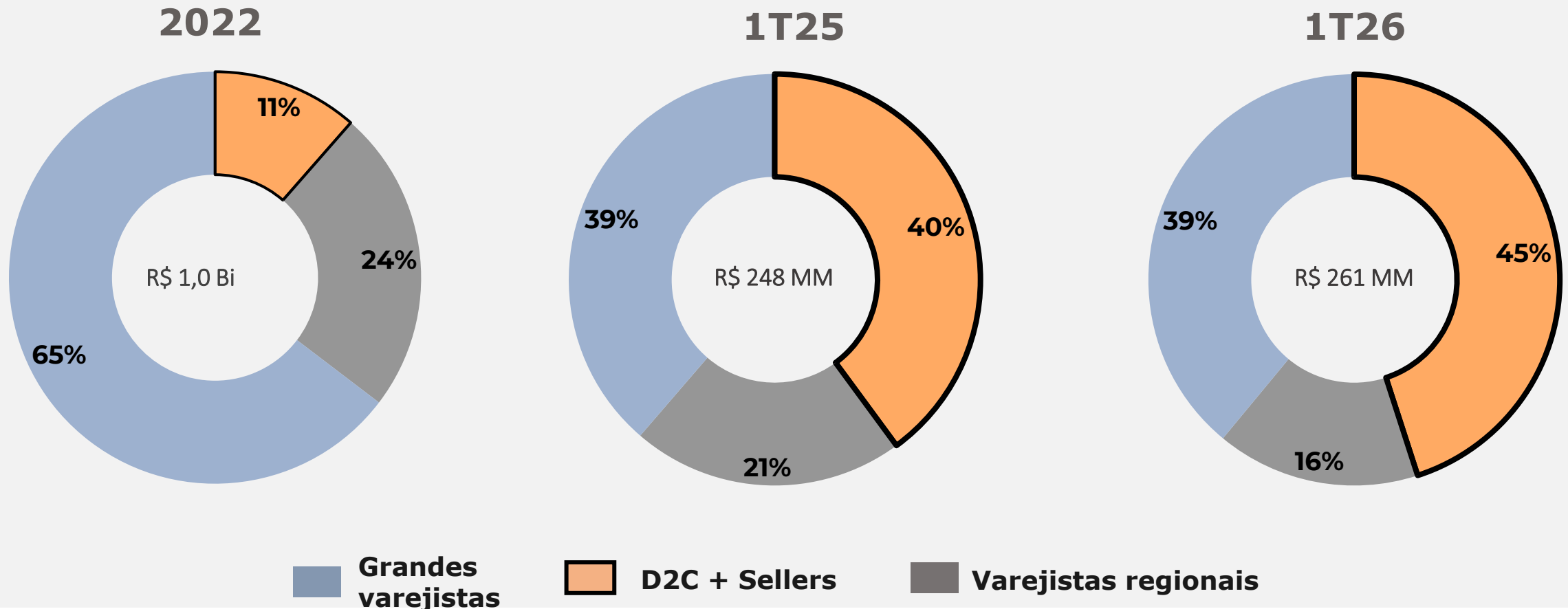
Crescimento de **PCs e tablets** nos **canais online** compensou a retração planejada em smartphones.

Canais online (D2C + sellers): +14% YoY, representando 45% da receita do segmento (vs. 40% no 1T25)

Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI)

Diversificação para vendas online: menor dependência dos grandes varejistas e melhores condições comerciais

Receita de consumo por canal de vendas:



DESEMPENHO DOS SEGMENTOS

- Soluções em Pagamentos



Soluções em Pagamentos



Forte pipeline para 2026, com prospecção de novos grandes adquirentes



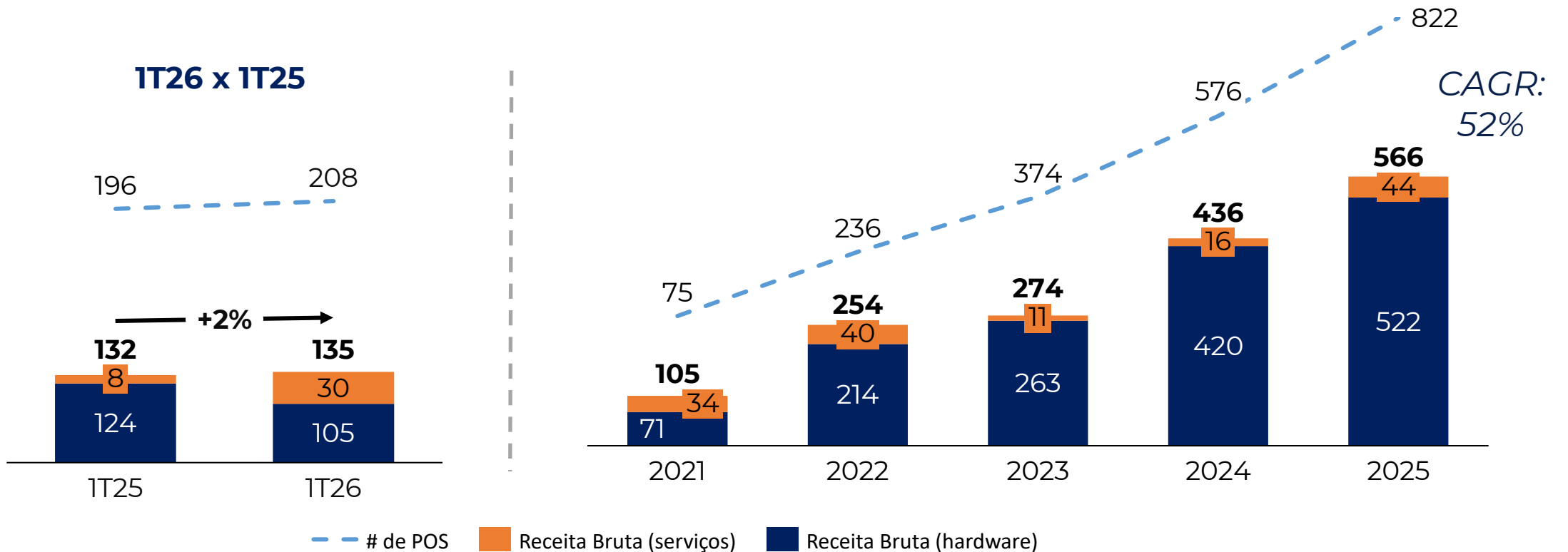
Crescimento de share em clientes recorrentes



Expansão da receita de serviços, devido ao maior parque de terminais ativos,



Softwares proprietários: soluções MDM, de gestão e de pagamentos



BIOMETRIA DA PALMA DA MÃO

O FUTURO DO PAGAMENTO COMEÇA AQUI



PAGAMENTOS SEM CARTÃO OU CELULAR

Na Autocom 2026, lançamos a tecnologia de biometria da palma da mão.



EXPERIÊNCIA MENOS INVASIVA

Solução mais confortável e segura que o reconhecimento facial.



TECNOLOGIA AVANÇADA

Mapeamento de veias subcutâneas via câmera RGB combinada com sensor infravermelho.



SEGURANÇA INTELIGENTE

Validação de "prova de vida" por meio de algoritmo da Tencent, parceira da Positivo.



POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

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



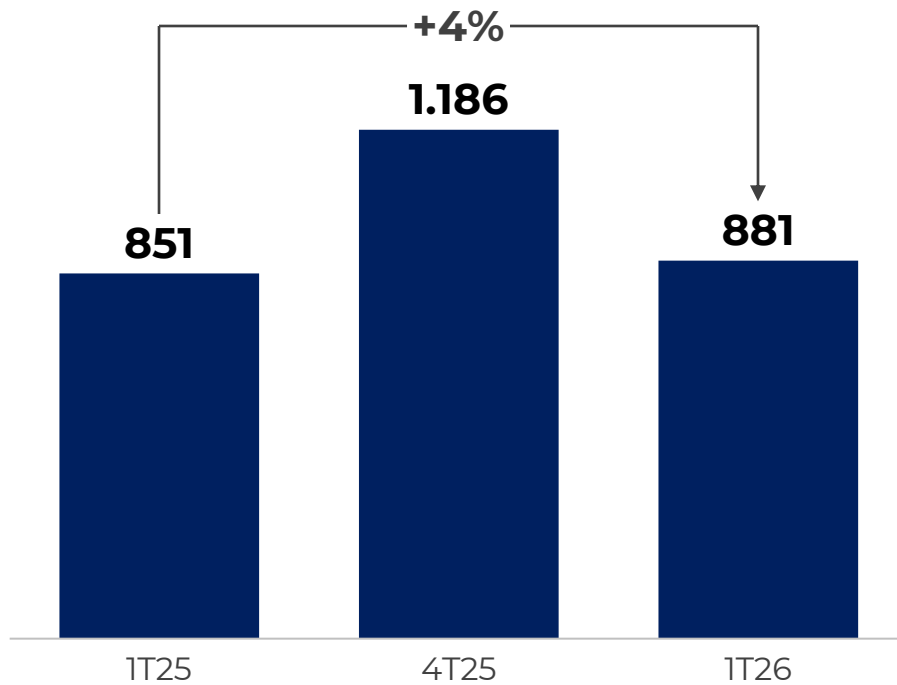
DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

(R\$ milhões)

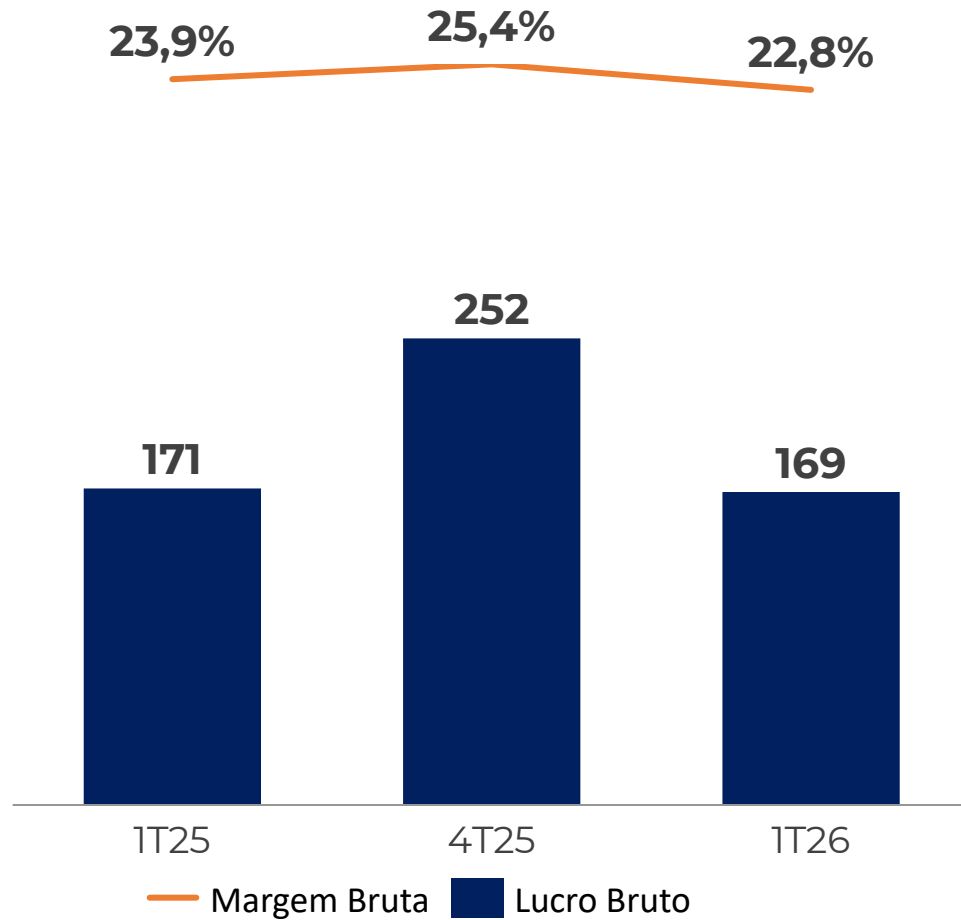
Receita Bruta



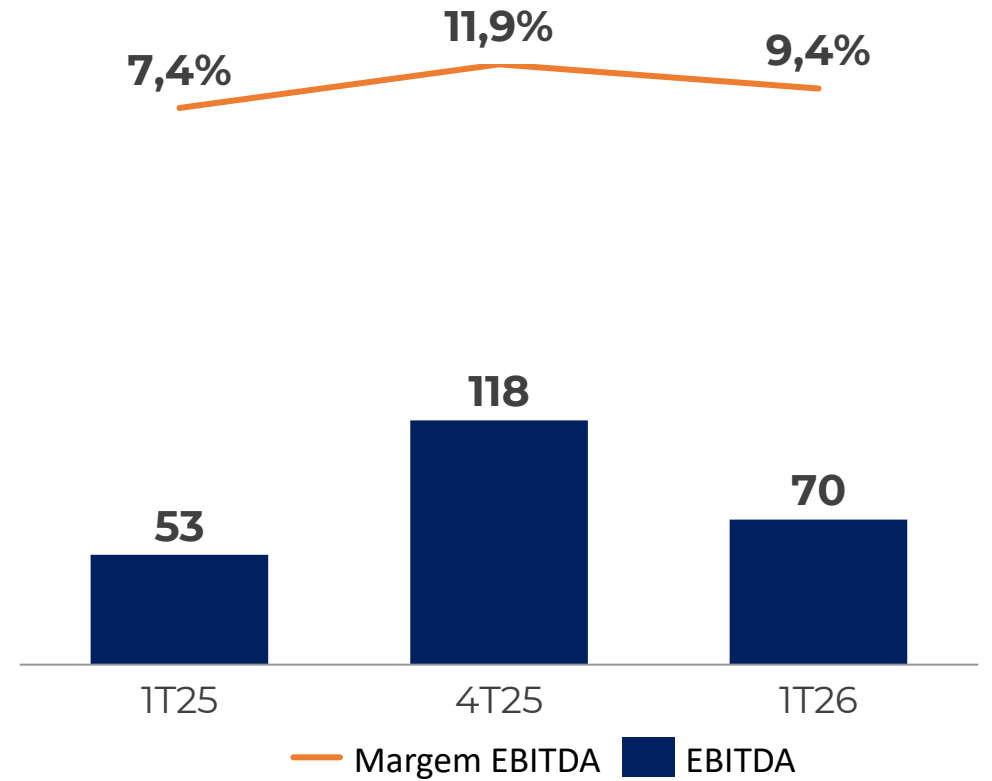
DESTAQUES FINANCEIROS

(R\$ milhões)

Lucro Bruto e Margem Bruta



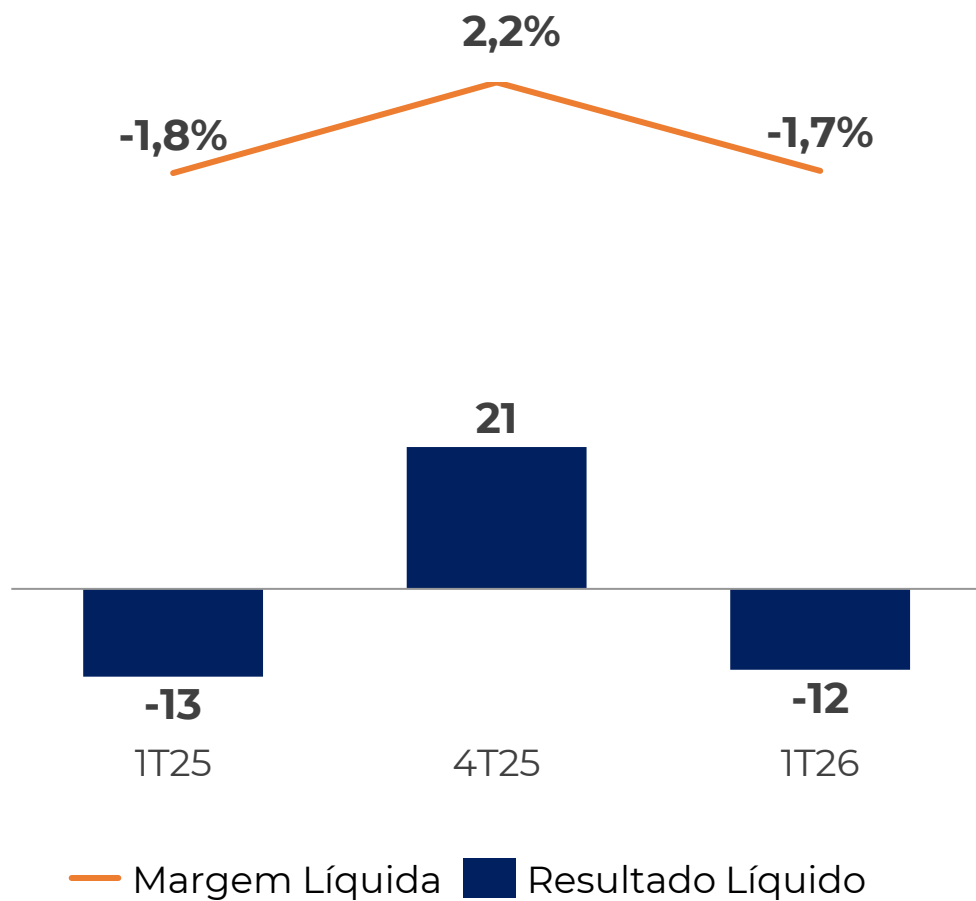
EBITDA e Margem EBITDA



DESTAQUES FINANCEIROS

(R\$ milhões)

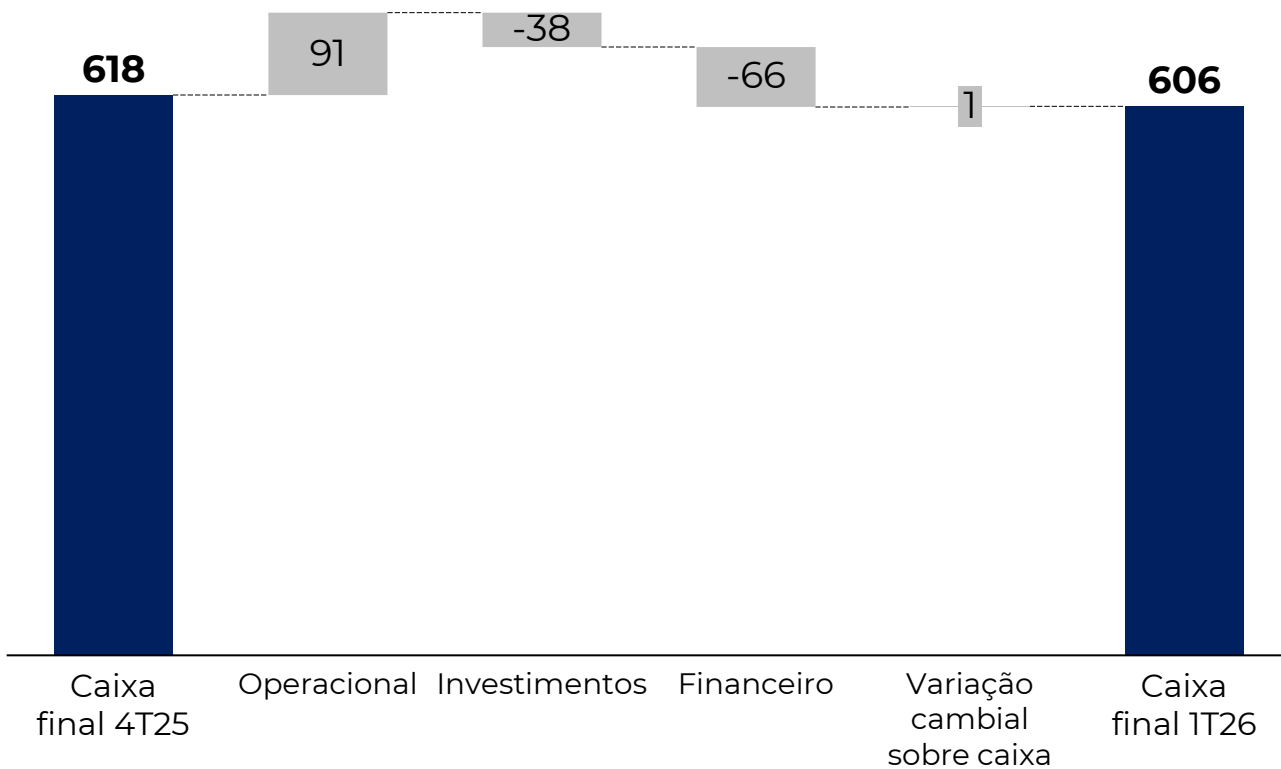
Resultado Líquido e Margem Líquida



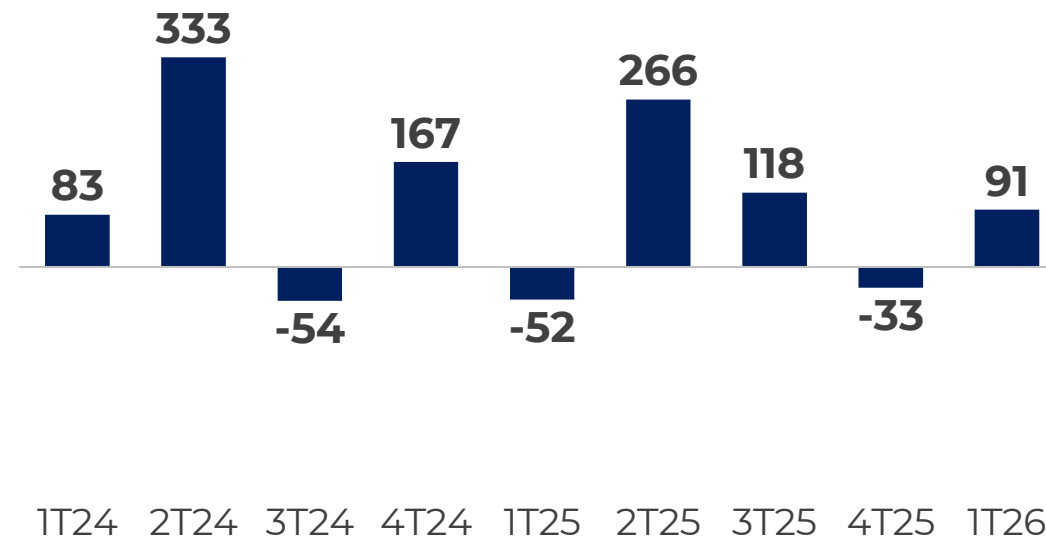
DESTAQUES FINANCEIROS

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

Movimentação de Caixa

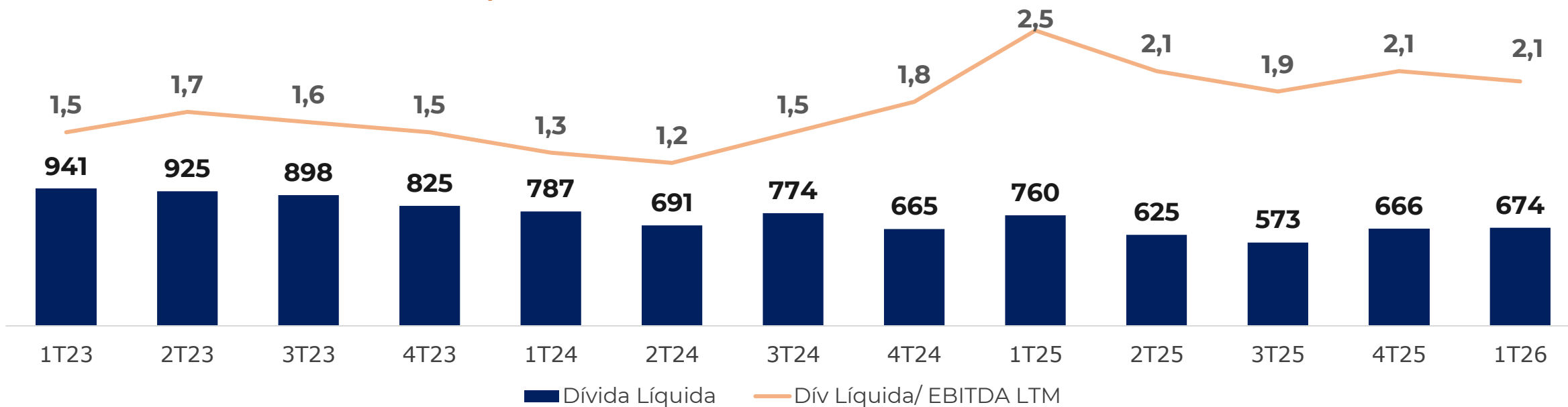


Fluxo de caixa operacional



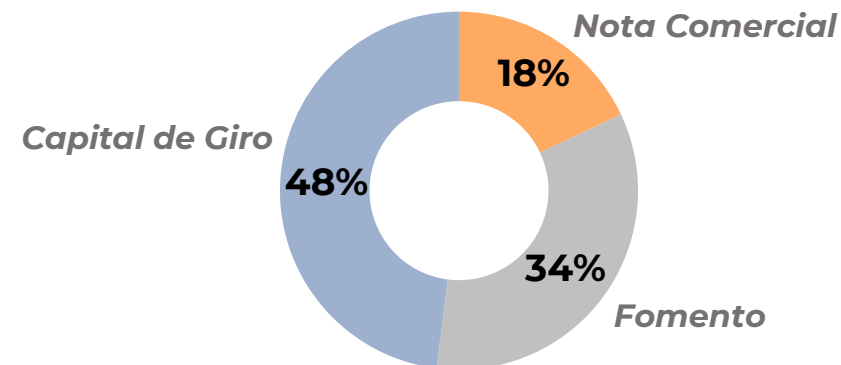
DESTAQUES FINANCEIROS

Endividamento Líquido (R\$ milhões)



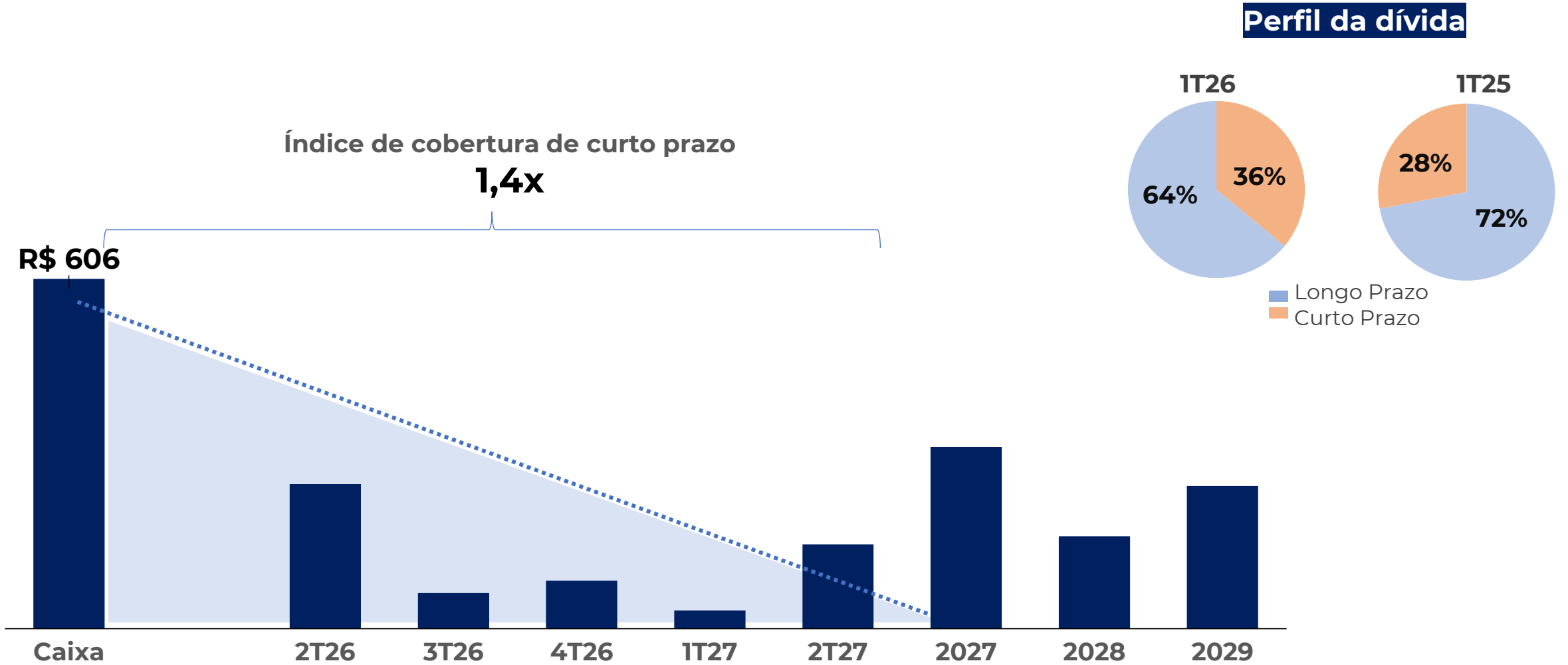
	1T26	1T25
Dívida Bruta	1.280 MM	1.225 MM
Custo da Dívida	CDI - 0,17% a.a	CDI + 0,51% a.a.
Duration	1,78 ano	2,61 anos

Produtos



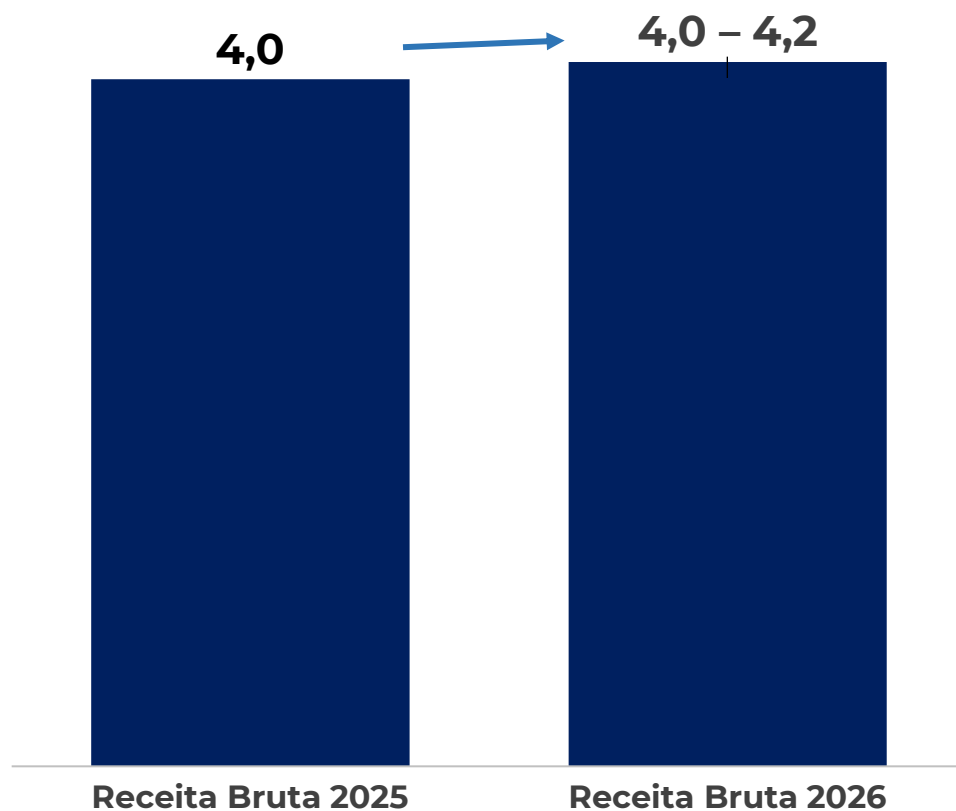
DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução da Dívida (R\$ milhões)



Projeção de Receita Bruta 2026

R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões



Ambiente global de tecnologia exige postura prudente.

- **Pressão de custos na indústria**
 - Aumento nos preços de memórias (DRAM e NAND), impulsionado por demanda de data centers e IA
 - Impacto potencial em custos e repasse de preços
- **Principais riscos considerados no guidance**
 - Pressão de custos em contratos firmados no setor público, previamente à alta dos preços
 - Dificuldade de repasse para clientes corporativos e consumidores
- **Contrapontos e execução estratégica**
 - Crescimento das avenidas de infraestrutura de TI: Servidores, HaaS e Serviços
 - Expansão de Soluções de Pagamento
Gestão ativa de custos, estoques e portfólio

CONSIDERAÇÕES FINAIS



**Consolidação como provedor
fim a fim de infraestrutura de TI**

**Infraestrutura, Serviços e Soluções
de TI (ISS) cresceu +5% no 1T26**

Serviços (S+): +21% no ano
Servidores: +186% no ano



**Dispositivos Inteligentes –
Consumo cresce +5% vs. 1T25**

Canais online (D2C e Sellers)
1T26: +14% vs. 1T25

Representando 45% do segmento
de consumo (40% no 1T25)



EBITDA

+31% no 1T26

Ebitda Margem: +2,0 p.p.



**Lançamentos que ampliam
nossa oferta de infraestrutura
de TI e de soluções
completas**

- ✓ Inteliserver
- ✓ Supercomputador compacto para IA
- ✓ Smart POS com Biometria da palma da mão



**Geração de Caixa operacional no
1T26 de R\$ 91 milhões**

(vs. consumo de R\$ 52 milhões 1T25)

Controle do endividamento:
Dívida Líquida / EBITDA 2,1x



**Posicionados para participar
dos grandes projetos para
infraestrutura nacional de TI:**

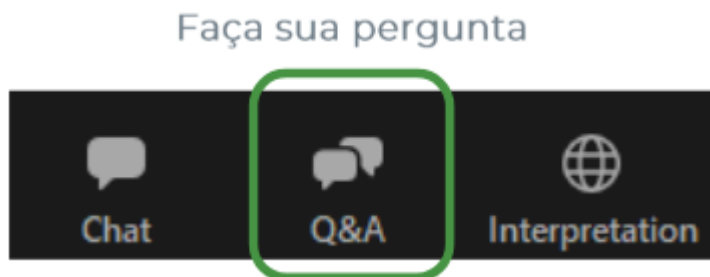
PBIA, Terminais Lotéricos,
Urnas.

Ampliação do mercado de
servidores com ReData

Perguntas e Respostas

Instruções

- Para fazer perguntas, orientamos que sejam enviadas via ícone de #Q&A#, no botão inferior de sua tela:



- Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo.
- Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.

Obrigad@!

positivotecnologia.com.br

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fabio Faigle
CFO e DRI

Rafaella Nolli
Gerente de RI

Luiz G. Palhares
Diretor de RI

E-mail: ri@positivo.com.br
Website: www.ri.positivotecnologia.com.br