

**RELATÓRIO DE
RESULTADOS**

2T 2026

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

Receita Bruta R\$ 1.127 milhões

+13% vs. 2T25

+28% vs. 1T26

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

ISS – Infraestrutura, Serviços e Soluções de TI

R\$ 605 milhões

+18% vs. 2T25

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

Soluções em Pagamentos R\$ 157 milhões

+14% vs. 2T25

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

Dispositivos Inteligentes-Consumo R\$ 337 milhões

+8% vs. 2T25

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

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

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

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

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

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

IA.Box,

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

AI PC corporativo Vaio Pro BK

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

Lançamentos e Movimentos Estratégicos no Trimestre

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

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

Relatório de Resultados

2T 2026

POSITIVO
TECNOLOGIA

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

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

Contexto e Perspectivas

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

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



RESUMO FINANCEIRO

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

Resumo da demonstração de resultados e índice de alavancagem

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

NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

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

Os quatro segmentos são:

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

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

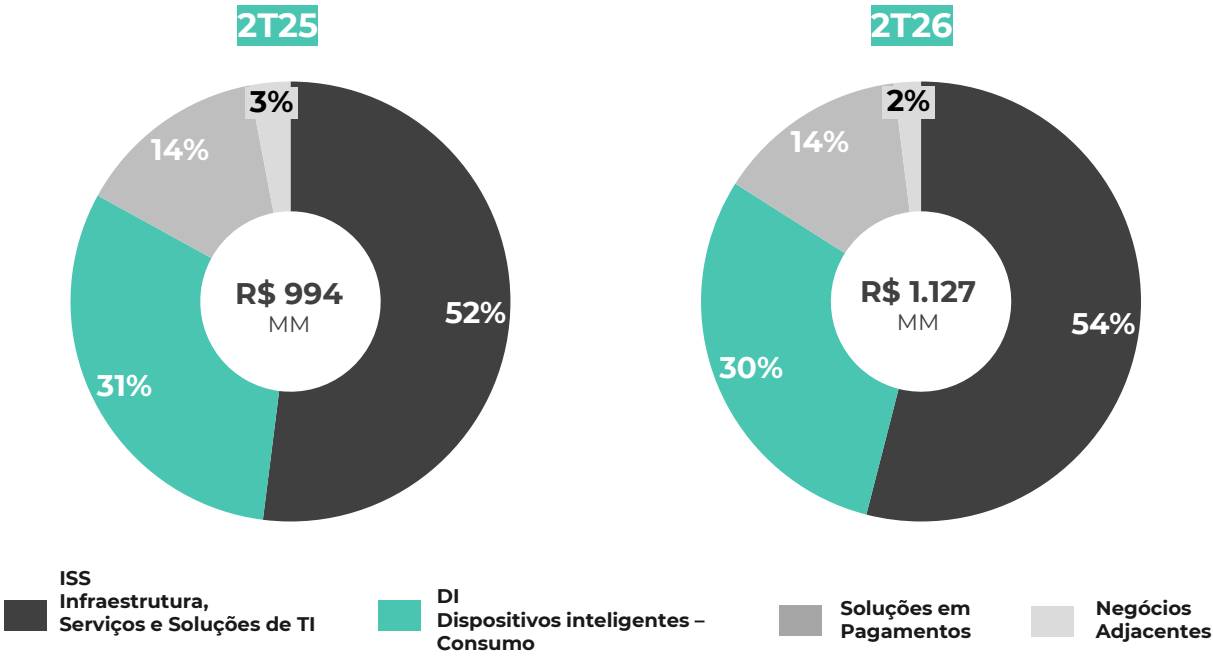
iii) Dispositivos Inteligentes – Consumo (DI): dispositivos de tecnologia para o consumidor final, incluindo notebooks, tablets e smartphones, sob as marcas Positivo e Vaio. Comercializados via distribuidores varejistas em geral, canais online diretos (D2C) e sellers em marketplaces.

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

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

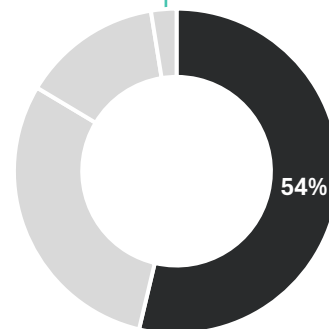
Evolução da receita por segmento, desde a revisão estratégica em 2018

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



INFRAESTRUTURA, SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE TI - ISS

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



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

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

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

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

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

Instituições Públicas: A receita totalizou R\$ 133,9 milhões no 2T26, redução de 32,2% versus 2T25, mas foi 22,2% maior que o 1T26. O desempenho reflete postergações de projetos, incluindo ajuste de volume em contrato do FNDE. Desde o final de 2025, o mercado global de PCs enfrenta forte escassez de memórias, decorrente da priorização do silício, insumo crítico, para servidores e datacenters de IA. Esse desequilíbrio entre oferta e demanda pressionou preços e afetou diretamente a viabilidade econômica de contratos no segmento público, para os quais temos solicitado reequilíbrios econômico-financeiros, mas esses processos são mais incertos e demorados, alongando mais os ciclos de contratação.

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

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

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

IA.BOX

INFRAESTRUTURA SOBERANA DE IA – DO ESSENTIAL AO AI FACTORY

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



SOBERANIA TOTAL

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



CUSTO 100% PREVISÍVEL

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



INFRAESTRUTURA DE ALTA PERFORMANCE

GPUs NVIDIA para treinamento e inferência de IA.



PORTFÓLIO ESCALÁVEL

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



PRONTO PARA USO

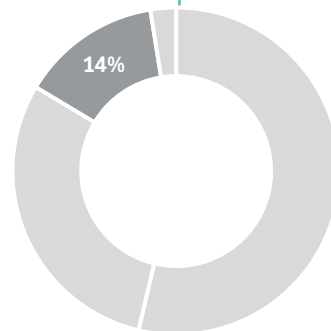
Stack de software open integrado, com opção de Nutanix AI, Red Hat AI e NVIDIA AI Enterprise.



SOLUÇÕES EM PAGAMENTOS

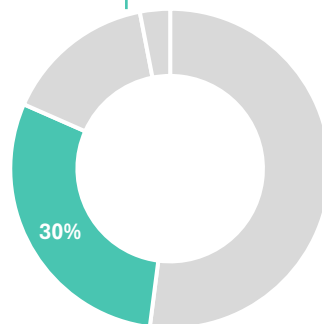
Receita Bruta de R\$ 156,5 milhões no 2T26, crescimento de 13,8% versus 2T25. A unidade de Soluções em Pagamentos manteve trajetória de crescimento no trimestre, consolidando sua posição como referência em terminais inteligentes para grandes adquirentes no Brasil. Tivemos 2 grandes conquistas no período: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

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

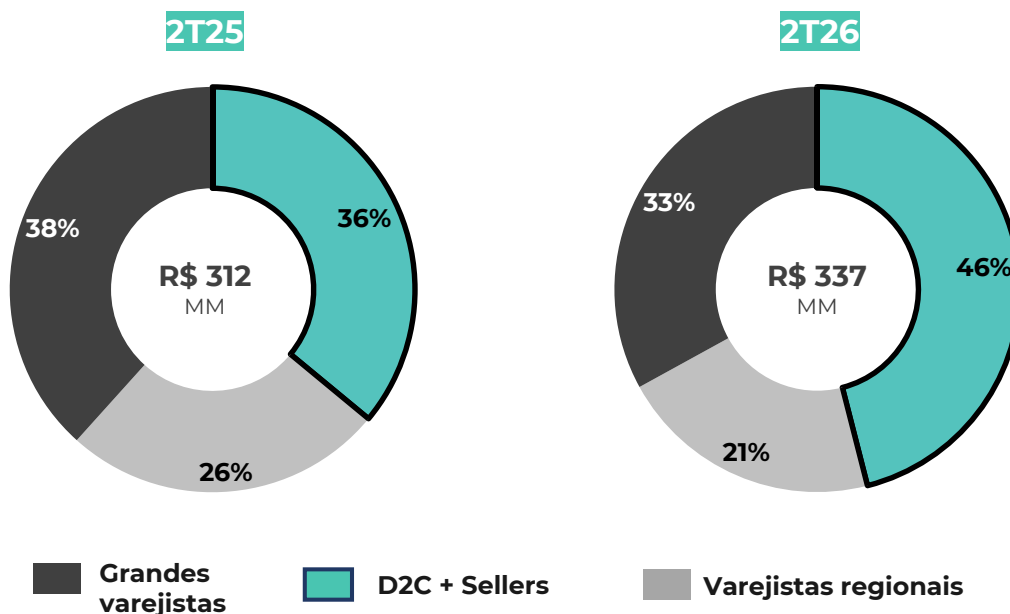


DISPOSITIVOS INTELIGENTES DE CONSUMO - DI

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



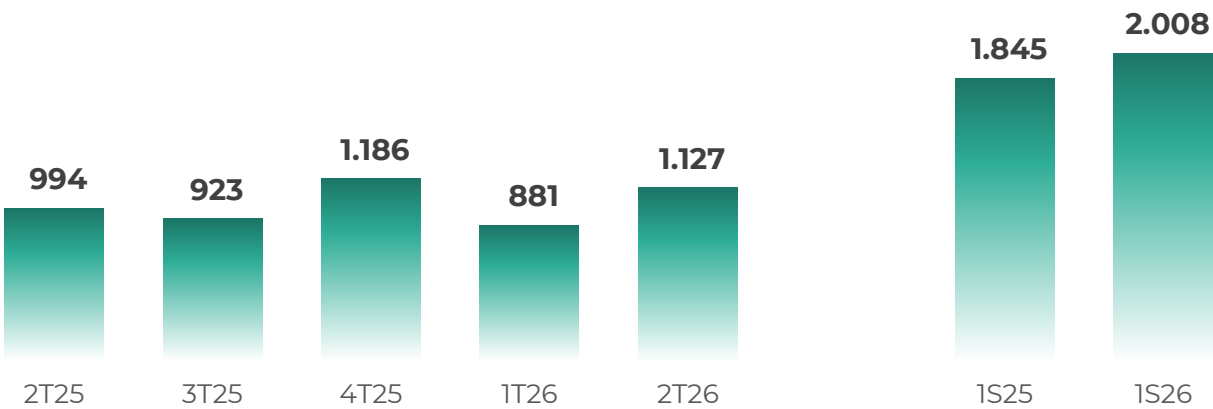
Receita total de consumo por canal de vendas:



DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

R\$ milhões



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

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

RECEITA BRUTA POR PRODUTOS E SERVIÇOS

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

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

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

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

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

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

DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO OPERACIONAL

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

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

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

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

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

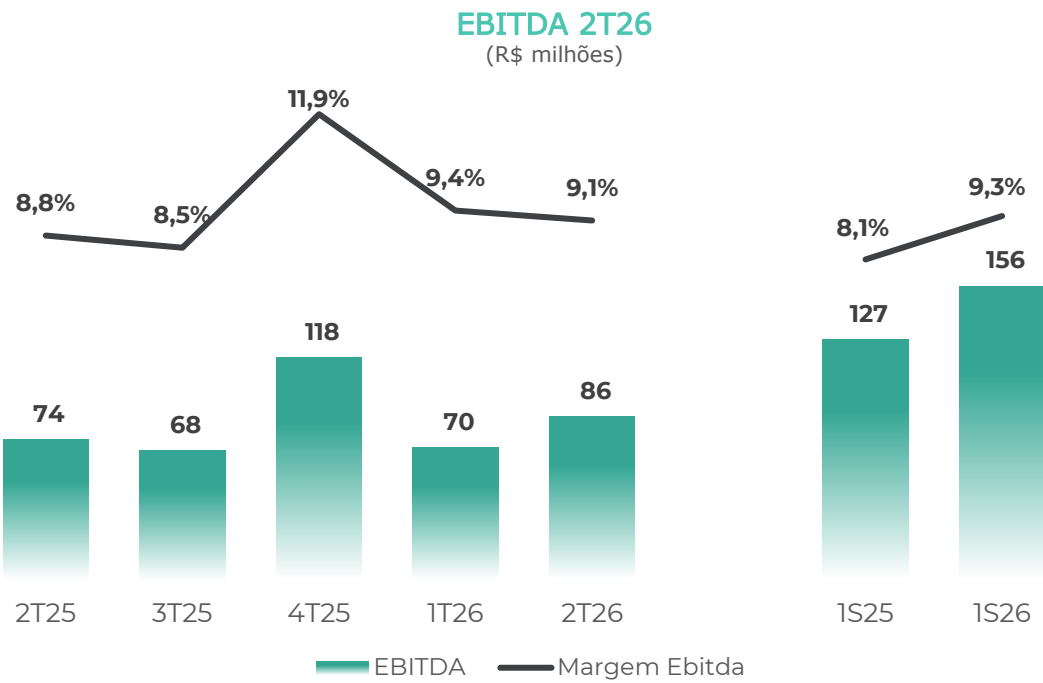
Outras Receitas/Despesas Operacionais variaram -0,2 p.p. frente ao 2T25 e -0,4 p.p. frente ao 1T26, com o 1S26 apresentando leve melhora de 0,5 p.p. em relação ao 1S25.

EBITDA

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

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

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



ROIC – RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO

R\$ milhões	2T26	2T25	Var.	1T26	Var.
EBIT (LTM)	255,0	225,0	13,3%	247,7	3,0%
IR/CSLL (LTM)	(19,7)	(17,8)	10,7%	(13,5)	45,6%
NOPAT (LTM)¹	235,3	207,2	13,6%	234,2	0,5%
Estoque	1.392,1	1.002,0	38,9%	1.331,3	4,6%
Contas a receber	541,3	685,5	(21,0%)	555,9	(2,6%)
Fornecedores	(572,8)	(467,7)	22,5%	(626,7)	(8,6%)
Capital de giro	1.360,6	1.219,9	11,5%	1.260,5	7,9%
Ativo permanente	928,8	773,7	20,1%	874,1	6,3%
Outros ativos de longo prazo	257,3	123,0	109,1%	254,2	1,2%
Capital Empregado²	2.546,7	2.116,6	20,3%	2.388,8	6,6%
Média do Capital Empregado³	2.331,6	2.196,1	6,2%	2.360,3	(1,2%)
ROIC⁴	10,1%	9,4%	0,7 p.p.	9,9%	0,2 p.p.

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

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

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

4 – NOPAT dividido pela Média do Capital Empregado

O avanço do ROIC no 2T26, tanto na comparação anual quanto sequencial, reflete o crescimento do resultado operacional (EBIT) nos últimos doze meses, impulsionado pela melhora do mix de receita, com destaque para a expansão de serviços gerenciados de TI e servidores, segmentos de maior valor agregado e alinhados à estratégia da Companhia.

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

RESULTADO FINANCEIRO

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

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

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

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

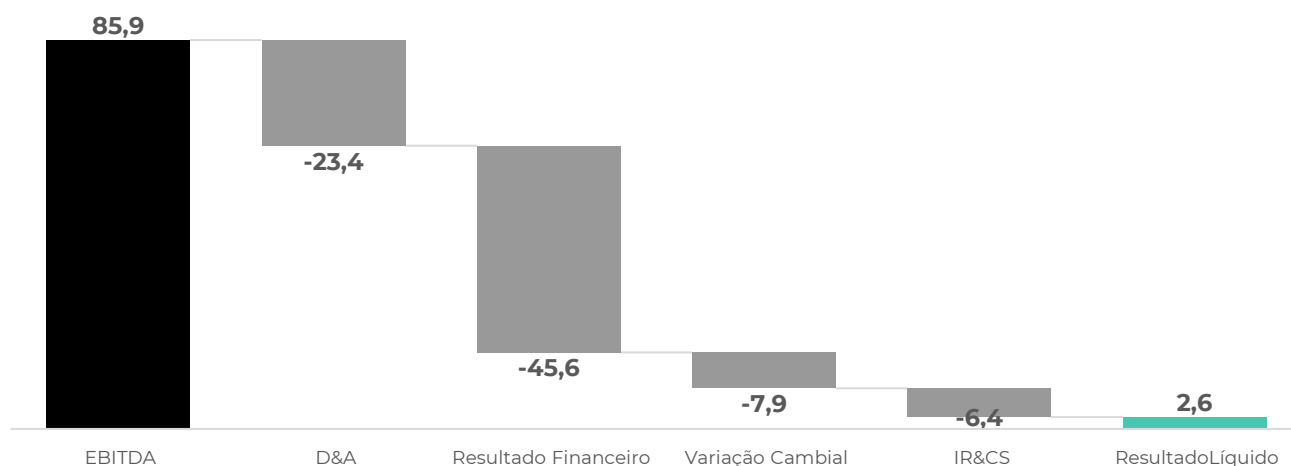
LUCRO LÍQUIDO

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

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

Reconciliação entre EBITDA e Resultado Líquido

(R\$ milhões)



ENDIVIDAMENTO

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

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

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

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

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

MERCADO DE CAPITAIS

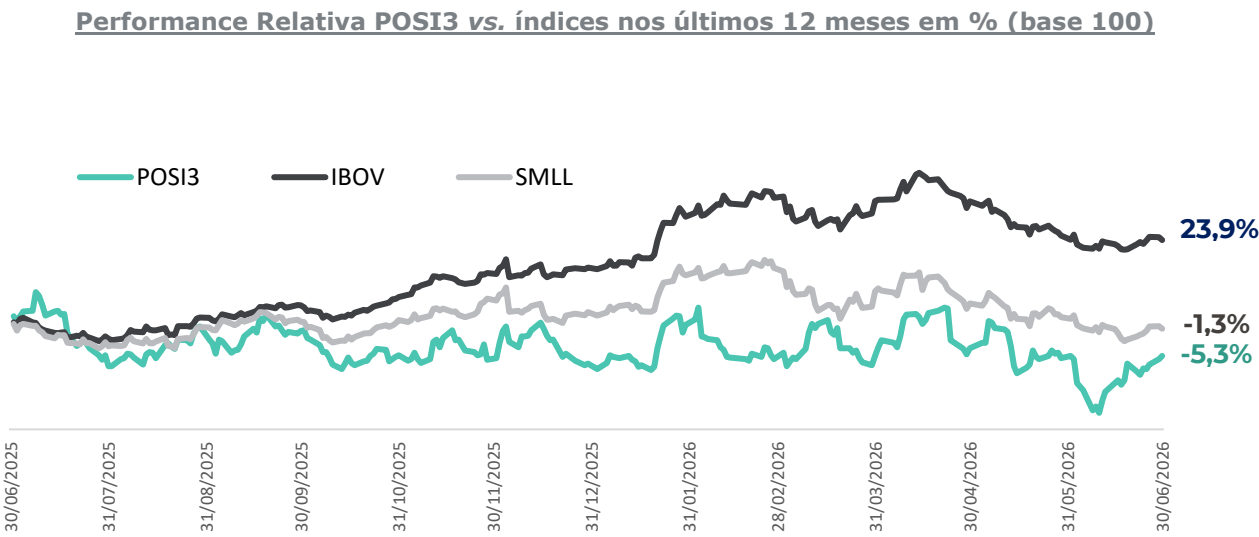
Composição Acionária em 30/06/2026:

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

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

Desempenho da Ação

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



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

GUIDANCE

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

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

Nesse contexto, os principais riscos considerados na projeção incluem:

- Pressão de custos em PCs, especialmente no atendimento a contratos previamente firmados com instituições públicas;
- Maior dificuldade de repasse de custos para clientes corporativos, em PCs e servidores, e para consumidores, em PCs e outros dispositivos.

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

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

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

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

BALANÇO PATRIMONIAL

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

BALANÇO PATRIMONIAL

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

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

FLUXO DE CAIXA

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

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS

Relatório de Resultados

2T 2026

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

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

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

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

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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Fabio Trierweiler Faigle
CFO & DRI

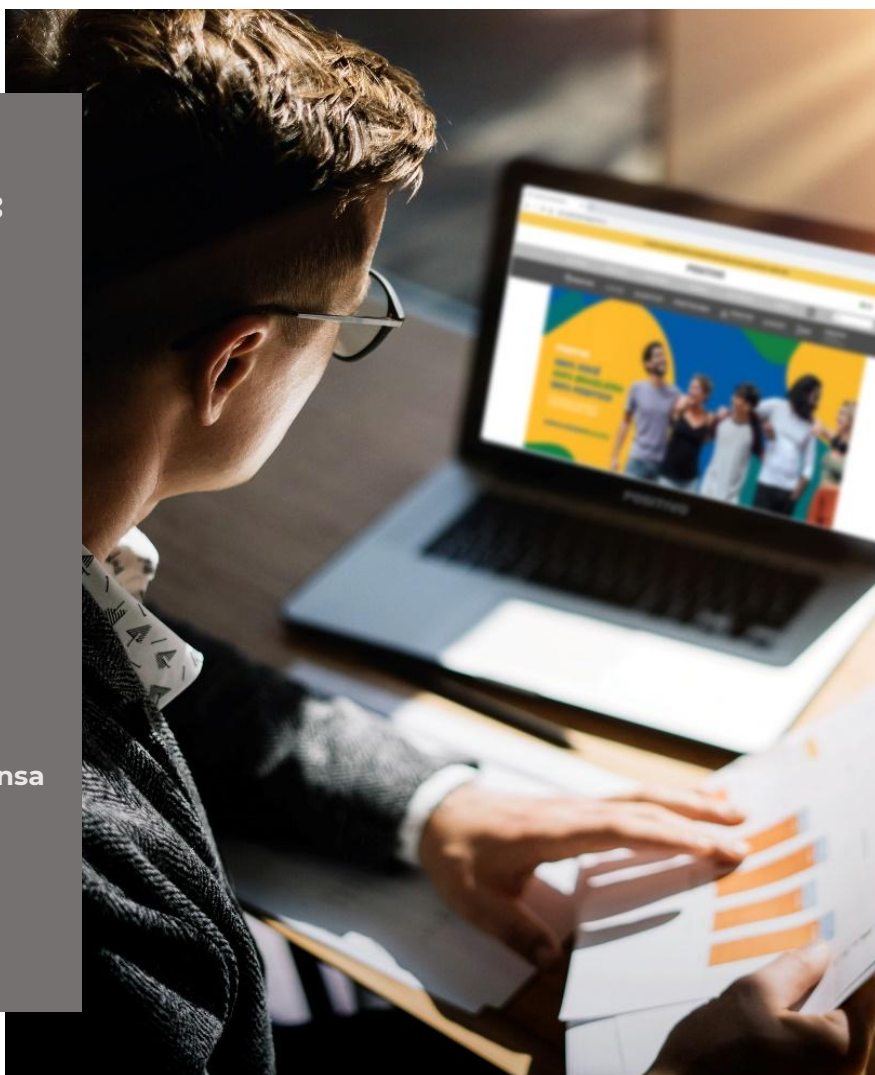
Luiz Guilherme Palhares
Diretor de RI

Rafaella Nolli
Gerente de RI

e-mail: ri@positivo.com.br
www.positivotecnologia.com.br/ri

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

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



AVISO LEGAL

As informações financeiras gerenciais contidas neste documento, bem como outras informações não contábeis da Companhia apresentadas neste Relatório de Resultados, não foram revisadas pelos auditores independentes. Algumas das afirmações aqui contidas se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que poderiam ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros.