

FATO RELEVANTE

AQUISIÇÃO DA LINX

A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) ("Companhia" ou "TOTVS") informa que, conforme aprovado pelo seu Conselho de Administração, celebrou um Contrato de Compra e Venda de Ações ("Contrato") com a Linx S.A. (controlada da StoneCo Ltd.), tendo por objeto a aquisição da totalidade das ações da Linx Participações S.A. ("Linx"), que deverá ser a titular, no fechamento da transação, de parte do segmento de negócio de software da Linx, pelo montante total de R\$3.050.000.000,00 (três bilhões e cinquenta milhões de reais) ("Transação"), sujeito a ajuste com base na posição de Caixa/Dívida Líquida no fechamento da Transação e sem previsão de pagamento de preço complementar. A Transação será financiada com o Caixa da TOTVS e com instrumentos de dívida em condições propícias de mercado, ainda a serem contratados.

A Linx é reconhecida como um dos principais *players* de soluções voltadas à gestão do Varejo, com histórico de altas taxas de retenção de clientes, tendo encerrado o exercício de 2024 com receita total de R\$1.145 milhões (+0,6% vs 2023), sendo R\$1.048 milhões recorrente (+3,3% vs 2023), e EBITDA ajustado de R\$239 milhões (+12% vs 2023).

A Transação é um movimento que está alinhado à estratégia de aumentar a relevância dentro dos clientes e ao posicionamento da TOTVS como *trusted advisor* de seus clientes do varejo, com a proposta de valor de melhorar o desempenho das empresas. Esta Transação tem significativa complementaridade e fortalecerá o posicionamento da TOTVS no segmento de varejo, equiparando a atual relevância já alcançada em outros segmentos da economia. Adicionalmente, a cobertura geográfica da distribuição da TOTVS poderá ser benéfica aos varejistas, na medida em que o varejo é um segmento com muita capilaridade.

O fechamento da Transação está sujeito à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e ao cumprimento de outros requisitos regulatórios e condições precedentes usuais, incluindo a aprovação da Transação pelos acionistas da TOTVS em assembleia geral, para fins do Artigo 256 da Lei n.º 6.404/76. Referida assembleia geral será oportunamente convocada e, quando da sua convocação, a Companhia divulgará as informações requeridas pela regulamentação aplicável. Adianta-se, de toda a sorte, que os acionistas Laércio José de Lucena Cosentino, também conselheiro de administração da Companhia e LC-EH Participações e Empreendimentos Ltda., titulares de ações representativas, conjuntamente, de 8,82% do capital votante da Companhia, manifestaram, nesta data, que comparecerão ou se farão representar na assembleia geral, quando convocada, e votarão favoravelmente à aprovação da Transação.

Segue anexado a este Fato Relevante a apresentação sobre a Transação. A Companhia manterá o mercado informado sobre desdobramentos relevantes.

São Paulo, 22 de julho de 2025.

Gilsomar Maia Sebastião

Vice-Presidente Administrativo e Financeiro e
Diretor de Relações com Investidores

Relações com Investidores

(11) 99585-7887

ri@totvs.com.br / ri.totvs.com

Sobre a TOTVS: Líder absoluta no mercado SMB do Brasil, a TOTVS cria soluções inovadoras para transformar o dia a dia das empresas e ajudá-las a superar os desafios de seus negócios. É a maior empresa de desenvolvimento de software de gestão do país, com mais de 70.000 clientes em 12 setores da economia. Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS apoia o crescimento de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio da tecnologia: o Brasil que faz, faz com TOTVS.



Anexo **do Fato Relevante de 22 de julho de 2025**

Aquisição da **Linux**



Julho/2025

Estratégia TOTVS

A especialidade da TOTVS é o **SMB**!

Nossa essência é trabalhar o SMB e aumentar nossa relevância como Trusted Advisor.

Nossa proposta de valor é impulsionar a evolução das empresas em vários aspectos: resultados, relevância e impacto.

A aquisição da Linx permitirá à TOTVS aumentar sua relevância junto aos clientes do varejo, ao melhorar o desempenho dessas empresas.



TOTVS + LINX

3



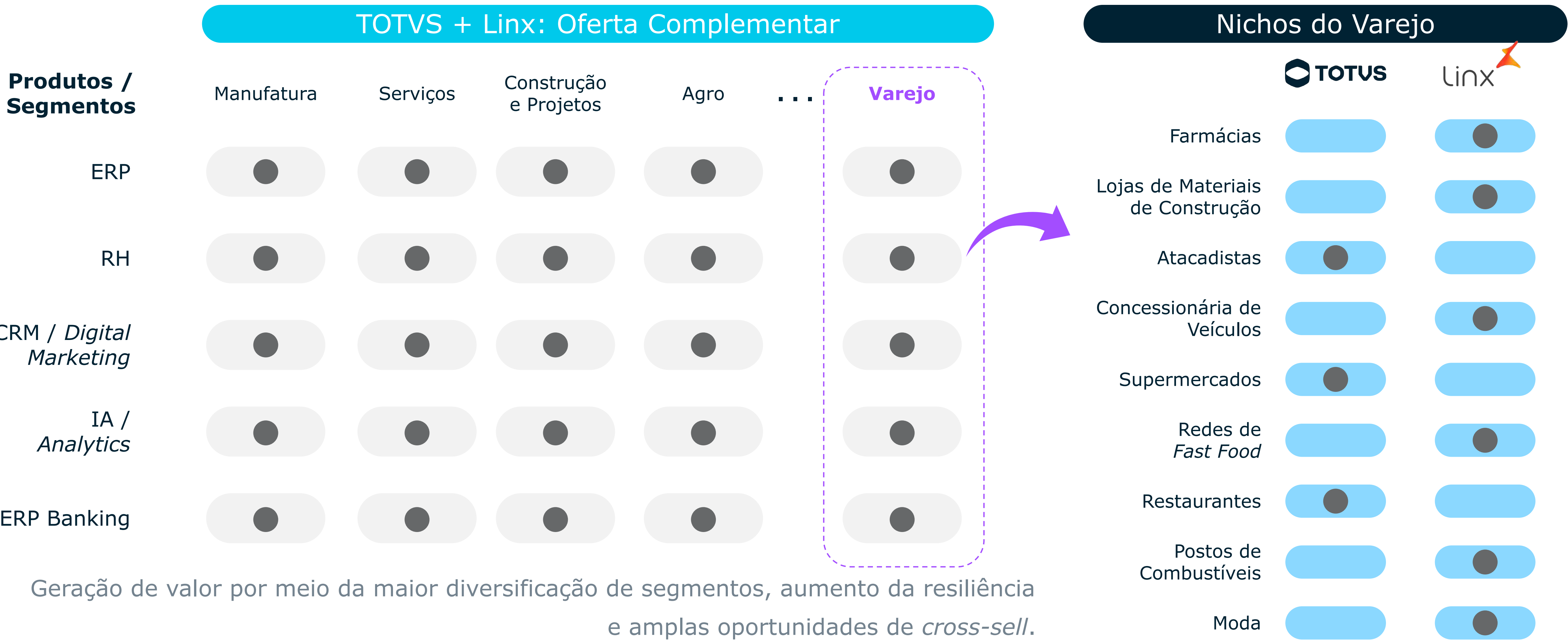
Uma aliança vencedora de ecossistemas, com geração robusta de valor para todos os stakeholders



Encaixe estratégico claro, permitindo uma forte geração de valor para acionistas, clientes e colaboradores

TOTVS + Linx | Portfólio Robusto

A combinação de uma base de clientes sólida com múltiplas soluções de alto valor agregado forma pilares essenciais para acelerar o crescimento



Linux é um Ativo Único

5



A Linux continua sendo a líder indiscutível no setor de varejo



Forte player em software para o varejo

A empresa continua sendo um dos principais players no setor de varejo, com participação de mercado significativa



Receita previsível

R\$1.048 milhões recorrentes em 2024 (+3,3% vs 2023), representando mais de 90% da Receita Total



Alta retenção de clientes

Baixa taxa de churn, indicando forte retenção de clientes



Aumento de NPS

O NPS apresentou uma tendência positiva, refletindo a melhoria na satisfação dos clientes

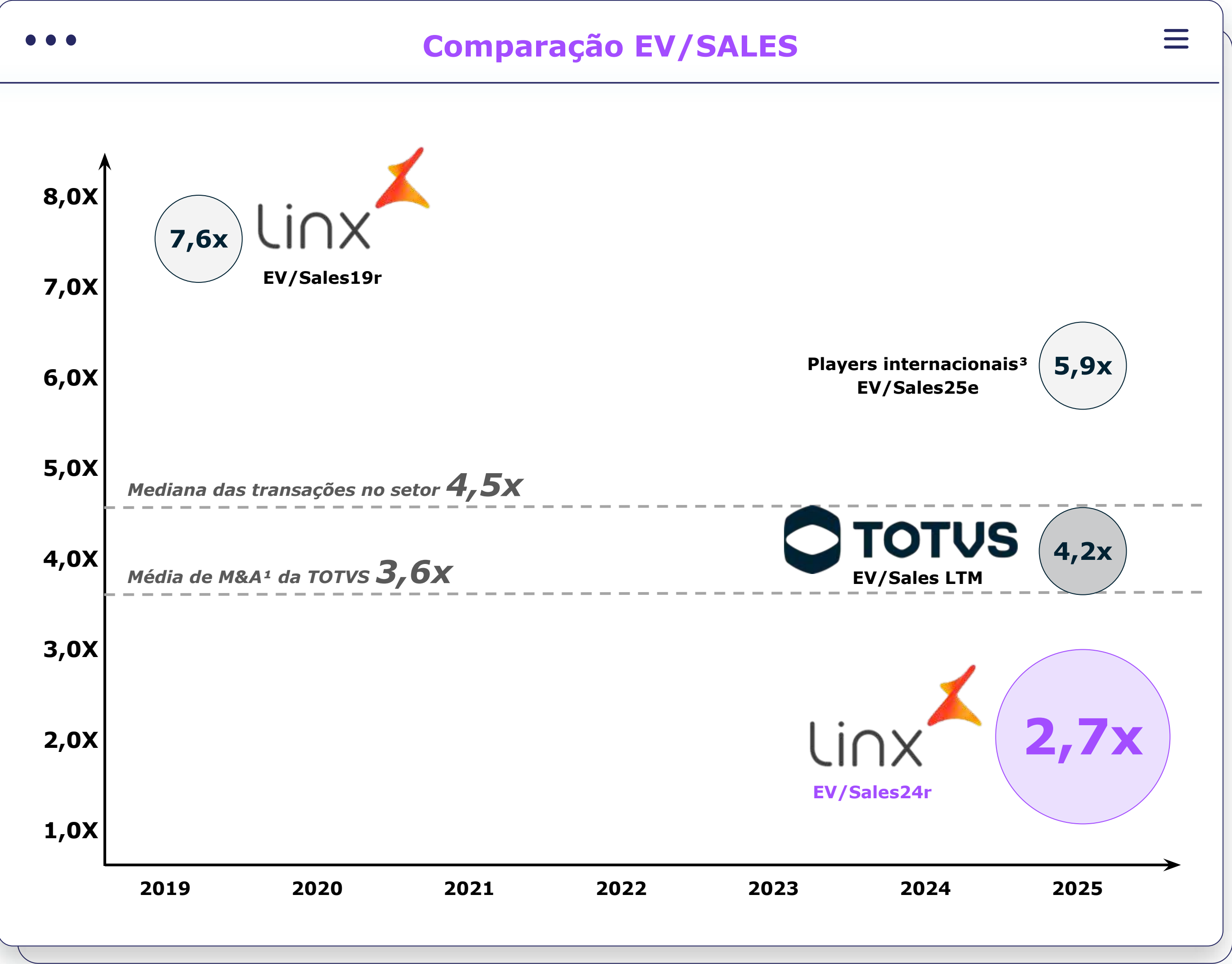


Rentabilidade Resiliente

Margem EBITDA de 20,9% em 2024 (+210 pontos base vs 2023)

Perímetro da Transação | Linx

O escopo da transação engloba os ativos de software da Stone que possuem o maior valor estratégico para a TOTVS



Fonte: Informações públicas de TOTVS e Stone

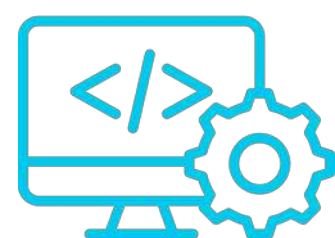
Notas: (1) Média de M&As da unidade de negócio Gestão da TOTVS desde 2020; (2) A Napse é a operação na América Latina e compreende 7 empresas em 5 países; (3) Mediana dos pares internacionais, incluindo SAP, Oracle, Workday, Salesforce e Sage.

Principais Termos da Transação

Preço de Compra	Enterprise Value de R\$ 3.050 mm (2,7x EV/Sales e 12,7x EV/EBITDA) com posição de caixa/dívida líquida zero no fechamento, sem <i>earn-out</i> ou provisões de pagamento complementar
Métricas Macroeconômicas 2024	R\$1,15 bilhões Receita Líquida Total R\$239 milhões EBITDA Ajustado 20,9% Margem EBITDA Ajustada +3,7K colaboradores
Acordo Comercial	Nenhum acordo comercial está associado a esta transação
Financiamento da Transação	A transação será financiada por meio do caixa da TOTVS e instrumentos de dívida sob condições propícias de mercado
Negócios de Software Dentro do Perímetro	Farmácias, Redes de <i>Fast Food</i> , Concessionária de Veículos, Moda, Lojas de Material de Construção, Franquias, Postos de Combustíveis, Saúde, RH, Educação, Napse ² , <i>e-commerce</i> (front e back) e Omnichannel
Negócios de Software Fora do Perímetro	SimplesVet, Reclame Aqui, Dental, Linx Pay, Linx Impulse, Alpha-Logo, APP Sistemas, Hiper Software, MLabs Software, Trinks, VHSYS e Questor

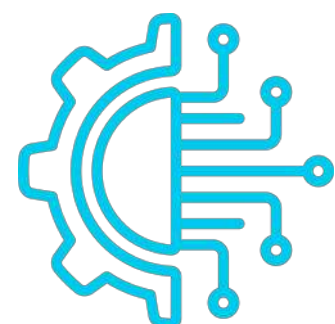
Desbloqueando Oportunidades de Crescimento

A combinação das empresas estará melhor posicionada para explorar alternativas valiosas de crescimento



Receita

- Complementaridade de portfólio que pode ser aproveitada por meio de oportunidades de cross-selling e up-selling.
- *Cross-selling* da operação de Cloud da TOTVS.



Distribuição

- A forte capilaridade comercial da TOTVS tem potencial para acelerar significativamente a expansão comercial da Linx.



Capturando os *drivers* de valor

- Otimizar despesas de SG&A por meio de operações centralizadas.

Framework de Integração

A TOTVS adota um modelo de integração de M&A guiado pela proximidade estratégica da transação: quanto mais próxima, mais intensa e acelerada é a integração. A aquisição da Linx é um exemplo claro de transação estrategicamente próxima

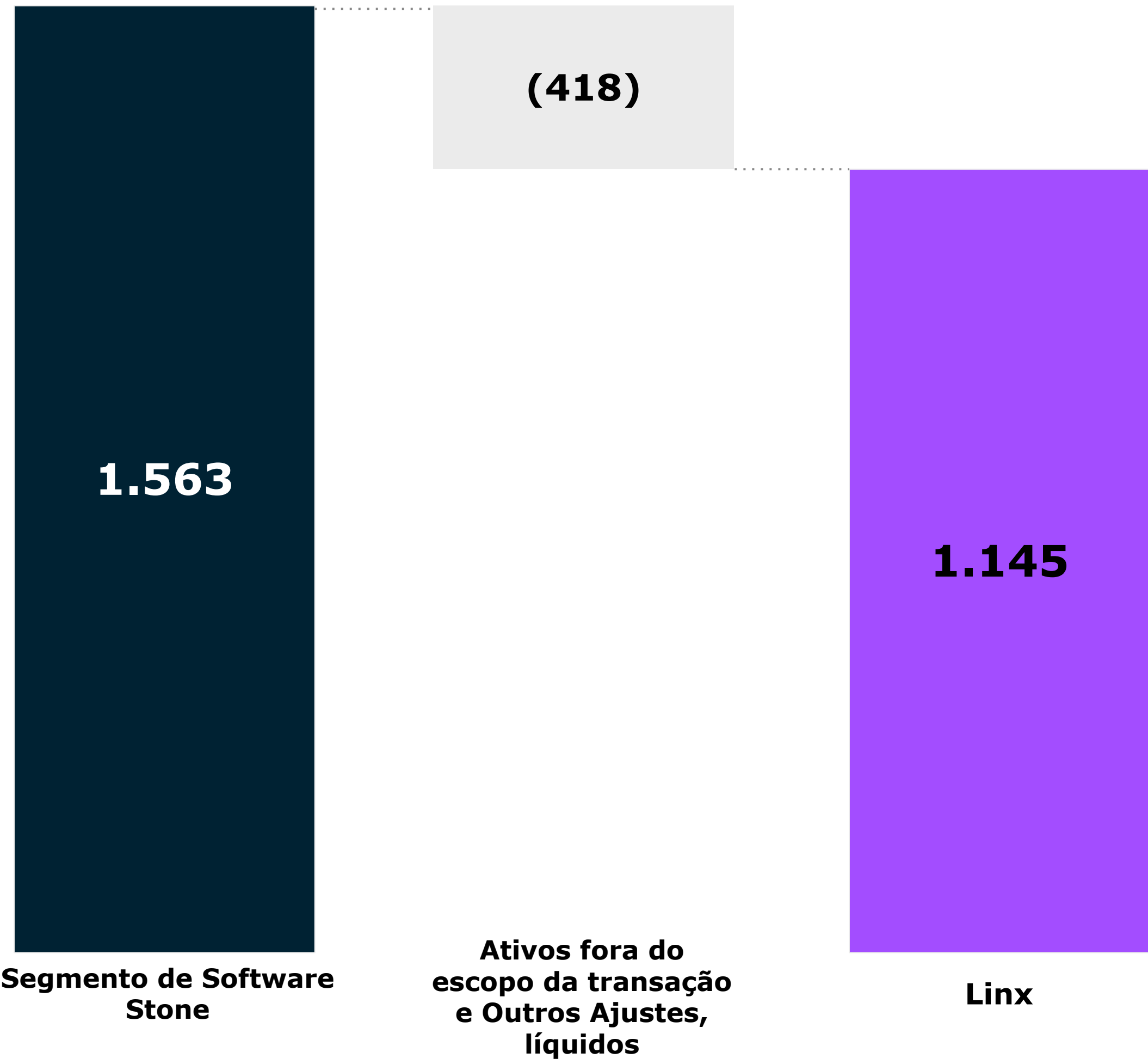
Ágio (*goodwill*)

Esta transação gerará um novo ágio (*goodwill*) de mais de R\$ 1 bilhão

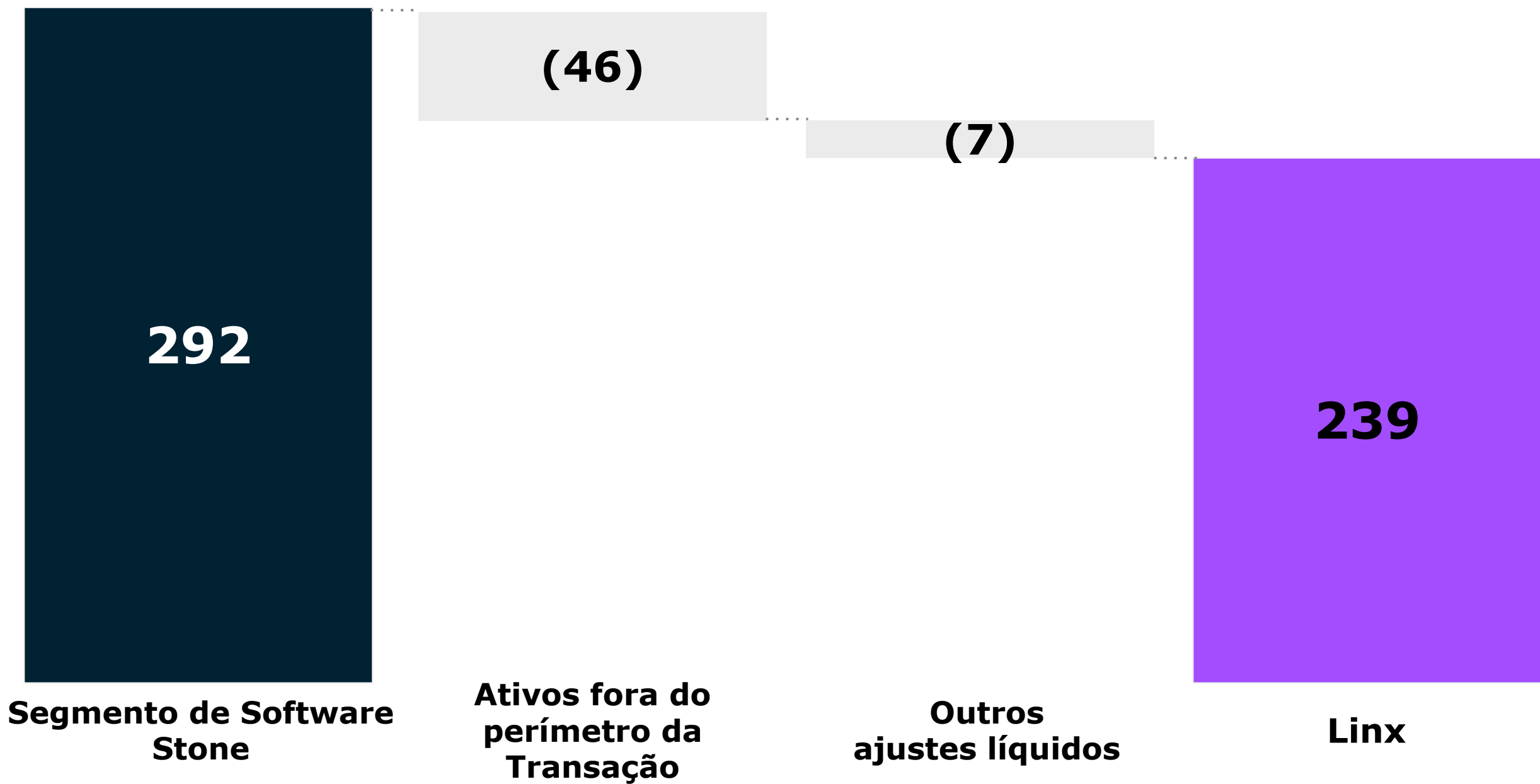


Bridge de Receita e EBITDA

Bridge de Receita | 2024



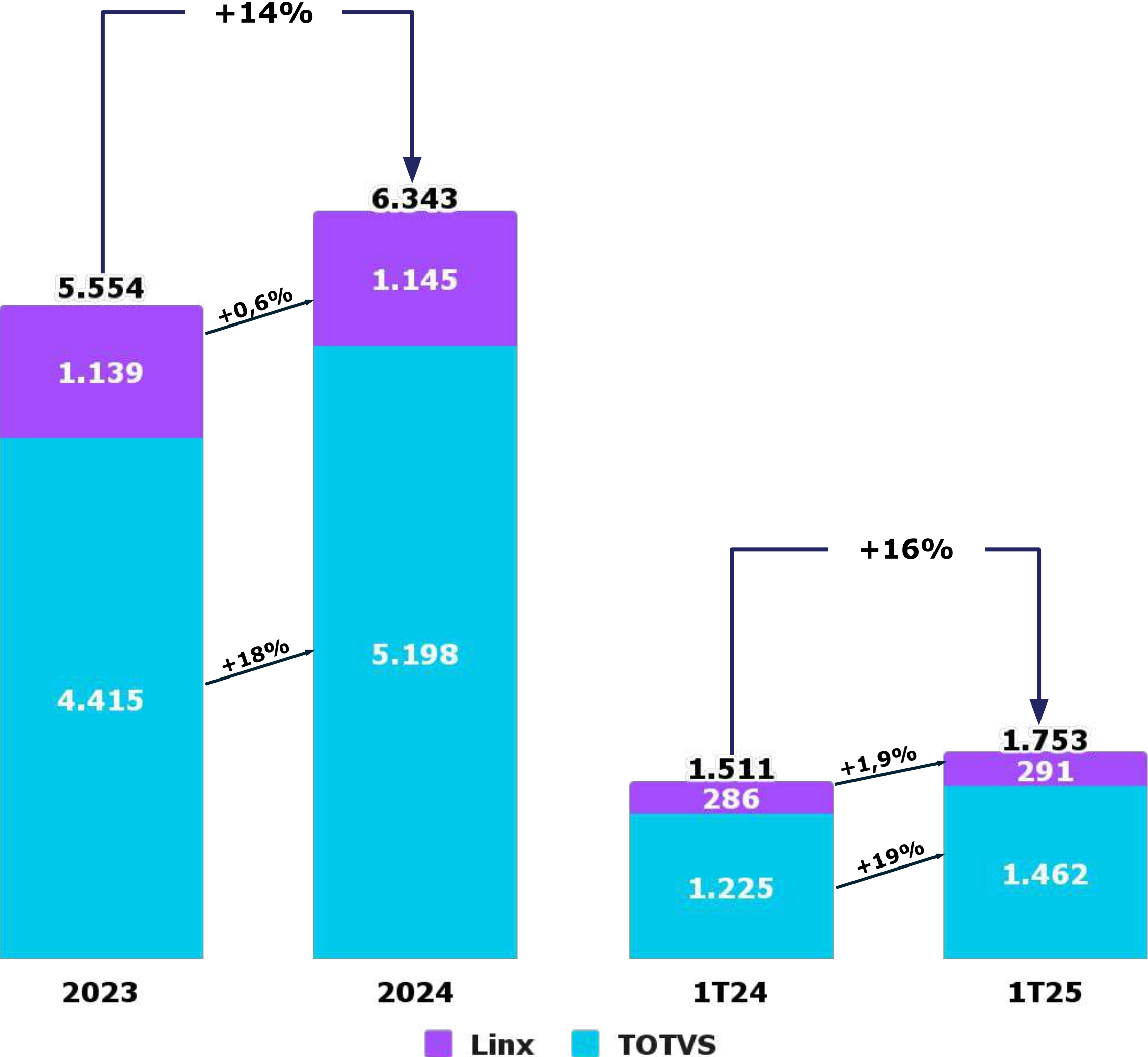
Bridge de EBITDA Ajustado | 2024



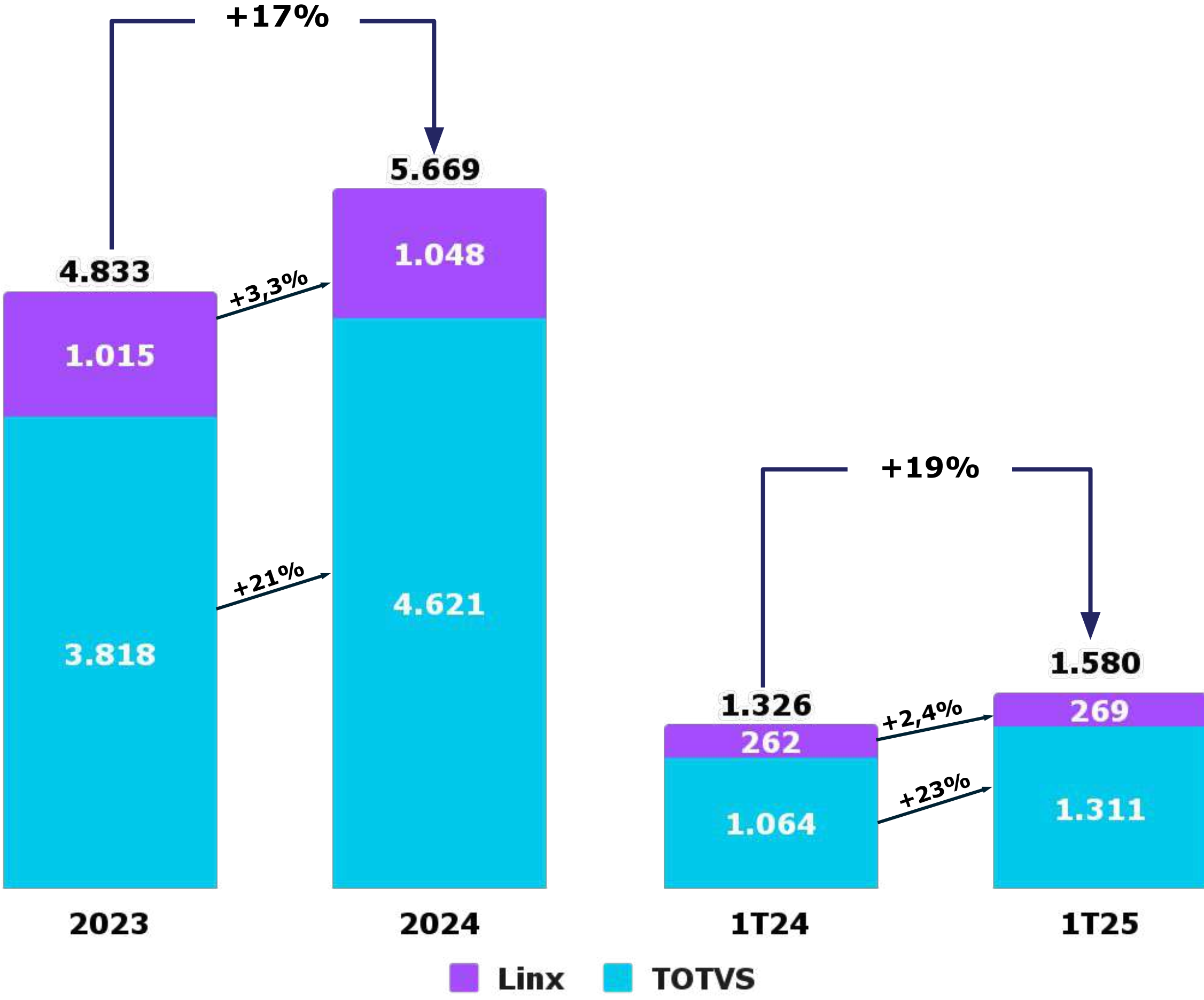
Fonte: Companhias
Nota: (1) Não auditado pela TOTVS

Análise Comparativa de P&L | TOTVS e Linx

Receita Líquida



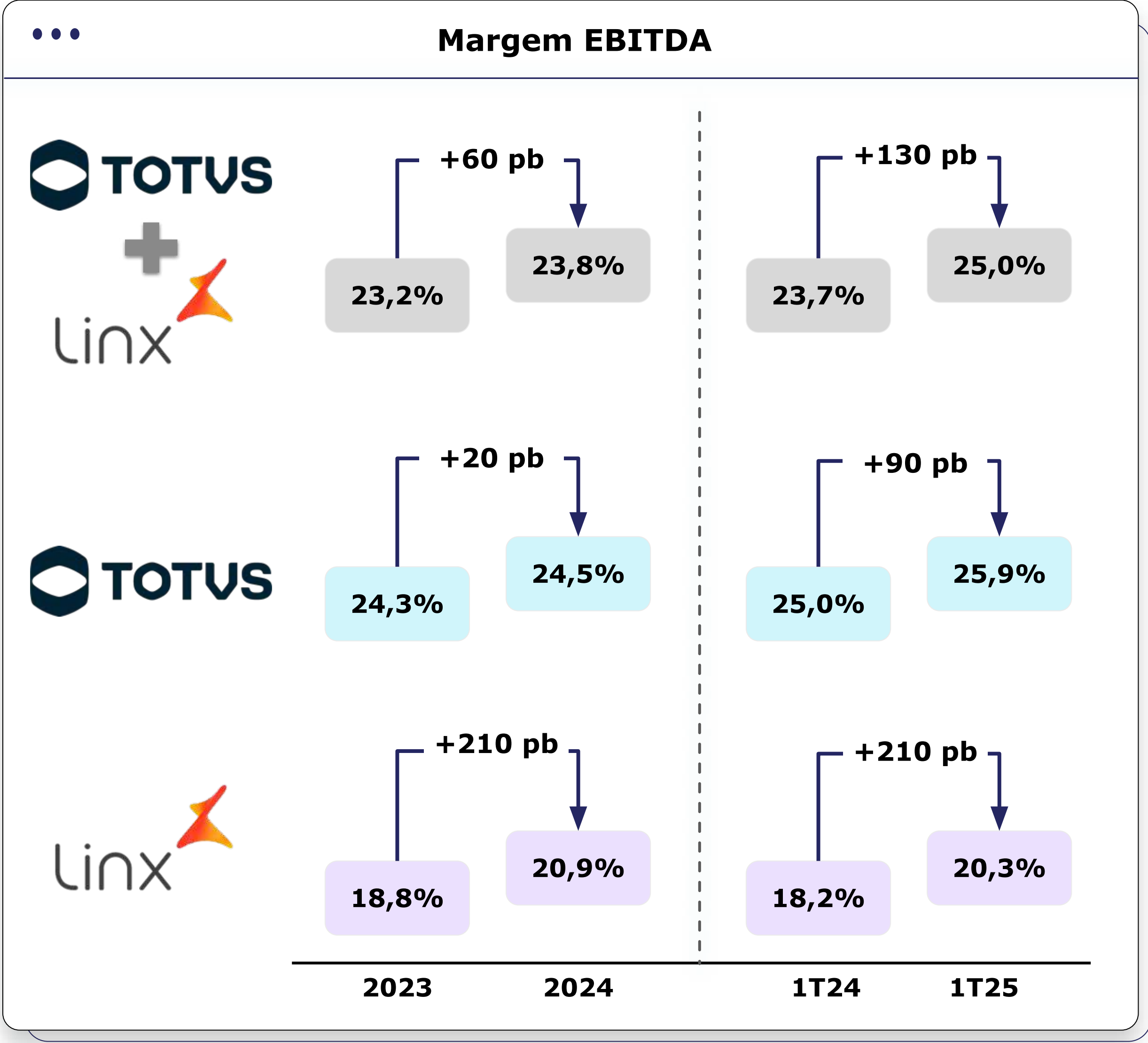
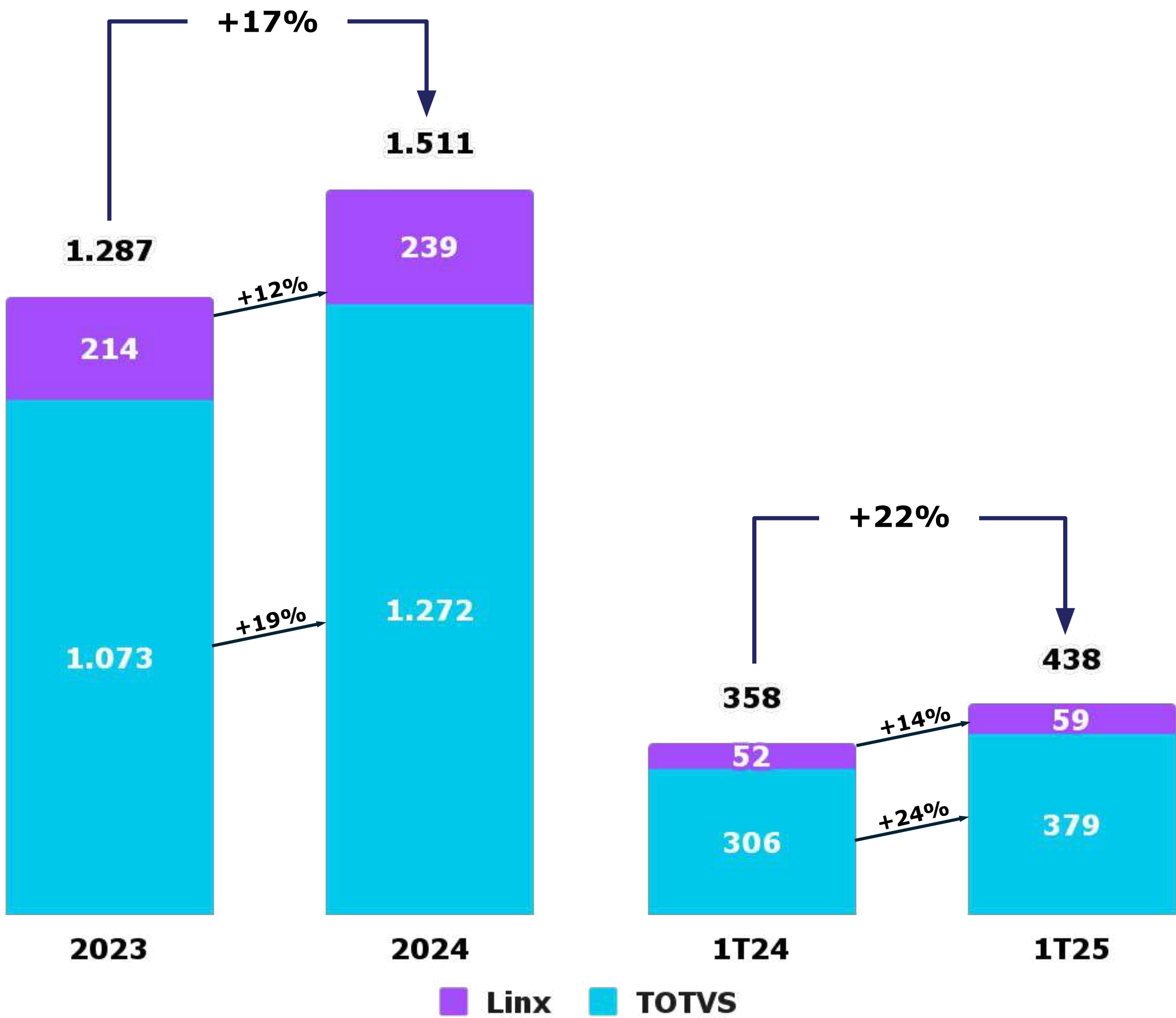
Receita Recorrente



Fonte: Empresas
Notes: (1) A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado da TOTVS Stand Alone não incorporam os resultados da Techfin; (2) A receita líquida recorrente é estimada com base na proporção entre receitas brutas recorrentes e não recorrentes

Análise Comparativa de P&L | TOTVS e Linx

EBITDA Ajustado



Fonte: Empresas
Notes: (1) A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado da TOTVS Stand Alone não incorporam os resultados da Techfin; (2) A receita líquida recorrente é estimada com base na proporção entre receitas brutas recorrentes e não recorrentes



Signing

- Acordos definitivos assinados, assegurando o *valuation*

Assembleia de Acionistas

- Os acionistas se reúnem para aprovar a operação

Condições Precedentes

- Todas as condições precedentes e registros regulatórios, incluindo ao CADE, estão sendo atendidas para viabilizar o fechamento

Closing

- A transferência de propriedade ocorre após o cumprimento das condições precedentes e a efetivação do pagamento

Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



totvs.com



@totvs



@totvs



/totvs



/totvs



company/totvs





A publicly held company
Corporate Taxpayer's ID:
(CNPJ/MF) No. 53.113.791/0001-22
Company Registry (NIRE) 35.300.153.171

MATERIAL FACT ACQUISITION OF LINX

TOTVS S.A. (B3: TOTS3) ("Company" or "TOTVS"), hereby informs that, as approved by its Board of Directors, it has entered into a Share Purchase Agreement ("Agreement") with Linx S.A. (a subsidiary of StoneCo Ltd.), for the purpose of acquiring all shares of Linx Participações S.A. ("Linx"), which is expected to hold, at the closing of the transaction, part of the Linx's software business segment ("Transaction"), for a total amount of R\$ 3,050,000,000.00 (three billion and fifty million reais), subject to adjustment based on the net cash/debt position at the time of the Transaction closing and with no provision for earn-out payments. The Transaction will be financed through TOTVS' cash reserves and debt instruments under favorable market conditions, yet to be arranged.

Linx is recognized as one of the leading providers of retail management solutions, with a strong track record of customer retention. In 2024, Linx recorded total revenue of R\$1,145 million (+0.6% vs. 2023), of which R\$1,048 million was recurring revenue (+3.3% vs. 2023), and adjusted EBITDA of R\$239 million (+12% vs. 2023).

The Transaction is aligned with TOTVS' strategy of increasing its relevance within its client base and reinforcing its positioning as a trusted advisor for retail customers, with a value proposition focused on enhancing business performance. The acquisition is highly complementary and will strengthen TOTVS' position in the retail segment, bringing it to a level comparable to the relevance it has already achieved in other sectors of the economy. In addition, TOTVS' geographic distribution coverage is expected to benefit retailers, given the highly distributed nature of the retail market.

The closing of the Transaction is subject to the approval of the Brazilian Antitrust Authority (CADE) and other customary precedent conditions, including the approval of the Transaction by TOTVS shareholders at a general meeting, for the purposes of Article 256 of Law No. 6,404/76. Such general meeting will be duly convened in due course and, upon its convening, the Company will disclose the information required by the applicable regulations. It is anticipated, in any case, that shareholders Laércio José de Lucena Cosentino, who is also a member of the Company's Board of Directors, and LC-EH Participações e Empreendimentos Ltda., holders of shares representing, jointly, 8.82% of the Company's voting capital, have stated, as of this date, that they will attend or be represented at the general meeting, when convened, and will vote in favor of the approval of the Transaction.

Attached to this Material Fact is the presentation regarding this Transaction. The Company will keep the market informed of any material developments.

São Paulo, July, 22nd, 2025.

Gilsomar Maia Sebastião

Chief Financial and
Investor Relations Officer

Investor Relations

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br / ri.totvs.com

About TOTVS: the absolute leader in the Brazilian SMB market, TOTVS creates innovative solutions to transform the daily lives of companies and help them overcome their business challenges. TOTVS is the largest management software developer in Brazil, with over 70,000 clients/customers in 12 sectors of the economy. As an original Brazilian company, TOTVS supports the growth of thousands of businesses and entrepreneurs, from north to south of the country, through technology: the Brazil that gets things done, does it with TOTVS.

IBOVESPA B3

IBRX50 B3

MLCXB3

IGC-NMB3

ITAG B3



Appendix of Material Fact of July, 22nd 2025

Linux Acquisition



July/2025

TOTVS Strategy

Our core expertise is the **SMB**!

Our **essence** is to **work** with the **SMB** and increase our **relevance** as a **Trusted Advisor**.

Our **value proposition** is to **boost the evolution of companies** in various **aspects: results, relevance and impact**.

The acquisition of Linx will greatly increase TOTVS' relevance within retail clients, by improving these companies' performance.



TOTVS + LINX

3



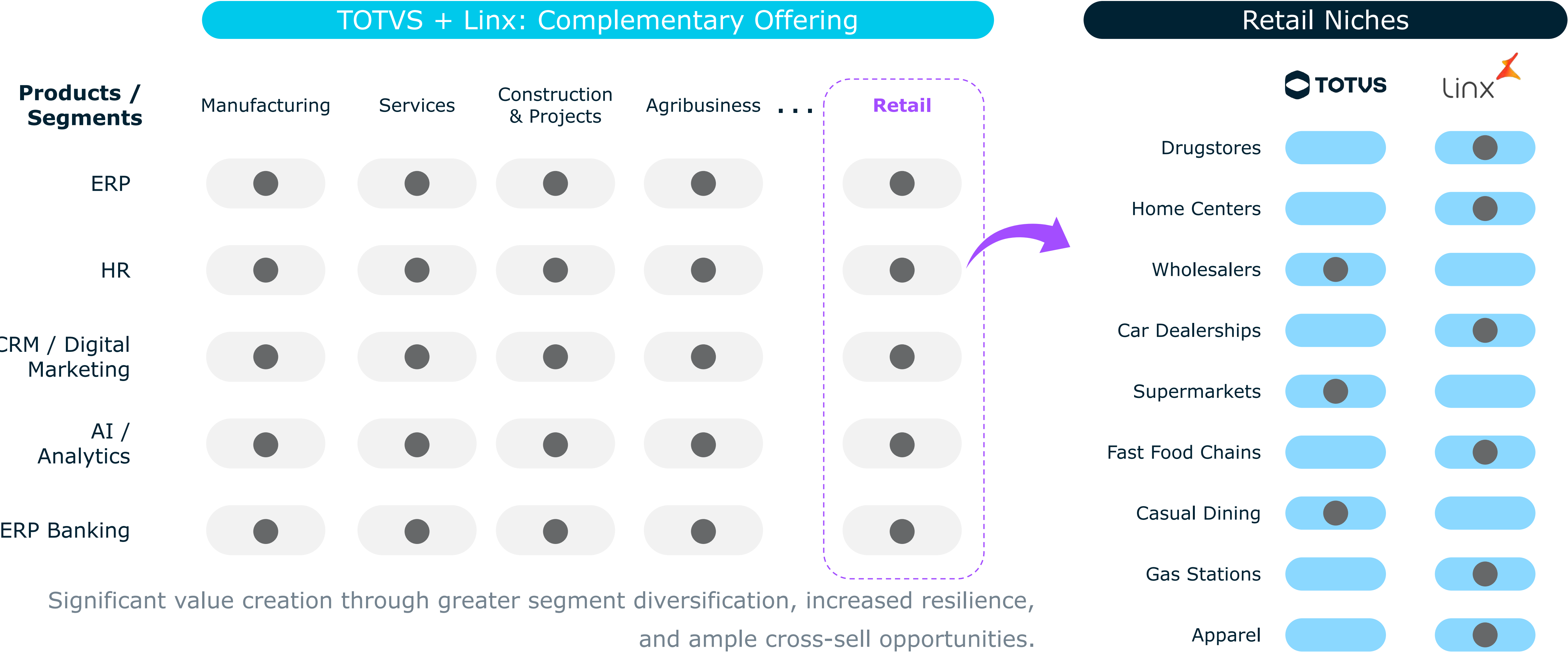
A winning alliance of ecosystems with robust value creation for all stakeholders



Clear strategic fit allowing strong value creation for shareholders, clients, and employees

TOTVS + Linx | Robust Portfolio

The combination of a solid customer base and multiple high value-added solutions forms key pillars to accelerate growth



Significant value creation through greater segment diversification, increased resilience, and ample cross-sell opportunities.

Linux is a Unique Asset

5



Linux remains the undisputed leader in the retail sector



Retail Software Strongest Player

The company remains one of the main players in the retail sector with a significant market share



Predictable Revenue

R\$1,048 million Recurring in 2024 (+3.3% vs. 2023) representing +90% of total Revenue



High Customer Retention

Low churn rate, indicating strong customer retention



NPS Increase

NPS has maintained a positive trend, reflecting improved customer satisfaction

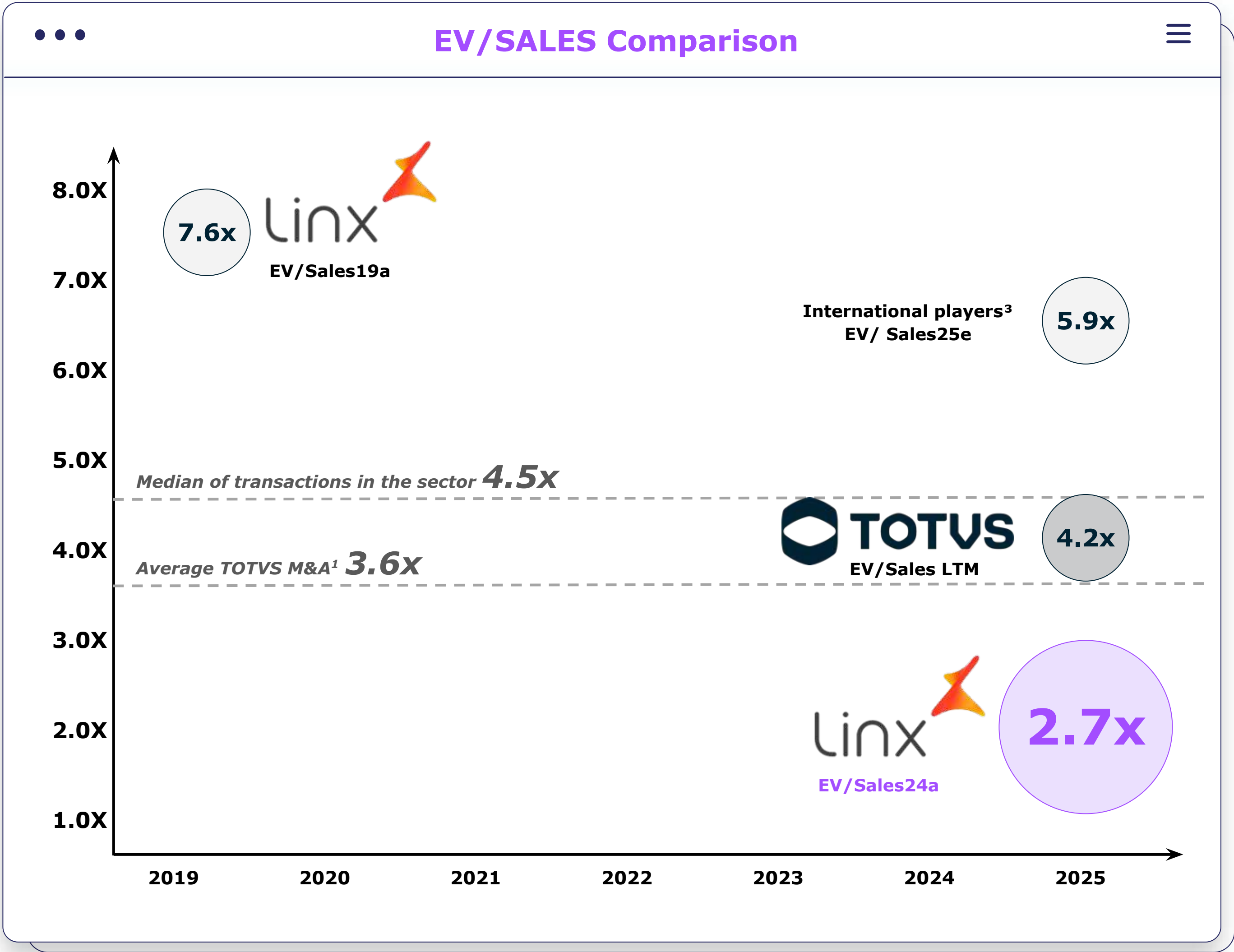


Robust and Expanding Profitability

EBITDA margin of 20.9% in 2024 (+210 bps vs. 2023)

Transaction Perimeter | Linx

The scope of the transaction encompasses the Stone Software assets that hold the greatest strategic value for TOTVS



Source: TOTVS and Stone Public Information

Notes: (1) TOTVS Management BU’s average M&A since 2020; (2) Napse is the LatAm operation and contains 7 companies in 5 countries; (3) Median of international peers, including SAP, Oracle, Workday, Salesforce, and Sage.

Key Transaction Terms

Purchase Price

Enterprise Value of **R\$ 3,050 mm**
(2.7x EV/Sales and 12.7x EV/EBITDA)
on a zero net cash/debt position at the closing with
no earn-out or contingent payment provisions

Macro Metrics 2024

R\$1.15 billion Total Net Revenue
R\$239 million Adjusted EBITDA
20.9% Adjusted EBITDA Margin
+3.7K employees

Commercial Agreements

There are no exclusive or preferential
commercial agreements attached to this
Transaction

Transaction Funding

The transaction will be **funded through**
TOTVS’ cash and debt instruments under
favorable market conditions

Software Business Inside the Perimeter

Drugstores, Fast Food Chains, Car Dealerships,
Apparel, Home Centers, Franchise Chains, Gas
Stations, Healthcare, People, Education, Napse²,
e-commerce (front and back), and Omnichannel

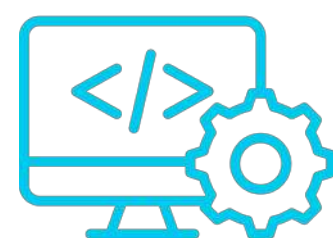
Software Business Outside the Perimeter

SimplesVet, Reclame Aqui, Dental, Linx Pay,
Linx Impulse, Alpha-Logo, APP Sistemas, Hiper
Software, MLabs Software, Trinks, VHSYS, and
Qestor

Unlocking Growth Opportunities

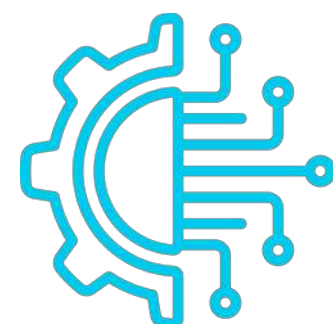


TOTVS + Linx will be better positioned to explore valuable growth alternatives



Revenue

- Significant portfolio complementarity that can be leveraged through cross and up-selling opportunities.
- TOTVS Cloud operation cross-selling.



Distribution

- TOTVS' strong sales capillarity has the potential to significantly accelerate Linx's commercial expansion.



Capturing value drivers

- Streamline SG&A costs by consolidating and optimizing support functions.

Integration Framework

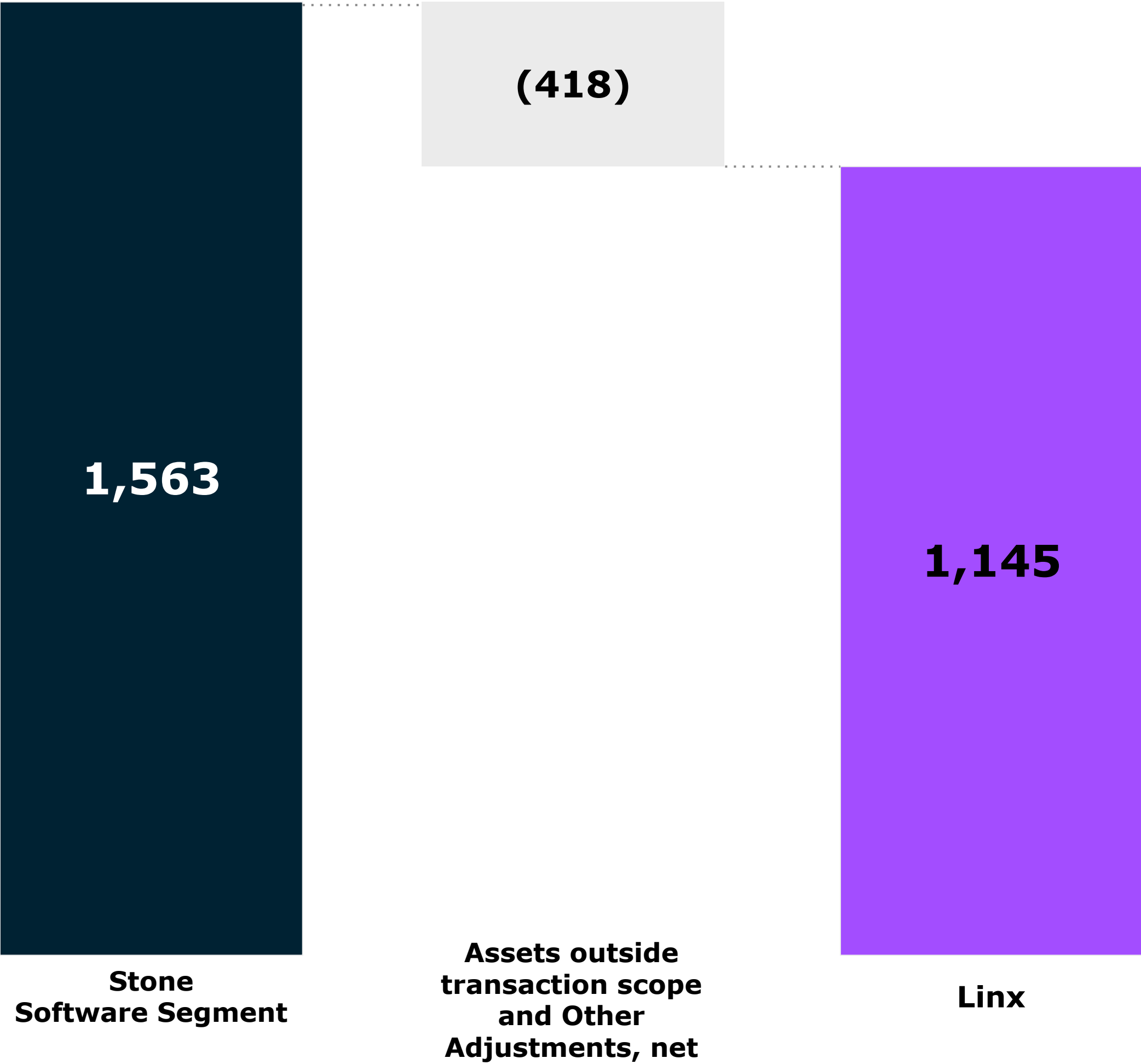
TOTVS' vision of M&A integration follows a simple framework: the closer is the "modus operandi" (MO) of the acquired asset to our own MO, the faster, deeper and more intense is the integration. Linx's modus operandi is very close to our own MO

Goodwill

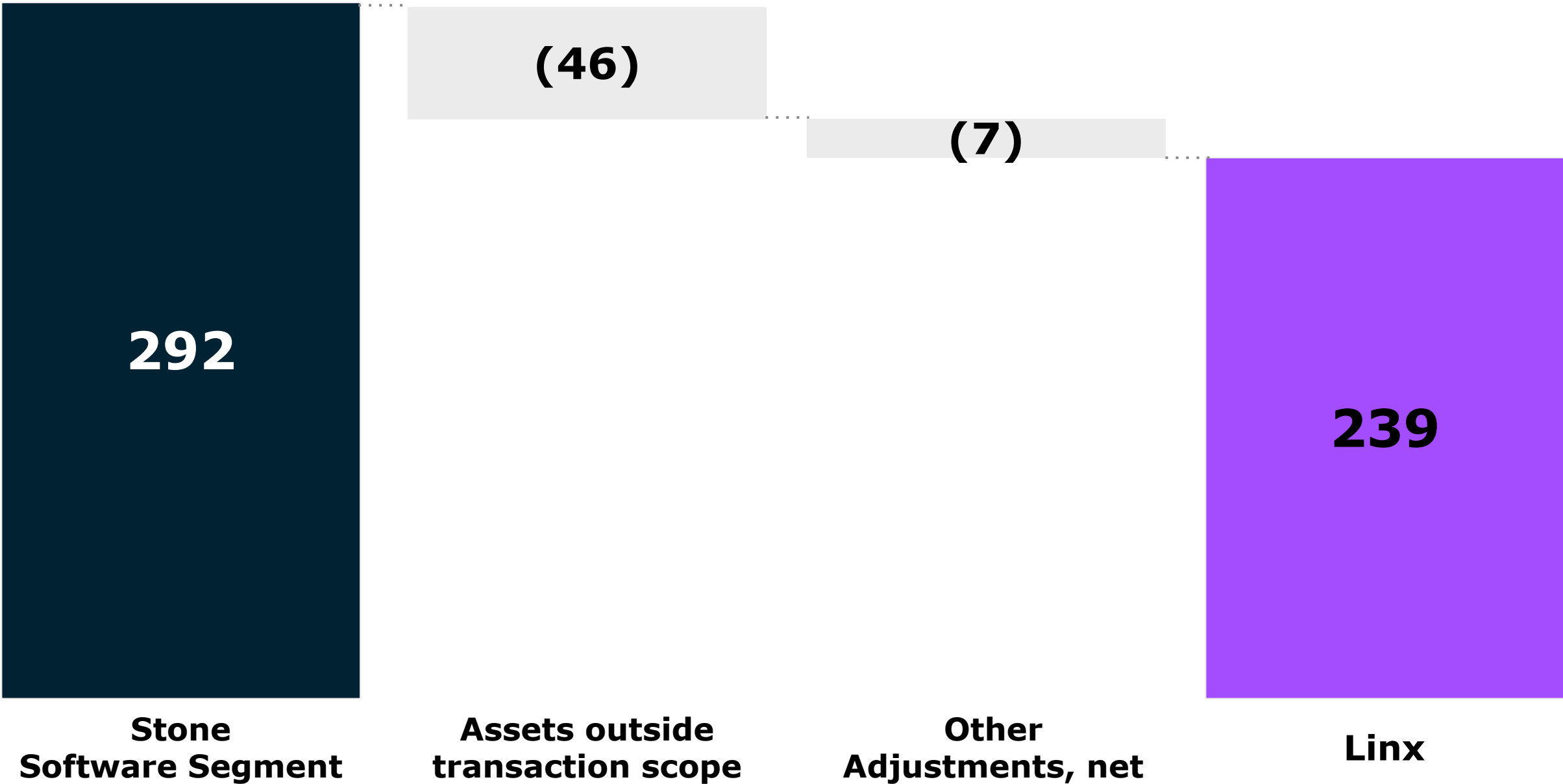
The acquisition is expected to result in a goodwill addition of over R\$1 billion

Revenue and EBITDA Bridge

Net Revenue Bridge | 2024



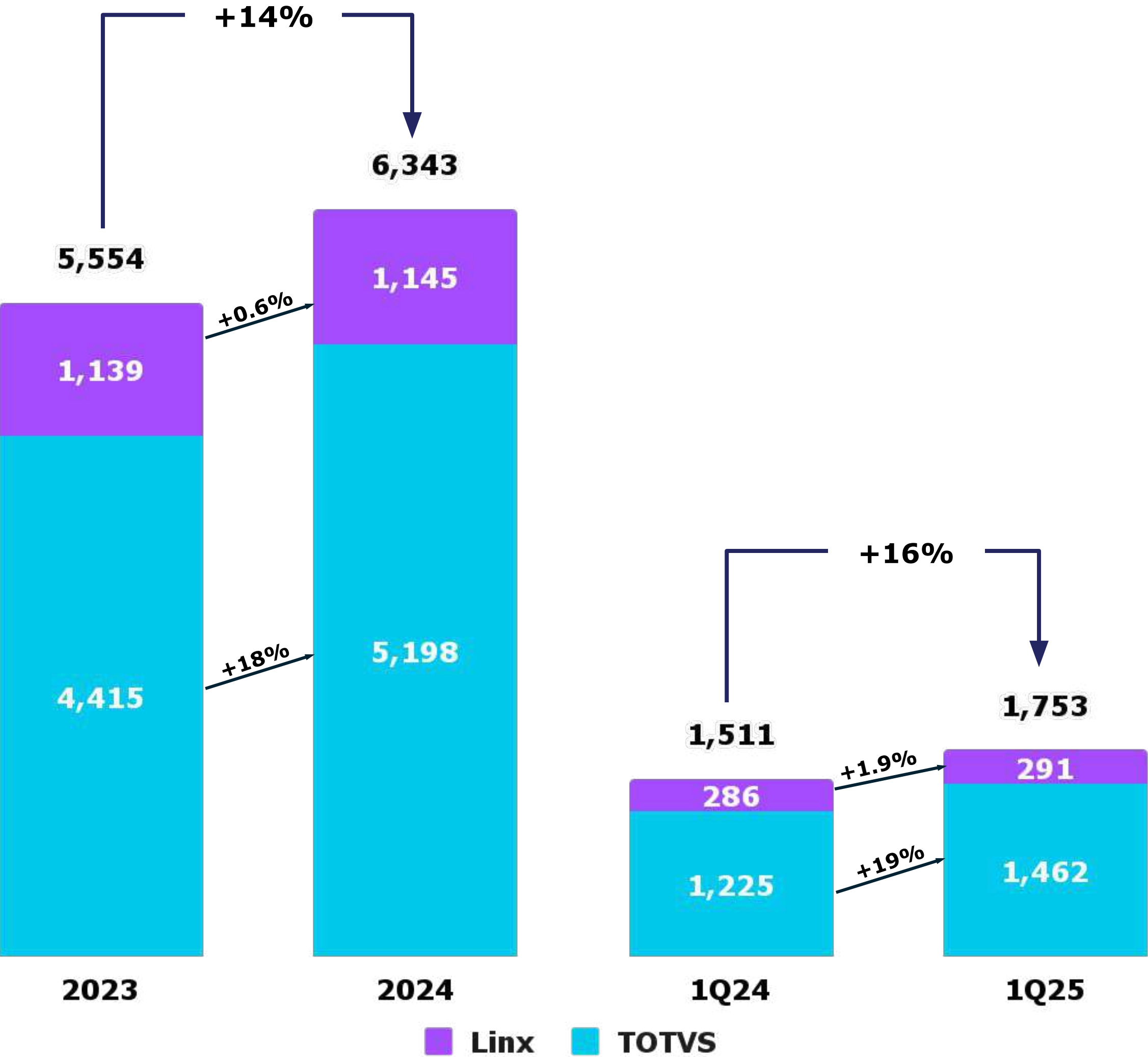
Adjusted EBITDA Bridge | 2024



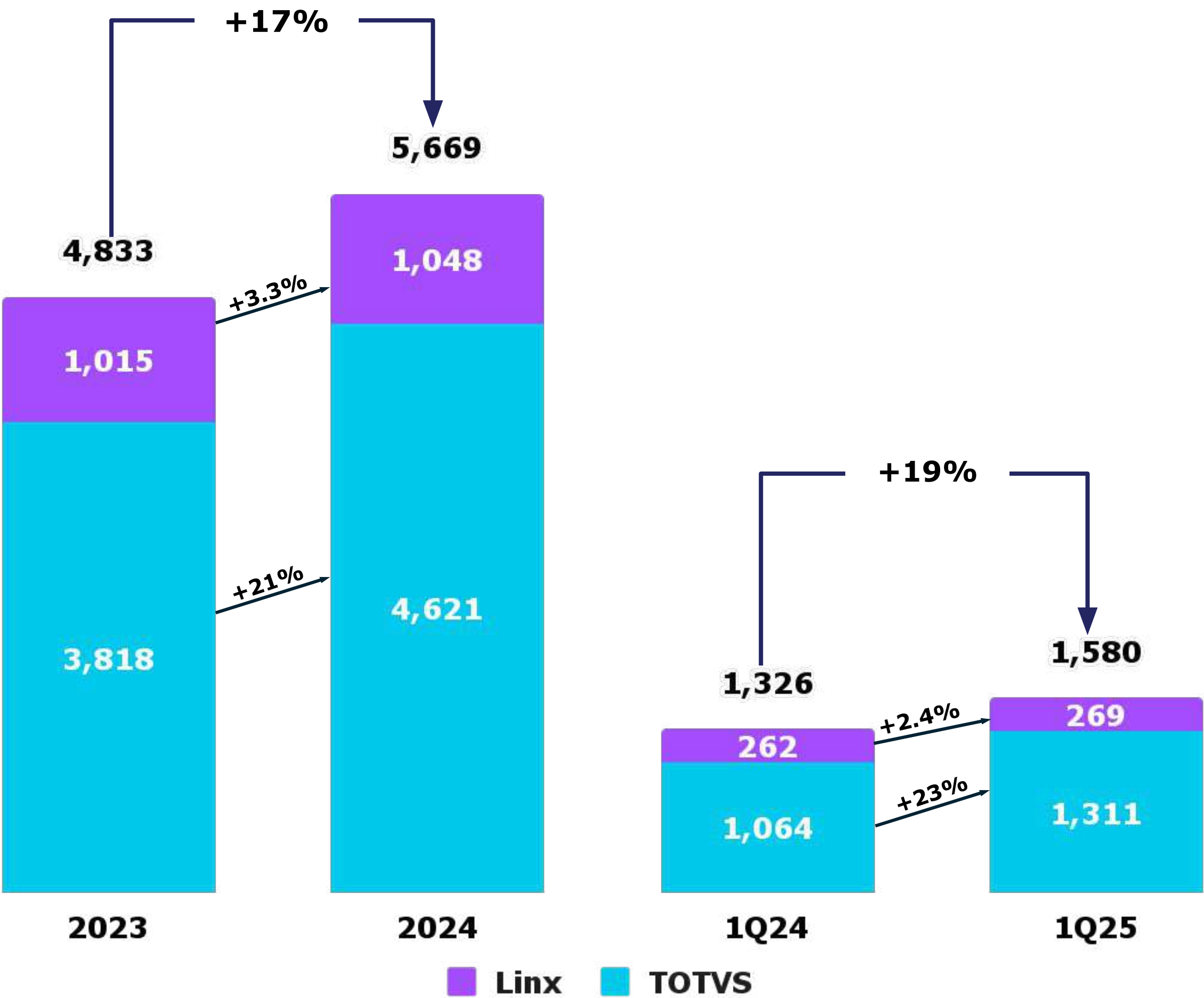
Source: Companies
Notes: (1) Not audited by TOTVS

Comparative P&L Analysis | TOTVS and Linx

Net Revenue



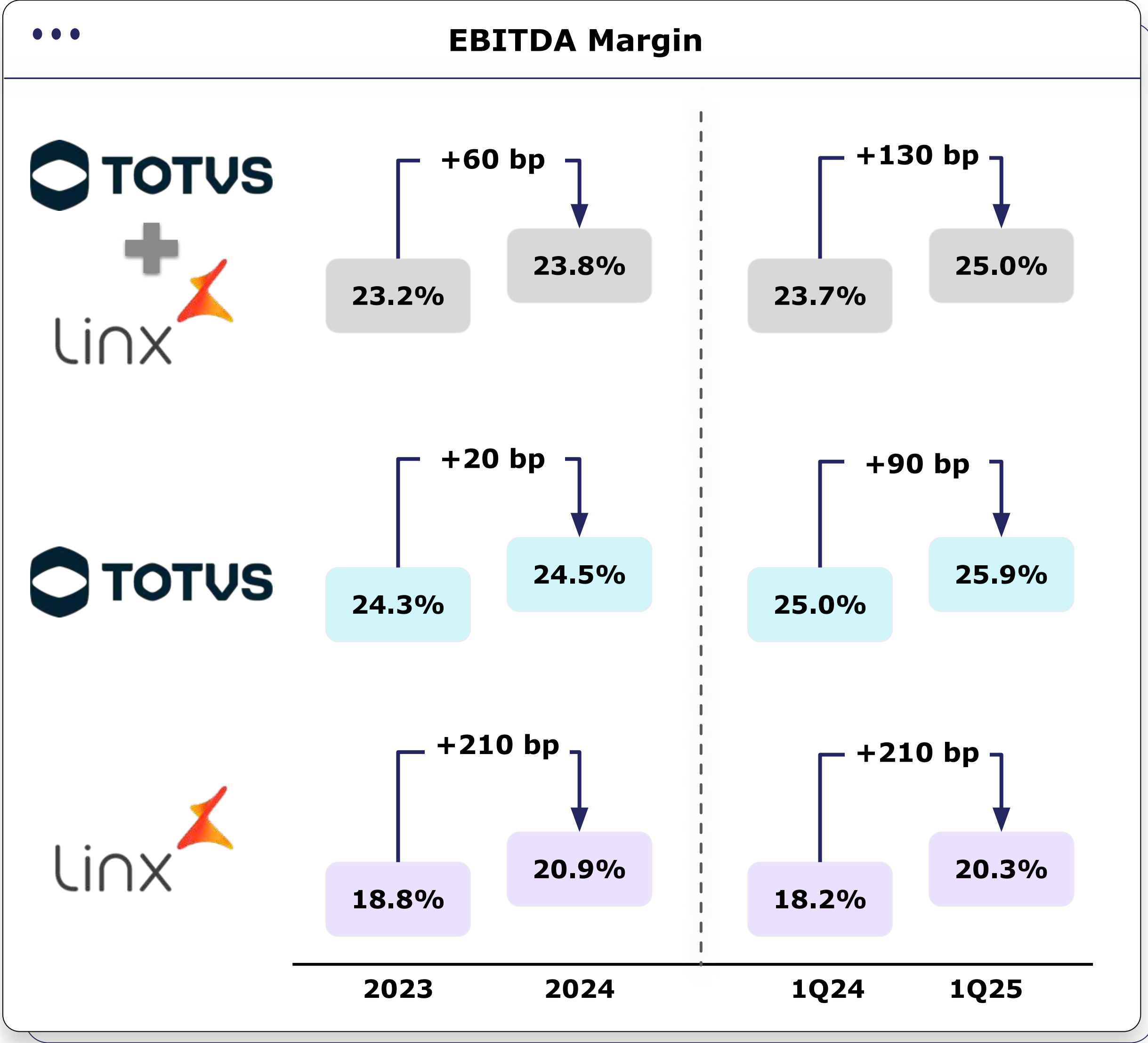
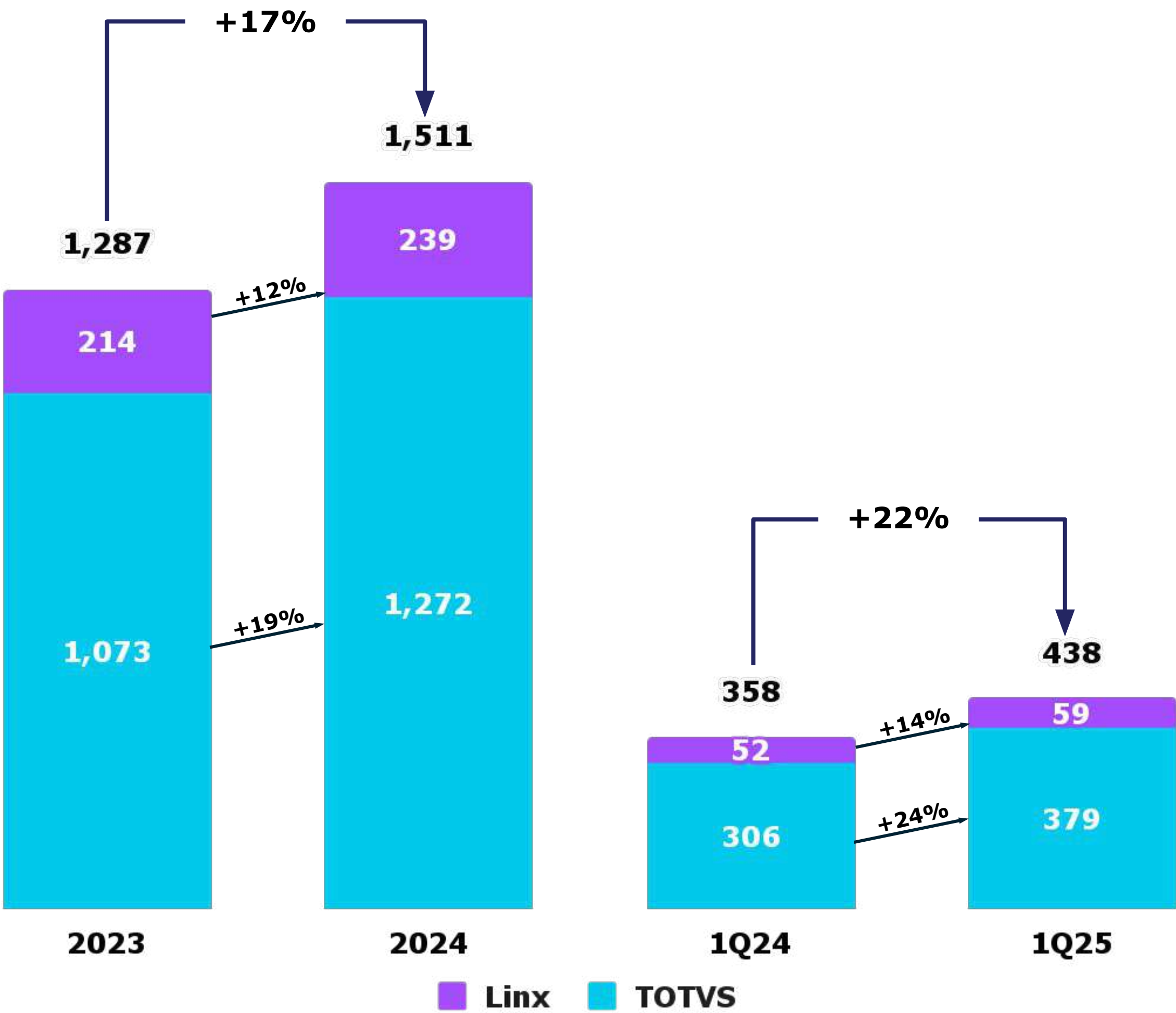
Recurring Revenue



Source: Companies
Notes: (1) TOTVS Stand Alone Net Revenue and Adjusted EBITDA do not incorporate the results of Techfin; (2) Net Recurring Revenue is approximated based on the ratio of gross recurring to non-recurring revenues

Comparative P&L Analysis | TOTVS and Linx

Adjusted EBITDA



Source: Companies
Notes: (1) TOTVS Stand Alone Net Revenue and Adjusted EBITDA do not incorporate the results of Techfin; (2) Net Recurring Revenue is approximated based on the ratio of gross recurring to Non-Recurring revenues

Next Steps

11



Signing

- Definitive agreements executed, locking in valuation

Shareholders' Meeting

- Shareholders convene to approve the deal

Other Precedent Conditions

- All precedent conditions and regulatory filings, including CADE, are addressed to enable closing

Closing

- Ownership transfers upon precedent conditions fulfillment and exchange of consideration

Thanks



Investor Relations

+55 (11) 99585-7887

ir@totvs.com.br



[totvs.com](https://www.totvs.com)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[#/totvs](https://discord.com/channels/741012345678901234/741012345678901234)



[/totvs](https://www.youtube.com/channel/UC-9-kyg83R5oXUwU9lQv30g)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

