

**RELATÓRIO DE
RESULTADOS**

2T 2026

2T26: RECEITA BRUTA E EBITDA CRESCEM 13% E 16% RESPECTIVAMENTE SOBRE O ANO ANTERIOR, COM DESTAQUE PARA OS SEGMENTOS DE INFRAESTRUTURA E SOLUÇÕES EM PAGAMENTOS.

Receita Bruta R\$ 1.127 milhões

+13% vs. 2T25

+28% vs. 1T26

marcando a retomada do crescimento suportado pelos segmentos de ISS, Soluções em Pagamentos e DI-Consumo.

ISS – Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI

R\$ 605 milhões

+18% vs. 2T25

Servidores +107%, PCs para empresas +68% e Positivo S+ +20%, mais que compensando a retração de 32% em Instituições Públicas.

Soluções em Pagamentos R\$ 157 milhões

+14% vs. 2T25

ampliando presença no mercado junto a grandes adquirentes, oferta de solução proprietária de gateway de pagamentos, e entramos em 4 países da América Latina.

Dispositivos Inteligentes-Consumo R\$ 337 milhões

+8% vs. 2T25

impulsionados pelo forte desempenho em tablets e PCs e dos canais online, apesar da contração planejada em smartphones, com bom balanceamento nos aumentos de preço, compensando a queda de volume.

A manutenção da alta global de preços de componentes, puxada por memórias e SSDs, permitiu repasses de preço.

Para garantir oferta e suportar a demanda prevista para o 2S, a Companhia antecipou as compras destes insumos, o que elevou os estoques, ampliando o capital de giro e, como consequência, aumentou as despesas financeiras.

Lançamento da campanha institucional **"Inovação que move o seu mundo"**, refletindo a evolução da Companhia para provedora de infraestrutura de TI de ponta a ponta, com destaque para servidores de IA, IA PC, HaaS e serviços gerenciados de TI.

O movimento de descentralização do processamento de inferência de IA ganha bastante força no Brasil.

Assim, crescem também nossas vendas de servidores com GPUs Nvidia. Já possuímos portfólio completo ponta a ponta, e lançamos novos produtos que reduzem a dependência do processamento em nuvem e reforçam nosso posicionamento como fornecedor ponta a ponta de soluções avançadas de infraestrutura de IA:

IA.Box,

plataforma de IA em ambiente próprio, com amplo portfólio que permite a adoção de IA por empresas de todos os tamanhos, de forma rápida, segura e com controle total sobre dados e custos.

AI PC corporativo Vaio Pro BK

com processadores Intel Core Ultra, recursos avançados de proteção de dados e capacidade de executar aplicações de IA localmente.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre de 2026 consolida a trajetória de evolução da Positivo Tecnologia como provedor brasileiro integrado de infraestrutura de TI. A receita bruta alcançou R\$ 1.127 milhões, crescimento de 13% sobre o 2T25 e aceleração de 28% em relação ao 1T26, com avanço em todos os segmentos estratégicos. O desempenho detalhado de cada negócio está descrito nas seções a seguir.

A Positivo construiu, ao longo dos últimos anos, um dos únicos portfólios brasileiros completos de infraestrutura de TI ponta a ponta, de servidores com GPUs dedicadas e soluções de AI Factory, a datacenters modulares, serviços gerenciados e dispositivos corporativos com IA embarcada. Dois movimentos estruturais globais sustentam o crescimento desta frente: a descentralização da inferência de IA, que leva parte do processamento para dentro das operações das empresas, e a migração de nuvem pública para nuvem híbrida, que eleva a demanda por infraestrutura local de servidores de alta performance. No 2T26, esses vetores se traduziram em crescimento de 107% na receita de servidores e 37 novos clientes captados no trimestre, para aplicações de IA com GPUs Nvidia e para nuvem híbrida. Os maiores fornecedores mundiais de infraestrutura de TI reportaram crescimento extraordinário de receita em servidores de IA no mesmo período, confirmando que esta demanda é real, acelerada e duradoura. Como extensão natural do nosso portfólio, lançamos no trimestre a IA.Box, plataforma de IA para ambientes on-premise, o AI PC Vaio Pro BK e iniciamos vendas do Inteliserver, anunciado no 1T, servidor rack de marca própria, ampliando nossa oferta e reforçando o posicionamento como fornecedor ponta a ponta de infraestrutura de TI com IA.

Continuamos enfrentando com disciplina os efeitos da alta global de componentes, efeito colateral da mesma onda de IA que impulsiona nossa demanda de servidores. Onde foi possível, repassamos os custos aos preços, com boa receptividade nos segmentos Consumer e Corporativo, enquanto seguimos negociando o reequilíbrio dos contratos com o Governo. Para garantir produto disponível de forma a atender a demanda que enxergamos adiante, antecipamos compras e reforçamos estoques, pagando à vista a fornecedores internacionais para assegurar oferta. Essa decisão tem um custo financeiro no curto prazo, mas reflete nossa confiança no crescimento do negócio à frente.

O EBITDA cresceu 16% versus o 2T25 e 23% versus o 1T26, evidenciando o potencial de alavancagem operacional do negócio, enquanto o resultado líquido, ainda pressionado pelas despesas financeiras, mostra melhora sequencial expressiva, em um contexto de juros elevados e investimentos estratégicos em capital de giro, para fazer frente à restrição de oferta de memórias e outros componentes.

Lançamentos e Movimentos Estratégicos no Trimestre

A descentralização da inferência de IA, tendência pela qual empresas levam parte do processamento de IA para dentro de suas próprias operações, já se reflete no crescimento das vendas de servidores da Positivo com GPUs Nvidia. A Companhia já entrega essa infraestrutura ponta a ponta: da borda (Edge AI) ao data center modular (DC Building Blocks), passando por soluções de AI Factory e servidores com GPUs dedicadas. Como extensão natural desse portfólio, lançamos a IA.Box, plataforma corporativa escalonável de IA para ambientes on-premise, que integra hardware, software e serviços para equipes pequenas e grandes corporações, incluindo o AI Factory Supercluster. A IA.Box posiciona a Positivo como alternativa à cloud pública, oferecendo soberania sobre dados, custo de inferência previsível e redução de dependência de APIs externas. Lançamos também o Vaio Pro BK, AI PC corporativo com processadores Intel Core Ultra e execução local de aplicações de IA, oferecendo produtividade e segurança, com menor dependência de processamento em nuvem.

O Inteliserver, servidor rack de marca própria da Positivo lançado no 1T26 e desenvolvido para ampliar nossa atuação em infraestrutura de TI, já registrou as primeiras vendas com boa aceitação técnica dos clientes.

Relatório de Resultados

2T 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

A integração comercial entre nossas unidades de negócios de infraestrutura e serviços avança de forma consistente. Concluímos a fase de validação conceitual e entramos na etapa de aprimoramento operacional. Os times comerciais já demonstram capacidade concreta de gerar oportunidades de cross-sell entre hardware, serviços e servidores, e o modelo de capacitação multidisciplinar está produzindo resultados. No segundo semestre, o foco passa a ser a aceleração da conversão dessas oportunidades e a preparação do modelo organizacional que permitirá escalar essa integração.

Em agosto, lançamos a campanha institucional "Inovação que move o seu mundo", que sintetiza a transformação da Companhia nos últimos anos. A campanha é o reflexo de uma escolha estratégica: ampliar nossa atuação como provedora de infraestrutura de TI de ponta a ponta, do dispositivo ao servidor, do hardware ao serviço gerenciado de TI. O crescimento de servidores, incluindo o Inteliserver e plataformas para inteligência artificial como IA.BOX, e o avanço dos serviços da Positivo S+ ilustram essa trajetória.

Contexto e Perspectivas

A projeção de vendas para a segunda parte do ano aponta aceleração em todos os negócios, reforçando nossa confiança em nosso plano estratégico, razão pela qual reafirmamos nosso guidance de receita bruta entre R\$ 4,0 a R\$ 4,2 bilhões, mas agora com mais convicção de estarmos na ponta superior da faixa. Tendo dito isto, o ambiente operacional segue exigindo cautela, pois a elevação global dos preços de chips de memória e outros componentes continuará impactando todo o setor de tecnologia, e por esta razão seguimos adotando medidas preventivas de gestão de estoque, repasse de preços, diversificação dos canais e da base de clientes.

Agradecemos a confiança de nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas.



RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R\$ 1.127,0 milhões no 2T26**, crescimento de 13,4% sobre o 2T25 (+27,9% vs. 1T26). O bloco de ISS cresceu 18,1%, com destaque para Servidores (+107,4%), PCs corporativos (+67,8%) e Positivo S+ (+19,9%). Soluções em Pagamentos avançou 13,8% e DI-Consumo cresceu 8,1%. O segmento de Instituições Públicas recuou 32,2% por postergações de compras, e mantém carteira consolidada para o 2S. No acumulado do ano a receita bruta cresceu 8,9%, impulsionada pelos mesmos negócios.
- ✓ **EBITDA de R\$ 85,9 milhões**, crescimento de 16,4% vs. 2T25, e margem EBITDA de 9,1% avanço de 0,3 p.p. Em relação ao 1T26, o EBITDA cresceu 23,2%, sinalizando o potencial de alavancagem operacional do negócio com o crescimento de receita. No acumulado do ano o EBITDA cresceu 22,5%, com margem 1,1 p.p. maior, impulsionado pelo crescimento da receita e mix de negócios.
- ✓ **Lucro Líquido de R\$ 2,6 milhões**, vs. R\$ 2,3 mi no 2T25 e prejuízo de R\$ 12,3 mi no 1T26, refletindo o melhor desempenho operacional. O lucro segue pressionado pelas despesas financeiras líquidas, que somaram R\$ 53,5 milhões no trimestre, praticamente em linha com o ano anterior e levemente menor que o 1T26, em função dos investimentos em capital de giro necessários para enfrentar a restrição da oferta de memórias e outros componentes. No acumulado do ano, o prejuízo líquido foi 6,1% menor.
- ✓ **A alavancagem de 2,1x**, em linha com 2T25 e 1T26, impactada pelo maior capital de giro empregado, efeito este compensado pelo aumento de 16,1% no EBITDA dos últimos 12 meses e redução da dívida bruta em R\$ 77,6 milhões. O custo total da dívida segue otimizado, em CDI - 0,2% a.a., com 72% do saldo devido no longo prazo (vs. 62% no 2T25), e 41% da dívida composto por linhas de fomento (vs. 29% no 2T25). **Consumo de caixa operacional de R\$ 18,8 milhões no 2T26**, resultante da elevação dos estoques e pagamentos antecipados aos fornecedores internacionais, devido à escassez e alta de preços de chips de memórias e outros componentes, para suportar a projeção de vendas para o 2S26. No acumulado do ano, a geração de caixa operacional foi de R\$ 72,3 milhões.

Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Bruta	1.127,0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%
Receita Líquida	938,7	842,2	11,5%	741,4	26,6%	1.680,1	1.557,6	7,9%
Lucro Bruto	232,7	204,4	13,8%	169,0	37,7%	401,7	375,7	6,9%
Margem bruta	24,8%	24,3%	0,5 p.p.	22,8%	2,0 p.p.	23,9%	24,1%	(0,2 p.p.)
EBITDA	85,9	73,7	16,4%	69,7	23,2%	155,5	126,9	22,5%
Margem EBITDA	9,1%	8,8%	0,3 p.p.	9,4%	-0,3 p.p.	9,3%	8,1%	1,2 p.p.
Resultado Líquido	2,6	2,3	14,5%	(12,3)	n/a	(9,7)	(10,4)	(6,1%)
Margem Líquida	0,3%	0,3%	-	(1,7%)	2,0 p.p.	(0,6%)	(0,7%)	0,1 p.p.
Endivid. Líquido / EBITDA LTM	2,1x	2,1x	-	2,1x	-	2,1x	2,1x	-

NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

A Positivo Tecnologia reporta seus resultados em quatro segmentos de negócio adotados a partir do 1T26, baseados na oferta de valor e alinhados às melhores práticas internacionais de reporte por linha de negócio. Esta é a segunda divulgação nessa estrutura.

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: desenvolvimento, fabricação e comercialização de terminais inteligentes de pagamento (Smart POS), soluções de software para gestão de terminais e processamento de pagamentos, incluindo gateway de pagamentos proprietário, e serviços de manutenção (*break & fix*), para adquirentes, subadquirentes e bancos no Brasil e no exterior.

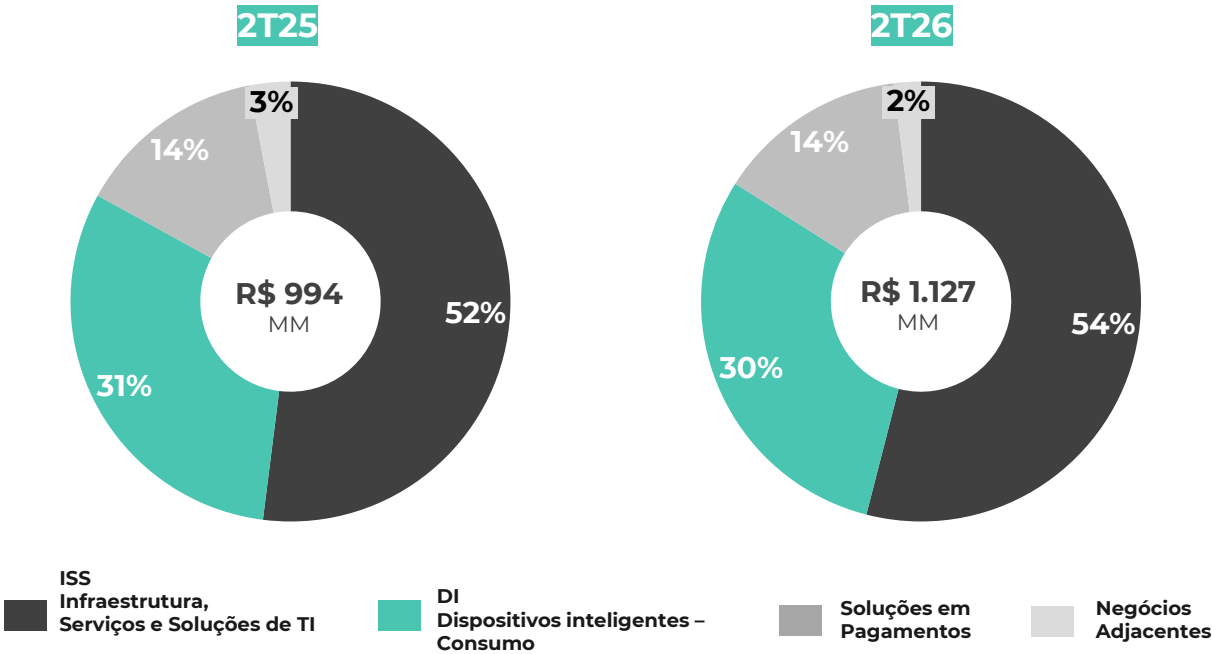
iii) Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): dispositivos de tecnologia para o consumidor final, incluindo notebooks, tablets e smartphones, sob as marcas Positivo e Vaio. Comercializados via distribuidores varejistas em geral, canais online diretos (D2C) e sellers em marketplaces.

iv) Negócios Adjacentes: segmento que reúne segurança eletrônica (Positivo Seg — sistemas de monitoramento e câmeras com inteligência artificial), plataformas educacionais (Educativa) e outros negócios não classificados nos demais grupos.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Infra., Serviços e Soluções de TI	605,3	512,5	18,1%	458,7	32,0%	1.064,0	950,9	11,9%
Dispositivos inteligentes - Consumo	336,7	311,6	8,1%	260,5	29,3%	597,2	559,2	6,8%
Soluções de Pagamento	156,5	137,5	13,8%	135,3	15,7%	291,9	269,6	8,3%
Negócios Adjacentes	28,5	31,9	(10,8%)	26,9	6,0%	55,4	64,9	(14,7%)
Receita Bruta Consolidada	1.127,0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%

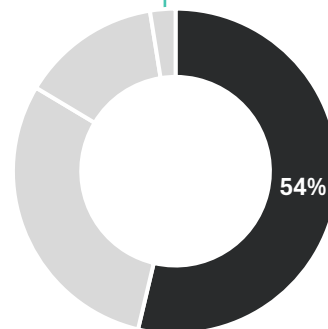
Evolução da receita por segmento, desde a revisão estratégica em 2018

Desde nossa revisão estratégica em 2018, o segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS) ganhou relevância e já representa 54% da receita bruta consolidada no 2T26, ante 52% no 2T25 e 48% em 2018.



INFRAESTRUTURA, SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE TI - ISS

A Positivo é hoje um fornecedor brasileiro com portfólio de ponta a ponta de infraestrutura de TI para IA: servidores com GPUs Nvidia dedicadas, datacenters modulares (DC Building Blocks), soluções de AI Factory, serviços gerenciados de TI e dispositivos corporativos com IA embarcada, da borda (Edge AI), ao data center. Dois movimentos estruturais globais sustentam o crescimento deste segmento: a descentralização da inferência de IA, que leva parte do processamento de IA para dentro das operações das empresas, e a migração de nuvem pública para nuvem híbrida, que eleva a demanda por infraestrutura local de servidores de alta performance. Os maiores fornecedores mundiais de infraestrutura de TI reportaram forte crescimento de receita em servidores de IA no mesmo período, confirmando que a demanda por infraestrutura de IA é real, acelerada e duradoura. A Positivo está capturando essa demanda no Brasil. Como extensão natural desse portfólio, lançamos a IA.Box, o AI PC Vaio Pro BK, e recentemente anunciamos o novo Inteliserver, ampliando nossa oferta para o ambiente on-premise corporativo e abrindo novas avenidas de crescimento.



Receita Bruta de R\$ 605,3 milhões no 2T26, crescimento de 18,1% versus o 2T25, impulsionado por Servidores, PCs corporativos e Positivo S+, que mais que compensaram a retração em Instituições Públicas.

Servidores: A receita de servidores atingiu R\$ 174,3 milhões no 2T26, crescimento de 107% versus o 2T25, impulsionada pela demanda recorrente crescente de clientes corporativos para soluções de nuvem híbrida e infraestrutura de IA, com 37 novos clientes captados no trimestre nessas frentes. A concentração de entregas de um grande projeto de alta performance reforçou o resultado do período. O Inteliserver, servidor rack de marca própria lançado no 1T26, registrou suas primeiras vendas com boa aceitação técnica, confirmando a complementaridade do portfólio e abrindo nova avenida de crescimento no setor público para soluções de maior complexidade tecnológica.

O Inteliserver, servidor rack de marca própria da Positivo, iniciou sua trajetória comercial com primeiras vendas no trimestre, com boa aceitação técnica dos clientes, o que enfatiza a complementaridade do portfólio e abre nova avenida de crescimento no setor público para soluções de maior complexidade tecnológica.

PCs corporativos: Receita de R\$ 103,0 milhões no 2T26, crescimento de 67,8% versus 2T25, incluindo HaaS. O desempenho reflete a combinação de três vetores: expansão territorial da equipe de vendas para regiões anteriormente sem cobertura dedicada, maior oferta em comparação a concorrentes e maior penetração no segmento de médias empresas.

Positivo S+: A Positivo S+ registrou receita de R\$ 164,0 milhões no 2T26, crescimento de 19,9% versus 2T25. O desempenho reflete a captação de novos contratos de 13 novos clientes públicos e privados no Brasil e na América Latina, e a manutenção do NPS de 95, benchmark de mercado.

Instituições Públicas: A receita totalizou R\$ 133,9 milhões no 2T26, redução de 32,2% versus 2T25, mas foi 22,2% maior que o 1T26. O desempenho reflete postergações de projetos, incluindo ajuste de volume em contrato do FNDE. 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 de IA. Esse desequilíbrio entre oferta e demanda pressionou preços e afetou diretamente a viabilidade econômica de contratos no segmento público, para os quais temos solicitado reequilíbrios econômico-financeiros, mas esses processos são mais incertos e demorados, alongando mais os ciclos de contratação.

Temos perspectiva de melhoria gradual dos resultados no segundo semestre, uma vez que a carteira de pedidos para julho a dezembro está bem consolidada, e o principal risco do segmento passou de geração de demanda para execução: recebimento de componentes, disponibilidade de processadores e cumprimento do cronograma de entregas, todos acompanhados de perto pela gestão. Apesar dos desafios externos, temos mantido elevado índice de captação e vitória em editais, que formarão a base de receitas para 2026 e 2027.

O pipeline atual cresceu e está em R\$ 4,3 bilhões, contra R\$ 2,7 bilhões em julho de 2025.

Integração Comercial: O PIC, Projeto de Integração Comercial entre PCs, Servidores e Serviços Gerenciados de TI, completou aproximadamente metade de sua execução no piloto de 2026. O principal avanço do período foi o êxito dos times comerciais em identificar e conduzir oportunidades de *cross-sell* entre as linhas de hardware, serviços gerenciados e infraestrutura de servidores, com casos concretos registrados. O modelo combina vendedores multifuncionais, especialistas por linha de negócio e geração estruturada de leads, e está influenciando diretamente a construção do modelo organizacional futuro. Para o segundo semestre, as prioridades são aumentar a taxa de conversão das oportunidades geradas, reduzir fricções nos processos operacionais entre as unidades e avançar no novo modelo de comissionamento integrado, previsto para implantação em 2027.

IA.BOX

INFRAESTRUTURA SOBERANA DE IA — DO ESSENTIAL AO AI FACTORY

Hardware + Software + Serviços | On-Premise | opção HaaS



SOBERANIA TOTAL

Controle completo sobre dados e modelos de IA — sem dependência de cloud.



CUSTO 100% PREVISÍVEL

Assinatura mensal fixa, eliminando a imprevisibilidade típica dos custos em cloud.



INFRAESTRUTURA DE ALTA PERFORMANCE

GPUs NVIDIA para treinamento e inferência de IA.



PORTFÓLIO ESCALÁVEL

Do ESSENTIAL para pequenas equipes ao AI FACTORY para milhares de usuários.



PRONTO PARA USO

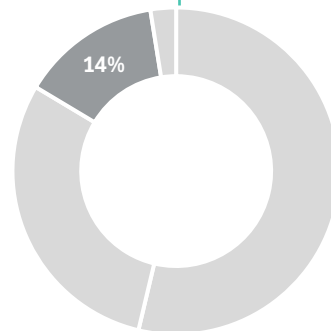
Stack de software open integrado, com opção de Nutanix AI, Red Hat AI e NVIDIA AI Enterprise.



SOLUÇÕES EM PAGAMENTOS

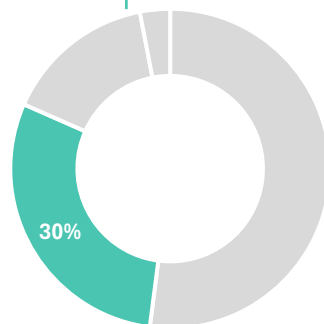
Receita Bruta de R\$ 156,5 milhões no 2T26, crescimento de 13,8% versus 2T25. A unidade de Soluções em Pagamentos manteve trajetória de crescimento no trimestre, consolidando sua posição como referência em terminais inteligentes para grandes adquirentes no Brasil. Tivemos 2 grandes conquistas no período: novo contrato para atuação no Brasil e mais 4 países da América Latina, e contrato com novo entrante do mercado de adquirência, cuja oferta incluiu licenciamento de software de gateway de pagamentos desenvolvido por nós, um passo importante na evolução do modelo de negócio de fornecedor de hardware para provedor de solução completa (equipamento + software + serviços).

O pipeline de novos clientes segue robusto, sustentado pela perspectiva de conquista de novos adquirentes, crescimento de participação em clientes atuais, expansão do parque de terminais ativos com impacto positivo nas receitas recorrentes de manutenção, e maior valor agregado via soluções proprietárias de software, como MDM e gestão de pagamento.

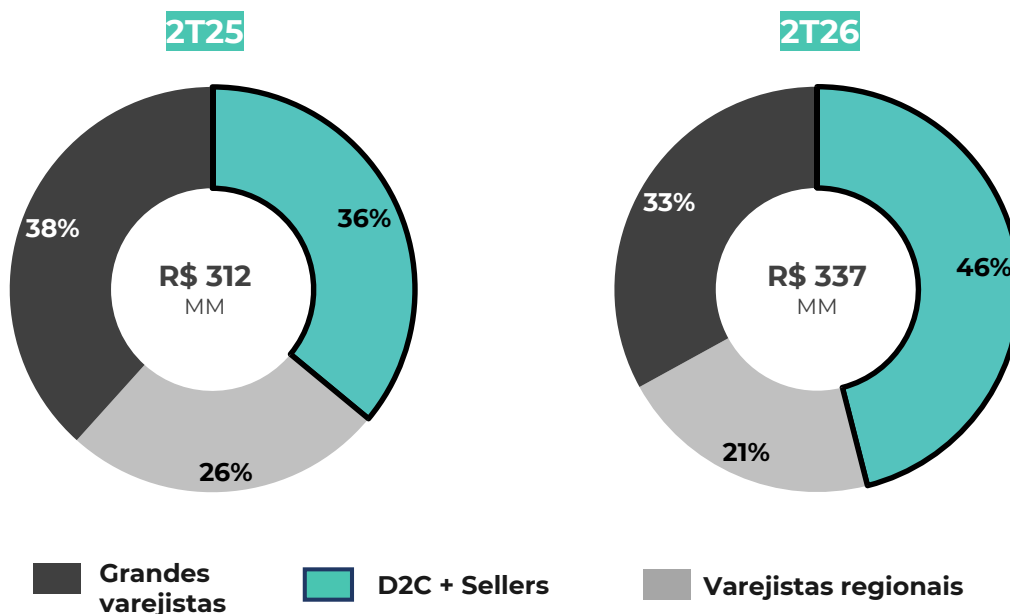


DISPOSITIVOS INTELIGENTES DE CONSUMO - DI

Receita Bruta de R\$ 336,7 milhões no 2T26, crescimento de 8,1% versus 2T25, sustentado pelo forte crescimento de tablets, e pelo avanço contínuo em PCs, sobretudo nos canais digitais, apesar da contração do mercado em função do aumento expressivo dos preços. O desempenho do trimestre foi também impulsionado pelo planejamento em supply de chipsets e memórias, via compra antecipada e diversificação de fornecedores. Com isso, a margem de contribuição manteve patamar saudável ao longo do trimestre. Em smartphones, o segmento segue em retração planejada, reflexo do avanço do mercado cinza e da entrada de novos players internacionais no mercado brasileiro. Os canais digitais, D2C e sellers, seguem ampliando sua participação na receita do segmento, com impacto positivo na margem de contribuição e na capacidade de adaptação às dinâmicas de demanda dos consumidores.



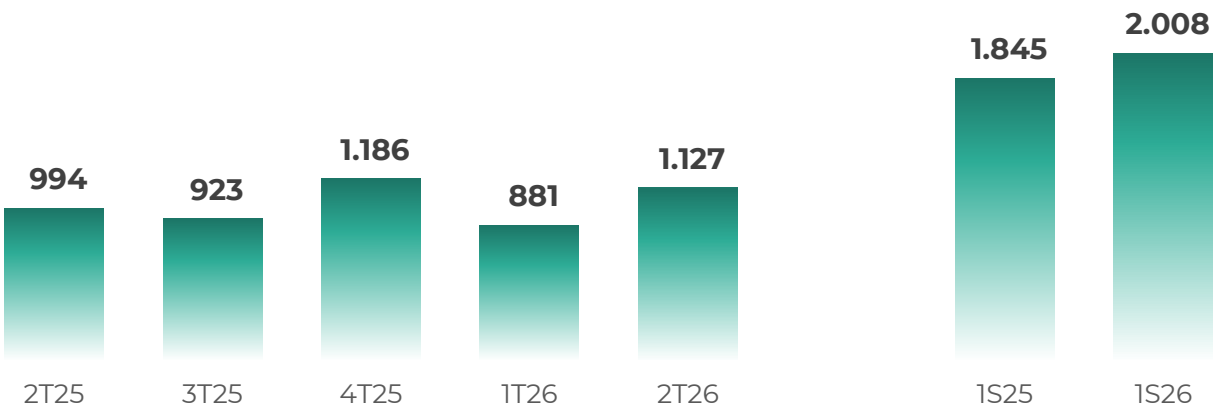
Receita total de consumo por canal de vendas:



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

R\$ milhões



Receita Bruta de R\$ 1.127 milhões no 2T26, marcando a retomada do crescimento com alta de 13% sobre o 2T25 e de 28% sobre o 1T26, suportado pelos segmentos de ISS, Soluções em Pagamentos e DI-Consumo, que compensaram o recuo em vendas para Instituições Públicas.

O crescimento da receita do 1S26 frente ao 1S25 foi de 8,9%, impulsionado pelos mesmos negócios.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Infra, Serviços e Soluções de TI	605,3	512,5	18,1%	458,7	32,0%	1.064,0	950,9	11,9%
Computadores	226,0	257,6	(12,3%)	166,3	35,8%	392,3	467,6	(16,1%)
Serviços*	189,2	153,5	23,2%	171,2	10,5%	360,3	304,3	18,4%
Servidores	174,3	84,0	107,4%	103,3	68,8%	277,6	121,4	128,7%
Dispositivos móveis	10,5	6,8	53,1%	7,4	42,0%	17,9	26,9	(33,7%)
Outros	5,4	10,5	(48,8%)	10,5	(49,0%)	15,9	30,7	(48,2%)
Dispositivos inteligentes - Consumo	336,7	311,6	8,1%	260,5	29,3%	597,2	559,2	6,8%
Computadores	203,0	177,5	14,4%	152,3	33,3%	355,4	304,2	16,8%
Dispositivos móveis	124,4	124,5	(0,1%)	97,8	27,1%	222,2	237,9	(6,6%)
Outros Produtos	9,3	9,6	(2,8%)	10,3	(9,8%)	19,6	17,1	14,4%
Soluções de Pagamento	156,5	137,5	13,8%	135,3	15,7%	291,9	269,6	8,3%
Negócios Adjacentes	28,5	31,9	(10,8%)	26,9	6,0%	55,4	64,9	(14,7%)
Receita Bruta Consolidada	1.127,0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%

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

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.127,0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%
Impostos e Deduções	(188,3)	(151,3)	24,4%	(140,0)	34,5%	(328,3)	(287,0)	14,4%
Receita Líquida Consolidada	938,7	842,2	11,5%	741,4	26,6%	1.680,1	1.557,7	7,9%
Custo dos Produtos e Serviços	(706,1)	(637,9)	10,7%	(572,4)	23,4%	(1.278,4)	(1.182,0)	8,2%
Lucro Bruto	232,7	204,4	13,8%	169,0	37,7%	401,7	375,7	6,9%
Margem Bruta	24,8%	24,3%	0,5 p.p.	22,8%	2,0 p.p.	23,9%	24,1%	-0,2 p.p.

A margem bruta atingiu 24,8% no 2T26, expansão de 0,5 p.p. sobre o 2T25 e de 2,0 p.p. sobre o 1T26, sustentada por melhora no mix de receitas, com maior participação dos segmentos de ISS e Consumo, ambos com margens favoráveis no período, e ajustes de preços implementados ao longo dos últimos trimestres.

No acumulado do 1S26, a margem bruta ficou em 23,9%, redução de 0,2 p.p. frente ao 1S25, reflexo da pressão cambial mais intensa no 1T26, parcialmente compensada pela recuperação observada no 2T26.

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Líquida	938,7	842,2	11,5%	741,4	26,6%	1.680,1	1.557,7	7,9%
Lucro Bruto	232,7	204,4	13,8%	169,0	37,7%	401,7	375,7	6,9%
Receitas/ despesas Operacionais	(170,2)	(149,2)	14,0%	(117,4)	44,9%	(287,6)	(286,7)	0,3%
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(168,4)	(147,7)	14,0%	(123,2)	36,7%	(291,6)	(278,6)	4,7%
Despesas Comerciais	(110,8)	(93,5)	18,5%	(77,2)	43,5%	(188,0)	(175,7)	7,0%
Comissões sobre Vendas	(18,6)	(11,8)	57,4%	(10,9)	71,1%	(29,4)	(23,1)	27,7%
Pessoal	(23,7)	(24,7)	(4,0%)	(21,5)	10,4%	(45,2)	(47,7)	(5,3%)
Propaganda, Marketing e Pessoal	(12,1)	(10,8)	11,6%	(8,5)	41,3%	(20,6)	(22,3)	(7,5%)
Assistência Técnica e Garantia	(30,7)	(27,8)	10,3%	(22,5)	36,5%	(53,2)	(48,6)	9,4%
Fretes	(11,0)	(6,0)	84,9%	(5,4)	103,7%	(16,5)	(12,3)	34,4%
Depreciação e Amortização	(2,9)	(3,4)	(15,4%)	(2,2)	28,9%	(5,1)	(7,6)	(32,6%)
Outras Despesas Comerciais	(11,8)	(8,9)	32,2%	(6,1)	91,7%	(17,9)	(14,2)	26,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(57,7)	(54,2)	6,3%	(46,0)	25,3%	(103,7)	(102,9)	0,7%
Salários, Encargos e Benefícios	(25,1)	(26,3)	(4,9%)	(26,1)	(3,8%)	(51,1)	(53,4)	(4,2%)
Depreciação e Amortização	(12,8)	(8,5)	50,7%	(9,9)	28,9%	(22,7)	(16,7)	36,0%
Outras Despesas Gerais e Adm.	(19,8)	(19,4)	2,0%	(10,0)	97,2%	(29,8)	(32,8)	(9,2%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1,2)	(2,3)	(48,7%)	3,3	N/A	2,1	(2,2)	N/A
Outras receitas/despesas operacionais	(0,6)	0,8	N/A	2,5	N/A	1,9	(5,9)	N/A
Resultado Operacional (EBIT)	62,5	55,1	13,3%	51,6	21,2%	114,0	89,0	28,1%

Análise Vertical	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	24,8%	24,3%	0,5 p.p.	22,8%	2,0 p.p.	23,9%	24,1%	-0,2 p.p.
Receitas/ despesas Operacionais	18,1%	17,7%	0,4 p.p.	15,8%	2,3 p.p.	17,1%	18,4%	-1,3 p.p.
Despesas Comerciais	11,8%	11,1%	0,7 p.p.	10,4%	1,4 p.p.	11,2%	11,3%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	6,1%	6,4%	-0,3 p.p.	6,2%	-0,1 p.p.	6,2%	6,6%	-0,4 p.p.
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,1%	-0,3%	0,4 p.p.	-0,4%	0,6 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Outras receitas/despesas operacionais	-0,1%	0,1%	-0,2 p.p.	0,3%	-0,4 p.p.	0,1%	-0,4%	0,5 p.p.
Resultado Operacional (EBIT)	6,7%	6,5%	0,2 p.p.	7,0%	-0,3 p.p.	6,8%	5,7%	1,1 p.p.

As **Despesas Operacionais** representaram 18,1% da receita líquida no 2T26, avanço de 0,4 p.p. sobre o 2T25 e de 2,3 p.p. sobre o 1T26, este último refletindo a sazonalidade natural do segundo trimestre. No acumulado do 1S26, o movimento é favorável, com recuo de 1,3 p.p. em relação ao 1S25, evidenciando a disciplina operacional mantida ao longo dos últimos quatro trimestres.

As **Despesas Comerciais** subiram 0,7 p.p. em relação à receita líquida no comparativo anual, atingindo 11,8%. O crescimento concentra-se em Comissões (+57,4% vs. 2T25), com maior peso de receita de Consumo no trimestre e gastos com rescisões de representantes comerciais externos, e, de forma mais expressiva, em Fretes (+84,9% vs. 2T25), linha que reflete tanto o maior custo unitário de transporte quanto o aumento no volume de servidores, produto de alto valor agregado e com estrutura logística mais intensiva. Frente ao 1T26, a alta foi de 1,4 p.p., pelos mesmos vetores. No 1S26, as despesas comerciais recuaram 0,1 p.p. frente ao 1S25.

As **Despesas Gerais e Administrativas** recuaram 0,3 p.p. frente ao 2T25 e 0,1 p.p. frente ao 1T26, impulsionadas pelo plano de eficiência operacional em andamento desde 2025, cujo efeito é visível na queda de 4,9% nas despesas com pessoal no comparativo anual. No acumulado semestral, o recuo foi de 0,4 p.p. frente ao 1S25.

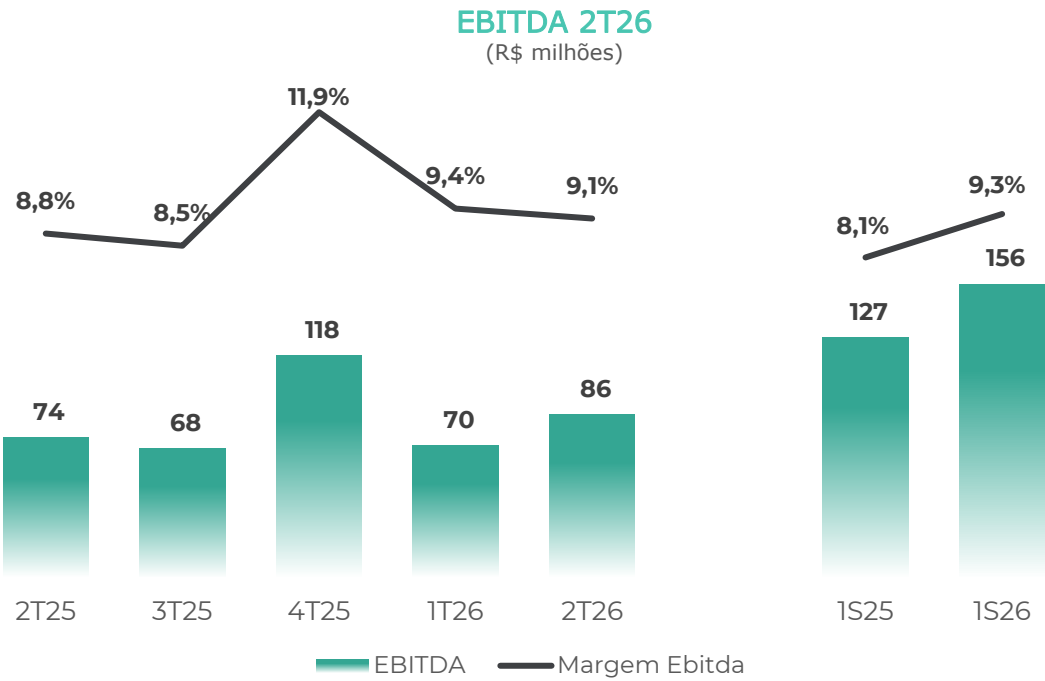
Outras Receitas/Despesas Operacionais variaram -0,2 p.p. frente ao 2T25 e -0,4 p.p. frente ao 1T26, com o 1S26 apresentando leve melhora de 0,5 p.p. em relação ao 1S25.

EBITDA

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
EBIT	62,5	55,1	13,3%	51,6	21,2%	114,0	89,0	28,1%
Depreciação e Amortização	23,4	18,6	25,7%	18,1	28,9%	41,5	37,9	9,4%
EBITDA	85,9	73,7	16,4%	69,7	23,2%	155,5	126,9	22,5%
MARGEM EBITDA	9,1%	8,8%	0,3 p.p.	9,4%	-0,3 p.p.	9,3%	8,1%	1,2 p.p.

No 2T26, a margem EBITDA foi 0,3 p.p. superior à margem do 2T25, refletindo parte do aumento do lucro bruto e maiores despesas com depreciação e amortização. Em relação ao 1T26, a margem foi 0,3 p.p. menor, devido às maiores despesas operacionais explicadas acima.

No semestre a margem teve expansão de 1,2 p.p. devido ao ganho de alavancagem operacional resultante do aumento da receita.



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.
EBIT (LTM)	255,0	225,0	13,3%	247,7	3,0%
IR/CSLL (LTM)	(19,7)	(17,8)	10,7%	(13,5)	45,6%
NOPAT (LTM)¹	235,3	207,2	13,6%	234,2	0,5%
Estoque	1.392,1	1.002,0	38,9%	1.331,3	4,6%
Contas a receber	541,3	685,5	(21,0%)	555,9	(2,6%)
Fornecedores	(572,8)	(467,7)	22,5%	(626,7)	(8,6%)
Capital de giro	1.360,6	1.219,9	11,5%	1.260,5	7,9%
Ativo permanente	928,8	773,7	20,1%	874,1	6,3%
Outros ativos de longo prazo	257,3	123,0	109,1%	254,2	1,2%
Capital Empregado²	2.546,7	2.116,6	20,3%	2.388,8	6,6%
Média do Capital Empregado³	2.331,6	2.196,1	6,2%	2.360,3	(1,2%)
ROIC⁴	10,1%	9,4%	0,7 p.p.	9,9%	0,2 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 avanço do ROIC no 2T26, tanto na comparação anual quanto sequencial, reflete o crescimento do resultado operacional (EBIT) nos últimos doze meses, impulsionado pela melhora do mix de receita, com destaque para a expansão de serviços gerenciados de TI e servidores, segmentos de maior valor agregado e alinhados à estratégia da Companhia.

O crescimento do EBIT mais que compensou a elevação da média do capital empregado, que resulta de: (i) maior capital de giro, decorrente da antecipação de compras de componentes críticos, com pagamentos à vista ou adiantados a fornecedores internacionais, para garantir abastecimento em cenário de escassez global de memórias; (ii) maiores investimentos em ativos permanentes, sobretudo em intangíveis, reflexo da alocação em projetos internos de P&D com foco em soluções de inteligência artificial; e (iii) elevação de outros ativos de longo prazo, pela reclassificação de parte dos créditos tributários para o longo prazo e pelo crescimento do saldo de recebíveis de longo prazo associados à expansão da receita de HaaS.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receitas Financeiras	35,1	29,6	18,7%	27,8	26,1%	62,9	52,2	20,7%
Despesas Financeiras	(80,7)	(76,2)	5,9%	(78,8)	2,4%	(159,6)	(144,2)	10,7%
Resultado Financeiro. Pré-Var. Cambial	(45,6)	(46,7)	(2,2%)	(51,0)	(10,5%)	(96,6)	(92,0)	5,0%
Variação Cambial	(7,9)	(6,0)	31,3%	(5,5)	43,6%	(13,3)	(5,3)	150,9%
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	(53,5)	(52,7)	1,6%	(56,5)	(5,3%)	(110,0)	(97,3)	13,0%

O resultado financeiro líquido negativo do 2T26 foi levemente superior ao 2T25, pressionado principalmente pela alta da taxa SELIC na comparação anual e por maior variação cambial negativa, decorrente do vencimento de contratos de *hedge* com taxa contratada acima da cotação *spot* no período. O resultado pré-variação cambial, por sua vez, apresentou discreta melhora de 2,2% em relação ao 2T25, reflexo do crescimento das receitas financeiras.

Na comparação com o 1T26, o resultado melhorou 5,3%, beneficiado pelo maior saldo médio de caixa no trimestre, que elevou as receitas financeiras e mais que compensou a maior variação cambial negativa.

No acumulado do semestre, o resultado financeiro líquido foi 13,0% pior que o 1S25, impactado principalmente pela variação cambial, reflexo do maior volume de contratos de *hedge* e da oscilação do câmbio ao longo do período.

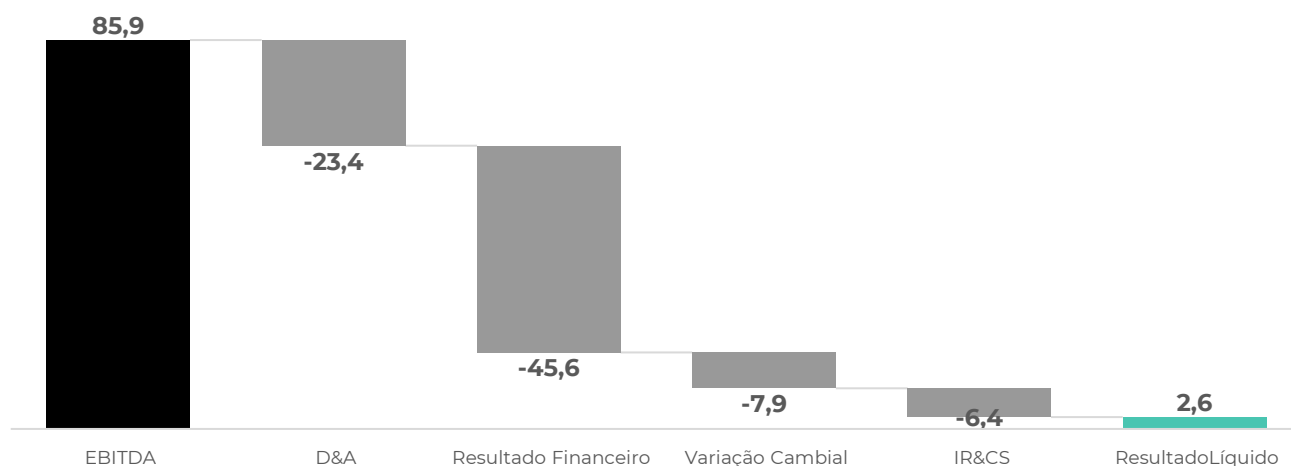
LUCRO LÍQUIDO

No 2T26 o lucro líquido foi de R\$ 2,6 milhões, alta de 14,5% em relação ao 2T25, reflexo do maior volume de faturamento acima do ponto de equilíbrio. A evolução foi ainda maior em relação ao 1T26, quando houve prejuízo líquido de R\$ 12,3 milhões.

No acumulado do ano o prejuízo líquido foi de R\$ 9,7 milhões, melhora de 6,1% sobre o ano anterior, refletindo também o crescimento da receita com maior alavancagem operacional.

Reconciliação entre EBITDA e Resultado Líquido

(R\$ milhões)



ENDIVIDAMENTO

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	335,0	525,1	(36,2%)	439,1	(23,7%)
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	840,6	764,2	10,0%	787,1	6,8%
Instrumentos Financeiros Derivativos	47,5	11,5	314,2%	53,5	(11,1%)
Endividamento	1.223,1	1.300,7	(6,0%)	1.279,6	(4,4%)
Caixa e Equivalentes	489,8	675,9	(27,5%)	605,8	(19,2%)
Disponibilidades	489,8	675,9	(27,5%)	605,8	(19,2%)
Endividamento Líquido	733,3	624,8	17,4%	673,8	8,8%
EBITDA últimos 12 meses	341,2	293,9	16,1%	329,1	3,7%
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	2,1x	2,1x	-	2,1x	-

O índice de alavancagem encerrou o 2T26 em 2,1x a dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos doze meses, estável em relação ao 2T25 e ao 1T26. A estabilidade do múltiplo reflete dois movimentos simultâneos: o crescimento de 16,1% do EBITDA LTM, que acompanhou o avanço da receita e do resultado operacional no período, e compensou o aumento do endividamento líquido em termos absolutos.

A dívida bruta, por sua vez, recuou 6,0% na comparação anual, com redução do endividamento de curto prazo. A elevação da dívida líquida decorre da queda do saldo de caixa e equivalentes, que reflete a maior alocação de capital de giro, em especial a antecipação de compras de componentes críticos, com pagamentos à vista ou adiantados a fornecedores internacionais, necessária para garantir abastecimento em cenário de restrição de oferta global de memórias.

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	28%	41%	-12,2 p.p.	36%	-7,3 p.p.
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	72%	59%	12,2 p.p.	64%	7,3 p.p.

A Companhia avançou na gestão ativa do perfil de endividamento ao longo do semestre, com operações de refinanciamento e alongamento de vencimentos que elevaram a parcela de longo prazo de 59% no 2T25 para 72% no 2T26, melhora de 12,2 p.p. na comparação anual e de 7,3 p.p. frente ao 1T26. Em paralelo, o curto prazo recuou de 41% para 28% do total, reduzindo a exposição a refinanciamento nos próximos doze meses. O custo médio ponderado da dívida recuou de CDI+0,19% no 2T25 para CDI-0,19% no 2T26, redução de 0,38 p.p. no *spread*, reflexo das condições obtidas nas novas operações de crédito, da melhora do perfil de risco percebido pelo mercado e captação de linhas de fomento. O conjunto dessas iniciativas fortalece a estrutura de capital da Companhia e contribui para maior previsibilidade na geração de caixa nos próximos exercícios.

MERCADO DE CAPITAIS

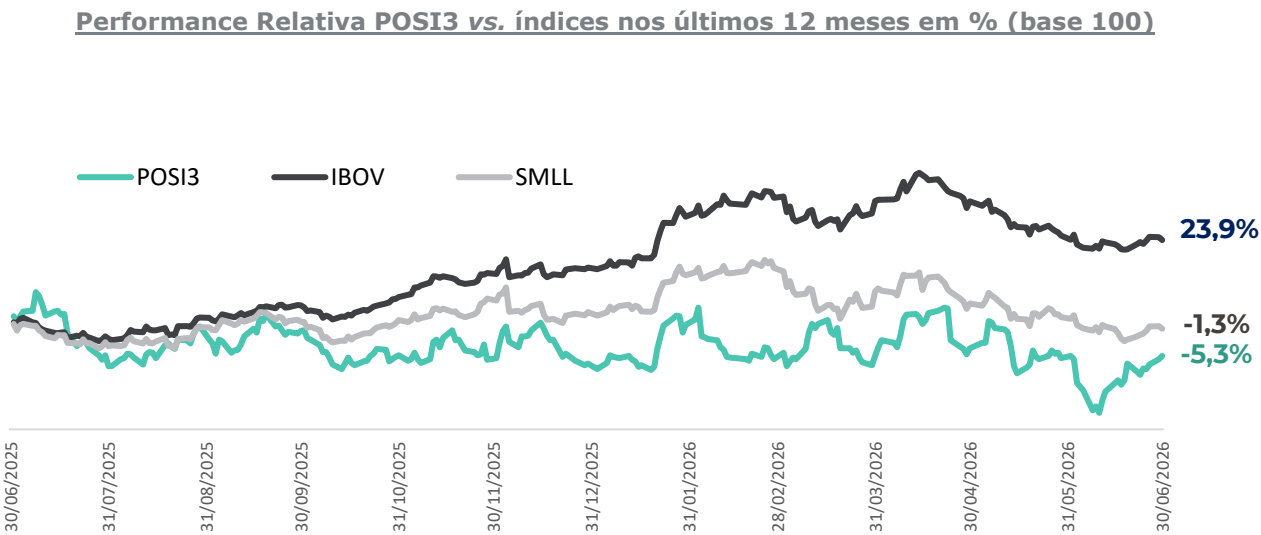
Composição Acionária em 30/06/2026:

Composição Acionária	Ações	%
Controladores	69.317.547	48,9%
Tesouraria	3.329.258	2,3%
Free Float	69.153.195	48,8%
Total	141.800.000	100%
Preço de fechamento R\$	4,10	
Capitalização de Mercado R\$ milhões	581,3	

Encerramos o trimestre com capital social de R\$ 1.465 milhões como parte do patrimônio líquido de R\$ 1.561 milhões, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POS13), das quais 48,8% estão em circulação ("Free Float"). O cálculo do Free Float tem como base todas as ações da Companhia, subtraindo-se as ações detidas por acionistas controladores, administradores e pessoas ligadas e ações em tesouraria.

Desempenho da Ação

A performance da ação em comparação com o índice Ibovespa e Small em 2026, pode ser observada no gráfico abaixo:



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

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 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.

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	2T26	1T26	2T25
CIRCULANTE	2.700,1	2.779,1	2.782,3
Caixa e Equivalentes de caixa	489,8	605,8	675,9
Instrumentos financeiros derivativos	3,0	0,1	-
Contas a receber	507,8	522,3	647,8
Estoques	1.392,1	1.331,3	1.002,0
Contas a receber com partes relacionadas	33,5	33,6	37,8
Impostos a recuperar	185,0	194,1	307,8
Adiantamentos diversos	37,4	37,8	45,7
Outros créditos	51,5	54,0	65,4
NÃO CIRCULANTE	1.614,0	1.605,0	1.380,0
Realizável a longo prazo	685,1	731,0	606,3
Contas a Receber	191,1	187,0	114,5
Impostos a recuperar	425,7	472,8	479,7
Tributos diferidos	2,2	4,0	3,6
Outros créditos	66,2	67,2	8,5
Investimentos	928,8	874,1	773,7
Investimento em coligadas	287,6	278,4	255,7
Imobilizado líquido	175,4	144,2	143,9
Intangível líquido	465,8	451,5	374,1
TOTAL ATIVO	4.314,1	4.384,1	4.162,3

BALANÇO PATRIMONIAL

<i>R\$ milhões</i>	2T26	1T26	2T25
CIRCULANTE	1.482,9	1.647,1	1.395,2
Fornecedores	572,8	626,7	467,7
Empréstimos e financiamentos	335,0	439,1	525,1
Instrumentos financeiros derivativos	27,0	47,1	18,4
Salários e encargos a pagar	122,3	117,4	122,9
Passivo de arrendamento	12,0	10,5	12,2
Provisões	85,2	92,6	115,2
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	4,9	4,4	3,3
Tributos a recolher	84,2	81,9	83,9
Dividendos a pagar	0,0	0,0	0,0
Receita diferida	59,1	46,9	26,1
Contas a pagar com partes relacionadas	7,7	7,6	1,3
Outras contas a pagar	172,8	172,8	19,2
NÃO CIRCULANTE	1.270,4	1.180,3	1.155,8
Empréstimos e financiamentos	840,6	787,1	764,2
Instrumentos financeiros derivativos	20,6	15,7	7,5
Passivo de arrendamento	36,0	8,9	16,1
Provisões	51,1	49,1	66,2
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	217,2	212,8	209,8
Tributos a recolher	37,1	39,0	45,1
Contas a pagar com partes relacionadas	10,9	10,9	-
Tributos Diferidos	37,4	37,0	38,1
Outras contas a pagar	19,5	19,8	8,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.560,8	1.556,8	1.611,3
Capital social	1.465,1	1.465,1	721,7
Reserva de capital	96,2	97,8	122,4
Reserva de lucros	61,9	60,4	820,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(26,9)	(31,2)	(29,9)
Ações em tesouraria	(25,8)	(22,9)	(22,9)
Lucro do período	(9,7)	(12,3)	(13,6)
Participação de Não Controladores	-	-	13,5
TOTAL PASSIVO	4.314,1	4.384,1	4.162,3

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<i>R\$ milhões</i>	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Bruta Consolidada	1.127,0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%
Impostos sobre Vendas	(129,0)	(117,6)	9,7%	(100,3)	28,7%	(229,3)	(210,3)	9,0%
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(59,3)	(33,8)	75,6%	(39,7)	49,2%	(99,0)	(76,7)	29,1%
Deduções da Receita Bruta	(188,3)	(151,3)	24,4%	(140,0)	34,5%	(328,3)	(287,0)	14,4%
Receita Líquida Consolidada	938,7	842,2	11,5%	741,4	26,6%	1.680,1	1.557,7	7,9%
Custos dos Produtos e Serviços	(706,1)	(637,9)	10,7%	(572,4)	23,4%	(1.278,4)	(1.182,0)	8,2%
Lucro Bruto	232,7	204,4	13,8%	169,0	37,7%	401,7	375,7	6,9%
Margem Bruta	24,8%	24,3%	0,5 p.p.	22,8%	2,0 p.p.	23,9%	24,1%	-0,2 p.p.
Despesas Operacionais	(170,2)	(149,2)	14,0%	(117,4)	44,9%	(287,6)	(286,7)	0,3%
Despesas Comerciais	(110,8)	(93,5)	18,5%	(77,2)	43,5%	(188,0)	(175,7)	7,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(57,7)	(54,2)	6,3%	(46,0)	25,3%	(103,7)	(102,9)	0,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1,2)	(2,3)	(48,7%)	3,3	n/a	2,1	(2,2)	n/a
Outras Receitas (despesas) operacionais	(0,6)	0,8	n/a	2,5	n/a	1,9	(5,9)	n/a
RESULTADO OPERACIONAL	62,5	55,1	13,3%	51,5	21,2%	114,0	89,0	28,1%
Depreciação e Amortização	23,4	18,6	25,7%	18,1	28,9%	41,5	37,9	9,4%
EBITDA	85,9	73,7	16,4%	69,7	23,2%	155,5	126,9	22,5%
Margem EBITDA	9,1%	8,8%	0,3 p.p.	9,4%	-0,3 p.p.	9,3%	8,1%	1,2 p.p.
Receitas Financeiras	35,1	29,6	18,7%	27,8	26,1%	62,9	52,2	20,7%
Despesas Financeiras	(80,7)	(76,2)	5,9%	(78,8)	2,4%	(159,6)	(144,2)	10,7%
Resultado Financeiro Pré-Varição Cambial	(45,6)	(46,7)	(2,2%)	(51,0)	(10,5%)	(96,6)	(92,0)	5,0%
Varição Cambial	(7,9)	(6,0)	31,3%	(5,5)	43,6%	(13,3)	(5,3)	150,9%
Resultado Financeiro	(53,5)	(52,7)	1,6%	(56,5)	(5,3%)	(110,0)	(97,3)	13,0%
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	9,0	2,5	261,7%	(4,9)	n/a	4,1	(8,3)	n/a
IR/CSLL correntes	(4,2)	(3,2)	31,7%	(6,5)	(35,1%)	(10,7)	(5,6)	90,1%
IR/CSLL diferidos	(2,2)	3,0	n/a	(0,9)	148,0%	(3,1)	3,6	n/a
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	2,6	2,3	14,5%	(12,3)	n/a	(9,7)	(10,4)	(6,1%)

FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ milhões</i>	2T26	2T25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	2,6	2,3
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	23,4	18,6
Equivalência patrimonial	1,2	2,3
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(10,9)	14,6
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	5,2	6,9
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	2,6	0,3
Provisão para perdas com estoques	(1,3)	(6,3)
Provisões e receitas diferidas	6,8	0,7
Stock options	(0,0)	0,1
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	41,5	36,7
Variação cambial	7,2	(7,0)
Juros sobre impostos	(1,1)	11,6
Crédito Financeiro Lei 13.969/2019	(50,7)	(37,2)
Baixa de ativo imobilizado	0,5	1,0
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	6,4	0,2
	33,2	44,6
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	7,8	179,6
Estoques	(59,5)	92,7
Impostos a recuperar	(24,6)	(32,9)
Adiantamentos diversos	1,0	(1,3)
Contas a receber de partes relacionadas	(0,1)	0,9
Outros créditos	3,5	(0,1)
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(62,7)	(53,1)
Obrigações tributárias	128,8	72,8
Partes Relacionadas	0,0	(0,1)
Outras contas a pagar	4,3	13,6
Juros pagos na aquisição de investimentos	-	(7,5)
Indenizações	(0,4)	(5,0)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(50,2)	(46,3)
	(52,0)	213,4
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	(18,8)	258,0

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS

Relatório de Resultados

2T 2026

Aporte de capital em investidas	(8,0)	-
Mútuo e demais operações com investidas	0,2	(8,6)
Aquisição de imobilizado	(8,4)	(3,0)
Aumento do intangível	(28,3)	(15,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(44,4)	(26,9)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

Pagamento por aquisição de controlada	-	(52,8)
Pagamentos de dividendos	-	(38,2)
Captação de empréstimos	204,8	160,4
Amortização de empréstimos	(251,0)	(86,4)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,9)	(3,6)
Recompra de ações	(2,9)	(1,3)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(53,0)	(21,9)

Variação cambial sobre caixa e equivalentes	0,1	1,3
--	------------	------------

(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(116,0)	210,5
Caixa e equivalentes no início do período	605,8	465,4
Caixa e equivalentes no final do período	489,8	675,9
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	(116,0)	210,5

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

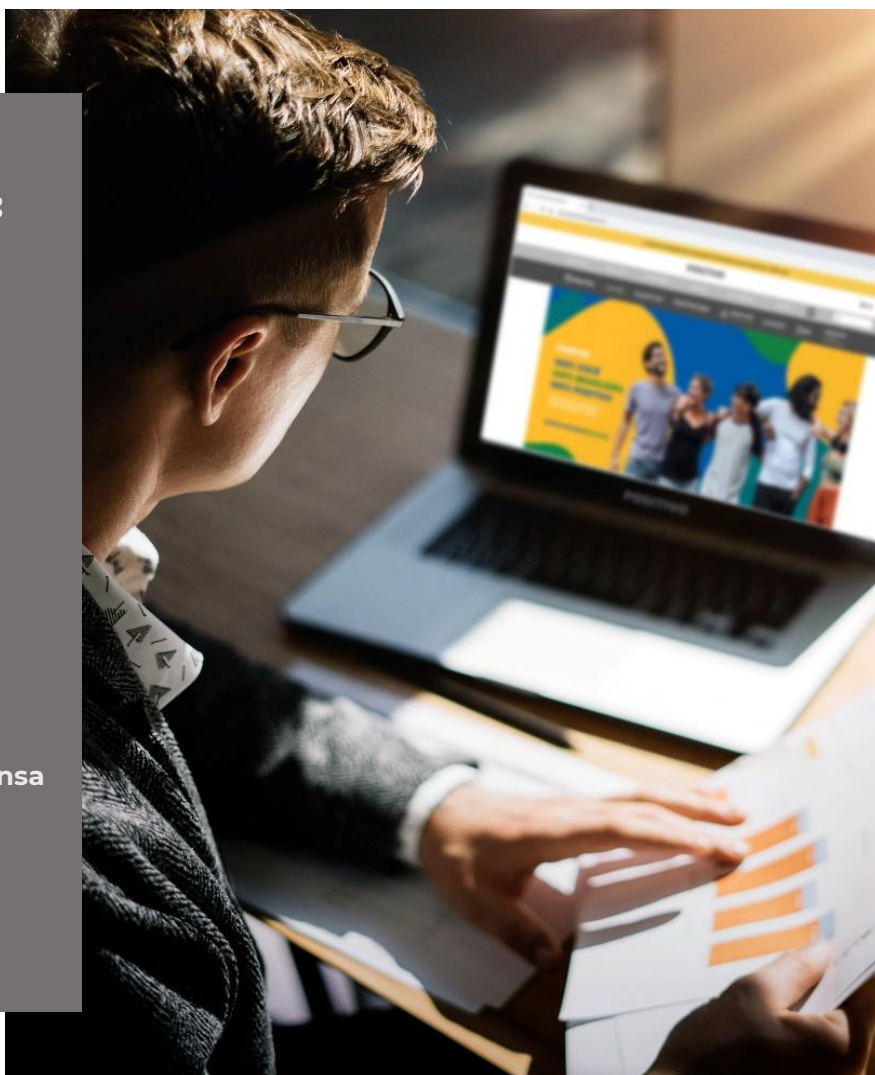
Luiz Guilherme Palhares
Diretor de RI

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.

**EARNINGS
RELEASE**

2Q 2026

2Q26: GROSS REVENUE AND EBITDA GREW 13% AND 16% YEAR OVER YEAR, RESPECTIVELY, DRIVEN BY THE INFRASTRUCTURE AND PAYMENT SOLUTIONS SEGMENTS.

Gross Revenue **R\$1,127 million**

+13% vs. 2Q25

+28% vs. 1Q26

growth, supported by the ISS, Payment Solutions, and DI-Consumer segments.

ISS – IT Infrastructure, Services and Solutions

R\$605 million

+18% vs. 2Q25

Servers +107%, business PCs +68%, and Positivo S+ +20%, more than offsetting the 32% decline in the Public Institutions segment.

Payment Solutions **R\$157 million**

+14% vs. 2Q25

expanding our market presence with major acquirers, launching a proprietary payment gateway solution, and entering four Latin American countries.

Smart Devices – Consumer **R\$337 million**

+8% vs. 2Q25

driven by strong performance in tablets, PCs, and online channels, despite the planned contraction in smartphones, with well-managed price increases offsetting lower volumes.

Persistently high global component prices, driven by memory and SSDs, enabled price increases to be passed through.

To secure supply and meet expected demand in 2H26, the Company brought forward purchases of these components, resulting in higher inventories, increased working capital requirements, and, consequently, higher financial expenses.

Launch of the corporate campaign

“Innovation that Moves Your World,”

reflecting the Company's evolution into an end-to-end IT infrastructure provider, with a focus on AI servers, AI PCs, HaaS, and managed IT services.

The movement toward decentralizing AI inference processing is gaining significant momentum in Brazil.

Consequently, sales of our servers featuring Nvidia GPUs are rising. We already offer a comprehensive end-to-end portfolio and have launched new products that reduce reliance on cloud processing while reinforcing our position as an end-to-end provider of advanced AI infrastructure solutions:

AI.Box,

an AI platform hosted in a dedicated environment, featuring a comprehensive portfolio that enables companies of all sizes to adopt AI quickly and securely, while maintaining full control over data and costs.

Vaio Pro BK enterprise AI PC

featuring Intel Core Ultra processors, advanced data protection capabilities, and the ability to run AI applications locally.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

The second quarter of 2026 consolidates Positivo Tecnologia's trajectory as an integrated Brazilian IT infrastructure provider. Gross revenue reached R\$1,127 million, up 13% over 2Q25 and accelerating 28% from 1Q26, with growth across all strategic segments. The detailed performance of each business is described in the sections below.

Over the past few years, Positivo has built one of Brazil's only complete end-to-end IT infrastructure portfolios — spanning dedicated-GPU servers and AI Factory solutions, modular data centers, managed IT services, and enterprise devices with embedded AI. Two structural global trends are driving growth in this segment: the decentralization of AI inference, which moves part of AI processing into corporate environments, and the migration from public cloud to hybrid cloud, increasing demand for high-performance local server infrastructure. In 2Q26, these trends translated into 107% growth in server revenue and 37 new client contracts won in the quarter for AI applications with NVIDIA GPUs and hybrid cloud deployments. The world's leading IT infrastructure vendors reported extraordinary AI server revenue growth in the same period, confirming that this demand is real, accelerating, and durable. As a natural extension of our portfolio, we launched the IA.Box, an on-premises AI platform, the Vaio Pro BK enterprise AI PC, and commenced sales of the Inteliserver, our own-brand rack server announced in 1Q26, broadening our offering and reinforcing our positioning as an end-to-end provider of IT infrastructure with AI.

We continue to face with discipline the effects of the global rise in component costs, a side effect of the same AI wave driving our server demand. Where possible, we passed on costs to prices, with good receptivity in the Consumer and Corporate segments, while we continue to negotiate the rebalancing of contracts with the Government. To ensure product availability to meet the demand we see ahead, we advanced purchases and reinforced inventories, paying in cash to international suppliers to secure supply. This decision carries a short-term financial cost, but reflects our confidence in the growth of the business going forward.

EBITDA grew 16% versus 2Q25 and 23% versus 1Q26, evidencing the potential for operating leverage of the business, while net income, still pressured by financial expenses, shows a significant sequential improvement, in a context of high interest rates and strategic investments in working capital, to face the restriction in the supply of memories and other components.

Launches and Strategic Movements in the Quarter

The decentralization of AI inference, a trend by which companies take part of the AI processing into their own operations, is already reflected in the growth in sales of Positivo's servers with Nvidia GPUs. The Company already delivers this end-to-end infrastructure: from the edge (Edge AI) to the modular data center (DC Building Blocks), through AI Factory solutions and servers with dedicated GPUs. As a natural extension of this portfolio, we launched IA.Box, a scalable enterprise AI platform for on-premises environments, which integrates hardware, software, and services for small teams and large enterprises, including the AI Factory Supercluster. The IA.Box positions Positivo as an alternative to the public cloud, offering sovereignty over data, predictable inference cost and reduced dependence on external APIs. We also launched the Vaio Pro BK, an enterprise AI PC with Intel Core Ultra processors and local execution of AI applications, offering productivity and security, with less dependence on cloud processing.

Inteliserver, Positivo's own brand rack server launched in 1Q26 and developed to expand our operations in IT infrastructure, has already registered the first sales with good technical acceptance from customers.

Business integration between our infrastructure and services business units is progressing consistently. We have completed the conceptual validation phase and entered the operational improvement stage. Commercial teams already demonstrate a concrete ability to generate cross-sell

Earnings Release

2Q 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

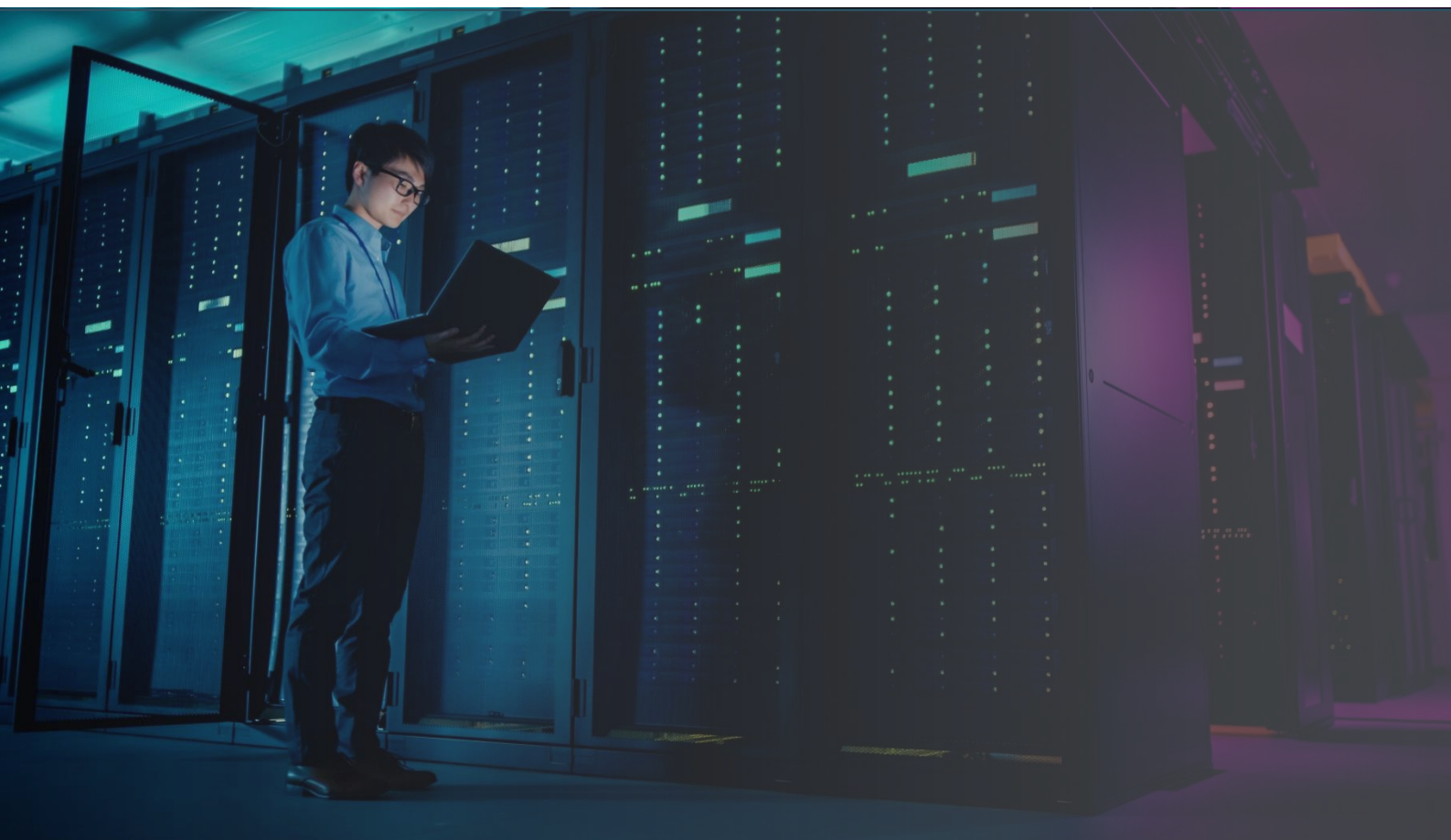
opportunities between hardware, services, and servers, and the multidisciplinary training model is producing results. In the second half of the year, the focus will be on accelerating the conversion of these opportunities and preparing the organizational model that will allow this integration to scale.

In August, we launched the institutional campaign "Innovation that moves your world", which summarizes the Company's transformation in recent years. The campaign is the reflection of a strategic choice: to expand our performance as an end-to-end IT infrastructure provider, from device to server, from hardware to IT managed services. The growth of servers, including Inteliserver and platforms for artificial intelligence such as IA.Box, and the advance of Positivo S+ services illustrate this trajectory.

Context and Perspectives

The sales projection for the second part of the year points to acceleration in all businesses, reinforcing our confidence in our strategic plan, which is why we reaffirmed our gross revenue guidance between R\$4.0 and R\$4.2 billion, but now with more conviction that we are at the upper end of the range. Having said that, the operating environment continues to require caution, as the global rise in the prices of memory chips and other components will continue to impact the entire technology sector, and for this reason we continue to adopt preventive measures for inventory management, price pass-through, diversification of channels and customer base.

| We are grateful for the trust of our employees, customers, partners and shareholders.



FINANCIAL SUMMARY

- ✓ **Gross Revenue of R\$ 1,127.0 million in 2Q26**, an increase of 13.4% over 2Q25 (+27.9% vs. 1Q26). The ISS block grew 18.1%, highlighted by Servers (+107.4%), Corporate PCs (+67.8%) and Positivo S+ (+19.9%). Payment Solutions advanced 13.8% and Smart Devices – Consumer grew 8.1%. The Public Institutions segment retreated 32.2% due to postponement of purchases, and maintains a consolidated portfolio for 2H. Year-to-date, gross revenue grew 8.9%, driven by the same businesses.
- ✓ **EBITDA of R\$ 85.9 million**, growth of 16.4% vs. 2Q25, and EBITDA margin of 9.1%, up 0.3 p.p. Against 1Q26, EBITDA grew 23.2%, signaling the potential for operating leverage of the business with revenue growth. Year-to-date, EBITDA grew 22.5%, with a margin 1.1 p.p. higher, driven by growth in revenue and business mix.
- ✓ **Net Income of R\$ 2.6 million**, vs. R\$ 2.3 million in 2Q25 and loss of R\$ 12.0 million in 1Q26, reflecting the better operating performance. Profit continues to be pressured by net financial expenses, which totaled R\$53.5 million in the quarter, practically in line with the previous year and slightly lower than in 1Q26, due to the investments in working capital necessary to face the restriction in the supply of memories and other components. Year-to-date, the net loss was 6.1% lower.
- ✓ **The leverage of 2.1x**, in line with 2Q25 and 1Q26, impacted by the higher working capital employed, an effect offset by the 16.1% increase in EBITDA in the last 12 months and a reduction in gross debt of R\$77.6 million. The total cost of debt remains optimized, at CDI -0.2% p.a., with 72% of the balance due in the long term (vs. 62% in 2Q25), and 41% of the debt composed of development lines (vs. 29% in 2Q25). **Operating cash consumption of R\$18.8 million in 2Q26**, resulting from the increase in inventories and advance payments to international suppliers, due to the shortage and high prices of memory chips and other components, to support the sales projection for 2H26. Year-to-date, operating cash generation was R\$72.3 million.

Summary of income statement and leverage ratio

<i>R\$ million</i>	2Q26	2Q25	<i>Chg.</i>	1Q26	<i>Chg.</i>	1H26	1H25	<i>Chg.</i>
Gross Revenue	1,127.0	993.6	13.4%	881.4	27.9%	2,008.4	1,844.6	8.9%
Net Revenue	938.7	842.2	11.5%	741.4	26.6%	1,680.1	1,557.6	7.9%
Gross Profit	232.7	204.4	13.8%	169.0	37.7%	401.7	375.7	6.9%
<i>Gross Margin</i>	24.8%	24.3%	0.5 p.p.	22.8%	2.0 p.p.	23.9%	24.1%	-0.2 p.p.
EBITDA	85.9	73.7	16.4%	69.7	23.2%	155.5	126.9	22.5%
<i>EBITDA Margin</i>	9.1%	8.8%	0.3 p.p.	9.4%	-0.3 p.p.	9.3%	8.1%	1.1 p.p.
Net Income	2.6	2.3	14.5%	(12.3)	-	(9.7)	(10.4)	(6.1%)
<i>Net Margin</i>	0.3%	0.3%	-	-1.7%	1.9 p.p.	-0.6%	-0.7%	0.1 p.p.
<i>Net Debt / EBITDA LTM</i>	2.1x	2.1x	-	2.1x	-	2.1x	2.1x	-

OUR BUSINESS MODEL

Positivo Tecnologia reports its results in four business segments adopted as of 1Q26, based on the value offer and aligned with the best international reporting practices by business line. This is the second disclosure in this structure.

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: development, manufacture and marketing of smart payment terminals (Smart POS), software solutions for terminal management and payment processing, including proprietary payment gateway, and maintenance services (break & fix), for acquirers, sub-acquirers and banks in Brazil and abroad.

iii) Smart Devices – Consumption (DI): technology devices for the end consumer, including notebooks, tablets and smartphones, under the Positivo and Vaio brands. Marketed via retail distributors in general, direct online channels (D2C) and sellers in marketplaces.

iv) Adjacent Businesses: segment that brings together electronic security (Positivo Seg — monitoring systems and cameras with artificial intelligence), educational platforms (Educational) and other businesses not classified in the other groups.

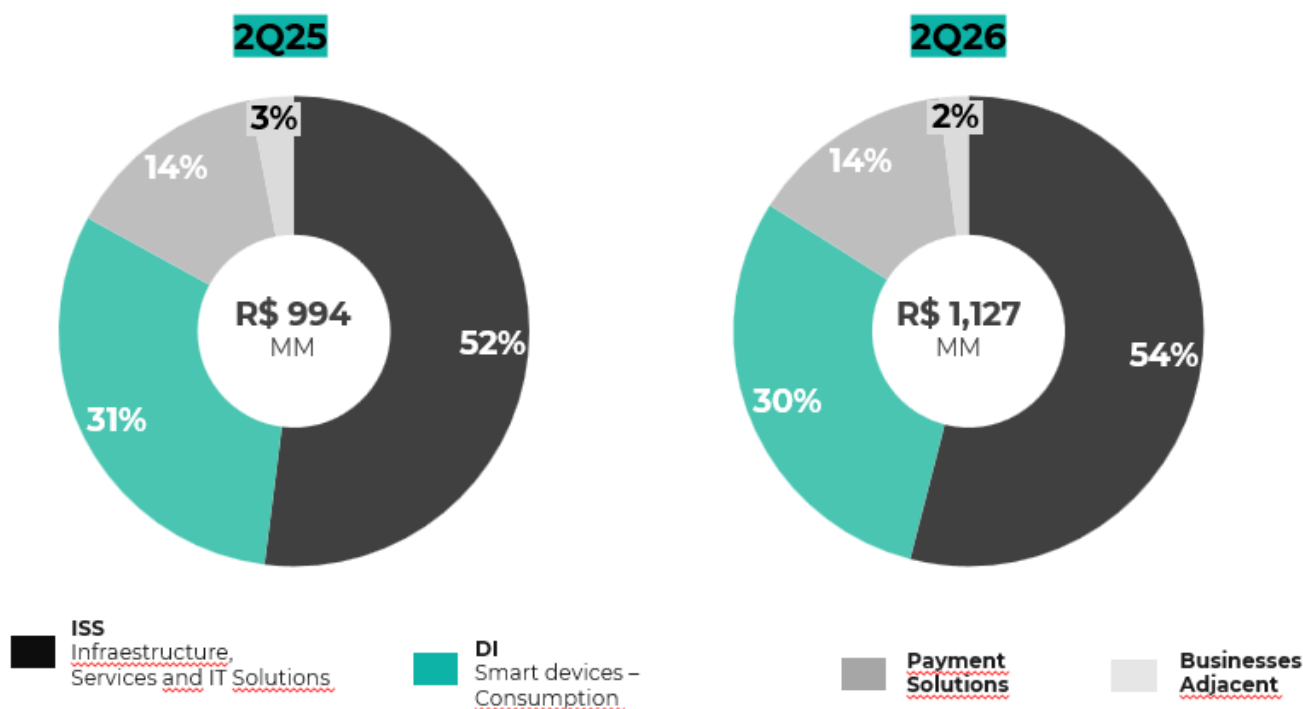
Earnings Release

2Q 2026

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1H26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	605.3	512.5	18.1%	458.7	32.0%	1,064.0	950.9	11.9%
Smart Devices - Consumer	336.7	311.6	8.1%	260.5	29.3%	597.2	559.2	6.8%
Payment Solutions	156.5	137.5	13.8%	135.3	15.7%	291.9	269.6	8.3%
Adjacent Businesses	28.5	31.9	(10.8%)	26.9	6.0%	55.4	64.9	(14.7%)
Consolidated Gross Revenue	1,127.0	993.6	13.4%	881.4	27.9%	2,008.4	1,844.6	8.9%

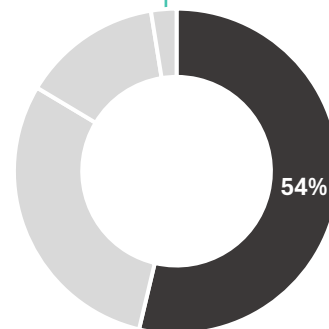
Revenue evolution by segment, since the strategic review in 2018

Since our strategic review in 2018, the IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS) segment has gained relevance and already represents 54% of consolidated gross revenue in 2Q26, compared to 52% in 2Q25 and 48% in 2018.



ISS - INFRASTRUCTURE, SERVICES and IT SOLUTIONS

Positivo is today a Brazilian supplier with an end-to-end IT infrastructure portfolio for AI: servers with dedicated NVIDIA GPUs, modular data centers (DC Building Blocks), AI Factory solutions, managed IT services, and enterprise devices with embedded AI, from the edge (Edge AI) to the data center. Two structural global trends sustain the growth of this segment: the decentralization of AI inference, which moves part of AI processing into corporate operations, and the migration from public cloud to hybrid cloud, increasing demand for high-performance local server infrastructure. The world's leading IT infrastructure vendors reported strong AI server revenue growth in the same period, confirming that demand for AI infrastructure is real, accelerating, and durable. Positivo is capturing this demand in Brazil. As a natural extension of this portfolio, we launched IA.Box, the Vaio Pro BK AI PC, and the new Inteliserver, expanding our offering for the corporate on-premises environment and opening new growth avenues.



Gross Revenue of R\$ 605.3 million in 2Q26, an increase of 18.1% versus 2Q25, driven by Servers, corporate PCs and Positivo S+, which more than offset the retraction in Public Institutions.

Servers: Revenue of R\$174.3 million in 2Q26, up 107.4% versus 2Q25, driven by growing recurring demand from corporate clients for hybrid cloud and AI infrastructure solutions, with 37 new client contracts won in the quarter. Concentrated deliveries from a large high-performance computing project reinforced the period's results. The Inteliserver, Positivo's own-brand rack server launched in 1Q26, recorded its first sales with strong technical acceptance, confirming the complementarity of the portfolio and opening a new growth avenue in the public sector for solutions of greater technological complexity.

Inteliserver, Positivo's own brand rack server, began its commercial trajectory with first sales in the quarter, with good technical acceptance by customers, which emphasizes the complementarity of the portfolio and opens a new avenue of growth in the public sector for solutions of greater technological complexity.

Enterprise PCs: Revenue of R\$103.0 million in 2Q26, up 67.8% versus 2Q25, including HaaS. The performance reflects the combination of three vectors: territorial expansion of the sales team to regions previously without dedicated coverage, greater supply compared to competitors and greater penetration in the medium-sized business segment.

Positivo S+: Positivo S+ recorded revenues of R\$ 164.0 million in 2Q26, an increase of 19.9% versus 2Q25. The performance reflects the capture of new contracts from 13 new public and private clients in Brazil and Latin America, and the maintenance of an NPS of 95, a market benchmark.

Public Institutions: Revenue totaled R\$133.9 million in 2Q26, a decrease of 32.2% versus 2Q25, but was 22.2% higher than in 1Q26. The performance reflects project postponements, including volume adjustment in FNDE contracts. Since the end of 2025, the global PC market has been facing a severe

Earnings Release

2Q 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

shortage of memory, due to the prioritization of silicon, a critical input, for AI servers and datacenters. This imbalance between supply and demand has put pressure on prices and directly affected the economic viability of contracts in the public sector, for which we have requested economic and financial rebalancing, but these processes are more uncertain and time-consuming, lengthening contracting cycles more.

We expect a gradual improvement in results in the second half of the year, since the order book for July to December is well consolidated, and the main risk of the segment has shifted from demand generation to execution: receipt of components, availability of processors and compliance with the delivery schedule, all closely monitored by management. Despite the external challenges, we have maintained a high rate of funding and winning in public notices, which will form the revenue base for 2026 and 2027.

The current pipeline has grown and is at R\$ 4.3 billion, against R\$ 2.7 billion in July 2025.

Business Integration: The “PIC”, the Business Integration Project between PCs, Servers, and IT Managed Services, completed approximately half of its execution in the 2026 pilot. The main advance in the period was the success of the commercial teams in identifying and conducting *cross-sell opportunities* between the hardware, managed services and server infrastructure lines, with concrete cases registered. The model combines cross-functional salespeople, line-of-business experts, and structured lead generation, and is directly influencing the construction of the future organizational model. For the second half of the year, the priorities are to increase the conversion rate of the opportunities generated, reduce friction in the operational processes between the units and advance in the new integrated commissioning model, scheduled for implementation in 2027.

IA.BOX

SOVEREIGN AI INFRASTRUCTURE — FROM ESSENTIAL TO AI FACTORY

Hardware + Software + Services | On-Premise | HaaS option



TOTAL SOVEREIGNTY

Complete control over data and AI models — with no dependence on the cloud.



100% PREDICTABLE COST

Fixed monthly subscription, eliminating the typical unpredictability of cloud costs.



HIGH-PERFORMANCE INFRASTRUCTURE

NVIDIA GPUs for AI training and inference.



SCALABLE PORTFOLIO

From ESSENTIAL for small teams to AI FACTORY for thousands of users.



READY TO USE

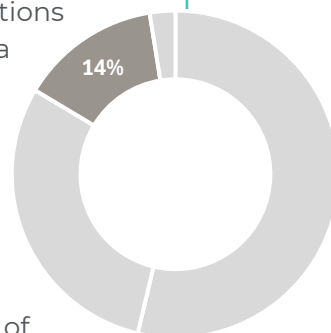
Integrated open software stack, with options for Nutanix AI, Red Hat AI, and NVIDIA AI Enterprise.



PAYMENT SOLUTIONS

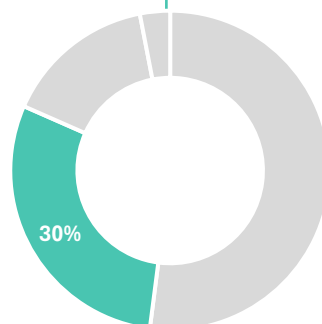
Gross Revenue of R\$ 156.5 million in 2Q26, up 13.8% versus 2Q25. The Payment Solutions unit maintained its growth trajectory in the quarter, consolidating its position as a reference in smart terminals for large acquirers in Brazil. We had 2 major achievements in the period: a new contract to operate in Brazil and 4 other countries in Latin America, and a contract with a new entrant in the acquiring market, whose offer included licensing of payment gateway software developed by us, an important step in the evolution of the business model from hardware supplier to complete solution provider (equipment + software + services).

The pipeline of new customers remains robust, supported by the prospect of winning new acquirers, growth in share of current customers, expansion of the active terminal park with a positive impact on recurring maintenance revenues, and greater added value via proprietary software solutions, such as MDM and payment management.

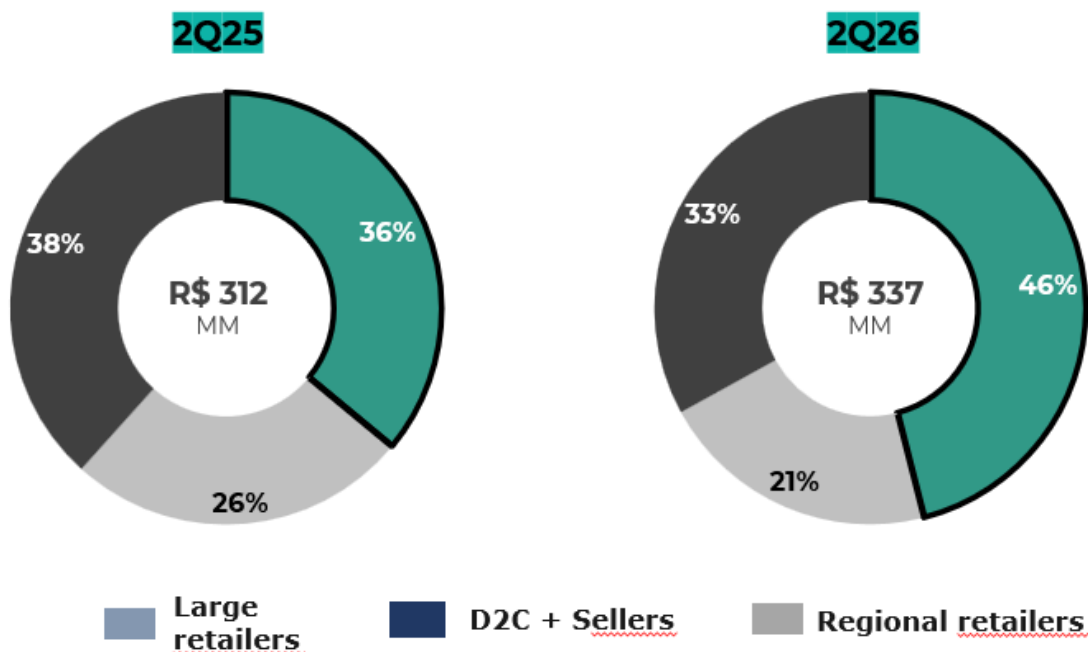


SMART DEVICES – CONSUMER

Gross Revenue of R\$ 336.7 million in 2Q26, an increase of 8.1% versus 2Q25, supported by the strong growth of tablets, and the continued growth in PCs, especially in digital channels, despite the contraction of the market due to the significant increase in prices. The quarter's performance was also driven by chipset and memory supply planning, via advance purchase and supplier diversification. As a result, the contribution margin maintained a healthy level throughout the quarter. In smartphones, the segment continues to have a planned retraction, reflecting the advance of the gray market and the entry of new international players in the Brazilian market. Digital channels, D2C and sellers, continue to expand their share of the segment's revenue, with a positive impact on the contribution margin and the ability to adapt to consumer demand dynamics.



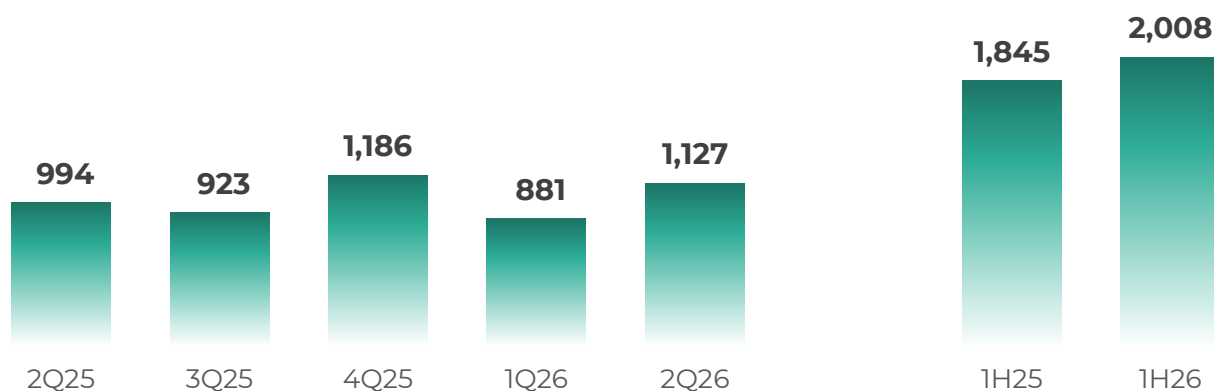
Total Consumption Revenue by Sales Channel:



FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

R\$ million



Gross Revenue of R\$1,127 million in 2Q26, marking the resumption of growth with an increase of 13% over 2Q25 and 28% over 1Q26, supported by the ISS, Payment Solutions and Smart Devices – Consumer segments, which offset the decline in sales to Public Institutions.

Revenue growth in 1H26 compared to 1H25 was 8.9%, driven by the same businesses.

GROSS REVENUE BY PRODUCTS AND SERVICES

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	605.3	512.5	18.1%	458.7	32.0%	1,064.0	950.9	11.9%
Computers	226.0	257.6	(12.3%)	166.3	35.8%	392.3	467.6	(16.1%)
Services*	189.2	153.5	23.2%	171.2	10.5%	360.3	304.3	18.4%
Servers	174.3	84.0	107.4%	103.3	68.8%	277.6	121.4	128.7%
Mobile devices	10.5	6.8	53.1%	7.4	42.0%	17.9	26.9	(33.7%)
Other	5.4	10.5	48.8%	10.2	(49.0%)	15.9	30.7	(48.2%)
Smart Devices - Consumer	336.7	311.6	8.1%	260.5	29.3%	597.2	559.2	6.8%
Computers	203.0	177.5	14.4%	152.3	33.3%	355.4	304.2	16.8%
Mobile devices	124.4	124.5	(0.1%)	97.8	27.1%	222.2	237.9	(6.6%)
Other Products	9.3	9.6	(2.8%)	10.3	(9.8%)	19.6	17.1	14.4%
Payment Solutions	156.5	137.5	13.8%	135.3	15.7%	291.9	269.6	8.3%
Adjacent Businesses	28.5	31.9	(10.8%)	26.9	6.0%	55.4	64.9	(14.7%)
Consolidated Gross Revenue	1,127.0	993.6	13.4%	881.4	27.9%	2,008.4	1,844.6	8.9%

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

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Consolidated Gross Revenue	1,127.0	993,6	13,4%	881,4	27,9%	2.008,4	1.844,6	8,9%
Taxes and Deductions	(188.3)	(151,3)	24,4%	(140,0)	34,5%	(328,3)	(287,0)	14,4%
Consolidated Net Revenue	938.7	842,2	11,5%	741,4	26,6%	1.680,1	1.557,7	7,9%
Cost of Products and Services	(706.1)	(637,9)	10,7%	(572,4)	23,4%	(1.278,4)	(1.182,0)	8,2%
Gross Profit	232.7	204,4	13,8%	169,0	37,7%	401,7	375,7	6,9%
Gross Margin	24.8%	24,3%	0,5 p.p.	22,8%	2,0 p.p.	23,9%	24,1%	-0,2 p.p.

Gross margin reached 24.8% in 2Q26, an increase of 0.5 p.p. over 2Q25 and 2.0 p.p. over 1Q26, supported by an improvement in the revenue mix, with a greater share of the ISS and Consumer segments, both with favorable margins in the period, and price adjustments implemented over the last few quarters.

In 1H26, gross margin stood at 23.9%, down 0.2 p.p. from 1H25, reflecting the more intense exchange rate pressure in 1Q26, partially offset by the recovery observed in 2Q26.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING RESULT

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Net Revenue	938.7	842.2	11.5%	741.4	26.6%	1,680.1	1,557.7	7.9%
Gross Profit	232.7	204.4	13.8%	169.0	37.7%	401.7	375.7	6.9%
Operating Revenues/Expenses	(170.2)	(149.2)	14.0%	(117.4)	44.9%	(287.6)	(286.7)	0.3%
Selling, General and Administrative Expenses	(168.4)	(147.7)	14.0%	(123.2)	36.7%	(291.6)	(278.6)	4.7%
Selling Expenses	(110.8)	(93.5)	18.5%	(77.2)	43.5%	(188.0)	(175.7)	7.0%
Commissions on Sales	(18.6)	(11.8)	57,4%	(10.9)	71.1%	(29.4)	(23.1)	27.7%
Personnel	(23.7)	(24.7)	(4,0%)	(21.5)	10.4%	(45.2)	(47.7)	(5.3%)
Advertising, Marketing and Personnel	(12.1)	(10.8)	11,6%	(8.5)	41.3%	(20.6)	(22.3)	(7.5%)
Technical Assistance and Warranty	(30.7)	(27.8)	10,3%	(22.5)	36.5%	(53.2)	(48.6)	9.4%
Freight	(11.0)	(6.0)	84,9%	(5.4)	103.7%	(16.5)	(12.3)	34.4%
Depreciation and Amortization	(2.9)	(3.4)	(15,4%)	(2.2)	28.9%	(5.1)	(7.6)	(32.6%)
Other Selling Expenses	(11.8)	(8.9)	32,2%	(6.1)	91.7%	(17.9)	(14.2)	26.5%
General and Administrative Expenses	(57.7)	(54.2)	6.3%	(46.0)	25.3%	(103.7)	(102.9)	0.7%
Salaries, Charges and Benefits	(25.1)	(26.3)	(4.9%)	(26.1)	(3.8%)	(51.1)	(53.4)	(4.2%)
Depreciation and Amortization	(12.8)	(8.5)	50.7%	(9.9)	28.9%	(22.7)	(16.7)	36.0%
Other General Expenses and Adm.	(19.8)	(19.4)	2.0%	(10.0)	97.2%	(29.8)	(32.8)	(9.2%)
Equity Result	(1.2)	(2.3)	(48.7%)	3.3	N/A	2.1	(2.2)	N/A
Other operating income/expenses	(0.6)	0.8	N/A	2.5	N/A	1.9	(5.9)	N/A
Operating Result (EBIT)	62.5	55.1	13.3%	51.5	21.2%	114.0	89.0	28.1%

Vertical Analysis	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	24.8%	24.3%	0.5 p.p.	22.8%	2.0 p.p.	23.9%	24.1%	-0.2 p.p.
Operating Revenues/Expenses	18.1%	17.7%	0.4 p.p.	15.8%	2.3 p.p.	17.1%	18.4%	-1.3 p.p.
Selling Expenses	11.8%	11.1%	0.7 p.p.	10.4%	1.4 p.p.	11.2%	11.3%	-0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	6.1%	6.4%	-0.3 p.p.	6.2%	-0.1 p.p.	6.2%	6.6%	-0.4 p.p.
Equity Result	0.1%	(0.3%)	0.4 p.p.	(0.4%)	0.6 p.p.	(0.1%)	(0.1%)	0.0 p.p.
Other operating income/expenses	(0.1%)	0.1%	-0.2 p.p.	0.3%	-0.4 p.p.	0.1%	(0.4%)	0.5 p.p.
Operating Result (EBIT)	6.7%	6.5%	0.1 p.p.	7.0%	-0.3 p.p.	6.8%	5.7%	1.1 p.p.

Operating Expenses accounted for 18.1% of net revenue in 2Q26, an increase of 0.4 p.p. over 2Q25 and 2.3 p.p. over 1Q26, the latter reflecting the natural seasonality of the second quarter. In 1H26, the movement is favorable, with a decrease of 1.3 p.p. in relation to 1H25, evidencing the operational discipline maintained over the last four quarters.

Selling Expenses increased 0.7 p.p. as a percentage of net revenue year-over-year, reaching 11.8%. Growth was concentrated in Commissions (+57.4% vs. 2Q25), driven by a higher share of Consumer revenue in the quarter and termination costs related to external sales representatives, and more significantly in Freight (+84.9% vs. 2Q25), a line that reflects both the higher unit cost of transportation and the increase in the volume of servers, a product with high added value and a more intensive logistics structure. Compared to 1Q26, the increase was 1.4 p.p., according to the same vectors. In 1H26, Selling Expenses fell 0.1 p.p. compared to 1H25.

General and Administrative Expenses decreased 0.3 p.p. compared to 2Q25 and 0.1 p.p. compared to 1Q26, driven by the operational efficiency plan in progress since 2025, whose effect is visible in the 4.9% drop in personnel expenses in the annual comparison. In the half-year cumulative index, the decrease was 0.4 p.p. compared to 1H25.

Other Operating Revenues/Expenses changed -0.2 p.p. compared to 2Q25 and -0.4 p.p. compared to 1Q26, with 1H26 showing a slight improvement of 0.5 p.p. compared to 1H25.

EBITDA

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
EBIT	62.5	55.1	13.3%	51.6	21.2%	114.0	89.0	28.1%
Depreciation and Amortization	23.4	18.6	25.7%	18.1	28.9%	41.5	37.9	9.4%
EBITDA	85.9	73.7	16.4%	69.7	23.2%	155.5	126.9	22.5%
EBITDA MARGIN	9.1%	8.8%	0.3 p.p.	9.4%	-0.3 p.p.	9.3%	8.1%	1.2 p.p.

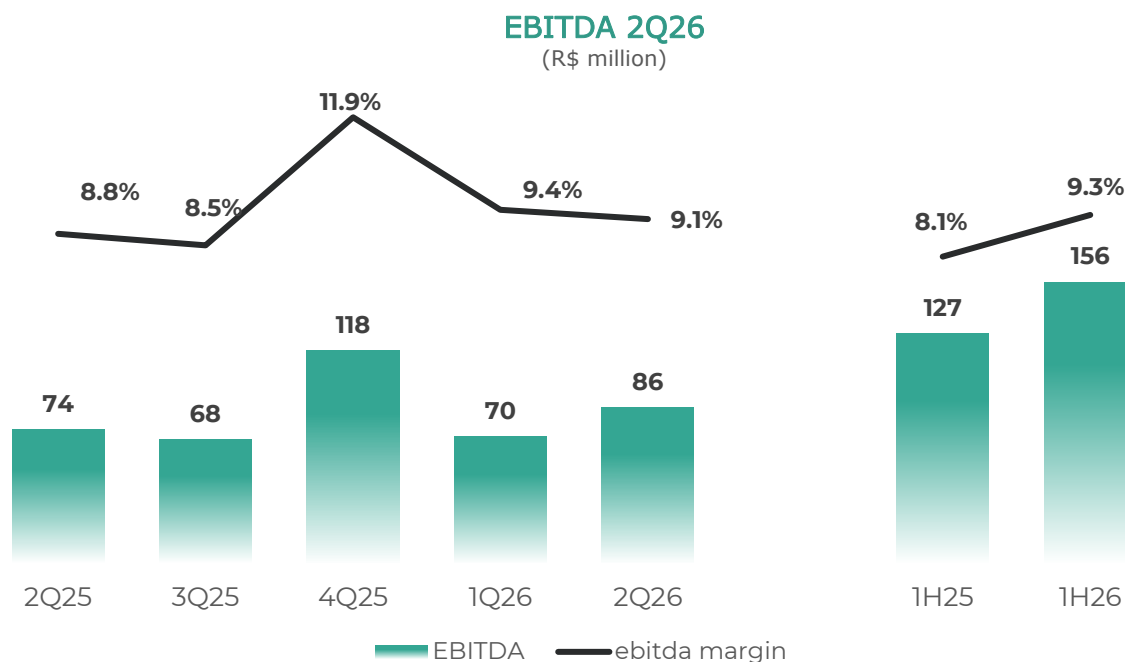
In 2Q26, the EBITDA margin was 0.3 p.p. higher than the margin in 2Q25, reflecting part of the increase in gross profit and higher depreciation and amortization expenses. Compared to 1Q26, the margin was 0.3 p.p. lower, due to the higher operating expenses explained above.

Earnings Release

2Q 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

In the first half of the year, the margin expanded by 1.2 p.p. due to the gain in operating leverage resulting from the increase in revenue.



ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.
EBIT (LTM)	255.0	225.0	13.3%	247.7	3.0%
IR/CSLL (LTM)	(19.7)	(17.8)	10.7%	(13.5)	45.6%
NOPAT (LTM)¹	235.3	207.2	13.6%	234.2	0.5%
Inventories	1,392.1	1,002.0	38.9%	1,331.3	4.6%
Accounts Receivable	541.3	685.5	(21.0%)	555.9	(2.6%)
Suppliers	(572.8)	(467.7)	22.5%	(626.7)	(8.6%)
Working capital	1,360.6	1,219.9	11.5%	1,260.5	7.9%
Permanent asset	928.8	773.7	20.1%	874.1	6.3%
Other long-term assets	257.3	123.0	109.1%	254.2	1.2%
Capital Employed²	2,546.7	2,116.6	20.3%	2,388.8	6.6%
Average Capital Employed³	2,331.6	2,196.1	6.2%	2,360.3	(1.2%)
ROIC⁴	10.1%	9.4%	0.7 p.p.	9.9%	0.2 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 increase in ROIC in 2Q26, both in the annual and sequential comparisons, reflects the growth in operating income (EBIT) in the last twelve months, driven by the improvement in the revenue mix, with emphasis on the expansion of managed IT services and servers, segments with higher added value and aligned with the Company's strategy.

The growth in EBIT more than offset the increase in the average capital employed, which results from: (i) higher working capital, resulting from the anticipation of purchases of critical components, with cash or advance payments to international suppliers, to ensure supply in a scenario of global memory shortage; (ii) higher investments in permanent assets, especially in intangibles, reflecting the allocation to internal R&D projects focused on artificial intelligence solutions; and (iii) increase in other long-term assets, due to the reclassification of part of the long-term tax credits and the growth in the balance of long-term receivables associated with the expansion of HaaS revenue.

FINANCIAL RESULT

<i>R\$ million</i>	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Financial Revenues	35.1	29.6	18.7%	27.8	26.1%	62.9	52.2	20.7%
Financial Expenses	(80.7)	(76.2)	5.9%	(78.8)	2.4%	(159.6)	(144.2)	10.7%
Financial Result. Pre-Var. Foreign Exchange	(45.6)	(46.7)	(2.2%)	(51.0)	(10.5%)	(96.6)	(92.0)	5.0%
Exchange Variation	(7.9)	(6.0)	31.3%	(5.5)	43.6%	(13.3)	(5.3)	150.9%
NET FINANCIAL RESULT	(53.5)	(52.7)	1.6%	(56.5)	(5.3%)	(110.0)	(97.3)	13.0%

Net financial expense in 2Q26 was slightly higher than in 2Q25, mainly pressured by the increase in the SELIC rate in the annual comparison and by higher negative exchange rate variation, due to the maturity of *hedge* contracts with a contracted rate above the *spot* price in the period. The pre-exchange rate result, in turn, showed a slight improvement of 2.2% compared to 2Q25, reflecting the growth in financial revenues.

Compared to 1Q26, the result improved 5.3%, benefiting from the higher average cash balance in the quarter, which increased financial revenues and more than offset the higher negative exchange rate variation.

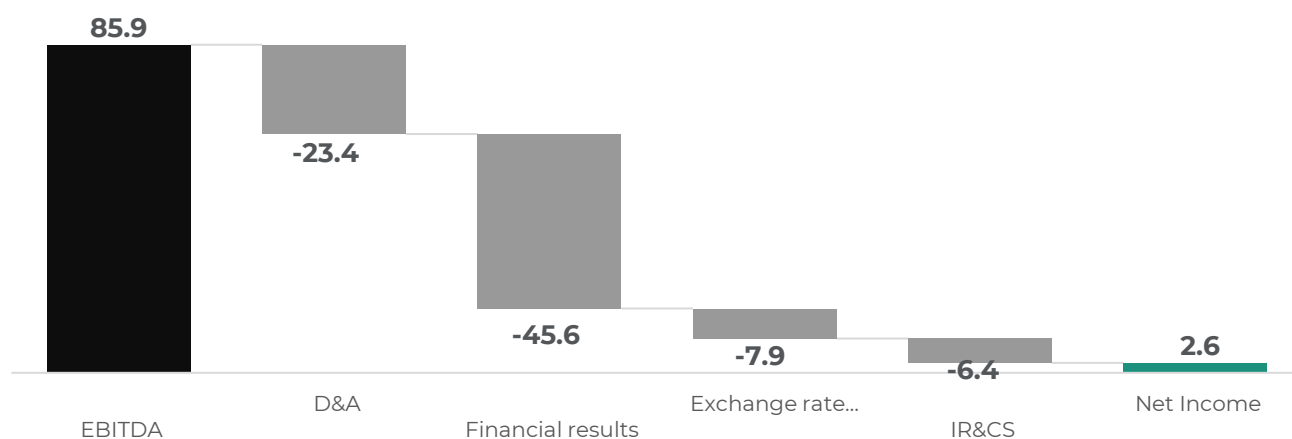
In the first half of the year, the net financial result was 13.0% worse than in 1H25, mainly impacted by the exchange rate variation, reflecting the higher volume of *hedging contracts* and the exchange rate fluctuation over the period.

NET INCOME

In 2Q26, net income was R\$ 2.6 million, up 14.5% compared to 2Q25, reflecting the higher volume of revenues above the break-even point. The evolution was even greater compared to 1Q26, when there was a net loss of R\$ 12.3 million.

Year-to-date, net loss was R\$9.7 million, an improvement of 6.1% over the previous year, also reflecting revenue growth with higher operating leverage.

Reconciliation between EBITDA and Net Income (R\$ million)



INDEBTEDNESS

R\$ million	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.
Indebtedness and Cash Equivalents					
Loans and Financing - Short Term	335.0	525.1	(36.2%)	439.1	(23.7%)
Loans and Financing - Long Term	840.6	764.2	10.0%	787.1	6.8%
Derivative Financial Instruments	47.5	11.5	314.2%	53.5	(11.1%)
Gross Debt	1,223.1	1,300.7	(6.0%)	1,279.6	(4.4%)
Cash and Equivalents	489.8	675.9	(27.5%)	605.8	(19.2%)
Cash and Cash Equivalents	489.8	675.9	(27.5%)	605.8	(19.2%)
Net Debt	733.3	624.8	17.4%	673.8	8.8%
EBITDA last 12 months	341.2	293.9	16.1%	329.1	3.7%
Net Debt / EBITDA LTM	2.1x	2.1x	-	2.1x	-

The leverage ratio ended 2Q26 at 2.1x net debt to EBITDA in the last twelve months, stable compared to 2Q25 and 1Q26. The stability of the multiple reflects two simultaneous movements: the 16.1% growth in LTM EBITDA, which followed the increase in revenue and operating income in the period, and offset the increase in net debt in absolute terms.

Gross debt, in turn, fell 6.0% year-on-year, with a reduction in short-term debt. The increase in net debt is due to the drop in the balance of cash and equivalents, which reflects the greater allocation of working capital, especially the anticipation of purchases of critical components, with payments in cash or in advance to international suppliers, necessary to guarantee supply in a scenario of restriction of global supply of memories.

Debt profile - Distribution between short and long term	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.
Loans and Financing - Short Term	28%	41%	-12.2 p.p.	36%	-7.3 p.p.
Loans and Financing - Long Term	72%	59%	12.2 p.p.	64%	7.3 p.p.

The Company made progress in the active management of its debt profile throughout the semester, with refinancing operations and maturity lengthening that increased the long-term portion from 59% in 2Q25 to 72% in 2Q26, an improvement of 12.2 p.p. year-on-year and 7.3 p.p. compared to 1Q26. At the same time, the short term fell from 41% to 28% of the total, reducing exposure to refinancing in the next twelve months. The weighted average cost of debt fell from CDI+0.19% in 2Q25 to CDI-0.19% in 2Q26, a reduction of 0.38 p.p. in *the spread*, reflecting the conditions obtained in new credit operations, the improvement in the risk profile perceived by the market and the funding of development lines. The set of these initiatives strengthens the Company's capital structure and contributes to greater predictability in cash generation in the coming years.

CAPITAL MARKETS

Shareholding Structure on 06/30/2026:

Shareholding Structure	Actions	%
Controlling Shareholders	69,317,547	48.9%
Treasury	3,329,258	2.3%
Free Float	69,153,195	48.8%
Total	141,800,000	100%
Closing price R\$	4.10	
Market Capitalization R\$ million	581.3	

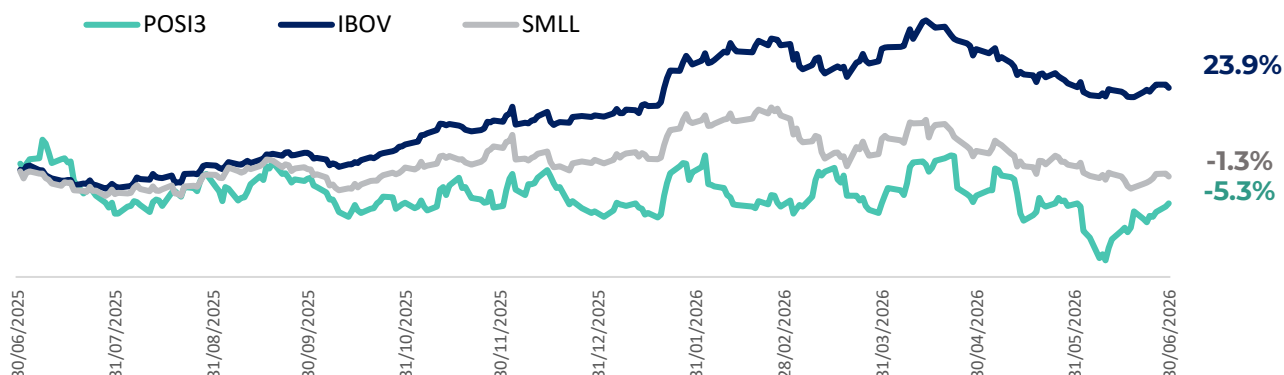
We ended the quarter with capital stock of R\$1,465 million as part of shareholders' equity of R\$1,561 million, divided among 141,800,000 common shares (POS13), of which 48.8% are outstanding ("Free Float"). The calculation of the Free Float is based on all the Company's shares, subtracting the shares 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 million shares in the last 12 months, representing an average daily financial volume of R\$ 4.6 million. POS13 ended 2Q26 at R\$4.10/share, with a decrease of 5% compared to the same period in 2025. At the end of the quarter, the Company reached R\$ 581.3 million in market value.

The stock's performance compared to the Ibovespa and Small index in 2026 can be seen in the chart below:

Relative Performance POSI3 vs. Relative Performance Indices in the last 12 months
in % (base 100)

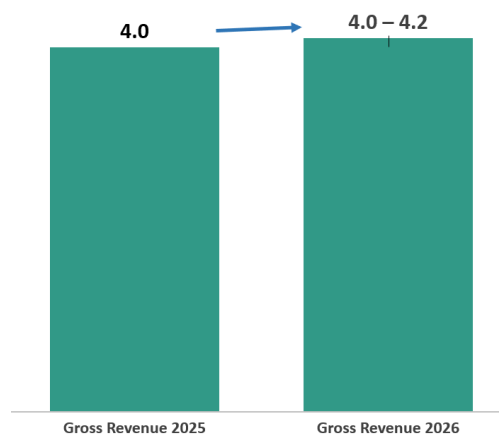


Currently, the Company has active coverage by analysts from UBS-BB, BTG Pactual, XP Investimentos and Itaú BBA. For more information on analyst recommendations, please visit: <https://ri.positivotecnologia.com.br/servicos-aos-investidores/cobertura-de-analistas/>

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>	2Q26	1Q26	2Q25
WORKING CAPITAL	2,700.1	2,779.1	2,782.3
Cash and Cash equivalents	489.8	605.8	675.9
Derivative financial instruments	3.0	0.1	-
Accounts Receivable	507.8	522.3	647.8
Inventories	1,392.1	1,331.3	1,002.0
Accounts receivable with related parties	33.5	33.6	37.8
Taxes to be recovered	185.0	194.1	307.8
Miscellaneous advances	37.4	37.8	45.7
Other credits	51.5	54.0	65.4
NON-CURRENT	1,614.0	1,605.0	1,380.0
Long-term Receivables	685.1	731.0	606.3
Accounts Receivable	191.1	187.0	114.5
Taxes to be recovered	425.7	472.8	479.7
Deferred taxes	2.2	4.0	3.6
Other credits	66.2	67.2	8.5
Investments	928.8	874.1	773.7
Investment in affiliates	287.6	278.4	255.7
Net fixed assets	175.4	144.2	143.9
Net intangible	465.8	451.5	374.1
TOTAL ASSETS	4,314.1	4,384.1	4,162.3

Earnings Release

2Q 2026

BALANCE SHEET

<i>R\$ million</i>	2Q26	1Q26	2Q25
WORKING CAPITAL	1,482.9	1,647.1	1,395.2
Suppliers	572.8	626.7	467.7
Loans and financing	335.0	439.1	525.1
Derivative financial instruments	27.0	47.1	18.4
Salaries and charges payable	122.3	117.4	122.9
Lease Liabilities	12.0	10.5	12.2
Provisions	85.2	92.6	115.2
Provisions for tax, labor and civil risks	4.9	4.4	3.3
Taxes to be collected	84.2	81.9	83.9
Dividends to be paid	0.0	0.0	0.0
Deferred revenue	59.1	46.9	26.1
Accounts Payable with Related Parties	7.7	7.6	1.3
Other accounts payable	172.8	172.8	19.2
NON-CURRENT	1,270.4	1,180.3	1,155.8
Loans and financing	840.6	787.1	764.2
Derivative financial instruments	20.6	15.7	7.5
Lease Liabilities	36.0	8.9	16.1
Provisions	51.1	49.1	66.2
Provision for tax, labor and civil risks	217.2	212.8	209.8
Taxes to be collected	37.1	39.0	45.1
Accounts Payable with Related Parties	10.9	10.9	-
Deferred Taxes	37.4	37.0	38.1
Other accounts payable	19.5	19.8	8.8
STOCKHOLDERS' EQUITY	1,560.8	1,556.8	1,611.3
Share capital	1,465.1	1,465.1	721.7
Capital Reserve	96.2	97.8	122.4
Retained Earnings	61.9	60.4	820.1
Equity valuation adjustment	(26.9)	(31.2)	(29.9)
Treasury shares	(25.8)	(22.9)	(22.9)
Profit for the period	(9.7)	(12.3)	(13.6)
Non-Controlling Interest	-	-	13.5
TOTAL LIABILITIES	4,314.1	4,384.1	4,162.3

Earnings Release

2Q 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

INCOME STATEMENT

<i>R\$ million</i>	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Consolidated Gross Revenue	1,127.0	993.6	13.4%	881.4	27.9%	2,008.4	1,844.6	8.9%
Sales Taxes	(129.0)	(117.6)	9.7%	(100.3)	28.7%	(229.3)	(210.3)	9.0%
Trade Funds, Returns and Grants	(59.3)	(33.8)	75.6%	(39.7)	49.2%	(99.0)	(76.7)	29.1%
Deductions from Gross Revenue	(188.3)	(151.3)	24.4%	(140.0)	34.5%	(328.3)	(287.0)	14.4%
Consolidated Net Revenue	938.7	842.2	11.5%	741.4	26.6%	1,680.1	1,557.7	7.9%
Costs of Products and Services	(706.1)	(637.9)	10.7%	(572.4)	23.4%	(1,278.4)	(1,182.0)	8.2%
Gross Profit	232.7	204.4	13.8%	169.0	37.7%	401.7	375.7	6.9%
<i>Gross Margin</i>	<i>24.8%</i>	<i>24.3%</i>	<i>0.5 p.p.</i>	<i>22.8%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>23.9%</i>	<i>24.1%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>
Operating Expenses	(170.2)	(149.2)	14.0%	(117.4)	44.9%	(287.6)	(286.7)	0.3%
Selling Expenses	(110.8)	(93.5)	18.5%	(77.2)	43.5%	(188.0)	(175.7)	7.0%
General and Administrative Expenses	(57.7)	(54.2)	6.3%	(46.0)	25.3%	(103.7)	(102.9)	0.7%
Equity Result	(1.2)	(2.3)	(48.7%)	3.3	n/a	2.1	(2.2)	n/a
Other Operating Income (Expenses)	(0.6)	0.8	n/a	2.5	n/a	1.9	(5.9)	n/a
OPERATING RESULT	62.5	55.1	13.3%	51.5	21.2%	114.0	89.0	28.1%
Depreciation and Amortization	23.4	18.6	25.7%	18.1	28.9%	41.5	37.9	9.4%
EBITDA	85.9	73.7	16.4%	69.7	23.2%	155.5	126.9	22.5%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>9.1%</i>	<i>8.8%</i>	<i>0.4 p.p.</i>	<i>9.4%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>9.3%</i>	<i>8.1%</i>	<i>1.1 p.p.</i>
Financial Revenues	35.1	29.6	18.7%	27.8	26.1%	62.9	52.2	20.7%
Financial Expenses	(80.7)	(76.2)	5.9%	(78.8)	2.4%	(159.6)	(144.2)	10.7%
Pre-exchange rate financial result	(45.6)	(46.7)	(2.2%)	(51.0)	(10.5%)	(96.6)	(92.0)	5.0%
Exchange Variation	(7.9)	(6.0)	31.3%	(5.5)	43.6%	(13.3)	(5.3)	150.9%
Financial Result	(53.5)	(52.7)	1.6%	(56.5)	(5.3%)	(110.0)	(97.3)	13.0%
PROFIT BEFORE TAXES	9.0	2.5	261.7%	(4.9)	n/a	4.1	(8.3)	n/a
Current IR/CSLL	(4.2)	(3.2)	31.7%	(6.5)	(35.1%)	(10.7)	(5.6)	90.1%
Deferred IR/CSLL	(2.2)	3.0	n/a	(0.9)	148.0%	(3.1)	3.6	n/a
NET INCOME FOR THE PERIOD	2.6	2.3	14.5%	(12.3)	n/a	(9.7)	(10.4)	(6.1%)

Earnings Release

2Q 2026

CASH FLOW

<i>R\$ million</i>	2Q26	2Q25
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income for the period	2.6	2.3
Reconciliation of Net Income with cash (applied) obtained from operations:		
Depreciation and amortization	23.4	18.6
Equity Result	1.2	2.3
Gain at fair value and adjustment to present value	(10.9)	14.6
Provision (Reversion) for tax, labor and civil risks	5.2	6.9
Allowance for doubtful accounts	2.6	0.3
Provision for inventory losses	(1.3)	(6.3)
Deferred provisions and revenues	6.8	0.7
Stock options	(0.0)	0.1
Charges on loans and right of use	41.5	36.7
Exchange rate variation	7.2	(7.0)
Interest on taxes	(1.1)	11.6
Financial Credit – Law 13.969/2019	(50.7)	(37.2)
Retirement of fixed assets	0.5	1.0
Income tax and social contribution (Current and Deferred)	6.4	0.2
	33.2	44.6
(Increase) decrease in assets:		
Accounts Receivable	7.8	179.6
Stocks	(59.5)	92.7
Taxes to be recovered	(24.6)	(32.9)
Miscellaneous advances	1.0	(1.3)
Accounts receivable from related parties	(0.1)	0.9
Other credits	3.5	(0.1)
Increase (decrease) of liabilities:		
Suppliers	(62.7)	(53.1)
Tax obligations	128.8	72.8
Related Parties	0.0	(0.1)
Other accounts payable	4.3	13.6
Interest paid on the acquisition of investments	-	(7.5)
Indemnities	(0.4)	(5.0)
Interest Payment on Loans and Lease Agreements	(50.2)	(46.3)
	(52.0)	213.4
Net cash (used in) / generated from operating activities	(18.8)	258.0
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Capital contribution in investees	(8.0)	-
Loan and other operations with investees	0.2	(8.6)

Earnings Release

2Q 2026

Asset Acquisition	(8.4)	(3.0)
Increase in intangibles	(28.3)	(15.3)
Net cash applied in investing activities	(44.4)	(26.9)

CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES

Payment for acquisition of a subsidiary	-	(52.8)
Dividend Payments	-	(38.2)
Borrowing	204.8	160.4
Loan amortization	(251.0)	(86.4)
Payment of lease contracts	(3.9)	(3.6)
Share buybacks	(2.9)	(1.3)
Net cash generated from financing activities	(53.0)	(21.9)

Exchange variation on cash and equivalents	0.1	1.3
--	-----	-----

(REDUCTION) INCREASE IN CASH AND EQUIVALENTS FOR THE YEAR	(116.0)	210.5
--	----------------	--------------

Cash and cash equivalents at the beginning of the period	605.8	465.4
--	-------	-------

Cash and equivalents at the end of the period	489.8	675.9
---	-------	-------

(REDUCTION) INCREASE IN CASH AND EQUIVALENTS FOR THE YEAR	(116.0)	210.5
--	----------------	--------------

INVESTOR RELATIONS:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares
IR Director

Rafaella Nolli
RI Manager

E-mail: 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 others.