POSITIVO TECNOLOGIA

RELATÓRIO DE RESULTADOS

3T 2026

Relatório de **Resultados**
3T 2026

POSITIVO TECNOLOGIA

3T26: RECEITA BRUTA E EBITDA CRESCEM 28% E 30%, RESPECTIVAMENTE, VS. 3T25. ALTA NAS VENDAS DE SERVIDORES E PCS CORPORATIVOS IMPULSIONA O SEGMENTO DE INFRAESTRUTURA DE TI. GUIDANCE DE RECEITA ELEVADO PARA R$ 4,4 A R$ 4,5 BILHÕES.

Receita Bruta
R$ 1.178 milhões
+28% vs. 3T25
+5% vs. 2T26

A companhia segue forte na execução de sua estratégia de crescer nos seus três pilares centrais: infraestrutura de TI, pagamentos e consumo

ISS – Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI
R$ 675 milhões
+53% vs. 3T25

57% da receita bruta. Servidores (incluindo infraestrutura de IA) +260%, PCs corporativos +67%, Instituições Públicas +60% e Positivo S+ +13%.

Soluções em Pagamentos
R$ 196 milhões
+26% vs. 3T25

Novos clientes, incluindo software e negócios na América Latina.

Dispositivos Inteligentes-Consumo
R$ 274 milhões
-6% vs. 3T25

com aumento de margem. O crescimento de PCs (+25%) compensou parcialmente o recuo programado em smartphones (-67%) e a queda em tablets (-23%), com modelos de 7" afetados pela alta dos preços.

Ganho de market share em notebooks no varejo
no trimestre, de 2,7 p.p. (sell-out)

Novo plano de recompra, de até 5.624.862 ações
e cancelamento de 2.000.000 de ações em tesouraria.

20 anos de B3 e de Novo Mercado:
duas décadas de listagem, no segmento de mais alto padrão de governança da Bolsa, atestam a solidez, a resiliência e o histórico de superação de uma Companhia madura, em que Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI já respondem por 57% da receita bruta.



Infraestrutura para inferência de IA:

IDC (jul/2026) projeta que o gasto global em infraestrutura de IA passe de US$ 497 bi em 2026 para mais de US$ 1 tri em 2029. A demanda já chega ao Brasil, **onde a Positivo está posicionada em servidores e serviços gerenciados de TI.**

Videoconferência – Português
12 de novembro de 2026

Hora: 11h (horário de Brasília) / 9h (horário de Nova York)

Clique aqui para participar do evento ou assista pelo nosso canal do Youtube.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Estamos cada vez mais fortes na execução da nossa estratégia: crescer em infraestrutura de TI, em Soluções em Pagamentos e em consumo, com a opcionalidade de grandes projetos que aproveitam nossa capacidade de engenharia, fabril e logística.

O 3T26 registrou receita bruta de R$ 1.178 milhões, alta de 28% sobre o 3T25 e de 5% sobre o 2T26. Como no 2T26, o trimestre manteve o crescimento do nosso core business, com maior geração de EBITDA, que somou R$ 89 milhões (+30% sobre o 3T25). O lucro líquido cresceu de R$ 1 milhão para R$ 8 milhões, superando também o resultado do primeiro semestre. Os juros elevados ainda impedem que o EBITDA se converta em mais lucro. Nossa prioridade de alocação de capital é melhorar o resultado financeiro, com redução de estoques e da dívida nos próximos trimestres.

Apresentamos este resultado em um cenário de alta volatilidade, com incertezas políticas e econômicas, juros elevados e preços recordes de memórias e semicondutores. Nossa política de hedge funcionou muito bem: estávamos protegidos na recente alta do dólar e seguimos com baixa exposição cambial. Nossa mensagem é de confiança baseada em fatos: a Companhia está reestruturada para continuar crescendo. Temos portfólio completo de infraestrutura de TI e de IA, do AI PC ao data center, operação mais eficiente após o plano de eficiência iniciado em 2025 e dívida mais alongada.

A alavancagem ficou levemente mais alta de forma momentânea. Ela reflete a antecipação de compras de memórias e SSDs, que elevou estoques e capital de giro para nos preparar para um forte 4T26. Os estoques pesaram no resultado financeiro, mas a estratégia foi acertada e ganhamos participação de mercado em notebooks no varejo. A alavancagem deve ser beneficiada no 4T26, com a redução gradual do capital de giro e o maior EBITDA esperado. Em 37 anos, a Positivo superou ciclos adversos de inflação, juros e câmbio, além de mudanças políticas e tecnológicas, adaptando o negócio a cada cenário. Essa resiliência é um dos nossos principais ativos.

O segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS) respondeu por 57% da receita bruta, com alta de 53% sobre o 3T25. O principal vetor foram os servidores, inclusive para aplicações de IA. A demanda por infraestrutura de IA no Brasil, a descentralização da inferência, a nuvem híbrida, a expansão dos data centers e a chegada das neoclouds ampliaram as discussões comerciais com a Companhia.

A receita de servidores foi de R$ 123 milhões, 260% acima do 3T25, sem nenhum projeto de supercomputação. Ela veio da conversão de pedidos captados em trimestres anteriores, viabilizada por um plano dedicado de destravamento de entregas. Conquistamos 21 novos clientes no trimestre, e a demanda cresce tanto em servidores tradicionais quanto, de forma progressiva, em infraestrutura para IA. Sobre o 2T26, que contou com um grande projeto de supercomputação, a receita foi menor, mas superou a do 1T26.

A infraestrutura de TI vive um momento único, com oportunidades enormes trazidas pela IA. Os servidores crescem de forma exponencial para inferência e IA agêntica. Players globais de infraestrutura reportaram crescimento de cerca de 80% a 120% de receitas nesse segmento. Segundo a IDC (jul/2026), o gasto global em infraestrutura de IA deve crescer de US$ 497 bilhões em 2026 para mais de US$ 1 trilhão em 2029. Esse movimento começa a chegar ao Brasil, com grandes empresas, data centers e neoclouds como eixos principais, e exige serviços gerenciados de TI especializados, área em que a Positivo S+ está muito bem posicionada. O REDATA, regime especial de tributação para data centers, é mais um vetor a esse crescimento, e esperamos que aumente o nosso mercado para o fornecimento de servidores.

Ainda no ISS, os PCs corporativos tiveram um excelente trimestre, com receita recorde de R$ 157 milhões (+67% sobre o 3T25), puxada pela demanda de revendas e de grandes contas estratégicas, como saúde, drogarias e telecomunicações. Instituições Públicas cresceram sobre uma base fraca, com receita de R$ 219 milhões (+60%), mas postergações de vendas deslocam parte do volume para o 4T26.

Soluções em Pagamentos também se destacou, com receita de R$ 196 milhões, 26% acima do 3T25. No período, a unidade conquistou novos clientes, fechou o primeiro contrato de licença de seu gateway de pagamentos proprietário e um contrato para atuar em mais quatro países da América Latina, com receita prevista a partir de 2027.

Com o desempenho do 3T26 e a expectativa para o 4T26, **revisamos o guidance de receita bruta de 2026 para R$ 4,4 bilhões a R$ 4,5 bilhões** (antes, entre R$ 4,0 e R$ 4,2 bilhões), o que implica receita de R$ 1,2 a R$ 1,3 bilhão no 4T26, refletindo a demanda por servidores, por máquinas POS inteligentes e por entregas relevantes ao setor público.

A prioridade atual da gestão é equalizar o capital de giro e, por consequência, a dívida. Para garantir suprimento diante dos longos prazos de fornecimento de memórias e GPUs, antecipamos compras e reforçamos estoques, que somaram R$ 1.609 milhões no fim do trimestre (+37% sobre o 3T25). O capital de giro encerrou o período em R$ 1.709 milhões. A decisão sustentou o crescimento da receita, e seu custo aparece no resultado financeiro: a despesa financeira líquida foi de R$ 64 milhões (+37% sobre o 3T25), praticamente igual ao resultado operacional (EBIT).

A dívida líquida encerrou o período em R$ 814 milhões, com alavancagem de 2,3x o EBITDA LTM (1,9x no 3T25). A despesa financeira segue elevada, mas a Companhia tem melhor mix de dívida, com 81% dos empréstimos e financiamentos no longo prazo (52% no 3T25). Nosso foco total é converter estoques em caixa, reduzir a dívida e, com isso, o custo financeiro, para ampliar o lucro.

Movimentos Estratégicos no Trimestre

A Companhia entrega infraestrutura de IA de ponta a ponta, da borda (Edge AI) ao data center modular (DC Building Blocks), com soluções de AI Factory e servidores com GPUs dedicadas. A IA.Box, plataforma corporativa de IA on-premise que integra hardware, software e serviços, é uma alternativa à nuvem pública, com soberania sobre os dados, custo de inferência previsível e menor dependência de APIs externas. Nesse movimento, a Positivo se posiciona como empresa brasileira de capital nacional, de infraestrutura de TI e IA, para a soberania digital.

O Inteliserver, servidor rack de marca própria lançado no 1T26 para ampliar nossa atuação em infraestrutura de TI, segue crescendo, com expansão comercial e um importante papel no portfólio on-premises das empresas, atendendo a uma fatia estimada em mais de 50% de todo o mercado endereçável no Brasil.

Contexto e Perspectivas

Vivemos um momento muito positivo. Para 2027, esperamos que servidores, impulsionados pelo crescimento dos data centers e da demanda por IA no Brasil, e Soluções em Pagamentos sejam os principais motores de crescimento da Companhia, com foco na criação de valor e na otimização do capital de giro e da dívida, para reduzir o custo financeiro e ampliar o lucro. Ainda não temos guidance para 2027, que será divulgado com o resultado do 4T26. A alta global dos preços de memórias e de outros componentes segue afetando o setor, e há incertezas sobre juros e dólar, mas estamos preparados, com gestão preventiva de estoques, repasse de preços e diversificação de canais e de clientes. A escassez de memórias também pressiona o mercado de PCs, e mesmo assim nossos PCs corporativos cresceram 67% e os computadores de consumo, 25%. Mantemos a trajetória construída ao longo de nossa história: consolidar os negócios de maior criação de valor, ampliar a recorrência das receitas e executar com disciplina financeira.

Celebramos em novembro 20 anos de listagem na B3, no Novo Mercado desde o IPO, um marco que atesta a solidez, a resiliência e a maturidade da Companhia, que superou ciclos e se transformou em uma empresa de soluções de infraestrutura de TI e serviços, hoje mais da metade da nossa receita.

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

RESUMO FINANCEIRO

- ✓ **Receita Bruta de R$ 1.178,0 milhões no 3T26**, alta de 27,7% sobre o 3T25 e de 4,5% sobre o 2T26. O ISS cresceu 53%, com destaque para Servidores (+260%), PCs corporativos (+67%) e Instituições Públicas (+60%). Soluções em Pagamentos avançou 25,7%, enquanto DI-Consumo e Negócios Adjacentes recuaram 5,6% e 8,2%, respectivamente. Em 9M26, a receita bruta cresceu 15,1%.

- ✓ **EBITDA de R$ 88,5 milhões**, alta de 30,0% sobre o 3T25, com margem de 8,9% (+0,4 p.p.). O maior EBITDA compensou a menor margem bruta, com despesas operacionais 4,1 p.p. menores em relação à receita líquida. Sobre o 2T26, o EBITDA cresceu 3,1% e a margem recuou 0,2 p.p. Em 9M26, o EBITDA foi de R$ 244,0 milhões (+25,1%), com margem de 9,1% (+0,8 p.p.).

- ✓ **Lucro Líquido de R$ 7,7 milhões**, contra R$ 1,1 milhão no 3T25 e R$ 2,6 milhões no 2T26. O resultado financeiro líquido foi negativo em R$ 63,9 milhões (R$ 46,7 milhões no 3T25), pressionado pela queda de 43,9% nas receitas financeiras, reflexo do menor saldo de caixa, enquanto as despesas financeiras ficaram estáveis sobre o ano anterior. Em 9M26, o prejuízo líquido foi de R$ 2,1 milhões, contra prejuízo de R$ 9,3 milhões em 9M25.

- ✓ **A dívida líquida somou R$ 813,9 milhões**, 42,0% acima do 3T25, e a alavancagem foi de 2,3x o EBITDA LTM (1,9x no 3T25). O aumento reflete o maior capital de giro (R$ 1.709,0 milhões, +35,3% a/a), em parte compensado pelo EBITDA LTM de R$ 361,6 milhões (+22,6%). A dívida bruta recuou 6,1%, para R$ 1.294,0 milhões, e o caixa foi de R$ 480,2 milhões (R$ 805,5 milhões no 3T25). O alongamento do perfil elevou a parcela de longo prazo para 80,7% dos empréstimos e financiamentos (52,2% no 3T25). O FCO foi negativo em R$ 17,2 milhões no trimestre (positivo em R$ 117,6 milhões no 3T25), com aumento de estoques (+R$ 217,2 milhões vs. 2T26) e de contas a receber (+R$ 249,9 milhões), em parte financiado por fornecedores (+R$ 307,7 milhões).



Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*	9M26	9M25	*Var.*
Receita Bruta	**1.178,0**	**922,6**	***27,7%***	**1.127,0**	***4,5%***	**3.186,4**	**2.767,3**	***15,1%***
Receita Líquida	997,2	805,6	*23,8%*	938,7	*6,2%*	2.677,4	2.363,3	*13,3%*
Lucro Bruto	**228,3**	**215,4**	***6,0%***	**232,7**	***(1,9%)***	**629,9**	**591,0**	***6,6%***
Margem bruta	22,9%	26,7%	*-3,8 p.p.*	24,8%	*-1,9 p.p.*	23,5%	25,0%	*-1,5 p.p.*
EBITDA	**88,5**	**68,1**	***30,0%***	**85,9**	***3,1%***	**244,0**	**195,0**	***25,1%***
Margem EBITDA	8,9%	8,5%	*0,4 p.p.*	9,1%	*-0,2 p.p.*	9,1%	8,3%	*0,8 p.p.*
Resultado Líquido	7,7	1,1	*598,0%*	2,6	*197,4%*	(2,1)	(9,3)	*(77,7%)*
Margem Líquida	0,8%	0,1%	*0,6 p.p.*	0,3%	*0,5 p.p.*	-0,1%	-0,4%	*0,3 p.p.*
Endivid. Líquido / EBITDA LTM	2,3x	1,9x	*0,4x*	2,1x	*0,2x*	2,3x	1,9x	*0,4x*

NOSSO MODELO **DE NEGÓCIO**

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

Os quatro segmentos são:

i) Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS): comercialização para clientes institucionais dos setores 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 & 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.

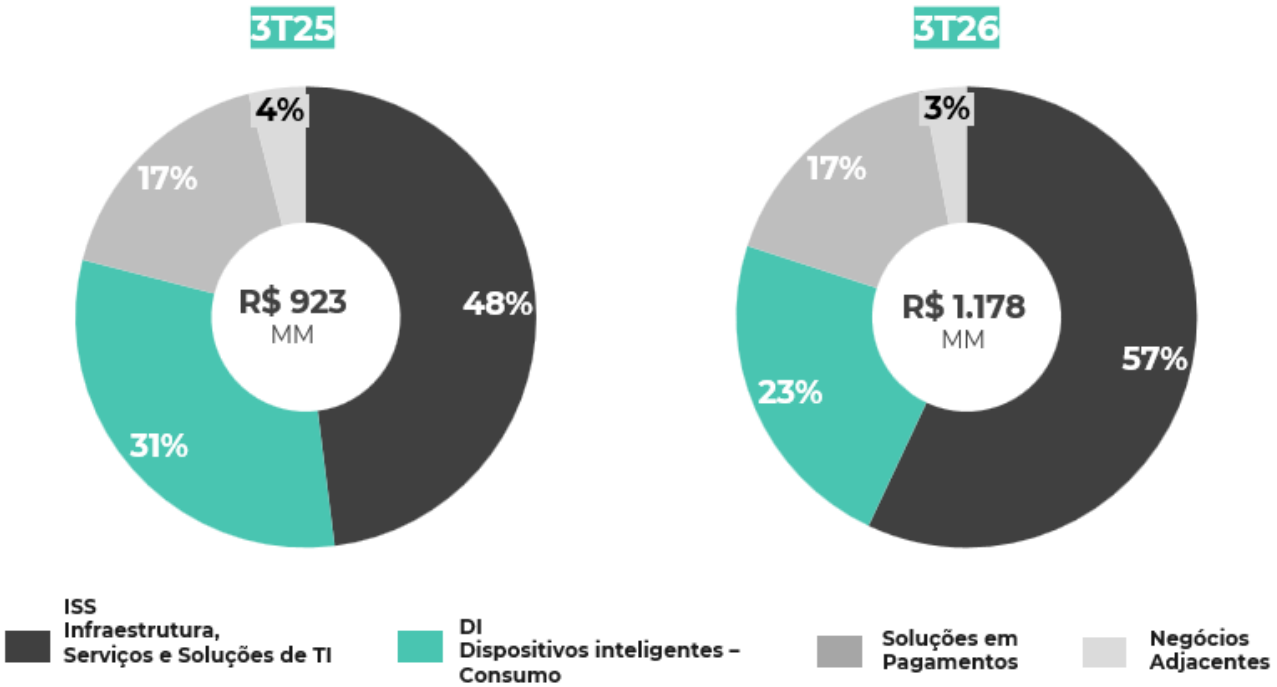
iii) Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): dispositivos de tecnologia para o consumidor final, incluindo notebooks, tablets e smartphones, sob as marcas Positivo e Vaio, que são comercializados via distribuidores varejistas em geral, canais online diretos (D2C) e sellers em marketplaces.

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

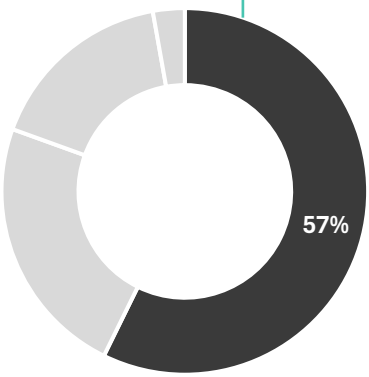
R$ milhões	3T26	3T25	Var.	2T26	*Var.*	9M26	9M25	Var.
Infra., Serviços e Soluções de TI	674,8	440,3	*53,2%*	605,3	*11,5%*	1.738,8	1.391,2	*25,0%*
Dispositivos inteligentes - Consumo	273,8	290,0	*(5,6%)*	336,7	*(18,7%)*	870,9	849,3	*2,6%*
Soluções em Pagamentos	196,4	156,2	*25,7%*	156,5	*25,5%*	488,3	425,8	*14,7%*
Negócios Adjacentes	33,1	36,0	*(8,2%)*	28,5	*16,0%*	88,4	100,9	*(12,4%)*
Receita Bruta Consolidada	**1.178,0**	**922,6**	***27,7%***	**1.127,0**	***4,5%***	**3.186,4**	**2.767,3**	***15,1%***

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

O segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS) ganhou relevância e passou a representar 57% da receita bruta consolidada no 3T26, ante 48% no 3T25.



INFRAESTRUTURA, SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE TI - ISS



Receita Bruta de R$ 675 milhões no 3T26, crescimento de 53% versus o 3T25, impulsionado por todos os seus subsegmentos: Servidores, PCs corporativos, Positivo S+ e Instituições Públicas, que retomaram o crescimento.

O 3T26 mostra o crescimento forte do ISS, o avanço estrutural de Servidores, mesmo sem um grande projeto de supercomputação no trimestre, e a evolução da Positivo para uma plataforma integrada de infraestrutura, IA e serviços. A Positivo é hoje uma fornecedora brasileira com portfólio de ponta a ponta de infraestrutura de TI, incluindo infraestrutura específica para IA: servidores com GPUs Nvidia, data centers 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. Três movimentos sustentam o crescimento do segmento: a expansão da infraestrutura de IA, em nuvem e em ambientes próprios (on-premises), a migração para a nuvem híbrida e a chegada das neoclouds ao Brasil. Como extensão desse portfólio, lançamos a IA.Box e o AI PC Vaio Pro BK, e ampliamos a oferta on-premise com o Inteliserver.

Servidores: A receita atingiu R$ 123 milhões no 3T26, alta de 260% sobre o 3T25, mesmo sem um grande projeto de supercomputação no trimestre, o que evidencia a maior diversificação da receita. Sobre o 2T26, que contou com um desses projetos, houve queda de 29,3%, mas a receita superou a do 1T26 (R$ 103 milhões). O resultado veio da conversão de pedidos captados em trimestres anteriores, viabilizada por um plano dedicado de destravamento de entregas.

O mercado de servidores para IA vive um ciclo de expansão global: a IDC projeta que o gasto mundial em infraestrutura de IA passe de US$ 497 bilhões em 2026 para mais de US$ 1 trilhão em 2029. Esse movimento começa a chegar ao Brasil, com grandes empresas, operadores de data center e neoclouds como principais frentes de demanda. Nesse contexto, a Positivo ampliou sua base com 21 novos clientes no trimestre. Esses ambientes também aumentam a procura por serviços gerenciados de TI especializados, área em que a Positivo S+ está bem posicionada.

Já observamos demanda concreta por infraestrutura de IA no Brasil, com destaque para neoclouds, operadores de data center e grandes empresas em discussão técnica com a Companhia, e a evolução de provas de conceito para iniciativas de maior escala. O REDATA é mais um vetor a esse movimento, mas ainda não há negócios fechados atribuíveis ao regime, que depende de regulamentação e do processo de habilitação/coabilitação. A Positivo já tem a estrutura para a coabilitação ao regime.

A gestão de suprimento e de capital de giro é central no segmento, e isso vale para todo o mercado. Os fabricantes de GPUs de última geração exigem adiantamento relevante no pedido, com prazos de entrega longos, e priorizam projetos com cliente final definido e implantação imediata. Por isso, a Positivo atua com disciplina na contratação e no suprimento e passou a exigir adiantamento dos

clientes nos novos projetos, o que preserva o capital de giro. Nesse cenário, a agilidade na entrega é um diferencial competitivo.

O Inteliserver, servidor rack de marca própria lançado no 1T26, segue crescendo, com expansão comercial e cumprindo um importante papel no portfólio on-premises das empresas atendendo a uma fatia estimada em mais de 50% de todo o mercado endereçável no Brasil.

PCs corporativos: Receita de R$ 157 milhões no 3T26, a maior da história da unidade para um trimestre, com alta de 67% sobre o 3T25, incluindo HaaS. A demanda veio de revendas e de grandes contas, como saúde, drogarias e telecomunicações.

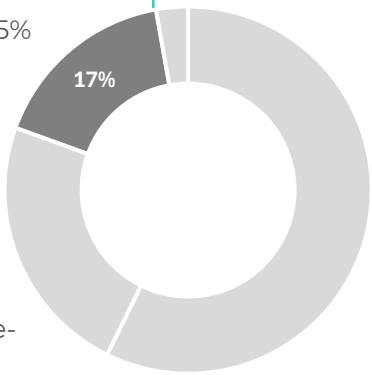
Positivo S+: A receita foi de R$ 162 milhões no 3T26, alta de 13% sobre o 3T25. O conjunto de todos os serviços do ISS somou R$ 189 milhões (+12%), com manutenção do ritmo dos negócios.

Instituições Públicas: A receita foi de R$ 219 milhões no 3T26, alta de 60% sobre o 3T25 e de 64% sobre o 2T26, e marca a retomada do segmento após um primeiro semestre afetado por postergações de projetos. Educação foi a principal vertical, com 59% da receita, puxada pelas entregas de tablets para a Secretaria de Educação do Estado de São Paulo (Seduc-SP).

O 4T é historicamente o trimestre de melhor sazonalidade e a visibilidade é alta: no início de outubro, 93% da receita projetada para 2026 estava contratada e 7% aguardava contratação. Desta forma, a demanda para o 4T26 está praticamente consolidada, deslocando o foco para a execução operacional, com prioridade para o abastecimento de insumos, produção e logística, frentes acompanhadas de perto pela gestão.
Mantivemos alto índice de captação e vitória em editais, que formarão a base da receita de 2027. O pipeline praticamente dobrou, para R$ 5,9 bilhões, contra R$ 2,9 bilhões no mesmo período de 2025 (R$ 4,3 bilhões no 2T26).

Integração Comercial: O Projeto de Integração Comercial (PIC) entre PCs, Servidores e Serviços Gerenciados de TI segue em andamento. Ao longo de 2026, estruturamos os processos comerciais, os modelos de atuação conjunta e pilotos em contas selecionadas, e já trabalhamos oportunidades de forma integrada. O foco é aumentar a conversão, reduzir fricções operacionais entre as unidades e ampliar gradualmente o cross-sell e o share of wallet. É uma iniciativa estrutural e ainda em evolução.

SOLUÇÕES EM PAGAMENTOS



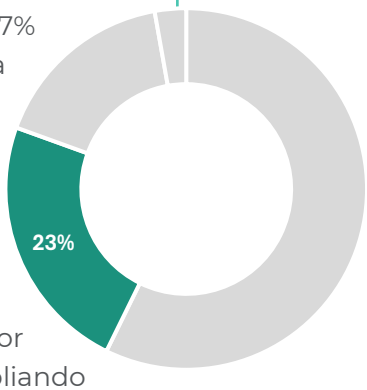
Receita Bruta de R$ 196 milhões no 3T26, alta de 25,7% sobre o 3T25 e de 25,5% sobre o 2T26. A unidade segue como referência em terminais inteligentes para grandes adquirentes no Brasil. Os resultados do trimestre reforçam a consistência do trabalho e o amadurecimento da unidade de negócios. Durante o trimestre, apenas uma pequena parcela de receita foi oriunda dos novos contratos, que basicamente correspondem a pilotos em campo com novas adquirentes. Esperamos que estes novos contratos tragam uma expansão da base instalada no Brasil e LATAM. É importante mencionar também que o volume de terminais cresceu 45%, e o menor ticket médio deve-se ao efeito do dólar, moeda utilizada na grande maioria dos contratos.

No período, a unidade fechou o primeiro contrato de licença de seu gateway de pagamentos proprietário, software de gestão de dispositivos em campo e solução de captura, passo importante na evolução do modelo de negócio de fornecedor de hardware para provedor de solução completa (dispositivo, software e serviços). A Companhia também conquistou contratos com duas das maiores adquirentes da América Latina e, por isso, estabeleceu um novo escritório local no Chile e está implementando a prática de Soluções de Pagamentos nos escritórios do México e da Argentina. Finalmente, estamos participando do piloto de um importante projeto público com uso de biometria da palma da mão, integrado aos nossos terminais inteligentes, e estamos engajados em diversas conversas com outras entidades públicas e privadas para iniciar os testes e uso da nossa solução. Suas aplicações incluem pagamentos sem cartão ou celular, embarque e controle de acesso biométrico. A nova tecnologia pode ser disruptiva em alguns setores da economia devido à alta acuracidade, rapidez e segurança, com índice de 0,0000001% de falsa aceitação e tempo de leitura de 500 milésimos de segundo.



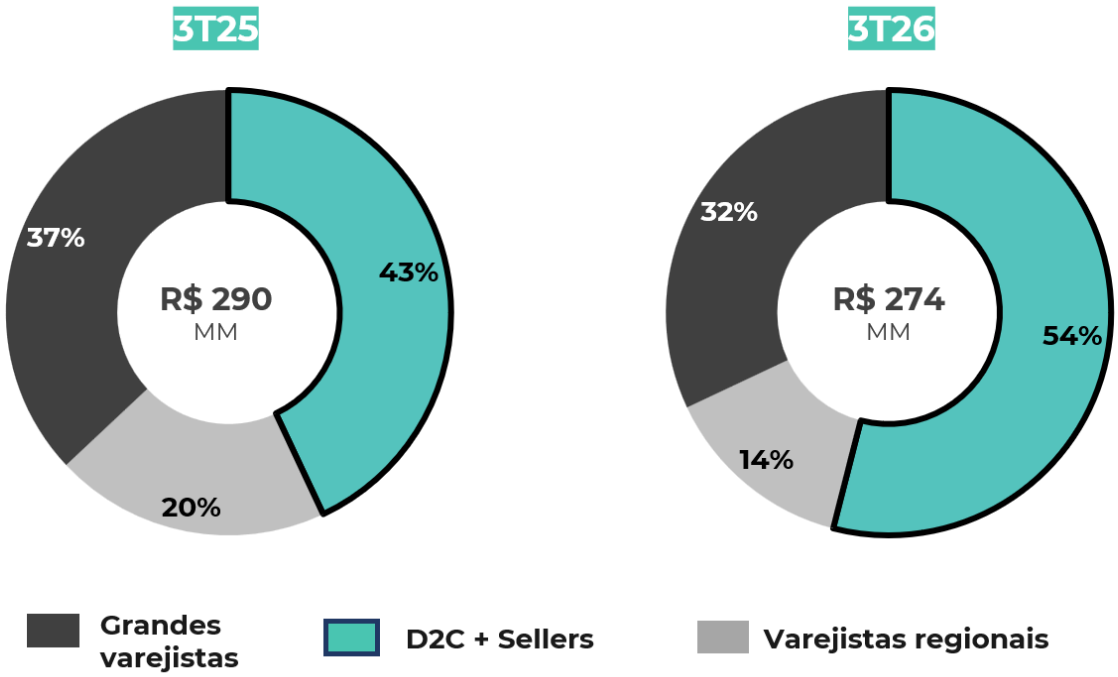
O pipeline de novos clientes segue robusto, sustentado pela perspectiva de novas adquirentes, maior participação nos clientes atuais, expansão do parque de terminais ativos, com efeito positivo na receita recorrente de manutenção, e maior valor agregado das soluções proprietárias de software, como MDM e gestão de pagamentos.

DISPOSITIVOS INTELIGENTES DE CONSUMO - DI



Receita Bruta de R$ 274 milhões no 3T26, queda de 5,6% sobre o 3T25 e de 18,7% sobre o 2T26, porém acima do planejado pela Companhia. Apesar da queda da receita, a margem do segmento aumentou, pela estratégia assertiva de gestão de suprimentos. Computadores cresceram 24,7% sobre o 3T25, para R$ 193 milhões. Dispositivos móveis somaram R$ 76 milhões (-38%): a retração de smartphones (-67%) é planejada, reduzindo a exposição a negócios com margens comprimidas e otimizando a alocação do capital de giro para dar foco na estratégia principal da Companhia. A receita de tablets caiu 23%, com os modelos de 7" afetados pela alta dos preços e pela maior participação do mercado cinza. Os canais digitais, D2C e sellers, seguem ampliando a participação na receita do segmento, atingindo 51% das vendas, contra 38% no 3T25. Houve ganho de participação de mercado em notebooks no varejo (sell-out), de 2,7 p.p., para 15,1% (consultoria internacional de pesquisa de mercado).

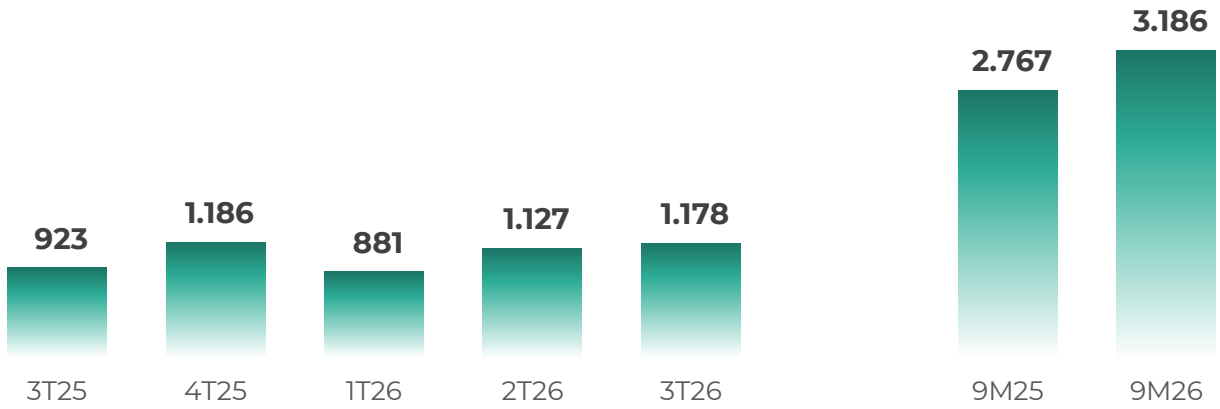
Receita total de consumo por canal de vendas:



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

R$ milhões



Receita Bruta de R$ 1.178 milhões no 3T26, crescimento de 27,7% sobre o 3T25 e de 4,5% em relação ao 2T26. O avanço foi impulsionado pelo segmento de Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI (ISS), que cresceu 53,2%, com destaque para servidores (+260,4%) e PCs corporativos (+67,1%), e pelo segmento de Soluções em Pagamentos (+25,7%), compensando a retração de DI–Consumo e Negócios Adjacentes.

Nos 9M26, a receita bruta alcançou R$ 3.186,4 milhões, alta de 15,1% sobre os 9M25.

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

R$ milhões	3T26	3T25	Var.	2T26	*Var.*	9M26	9M25	Var.
Infra, Serviços e Soluções de TI	**674,8**	**440,3**	***53,2%***	**605,3**	***11,5%***	**1.738,8**	**1.391,2**	***25,0%***
Computadores	249,2	230,6	*8,0%*	226,0	10,3%	641,5	698,2	*(8,1%)*
Serviços*	188,9	168,2	*12,3%*	189,2	(0,1%)	549,3	472,5	*16,3%*
Servidores	123,2	34,2	*260,4%*	174,3	(29,3%)	400,8	155,6	*157,7%*
Dispositivos móveis	105,9	4,8	*2.128,3%*	10,5	909,9%	123,8	31,7	*290,6%*
Outros	7,5	2,6	*193,5%*	5,4	40,2%	23,4	33,3	*(29,6%)*
Dispositivos inteligentes - Consumo	**273,8**	**290,0**	***(5,6%)***	**336,7**	***(18,7%)***	**870,9**	**849,3**	***2,6%***
Computadores	192,8	154,7	*24,7%*	203,0	*(5,0%)*	548,2	458,8	*19,5%*
Dispositivos móveis	76,3	122,6	*(37,8%)*	124,4	*(38,6%)*	298,5	360,6	*(17,2%)*
Outros Produtos	4,7	12,8	*(63,5%)*	9,3	*(49,9%)*	24,3	29,9	*(18,8%)*
Soluções em Pagamentos	**196,4**	**156,2**	***25,7%***	**156,5**	***25,5%***	**488,3**	**425,8**	***14,7%***
Negócios Adjacentes	**33,1**	**36,0**	***(8,2%)***	**28,5**	***16,0%***	**88,4**	**100,9**	***(12,4%)***
Receita Bruta Consolidada	**1.178,0**	**922,6**	***27,7%***	**1.127,0**	***4,5%***	**3.186,4**	**2.767,3**	***15,1%***

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

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*	9M26	9M25	*Var.*
Receita Bruta Consolidada	1.178,0	922,6	*27,7%*	1.127,0	*4,5%*	3.186,4	2.767,3	*15,1%*
Impostos e Deduções	(180,8)	(117,0)	*54,5%*	(188,3)	*(4,0%)*	(509,1)	(404,0)	*26,0%*
Receita Líquida Consolidada	**997,2**	**805,6**	***23,8%***	**938,7**	***6,2%***	**2.677,4**	**2.363,3**	***13,3%***
Custo dos Produtos e Serviços	**(769,0)**	**(590,3)**	***30,3%***	**(706,1)**	***8,9%***	**(2.047,4)**	**(1.772,3)**	***15,5%***
Lucro Bruto	**228,3**	**215,4**	***6,0%***	**232,7**	***(1,9%)***	**629,9**	**591,0**	***6,6%***
Margem Bruta	*22,9%*	*26,7%*	*-3,8 p.p.*	*24,8%*	*-1,9 p.p.*	*23,5%*	*25,0%*	*-1,5 p.p.*

O lucro bruto atingiu R$ 228,3 milhões no 3T26, crescimento de 6,0% sobre o 3T25. A margem bruta foi de 22,9%, redução de 3,8 p.p. na comparação anual e de 1,9 p.p. em relação ao 2T26. A redução da margem reflete a concentração pontual de receita em um grande contrato estratégico de menor margem com maior peso no trimestre. Também reflete a alta dos custos de memórias e SSDs, ainda não integralmente repassada nos contratos com o setor público.
Nos 9M26, o lucro bruto somou R$ 629,9 milhões, crescimento de 6,6% sobre os 9M25. A margem bruta foi de 23,5%, ante 25,0% no mesmo período de 2025, redução de 1,5 p.p..

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

R$ milhões	3T26	3T25[(1)]	*Var.*	2T26	*Var.*	9M26	9M25[(1)]	*Var.*
Receita Líquida	**997,2**	**805,6**	***23,8%***	**938,7**	***6,2%***	**2.677,4**	**2.363,3**	***13,3%***
Lucro Bruto	**228,3**	**215,4**	***6,0%***	**232,7**	***(1,9%)***	**629,9**	**591,0**	***6,6%***
Receitas/ despesas Operacionais	**(164,3)**	**(166,1)**	***(1,1%)***	**(170,2)**	***(3,5%)***	**(451,9)**	**(452,7)**	***(0,2%)***
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	**(171,0)**	**(160,2)**	***6,7%***	**(168,4)**	***1,5%***	**(462,6)**	**(438,8)**	***5,4%***
Despesas Comerciais	**(111,7)**	**(102,3)**	***9,1%***	**(110,8)**	***0,8%***	**(299,6)**	**(278,0)**	***7,8%***
Comissões sobre Vendas	(19,9)	(16,1)	*23,7%*	(15,8)	*26,2%*	(51,1)	(45,4)	*12,5%*
Pessoal	(21,2)	(20,7)	*2,4%*	(23,7)	*(10,5%)*	(66,4)	(68,5)	*(2,9%)*
Propaganda e Marketing	(14,6)	(11,5)	*27,5%*	(12,1)	*21,2%*	(35,2)	(33,7)	*4,4%*
Assistência Técnica e Garantia	(24,1)	(28,0)	*(13,9%)*	(30,7)	*(21,7%)*	(77,3)	(76,6)	*0,9%*
Fretes	(11,8)	(9,2)	*27,7%*	(11,0)	*6,8%*	(28,2)	(21,5)	*31,5%*
Depreciação e Amortização	(3,0)	(5,5)	*(44,6%)*	(2,9)	*4,9%*	(8,2)	(13,1)	*(37,6%)*
Outras Despesas Comerciais	(17,0)	(11,4)	*50,0%*	(14,6)	*16,8%*	(33,2)	(19,2)	*72,4%*
Despesas Gerais e Administrativas	**(59,3)**	**(57,9)**	***2,4%***	**(57,7)**	***2,9%***	**(163,0)**	**(160,8)**	***1,4%***
Salários, Encargos e Benefícios	(29,2)	(29,6)	*(1,3%)*	(27,8)	*5,2%*	(85,6)	(86,1)	*(0,6%)*
Depreciação e Amortização	(13,4)	(8,1)	*66,1%*	(12,8)	*4,9%*	(36,2)	(24,8)	*45,8%*
Outras Despesas Gerais e Adm.	(16,7)	(20,2)	*(17,5%)*	(17,1)	*(2,3%)*	(41,2)	(49,8)	*(17,3%)*
Resultado de Equivalência Patrimonial	**(1,3)**	**(2,0)**	***(33,7%)***	**(1,2)**	***9,7%***	**0,8**	**(4,1)**	***N/A***
Outras receitas/despesas operacionais	**8,0**	**(3,9)**	***N/A***	**(0,6)**	***N/A***	**9,9**	**(9,7)**	***N/A***
Resultado Operacional (EBIT)	**64,0**	**49,3**	***29,7%***	**62,5**	***2,4%***	**178,0**	**138,3**	***28,7%***

Nota 1: As despesas de 2025 foram reclassificadas entre as diferentes linhas, para fins de comparabilidade, sem alterar os totais de Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas.

Análise Vertical	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*	9M26	9M25	*Var.*
Receita Líquida	100,0%	100,0%	-	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
Lucro Bruto	22,9%	26,7%	*-3,8 p.p.*	24,8%	*-1,9 p.p.*	23,5%	25,0%	*-1,5 p.p.*
Receitas/ Despesas Operacionais	16,5%	20,6%	*-4,1 p.p.*	18,1%	*-1,7 p.p.*	16,9%	19,2%	*-2,3 p.p.*
Despesas Comerciais	11,2%	12,7%	*-1,5 p.p.*	11,8%	*-0,6 p.p.*	11,2%	11,8%	*-0,6 p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	5,9%	7,2%	*-1,2 p.p.*	6,1%	*-0,2 p.p.*	6,1%	6,8%	*-0,7 p.p.*
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,1%	-0,2%	*0,4 p.p.*	0,1%	*0,0 p.p.*	0,0%	-0,2%	*0,1 p.p.*
Outras receitas/despesas operacionais	0,8%	-0,5%	*1,3 p.p.*	-0,1%	*0,9 p.p.*	0,4%	-0,4%	*0,8 p.p.*
Resultado Operacional (EBIT)	6,4%	6,1%	*0,3 p.p.*	6,7%	*-0,2 p.p.*	6,6%	5,9%	*0,8 p.p.*

Despesas Operacionais: recuaram 4,1 p.p. em relação à Receita Líquida sobre o 3T25, para 16,5%, e 1,7 p.p. sobre o 2T26. No acumulado dos nove meses do ano, as Despesas Operacionais tiveram redução de 2,3 p.p.

Despesas Comerciais tiveram redução de 1,5 p.p. em relação à Receita Líquida no comparativo anual, atingindo 11,2%. A melhora resulta principalmente da redução em Assistência Técnica e Garantia, com menor expectativa de cobertura de falhas nos dispositivos vendidos, Depreciação e Amortização, e variação inferior ao crescimento da receita nas maiores linhas, como Despesas com Pessoal e Comissões sobre Vendas. No acumulado do ano, as Despesas Comerciais recuaram 0,6 p.p. em relação à Receita Líquida, contra o ano anterior.

Despesas Gerais e Administrativas: recuaram 1,2 p.p. em comparação ao 3T25, impulsionadas pelo plano de eficiência operacional em andamento desde 2025, cujo efeito é visível na queda de 1,3% nas Despesas com Salários, Encargos e Benefícios. No acumulado do ano, o recuo foi de 0,7 p.p. frente aos 9M25.

Outras receitas (despesas) operacionais: a receita de R$ 8,0 milhões no 3T26, comparada com despesa de R$ 3,9 milhões no 3T25 (aumento de 1,3 p.p.) reflete o maior faturamento a partir da planta de Ilhéus neste trimestre, que resultou em maior volume de créditos fiscais financeiros reconhecidos.

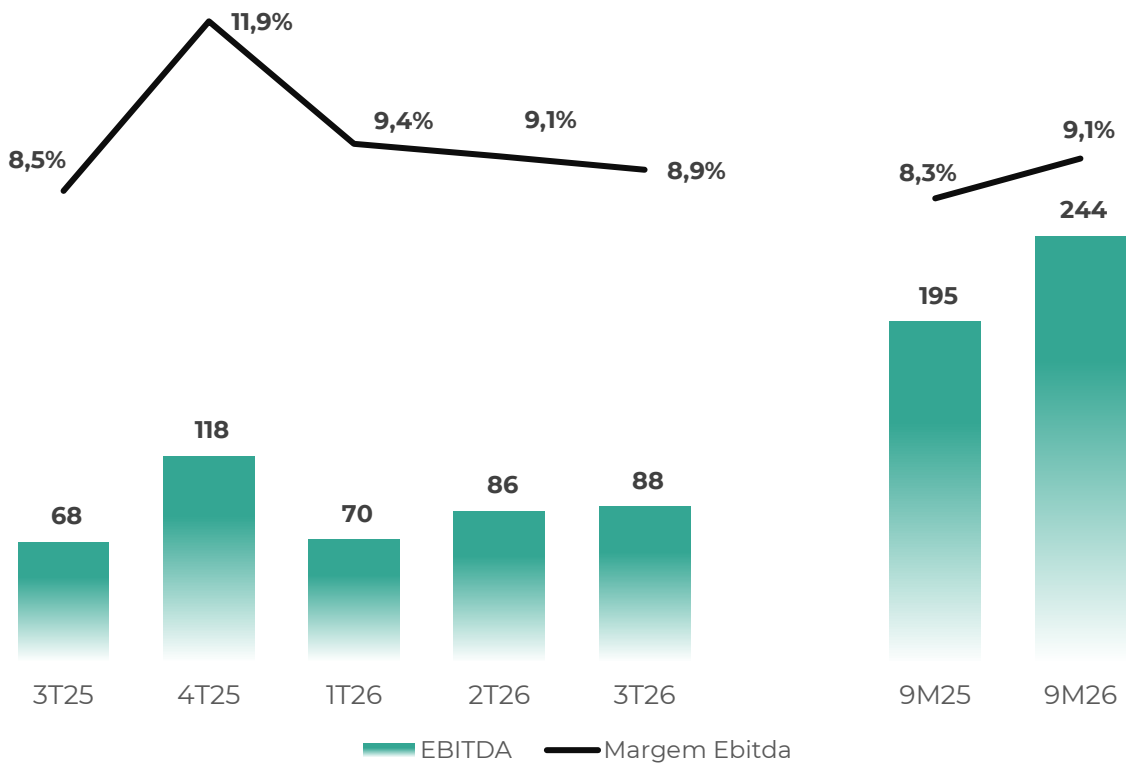
EBITDA

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	*2T26*	*Var.*	9M26	9M25	*Var.*
EBIT	**64,0**	**49,3**	***29,7%***	**62,5**	***2,4%***	**178,0**	**138,3**	***28,7%***
Depreciação e Amortização	24,5	18,8	*30,6%*	23,4	*4,9%*	66,0	56,7	*16,4%*
EBITDA	**88,5**	**68,1**	***30,0%***	**85,9**	***3,1%***	**244,0**	**195,0**	***25,1%***
MARGEM EBITDA	***8,9%***	***8,5%***	***0,4 p.p.***	***9,1%***	***-0,2 p.p.***	***9,1%***	***8,3%***	***0,8 p.p.***

O EBITDA registrou crescimento de 30,0% sobre o 3T25, com expansão de 0,4 p.p. da margem. A menor participação das despesas operacionais na Receita Líquida compensou a redução da margem bruta e sustentou a melhora da rentabilidade operacional. Em relação ao 2T26, o EBITDA cresceu 3,1%, com redução de 0,2 p.p. na margem.

Nos 9M26, o EBITDA reportou alta de 25,1% sobre os 9M25, com margem de 9,1%, expansão de 0,8 p.p., também impulsionado pelo menor peso das despesas operacionais em relação à Receita Líquida.

EBITDA 3T26
(R$ milhões)



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*
EBIT (LTM)	269,7	220,8	*22,1%*	255,0	*5,7%*
IR/CSLL (LTM)	(10,6)	(17,2)	*(38,4%)*	(19,7)	*(46,1%)*
NOPAT (LTM)[1]	**259,1**	**203,6**	***27,3%***	**235,3**	***10,1%***
Estoque	1.609,3	1.176,0	*36,8%*	1.392,1	*15,6%*
Contas a receber	980,3	762,9	*28,5%*	732,3	*33,9%*
Fornecedores	(880,5)	(675,4)	*30,4%*	(572,8)	*53,7%*
Capital de giro	**1.709,0**	**1.263,6**	***35,3%***	**1.551,6**	***10,1%***
Ativo permanente	951,7	795,4	*19,6%*	928,8	*2,5%*
Outros ativos de longo prazo	66,6	62,4	*6,7%*	66,2	*0,6%*
Capital Empregado[2]	**2.727,3**	**2.121,4**	***28,6%***	**2.546,7**	***7,1%***
Média do Capital Empregado[3]	**2.424,3**	**2.229,8**	***8,7%***	**2.331,6**	***4,0%***
ROIC[4]	**10,7%**	**9,1%**	***1,6 p.p.***	**10,1%**	***0,6 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 ROIC atingiu 10,7% no 3T26, expansão de 1,6 p.p. sobre o 3T25 e de 0,6 p.p. em relação ao 2T26.

O avanço do ROIC no 3T26, tanto na comparação anual quanto sequencial, reflete o crescimento do resultado operacional (EBIT) de 22,1% nos últimos doze meses, impulsionado pela melhoria do mix de receita, com destaque para expansão da receita de Servidores, Serviços e Soluções em Pagamento, segmentos e maior valor agregado e alinhados à estratégia da Companhia.

O crescimento do EBIT mais que compensou a elevação da média do capital empregado de 8,7%, 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	3T26	3T25	*Var.*	*2T26*	*Var.*	9M26	9M25	Var.
Receitas Financeiras	25,4	45,3	*(43,9%)*	35,1	*(27,7%)*	88,3	97,4	*(9,4%)*
Despesas Financeiras	(85,0)	(85,8)	*(0,9%)*	(80,7)	*5,3%*	(244,6)	(229,9)	*6,4%*
Resultado Financeiro. Pré-Var. Cambial	**(59,6)**	**(40,5)**	***47,2%***	**(45,6)**	***30,6%***	**(156,3)**	**(132,5)**	***17,9%***
Variação Cambial	(4,3)	(6,2)	*(31,0%)*	(7,9)	*(45,3%)*	(17,7)	(11,6)	*52,7%*
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	**(63,9)**	**(46,7)**	***36,8%***	**(53,5)**	***19,5%***	**(173,9)**	**(144,1)**	***20,7%***

No 3T26, o resultado financeiro líquido negativo foi 36,8% maior que o 3T25. A variação decorreu principalmente da queda de 43,9% das receitas financeiras, devido ao menor saldo médio de caixa, enquanto as despesas financeiras ficaram estáveis na comparação anual. Na comparação com o 2T26, a variação foi de aumento de 19,5%, também causada pela redução das receitas financeiras.

No acumulado do ano, o resultado financeiro líquido negativo foi 20,7% maior que o ano anterior, impactado pela redução da receita financeira, por maiores despesas financeiras e maior variação cambial negativa, esta última reflexo do maior volume de contratos de hedge e da oscilação do câmbio ao longo do período.

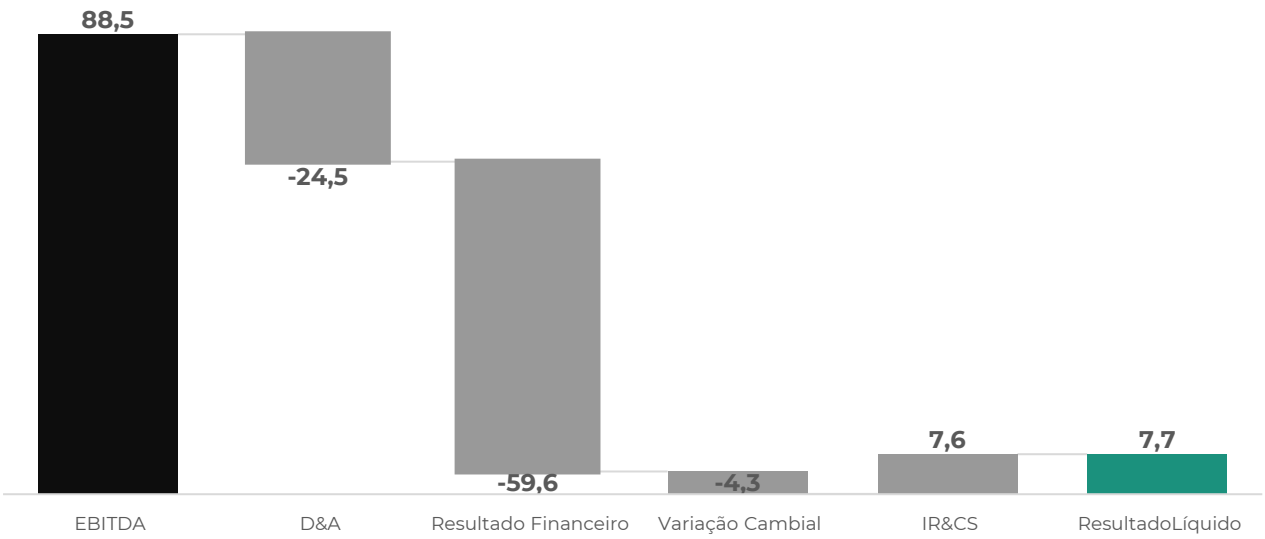
LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido foi de R$ 7,7 milhões no 3T26, ante R$ 1,1 milhão no 3T25 e R$ 2,6 milhões no 2T26, impactado pelo resultado financeiro líquido negativo. Nos 9M26, o prejuízo líquido foi de R$ 2,1 milhões, ante prejuízo de R$ 9,3 milhões nos 9M25.

A melhora reflete o maior volume de faturamento neste ano, acima do ponto de equilíbrio, apesar da pressão no resultado financeiro.

Reconciliação entre EBITDA e Resultado Líquido – 3T26

(R$ milhões)



ENDIVIDAMENTO

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*
Endividamento e Disponibilidades					
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	240,1	642,2	*(62,6%)*	335,0	*(28,3%)*
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	1.003,2	702,5	*42,8%*	840,6	*19,3%*
Instrumentos Financeiros Derivativos	50,8	34,0	*49,2%*	47,5	*6,9%*
Endividamento	**1.294,0**	**1.378,7**	***(6,1%)***	**1.223,1**	***5,8%***
Caixa e Equivalentes	480,2	805,5	*(40,4%)*	489,8	*(2,0%)*
Disponibilidades	**480,2**	**805,5**	***(40,4%)***	**489,8**	***(2,0%)***
Endividamento Líquido	**813,9**	**573,1**	***42,0%***	**733,3**	***11,0%***
EBITDA últimos 12 meses	361,6	294,9	*22,6%*	341,2	*6,0%*
Endividamento Líquido / EBITDA LTM	*2,3x*	*1,9x*	*0,4x*	*2,1x*	*0,2x*

Perfil da dívida - Distribuição entre curto e longo prazo	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*
Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	19%	48%	*-28,4 p.p.*	28%	*-9,2 p.p.*
Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	81%	52%	*28,4 p.p.*	72%	*9,2 p.p.*

A dívida líquida encerrou o 3T26 em R$ 813,9 milhões, aumento de 42,0% sobre o 3T25, com índice de endividamento líquido de 2,3x o EBITDA dos últimos doze meses, ante 1,9x no 3T25. A elevação da dívida líquida decorre da queda do saldo de caixa e equivalentes, que reflete a sazonalidade do período devido ao maior volume de faturamento esperado para o 4T26, além da maior alocação de capital de giro, em especial a antecipação de compras de componentes críticos, com pagamentos à

vista ou adiantados a fornecedores internacionais. Esta prática tem sido necessária para garantir abastecimento em cenário de restrição de oferta global de memórias.

A dívida bruta recuou 6,1% na comparação anual, para R$ 1.294,0 milhões, enquanto o caixa totalizou R$ 480,2 milhões, ante R$ 805,5 milhões no 3T25. A Companhia também alongou os vencimentos e a parcela de longo prazo dos empréstimos e financiamentos aumentou para 81%, ante 52% no 3T25 e 72% no 2T26.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Guidance

A Companhia **elevou sua projeção de Receita Bruta para 2026, para o intervalo de R$ 4,4 bilhões a R$ 4,5 bilhões**, ante R$ 4,0 bilhões a R$ 4,2 bilhões anteriormente.

A nova faixa considera o desempenho do 3T26 e a expectativa de maior volume de negócios para o 4T26, sustentada pela demanda por servidores, máquinas POS inteligentes e entregas para o setor público. Vide fato relevante divulgado pela Companhia nesta data.

Recompra e Cancelamento de Ações

A Companhia aprovou o cancelamento de 2.000.000 (dois milhões) de ações ordinárias, sem valor nominal, de emissão da Companhia, mantidas em tesouraria, sem redução do capital social. Em função deste cancelamento, o capital social da Companhia passará a ser dividido em 139.800.000 (cento e trinta e nove milhões e oitocentas mil) ações ordinárias, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal. A respectiva alteração do artigo 5º do Estatuto Social da Companhia, para refletir o cancelamento de ações ora comunicado, será devidamente deliberada em Assembleia Geral a ser oportunamente convocada.

A Companhia aprovou a criação de um novo programa de recompra de ações, de sua própria emissão (“Programa 2026/2028”), sem redução do capital social, que tem por principal objetivo a manutenção das ações para permanência em tesouraria e posterior alienação e/ou cancelamento e/ou para fazer frente às obrigações da Companhia decorrentes do plano de opções de ações e do plano de remuneração baseado em ações, dirigidos a seus executivos e colaboradores.

No Programa 2026/2028, poderão ser adquiridas e/ou alienadas até 5.624.862 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, de emissão da Companhia que, refletindo o cancelamento de ações aprovadas pelo Conselho de Administração da Companhia nesta data, representam 4,02% do total de ações emitidas pela Companhia e 8,09% do total de ações emitidas pela Companhia que estão em circulação, observado, a qualquer tempo, o limite de manutenção de até 10% (dez por cento) de ações em circulação em tesouraria, nos termos do artigo 9º da Resolução CVM nº 77/22.

Mais detalhes sobre o cancelamento de ações e o novo programa de recompra estão disponíveis no Fato Relevante publicado pela Companhia nesta data.

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária em 30/09/2026:

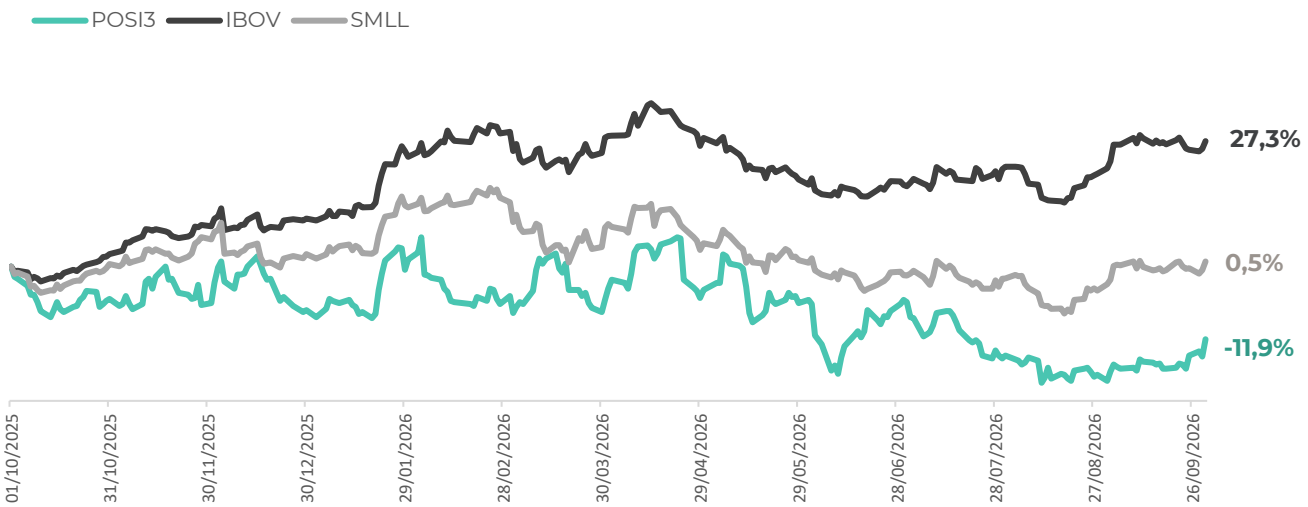
Composição Acionária	Ações	%
Controladores	69.907.547	*49,3%*
Tesouraria	3.329.258	*2,4%*
Free Float	68.563.195	*48,3%*
Total	**141.800.000**	***100%***
Preço de fechamento R$	3,71	
Capitalização de Mercado R$ milhões	**526,1**	

Encerramos o trimestre com capital social de R$ 1.465 milhões como parte do patrimônio líquido de R$ 1.557 milhões, dividido entre 141.800.000 ações ordinárias (POSI3), das quais 48,3% 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:

Performance Relativa POSI3 *vs.* índices nos últimos 12 meses em % (base 100)



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

.

BALANÇO PATRIMONIAL
ATIVO

R$ milhões	3T26	2T26	3T25
CIRCULANTE	**3.184,7**	**2.700,1**	**2.939,2**
Caixa e Equivalentes de caixa	480,2	489,8	805,5
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	3,0	-
Contas a receber	742,4	507,8	611,6
Estoques	1.609,3	1.392,1	1.176,0
Contas a receber com partes relacionadas	33,1	33,5	41,2
Impostos a recuperar	234,6	185,0	210,6
Adiantamentos diversos	38,1	37,4	43,3
Outros créditos	46,9	51,5	50,9
NÃO CIRCULANTE	**1.583,8**	**1.614,0**	**1.506,8**
Realizável a longo prazo	**632,2**	**685,1**	**711,4**
Contas a Receber	204,7	191,1	110,0
Impostos a recuperar	356,4	425,7	536,0
Tributos diferidos	4,4	2,2	3,0
Outros créditos	66,6	66,2	62,4
Investimentos	**951,7**	**928,8**	**795,4**
Investimento em coligadas	289,9	287,6	258,6
Imobilizado líquido	185,4	175,4	144,2
Intangível líquido	476,4	465,8	392,6
TOTAL ATIVO	**4.768,5**	**4.314,1**	**4.446,0**

BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO

R$ milhões	3T26	2T26	3T25
CIRCULANTE	**1.779,6**	**1.482,9**	**1.741,7**
Fornecedores	880,5	572,8	675,4
Empréstimos e financiamentos	240,1	335,0	642,2
Instrumentos financeiros derivativos	23,1	27,0	41,7
Salários e encargos a pagar	138,1	122,3	129,1
Passivo de arrendamento	12,5	12,0	11,9
Provisões	83,8	85,2	106,3
Provisões para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	4,7	4,9	3,5
Tributos a recolher	94,0	84,2	77,9
Receita diferida	59,1	59,1	30,6
Contas a pagar com partes relacionadas	7,5	7,7	1,7
Outras contas a pagar	236,1	172,8	21,5
NÃO CIRCULANTE	**1.431,9**	**1.270,4**	**1.095,9**
Empréstimos e financiamentos	1.003,2	840,6	702,5
Instrumentos financeiros derivativos	28,8	20,6	6,7
Passivo de arrendamento	33,2	36,0	14,3
Provisões	48,2	51,1	63,4
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	223,5	217,2	215,3
Tributos a recolher	34,4	37,1	43,2
Contas a pagar com partes relacionadas	10,9	10,9	-
Tributos Diferidos	30,4	37,4	39,5
Outras contas a pagar	19,3	19,5	11,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**1.557,0**	**1.560,8**	**1.608,4**
Capital social	1.465,1	1.465,1	721,7
Reserva de capital	96,3	96,2	122,5
Reserva de lucros	62,0	61,9	820,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(38,6)	(26,9)	(32,4)
Ações em tesouraria	(25,8)	(25,8)	(22,9)
Lucro do período	(2,1)	(9,7)	(12,6)
Participação de Não Controladores	-	-	12,0
TOTAL PASSIVO	**4.768,5**	**4.314,1**	**4.446,0**

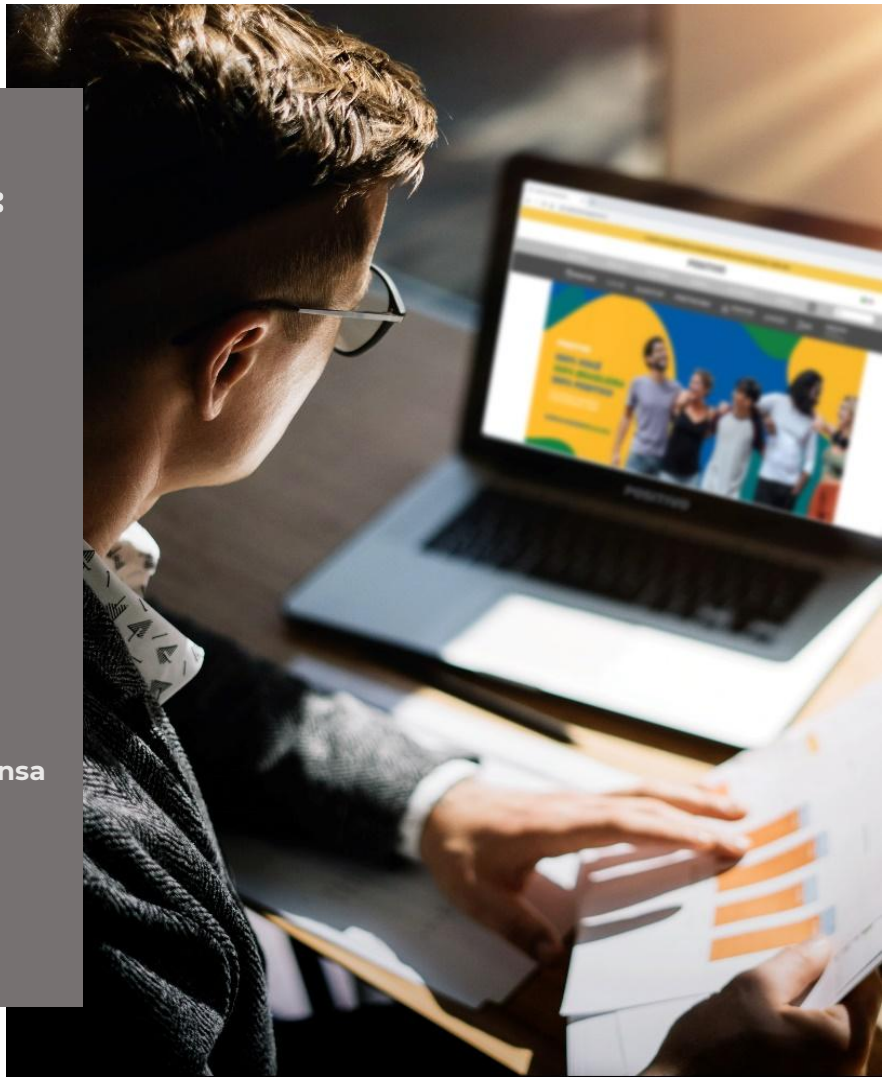
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R$ milhões	3T26	3T25	*Var.*	2T26	*Var.*	9M26	9M25	*Var.*
Receita Bruta Consolidada	**1.178,0**	**922,6**	***27,7%***	**1.127,0**	***4,5%***	**3.186,4**	**2.767,3**	***15,1%***
Impostos sobre Vendas	(145,7)	(77,4)	*88,2%*	(129,0)	*12,9%*	(375,0)	(287,7)	*30,3%*
Verbas Comerciais, Devoluções e Subvenção	(35,1)	(39,5)	*(11,3%)*	(59,3)	*(40,8%)*	(134,1)	(116,2)	*15,4%*
Deduções da Receita Bruta	(180,8)	(117,0)	*54,5%*	(188,3)	*(4,0%)*	(509,1)	(404,0)	*26,0%*
Receita Líquida Consolidada	**997,2**	**805,6**	***23,8%***	**938,7**	***6,2%***	**2.677,4**	**2.363,3**	***13,3%***
Custos dos Produtos e Serviços	(769,0)	(590,3)	*30,3%*	(706,1)	*8,9%*	(2.047,4)	(1.772,3)	*15,5%*
Lucro Bruto	**228,3**	**215,4**	***6,0%***	**232,7**	***(1,9%)***	**629,9**	**591,0**	***6,6%***
Margem Bruta	*22,9%*	*26,7%*	*-3,8 p.p.*	*24,8%*	*-1,9 p.p.*	*23,5%*	*25,0%*	*-1,5 p.p.*
Despesas Operacionais	**(164,3)**	**(166,1)**	***(1,1%)***	**(170,2)**	***(3,5%)***	**(451,9)**	**(452,7)**	***(0,2%)***
Despesas Comerciais	(111,7)	(102,3)	*9,1%*	(110,8)	*0,8%*	(299,6)	(278,0)	*7,8%*
Despesas Gerais e Administrativas	(59,3)	(57,9)	*2,4%*	(57,7)	*2,9%*	(163,0)	(160,8)	*1,4%*
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1,3)	(2,0)	*(33,7%)*	(1,2)	*9,7%*	0,8	(4,1)	*N/A*
Outras Receitas (despesas) operacionais	8,0	(3,9)	*N/A*	(0,6)	*N/A*	9,9	(9,7)	*N/A*
RESULTADO OPERACIONAL	**64,0**	**49,3**	***29,7%***	**62,5**	***2,4%***	**178,0**	**138,3**	***28,7%***
Depreciação e Amortização	24,5	18,8	*30,6%*	23,4	*4,9%*	66,0	56,7	*16,4%*
EBITDA	**88,5**	**68,1**	***30,0%***	**85,9**	***3,1%***	**244,0**	**195,0**	***25,1%***
Margem EBITDA	*8,9%*	*8,5%*	*0,4 p.p.*	*9,1%*	*-0,2 p.p.*	*9,1%*	*8,3%*	*0,8 p.p.*
Receitas Financeiras	25,4	45,3	*(43,9%)*	35,1	*(27,7%)*	88,3	97,4	*(9,4%)*
Despesas Financeiras	(85,0)	(85,8)	*(0,9%)*	(80,7)	*5,3%*	(244,6)	(229,9)	*6,4%*
Resultado Financeiro Pré-Variação Cambial	**(59,6)**	**(40,5)**	***47,2%***	**(45,6)**	***30,6%***	**(156,3)**	**(132,5)**	***17,9%***
Variação Cambial	(4,3)	(6,2)	*(31,0%)*	(7,9)	*(45,3%)*	(17,7)	(11,6)	***52,7%***
Resultado Financeiro	**(63,9)**	**(46,7)**	***36,8%***	**(53,5)**	***19,5%***	**(173,9)**	**(144,1)**	***20,7%***
RESULTADO ANTES DE TRIBUTOS	**0,1**	**2,6**	***(98,1%)***	**9,0**	***(99,4%)***	**4,1**	**(5,7)**	***N/A***
IR/CSLL correntes	(1,7)	0,1	*N/A*	(4,2)	*(60,2%)*	(12,4)	(5,6)	*122,4%*
IR/CSLL diferidos	9,3	(1,5)	*N/A*	(2,2)	*N/A*	6,2	2,1	*201,7%*
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**7,7**	**1,1**	***598,0%***	**2,6**	***197,4%***	**(2,1)**	**(9,3)**	***(77,7%)***

FLUXO DE CAIXA

R$ milhões	3T26	3T25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	7,7	1,1
Reconciliação do Lucro líquido com o caixa (aplicado) obtido nas operações:		
Depreciação e amortização	24,5	18,8
Equivalência patrimonial	1,3	2,0
Ganho no valor justo e ajuste a valor presente	(5,1)	(4,3)
Provisão (Reversão) para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	7,0	6,7
Reversão de tributos a recolher	-	(35,5)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	1,4	3,9
Provisão para perdas com estoques	3,8	(9,7)
Provisões e receitas diferidas	(4,3)	(7,2)
Stock options	0,2	0,1
Encargos sobre empréstimos e direito de uso	37,7	53,4
Variação cambial	1,0	0,7
Juros sobre impostos	6,2	(5,6)
Crédito Financeiro Lei 13.969/2019	(30,9)	(22,0)
Baixa de ativo imobilizado	0,0	0,4
Imposto de renda e contribuição social (Corrente e Diferido)	(7,6)	1,5
	43,1	**4,3**
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	(254,0)	30,7
Estoques	(221,0)	(164,3)
Impostos a recuperar	38,1	15,6
Adiantamentos diversos	(0,4)	1,1
Contas a receber de partes relacionadas	0,5	(2,6)
Outros créditos	4,3	7,6
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	310,9	209,7
Obrigações tributárias	12,3	33,7
Partes Relacionadas	(0,1)	0,0
Outras contas a pagar	78,2	10,7
Indenizações	(0,8)	(0,9)
Pagamento de juros sobre empréstimos e contratos de arrendamento	(28,3)	(28,0)
	(60,3)	**113,3**
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	**(17,2)**	**117,6**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Aporte de capital em investidas	(2,4)	(8,1)
Mútuo e demais operações com investidas	(0,1)	(0,9)
Pagamento por aquisição de controlada	-	-

Aquisição de imobilizado	(18,3)	(7,7)
Aumento do intangível	(25,7)	(28,2)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(46,6)**	**(45,0)**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamentos de dividendos	-	(1,3)
Captação de empréstimos	120,0	99,6
Amortização de empréstimos	(62,5)	(37,9)
Pagamento de contratos de arrendamento	(3,3)	(3,9)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	**54,2**	**56,5**
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(0,0)	0,6
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	**(9,6)**	**129,7**
Caixa e equivalentes no início do período	489,8	675,9
Caixa e equivalentes no final do período	480,2	805,5
(REDUÇÃO) AUMENTO DO CAIXA E EQUIVALENTES DO EXERCÍCIO	**(9,6)**	**129,7**



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.

POSITIVO TECNOLOGIA

EARNINGS RELEASE

3Q 2026

Earnings Release
3Q 2026

POSITIVO TECNOLOGIA

3Q26: GROSS REVENUE AND EBITDA GROW 28% AND 30%, RESPECTIVELY, VS. 3Q25. HIGHER SALES OF SERVERS AND CORPORATE PCs DRIVE THE IT INFRASTRUCTURE SEGMENT. REVENUE GUIDANCE RAISED TO R$ 4.4 TO R$ 4.5 BILLION.

Gross Revenue
R$ 1,178 million
+28% vs. 3Q25
+5% vs. 2Q26

The company remains strong in executing its strategy of growing across its three core pillars: IT infrastructure, payments and consumer

ISS – IT Infrastructure, Services and Solutions
R$ 675 million
+53% vs. 3Q25

57% of gross revenue. Servers (including AI infrastructure) +260%, corporate PCs +67%, Public Institutions +60% and Positivo S+ +13%.

Payment Solutions
R$ 196 million
+26% vs. 3Q25

New clients, including software and business in Latin America.

Smart Devices – Consumer
R$ 274 million
-6% vs. 3Q25

with margin expansion. PC growth (+25%) partially offset the planned decline in smartphones (-67%) and the drop in tablets (-23%), with 7" models affected by higher prices.

Notebook retail market share gain
in the quarter
of 2.7 p.p. (sell-out)

New buyback program of up to 5,624,862 shares
and cancellation of 2,000,000 treasury shares.

20 years on B3 and Novo Mercado:
two decades of listing in the segment with the highest governance standards on the Exchange attest to the solidity, resilience and track record of a mature Company, in which IT Infrastructure, Services and Solutions already account for 57% of gross revenue.



AI inference infrastructure:

IDC (Jul/2026) projects global spending on AI infrastructure to rise from US$ 497 bn in 2026 to over US$ 1 tn in 2029. This demand is already reaching Brazil, **where Positivo is positioned in servers and managed IT services.**

Videoconference – Portuguese
November 12, 2026

Time: 11 a.m. (Brasília) / 9 a.m. (New York)
Click here to access the event or watch on our YouTube channel

MANAGEMENT MESSAGE

We are getting stronger in the execution of our strategy: growing in IT infrastructure, Payment Solutions and consumer, with the optionality of large projects that leverage our engineering, manufacturing and logistics capabilities.

3Q26 recorded gross revenue of R$1,178 million, up 28% vs. 3Q25 and 5% vs. 2Q26. As in 2Q26, the quarter sustained the growth of our core business, with higher EBITDA, which totaled R$89 million (+30% vs. 3Q25). Net income grew from R$1 million to R$8 million, also surpassing the first-half result. High interest rates still prevent EBITDA from converting into more profit. Our capital allocation priority is to improve the financial result, with a reduction in inventories and debt in the coming quarters.

We are presenting this result in a scenario of high volatility, with political and economic uncertainty, high interest rates and record prices for memory chips and semiconductors. Our hedging policy worked very well: we were protected from the recent rise in the U.S. dollar and continue to have low FX exposure. Our message is one of confidence based on facts: the Company is restructured to continue growing. We have a complete IT and AI infrastructure portfolio, from the AI PC to the data center, a more efficient operation after the efficiency plan launched in 2025 and a longer debt maturity profile.

Leverage was slightly higher, temporarily. It reflects advance purchases of memory and SSDs, which increased inventories and working capital to prepare us for a strong 4Q26. Inventories weighed on the financial result, but the strategy was the right one and we gained market share in retail notebooks. Leverage should improve in 4Q26, with the gradual reduction of working capital and higher expected EBITDA. In 37 years, Positivo has overcome adverse inflation, interest rate and exchange rate cycles, as well as political and technological changes, adapting the business to each scenario. This resilience is one of our main assets.

The IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS) segment accounted for 57% of gross revenue, up 53% vs. 3Q25. The main driver was servers, including for AI applications. Demand for AI infrastructure in Brazil, the decentralization of inference, hybrid cloud, the expansion of data centers and the arrival of neoclouds expanded commercial discussions with the Company.

Server revenue was R$123 million, 260% higher than in 3Q25, without any supercomputing project. It came from the conversion of orders booked in prior quarters, made possible by a dedicated plan to unblock deliveries. We won 21 new customers in the quarter, and demand is growing both in traditional servers and, progressively, in AI infrastructure. Compared with 2Q26, which included a large supercomputing project, revenue was lower, but exceeded 1Q26.

IT infrastructure is experiencing a unique moment, with enormous opportunities brought by AI. Servers are growing exponentially for inference and agentic AI. Global infrastructure players reported revenue growth of around 80% to 120% in this segment. According to IDC (July 2026), global spending on AI infrastructure is expected to grow from US$497 billion in 2026 to more than US$1 trillion in 2029. This movement is starting to reach Brazil, with large companies, data centers and neoclouds as the main drivers, and requires specialized managed IT services, an area in which Positivo S+ is very well positioned. REDATA, the special tax regime for data centers, is another driver of this growth, and we expect it to expand our market for server supply.

Still within ISS, enterprise PCs had an excellent quarter, with record revenue of R$157 million (+67% vs. 3Q25), driven by demand from resellers and large strategic accounts, such as healthcare, drugstores and telecommunications. Public Institutions grew from a weak base, with revenue of R$219 million (+60%), but sales postponements shift part of the volume to 4Q26.

Payment Solutions also stood out, with revenue of R$196 million, 26% above 3Q25. In the period, the unit won new customers, signed the first license agreement for its proprietary payment gateway and a contract to operate in four more countries in Latin America, with revenue expected to start in 2027.

Based on 3Q26 performance and the outlook for 4Q26, **we revised our 2026 gross revenue guidance to R$4.4 billion to R$4.5 billion** (previously R$4.0 billion to R$4.2 billion), which implies revenue of

R$1.2 billion to R$1.3 billion in 4Q26, reflecting demand for servers, smart POS terminals and significant deliveries to the public sector.

Management's current priority is to normalize working capital and, consequently, debt. To ensure supply given the long lead times for memory and GPUs, we made purchases in advance and built up inventories, which totaled R$1,609 million at the end of the quarter (+37% vs. 3Q25). Working capital ended the period at R$1,709 million. The decision supported revenue growth, and its cost shows up in the financial result: net financial expenses were R$64 million (+37% vs. 3Q25), practically equal to operating income (EBIT).

Net debt ended the period at R$814 million, with leverage at 2.3x LTM EBITDA (1.9x in 3Q25). Financial expenses remain high, but the Company has a better debt mix, with 81% of loans and financing classified as long-term (52% in 3Q25). Our full focus is on converting inventories into cash and reducing debt and, with it, financial costs, in order to increase profit.

Strategic Moves in the Quarter

The Company delivers end-to-end AI infrastructure, from the edge (Edge AI) to the modular data center (DC Building Blocks), with AI Factory solutions and servers with dedicated GPUs. IA.Box, an on-premise corporate AI platform that integrates hardware, software and services, is an alternative to the public cloud, with sovereignty over data, predictable inference costs and less dependence on external APIs. In this move, Positivo positions itself as a Brazilian-owned IT infrastructure and AI company, for digital sovereignty.

Inteliserver, an own-brand rack server launched in 1Q26 to expand our presence in IT infrastructure, continues to grow, with commercial expansion and an important role in companies' on-premises portfolios, serving a segment estimated at more than 50% of the entire addressable market in Brazil.

Context and Outlook

We are experiencing a very positive moment. For 2027, we expect servers, driven by the growth of data centers and demand for AI in Brazil, and Payment Solutions to be the Company's main growth drivers, with a focus on value creation and on optimizing working capital and debt, to reduce financial costs and increase profit. We do not yet have guidance for 2027, which will be released with the 4Q26 results. The global rise in memory and other component prices continues to affect the sector, and there are uncertainties about interest rates and the U.S. dollar, but we are prepared, with preventive inventory management, price pass-through, and diversification of channels and customers. The memory shortage also puts pressure on the PC market, and even so our enterprise PCs grew 67% and consumer computers, 25%. We maintain the trajectory built throughout our history: consolidating the businesses with the highest value creation, increasing revenue recurrence and executing with financial discipline.

In November, we celebrated 20 years of listing on B3, on the Novo Mercado since the IPO, a milestone that attests to the solidity, resilience and maturity of the Company, which has overcome cycles and become an IT infrastructure solutions and services company, which today accounts for more than half of our revenue.

We thank our employees, customers, partners and shareholders for their trust.

FINANCIAL SUMMARY

- ✓ **Gross revenue of R$1,178.0 million in 3Q26**, up 27.7% vs. 3Q25 and 4.5% vs. 2Q26. ISS grew 53%, led by Servers (+260%), Enterprise PCs (+67%) and Public Institutions (+60%). Payment Solutions advanced 25.7%, while DI-Consumer and Adjacent Businesses declined 5.6% and 8.2%, respectively. In 9M26, gross revenue grew 15.1%.

- ✓ **EBITDA of R$88.5 million**, up 30.0% vs. 3Q25, with a margin of 8.9% (+0.4 p.p.). Higher EBITDA offset the lower gross margin, with operating expenses 4.1 p.p. lower as a share of net revenue. Compared with 2Q26, EBITDA grew 3.1% and margin decreased 0.2 p.p. In 9M26, EBITDA was R$244.0 million (+25.1%), with a margin of 9.1% (+0.8 p.p.).

- ✓ **Net income was R$7.7 million**, compared with R$1.1 million in 3Q25 and R$2.6 million in 2Q26. Net financial result was negative at R$63.9 million (R$46.7 million in 3Q25), pressured by the 43.9% drop in financial income, reflecting the lower cash balance, while financial expenses were stable YoY. In 9M26, net loss was R$2.1 million, compared with a net loss of R$9.3 million in 9M25.

- ✓ **Net debt totaled R$813.9 million**, 42.0% higher than in 3Q25, and leverage was 2.3x LTM EBITDA (1.9x in 3Q25). The increase reflects higher working capital (R$1,709.0 million, +35.3% YoY), partially offset by LTM EBITDA of R$361.6 million (+22.6%). Gross debt decreased 6.1% to R$1,294.0 million, and cash was R$480.2 million (R$805.5 million in 3Q25). The longer maturity profile increased the long-term portion to 80.7% of loans and financing (52.2% in 3Q25). Operating cash flow was negative at R$17.2 million in the quarter (positive at R$117.6 million in 3Q25), with an increase in inventories (+R$217.2 million vs. 2Q26) and accounts receivable (+R$249.9 million), partly financed by suppliers (+R$307.7 million).



Summary of income statement and leverage ratio

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25	*% Chg.*
Gross Revenue	**1,178.0**	**922.6**	***27.7%***	**1,127.0**	***4.5%***	**3,186.4**	**2,767.3**	***15.1%***
Net Revenue	997.2	805.6	*23.8%*	938.7	*6.2%*	2,677.4	2,363.3	*13.3%*
Gross Profit	**228.3**	**215.4**	***6.0%***	**232.7**	***(1.9%)***	**629.9**	**591.0**	***6.6%***
Gross Margin	22.9%	26.7%	*-3.8 p.p.*	24.8%	*-1.9 p.p.*	23.5%	25.0%	*-1.5 p.p.*
EBITDA	**88.5**	**68.1**	***30.0%***	**85.9**	***3.1%***	**244.0**	**195.0**	***25.1%***
EBITDA Margin	8.9%	8.5%	*0.4 p.p.*	9.1%	*-0.2 p.p.*	9.1%	8.3%	*0.8 p.p.*
Net Income	7.7	1.1	*598.0%*	2.6	*197.4%*	(2.1)	(9.3)	*(77.7%)*
Net Margin	0.8%	0.1%	*0.6 p.p.*	0.3%	*0.5 p.p.*	-0.1%	-0.4%	*0.3 p.p.*
Net Debt / EBITDA LTM	2.3x	1.9x	*0.4x*	2.1x	*0.2x*	2.3x	1.9x	*0.4x*

OUR **BUSINESS MODEL**

Positivo Tecnologia reports its results in four business segments adopted as of 1Q26, based on its strategy and value proposition and aligned with international best practices for reporting by business line. This is the third release under this structure.

The four segments are:

i) IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS): sale to institutional customers in the public and private sectors of PCs, tablets and other end-user devices, customized equipment (such as kiosks, service terminals and others), as well as servers, licenses and software solutions, managed IT services (MSP) and maintenance services (*break and fix*) for such equipment.

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

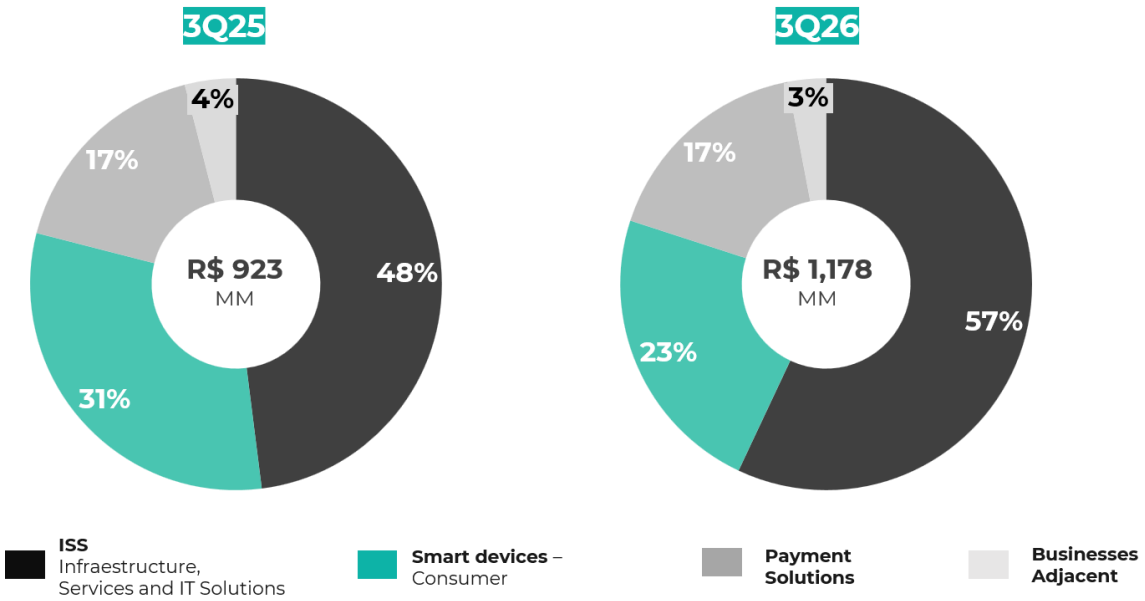
iii) Smart Devices – Consumer (DI): technology devices for the end consumer, including notebooks, tablets and smartphones, under the Positivo and Vaio brands, which are sold through retail distributors in general, direct online channels (D2C) and marketplace sellers.

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.

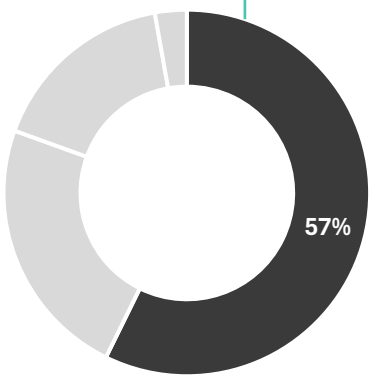
R$ million	3Q26	3Q25	% Chg.	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25	% Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	674.8	440.3	*53.2%*	605.3	*11.5%*	1,738.8	1,391.2	*25.0%*
Smart Devices – Consumer	273.8	290.0	*(5.6%)*	336.7	*(18.7%)*	870.9	849.3	*2.6%*
Payment Solutions	196.4	156.2	*25.7%*	156.5	*25.5%*	488.3	425.8	*14.7%*
Adjacent Businesses	33.1	36.0	*(8.2%)*	28.5	*16.0%*	88.4	100.9	*(12.4%)*
Consolidated Gross Revenue	**1,178.0**	**922.6**	***27.7%***	**1,127.0**	***4.5%***	**3,186.4**	**2,767.3**	***15.1%***

Revenue evolution by segment since the strategic review in 2018

The IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS) segment gained relevance and now represents 57% of consolidated gross revenue in 3Q26, compared to 48% in 3Q25.



IT INFRASTRUCTURE, SERVICES AND SOLUTIONS - ISS



Gross revenue of R$675 million in 3Q26, up 53% vs. 3Q25, driven by all of its subsegments: Servers, Enterprise PCs, Positivo S+ and Public Institutions, which resumed growth.

3Q26 shows the strong growth of ISS, the structural advancement of Servers, even without a major supercomputing project in the quarter, and Positivo's evolution into an integrated infrastructure, AI and services platform. Positivo is today a Brazilian provider with an end-to-end IT infrastructure portfolio, including AI-specific infrastructure: servers with 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. Three movements support the growth of the segment: the expansion of AI infrastructure, in the cloud and in proprietary environments (on-premises), the migration to hybrid cloud and the arrival of neoclouds in Brazil. As an extension of this portfolio, we launched IA.Box and the AI PC Vaio Pro BK, and expanded our on-premises offering with Inteliserver.

Servers: Revenue reached R$123 million in 3Q26, up 260% vs. 3Q25, even without a major supercomputing project in the quarter, which shows greater revenue diversification. Compared with 2Q26, which had one such project, revenue fell 29.3%, but exceeded 1Q26 (R$103 million). The result came from the conversion of orders booked in prior quarters, made possible by a dedicated plan to unblock deliveries.

The AI server market is in a global expansion cycle: IDC projects that worldwide spending on AI infrastructure will rise from US$497 billion in 2026 to more than US$1 trillion in 2029. This movement is beginning to reach Brazil, with large companies, data center operators and neoclouds as the main sources of demand. In this context, Positivo expanded its base with 21 new customers in the quarter. These environments also increase demand for specialized managed IT services, an area in which Positivo S+ is well positioned.

We have already observed concrete demand for AI infrastructure in Brazil, notably from neoclouds, data center operators and large companies in technical discussions with the Company, and proofs of concept evolving into larger-scale initiatives. REDATA is another driver of this movement, but there are still no closed deals attributable to the regime, which depends on regulation and the qualification/co-qualification process. Positivo already has the structure for co-qualification under the regime.

Supply and working capital management is central to the segment, and this is true for the entire market. Manufacturers of next-generation GPUs require a significant advance payment on the order, with long delivery times, and prioritize projects with a defined end customer and immediate

deployment. Therefore, Positivo acts with discipline in contracting and supply and has started to require advance payments from customers on new projects, which preserves working capital. In this scenario, delivery agility is a competitive differentiator.

Inteliserver, an own-brand rack server launched in 1Q26, continues to grow, with commercial expansion and an important role in companies' on-premises portfolios, serving a segment estimated at more than 50% of the entire addressable market in Brazil.

Enterprise PCs: Revenue of R$157 million in 3Q26, the highest quarterly revenue in the unit's history, up 67% vs. 3Q25, including HaaS. Demand came from resellers and large accounts, such as healthcare, drugstores and telecommunications.

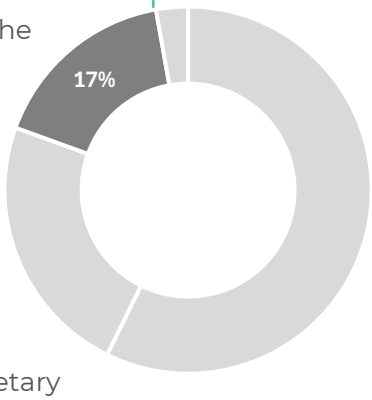
Positivo S+: Revenue was R$162 million in 3Q26, up 13% vs. 3Q25. All ISS services together totaled R$189 million (+12%), with business pace maintained.

Public Institutions: Revenue was R$219 million in 3Q26, up 60% vs. 3Q25 and 64% vs. 2Q26, marking the segment's recovery after a first half affected by project postponements. Education was the main vertical, at 59% of revenue, driven by tablet deliveries to the São Paulo State Department of Education (Seduc-SP).

4Q is historically the quarter with the best seasonality, and visibility is high: in early October, 93% of projected 2026 revenue was contracted and 7% was awaiting contracting. Therefore, demand for 4Q26 is practically consolidated, shifting the focus to operational execution, with priority on input supply, production and logistics, areas closely monitored by management.
We maintained a high rate of bid capture and wins in public tenders, which will form the basis of 2027 revenue. The pipeline practically doubled, to R$5.9 billion, versus R$2.9 billion in the same period of 2025 (R$4.3 billion in 2Q26).

Commercial Integration: The Commercial Integration Project (PIC) between PCs, Servers and Managed IT Services is still ongoing. Throughout 2026, we structured the commercial processes, joint action models and pilots in selected accounts, and we are already working on opportunities in an integrated manner. The focus is to increase conversion, reduce operational friction between units and gradually expand cross-sell and share of wallet. It is a structural initiative that is still evolving.

PAYMENT SOLUTIONS



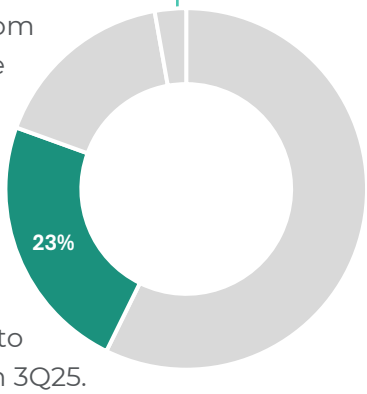
Gross revenue of R$196 million in 3Q26, up 25.7% vs. 3Q25 and 25.5% vs. 2Q26. The unit continues to be a reference in smart terminals for large acquirers in Brazil. The quarter's results reinforce the consistency of the work and the maturity of the business unit. During the quarter, only a small portion of revenue came from new contracts, which basically correspond to field pilots with new acquirers. We expect these new contracts to expand the installed base in Brazil and LATAM. It is also important to mention that terminal volume grew 45%, and the lower average selling price is due to the effect of the dollar, the currency used in the vast majority of contracts.

During the period, the unit signed the first license agreement for its proprietary payment gateway, field device management software and capture solution, an important step in the evolution of the business model from hardware supplier to complete solution provider (device, software and services). The Company also won contracts with two of the largest acquirers in Latin America and, as a result, established a new local office in Chile and is implementing the Payment Solutions practice in its Mexico and Argentina offices. Finally, we are participating in the pilot of an important public project using palm biometrics, integrated into our smart terminals, and we are engaged in several conversations with other public and private entities to begin testing and using our solution. Its applications include payments without a card or mobile phone, boarding and biometric access control. The new technology can be disruptive in some sectors of the economy due to its high accuracy, speed and security, with a false acceptance rate of 0.0000001% and a reading time of 500 milliseconds.



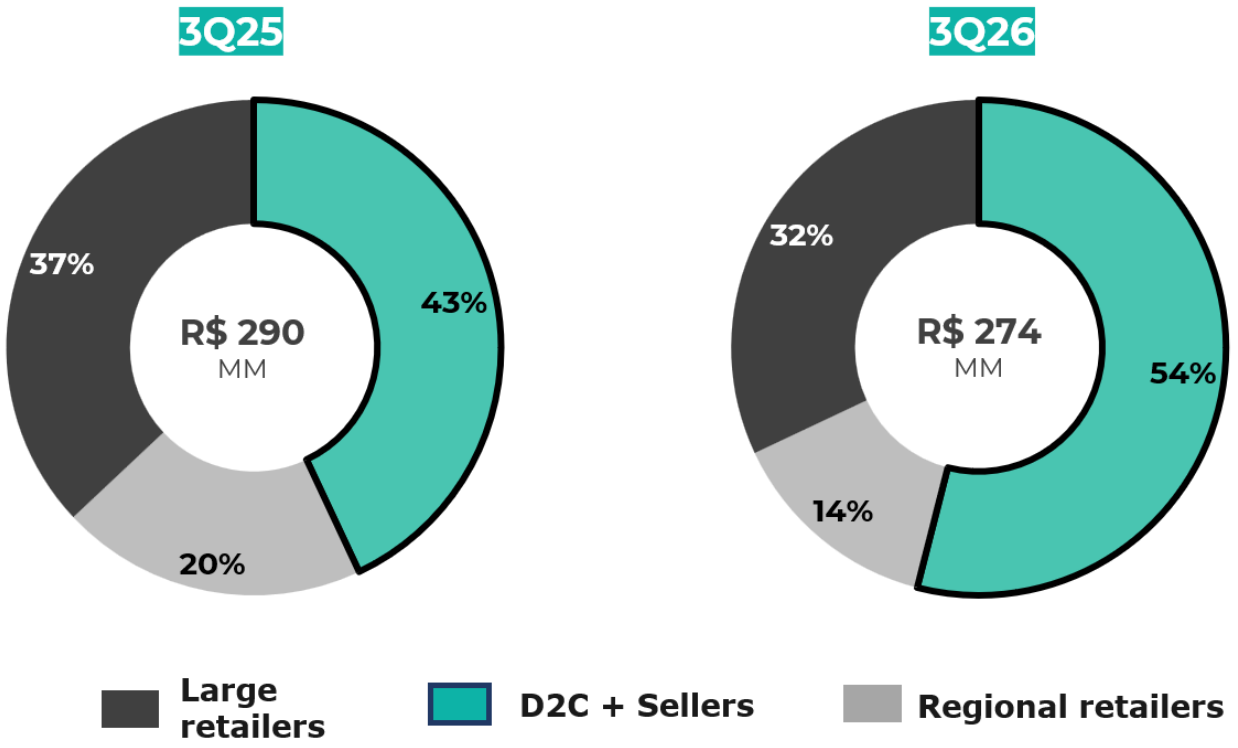
The pipeline of new customers remains robust, supported by the prospect of new acquirers, greater share of wallet with current customers, expansion of the active terminal base, with a positive effect on recurring maintenance revenue, and greater added value from proprietary software solutions, such as MDM and payment management.

SMART DEVICES – CONSUMER (DI)



Gross revenue of R$274 million in 3Q26, down 5.6% from 3Q25 and 18.7% from 2Q26, but above the Company's plan. Despite the drop in revenue, the segment's margin increased, thanks to an assertive supply management strategy. Computers grew 24.7% vs. 3Q25, to R$193 million. Mobile devices totaled R$76 million (-38%): the decline in smartphones (-67%) is planned, reducing exposure to businesses with compressed margins and optimizing the allocation of working capital to focus on the Company's core strategy. Tablet revenue fell 23%, with 7" models affected by higher prices and the larger share of the gray market. Digital channels, D2C and sellers, continue to expand their share of the segment's revenue, reaching 51% of sales, vs. 38% in 3Q25. There was a market share gain in retail notebooks (sell-out) of 2.7 p.p., to 15.1% (international market research firm).

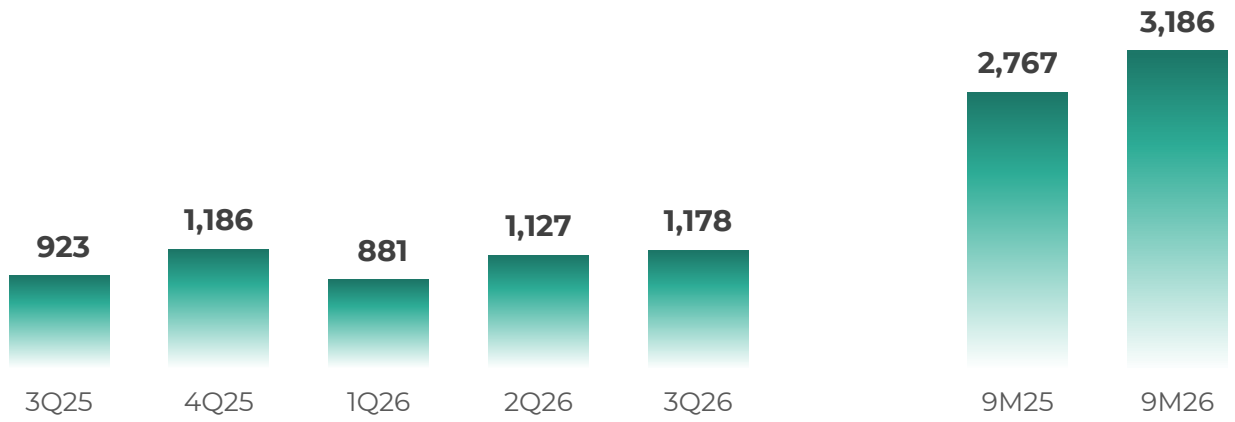
Total Consumer Revenue by Sales Channel:



FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

R$ million



Gross revenue of R$1,178 million in 3Q26, an increase of 27.7% vs. 3Q25 and 4.5% vs. 2Q26. The increase was driven by the IT Infrastructure, Services and Solutions (ISS) segment, which grew 53.2%, led by servers (+260.4%) and enterprise PCs (+67.1%), and by the Payment Solutions segment (+25.7%), offsetting the decline in DI-Consumer and Adjacent Businesses.

In 9M26, gross revenue reached R$3,186.4 million, an increase of 15.1% vs. 9M25.

GROSS REVENUE BY PRODUCTS AND SERVICES

R$ million	3Q26	3Q25	% Chg.	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25	% Chg.
IT Infrastructure, Services and Solutions	**674.8**	**440.3**	***53.2%***	**605.3**	***11.5%***	**1,738.8**	**1,391.2**	***25.0%***
Computers	249.2	230.6	*8.0%*	226.0	10.3%	641.5	698.2	*(8.1%)*
Services*	188.9	168.2	*12.3%*	189.2	(0.1%)	549.3	472.5	*16.3%*
Servers	123.2	34.2	*260.4%*	174.3	(29.3%)	400.8	155.6	*157.7%*
Mobile devices	105.9	4.8	*2,128.3%*	10.5	909.9%	123.8	31.7	*290.6%*
Other	7.5	2.6	*193.5%*	5.4	40.2%	23.4	33.3	*(29.6%)*
Smart Devices – Consumer	**273.8**	**290.0**	***(5.6%)***	**336.7**	***(18.7%)***	**870.9**	**849.3**	***2.6%***
Computers	192.8	154.7	*24.7%*	203.0	*(5.0%)*	548.2	458.8	*19.5%*
Mobile devices	76.3	122.6	*(37.8%)*	124.4	*(38.6%)*	298.5	360.6	*(17.2%)*
Other products	4.7	12.8	*(63.5%)*	9.3	*(49.9%)*	24.3	29.9	*(18.8%)*
Payment Solutions	**196.4**	**156.2**	***25.7%***	**156.5**	***25.5%***	**488.3**	**425.8**	***14.7%***
Adjacent Businesses	**33.1**	**36.0**	***(8.2%)***	**28.5**	***16.0%***	**88.4**	**100.9**	***(12.4%)***
Consolidated Gross Revenue	**1,178.0**	**922.6**	***27.7%***	**1,127.0**	***4.5%***	**3,186.4**	**2,767.3**	***15.1%***

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

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25	*% Chg.*
Consolidated Gross Revenue	1,178.0	922.6	*27.7%*	1,127.0	*4.5%*	3,186.4	2,767.3	*15.1%*
Taxes and Deductions	(180.8)	(117.0)	*54.5%*	(188.3)	*(4.0%)*	(509.1)	(404.0)	*26.0%*
Consolidated Net Revenue	**997.2**	**805.6**	***23.8%***	**938.7**	***6.2%***	**2,677.4**	**2,363.3**	***13.3%***
Cost of Products and Services	**(769.0)**	**(590.3)**	***30.3%***	**(706.1)**	***8.9%***	**(2,047.4)**	**(1,772.3)**	***15.5%***
Gross Profit	**228.3**	**215.4**	***6.0%***	**232.7**	***(1.9%)***	**629.9**	**591.0**	***6.6%***
Gross Margin	*22.9%*	*26.7%*	*-3.8 p.p.*	*24.8%*	*-1.9 p.p.*	*23.5%*	*25.0%*	*-1.5 p.p.*

Gross profit reached R$228.3 million in 3Q26, an increase of 6.0% vs. 3Q25. Gross margin was 22.9%, down 3.8 p.p. YoY and 1.9 p.p. vs. 2Q26.

The margin reduction reflects the one-off concentration of revenue in a large strategic contract with a lower margin, with greater weight in the quarter. It also reflects the increase in memory and SSD costs, which has not yet been fully passed through in contracts with the public sector.

In 9M26, gross profit totaled R$629.9 million, an increase of 6.6% vs. 9M25. Gross margin was 23.5%, compared with 25.0% in the same period of 2025, a reduction of 1.5 p.p.

OPERATING EXPENSES AND OPERATING INCOME

R$ million	3Q26	3Q25[1]	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25[1]	*% Chg.*
Net Revenue	**997.2**	**805.6**	***23.8%***	**938.7**	***6.2%***	**2,677.4**	**2,363.3**	***13.3%***
Gross Profit	**228.3**	**215.4**	***6.0%***	**232.7**	***(1.9%)***	**629.9**	**591.0**	***6.6%***
Operating Expenses, net	**(164.3)**	**(166.1)**	***(1.1%)***	**(170.2)**	***(3.5%)***	**(451.9)**	**(452.7)**	***(0.2%)***
Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)	**(171.0)**	**(160.2)**	***6.7%***	**(168.4)**	***1.5%***	**(462.6)**	**(438.8)**	***5.4%***
Selling Expenses	**(111.7)**	**(102.3)**	***9.1%***	**(110.8)**	***0.8%***	**(299.6)**	**(278.0)**	***7.8%***
Sales Commissions	(19.9)	(16.1)	*23.7%*	(15.8)	*26.2%*	(51.1)	(45.4)	*12.5%*
Personnel	(21.2)	(20.7)	*2.4%*	(23.7)	*(10.5%)*	(66.4)	(68.5)	*(2.9%)*
Advertising and Marketing	(14.6)	(11.5)	*27.5%*	(12.1)	*21.2%*	(35.2)	(33.7)	*4.4%*
Technical Assistance and Warranty	(24.1)	(28.0)	*(13.9%)*	(30.7)	*(21.7%)*	(77.3)	(76.6)	*0.9%*
Freight	(11.8)	(9.2)	*27.7%*	(11.0)	*6.8%*	(28.2)	(21.5)	*31.5%*
Depreciation and Amortization	(3.0)	(5.5)	*(44.6%)*	(2.9)	*4.9%*	(8.2)	(13.1)	*(37.6%)*
Other Selling Expenses	(17.0)	(11.4)	*50.0%*	(14.6)	*16.8%*	(33.2)	(19.2)	*72.4%*
General and Administrative Expenses	**(59.3)**	**(57.9)**	***2.4%***	**(57.7)**	***2.9%***	**(163.0)**	**(160.8)**	***1.4%***
Salaries, Payroll Taxes and Benefits	(29.2)	(29.6)	*(1.3%)*	(27.8)	*5.2%*	(85.6)	(86.1)	*(0.6%)*
Depreciation and Amortization	(13.4)	(8.1)	*66.1%*	(12.8)	*4.9%*	(36.2)	(24.8)	*45.8%*
Other General and Administrative Expenses	(16.7)	(20.2)	*(17.5%)*	(17.1)	*(2.3%)*	(41.2)	(49.8)	*(17.3%)*
Equity in Earnings of Affiliates	**(1.3)**	**(2.0)**	***(33.7%)***	**(1.2)**	***9.7%***	**0.8**	**(4.1)**	***N/A***
Other Operating Income (Expenses)	**8.0**	**(3.9)**	***N/A***	**(0.6)**	***N/A***	**9.9**	**(9.7)**	***N/A***
Operating Income (EBIT)	**64.0**	**49.3**	***29.7%***	**62.5**	***2.4%***	**178.0**	**138.3**	***28.7%***

Note 1: 2025 expenses were reclassified among the different lines, for comparability purposes, without changing the totals of Selling, General and Administrative Expenses.

Vertical Analysis	3Q26	3Q25	*Chg. (p.p.)*	2Q26	*Chg. (p.p.)*	9M26	9M25	*Chg. (p.p.)*
Net Revenue	100.0%	100.0%	-	100.0%	-	100.0%	100.0%	-
Gross Profit	22.9%	26.7%	*-3.8 p.p.*	24.8%	*-1.9 p.p.*	23.5%	25.0%	*-1.5 p.p.*
Operating Expenses, net	16.5%	20.6%	*-4.1 p.p.*	18.1%	*-1.7 p.p.*	16.9%	19.2%	*-2.3 p.p.*
Selling Expenses	11.2%	12.7%	*-1.5 p.p.*	11.8%	*-0.6 p.p.*	11.2%	11.8%	*-0.6 p.p.*
General and Administrative Expenses	5.9%	7.2%	*-1.2 p.p.*	6.1%	*-0.2 p.p.*	6.1%	6.8%	*-0.7 p.p.*
Equity in Earnings of Affiliates	0.1%	-0.2%	*0.4 p.p.*	0.1%	*0.0 p.p.*	0.0%	-0.2%	*0.1 p.p.*
Other Operating Income (Expenses)	0.8%	-0.5%	*1.3 p.p.*	-0.1%	*0.9 p.p.*	0.4%	-0.4%	*0.8 p.p.*
Operating Income (EBIT)	6.4%	6.1%	*0.3 p.p.*	6.7%	*-0.2 p.p.*	6.6%	5.9%	*0.8 p.p.*

Operating Expenses: decreased 4.1 p.p. as a share of Net Revenue vs. 3Q25, to 16.5%, and 1.7 p.p. vs. 2Q26. In the first nine months of the year, Operating Expenses decreased by 2.3 p.p.

Selling Expenses decreased by 1.5 p.p. as a share of Net Revenue YoY, reaching 11.2%. The improvement results mainly from the reduction in Technical Assistance and Warranty, with lower expected coverage of failures in the devices sold, and in Depreciation and Amortization, and from growth below revenue growth in the largest lines, such as Personnel Expenses and Sales Commissions. Year to date, Selling Expenses decreased 0.6 p.p. as a share of Net Revenue vs. the prior year.

General and Administrative Expenses: decreased 1.2 p.p. vs. 3Q25, driven by the operational efficiency plan in progress since 2025, whose effect is visible in the 1.3% drop in Salaries, Payroll Taxes and Benefits Expenses. Year to date, the decrease was 0.7 p.p. vs. 9M25.

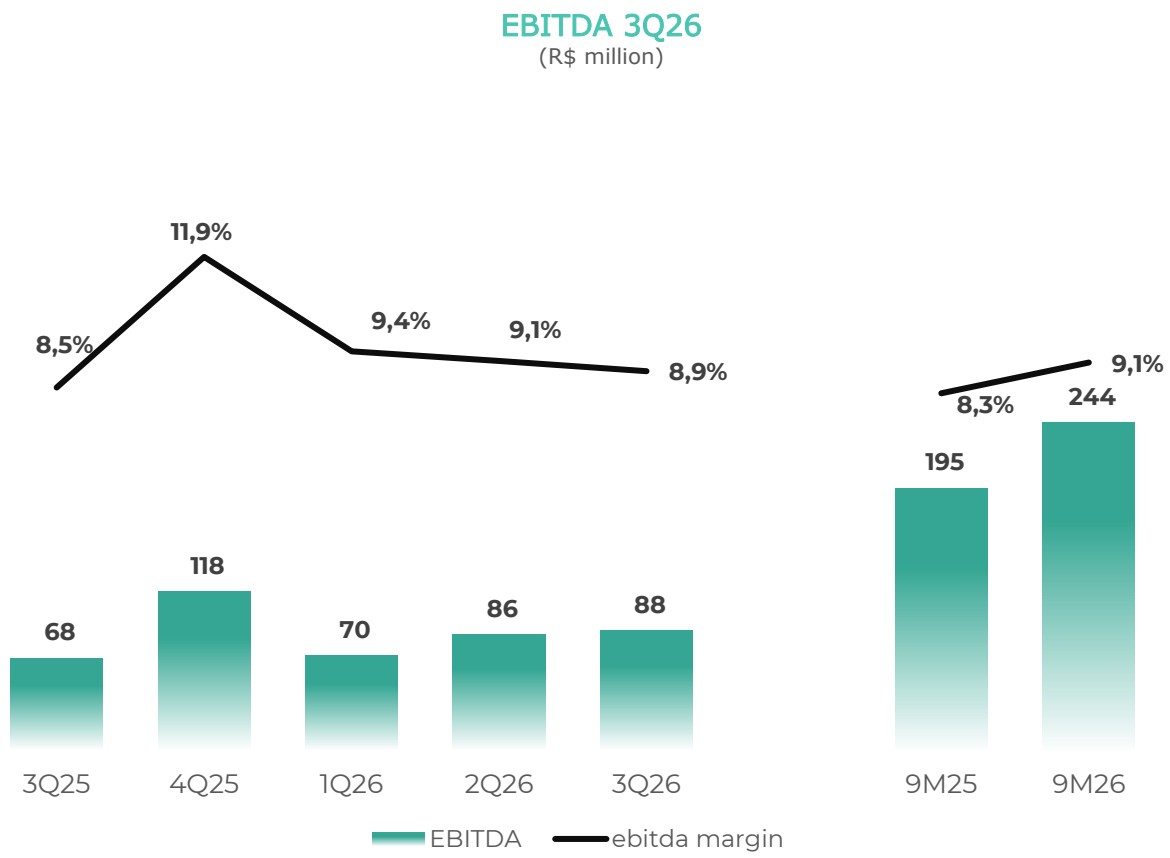
Other operating income (expenses): income of R$8.0 million in 3Q26, compared with an expense of R$3.9 million in 3Q25 (an increase of 1.3 p.p.), reflects higher revenue from the Ilhéus plant in this quarter, which resulted in a higher volume of recognized financial tax credits.

EBITDA

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	*2Q26*	*% Chg.*	9M26	9M25	*% Chg.*
EBIT	**64.0**	**49.3**	***29.7%***	**62.5**	***2.4%***	**178.0**	**138.3**	***28.7%***
Depreciation and Amortization	24.5	18.8	*30.6%*	23.4	***4.9%***	66.0	56.7	*16.4%*
EBITDA	**88.5**	**68.1**	***30.0%***	**85.9**	***3.1%***	**244.0**	**195.0**	***25.1%***
EBITDA MARGIN	***8.9%***	***8.5%***	***0.4 p.p.***	***9.1%***	***-0.2 p.p.***	***9.1%***	***8.3%***	***0.8 p.p.***

EBITDA grew 30.0% vs. 3Q25, with a margin expansion of 0.4 p.p. The lower share of operating expenses in Net Revenue offset the reduction in gross margin and supported the improvement in operating profitability. Compared with 2Q26, EBITDA grew 3.1%, with a 0.2 p.p. reduction in margin.

In 9M26, EBITDA rose 25.1% vs. 9M25, with a margin of 9.1%, an expansion of 0.8 p.p., also driven by the lower weight of operating expenses relative to Net Revenue.



ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*
EBIT (LTM)	269.7	220.8	*22.1%*	255.0	*5.7%*
Income Tax and Social Contribution (LTM)	(10.6)	(17.2)	*(38.4%)*	(19.7)	*(46.1%)*
NOPAT (LTM)[1]	**259.1**	**203.6**	***27.3%***	**235.3**	***10.1%***
Inventories	1,609.3	1,176.0	*36.8%*	1,392.1	*15.6%*
Accounts Receivable	980.3	762.9	*28.5%*	732.3	*33.9%*
Trade payables	(880.5)	(675.4)	*30.4%*	(572.8)	*53.7%*
Working capital	**1,709.0**	**1,263.6**	***35.3%***	**1,551.6**	***10.1%***
Permanent assets	951.7	795.4	*19.6%*	928.8	*2.5%*
Other long-term assets	66.6	62.4	*6.7%*	66.2	*0.6%*
Capital Employed[2]	**2,727.3**	**2,121.4**	***28.6%***	**2,546.7**	***7.1%***
Average Capital Employed[3]	**2,424.3**	**2,229.8**	***8.7%***	**2,331.6**	***4.0%***
ROIC4	**10.7%**	**9.1%**	***1.6 p.p.***	**10.1%**	***0.6 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

ROIC reached 10.7% in 3Q26, up 1.6 p.p. vs. 3Q25 and 0.6 p.p. vs. 2Q26.

The increase in ROIC in 3Q26, both YoY and sequentially, reflects the 22.1% growth in operating income (EBIT) over the last twelve months, driven by the improvement in revenue mix, notably the expansion of revenue from Servers, Services and Payment Solutions, segments with higher added value and in line with the Company's strategy.

The growth in EBIT more than offset the 8.7% increase in average capital employed, which results from: (i) higher working capital, resulting from advance purchases of critical components, with cash or advance payments to international suppliers, to ensure supply in a scenario of global memory scarcity; (ii) higher investments in permanent assets, especially intangibles, reflecting the allocation to internal R&D projects focused on artificial intelligence solutions; and (iii) an increase in other long-term assets, due to the reclassification of part of the tax credits to the long term and the growth in the balance of long-term receivables associated with the expansion of HaaS revenue.

FINANCIAL RESULT

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	*2Q26*	*% Chg.*	9M26	9M25	% Chg.
Financial Income	25.4	45.3	*(43.9%)*	35.1	*(27.7%)*	88.3	97.4	*(9.4%)*
Financial Expenses	(85.0)	(85.8)	*(0.9%)*	(80.7)	*5.3%*	(244.6)	(229.9)	*6.4%*
Financial Result before FX Variation	**(59.6)**	**(40.5)**	***47.2%***	**(45.6)**	***30.6%***	**(156.3)**	**(132.5)**	***17.9%***
FX Variation	(4.3)	(6.2)	*(31.0%)*	(7.9)	*(45.3%)*	(17.7)	(11.6)	*52.7%*
NET FINANCIAL RESULT	**(63.9)**	**(46.7)**	***36.8%***	**(53.5)**	***19.5%***	**(173.9)**	**(144.1)**	***20.7%***

In 3Q26, the negative net financial result was 36.8% higher than in 3Q25. The variation was mainly due to the 43.9% drop in financial income, due to the lower average cash balance, while financial expenses were stable YoY. Compared with 2Q26, the variation was an increase of 19.5%, also caused by the reduction in financial income.

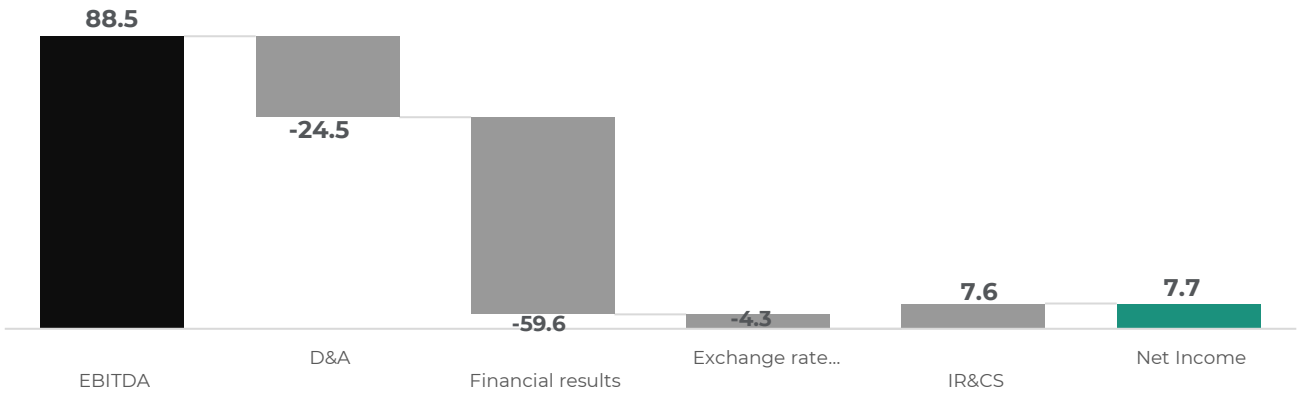
Year to date, the negative net financial result was 20.7% higher than in the previous year, impacted by lower financial income, higher financial expenses and a larger negative FX variation, the latter reflecting the higher volume of hedging contracts and exchange rate fluctuation over the period.

NET INCOME

Net income was R$7.7 million in 3Q26, compared with R$1.1 million in 3Q25 and R$2.6 million in 2Q26, impacted by the negative net financial result. In 9M26, net loss was R$2.1 million, compared with a net loss of R$9.3 million in 9M25.

The improvement reflects the higher volume of revenue this year, above the break-even point, despite the pressure on the financial result.

Reconciliation between EBITDA and Net Income – 3Q26
(R$ million)The improvement reflects higher revenue this year.



INDEBTEDNESS

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*
Debt and Cash					
Loans and Financing - Short Term	240.1	642.2	*(62.6%)*	335.0	*(28.3%)*
Loans and Financing - Long Term	1,003.2	702.5	*42.8%*	840.6	*19.3%*
Derivative Financial Instruments	50.8	34.0	*49.2%*	47.5	*6.9%*
Gross Debt	**1,294.0**	**1,378.7**	***(6.1%)***	**1,223.1**	***5.8%***
Cash and Cash Equivalents	480.2	805.5	*(40.4%)*	489.8	*(2.0%)*
Cash and Cash Equivalents	**480.2**	**805.5**	***(40.4%)***	**489.8**	***(2.0%)***
Net Debt	**813.9**	**573.1**	***42.0%***	**733.3**	***11.0%***
LTM EBITDA	361.6	294.9	*22.6%*	341.2	*6.0%*
Net Debt / EBITDA LTM	*2.3x*	*1.9x*	*0.4x*	*2.1x*	*0.2x*

Debt profile - Short-term vs. long-term split	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*
Loans and Financing - Short Term	19%	48%	*-28.4 p.p.*	28%	*-9.2 p.p.*
Loans and Financing - Long Term	81%	52%	*28.4 p.p.*	72%	*9.2 p.p.*

Net debt ended 3Q26 at R$813.9 million, an increase of 42.0% vs. 3Q25, with a net debt ratio of 2.3x EBITDA for the last twelve months, vs. 1.9x in 3Q25. The increase in net debt is due to the drop in the balance of cash and cash equivalents, which reflects the seasonality of the period given the higher revenue volume expected for 4Q26, in addition to the higher allocation of working capital, especially advance purchases of critical components, with payments in cash or in advance to international suppliers. This practice has been necessary to ensure supply in a scenario of global supply constraints for memory.

Gross debt decreased 6.1% YoY, to R$1,294.0 million, while cash totaled R$480.2 million, vs. R$805.5 million in 3Q25. The Company also extended maturities, and the long-term portion of loans and financing increased to 81%, vs. 52% in 3Q25 and 72% in 2Q26.

SUBSEQUENT EVENTS

Guidance

Gross revenue between R$4.4 billion and R$4.5 billion

The Company **raised its 2026 gross revenue guidance to the range of R$4.4 billion to R$4.5 billion**, from R$4.0 billion to R$4.2 billion previously.

The new range considers 3Q26 performance and the expectation of higher business volume in 4Q26, supported by demand for servers, smart POS terminals and deliveries to the public sector. See the Material Fact disclosed by the Company on this date.

Share Buyback and Cancellation

The Company approved the cancellation of 2,000,000 (two million) common shares, with no par value, issued by the Company and held in treasury, without a reduction in share capital. As a result of this cancellation, the Company's share capital will be divided into 139,800,000 (one hundred thirty-nine million eight hundred thousand) common shares, all registered, book-entry and with no par value. The corresponding amendment to Article 5 of the Company's Bylaws, to reflect the cancellation of shares announced herein, will be duly resolved at a General Shareholders' Meeting to be called in due course.

The Company approved the creation of a new program to repurchase its own shares (the "2026/2028 Program"), without a reduction in share capital, whose main objective is to hold the shares in treasury for subsequent sale and/or cancellation and/or to meet the Company's obligations under the stock option plan and the share-based compensation plan for its executives and employees.

In the 2026/2028 Program, up to 5,624,862 registered common shares with no par value issued by the Company may be acquired and/or sold, which, reflecting the cancellation of shares approved by the Company's Board of Directors on this date, represent 4.02% of the total shares issued by the Company and 8.09% of the total shares issued by the Company that are outstanding, subject at all times to the limit of up to ten percent (10%) of outstanding shares held in treasury, pursuant to Article 9 of CVM Resolution No. 77/22.

More details about the cancellation of shares and the new buyback program are available in the Material Fact published by the Company on this date.

CAPITAL MARKETS

Shareholding Structure as of September 30, 2026:

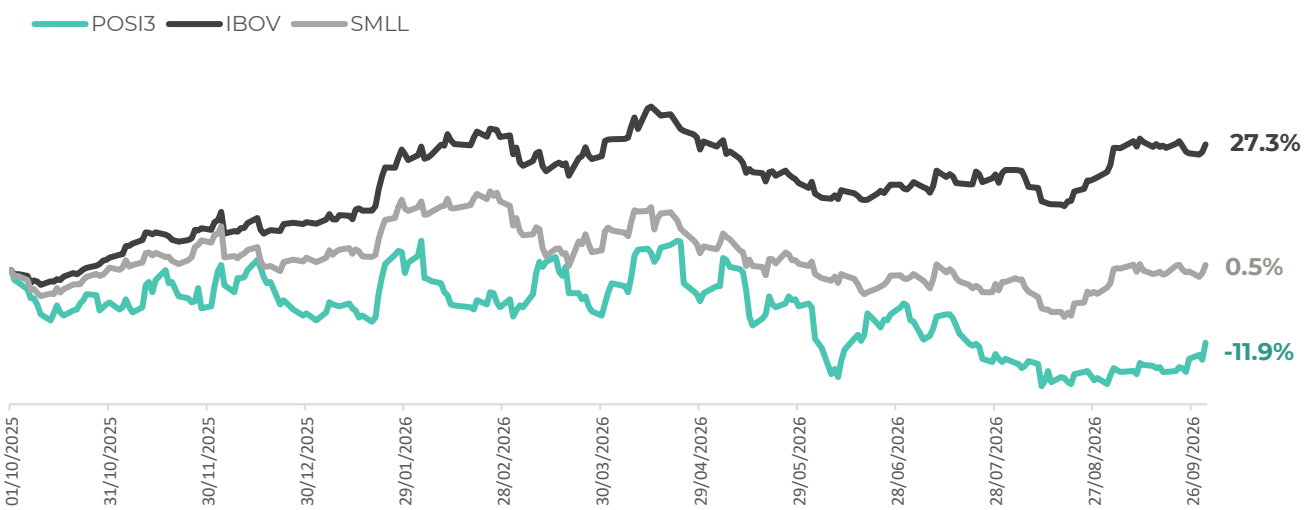
Shareholding Structure	Shares	%
Controlling shareholders	69,907,547	*49.3%*
Treasury shares	3,329,258	*2.4%*
Free Float	68,563,195	*48.3%*
Total	**141,800,000**	***100%***
Closing price (R$)	3.71	
Market capitalization (R$ million)	**526.1**	

We ended the quarter with share capital of R$1,465 million as part of shareholders' equity of R$1,557 million, divided into 141,800,000 common shares (POSI3), of which 48.3% are outstanding ("Free Float"). The Free Float calculation is based on all of the Company's shares, subtracting the shares held by controlling shareholders, officers and directors and related persons, and treasury shares.

Stock Performance

The stock's performance compared with the Ibovespa and Small Cap indices in 2026 can be seen in the chart below:

Relative performance of POSI3 *vs.* indices over the last 12 months, % (base 100)



Currently, the Company has active coverage from analysts at 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/.

.

BALANCE SHEET
ASSETS

R$ million	3Q26	2Q26	3Q25
CURRENT ASSETS	**3,184.7**	**2,700.1**	**2,939.2**
Cash and cash equivalents	480.2	489.8	805.5
Derivative financial instruments	0.1	3.0	-
Accounts Receivable	742.4	507.8	611.6
Inventories	1,609.3	1,392.1	1,176.0
Accounts receivable from related parties	33.1	33.5	41.2
Recoverable taxes	234.6	185.0	210.6
Miscellaneous advances	38.1	37.4	43.3
Other receivables	46.9	51.5	50.9
NON-CURRENT ASSETS	**1,583.8**	**1,614.0**	**1,506.8**
Long-term receivables	**632.2**	**685.1**	**711.4**
Accounts Receivable	204.7	191.1	110.0
Recoverable taxes	356.4	425.7	536.0
Deferred taxes	4.4	2.2	3.0
Other receivables	66.6	66.2	62.4
Investments	**951.7**	**928.8**	**795.4**
Investment in affiliates	289.9	287.6	258.6
Property, plant and equipment, net	185.4	175.4	144.2
Intangible assets, net	476.4	465.8	392.6
TOTAL ASSETS	**4,768.5**	**4,314.1**	**4,446.0**

BALANCE SHEET
LIABILITIES

R$ million	3Q26	2Q26	3Q25
CURRENT LIABILITIES	**1,779.6**	**1,482.9**	**1,741.7**
Trade payables	880.5	572.8	675.4
Loans and financing	240.1	335.0	642.2
Derivative financial instruments	23.1	27.0	41.7
Salaries and charges payable	138.1	122.3	129.1
Lease liabilities	12.5	12.0	11.9
Provisions	83.8	85.2	106.3
Provisions for tax, labor and civil risks	4.7	4.9	3.5
Taxes payable	94.0	84.2	77.9
Deferred revenue	59.1	59.1	30.6
Accounts payable to related parties	7.5	7.7	1.7
Other accounts payable	236.1	172.8	21.5
NON-CURRENT LIABILITIES	**1,431.9**	**1,270.4**	**1,095.9**
Loans and financing	1,003.2	840.6	702.5
Derivative financial instruments	28.8	20.6	6.7
Lease liabilities	33.2	36.0	14.3
Provisions	48.2	51.1	63.4
Provision for tax, labor and civil risks	223.5	217.2	215.3
Taxes payable	34.4	37.1	43.2
Accounts payable to related parties	10.9	10.9	-
Deferred taxes	30.4	37.4	39.5
Other accounts payable	19.3	19.5	11.0
SHAREHOLDERS' EQUITY	**1,557.0**	**1,560.8**	**1,608.4**
Share capital	1,465.1	1,465.1	721.7
Capital reserve	96.3	96.2	122.5
Profit reserves	62.0	61.9	820.1
Equity valuation adjustments	(38.6)	(26.9)	(32.4)
Treasury shares	(25.8)	(25.8)	(22.9)
Profit for the period	(2.1)	(9.7)	(12.6)
Non-Controlling Interest	-	-	12.0
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**4,768.5**	**4,314.1**	**4,446.0**

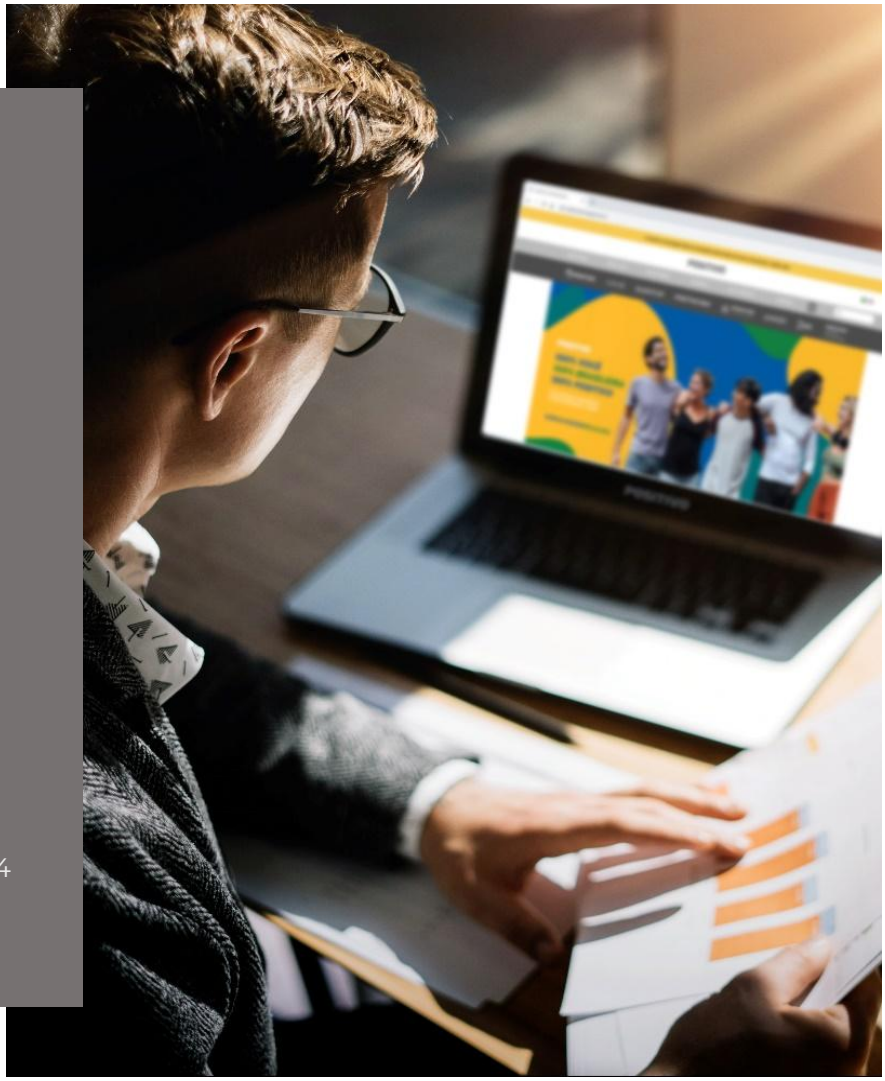
INCOME STATEMENT

R$ million	3Q26	3Q25	*% Chg.*	2Q26	*% Chg.*	9M26	9M25	*% Chg.*
Consolidated Gross Revenue	**1,178.0**	**922.6**	***27.7%***	**1,127.0**	***4.5%***	**3,186.4**	**2,767.3**	***15.1%***
Sales Taxes	(145.7)	(77.4)	*88.2%*	(129.0)	*12.9%*	(375.0)	(287.7)	*30.3%*
Trade Allowances, Returns and Government Grants	(35.1)	(39.5)	*(11.3%)*	(59.3)	*(40.8%)*	(134.1)	(116.2)	*15.4%*
Deductions from Gross Revenue	(180.8)	(117.0)	*54.5%*	(188.3)	*(4.0%)*	(509.1)	(404.0)	*26.0%*
Consolidated Net Revenue	**997.2**	**805.6**	***23.8%***	**938.7**	***6.2%***	**2,677.4**	**2,363.3**	***13.3%***
Cost of Products and Services	(769.0)	(590.3)	*30.3%*	(706.1)	*8.9%*	(2,047.4)	(1,772.3)	*15.5%*
Gross Profit	**228.3**	**215.4**	***6.0%***	**232.7**	***(1.9%)***	**629.9**	**591.0**	***6.6%***
Gross Margin	*22.9%*	*26.7%*	*-3.8 p.p.*	*24.8%*	*-1.9 p.p.*	*23.5%*	*25.0%*	*-1.5 p.p.*
Operating Expenses	**(164.3)**	**(166.1)**	***(1.1%)***	**(170.2)**	***(3.5%)***	**(451.9)**	**(452.7)**	***(0.2%)***
Selling Expenses	(111.7)	(102.3)	*9.1%*	(110.8)	*0.8%*	(299.6)	(278.0)	*7.8%*
General and Administrative Expenses	(59.3)	(57.9)	*2.4%*	(57.7)	*2.9%*	(163.0)	(160.8)	*1.4%*
Equity in Earnings of Affiliates	(1.3)	(2.0)	*(33.7%)*	(1.2)	*9.7%*	0.8	(4.1)	*N/A*
Other Operating Income (Expenses)	8.0	(3.9)	*N/A*	(0.6)	*N/A*	9.9	(9.7)	*N/A*
OPERATING INCOME	**64.0**	**49.3**	***29.7%***	**62.5**	***2.4%***	**178.0**	**138.3**	***28.7%***
Depreciation and Amortization	24.5	18.8	*30.6%*	23.4	*4.9%*	66.0	56.7	*16.4%*
EBITDA	**88.5**	**68.1**	***30.0%***	**85.9**	***3.1%***	**244.0**	**195.0**	***25.1%***
EBITDA Margin	*8.9%*	*8.5%*	*0.4 p.p.*	*9.1%*	*-0.2 p.p.*	*9.1%*	*8.3%*	*0.9 p.p.*
Financial Income	25.4	45.3	*(43.9%)*	35.1	*(27.7%)*	88.3	97.4	*(9.4%)*
Financial Expenses	(85.0)	(85.8)	*(0.9%)*	(80.7)	*5.3%*	(244.6)	(229.9)	*6.4%*
Financial Result before FX Variation	**(59.6)**	**(40.5)**	***47.2%***	**(45.6)**	***30.6%***	**(156.3)**	**(132.5)**	***17.9%***
FX Variation	(4.3)	(6.2)	*(31.0%)*	(7.9)	*(45.3%)*	(17.7)	(11.6)	***52.7%***
Net Financial Result	**(63.9)**	**(46.7)**	***36.8%***	**(53.5)**	***19.5%***	**(173.9)**	**(144.1)**	***20.7%***
INCOME BEFORE TAXES	**0.1**	**2.6**	***(98.1%)***	**9.0**	***(99.4%)***	**4.1**	**(5.7)**	***N/A***
Current Income Tax and Social Contribution	(1.7)	0.1	*N/A*	(4.2)	*(60.2%)*	(12.4)	(5.6)	*122.4%*
Deferred Income Tax and Social Contribution	9.3	(1.5)	*N/A*	(2.2)	*N/A*	6.2	2.1	*201.7%*
NET INCOME FOR THE PERIOD	**7.7**	**1.1**	***598.0%***	**2.6**	***197.4%***	**(2.1)**	**(9.3)**	***(77.7%)***

CASH FLOW

R$ million	3Q26	3Q25
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income for the period	7.7	1.1
Reconciliation of net income to cash (used in) provided by operations:		
Depreciation and amortization	24.5	18.8
Equity in earnings of affiliates	1.3	2.0
Fair value gain and adjustment to present value	(5.1)	(4.3)
Provision (reversal) for tax, labor and civil risks	7.0	6.7
Reversal of taxes payable	-	(35.5)
Allowance for doubtful accounts	1.4	3.9
Provision for inventory losses	3.8	(9.7)
Deferred provisions and revenues	(4.3)	(7.2)
Stock options	0.2	0.1
Charges on loans and right-of-use assets	37.7	53.4
Exchange rate variation	1.0	0.7
Interest on taxes	6.2	(5.6)
Financial credit - Law No. 13,969/2019	(30.9)	(22.0)
Write-off of fixed assets	0.0	0.4
Income tax and social contribution (Current and Deferred)	(7.6)	1.5
	43.1	**4.3**
(Increase) decrease in assets:		
Accounts Receivable	(254.0)	30.7
Inventories	(221.0)	(164.3)
Recoverable taxes	38.1	15.6
Miscellaneous advances	(0.4)	1.1
Accounts receivable from related parties	0.5	(2.6)
Other receivables	4.3	7.6
Increase (decrease) in liabilities:		
Trade payables	310.9	209.7
Tax liabilities	12.3	33.7
Related parties	(0.1)	0.0
Other accounts payable	78.2	10.7
Indemnities paid	(0.8)	(0.9)
Interest paid on loans and lease agreements	(28.3)	(28.0)
	(60.3)	**113.3**
Net cash used in operating activities	**(17.2)**	**117.6**
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Capital contributions to investees	(2.4)	(8.1)
Loans and other transactions with investees	(0.1)	(0.9)
Payment for acquisition of a subsidiary	-	-

Acquisition of property, plant and equipment	(18.3)	(7.7)
Additions to intangible assets	(25.7)	(28.2)
Net cash used in investing activities	**(46.6)**	**(45.0)**
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Dividends paid	-	(1.3)
Proceeds from borrowings	120.0	99.6
Repayment of borrowings	(62.5)	(37.9)
Payment of lease agreements	(3.3)	(3.9)
Net cash provided by financing activities	**54.2**	**56.5**
Exchange variation on cash and equivalents	(0.0)	0.6
(DECREASE) INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS FOR THE PERIOD	**(9.6)**	**129.7**
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	489.8	675.9
Cash and cash equivalents at the end of the period	480.2	805.5
(DECREASE) INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS FOR THE PERIOD	**(9.6)**	**129.7**



INVESTOR RELATIONS:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

Luiz Guilherme Palhares
IR Director

Rafaella Nolli
IR Manager

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

Giusti Comunicação – Press office for institutional issues
Alan Oliveira | Livia Melo
Phone: +(55) 11 97252-1149 | +(55) 19 4977-9764
Email: positivoimprensa@giusticom.com.br

LEGAL NOTICE
The management financial information contained in this document, as well as other non-accounting information of the Company presented in this Earnings Release, has not been reviewed by the independent auditors. Some of the statements contained herein are based on the current assumptions and outlook of the Company's management that could cause material differences between 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.