



*São Paulo, 06 de agosto de 2025 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus resultados do Segundo Trimestre de 2025 (2T25).*

RELEASE DE RESULTADOS 2T25

VIDEOCONFERÊNCIA - 07 de agosto de 2025, às 11:00 (BRT)

[Clique aqui](#) para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

Para mais informações, acesse ri.totvs.com

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da TOTVS. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações pro forma, elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a TOTVS não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

RESULTADOS 2T25

Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

R\$1,5 bi

Receita Líquida ⁽¹⁾

+17% a/a

R\$6,0 bi

ARR

+17% a/a

R\$363 MM

EBITDA Ajustado ⁽¹⁾

+23% a/a

R\$221 MM

Adição Líquida de ARR

+25% a/a

24,4%

Margem EBITDA ⁽¹⁾

+120 pb a/a

R\$1,54

LPA 12M

+35% a/a

R\$218 MM

Lucro Líquido Ajustado

+51% a/a

20,1%

ROIC 12M

+350 pb a/a

R\$196 MM

Fluxo de Caixa Livre

+25% a/a

Consolidado: Avanço de 51% a/a do Lucro Líquido Ajustado com crescimento de 17% a/a da Receita Líquida Total

Gestão: Crescimento de 20% a/a da Receita Recorrente e EBITDA Ajustado, resultando em 70 pontos base de expansão de Margem a/a

RD Station: Crescimento de 19% a/a da Receita Recorrente, com aumento de 560 pontos base a/a da Margem EBITDA Ajustada

Techfin: Receita Líquida de Funding cresceu 3,8% a/a e o Lucro Ajustado ficou 2,8x maior do que o 2T24

⁽¹⁾ A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado não incorporam os resultados da Techfin.



Mensagem do CEO

“A simplicidade é o último grau da sofisticação”. Mesmo que não haja comprovação, essa frase é frequentemente atribuída a Leonardo da Vinci; na era da Gen AI, da superinteligência artificial, voltar no tempo é um exercício interessante. Vivendo entre os séculos 15 e 16, Da Vinci é talvez o exemplo máximo do polímata, ou seja, uma pessoa que possui vasto conhecimento e habilidades em diversas áreas, não se limitando a uma única especialização.

Na TOTVS, também acreditamos que a simplicidade é uma enorme qualidade. Por isso, buscamos definir nossa estratégia em uma única frase, fácil de entender: queremos aumentar nossa relevância em nossos clientes. Tudo que fazemos está direcionado a esse objetivo. E, se empresas pudessem ser consideradas polímatas, a TOTVS certamente seria uma delas, na medida em que tem aumentado ano após ano seu ecossistema para trabalhar o SMB, indo muito além do ERP.

Fazer o simples é complicado. Vivemos esse desafio todos os dias. Porém, existem momentos em que a oportunidade de demonstrar essa qualidade é especialmente importante: a aproximação da reforma tributária é uma dessas oportunidades. Para as empresas, por vários anos, ela trará complexidade adicional ao ambiente de negócios. Exigirá mais investimento em digitalização. E beneficiará quem está com a gestão mais eficiente e maior preparo tecnológico. Para a TOTVS, ela significa mais proximidade com os clientes, mais diferencial competitivo e nos tornar ainda mais o *trusted advisor* do SMB, ao simplificar o complicado. É um novo ciclo de crescimento.

Poucos dias atrás, anunciamos a compra da Linx. O título da matéria do Valor sobre o *deal* traz o ângulo glamoroso da situação: “a aquisição marca o fim de uma das novelas corporativas mais espetaculares desta década no Brasil”. No ângulo da TOTVS, vemos algo mais pragmático: uma história parecida, um *modus operandi* similar e conhecido, além de complementaridades de várias naturezas. Por isso, sempre acreditamos que o destino dela seria aqui.

Passados alguns anos, com uma escala no meio da jornada, numa negociação feita com muita disciplina, a Linx chegou onde deveria. Iremos recebê-la de braços abertos, com muito carinho e respeito aos clientes, colaboradores e parceiros, sempre lembrando que TOTVS significa tudo, todos.

Quero encerrar agradecendo a todos os nossos clientes, parceiros e, principalmente, colaboradores. 2025 segue sendo um ano bom para a TOTVS. Mesmo num cenário complexo e desafiador. Vamos seguir trabalhando para que o H2 seja tão bom quanto o H1 e que 2025 seja o prenúncio de um bom 2026.

Dennis Herszkowicz - CEO



RESULTADOS CONSOLIDADOS

Destaques Financeiros e Operacionais

Com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, as tabelas a seguir apresentam valores já ajustados pelos itens extraordinários. A reconciliação entre os resultados ajustados e os resultados GAAP se encontram nos **ANEXOS II e III**.

Adicionalmente, para preservar a análise das 3 unidades de negócio, a Demonstração de Resultados da Techfin permanece sendo apresentada na seção “**Unidade de negócio Techfin**” e seu Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa seguem disponíveis no **ANEXO VII**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.488,1	1.272,3	17,0%	1.461,9	1,8%	2.950,0	2.497,7	18,1%
Receita Recorrente	1.357,2	1.134,6	19,6%	1.310,6	3,6%	2.667,8	2.198,3	21,4%
Receita Não Recorrente	130,8	137,7	(5,0%)	151,3	(13,5%)	282,2	299,4	(5,8%)
Lucro Bruto Ajustado	1.067,4	914,3	16,7%	1.061,3	0,6%	2.128,7	1.807,5	17,8%
Margem Bruta Ajustada	71,7%	71,9%	-20 pb	72,6%	-90 pb	72,2%	72,4%	-20 pb
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%
Margem EBITDA Ajustada	24,4%	23,2%	120 pb	25,9%	-150 pb	25,1%	24,1%	100 pb
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
Margem Líquida Ajustada	14,7%	11,4%	330 pb	15,6%	-90 pb	15,1%	12,1%	300 pb

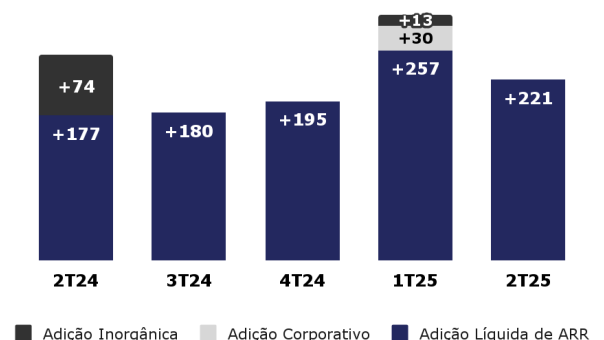
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	91,2%	89,2%	200 pb	89,6%	160 pb	90,4%	88,0%	240 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	765,9	612,6	25,0%	733,2	4,5%	1.499,1	1.170,4	28,1%
ARR	6.039,8	5.143,0	17,4%	5.818,7	3,8%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR	221,0	176,8	25,0%	287,2	-23,0%	508,3	366,6	38,6%
Receita Recorrente vs ARR	91,6%	90,4%	120 pb	92,5%	-90 pb	n/a	n/a	n/a

Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida Consolidada no 2T25 (+17% a/a) foi resultado da manutenção do crescimento acelerado da Receita Recorrente (+20% a/a), fazendo esta linha atingir mais de 91% da Receita Consolidada. No YTD, este comportamento levou a Receita Líquida a aproximadamente R\$3 bilhões (+18% a/a).

Essa performance da Receita Recorrente foi sustentada majoritariamente pela contínua expansão da Receita de SaaS Gestão (+27% a/a), impulsionada sobretudo pela manutenção do alto patamar de vendas em ambas unidades de negócio (Gestão e RD Station). Como resultado, a adição líquida de ARR, apresentada no gráfico ao lado, foi novamente robusta, totalizando R\$221 milhões no 2T25 (+25% a/a).

Adição Líquida de ARR (R\$MM)





A Receita Não Recorrente teve queda de 5,0% na comparação anual, refletindo o foco estratégico nas Receitas Recorrentes, o que já vem ocorrendo em trimestres anteriores. A queda de 14% trimestre contra trimestre está majoritariamente associada à redução na linha de Licenças, que contou com o impacto sazonal positivo de R\$26 milhões do incremento do Modelo Corporativo no 1T25.

Margem Bruta

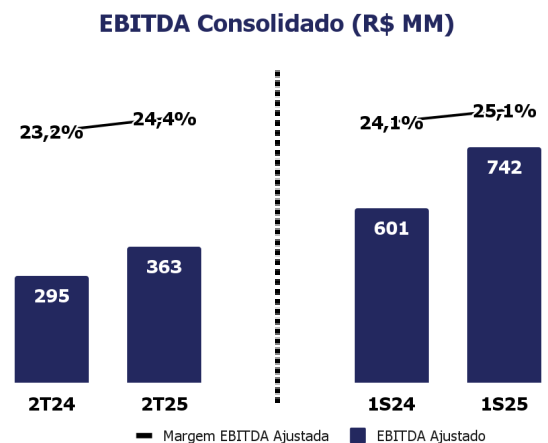
A redução de 20 pb da Margem Bruta, na comparação com o 2T24, reflete a menor representatividade da Receita Não Recorrente de Licenças e o crescimento de soluções da RD Station que ainda operam em margens inferiores às de Gestão.

Na comparação com o 1T25, a redução de Margem Bruta está associada à sazonalidade positiva da Receita de Licenças do Modelo Corporativo no primeiro trimestre, já comentado acima.

EBITDA

A expansão ano contra ano do EBITDA Ajustado (+23% vs 2T24) e da Margem EBITDA Ajustada (+120 pb vs 2T24) refletem, principalmente, a manutenção do crescimento acelerado da Receita Recorrente e os contínuos ganhos de eficiência operacional, tanto na BU Gestão (+70 pb vs 2T24), quanto na BU RD Station (+560 pb vs 2T24).

Estes efeitos, somados aos do 1T25, resultaram no crescimento do EBITDA Ajustado no semestre (+23% a/a) e na expansão de 100 pontos base da Margem EBITDA Ajustada no acumulado do ano.





Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%
Depreciação e Amortização	(68,0)	(58,7)	15,7%	(63,7)	6,7%	(131,6)	(113,7)	15,7%
Resultado Financeiro	(7,8)	(8,7)	(10,1%)	(10,1)	(22,2%)	(17,9)	(4,9)	267,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(63,1)	(76,1)	(17,0%)	(74,9)	(15,7%)	(138,0)	(168,9)	(18,3%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	0,8	(0,9)	(182,1%)	3,6	(78,4%)	4,4	(1,7)	(354,1%)
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>330 pb</i>	<i>15,6%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>15,1%</i>	<i>12,1%</i>	<i>300 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	223,5	150,4	48,6%	234,4	(4,7%)	457,8	306,3	49,5%
ROIC (LTM) ⁽²⁾	20,1%	16,6%	350 pb	18,3%	180 pb	n/a	n/a	n/a
LPA (LTM) ⁽³⁾	1,54	1,15	34,8%	1,42	8,5%	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado) x 66%

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]

⁽³⁾ LPA (LTM) = Lucro Líquido Ajustado LTM / (Quantidade de ações - Tesouraria)

O crescimento superior a 50% do Lucro Líquido Ajustado no 2T25 versus o 2T24 está relacionado à elevação de 23% no EBITDA Ajustado e à redução de R\$13 milhões nas despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social (-17% a/a), como resultado da distribuição de mais de R\$88 milhões em Juros sobre Capital Próprio (JCP).

Na comparação com o trimestre anterior, a oscilação do Lucro Líquido Ajustado foi levemente negativa (-4,1%) devido, essencialmente, ao desempenho do EBITDA Ajustado, na comparação do mesmo período.

Vale destacar que o avanço do Lucro Líquido Ajustado nos últimos trimestres vem contribuindo para a melhora do Lucro ajustado por Ação (LPA) dos últimos 12 meses e para o ROIC (*Return on Invested Capital*). Neste trimestre, estas métricas apresentaram um forte crescimento na comparação ano contra ano (LPA +35% e ROIC +350 pb), o que demonstra a alta capacidade de geração operacional de resultado e, consequentemente, do Lucro da Companhia.

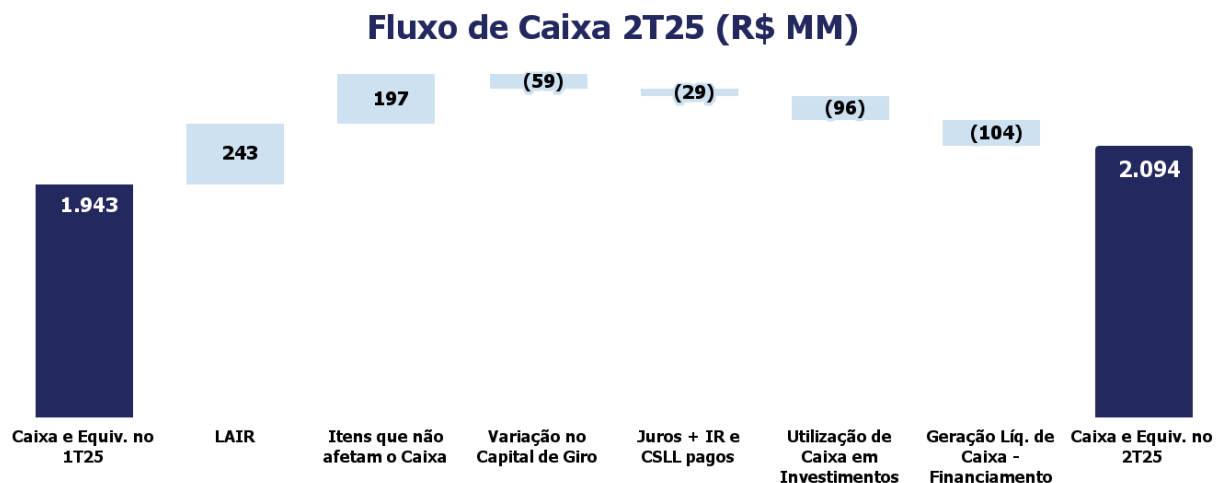


Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
LAIR	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Itens que não afetam o Caixa	197,4	140,5	40,5%	205,7	(4,0%)	403,1	348,1	15,8%
Variação do Capital de Giro	(59,1)	27,9	(311,8%)	(113,7)	(48,0%)	(172,8)	(53,5)	223,3%
Geração Operacional de Caixa	381,1	349,9	8,9%	350,6	8,7%	731,7	684,5	6,9%
(-) IR e CSLL pagos	(27,2)	(41,9)	(35,1%)	(73,8)	(63,2%)	(101,0)	(95,8)	5,5%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(70,5)	(78,0)	(9,6%)	(72,7)	(3,1%)	(143,2)	(130,6)	9,7%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(22,2)	(15,0)	47,6%	(15,4)	44,1%	(37,5)	(30,1)	24,9%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(65,4)	(58,6)	11,8%	(59,2)	10,5%	(124,7)	(137,0)	(9,0%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	195,9	156,5	25,1%	129,5	51,3%	325,3	291,2	11,7%
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	105,0%	118,7%	-1370 pb	92,6%	1240 pb	98,7%	113,9%	-1520 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	89,7%	108,2%	-1850 pb	56,9%	3280 pb	72,9%	96,1%	-2320 pb

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$196 milhões (+25% a/a e +51% t/t). O crescimento em relação ao trimestre anterior está majoritariamente relacionado: (i) à redução de 48% t/t na Variação do Capital de Giro devido, principalmente, ao recebimento dos vencimentos que foram concentrados no último dia útil do 1T25 e tiveram crédito bancário no 2T25; e (ii) à redução de 63% t/t no IR e CSLL.

O crescimento de 25% na comparação ano contra ano do Fluxo de Caixa Livre está principalmente associado ao crescimento de 34% do LAIR. Vale ressaltar que a redução na Variação do Capital de Giro, tanto no trimestre quanto no semestre, está majoritariamente ligada a pagamentos a fornecedores de Cloud, parte dos quais são plurianuais.



A visão detalhada do Fluxo de Caixa está apresentada no **ANEXO IV** deste documento.



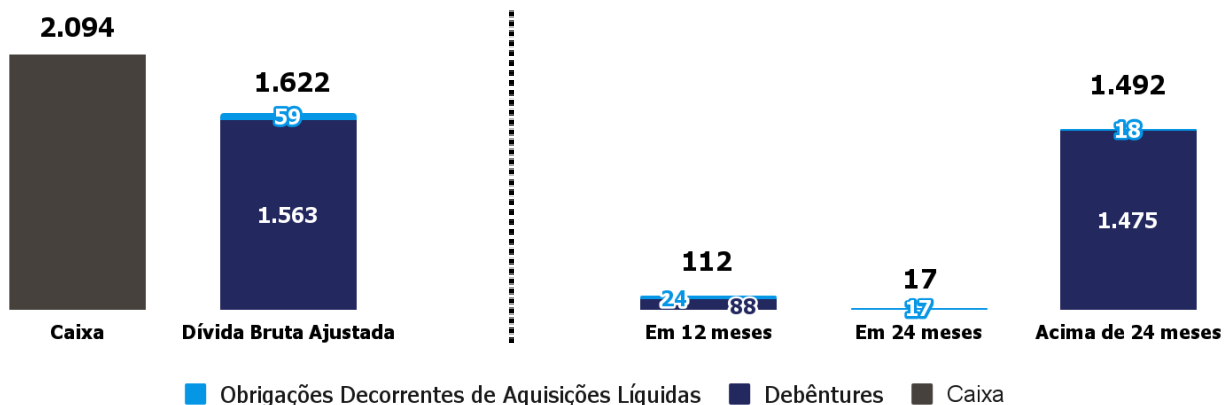
Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
Debêntures	1.562,9	1.541,6	1,4%	1.506,9	3,7%
Obrigações Decorrentes de Aquisições LÍq.	59,0	291,9	(79,8%)	75,7	(22,0%)
Dívida Bruta Total	1.621,9	1.833,5	(11,5%)	1.582,5	2,5%
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.094,2)	(2.205,2)	(5,0%)	(1.943,0)	7,8%
Dívida (Caixa) Líquida	(472,3)	(371,7)	27,1%	(360,5)	31,0%
Caixa e Equiv. da Dimensa	(612,7)	(531,4)	15,3%	(608,2)	0,7%
Dívida Bruta da Dimensa	36,7	35,1	4,8%	48,3	(23,9%)
Dívida (Caixa) Líquida - excl. Dimensa	103,6	124,6	(16,8%)	199,4	(48,0%)
Caixa excl. Dimensa	(1.481,5)	(1.673,8)	(11,5%)	(1.334,8)	11,0%
Dívida excl. Dimensa	1.585,1	1.798,4	(11,9%)	1.534,2	3,3%

A Dívida Bruta totalizou R\$1,6 bilhão no 2T25, com 92% dos vencimentos concentrados no longo prazo (acima de 24 meses), refletindo a solidez e o adequado alongamento do perfil de endividamento da Companhia.

A Dívida Líquida (excluindo a Dimensa) do 2T25 sofreu redução de 48% t/t, mesmo após o pagamento de Juros sobre Capital Próprio no período, evidenciando a forte geração de caixa operacional da Companhia. Esse perfil consistente de geração de Caixa confere à Companhia uma posição confortável e resiliente de balanço, mesmo em um cenário de juros elevados, o que proporciona suporte financeiro para sustentar o crescimento orgânico e capturar oportunidades estratégicas.

Caixa e Dívida Bruta Total





RESULTADOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Unidade de negócio Gestão

A unidade de negócio Gestão contempla soluções voltadas à gestão empresarial de clientes de 12 setores da economia. Seu portfólio inclui sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), ferramentas de produtividade, *analytics* e plataformas que apoiam, desde a gestão financeira, até a fiscal, de pessoas e de soluções verticais especializadas.

Com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no **ANEXO III**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.326,6	1.136,5	16,7%	1.308,2	1,4%	2.634,8	2.232,7	18,0%
Recorrente	1.198,1	1.001,2	19,7%	1.160,4	3,3%	2.358,5	1.938,2	21,7%
Não Recorrente	128,4	135,2	(5,0%)	147,8	(13,1%)	276,3	294,5	(6,2%)
Licenças	42,4	46,8	(9,3%)	67,7	(37,3%)	110,1	123,6	(11,0%)
Serviços	86,0	88,5	(2,8%)	80,2	7,3%	166,2	170,9	(2,7%)
Custos	(375,9)	(323,7)	16,1%	(358,1)	5,0%	(734,0)	(624,9)	17,5%
Lucro Bruto Ajustado	950,6	812,8	17,0%	950,1	0,1%	1.900,8	1.607,8	18,2%
Margem Bruta Ajustada	71,7%	71,5%	20 pb	72,6%	-90 pb	72,1%	72,0%	10 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(606,0)	(525,6)	15,3%	(589,2)	2,9%	(1.195,2)	(1.024,1)	16,7%
% Receita Líquida	45,7%	46,2%	-50 pb	45,0%	70 pb	45,4%	45,9%	-50 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(222,3)	(187,6)	18,5%	(207,5)	7,1%	(429,7)	(371,4)	15,7%
% Receita Recorrente	18,6%	18,7%	-10 pb	17,9%	70 pb	18,2%	19,2%	-100 pb
Provisão para Perda Esperada	(11,3)	(12,2)	(7,1%)	(13,6)	(17,2%)	(24,9)	(22,3)	11,7%
% Receita Líquida	0,9%	1,1%	-20 pb	1,0%	-10 pb	0,9%	1,0%	-10 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(273,6)	(228,2)	19,9%	(258,5)	5,8%	(532,2)	(446,9)	19,1%
% Receita Líquida	20,6%	20,1%	50 pb	19,8%	80 pb	20,2%	20,0%	20 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(97,6)	1,2%	(109,5)	(9,8%)	(208,3)	(183,5)	13,5%
% Receita Líquida	7,4%	8,6%	-120 pb	8,4%	-100 pb	7,9%	8,2%	-30 pb
EBITDA Ajustado	344,6	287,2	20,0%	360,9	(4,5%)	705,5	583,6	20,9%
% EBITDA Ajustado	26,0%	25,3%	70 pb	27,6%	-160 pb	26,8%	26,1%	70 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	90,3%	88,1%	220 pb	88,7%	160 pb	89,5%	86,8%	270 pb
Receita SaaS	610,7	482,0	26,7%	584,1	4,5%	1.194,8	916,2	30,4%
ARR	5.397,8	4.606,9	17,2%	5.206,4	3,7%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	98,2%	10 pb	98,3%	0 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR	90,4%	89,1%	130 pb	91,5%	-110 pb	n/a	n/a	n/a

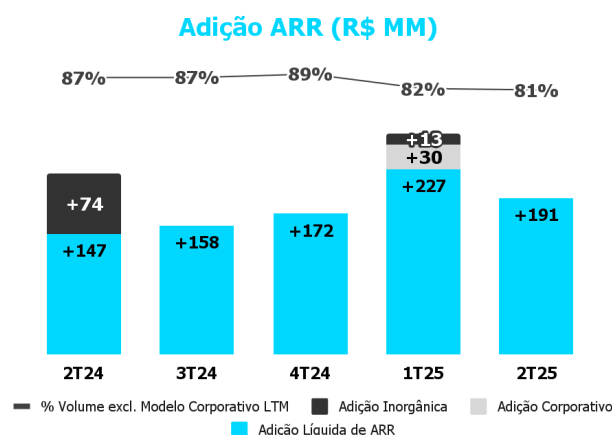


Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida de Gestão no período (+17% a/a) foi impulsionado pela linha de Receita Recorrente (+20% a/a), com destaque, mais uma vez, para o desempenho combinado de SaaS e Cloud.

No SaaS, o crescimento da receita no trimestre (+27% a/a) segue baseado no avanço de novas vendas. Em Cloud, a demanda pelas soluções T-Cloud (incluindo as ofertas de PaaS – *Platform as a Service*) permanece contribuindo de forma relevante, o que manteve sua trajetória acelerada de crescimento de receita (+34% a/a).

A ARR da unidade de Gestão atingiu R\$5,4 bilhões (+17% a/a) no 2T25, com Adição Líquida de R\$191 milhões (+30% a/a). Este desempenho se deve ao forte volume de novas vendas para a base e para novos clientes (crescimento superior a 20% a/a e superior a 15% t/t). Além dos altos níveis de NPS (*Net Promoter Score*) e da redução contínua do TCO (*Total Cost of Ownership*), a expansão do portfólio segue como um dos principais catalisadores para este crescimento nas vendas. Neste trimestre, em uma antecipação dos benefícios que a reforma tributária trará ao mercado, tivemos mais um exemplo desta expansão: a nova oferta TOTVS Inteligência Tributária, uma solução em nuvem que facilita a gestão fiscal e tributária das empresas, cruzando dados do ERP com informações transmitidas ao Fisco para identificar inconsistências, reduzir riscos de autuações e garantir maior *compliance*. Esta nova solução contribuiu com aproximadamente R\$20 milhões para a Adição Líquida de ARR do trimestre.



Este desempenho de novas vendas manteve o indicador de percentual do Volume dos últimos 12 meses num saudável patamar superior a 80%, mesmo levando em consideração um efeito matemático simples, causado pelo aumento da inflação, principalmente do IGP-M.

A performance das Receitas Não Recorrentes no período (-5% a/a e -13% t/t) está relacionada, principalmente, à redução na Receita de Licenças (-9,3% a/a e -37% t/t). No comparativo anual, este desempenho segue a tendência demonstrada em outros trimestres, reflexo do foco de vendas nas Receitas Recorrentes, enquanto que, no comparativo trimestral, o resultado está mais relacionado ao impacto positivo do incremento sazonal do Modelo Corporativo de R\$26 milhões no 1T25.

Vale mencionar que os fatores descritos acima também explicam o crescimento da Receita Líquida da unidade de negócio de Gestão YTD, somando mais de R\$2,6 bilhões no período (+18% a/a).

Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada da unidade de Gestão atingiu 71,7% no 2T25 (+20 pb a/a), desempenho alcançado mesmo diante da menor participação da Receita de Licenças. A priorização do crescimento sustentável da Receita Recorrente e das soluções em Cloud possibilita um equilíbrio neutro ou até positivo na Margem Bruta, na medida em que os ganhos de eficiência no custo de suporte e implementação dos produtos de software compensam o incremento do custo de nuvem. Desta forma, à medida em que a operação de Cloud ganha escala, a tendência é de que a operação possa gerar efeito positivo gradual à margem bruta da unidade de negócio.

Na comparação com o 1T25, a redução da Margem Bruta (-90 pb) está majoritariamente relacionada ao efeito sazonal do Modelo Corporativo, conforme comentado na seção anterior.



Despesas Operacionais

O crescimento das Despesas Operacionais Ajustadas (+15% a/a) abaixo do crescimento da Receita Líquida (+17% a/a) resultou em um ganho de 50 pb de alavancagem operacional na comparação ano contra ano.

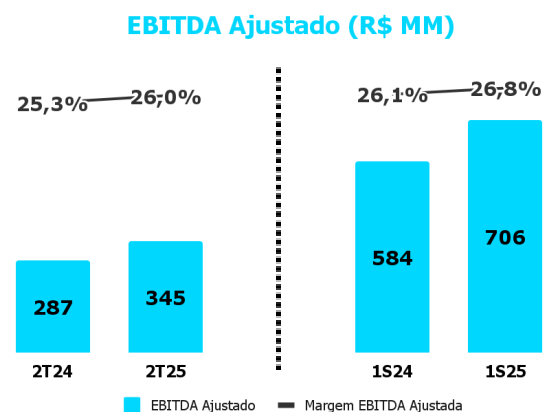
Na comparação com o trimestre anterior, o aumento de 70 pb na representatividade em relação à Receita Líquida está associado: (i) à realização do Universo TOTVS 2025, com custo aproximado de R\$14 milhões; (ii) ao aumento sazonal de investimentos em campanha de marketing; (iii) ao aumento nas despesas de P&D, relacionado majoritariamente à menor concentração de férias, pela sazonalidade do 1T; e (iv) à inexistência da Receita de Licenças do Modelo Corporativo neste trimestre. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela redução de 84% nas Provisões para Contingências no período.

O Universo TOTVS 2025 foi um enorme sucesso, reunindo mais de 20 mil participantes entre clientes, parceiros, especialistas e líderes de diversos setores, consolidando-se como um dos maiores eventos de tecnologia e negócios do Brasil. Inteligência artificial foi o grande destaque da edição, que também mostrou os principais avanços das soluções TOTVS em ERP, SaaS, Cloud, inteligência tributária, *analytics*, além de promover painéis e palestras sobre inovação, eficiência operacional e transformação digital. O evento consolidou o papel da TOTVS como *trusted advisor* das empresas brasileiras, especialmente no contexto de AI e suas oportunidades.

No YTD, o ganho de alavancagem operacional (+50 pb a/a) torna-se ainda mais relevante diante dos impactos da reoneração da folha de pagamento, que afetou todas as linhas de OPEX, conforme já mencionado no trimestre anterior.

EBITDA

O expressivo crescimento do EBITDA Ajustado no 2T25 e no YTD (respectivamente +20% a/a e +21% a/a), superior ao avanço da Receita Líquida (respectivamente +17% a/a e +18% a/a), fez a Margem atingir 26,0% no 2T25 (+70 pb a/a) e 26,8% no 1S25 (+70 pb a/a), reforçando a disciplina da Companhia na gestão de despesas, mas principalmente na sua capacidade de crescer receita, escalando o negócio com eficiência, mantendo foco em vendas e inovação, sem comprometer os investimentos estratégicos em Marketing, na realização do Universo TOTVS e em Pesquisa e Desenvolvimento.





Unidade de negócio RD Station

A unidade de negócio RD Station é focada em soluções de *business performance*, isto é, soluções de Marketing Digital, Vendas, *Digital Commerce* e soluções de *Customer Experience (CX)*, com o objetivo de apoiar empresas na aquisição e conversão de clientes.

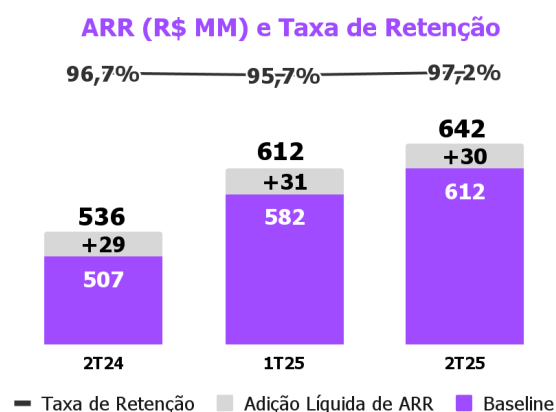
Com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no **ANEXO III**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	161,5	135,8	18,9%	153,7	5,1%	315,2	265,0	19,0%
Recorrente	159,1	133,4	19,3%	150,2	5,9%	309,3	260,0	18,9%
Não Recorrente	2,4	2,4	(0,9%)	3,5	(30,5%)	5,9	4,9	19,2%
Custos	(44,7)	(34,3)	30,5%	(42,5)	5,3%	(87,2)	(65,3)	33,6%
Lucro Bruto Ajustado	116,8	101,6	15,0%	111,2	5,0%	228,0	199,7	14,2%
Margem Bruta Ajustada	72,3%	74,8%	-250 pb	72,4%	-10 pb	72,3%	75,4%	-310 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(98,6)	(93,9)	5,0%	(93,4)	5,5%	(192,0)	(182,5)	5,2%
% Receita Líquida	61,0%	69,1%	-810 pb	60,8%	20 pb	60,9%	68,9%	-800 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(30,5)	(29,2)	4,3%	(29,6)	3,2%	(60,1)	(57,6)	4,4%
% Receita Recorrente	19,2%	21,9%	-270 pb	19,7%	-50 pb	19,4%	22,1%	-270 pb
Provisão para Perda Esperada	(2,7)	(4,1)	(33,2%)	(0,9)	195,5%	(3,7)	(7,2)	(48,8%)
% Receita Líquida	1,7%	3,0%	-130 pb	0,6%	110 pb	1,2%	2,7%	-150 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(49,5)	(44,1)	12,2%	(47,8)	3,6%	(97,3)	(85,9)	13,3%
% Receita Líquida	30,7%	32,5%	-180 pb	31,1%	-40 pb	30,9%	32,4%	-150 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,8)	(16,4)	(3,8%)	(15,1)	4,3%	(30,9)	(31,9)	(3,2%)
% Receita Líquida	9,8%	12,1%	-230 pb	9,8%	0 pb	9,8%	12,0%	-220 pb
EBITDA Ajustado	18,2	7,7	136,9%	17,8	2,4%	36,0	17,2	109,8%
% EBITDA Ajustado	11,3%	5,7%	560 pb	11,6%	-30 pb	11,4%	6,5%	490 pb

Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida (+19% a/a) reflete, em grande parte, a performance da Adição Líquida Orgânica de ARR dos últimos trimestres, que segue impulsionada, principalmente, pelo bom desempenho do volume de vendas. No 2T25, a adição líquida manteve o bom ritmo do último trimestre, levando a unidade de negócio a atingir R\$642 milhões em ARR (+20% a/a).

O avanço da estratégia de migração do foco em ofertas mono para um modelo multi produto mais robusto tem se mostrado promissor e foi refletido na recuperação da Taxa de Retenção neste trimestre. Este é um primeiro resultado positivo dessa nova abordagem que, embora ainda apresente certa volatilidade no curto prazo, tende a se consolidar em uma mudança positiva e estrutural no indicador.





Margem Bruta

A redução ano contra ano da Margem Bruta da unidade no 2T25 (-250 pb a/a) ainda reflete o impacto da reoneração da folha de pagamento, que está sendo repassada de acordo com a renovação automática dos contratos. Adicionalmente, a maior representatividade de soluções recém-adquiridas, com menor massa crítica, também impactou a margem bruta.

À medida em que essas ofertas ganham tração comercial e evoluem em escala e maturidade, a tendência é de que suas margens se aproximem dos patamares observados nas soluções mais consolidadas do portfólio.

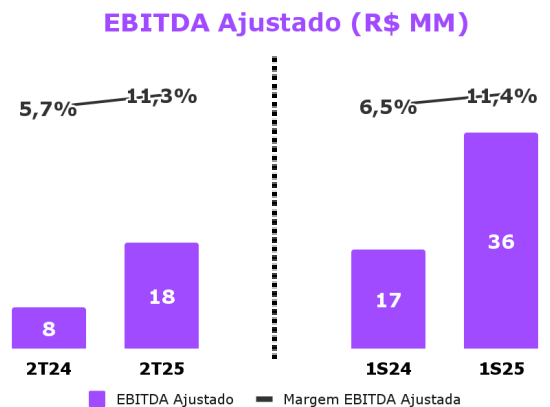
Despesas Operacionais

O crescimento de 5,0% a/a das Despesas Operacionais, frente à expansão de 19% a/a da Receita Líquida, reflete a captura progressiva de ganhos de escala e dos avanços contínuos no processo de integração das operações da Lexos, Exact Sales e Tallos, iniciado no segundo semestre de 2024.

EBITDA

O EBITDA Ajustado de R\$18 milhões no 2T25 (+137% a/a) representa mais um avanço relevante em termos de eficiência operacional, mais que dobrando em relação ao 2T24 e com Margem EBITDA de 11,3% (+560 pb a/a). O desempenho reflete, principalmente, os ganhos de escala proporcionados pelo crescimento da Receita da unidade, bem como os avanços no processo de integração das adquiridas. As operações mais recentes seguem evoluindo de forma consistente, sustentadas por *unit economics* saudáveis e com espaço adicional de captura de valor, à medida em que a estratégia multiproduto e as iniciativas de *cross-sell* com o time de *field sales* de Gestão ganham tração.

Na comparação com o 1T25, o EBITDA Ajustado cresceu 2,4% e a Margem EBITDA teve leve retração (-30 pb). Mais recentemente, temos notado uma sazonalidade na rentabilidade entre o primeiro e segundo trimestre, conforme o modelo desta unidade de negócio. Em 2024, houve queda de 160 pb e agora em 2025, houve uma evolução, com uma queda de apenas 30 pb.





Unidade de negócio Techfin

A unidade de negócio Techfin está criando o primeiro *ERP Banking* do mercado, focando nas médias e pequenas empresas, por meio da oferta de soluções financeiras no formato digital, utilizando inteligência de dados e automação integrada aos sistemas de gestão para reduzir riscos, melhorar a tomada de decisão e gerar conveniência aos clientes.

A unidade de negócio é uma *joint venture* (TOTVS Techfin), na qual a TOTVS e o Itaú BBA detém, cada um, o controle compartilhado de 50% de participação no capital social da TOTVS Techfin. Dessa forma, os resultados dessa operação não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial da Companhia, sendo que 50% do resultado da operação da TOTVS Techfin está contido na linha de Equivalência Patrimonial.

O resultado abaixo representa **100% do resultado da unidade de negócio Techfin**. A reconciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, pode ser encontrada no **ANEXO VII**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de Funding	72,5	69,8	3,8%	79,5	(8,8%)	151,9	132,8	14,4%
Receita de Produtos de Crédito	116,3	99,6	16,8%	117,4	(0,9%)	233,7	197,1	18,6%
Custo de Funding Ajustado	(46,7)	(32,4)	44,2%	(41,6)	12,3%	(88,2)	(68,9)	28,2%
Receita de Fee ⁽¹⁾	2,8	2,6	8,3%	3,7	(23,4%)	6,5	4,6	41,6%
Provisão para Perda Esperada	(8,5)	(8,6)	(0,8%)	(7,1)	19,8%	(15,6)	(15,8)	(1,1%)
OPEX	(61,6)	(60,9)	1,1%	(59,8)	3,0%	(121,4)	(117,3)	3,5%
EBITDA Ajustado Techfin	2,4	0,3	623,8%	12,6	(81,1%)	14,9	(0,2)	<(999%)
% EBITDA Ajustado Techfin	3,3%	0,5%	280 pb	15,8%	-1250 pb	9,8%	-0,2%	1000 pb
Below EBITDA	(0,8)	(2,2)	(63,1%)	(5,4)	(84,7%)	(6,2)	(3,2)	91,1%
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	1,6	(1,9)	(182,1%)	7,2	(78,4%)	8,7	(3,4)	(354,1%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	2,1%	-2,7%	480 pb	9,1%	-700 pb	5,8%	-2,6%	840 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.237,9	2.791,1	16,0%	3.208,9	0,9%	6.446,8	5.409,6	19,2%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	60,3	59,5	1,4%	64,7	(6,7%)	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.472,7	2.112,9	17,0%	2.471,8	0,0%	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	67,5	67,4	0,2%	68,6	(1,7%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	195,9	433,1	(54,8%)	206,1	(4,9%)	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.165,5	1.555,2	39,2%	2.053,6	5,4%	4.219,1	2.908,2	45,1%

⁽¹⁾ Receita de Fee (taxa) dos produtos de pagamentos como, por exemplo, cartão de crédito e PIX



Receita Líquida de *Funding*

O crescimento da Receita Líquida de *Funding* de Techfin no trimestre (+3,8% a/a) está majoritariamente associado ao desempenho da Produção de Crédito (+16% a/a). Na comparação com o 1T25, a redução da Receita Líquida de *Funding* (-8,8% t/t) está diretamente ligada à sazonalidade negativa do agronegócio, fator que resultou na redução de 4,4 dias t/t no prazo médio da Produção de Crédito, e que faz com que o segundo trimestre seja historicamente o de menor Receita de Produtos de Crédito no ano.

O aumento do Custo de *Funding* no trimestre (+44% a/a e +12% t/t) está associado majoritariamente à elevação do CDI médio e à maior participação de terceiros na estrutura de capital da operação no período, parte da contínua otimização da estrutura de *funding*. No 3T25, a Techfin dará mais um passo nessa otimização, com a liquidação do FIDC original da Supplier e substituição por um novo FIDC fechado. Esse novo FIDC, conjugado ao FIDC exclusivo com o Itaú e demais instrumentos (ex.: *floating* de recebíveis), permite à Techfin ter uma estrutura mais eficiente e flexível de *funding* para atender às necessidades de crescimento de sua operação.

Adicionalmente, vale ressaltar que a Techfin têm estabelecido limites adicionais de crédito para parte dos clientes, em parceria com o Itaú, sendo que o valor adicional que excede o limite aprovado pelo modelo de crédito da Techfin é totalmente transferido para o Itaú por meio de um produto de cessão de crédito (chamado internamente de intracadeia cessão). Nessas operações, a Receita Líquida correspondente ao limite adicional utilizado tem um *spread* líquido menor, uma vez que 100% da carteira e do risco deste limite são carregadas pelo Itaú. Dessa forma, a receita dessas operações é apresentada já líquida do custo de *funding* pela cessão da carteira. Para preservar a comparabilidade, ajustamos as linhas de Receita de Produtos de Crédito e Custo de *Funding* dessas operações do 4T24 e do 1T25.

Despesas Operacionais (OPEX)

O OPEX da Techfin encerrou o 2T25 em R\$62 milhões (+1,1% a/a), refletindo o progresso na integração entre as operações da Techfin que têm promovido ganhos relevantes de eficiência operacional e maior sinergia na alocação de recursos, especialmente voltados à construção do novo portfólio de soluções alinhado à tese estratégica do ERP Banking.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado da unidade totalizou R\$1,6 milhão no 2T25 (+2,8x a/a) e R\$8,7 milhões YTD (+4,5x a/a). Estes desempenhos foram impulsionados, principalmente, pelo crescimento da Receita e reforça a trajetória consistente de evolução da rentabilidade da unidade, refletindo o avanço operacional e os ganhos contínuos de eficiência conquistados ao longo dos últimos trimestres.



ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 100% na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada" até julho de 2023, conforme o CPC-31 / IFRS-5, e à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial" a partir de agosto de 2023. Adicionalmente, com o anúncio da venda da totalidade da participação da TOTVS na RJ PARTICIPAÇÕES S.A. em 13 de março de 2025, o resultado desta operação também passou a ser divulgado na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada".

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Receita Líquida	1.488,1	1.272,3	17,0%	1.461,9	1,8%	2.950,0	2.497,7	18,1%
Receita de Gestão	1.326,6	1.136,5	16,7%	1.308,2	1,4%	2.634,8	2.232,7	18,0%
Receita RD Station	161,5	135,8	18,9%	153,7	5,1%	315,2	265,0	19,0%
Custos Operacionais	(422,9)	(358,0)	18,1%	(401,0)	5,4%	(823,9)	(691,1)	19,2%
Custos de Gestão	(377,6)	(323,7)	16,7%	(358,6)	5,3%	(736,2)	(625,8)	17,6%
Custos da RD Station	(45,2)	(34,3)	32,0%	(42,5)	6,5%	(87,7)	(65,3)	34,3%
Lucro Bruto	1.065,2	914,3	16,5%	1.060,9	0,4%	2.126,1	1.806,6	17,7%
Despesas operacionais	(803,4)	(719,6)	11,6%	(785,9)	2,2%	(1.589,3)	(1.394,5)	14,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(254,0)	(216,8)	17,1%	(237,0)	7,1%	(491,0)	(429,0)	14,5%
Despesas Comerciais e Marketing	(324,0)	(272,4)	18,9%	(306,5)	5,7%	(630,4)	(533,9)	18,1%
Provisão para Perda Esperada	(14,0)	(16,3)	(13,7%)	(14,6)	(3,7%)	(28,6)	(29,5)	(3,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(117,1)	(116,2)	0,8%	(114,8)	2,0%	(231,9)	(224,8)	3,1%
Provisão para Contingências	(2,1)	(6,0)	(64,8%)	(13,5)	(84,2%)	(15,6)	(6,4)	144,5%
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(3,2)	(7,7)	(58,2%)	(14,1)	(77,1%)	(17,4)	(13,3)	30,8%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	261,8	194,7	34,5%	274,9	(4,8%)	536,8	412,1	30,3%
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	0,3	49,8%
Lucro Líquido Consolidado	195,1	120,7	61,6%	200,6	(2,7%)	395,7	250,1	58,2%
Lucro Líquido de Não Controladores	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Lucro Líquido GAAP	188,7	114,9	64,3%	194,6	(3,0%)	383,4	241,5	58,7%
Margem Líquida	12,7%	9,0%	370 pb	13,3%	-60 pb	13,0%	9,7%	330 pb



ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	2T25		
	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.488,1	-	1.488,1
Receita de Gestão	1.326,6	-	1.326,6
Receita da RD Station	161,5	-	161,5
Custos	(458,6)	35,8	(422,9)
Lucro Bruto	1.029,5	35,8	1.065,2
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,2%</i>		<i>71,6%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(767,6)	(35,8)	(803,4)
Pesquisa e Desenvolvimento	(267,1)	13,1	(254,0)
Despesas Comerciais e Marketing	(336,6)	12,7	(324,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(146,6)	27,4	(119,2)
Depreciação e Amortização	-	(89,0)	(89,0)
Provisão para Perda Esperada	(14,0)	-	(14,0)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(3,2)	-	(3,2)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	261,8	0,0	261,8
Receitas Financeiras	73,8	-	73,8
Despesas Financeiras	(92,9)	-	(92,9)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	-	0,2
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	242,9	0,0	242,9
Imposto de Renda e Contrib. Social	(48,1)	-	(48,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	0,3	-	0,3
Lucro Líquido Consolidado	195,1	0,0	195,1
Lucro Líquido de Não Controladores	(6,4)	-	(6,4)
Lucro Líquido GAAP	188,7	0,0	188,7
<i>Margem Líquida</i>	<i>12,7%</i>		<i>12,7%</i>

⁽¹⁾ As informações financeiras trimestrais da operação de Techfin estão apresentadas à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial"

⁽²⁾ Conforme estabelecido no CPC-26 (IAS-1), as despesas com depreciação e amortização foram reclassificadas para as linhas de custo e despesas associadas aos respectivos ativos que originaram as mesmas



ANEXO III

Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido (Resolução CVM 156/22)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	195,1	120,7	61,6%	200,6	(2,7%)	395,7	250,1	58,2%
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	1,4	(67,5%)
(+) Depreciação e Amortização	89,0	84,3	5,6%	85,4	4,1%	174,4	157,6	10,6%
(-) Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	48,1	61,7	(22,0%)	58,1	(17,3%)	106,2	140,1	(24,2%)
EBITDA GAAP	351,0	275,4	27,4%	363,3	(3,4%)	714,3	561,9	27,1%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
(+) Itens Extraordinários	12,0	15,9	(24,6%)	18,4	(34,6%)	30,4	31,1	(2,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	3,8	11,4	(66,9%)	13,5	(72,1%)	17,2	25,4	(32,1%)
Ajuste Reestruturação Operacional	5,3	0,6	742,9%	0,6	816,2%	5,8	4,7	24,8%
Gastos com Transações de M&A	1,2	3,9	(68,9%)	1,9	(35,0%)	3,1	6,9	(55,1%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,8	-	-	2,4	(27,0%)	4,2	(5,9)	(170,8%)
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
EBITDA GAAP	351,0	275,4	27,4%	363,3	(3,4%)	714,3	561,9	27,1%
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Descont. - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Descontinuada - RJ	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	1,4	(67,5%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Lucro Líquido GAAP	188,7	114,9	64,3%	194,6	(3,0%)	383,4	241,5	58,7%
Result. da Op.Desc. ajustado ⁽¹⁾	-	0,0	(100,0%)	-	-	-	1,1	(100,0%)
Ajuste Operação Descontinuada - RJ	(0,3)	(0,8)	(64,6%)	(0,2)	98,7%	(0,5)	(1,4)	(67,5%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	7,9	8,9	(10,7%)	12,0	(33,7%)	19,9	19,8	0,4%
AVP Opção de Compra Líq. de IR ⁽³⁾	7,4	2,2	232,2%	6,3	18,7%	13,7	7,9	74,7%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR ⁽⁴⁾	14,5	19,5	(25,6%)	15,0	(3,3%)	29,5	34,2	(13,8%)
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾	14,7%	11,4%	330 pb	15,6%	-90 pb	15,1%	12,1%	300 pb

⁽¹⁾ Até julho/2023 subtrai 50% do Lucro/Prejuízo da Operação Descontinuada (unidade de negócio Techfin). A partir de agosto/2023 subtrai o Lucro e ajuste de preço da venda de 50% da Techfin para o Itaú

⁽²⁾ Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA GAAP; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) dos impactos no AVP oriundos de ajustes de earn-out; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

⁽³⁾ Despesa Financeira de Ajuste à Valor Presente oriundo da Opção de Compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3

⁽⁴⁾ Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

⁽⁵⁾ Lucro Líquido Ajustado sobre a Receita Líquida de Funding, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos



Reconciliação Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Depreciação	(44,0)	(37,7)	16,5%	(40,6)	8,2%	(84,6)	(73,9)	14,4%
Amortização	(24,0)	(21,0)	14,2%	(23,1)	4,1%	(47,1)	(39,8)	18,2%
Depreciação e Amortização Ajustada	(68,0)	(58,7)	15,7%	(63,7)	6,7%	(131,6)	(113,7)	15,7%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(21,0)	(25,5)	(17,7%)	(21,8)	(3,4%)	(42,8)	(43,9)	(2,6%)
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Receitas Financeiras	73,8	67,9	8,7%	65,7	12,3%	139,5	156,8	(11,1%)
Despesas Financeiras	(81,6)	(76,6)	6,5%	(75,8)	7,7%	(157,4)	(161,7)	(2,6%)
Resultado Financeiro Ajustado	(7,8)	(8,7)	(10,1%)	(10,1)	(22,2%)	(17,9)	(4,9)	267,8%
AVP Opção de Compra - Dimensa	(11,3)	(3,4)	232,2%	(9,5)	18,7%	(20,8)	(11,9)	74,7%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	2,5	(100,0%)	0,2	(100,0%)	0,2	2,4	(90,2%)
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR (Gestão + RD Station)	242,7	185,1	31,1%	255,6	(5,0%)	498,3	397,7	25,3%
IR à taxa nominal (34%)	(82,5)	(62,9)	31,1%	(86,9)	(5,0%)	(169,4)	(135,2)	25,3%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,8	8,8	(0,4%)	7,5	17,3%	16,3	15,8	3,3%
Juros Sobre Capital Próprio	29,9	-	-	27,9	7,3%	57,8	-	-
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2,7)	(2,9)	(5,7%)	(2,8)	(2,1%)	(5,5)	(10,0)	(44,7%)
Participação de Administradores	(1,2)	(1,0)	10,4%	(1,2)	(6,0%)	(2,4)	(1,6)	53,1%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,5	0,8	(40,9%)	1,0	(52,4%)	1,5	1,8	(19,7%)
Outros	(0,9)	(4,4)	(80,7%)	(3,6)	(76,1%)	(4,4)	(10,9)	(59,6%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(32,9)	(56,8)	(42,1%)	(64,2)	(48,8%)	(97,1)	(123,2)	(21,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(15,2)	(4,9)	210,6%	6,1	(349,7%)	(9,1)	(16,9)	(46,1%)
% Taxa Efetiva Total	19,8%	33,3%	-1350 pb	22,7%	-290 pb	21,3%	35,2%	-1390 pb
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(15,1)	(14,4)	4,5%	(16,8)	(10,3%)	(31,8)	(28,7)	10,9%
Itens Extraordinários - EBITDA	(4,1)	(5,4)	(24,6%)	(6,2)	(34,6%)	(10,3)	(10,6)	(2,4%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(7,1)	(8,7)	(17,7%)	(7,4)	(3,4%)	(14,5)	(14,9)	(2,6%)
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,8)	(0,3)	>999%	(3,2)	21,8%	(7,0)	(3,2)	117,2%
Imp. de Renda e Contrib. Social Ajustado	(63,1)	(76,1)	(17,0%)	(74,9)	(15,7%)	(138,0)	(168,9)	(18,3%)



ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Ajustes por:	197,4	140,5	40,5%	205,7	(4,0%)	403,1	348,1	15,8%
Depreciação e Amortização	89,0	84,3	5,6%	85,4	4,1%	174,4	157,6	10,6%
Pagamento Baseado em Ações	14,3	(6,5)	(319,3%)	12,4	15,2%	26,8	19,5	37,1%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,7	(6,5)	(125,8%)	2,3	(26,9%)	4,0	(7,1)	(156,3%)
Provisão para Perda Esperada	14,0	16,3	(13,7%)	14,6	(3,7%)	28,6	29,5	(3,0%)
Equivalência Patrimonial	(0,2)	3,6	(104,3%)	(3,0)	(94,8%)	(3,1)	7,8	(140,0%)
Provisão (Reversão) para Contingências	2,1	6,0	(64,8%)	13,5	(84,2%)	15,6	6,5	141,1%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	5,3	(15,6)	(133,8%)	11,2	(52,6%)	16,5	(1,6)	<(999%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	71,1	59,0	20,4%	69,3	2,6%	140,4	135,8	3,4%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(59,1)	27,9	(311,8%)	(113,7)	(48,0%)	(172,8)	(53,5)	223,3%
Contas a Receber de Clientes	(39,9)	(21,0)	90,6%	(98,0)	(59,2%)	(137,9)	(69,2)	99,3%
Impostos a Recuperar	(25,8)	(16,0)	61,5%	(23,3)	10,9%	(49,1)	(18,7)	162,8%
Depósitos Judiciais	(0,9)	(0,3)	178,1%	(3,6)	(76,3%)	(4,5)	1,1	(518,9%)
Outros Ativos	(108,6)	(52,8)	105,6%	(24,3)	347,8%	(132,9)	(86,9)	52,9%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	117,3	102,3	14,7%	14,9	687,0%	132,2	109,7	20,6%
Fornecedores	(7,9)	23,4	(133,9%)	20,8	(138,2%)	12,8	37,1	(65,4%)
Comissões a Pagar	3,5	(8,8)	(140,2%)	(8,3)	(142,7%)	(4,8)	(12,8)	(62,8%)
Impostos a Pagar	16,4	0,9	>999%	9,0	82,4%	25,4	(7,0)	(465,2%)
Outras Contas a Pagar	(13,2)	0,3	<(999%)	(0,9)	>999%	(14,1)	(6,8)	108,2%
Geração Operacional de Caixa	381,1	349,9	8,9%	350,6	8,7%	731,7	684,5	6,9%
Juros Pagos	(2,2)	(2,4)	(7,8%)	(80,2)	(97,2%)	(82,5)	(100,2)	(17,7%)
IR e CSLL Pagos	(27,2)	(41,9)	(35,1%)	(73,8)	(63,2%)	(101,0)	(95,8)	5,5%
Geração Líq. Operacional de Caixa	351,7	305,6	15,1%	196,5	78,9%	548,2	488,6	12,2%
Aumento de Ativo Imobilizado	(41,9)	(37,3)	12,2%	(51,8)	(19,2%)	(93,7)	(60,8)	54,2%
Aumento de Intangível	(29,7)	(41,9)	(29,2%)	(22,3)	33,0%	(52,0)	(78,1)	(33,4%)
Mútuo com Franquias	3,3	3,8	(13,7%)	2,9	13,1%	6,2	7,4	(16,1%)
Aquisição de Participação Societária	-	(12,7)	(100,0%)	-	-	-	(583,6)	(100,0%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(26,7)	(289,3)	(90,8%)	(87,5)	(69,5%)	(114,2)	(315,0)	(63,8%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	-	-	-	-	-	21,1	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,1	1,3	(13,8%)	1,4	(23,2%)	2,5	8,3	(69,3%)
Investimento em Fundo CVC	(2,4)	-	-	(21,4)	(88,6%)	(23,8)	(26,0)	(8,4%)
Caixa Recebido (Investido) - RJ	(0,1)	0,6	(119,4%)	(1,6)	(92,3%)	(1,7)	1,9	(189,7%)
Participações	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(96,4)	(375,5)	(74,3%)	(180,3)	(46,5%)	(276,7)	(1.024,6)	(73,0%)
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	(4,7)	(100,0%)	-	-	-	(40,4)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(22,2)	(15,0)	47,6%	(15,4)	44,1%	(37,5)	(30,1)	24,9%
Dividendos e JCP Pago	(81,9)	-	-	-	-	(81,9)	-	-
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(248,3)	(100,0%)	-	-	-	(312,4)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(104,1)	(273,0)	(61,9%)	(15,4)	576,9%	(119,5)	(387,9)	(69,2%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	151,2	(342,9)	(144,1%)	0,9	>999%	152,1	(923,9)	(116,5%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.943,0	2.548,1	(23,7%)	1.942,2	0,0%	1.942,2	3.129,2	(37,9%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.094,2	2.205,2	(5,0%)	1.943,0	7,8%	2.094,2	2.205,2	(5,0%)



ANEXO V

Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.169,4	3.070,9	3,2%	2.921,7	8,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.094,2	2.205,2	(5,0%)	1.943,0	7,8%
Contas a Receber de Clientes	734,7	643,5	14,2%	714,2	2,9%
Provisão para Perdas Esperadas	(68,3)	(59,3)	15,1%	(73,1)	(6,6%)
Tributos Correntes a Recuperar	93,9	73,8	27,3%	100,9	(7,0%)
Garantias de Investimentos	19,2	19,6	(2,0%)	14,3	33,8%
Outros Ativos	238,2	188,1	26,7%	165,5	44,0%
Ativos RJ Participações	57,4	-	-	56,8	1,0%
<u>Não Circulante</u>	5.793,2	5.632,0	2,9%	5.763,9	0,5%
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	841,5	600,6	40,1%	820,4	2,6%
Contas a Receber de Clientes	15,1	19,7	(23,3%)	14,5	4,5%
Crédito com Empresas Ligadas	4,7	4,9	(2,7%)	5,8	(18,4%)
IR e CSLL Diferidos	245,1	136,1	80,1%	256,1	(4,3%)
Depósitos Judiciais	29,2	32,8	(10,8%)	32,4	(9,9%)
Ativos Financeiros	196,7	149,0	32,1%	193,7	1,6%
Garantias de Investimentos	184,0	179,1	2,7%	182,5	0,8%
Outros Ativos	166,6	79,1	110,7%	135,4	23,1%
Investimentos	324,9	315,5	3,0%	324,8	0,0%
Imobilizado	423,1	400,4	5,7%	418,9	1,0%
Intangível	4.203,7	4.315,4	(2,6%)	4.199,8	0,1%
TOTAL DO ATIVO	8.962,6	8.702,9	3,0%	8.685,6	3,2%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.343,3	1.280,1	4,9%	1.158,4	16,0%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	547,0	479,0	14,2%	442,8	23,5%
Fornecedores	224,3	194,6	15,3%	232,2	(3,4%)
Obrigações fiscais	131,8	119,8	10,0%	121,4	8,6%
Debêntures	88,2	48,6	81,5%	33,4	164,2%
Financiamento por Arrendamento	67,3	57,5	17,0%	60,1	12,0%
Dividendos e JCP a Pagar	89,3	1,8	>999%	83,2	7,3%
Obrigações por Aquisição de Invest.	43,5	238,1	(81,7%)	46,3	(6,2%)
Comissões a Pagar	64,5	52,4	23,0%	60,9	5,8%
Outros Passivos	77,6	88,3	(12,2%)	68,3	13,6%
Passivos RJ Participações	9,8	-	-	9,6	2,1%
<u>Não Circulante</u>	2.404,0	2.434,5	(1,3%)	2.415,7	(0,5%)
Financiamento por Arrendamento	62,5	77,3	(19,1%)	62,3	0,2%
Debêntures	1.474,7	1.493,0	(1,2%)	1.473,5	0,1%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	-	-
Obrigações por Aquisição de Invest.	218,7	252,4	(13,4%)	226,2	(3,3%)
Obrigações Fiscais	-	0,6	(100,0%)	-	-
IR e CSLL Diferidos	20,2	14,2	41,6%	15,9	27,0%
Provisão para Contingências	100,8	112,6	(10,5%)	111,3	(9,4%)
Passivo Financeiro	465,6	424,6	9,7%	454,3	2,5%
Outros Passivos	61,6	59,8	2,9%	72,3	(14,8%)
Patrimônio Líquido	5.215,3	4.988,2	4,6%	5.111,5	2,0%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(305,2)	(545,1)	(44,0%)	(349,7)	(12,7%)
Reserva de Capital	252,1	709,2	(64,5%)	294,5	(14,4%)
Reservas de Lucros	1.928,8	1.504,2	28,2%	1.828,1	5,5%
Ajustes Acumulados de Conversão	59,0	56,6	4,1%	64,3	(8,3%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	318,1	300,7	5,8%	311,7	2,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.962,6	8.702,9	3,0%	8.685,6	3,2%



ANEXO VI

Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Gestão + RD Station)

Em R\$ milhões	2T25
Até 12 meses	78,6
de 13 a 24 meses	80,3
de 25 a 36 meses	76,6
de 37 a 48 meses	65,2
mais de 48 meses	246,0
Total	546,7

Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Techfin 100%)

Em R\$ milhões	2T25
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	7,4
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	23,5
Total	51,6

Amortização de Ágio de Aquisição (Goodwill)

O ágio de aquisição, ou *goodwill*, representa a diferença entre o valor pago pela aquisição de uma empresa e o valor justo de seus ativos líquidos. No Brasil, a amortização desse ágio pode gerar um benefício fiscal significativo, permitindo a dedução do valor amortizado da base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo a carga tributária da empresa adquirente.

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou **R\$3,3 bilhões** no 2T25, dos quais, R\$754 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
Total	3.346,6
Utilizado como benefício até 30/06	(753,6)
Saldo a ser utilizado:	2.592,9
Saldo empresas não incorporadas	2.076,9
Saldo incorporado a utilizar:	516,0
Até 12 meses	(198,6)
de 13 a 24 meses	(142,4)
de 25 a 36 meses	(114,7)
Mais de 36 meses	(103,6)



ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	1,6	(1,9)	(182,1%)	7,2	(78,4%)	8,7	(3,4)	(354,1%)
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	-	-	-	-	-	(1,7)	(100,0%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(5,2)	(76,1%)	(1,2)	0,0%	(2,5)	(10,5)	(76,1%)
Lucro (Prejuízo) da Techfin	0,3	(7,1)	(104,3%)	5,9	(94,8%)	6,3	(15,6)	(140,0%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,9%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)

⁽¹⁾ Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado de Techfin antes da JV com o Itaú

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR	2,1	(5,3)	(140,2%)	11,2	(81,0%)	13,4	(13,7)	(197,4%)
Itens que não afetam o Caixa	52,9	59,0	(10,3%)	45,9	15,3%	98,8	109,4	(9,7%)
Variação no Capital de Giro	(163,5)	447,2	(136,6%)	(100,9)	62,0%	(264,5)	193,8	(236,5%)
Geração Operacional de Caixa	(108,5)	500,9	(121,7%)	(43,8)	147,5%	(152,3)	289,4	(152,6%)
Juros pagos	(0,0)	(0,4)	(86,9%)	(0,1)	(14,4%)	(0,1)	(0,4)	(75,1%)
IR e CSLL pagos	(0,0)	0,0	(124,7%)	(1,2)	(99,2%)	(1,3)	(0,3)	277,3%
Geração Líq. Operacional de Caixa	(108,6)	500,6	(121,7%)	(45,1)	140,5%	(153,7)	288,7	(153,2%)
Ativo Fixo	(0,1)	(0,1)	(20,9%)	(0,2)	(24,0%)	(0,3)	(0,4)	(35,4%)
Intangíveis	(0,2)	(2,0)	(87,9%)	(0,2)	26,5%	(0,4)	(3,1)	(86,2%)
Resgates (Investimentos) Financeiros	52,3	(235,2)	(122,2%)	(19,6)	(367,1%)	32,7	(84,3)	(138,8%)
Utilização de Caixa em Investimentos	51,9	(237,3)	(121,9%)	(19,9)	(360,7%)	32,0	(87,8)	(136,5%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	69,6	(92,6)	(175,2%)	(138,4)	(150,3%)	(68,8)	7,4	<(999%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,6)	(0,5)	12,4%	(0,6)	(0,1%)	(1,2)	(1,0)	24,8%
Resgate (Appl.) de Cotas Seniores	46,6	(178,4)	(126,1%)	54,2	(14,1%)	100,8	(220,5)	(145,7%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	115,6	(271,6)	(142,6%)	(84,8)	(236,4%)	30,8	(214,0)	(114,4%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	59,0	(8,3)	(810,6%)	(149,8)	(139,4%)	(90,8)	(13,2)	589,2%
Caixa e Equiv. no Início do Período	109,2	194,3	(43,8%)	259,0	(57,8%)	259,0	199,2	30,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	168,1	186,0	(9,6%)	109,2	54,0%	168,1	186,0	(9,6%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,9	3,8	3,0%	3,5	10,4%	7,4	8,8	(16,5%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	(113,3)	494,5	(122,9%)	(49,5)	128,8%	(162,9)	275,8	(159,1%)

⁽¹⁾ Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Investimento em Ativo Fixo e Intangíveis (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira



Balço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	2.827,7	2.721,2	3,9%	2.821,5	0,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	168,1	186,0	(9,6%)	109,2	54,0%
Aplicações Financeiras	127,2	376,3	(66,2%)	177,7	(28,5%)
Contas a Receber de Clientes	2.472,7	2.108,4	17,3%	2.471,4	0,1%
Outros Ativos	59,6	50,6	17,9%	63,2	(5,6%)
<u>Não Circulante</u>	210,8	248,6	(15,2%)	215,5	(2,2%)
Realizável a Longo Prazo	34,5	50,6	(31,9%)	36,3	(5,0%)
Imobilizado	5,6	5,9	(5,7%)	6,3	(11,3%)
Intangível	170,7	192,1	(11,1%)	172,9	(1,2%)
TOTAL DO ATIVO	3.038,5	2.969,9	2,3%	3.036,9	0,1%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	2.377,6	2.329,4	2,1%	2.374,9	0,1%
Empréstimos e Financiamentos	302,6	9,1	>999%	233,3	29,7%
Repasse para parceiros	698,9	988,1	(29,3%)	876,8	(20,3%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.293,9	1.275,3	1,5%	1.203,7	7,5%
Outros Passivos	82,2	56,8	44,7%	61,0	34,7%
<u>Não Circulante</u>	11,3	9,4	20,4%	12,8	(11,7%)
Empréstimos e Financiamentos	1,3	1,1	13,1%	1,7	(26,8%)
Outros Passivos	10,1	8,3	21,4%	11,1	(9,3%)
Patrimônio Líquido	649,5	631,1	2,9%	649,2	0,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.038,5	2.969,9	2,3%	3.036,9	0,1%

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

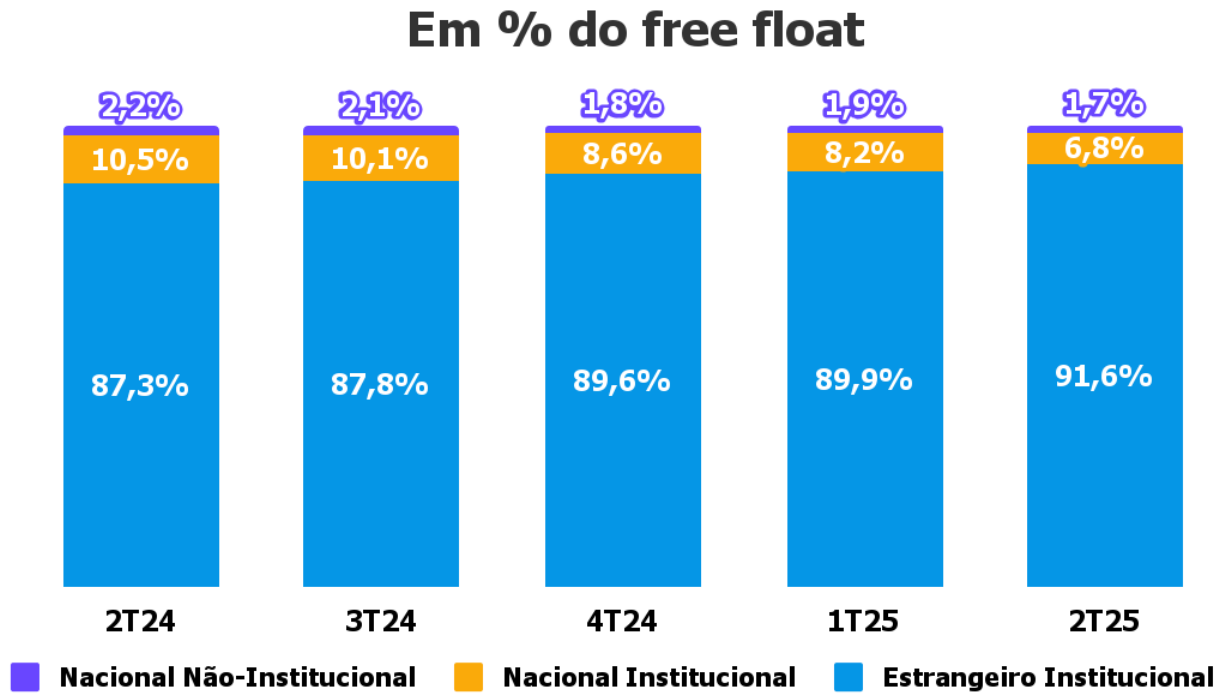
Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
A vencer	2.427,8	2.088,8	16,2%	2.446,4	(0,8%)
<u>Títulos Vencidos</u>					
Até 30 dias	43,9	18,6	136,2%	22,3	96,6%
de 31 a 60 dias	5,5	6,4	(13,8%)	7,7	(27,8%)
de 61 a 90 dias	4,1	4,2	(4,5%)	3,5	14,6%
de 91 a 180 dias	10,7	11,1	(3,5%)	7,5	42,9%
de 181 a 360 dias	13,0	18,3	(29,2%)	15,8	(18,1%)
mais de 360 dias	149,1	122,4	21,8%	144,6	3,1%
Contas a receber bruto	2.654,1	2.269,9	16,9%	2.647,9	0,2%
(-) Provisão para perda esperada	(181,4)	(157,0)	15,5%	(176,1)	3,0%
Total	2.472,7	2.112,9	17,0%	2.471,8	0,0%



ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 2T25 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 89% estão em *free-float* com a seguinte composição:





GLOSSÁRIO

A

ADTV (*Average Daily Trading Volume*): Volume Médio de Negociações Diárias de ações.

ARR (*Annual Recurring Revenue*): Receita Recorrente Anual. Representa a receita anualizada obtida de contratos recorrentes. É um importante indicador da previsibilidade de receita da empresa.

C

CAC (Custo de Aquisição do Cliente): indica o quanto uma empresa gasta, em média, para adquirir um novo cliente, ou seja, é o investimento total feito em marketing e vendas, dividido pelo número de clientes conquistados em um determinado período.

D

Desoneração da folha de pagamento: a desoneração da folha de pagamento é uma medida que visa reduzir os custos trabalhistas das empresas, substituindo a contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento por uma contribuição sobre a receita bruta. Em outras palavras, em vez de pagar um percentual sobre o salário de cada funcionário, a empresa paga um percentual sobre o valor total de suas vendas. Atualmente a TOTVS utiliza, na maior parte de suas operações, o benefício da desoneração da folha de pagamento, substituindo a alíquota de 20% sobre o INSS da folha de pagamento por uma alíquota de 4,5% de Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB).

E

Earn-out: é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa, geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.

EBITDA: (*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, eliminados os efeitos das receitas e despesas financeiras, do imposto

de renda e da contribuição social e dos custos e despesas com depreciação e amortização.

eNPS (*Employee Net Promoter Score*): Índice de engajamento dos funcionários. Mede a probabilidade de os funcionários recomendarem a empresa como um bom lugar para trabalhar.

F

FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios): é um tipo de fundo de investimento que aplica recursos de diversos investidores em direitos creditórios, ou seja, o FIDC compra dívidas de empresas ou pessoas físicas e as divide em partes menores, que são vendidas para os investidores.

G

Global Report Initiative (GRI): é uma organização multistakeholder que define padrões globais de relatórios de sustentabilidade desenvolvidos com contribuições de diferentes partes interessadas e focadas no interesse público.

GMV (*Gross Merchandise Volume*): volume bruto de mercadoria. Representa o valor total de venda de produtos/serviços por meio do seu marketplace em determinado período. É uma métrica adotada para estimar o tamanho da sua plataforma, mas não de sua saúde.

I

IBOV (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

IBrX-50 (Índice Brasil 50): indicador do desempenho médio das cotações dos 50 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro.

IGP-M (Índice Geral de Preços do Mercado): índice de inflação brasileiro abrangente que mede a variação dos preços em diferentes fases da produção, desde a matéria-prima até o produto final. Ele pode ser comparado aos indicadores americanos PPI (*Producer Price Index*) e PCE (*Personal Consumption Expenditures*), acompanhando, além dos preços no varejo, os preços de produtos intermediários e os custos de produção das empresas. Ele é muito utilizado para corrigir contratos, como os de aluguel, e para indexar investimentos.



Inflação nos custos e despesas: os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colaboradores: (i) São Paulo reajustado em Janeiro; (ii) Belo Horizonte e Rio de Janeiro reajustados em Setembro; (iii) Joinville reajustado em Outubro; e (iv) Santa Catarina em Agosto.

Inflação na receita: a Companhia ajusta periodicamente os preços de seus produtos e serviços, visando a sustentabilidade do negócio e o acompanhamento das variações do mercado. A tabela de preços é revisada regularmente e a grande maioria dos contratos de Receita Recorrentes prevê reajustes anuais automáticos, levando em consideração diversos fatores, sendo o principal deles a inflação.

No caso da unidade de negócio Gestão, aproximadamente 80% da base de Receita Recorrente é renovada automaticamente a cada ano e seus valores são reajustados de acordo com a inflação acumulada dos últimos 12 meses, apurada no aniversário do contrato. Caso a inflação esteja negativa, o valor do contrato não é reduzido. Os índices de inflação mais utilizados para esses reajustes são o IGP-M e o IPCA, sendo que os novos contratos, por padrão, são vinculados ao IPCA, fazendo com que este índice venha a aumentar a sua representatividade ao longo do tempo. Os outros cerca de 20% dos contratos de receita recorrente da empresa são ajustados anualmente por um mecanismo de desempenho, sendo o modelo corporativo o mais comum e também o modelo Intera Ilimitado, que vem ganhando representatividade. Por fim, existe uma parcela menor do que 5% de contratos que não possuem renovação automática e dependem de negociação comercial a cada renovação.

No caso da unidade de negócio RD Station a maior parte dos reajustes anuais dos contratos vigentes também acontece no aniversário dos contratos e leva em consideração a última atualização da tabela de preços. Esta tabela pode ser atualizada mais de uma vez no ano e,

normalmente leva em consideração a inflação do período (geralmente IPCA), somada a outros efeitos de mercado, como por exemplo o preço cobrado pelos concorrentes.

INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor): índice de inflação brasileiro que assim como o IPCA mede a variação dos preços de uma cesta de produtos e serviços consumidos pelas famílias brasileiras. No entanto, a principal diferença entre os dois é o público-alvo. O INPC acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 5 salários mínimos. O IPCA acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 40 salários mínimos.

IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo): índice de inflação brasileiro que mede a variação média dos preços pagos por consumidores urbanos em produtos e serviços que os brasileiros consomem no dia a dia, como alimentos, aluguel, transporte, etc. Ele pode ser comparado ao indicador americano CPI (*Consumer Price Index*) e é o principal indicador da inflação no Brasil, influenciando decisões importantes, como a definição da taxa de juros pelo Banco Central.

J

JCP (Juros Sobre Capital Próprio): Os Juros sobre Capital Próprio são uma forma de remuneração paga aos sócios ou acionistas de uma empresa, calculados sobre o valor do capital próprio. Essa remuneração é considerada uma despesa para a empresa, o que significa que ela pode ser deduzida do lucro líquido antes do cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo assim a carga tributária da mesma ao mesmo tempo em que distribui dividendos para os acionistas. Vale ressaltar que o pagamento de JCP é limitado ao menor valor entre: (i) 50% do lucro líquido do exercício; (ii) 50% dos lucros acumulados e reservas de lucros; e (iii) variação da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) sobre o patrimônio líquido.

L

Lei do Bem: A Lei 11.196/05, conhecida popularmente como Lei do Bem, foi criada para estimular e incentivar as empresas brasileiras a investirem em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D). Essa lei oferece diversos benefícios fiscais para as empresas que realizam atividades de P&D, visando impulsionar a inovação e a competitividade do setor privado



no Brasil. No caso da TOTVS, o principal benefício é a redução do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) obtida através da dedução de uma parcela dos gastos com P&D da base de cálculo desses impostos, reduzindo assim sua carga tributária.

LGPD: é a Lei 13.709/2018, denominada Lei Geral de Proteção de Dados.

LTV (*Life Time Value*): É uma métrica que define o valor médio do ciclo de vida do cliente. O montante de recursos financeiros gerados para a empresa, a partir das compras e dos serviços durante todo o tempo em que mantiver um relacionamento com a empresa.

LTM (*Last Twelve Months*): somatória dos últimos doze meses.

Lucro Líquido Ajustado: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de earn-outs; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.

M

Modelo Corporativo: Neste modelo de pagamento de software de Gestão, os clientes desfrutam de acesso ilimitado aos sistemas contratados, e os contratos são reajustados anualmente, no primeiro trimestre, com base no desempenho do cliente no ano anterior, medido com base na atualização de métricas, estabelecidas previamente em contrato, como por exemplo a receita bruta. Este reajuste gera impacto, tanto na Receita de Licenças quanto na Receita Recorrente. No caso das Licenças, o aumento reflete apenas os clientes que expandiram seus negócios ano após ano, elevando-se para uma faixa mais alta na tabela de preços, enquanto na Receita Recorrente, o impacto é o saldo líquido entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços.

Modelo Intera Ilimitado: Este modelo se assemelha ao corporativo, diferindo somente no

aniversário do reajuste, que é feito no aniversário do contrato e não no primeiro trimestre e pelo fato de afetar somente a Receita Recorrente.

N

NPS (*Net Promoter Score*): indicador medido através de pesquisa junto ao cliente, no intuito de aferir a probabilidade de recomendação da empresa, do produto ou do serviço usufruído.

P

PLG (*Product Led Growth*): é definido como “instâncias em que o uso do produto serve como o principal motivador da aquisição, retenção e expansão do usuário”, logo, o PLG é, tanto uma estratégia de crescimento, como um modelo de negócios inovador. Trata-se de um modelo de crescimento focado no usuário final, baseado inteiramente no produto.

R

Receita líquida do custo de funding: formato usualmente adotado pelo mercado financeiro, que compõe a receita líquida do custo formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC.

S

Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia): é a taxa básica de juros da economia brasileira. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação.

Signings: indicador de vendas e crescimento da Companhia, mostra o quanto a TOTVS está conseguindo expandir sua base de clientes, seja por *up selling* ou *cross selling*, e aumentar suas receitas recorrentes, especialmente em mercados cada vez mais competitivos.

T

Take rate: indicador que representa a porcentagem do valor total de uma transação ou venda que uma plataforma ou um intermediário retém como receita. Esse conceito é comumente usado em modelos de negócios de marketplaces, fintechs, e-commerce e plataformas de serviços online, onde a empresa



atua como intermediária entre vendedores e compradores.

Taxa de Renovação: representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparado à base do início do período, tomando como referência o valor da Receita Recorrente.

TCO (*Total Cost of Ownership*): é a soma de todos os custos possíveis relacionados à compra e posse de um produto ou serviço.

TPV (*Total Payment Volume*): é o valor total das transações processadas por uma determinada empresa, plataforma de pagamento ou instituição financeira.

U

Unidade de negócio Gestão: Segmento do negócio da TOTVS focado em soluções de gestão empresarial, que inclui a oferta de ERPs e outros softwares para gerenciamento de empresas.

Unidade de negócio RD Station: Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.

Unidade de negócio Techfin: Divisão de serviços financeiros da TOTVS, responsável por fornecer soluções de crédito e financiamento para os clientes, com uma abordagem integrada aos sistemas de gestão da empresa.

Y

YTD (*Year to Date*): Sigla em inglês para "ano até a data". Refere-se ao acumulado de determinado indicador do ano até a data considerada.



*São Paulo, August 6th, 2025 – **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) announces its results for the Second Quarter of 2025 (2Q25).*

EARNINGS RELEASE 2Q25

VIDEO CONFERENCE - August 7th, 2025 at 11:00 AM (BRT)

[Click here](#) to register for the live transmission in Portuguese with simultaneous translation into English

For more information, access ir.totvs.com

This report contains forward-looking information. Such information is not merely historical facts but reflects the desires and expectations of TOTVS management. Words such as "anticipates," "wishes," "expects," "foresees," "intends," "plans," "predicts," "projects," "aims," and similar expressions are intended to identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties that are not limited to the impact of price and product competitiveness, market acceptance of products, product transitions by the Company and its competitors, regulatory approval, currency and currency fluctuations, supply and production difficulties, and changes in product sales, among other risks. This report also contains certain pro forma information prepared by the Company solely for informational and reference purposes; therefore, such figures are unaudited. This report is current as of the present date, and TOTVS is under no obligation to update it based on new information and/or future events

2Q25 EARNINGS

Consolidated Financial and Operational Highlights

R\$1.5 billion +17% y/y
Net Revenue ⁽¹⁾

R\$6.0 billion +17% y/y
ARR

R\$363 million +23% y/y
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾

R\$221 million +25% y/y
Net Addition of ARR

24.4% +120 bp y/y
EBITDA Margin ⁽¹⁾

R\$1.54 +35% y/y
EPS LTM

R\$218 million +51% y/y
Adjusted Net Income

20.1% +350 bp y/y
ROIC LTM

R\$196 million +25% y/y
Free Cash Flow

Consolidated: 51% y/y growth in Adjusted Net Income, with 17% y/y increase in Total Net Revenue

Management: 20% y/y growth in Recurring Revenue and Adjusted EBITDA, resulting in a 70 basis points margin expansion y/y

RD Station: 19% y/y growth in Recurring Revenue, with a 560 basis points y/y increase in Adjusted EBITDA Margin

Techfin: Revenue Net of Funding grew 3.8% y/y, and Adjusted Net Income was 2.8 times higher than 2Q24

1) Net Revenue and Adjusted EBITDA do not incorporate the results of Techfin.



Message from the CEO

"Simplicity is the ultimate sophistication." Though lacking substantiation, the quote is frequently credited to Leonardo da Vinci; in this era of Gen AI and artificial superintelligence, looking back in time is an intriguing exercise. Da Vinci, who lived in the 15th and 16th centuries, may be considered the quintessential polymath, an individual of wide-ranging expertise and skills in multiple domains, beyond a single specialty.

Similarly, at TOTVS simplicity is recognized as an enormous asset. Therefore, we seek to articulate our strategy in a single, easy-to-understand phrasing: we aim to increase our relevance in our customers. Everything we do is geared towards that goal. And if companies could be seen as polymaths, TOTVS would surely qualify, having expanded its ecosystem each year to serve SMBs, moving well past just ERP.

Simplicity can be deceptively difficult. We live with this challenge every day. That said, demonstrating this ability is more important at certain times, and the upcoming tax reform is one of those opportunities. For companies, this will add more complexity to the business landscape for years to come. Additional investment in digitalization will be required. And it shall yield advantages to those with a more efficient management and stronger technological readiness. For TOTVS, this means enhanced customer proximity, increased competitive edge, and solidifying our position as the trusted advisor for SMBs through simplification of complexities. It's a new growth cycle.

A few days ago, we announced the acquisition of Linx. The Valor newspaper's article title on the transaction highlights a glamorous perspective of the situation: "this acquisition marks the end of one of the most spectacular corporate soap operas in Brazil this decade". From TOTVS' viewpoint, we see a much more pragmatic outlook: a parallel history, a similar and well-known *modus operandi*, and complementarities of different kinds. Thus, we have consistently maintained the belief that such a company's destination would be our organization.

After a few years, with a stopover in the middle of the journey, and a negotiation conducted with great discipline, Linx eventually reached its rightful destination. With great affection and respect for customers, employees, and partners, we will welcome Linx with open arms, while always remembering that our name, TOTVS, means everything and everyone.

In closing, I extend my gratitude to our customers, partners, and especially our employees. TOTVS is still having a successful year in 2025. Even in a complex and challenging scenario. We will keep working to make H2 as strong as H1 and ensure 2025 sets the stage for a successful 2026.

Dennis Herszkowicz - CEO

CONSOLIDATED RESULTS

Financial and Operating Highlights

The tables below show values already adjusted for extraordinary items, which will help in analyzing the behavior of Cost and Expense lines. A reconciliation of adjusted and GAAP results can be found in **EXHIBITS II and III**.

Additionally, to preserve the analysis of the 3 business units, Techfin's Income Statement continues to be presented in the "**Techfin Business Unit**" section and its Balance Sheet and Cash Flow are available in **EXHIBIT VII**.

	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	1,488.1	1,272.3	17.0%	1,461.9	1.8%	2,950.0	2,497.7	18.1%
Recurring Revenue	1,357.2	1,134.6	19.6%	1,310.6	3.6%	2,667.8	2,198.3	21.4%
Non-Recurring Revenue	130.8	137.7	(5.0%)	151.3	(13.5%)	282.2	299.4	(5.8%)
Adjusted Gross Profit	1,067.4	914.3	16.7%	1,061.3	0.6%	2,128.7	1,807.5	17.8%
Adjusted Gross Margin	71.7%	71.9%	-20 bp	72.6%	-90 bp	72.2%	72.4%	-20 bp
Adjusted EBITDA	362.8	294.9	23.0%	378.7	(4.2%)	741.5	600.8	23.4%
Adjusted EBITDA Margin	24.4%	23.2%	120 bp	25.9%	-150 bp	25.1%	24.1%	100 bp
Adjusted Net Income	218.3	144.6	50.9%	227.7	(4.1%)	446.0	303.1	47.2%
Adjusted Net Margin	14.7%	11.4%	330 bp	15.6%	-90 bp	15.1%	12.1%	300 bp

Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
% Recurring Revenue	91.2%	89.2%	200 bp	89.6%	160 bp	90.4%	88.0%	240 bp
SaaS Revenue from Management + RD Station	765.9	612.6	25.0%	733.2	4.5%	1,499.1	1,170.4	28.1%
ARR	6,039.8	5,143.0	17.4%	5,818.7	3.8%	n/a	n/a	n/a
ARR Net Addition	221.0	176.8	25.0%	287.2	-23.0%	508.3	366.6	38.6%
Recurring Revenue vs. ARR	91.6%	90.4%	120 bp	92.5%	-90 bp	n/a	n/a	n/a

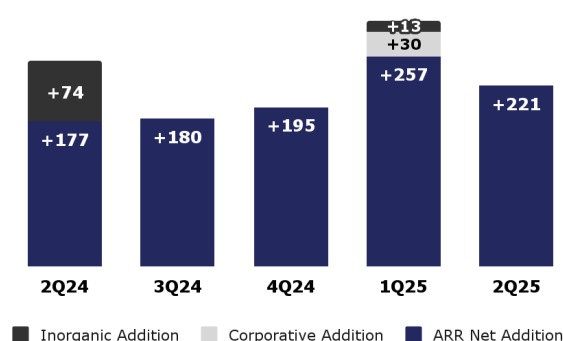
Net Revenue

The growth in 2Q25 Consolidated Net Revenue (+17% y/y) resulted from the maintenance of the accelerated growth in Recurring Revenue (+20% y/y), making this line reach more than 91% of Consolidated Revenue. This behavior generated approximately R\$3 billion in Net Revenue YTD (+18% y/y).

This Recurring Revenue performance was mainly supported by the continued expansion of Management SaaS Revenue (+27% y/y), driven mainly by the sustained high sales levels in both business units (Management and RD Station). Consequently, the ARR Net Addition, as depicted in the adjacent chart, was again strong, reaching R\$221 million in 2Q25 (+25% y/y).

In comparison with the prior year, Non-Recurring Revenue experienced a 5.0% decrease. This reflects the company's strategic prioritization of Recurring Revenues, a trend that has been in effect for a few

ARR Net Addition (R\$ million)



past fiscal quarters. The 14% quarter over quarter drop is primarily because of a decrease in the License line, which benefited from a positive seasonal impact of R\$26 million due to the Corporate Model increase in 1Q25.

Gross Margin

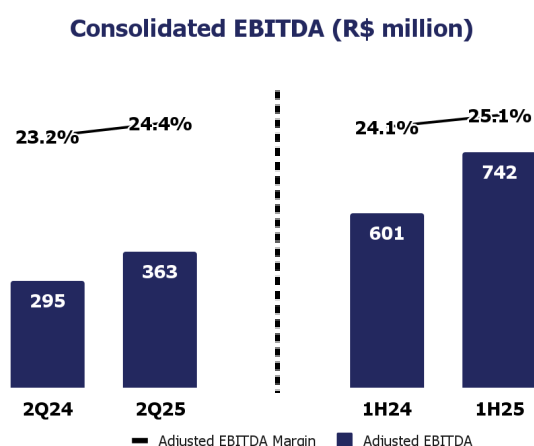
The 20 bp reduction in Gross Margin, compared to 2Q24, reflects the decreased proportion of Non-Recurring License Revenue and the expansion of RD Station's solutions that still operate at lower margins than Management.

Compared to 1Q25, the reduction in Gross Margin is associated with the positive seasonality of Corporate Model License Revenue in the first quarter, as already mentioned above.

EBITDA

The year over year expansion in Adjusted EBITDA (+23% vs. 2Q24) and Adjusted EBITDA Margin (+120 bp vs. 2Q24) mainly reflect the sustained accelerated growth in Recurring Revenue and the consistent gains in operational efficiency, both in the Management BU (+70 bp vs. 2Q24) and in the RD Station BU (+560 bp vs. 2Q24).

These effects, added to those of 1Q25, resulted in the growth of Adjusted EBITDA in the semester (+23% y/y) and the expansion of 100 basis points of the year-to-date Adjusted EBITDA Margin.



Net Income

Adjusted Net Income	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Adjusted EBITDA	362.8	294.9	23.0%	378.7	(4.2%)	741.5	600.8	23.4%
Depreciation and Amortization	(68.0)	(58.7)	15.7%	(63.7)	6.7%	(131.6)	(113.7)	15.7%
Financial Result	(7.8)	(8.7)	(10.1%)	(10.1)	(22.2%)	(17.9)	(4.9)	267.8%
Income Tax and Social Contribution	(63.1)	(76.1)	(17.0%)	(74.9)	(15.7%)	(138.0)	(168.9)	(18.3%)
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(6.4)	(5.8)	9.2%	(5.9)	7.1%	(12.3)	(8.6)	44.0%
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	0.8	(0.9)	(182.1%)	3.6	(78.4%)	4.4	(1.7)	(354.1%)
Adjusted Net Income	218.3	144.6	50.9%	227.7	(4.1%)	446.0	303.1	47.2%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>14.7%</i>	<i>11.4%</i>	<i>330 bp</i>	<i>15.6%</i>	<i>-90 bp</i>	<i>15.1%</i>	<i>12.1%</i>	<i>300 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	223.5	150.4	48.6%	234.4	(4.7%)	457.8	306.3	49.5%
ROIC (LTM) ⁽²⁾	20.1%	16.6%	350 bp	18.3%	180 bp	n/a	n/a	n/a
EPS (LTM)	1.54	1.15	34.8%	1.42	8.5%	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ NOPLAT = Adjusted Net Income - (Adjusted Financial Result) x 66 %

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Shareholders' Equity) - (Net Debt or Cash) at the beginning of the period]

⁽³⁾ EPS (LTM) = Adjusted Net Income (LTM) / (Total Shares Outstanding - Treasury Shares)

The growth of over 50% in Adjusted Net Income in 2Q25 versus 2Q24 is related to the 23% increase in Adjusted EBITDA and the R\$13 million reduction in expenses with Income Tax and Social Contribution (-17% y/y), as a result of the distribution of more than R\$88 million in Interest on Equity (IoE).

Compared to the previous quarter, the fluctuation in Adjusted Net Income was slightly negative (-4.1%), mainly because of the performance of Adjusted EBITDA in the same period.

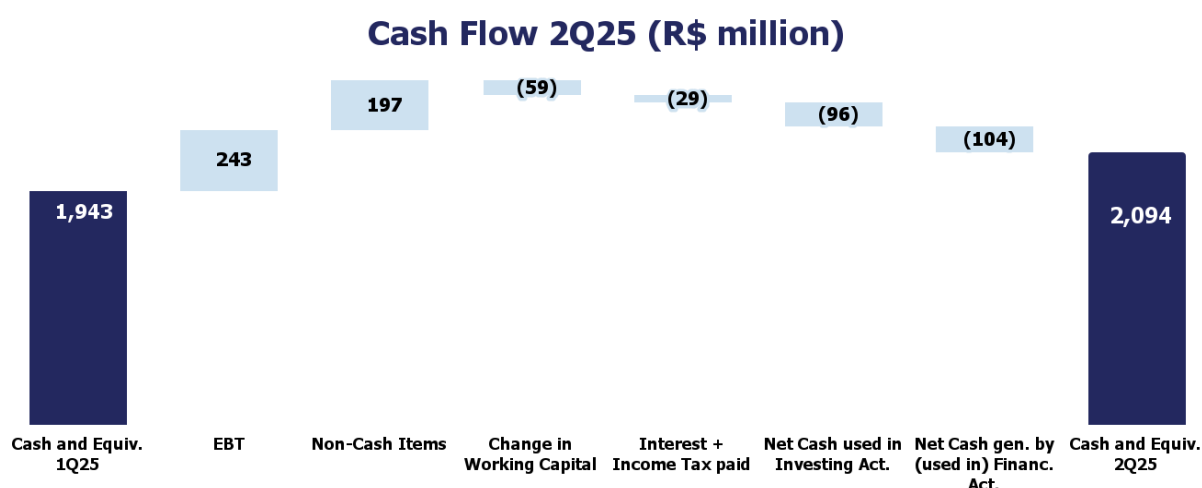
It is worth highlighting that the increase in Adjusted Net Income in recent quarters has been contributing to the improvement in Earnings per Share (EPS) in the last 12 months and ROIC (Return on Invested Capital). This quarter, these metrics showed substantial year over year growth (EPS +35% and ROIC +350 bp), demonstrating a high capacity to generate operating income and, consequently, the Company's Net Income.

Free Cash Flow

Free Cash Flow	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
EBT	242.9	181.5	33.8%	258.6	(6.1%)	501.4	389.9	28.6%
Non-Cash Items	197.4	140.5	40.5%	205.7	(4.0%)	403.1	348.1	15.8%
Change in Working Capital	(59.1)	27.9	(311.8%)	(113.7)	(48.0%)	(172.8)	(53.5)	223.3%
Operating Cash Generation	381.1	349.9	8.9%	350.6	8.7%	731.7	684.5	6.9%
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(27.2)	(41.9)	(35.1%)	(73.8)	(63.2%)	(101.0)	(95.8)	5.5%
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(70.5)	(78.0)	(9.6%)	(72.7)	(3.1%)	(143.2)	(130.6)	9.7%
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(22.2)	(15.0)	47.6%	(15.4)	44.1%	(37.5)	(30.1)	24.9%
(-) Rev. from financial invest., net of Taxes	(65.4)	(58.6)	11.8%	(59.2)	10.5%	(124.7)	(137.0)	(9.0%)
Free Cash Flow to Firm	195.9	156.5	25.1%	129.5	51.3%	325.3	291.2	11.7%
Financial and Operational Indicators								
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	105.0%	118.7%	-1370 bp	92.6%	1240 bp	98.7%	113.9%	-1520 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	89.7%	108.2%	-1850 bp	56.9%	3280 bp	72.9%	96.1%	-2320 bp

Free Cash Flow closed the quarter at R\$196 million (+25% y/y and +51% q/q). The growth in relation to the previous quarter is mostly related to: (i) the 48% q/q reduction in the Working Capital Variation, mainly due to the collection of receivables with maturities concentrated on the last business day of 1Q25 and had bank credit in 2Q25; and (ii) the 63% q/q reduction in Income Tax and Social Contribution.

The 25% year over year growth in Free Cash Flow is mainly associated with the 34% growth in EBIT. It is worth mentioning that the reduction in the Working Capital Variation, both in the quarter and in the half-year, is mostly linked to payments to Cloud providers, a portion of which encompass multi-year agreements.



The detailed view of the Cash Flow is presented in the **APPENDIX IV** of this document.

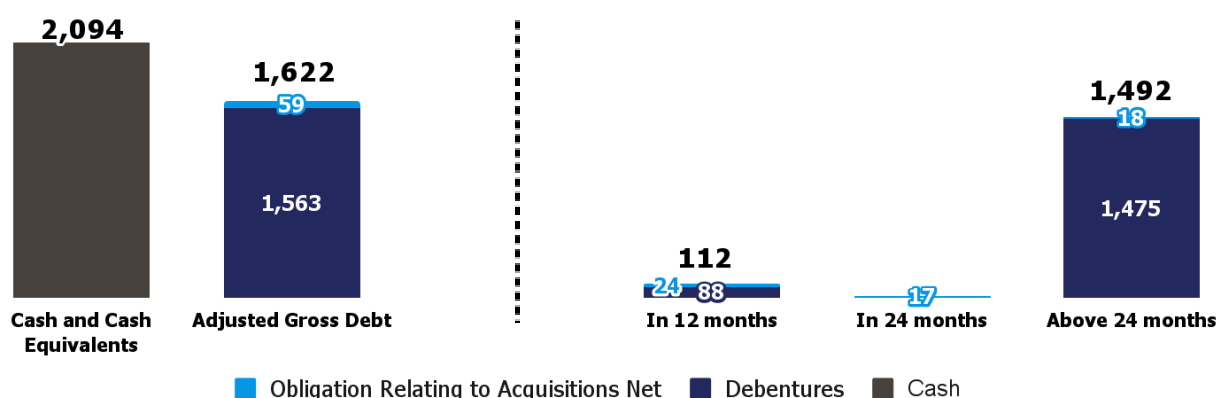
Gross and Net Debt

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q
Debentures	1,562.9	1,541.6	1.4%	1,506.9	3.7%
Obligations Related to Acquisitions, Net	59.0	291.9	(79.8%)	75.7	(22.0%)
Total Gross Debt	1,621.9	1,833.5	(11.5%)	1,582.5	2.5%
(-) Cash and Cash Equivalents	(2,094.2)	(2,205.2)	(5.0%)	(1,943.0)	7.8%
Net Debt (Cash)	(472.3)	(371.7)	27.1%	(360.5)	31.0%
Cash and Equivalent from Dimensa	(612.7)	(531.4)	15.3%	(608.2)	0.7%
Gross Debt from Dimensa	36.7	35.1	4.8%	48.3	(23.9%)
Net Debt (Cash) - excl. Dimensa	103.6	124.6	(16.8%)	199.4	(48.0%)
Cash and Equiv. excl. Dimensa	(1,481.5)	(1,673.8)	(11.5%)	(1,334.8)	11.0%
Gross Debt excl. Dimensa	1,585.1	1,798.4	(11.9%)	1,534.2	3.3%

Gross Debt totaled R\$1.6 billion in 2Q25, with 92% of maturities concentrated in the long term (over 24 months), reflecting the solidity and adequate extension of the Company's debt profile.

Net Debt (excluding Dimensa) for 2Q25 decreased by 78% q/q, despite the payment of Interest on Equity during the period, demonstrating the Company's robust operating cash generation. This consistent cash generation profile enables the Company to maintain a comfortable and resilient balance sheet position, thus supporting organic growth and facilitating the acquisition of strategic opportunities, even in a high-interest rate scenario.

Cash and Total Gross Debt



RESULTS BY BUSINESS UNIT

Management business unit

Our Management BU offers business management solutions to clients across 12 industry sectors. The portfolio includes ERP systems, productivity tools, analytics and platforms that support everything from financial to tax, people management and specialized vertical solutions.

In order to facilitate the analysis of Cost and Expense behavior, the data presented in the table below is already adjusted for extraordinary items, as stated in **APPENDIX III**.

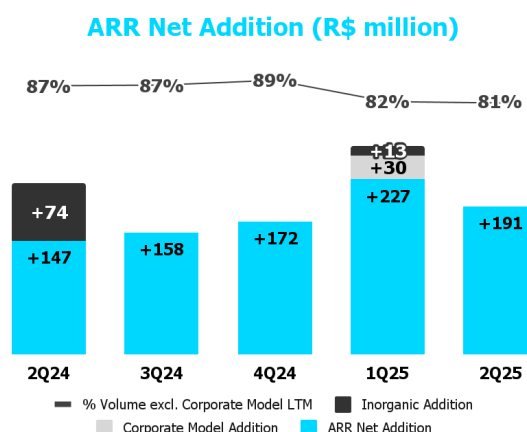
	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	1,326.6	1,136.5	16.7%	1,308.2	1.4%	2,634.8	2,232.7	18.0%
Recurring	1,198.1	1,001.2	19.7%	1,160.4	3.3%	2,358.5	1,938.2	21.7%
Non-Recurring	128.4	135.2	(5.0%)	147.8	(13.1%)	276.3	294.5	(6.2%)
Licenses	42.4	46.8	(9.3%)	67.7	(37.3%)	110.1	123.6	(11.0%)
Services	86.0	88.5	(2.8%)	80.2	7.3%	166.2	170.9	(2.7%)
Costs	(375.9)	(323.7)	16.1%	(358.1)	5.0%	(734.0)	(624.9)	17.5%
Adjusted Gross Profit	950.6	812.8	17.0%	950.1	0.1%	1,900.8	1,607.8	18.2%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>71.7%</i>	<i>71.5%</i>	<i>20 bp</i>	<i>72.6%</i>	<i>-90 bp</i>	<i>72.1%</i>	<i>72.0%</i>	<i>10 bp</i>
Adjusted Operating Expenses	(606.0)	(525.6)	15.3%	(589.2)	2.9%	(1,195.2)	(1,024.1)	16.7%
% Net Revenue	45.7%	46.2%	-50 bp	45.0%	70 bp	45.4%	45.9%	-50 bp
Research and Development	(222.3)	(187.6)	18.5%	(207.5)	7.1%	(429.7)	(371.4)	15.7%
% Recurring Revenue	18.6%	18.7%	-10 bp	17.9%	70 bp	18.2%	19.2%	-100 bp
Provision for Expected Credit Losses	(11.3)	(12.2)	(7.1%)	(13.6)	(17.2%)	(24.9)	(22.3)	11.7%
% Net Revenue	0.9%	1.1%	-20 bp	1.0%	-10 bp	0.9%	1.0%	-10 bp
Sales and Marketing Expenses	(273.6)	(228.2)	19.9%	(258.5)	5.8%	(532.2)	(446.9)	19.1%
% Net Revenue	20.6%	20.1%	50 bp	19.8%	80 bp	20.2%	20.0%	20 bp
G&A Expenses and Others	(98.8)	(97.6)	1.2%	(109.5)	(9.8%)	(208.3)	(183.5)	13.5%
% Net Revenue	7.4%	8.6%	-120 bp	8.4%	-100 bp	7.9%	8.2%	-30 bp
Adjusted EBITDA	344.6	287.2	20.0%	360.9	(4.5%)	705.5	583.6	20.9%
% Adjusted EBITDA	26.0%	25.3%	70 bp	27.6%	-160 bp	26.8%	26.1%	70 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
% Recurring Revenue	90.3%	88.1%	220 bp	88.7%	160 bp	89.5%	86.8%	270 bp
SaaS Revenue	610.7	482.0	26.7%	584.1	4.5%	1,194.8	916.2	30.4%
ARR	5,397.8	4,606.9	17.2%	5,206.4	3.7%	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	98.3%	98.2%	10 bp	98.3%	0 bp	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR	90.4%	89.1%	130 bp	91.5%	-110 bp	n/a	n/a	n/a

Net Revenue

The growth in Net Management Revenue in the period (+17% y/y) was driven by the Recurring Revenue line (+20% y/y), with emphasis once again on the combined performance of SaaS and Cloud.

In SaaS, revenue growth in the quarter (+27% y/y) continues to be based on increased new sales. Regarding Cloud, the demand for T-Cloud solutions (including PaaS – Platform as a Service) continues to contribute significantly, which maintained its accelerated revenue growth trajectory (+34% y/y).

The Management unit's ARR reached R\$5.4 billion (+17% y/y) in 2Q25, with a Net Addition of R\$191 million (+30% y/y). This performance stems from robust sales volumes to both existing and new customers (growth of over 20% y/y and over 15% q/q). In addition to the high levels of NPS (Net Promoter Score) and the continued decrease of TCO (Total Cost of Ownership), the expansion of the portfolio continues to be one of the major catalysts for this sales growth. This quarter, in anticipation of the benefits that the tax reform will bring to the market, we had another example of this expansion: the new TOTVS "Inteligência Tributária" (Tax Intelligence) offer, a cloud solution that facilitates the fiscal and tax management of companies, crossing ERP data with information provided to Tax Authorities to identify inconsistencies, reduce risks related to tax penalties, and ensure greater compliance. This new solution contributed approximately R\$20 million to the ARR Net addition for the quarter.



This performance of new sales kept the percentage indicator of the Volume of the last 12 months above 80%, even considering a simple mathematical effect, caused by the increase in inflation rates, most notably the IGP-M index.

The performance of Non-Recurring Revenues for the period (-5% y/y and -13% q/q) is primarily because of the decline in License Revenue (-9.3% y/y and -37% q/q). In the annual comparison, this performance follows the trend showed in other quarters, reflecting the sales focus on Recurring Revenues, while in the quarterly comparison, the result is more related to the positive impact of the seasonal increase in the Corporate Model of R\$26 million in 1Q25.

It is worth mentioning that the aforementioned factors also explain the growth in Net Revenue of the YTD Management business unit, which totaled more than R\$2.6 billion in the period (+18% y/y).

Gross Margin

The Management unit's Adjusted Gross Margin reached 71.7% in 2Q25 (+20 bp y/y), a performance achieved despite the lower share of License Revenue. Prioritizing the sustainable growth of Recurring Revenue and Cloud solutions enables a neutral or even positive balance in Gross Margin, as efficiency gains in the cost of support and implementation of software products offset the increase in cloud cost. Consequently, with increased scale in Cloud operations, the trend is that this operation can generate a gradual positive impact on the business unit's gross margin.

Compared to 1Q25, the reduction in Gross Margin (-90 bp) is mostly related to the seasonal effect of the Corporate Model, as mentioned in the previous section.

Operating Expenses

The growth in Adjusted Operating Expenses (+15% y/y) below the growth in Net Revenue (+17% y/y) resulted in a 50 bps gain in operating leverage year over year.

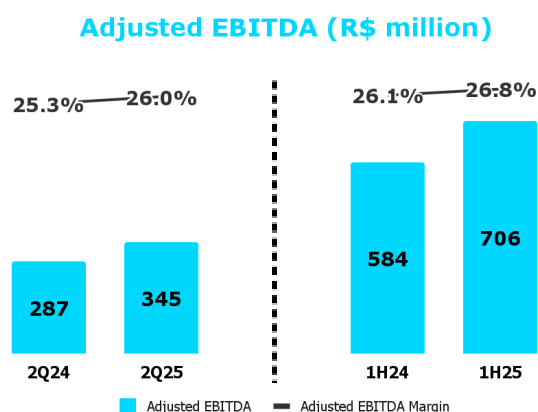
Compared to the previous quarter, the 70 bp increase in its share in relation to Net Revenue is associated with: (i) the 2025 Universo TOTVS event, which had a cost of approximately R\$14 million; (ii) the seasonal increase in marketing campaigns investments; (iii) the increase in R&D expenses, mainly related to the lower concentration of vacations, because of the seasonality of Q1; and (iv) because we do not have the Corporate Model License Revenue this quarter. These effects were partially offset by an 84% reduction in Contingency Provisions during the period.

The 2025 Universo TOTVS was an enormous success, bringing together over 20,000 participants including customers, partners, experts, and leaders from various industry sectors, thereby solidifying its position as a premier technology and business event in Brazil. Artificial intelligence was the highlight of this year's edition, which also showed the major advances of TOTVS solutions in ERP, SaaS, Cloud, tax intelligence, analytics, as well as promoting panels and lectures on innovation, operational efficiency, and digital transformation. The event consolidated TOTVS' role as a trusted advisor to Brazilian companies, especially in the context of AI and its related opportunities.

In the YTD, the operational leverage gain (+50 bp y/y) becomes even more relevant in view of the impacts of the payroll tax surcharge, which affected all OPEX lines, as already mentioned in the previous quarter.

EBITDA

The significant growth in Adjusted EBITDA in 2Q25 and YTD (respectively +20% y/y and +21% y/y), higher than the Net Revenue increase (respectively +17% y/y and +18% y/y), made the Margin reach 26.0% in 2Q25 (+70 bp y/y) and 26.8% in 1H25 (+70 bp y/y), reinforcing the Company's discipline in expense management, and mainly in its ability to grow revenue, scaling the business efficiently, maintaining a focus on sales and innovation, without compromising strategic investments in Marketing, in promoting Universo TOTVS, and in Research and Development.





RD Station business unit

The RD Station business unit is focused on business performance solutions, that is, Digital Marketing, Sales, Digital Commerce, and Customer Experience (CX) solutions, with the aim of supporting companies in acquiring and converting customers.

In order to facilitate the analysis of Cost and Expense behavior, the data presented in the table below is already adjusted for extraordinary items, as stated in **APPENDIX III**.

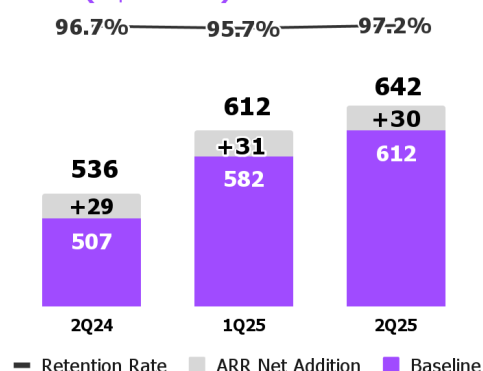
	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	161.5	135.8	18.9%	153.7	5.1%	315.2	265.0	19.0%
Recurring	159.1	133.4	19.3%	150.2	5.9%	309.3	260.0	18.9%
Non-Recurring	2.4	2.4	(0.9%)	3.5	(30.5%)	5.9	4.9	19.2%
Costs	(44.7)	(34.3)	30.5%	(42.5)	5.3%	(87.2)	(65.3)	33.6%
Adjusted Gross Profit	116.8	101.6	15.0%	111.2	5.0%	228.0	199.7	14.2%
Adjusted Gross Margin	72.3%	74.8%	-250 bp	72.4%	-10 bp	72.3%	75.4%	-310 bp
Adjusted Operating Expenses	(98.6)	(93.9)	5.0%	(93.4)	5.5%	(192.0)	(182.5)	5.2%
% Net Revenue	61.0%	69.1%	-810 bp	60.8%	20 bp	60.9%	68.9%	-800 bp
Research and Development	(30.5)	(29.2)	4.3%	(29.6)	3.2%	(60.1)	(57.6)	4.4%
% Recurring Revenue	19.2%	21.9%	-270 bp	19.7%	-50 bp	19.4%	22.1%	-270 bp
Provision for Expected Credit Losses	(2.7)	(4.1)	(33.2%)	(0.9)	195.5%	(3.7)	(7.2)	(48.8%)
% Net Revenue	1.7%	3.0%	-130 bp	0.6%	110 bp	1.2%	2.7%	-150 bp
Sales and Marketing Expenses	(49.5)	(44.1)	12.2%	(47.8)	3.6%	(97.3)	(85.9)	13.3%
% Net Revenue	30.7%	32.5%	-180 bp	31.1%	-40 bp	30.9%	32.4%	-150 bp
G&A Expenses and Others	(15.8)	(16.4)	(3.8%)	(15.1)	4.3%	(30.9)	(31.9)	(3.2%)
% Net Revenue	9.8%	12.1%	-230 bp	9.8%	0 bp	9.8%	12.0%	-220 bp
Adjusted EBITDA	18.2	7.7	136.9%	17.8	2.4%	36.0	17.2	109.8%
% Adjusted EBITDA	11.3%	5.7%	560 bp	11.6%	-30 bp	11.4%	6.5%	490 bp

Net Revenue

The growth in Net Revenue (+19% y/y) largely reflects the performance of the Organic Net Addition of ARR in recent quarters, which continues to be driven mainly by the performance of sales volume. In 2Q25, net addition maintained the favorable rate of the last quarter, leading the business unit to reach R\$642 million in ARR (+20% y/y).

The progress of the migration strategy from a focus on mono offerings to a more robust multi-product model has proven promising and has been reflected in the Retention Rate recovery this quarter. This is an initial positive result of this new approach, which, although it presents some volatility in the short term, tends to consolidate itself into a positive and structural change in the indicator.

ARR (R\$ million) e Retention Rate



Gross Margin

The year over year reduction in the unit's Gross Margin in 2Q25 (-250 bp y/y) still reflects the impact of the payroll reinstatement, which is being transferred in accordance with the automatic renewal of the contracts. In addition, the greater representation of newly acquired solutions, with less critical mass, also impacted the gross margin.

As these products gain traction in sales and grow in scale and maturity, their margins tend to approach the levels observed in the most consolidated portfolio solutions.

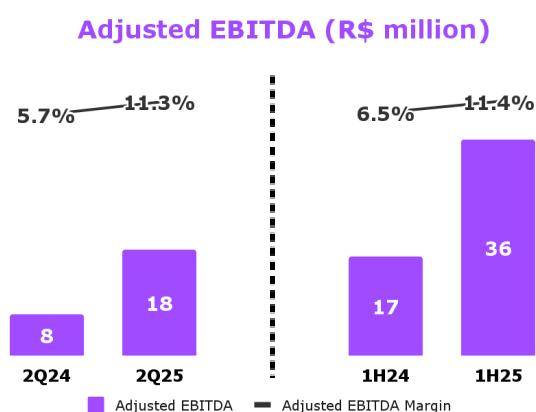
Operating Expenses

The 5.0% y/y growth in Operating Expenses, compared to the 19% y/y expansion in Net Revenue, reflects the progressive capture of gains in scale and the continued advances in the integration process of Lexos, Exact Sales, and Tallos operations, started in the second half of 2024.

EBITDA

The R\$18 million Adjusted EBITDA in 2Q25 (+137% y/y) marks a significant improvement in operational efficiency, more than doubling 2Q24's figure and yielding an 11.3% EBITDA margin (+560 bp y/y). The performance mainly reflects the scale gains provided by the unit's revenue growth, as well as the progress made in the integration process of the acquired companies. The most recent operations continue to develop consistently, supported by sound unit economics and avenues for increased value capture, as the multi-product strategy and cross-selling initiatives with the Management field sales team yield positive results.

Compared to 1Q25, Adjusted EBITDA grew 2.4% and the EBITDA Margin decreased slightly (-30 bp). More recently, we have observed a seasonal pattern in profitability between the first and second quarters, in line with this business unit's model. In 2024, there was a 160 bps decline, whereas in 2025, we saw an improvement, with a decrease of only 30 bps.



Techfin business unit

Techfin business unit aims to be the leading ERP Banking provider for small and medium businesses, offering digital financial solutions leveraging data intelligence and automation integrated with management systems to mitigate risks, enhance decision-making, and improve customer experience.

This business unit is a joint venture (TOTVS Techfin), in which TOTVS and Itaú BBA hold a shared control with a 50% interest each in the capital stock of TOTVS Techfin. Thus, the results of this operation are not consolidated in the Company's Cash Flow and Balance Sheet, and 50% of the result of TOTVS Techfin operation is contained in the Equity Pickup line.

The results below represent **100% of this Techfin business unit financial result**, while the reconciliation of Adjusted Net Income, Balance Sheet, Cash Flow, and Credit Rights by maturity can be found in **APPENDIX VII**.

	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Revenue - Net of funding	72.5	69.8	3.8%	79.5	(8.8%)	151.9	132.8	14.4%
Credit products	116.3	99.6	16.8%	117.4	(0.9%)	233.7	197.1	18.6%
Adjusted Funding Cost	(46.7)	(32.4)	44.2%	(41.6)	12.3%	(88.2)	(68.9)	28.2%
Fee Revenue ⁽¹⁾	2.8	2.6	8.3%	3.7	(23.4%)	6.5	4.6	41.6%
Provision for Expected Credit Losses	(8.5)	(8.6)	(0.8%)	(7.1)	19.8%	(15.6)	(15.8)	(1.1%)
OPEX	(61.6)	(60.9)	1.1%	(59.8)	3.0%	(121.4)	(117.3)	3.5%
Techfin Adjusted EBITDA	2.4	0.3	623.8%	12.6	(81.1%)	14.9	(0.2)	<(999%)
% Techfin Adjusted EBITDA	3.3%	0.5%	280 bp	15.8%	-1250 bp	9.8%	-0.2%	1000 bp
Below EBITDA	(0.8)	(2.2)	(63.1%)	(5.4)	(84.7%)	(6.2)	(3.2)	91.1%
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	1.6	(1.9)	(182.1%)	7.2	(78.4%)	8.7	(3.4)	(354.1%)
% Net Income (Loss) from Techfin	2.1%	-2.7%	480 bp	9.1%	-700 bp	5.8%	-2.6%	840 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)								
Credit products								
Credit Production	3,237.9	2,791.1	16.0%	3,208.9	0.9%	6,446.8	5,409.6	19.2%
Average Term of Credit Production (days)	60.3	59.5	1.4%	64.7	(6.7%)	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,472.7	2,112.9	17.0%	2,471.8	0.0%	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	67.5	67.4	0.2%	68.6	(1.7%)	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	195.9	433.1	(54.8%)	206.1	(4.9%)	n/a	n/a	n/a
Fee Products								
TPV - Techfin Pix	2,165.5	1,555.2	39.2%	2,053.6	5.4%	4,219.1	2,908.2	45.1%

⁽¹⁾ Revenue fee from payment products such as credit cards and PIX.



Revenue - Net of Funding

The growth in Techfin's Net Funding Revenue in the quarter (+3.8% y/y) is primarily driven by the performance of Credit Production (+16% y/y). Compared to 1Q25, the 8.8% q/q decrease in Net Funding Revenue is directly related to the negative seasonality of the agribusiness sector, which led to a 4.4-day q/q reduction in the average credit origination term. Historically, this makes the second quarter the one with the lowest Credit Product Revenue of the year.

The increase in funding costs for the quarter (+44% y/y and +12% q/q) was primarily driven by the higher average CDI rate and the greater share of third-party in the operation's capital structure during the period, as part of the ongoing optimization of the funding structure. In 3Q25, Techfin will take another step in this direction with the settlement of Supplier's original FIDC and its replacement by a new closed-end FIDC. This new FIDC, combined with the exclusive FIDC with Itaú and other instruments (e.g., receivables floating), will provide Techfin a more efficient and flexible funding structure to support the growth of its operations.

In addition, it is worth noting that Techfin has been granting additional credit limits to a portion of its clients in partnership with Itaú. The portion exceeding the limit approved under Techfin's credit model is fully transferred to Itaú through a credit assignment product (internally referred to as "intracadeia de cessão", intrachain assignment in a free translation). In these transactions, the Net Revenue attributable to the additional limit utilized carries a lower net spread, as 100% of the portfolio and associated risk for that limit are borne by Itaú. Consequently, the revenue from these transactions is presented net of the funding cost associated with the portfolio assignment. To preserve comparability, we have adjusted the Credit Products Revenue and Funding Cost lines for these transactions in 4Q24 and 1Q25.

Operating Expenses (OPEX)

Techfin's OPEX closed 2Q25 at R\$62 million (+1.1% y/y), reflecting the progress of the integration of Techfin's operations, which has promoted significant gains in operational efficiency and greater synergy in resource distribution, especially aimed at building the new solutions portfolio that supports the ERP Banking strategic thesis.

Net Income

The unit's Adjusted Net Income totaled R\$1.6 million in 2Q25 (+2.8x y/y) and R\$8.7 million YTD (+4.5x y/y). These performances were mainly driven by Revenue growth and reinforce the consistent trajectory of the unit's profitability evolution, reflecting the operational progress and continuous efficiency gains achieved over the last few quarters.

APPENDIX I

Consolidated Income Statement

Below, we are considering the result of the Techfin Dimension at 100% in the "Net Income (Loss) from Discontinued Operation" line until July 2023, according to IFRS-5, and at 50% in the "Equity Pickup" from August 2023. Additionally, with the announcement of the sale of TOTVS' entire stake in RJ PARTICIPAÇÕES S.A. on March 13th, 2025, the result of this operation began to be disclosed in the "Net Income/(Loss) of the discontinued operation" line.

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Net Revenue	1,488.1	1,272.3	17.0%	1,461.9	1.8%	2,950.0	2,497.7	18.1%
Management Revenue	1,326.6	1,136.5	16.7%	1,308.2	1.4%	2,634.8	2,232.7	18.0%
RD Station Revenue	161.5	135.8	18.9%	153.7	5.1%	315.2	265.0	19.0%
Operating Costs	(422.9)	(358.0)	18.1%	(401.0)	5.4%	(823.9)	(691.1)	19.2%
Management Operating Costs	(377.6)	(323.7)	16.7%	(358.6)	5.3%	(736.2)	(625.8)	17.6%
RD Station Operating Costs	(45.2)	(34.3)	32.0%	(42.5)	6.5%	(87.7)	(65.3)	34.3%
Gross Profit	1,065.2	914.3	16.5%	1,060.9	0.4%	2,126.1	1,806.6	17.7%
Operating Expenses	(803.4)	(719.6)	11.6%	(785.9)	2.2%	(1,589.3)	(1,394.5)	14.0%
Research and Development	(254.0)	(216.8)	17.1%	(237.0)	7.1%	(491.0)	(429.0)	14.5%
Sales and Marketing Expenses	(324.0)	(272.4)	18.9%	(306.5)	5.7%	(630.4)	(533.9)	18.1%
Provision for Expected Credit Losses	(14.0)	(16.3)	(13.7%)	(14.6)	(3.7%)	(28.6)	(29.5)	(3.0%)
General and Administrative Expenses	(117.1)	(116.2)	0.8%	(114.8)	2.0%	(231.9)	(224.8)	3.1%
Provision for Contingencies	(2.1)	(6.0)	(64.8%)	(13.5)	(84.2%)	(15.6)	(6.4)	144.5%
Depreciation and Amortization	(89.0)	(84.3)	5.6%	(85.4)	4.1%	(174.4)	(157.6)	10.6%
Other Net Revenues (Expenses)	(3.2)	(7.7)	(58.2%)	(14.1)	(77.1%)	(17.4)	(13.3)	30.8%
EBIT	261.8	194.7	34.5%	274.9	(4.8%)	536.8	412.1	30.3%
Financial Result	(19.1)	(9.6)	98.4%	(19.4)	(1.1%)	(38.5)	(14.3)	168.4%
Equity Pickup	0.2	(3.6)	(104.3%)	3.0	(94.8%)	3.1	(7.8)	(140.0%)
Earnings Before Taxes (EBT)	242.9	181.5	33.8%	258.6	(6.1%)	501.4	389.9	28.6%
Income Tax and Social Contribution	(48.1)	(61.7)	(22.0%)	(58.1)	(17.3%)	(106.2)	(140.1)	(24.2%)
Net Income (Loss) from Discontinued Operation	0.3	0.8	(64.6%)	0.2	98.7%	0.5	0.3	49.8%
Consolidated Net Income	195.1	120.7	61.6%	200.6	(2.7%)	395.7	250.1	58.2%
Non-Controlling Net Income	(6.4)	(5.8)	9.2%	(5.9)	7.1%	(12.3)	(8.6)	44.0%
GAAP Net Income	188.7	114.9	64.3%	194.6	(3.0%)	383.4	241.5	58.7%
Net Margin	12.7%	9.0%	370 bp	13.3%	-60 bp	13.0%	9.7%	330 bp

APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	2Q25		
	GAAP Income Statement ⁽¹⁾	Deprec. and Amort. Reclass. ⁽²⁾	Consolidated Income Statement
	(a)	(b)	(a+b)
Net Revenue	1,488.1	-	1,488.1
Management Revenue	1,326.6	-	1,326.6
RD Station Revenue	161.5	-	161.5
Costs	(458.6)	35.8	(422.9)
Gross Profit	1,029.5	35.8	1,065.2
<i>Gross Margin</i>	69.2%		71.6%
Operating Expenses (Revenues)	(767.6)	(35.8)	(803.4)
Research and Development	(267.1)	13.1	(254.0)
Sales and Marketing Expenses	(336.6)	12.7	(324.0)
General and Administrative Expenses	(146.6)	27.4	(119.2)
Depreciation and Amortization	-	(89.0)	(89.0)
Provision for Expected Credit Losses	(14.0)	-	(14.0)
Other Net Revenues (Expenses)	(3.2)	-	(3.2)
EBIT	261.8	0.0	261.8
Financial Revenues	73.8	-	73.8
Financial Expenses	(92.9)	-	(92.9)
Equity Pickup	0.2	-	0.2
Earnings Before Taxes (EBT)	242.9	0.0	242.9
Income Tax and Social Contribution	(48.1)	-	(48.1)
Techfin Dim. Net Income (Loss)	0.3	-	0.3
Consolidated Net Income	195.1	0.0	195.1
Non-Controlling Net Income	(6.4)	-	(6.4)
GAAP Net Income	188.7	0.0	188.7
<i>Net Margin</i>	12.7%		12.7%

⁽¹⁾ The quarterly financial information of the Techfin operation is presented at 50% in the line "Equity Pickup"

⁽²⁾ As established in IAS-1, expenses with depreciation and amortization were reclassified to cost and expense lines associated with the respective assets that originated them

APPENDIX III

EBITDA and Net Income Reconciliation (CVM Resolution 156/22)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Consolidated Net Income	195.1	120.7	61.6%	200.6	(2.7%)	395.7	250.1	58.2%
(-) Net Income (Loss) Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
(-) Net Income (Loss) RJ	0.3	0.8	(64.6%)	0.2	98.7%	0.5	1.4	(67.5%)
(+) Depreciation and Amortization	89.0	84.3	5.6%	85.4	4.1%	174.4	157.6	10.6%
(-) Financial Results	(19.1)	(9.6)	98.4%	(19.4)	(1.1%)	(38.5)	(14.3)	168.4%
(+) Income Tax and Social Contribution	48.1	61.7	(22.0%)	58.1	(17.3%)	106.2	140.1	(24.2%)
EBITDA GAAP	351.0	275.4	27.4%	363.3	(3.4%)	714.3	561.9	27.1%
(-) Equity Pickup	0.2	(3.6)	(104.3%)	3.0	(94.8%)	3.1	(7.8)	(140.0%)
(+) Extraordinary Items	12.0	15.9	(24.6%)	18.4	(34.6%)	30.4	31.1	(2.4%)
M&A Adjustment at Fair Value	3.8	11.4	(66.9%)	13.5	(72.1%)	17.2	25.4	(32.1%)
Adjustment from Oper. Restructuring	5.3	0.6	742.9%	0.6	816.2%	5.8	4.7	24.8%
Expenses with M&A Transactions	1.2	3.9	(68.9%)	1.9	(35.0%)	3.1	6.9	(55.1%)
Loss (Gain) with Disposed Assets	1.8	-	-	2.4	(27.0%)	4.2	(5.9)	(170.8%)
Adjusted EBITDA	362.8	294.9	23.0%	378.7	(4.2%)	741.5	600.8	23.4%

Adjusted Net Income Reconciliation

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
EBITDA GAAP	351.0	275.4	27.4%	363.3	(3.4%)	714.3	561.9	27.1%
Depreciation and Amortization	(89.0)	(84.3)	5.6%	(85.4)	4.1%	(174.4)	(157.6)	10.6%
Financial Result	(19.1)	(9.6)	98.4%	(19.4)	(1.1%)	(38.5)	(14.3)	168.4%
Income Tax and Social Contribution	(48.1)	(61.7)	(22.0%)	(58.1)	(17.3%)	(106.2)	(140.1)	(24.2%)
Net Income (Loss) from Discont. Operation - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
Net Income (Loss) from Discont. Operation - RJ	0.3	0.8	(64.6%)	0.2	98.7%	0.5	1.4	(67.5%)
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(6.4)	(5.8)	9.2%	(5.9)	7.1%	(12.3)	(8.6)	44.0%
GAAP Net Income	188.7	114.9	64.3%	194.6	(3.0%)	383.4	241.5	58.7%
Net Result from Discontinued Operation ⁽¹⁾	-	0.0	(100.0%)	-	-	-	1.1	(100.0%)
Discontinued Operation Adjustment - RJ	(0.3)	(0.8)	(64.6%)	(0.2)	98.7%	(0.5)	(1.4)	(67.5%)
Net Extraordinary Items ⁽²⁾	7.9	8.9	(10.7%)	12.0	(33.7%)	19.9	19.8	0.4%
PVA of Call Option, Net ⁽³⁾	7.4	2.2	232.2%	6.3	18.7%	13.7	7.9	74.7%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles ⁽⁴⁾	14.5	19.5	(25.6%)	15.0	(3.3%)	29.5	34.2	(13.8%)
Adjusted Net Income	218.3	144.6	50.9%	227.7	(4.1%)	446.0	303.1	47.2%
Adjusted Net Margin ⁽⁵⁾	14.7%	11.4%	330 bp	15.6%	-90 bp	15.1%	12.1%	300 bp

⁽¹⁾ Until July/2023, subtract 50% of the Net Income/Loss from Discontinued Operation (Techfin business unit). From August/2023, subtract the Profit and price adjustment of the sale of 50% of Techfin to Itaú.

⁽²⁾ Extraordinary items Net of Income Tax from: (i) EBITDA GAAP; (ii) Tax Credit arising from the constitution of Deferred Income Tax of RD Station; (iii) the PV adjustments arising from earn-out adjustments; and (iv) Techfin Result (50%)

⁽³⁾ Present Value Adjustment Finance Expense arising from the Call Option to purchase non-controlling interests, as per the partnership agreement with B3 for the Dimensa operation

⁽⁴⁾ Amortization of intangibles arising from acquisitions, except goodwill, Net of Income taxes

⁽⁵⁾ Adjusted Net Income as % of the Revenue net of Funding Cost, considering the Techfin's Results revenue at 50% in all periods

Depreciation and Amortization Reconciliation

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Depreciation	(44.0)	(37.7)	16.5%	(40.6)	8.2%	(84.6)	(73.9)	14.4%
Amortization	(24.0)	(21.0)	14.2%	(23.1)	4.1%	(47.1)	(39.8)	18.2%
Adjusted Depreciation and Amortization	(68.0)	(58.7)	15.7%	(63.7)	6.7%	(131.6)	(113.7)	15.7%
Intangibles Amortization from Acquisitions	(21.0)	(25.5)	(17.7%)	(21.8)	(3.4%)	(42.8)	(43.9)	(2.6%)
Depreciation and Amortization	(89.0)	(84.3)	5.6%	(85.4)	4.1%	(174.4)	(157.6)	10.6%

Financial Result Reconciliation

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Financial Revenues	73.8	67.9	8.7%	65.7	12.3%	139.5	156.8	(11.1%)
Financial Expenses	(81.6)	(76.6)	6.5%	(75.8)	7.7%	(157.4)	(161.7)	(2.6%)
Adjusted Financial Result	(7.8)	(8.7)	(10.1%)	(10.1)	(22.2%)	(17.9)	(4.9)	267.8%
PVA of Call Option - Dimensa	(11.3)	(3.4)	232.2%	(9.5)	18.7%	(20.8)	(11.9)	74.7%
Extraordinary PVA - Earn-outs	-	2.5	(100.0%)	0.2	(100.0%)	0.2	2.4	(90.2%)
Financial Result	(19.1)	(9.6)	98.4%	(19.4)	(1.1%)	(38.5)	(14.3)	168.4%

Adjusted Income Tax Reconciliation

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
EBT (Management + RD Station)	242.7	185.1	31.1%	255.6	(5.0%)	498.3	397.7	25.3%
Taxes at nominal rate (34%)	(82.5)	(62.9)	31.1%	(86.9)	(5.0%)	(169.4)	(135.2)	25.3%
Law 11,196/05 - R&D Incentive	8.8	8.8	(0.4%)	7.5	17.3%	16.3	15.8	3.3%
Interest on Equity	29.9	-	-	27.9	7.3%	57.8	-	-
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(2.7)	(2.9)	(5.7%)	(2.8)	(2.1%)	(5.5)	(10.0)	(44.7%)
Management Bonus	(1.2)	(1.0)	10.4%	(1.2)	(6.0%)	(2.4)	(1.6)	53.1%
Workers' Meal Program	0.5	0.8	(40.9%)	1.0	(52.4%)	1.5	1.8	(19.7%)
Other	(0.9)	(4.4)	(80.7%)	(3.6)	(76.1%)	(4.4)	(10.9)	(59.6%)
Income Tax and Social Contribution	(48.1)	(61.7)	(22.0%)	(58.1)	(17.3%)	(106.2)	(140.1)	(24.2%)
Current Income Tax and Social Contribution	(32.9)	(56.8)	(42.1%)	(64.2)	(48.8%)	(97.1)	(123.2)	(21.2%)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(15.2)	(4.9)	210.6%	6.1	(349.7%)	(9.1)	(16.9)	(46.1%)
<i>% Total Effective Tax Rate</i>	<i>19.8%</i>	<i>33.3%</i>	<i>-1350 bp</i>	<i>22.7%</i>	<i>-290 bp</i>	<i>21.3%</i>	<i>35.2%</i>	<i>-1390 bp</i>
Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)	(15.1)	(14.4)	4.5%	(16.8)	(10.3%)	(31.8)	(28.7)	10.9%
Extraordinary Items - EBITDA	(4.1)	(5.4)	(24.6%)	(6.2)	(34.6%)	(10.3)	(10.6)	(2.4%)
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(7.1)	(8.7)	(17.7%)	(7.4)	(3.4%)	(14.5)	(14.9)	(2.6%)
Extraordinary Items - Financial Result	(3.8)	(0.3)	>999%	(3.2)	21.8%	(7.0)	(3.2)	117.2%
Adjusted Income Tax and Social Contribution	(63.1)	(76.1)	(17.0%)	(74.9)	(15.7%)	(138.0)	(168.9)	(18.3%)

APPENDIX IV

Cash Flow

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
EBT	242.9	181.5	33.8%	258.6	(6.1%)	501.4	389.9	28.6%
Adjustments:	197.4	140.5	40.5%	205.7	(4.0%)	403.1	348.1	15.8%
Depreciation and Amortization	89.0	84.3	5.6%	85.4	4.1%	174.4	157.6	10.6%
Share-based Compensation	14.3	(6.5)	(319.3%)	12.4	15.2%	26.8	19.5	37.1%
Loss (Gain) with Disposed Assets	1.7	(6.5)	(125.8%)	2.3	(26.9%)	4.0	(7.1)	(156.3%)
Provision for Expected Credit Losses	14.0	16.3	(13.7%)	14.6	(3.7%)	28.6	29.5	(3.0%)
Equity Pickup	(0.2)	3.6	(104.3%)	(3.0)	(94.8%)	(3.1)	7.8	(140.0%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	2.1	6.0	(64.8%)	13.5	(84.2%)	15.6	6.5	141.1%
Provision (Reversal) for Other Obligations	5.3	(15.6)	(133.8%)	11.2	(52.6%)	16.5	(1.6)	<(999%)
Interest and Monet./FX variations, net	71.1	59.0	20.4%	69.3	2.6%	140.4	135.8	3.4%
Changes in Op. Assets and Liabilities:	(59.1)	27.9	(311.8%)	(113.7)	(48.0%)	(172.8)	(53.5)	223.3%
Trade Receivables	(39.9)	(21.0)	90.6%	(98.0)	(59.2%)	(137.9)	(69.2)	99.3%
Recoverable Taxes	(25.8)	(16.0)	61.5%	(23.3)	10.9%	(49.1)	(18.7)	162.8%
Judicial Deposits	(0.9)	(0.3)	178.1%	(3.6)	(76.3%)	(4.5)	1.1	(518.9%)
Other Assets	(108.6)	(52.8)	105.6%	(24.3)	347.8%	(132.9)	(86.9)	52.9%
Labor Liabilities	117.3	102.3	14.7%	14.9	687.0%	132.2	109.7	20.6%
Trade and Other Payables	(7.9)	23.4	(133.9%)	20.8	(138.2%)	12.8	37.1	(65.4%)
Commissions Payable	3.5	(8.8)	(140.2%)	(8.3)	(142.7%)	(4.8)	(12.8)	(62.8%)
Taxes and Contributions Payable	16.4	0.9	>999%	9.0	82.4%	25.4	(7.0)	(465.2%)
Other Accounts Payable	(13.2)	0.3	<(999%)	(0.9)	>999%	(14.1)	(6.8)	108.2%
Operating Cash Generation	381.1	349.9	8.9%	350.6	8.7%	731.7	684.5	6.9%
Interest paid	(2.2)	(2.4)	(7.8%)	(80.2)	(97.2%)	(82.5)	(100.2)	(17.7%)
Tax Paid	(27.2)	(41.9)	(35.1%)	(73.8)	(63.2%)	(101.0)	(95.8)	5.5%
Net Cash from Operating Activities	351.7	305.6	15.1%	196.5	78.9%	548.2	488.6	12.2%
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(41.9)	(37.3)	12.2%	(51.8)	(19.2%)	(93.7)	(60.8)	54.2%
Acquisition of Intangible Assets	(29.7)	(41.9)	(29.2%)	(22.3)	33.0%	(52.0)	(78.1)	(33.4%)
Franchises Loan	3.3	3.8	(13.7%)	2.9	13.1%	6.2	7.4	(16.1%)
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	-	(12.7)	(100.0%)	-	-	-	(583.6)	(100.0%)
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(26.7)	(289.3)	(90.8%)	(87.5)	(69.5%)	(114.2)	(315.0)	(63.8%)
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	-	-	-	-	-	-	21.1	(100.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	1.1	1.3	(13.8%)	1.4	(23.2%)	2.5	8.3	(69.3%)
CVC Fund Investments	(2.4)	-	-	(21.4)	(88.6%)	(23.8)	(26.0)	(8.4%)
Cash generated from (used in) RJ Participações	(0.1)	0.6	(119.4%)	(1.6)	(92.3%)	-	-	-
Net Cash used in Investing Act.	(96.4)	(375.5)	(74.3%)	(180.3)	(46.5%)	(276.7)	(1,024.6)	(73.0%)
Payment of Princ. of Loans and Financing	-	(4.7)	(100.0%)	-	-	-	(40.4)	(100.0%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(22.2)	(15.0)	47.6%	(15.4)	44.1%	(37.5)	(30.1)	24.9%
Dividends and Interest on Equity Paid	(81.9)	-	-	-	-	(81.9)	-	-
Net Treasury Shares	-	(248.3)	(100.0%)	-	-	-	(312.4)	(100.0%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(104.1)	(273.0)	(61.9%)	(15.4)	576.9%	(119.5)	(387.9)	(69.2%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	151.2	(342.9)	(144.1%)	0.9	>999%	152.1	(923.9)	(116.5%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	1,943.0	2,548.1	(23.7%)	1,942.2	0.0%	1,942.2	3,129.2	(37.9%)
Cash and Equiv. End of the Period	2,094.2	2,205.2	(5.0%)	1,943.0	7.8%	2,094.2	2,205.2	(5.0%)

APPENDIX V

Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,169.4	3,070.9	3.2%	2,921.7	8.5%
Cash and Cash Equivalents	2,094.2	2,205.2	(5.0%)	1,943.0	7.8%
Trade Receivables	734.7	643.5	14.2%	714.2	2.9%
Provision for Expected Credit Losses	(68.3)	(59.3)	15.1%	(73.1)	(6.6%)
Recoverable Taxes	93.9	73.8	27.3%	100.9	(7.0%)
Escrow Account	19.2	19.6	(2.0%)	14.3	33.8%
Other Assets	238.2	188.1	26.7%	165.5	44.0%
RJ Participações Assets	57.4	-	-	56.8	1.0%
Non-current Assets	5,793.2	5,632.0	2.9%	5,763.9	0.5%
Long-term assets	841.5	600.6	40.1%	820.4	2.6%
Trade Receivables	15.1	19.7	(23.3%)	14.5	4.5%
Receivables from Related Parties	4.7	4.9	(2.7%)	5.8	(18.4%)
Deferred Tax Assets	245.1	136.1	80.1%	256.1	(4.3%)
Judicial Deposits	29.2	32.8	(10.8%)	32.4	(9.9%)
Investments at Fair Value	196.7	149.0	32.1%	193.7	1.6%
Escrow Account	184.0	179.1	2.7%	182.5	0.8%
Other Assets	166.6	79.1	110.7%	135.4	23.1%
Investments	324.9	315.5	3.0%	324.8	0.0%
Property, Plant and Equipment	423.1	400.4	5.7%	418.9	1.0%
Intangible	4,203.7	4,315.4	(2.6%)	4,199.8	0.1%
TOTAL ASSETS	8,962.6	8,702.9	3.0%	8,685.6	3.2%
LIABILITIES					
Current Liabilities	1,343.3	1,280.1	4.9%	1,158.4	16.0%
Labor Liabilities	547.0	479.0	14.2%	442.8	23.5%
Trade and Other Payables	224.3	194.6	15.3%	232.2	(3.4%)
Taxes and Contributions Liabilities	131.8	119.8	10.0%	121.4	8.6%
Debentures	88.2	48.6	81.5%	33.4	164.2%
Lease Liabilities	67.3	57.5	17.0%	60.1	12.0%
Dividends Payable	89.3	1.8	>999%	83.2	7.3%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	43.5	238.1	(81.7%)	46.3	(6.2%)
Commissions Payable	64.5	52.4	23.0%	60.9	5.8%
Other Liabilities	77.6	88.3	(12.2%)	68.3	13.6%
RJ Participações Liabilities	9.8	-	-	9.6	2.1%
Non-current Liabilities	2,404.0	2,434.5	(1.3%)	2,415.7	(0.5%)
Lease Liabilities	62.5	77.3	(19.1%)	62.3	0.2%
Debentures	1,474.7	1,493.0	(1.2%)	1,473.5	0.1%
Loans and Financing	-	-	-	-	-
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	218.7	252.4	(13.4%)	226.2	(3.3%)
Tax Obligations	-	0.6	(100.0%)	-	-
Deferred Income Taxes	20.2	14.2	41.6%	15.9	27.0%
Provision for Contingencies	100.8	112.6	(10.5%)	111.3	(9.4%)
Call Option of Non-controlling Interests	465.6	424.6	9.7%	454.3	2.5%
Other Liabilities	61.6	59.8	2.9%	72.3	(14.8%)
Shareholders' Equity	5,215.3	4,988.2	4.6%	5,111.5	2.0%
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(305.2)	(545.1)	(44.0%)	(349.7)	(12.7%)
Capital Reserves	252.1	709.2	(64.5%)	294.5	(14.4%)
Profit Reserve	1,928.8	1,504.2	28.2%	1,828.1	5.5%
Carrying Value Adjustments	59.0	56.6	4.1%	64.3	(8.3%)
Non-controlling Interest	318.1	300.7	5.8%	311.7	2.0%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	8,962.6	8,702.9	3.0%	8,685.6	3.2%

APPENDIX VI

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R\$ million	2Q25
Up to 12 months	78.6
from 13 to 24 months	80.3
from 25 to 36 months	76.6
from 37 to 48 months	65.2
over 48 months	246.0
Total	546.7

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R\$ million	2Q25
Up to 12 months	7.6
from 13 to 24 months	7.4
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	23.5
Total	51.6

Amortization of Acquisition Goodwill

The acquisition goodwill represents the difference between the amount paid for acquiring a company and the fair value of its net assets. In Brazil, the amortization of this goodwill can generate a significant tax benefit, allowing the amortized amount to be deducted from the Corporate Income Tax (IR) and Social Contribution (CSLL) on Net Income tax bases, thereby reducing the acquiring Company's tax burden.

The goodwill related to acquisitions is not amortized for accounting purposes. As shown in the table below, total goodwill amounted to **R\$3.3** billion in 2Q25, of which R\$754 million has already been amortized for IR/CSLL tax purposes.

Acquisition Goodwill (R\$ million)	
Total	3,346.6
Used as a benefit until 06/30	(753.6)
Balance to be used:	2,592.9
Balance of non-merged companies	2,076.9
Incorporated balance to be used:	516.0
Up to 12 months	(198.6)
From 13 to 24 months	(142.4)
From 25 to 36 months	(114.7)
Over 36 months	(103.6)

APPENDIX VII

Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	1.6	(1.9)	(182.1%)	7.2	(78.4%)	8.7	(3.4)	(354.1%)
Extraordinary Items, Net	-	-	-	-	-	-	(1.7)	(100.0%)
Net Effect of Amortization	(1.2)	(5.2)	(76.1%)	(1.2)	0.0%	(2.5)	(10.5)	(76.1%)
Net Income (Loss) from Techfin	0.3	(7.1)	(104.3%)	5.9	(94.8%)	6.3	(15.6)	(140.0%)
Other Results ⁽¹⁾	0.2	(3.6)	(104.3%)	3.0	(94.9%)	3.1	(7.8)	(140.0%)
Equity Pickup - TOTVS	0.2	(3.6)	(104.3%)	3.0	(94.8%)	3.1	(7.8)	(140.0%)

⁽¹⁾ Result allocated to partner shareholders + Net Result from Techfin before the JV with Itaú

Cash Flow Techfin (100%)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q	1H25	1H24	Δ y/y
EBT	2.1	(5.3)	(140.2%)	11.2	(81.0%)	13.4	(13.7)	(197.4%)
Non-Cash Items	52.9	59.0	(10.3%)	45.9	15.3%	98.8	109.4	(9.7%)
Change in Working Capital	(163.5)	447.2	(136.6%)	(100.9)	62.0%	(264.5)	193.8	(236.5%)
Operating Cash Generation	(108.5)	500.9	(121.7%)	(43.8)	147.5%	(152.3)	289.4	(152.6%)
Interest paid	(0.0)	(0.4)	(86.9%)	(0.1)	(14.4%)	(0.1)	(0.4)	(75.1%)
Income Tax and Social Cont. paid	(0.0)	0.0	(124.7%)	(1.2)	(99.2%)	(1.3)	(0.3)	277.3%
Net Cash from Operating Activities	(108.6)	500.6	(121.7%)	(45.1)	140.5%	(153.7)	288.7	(153.2%)
Fixed Assets	(0.1)	(0.1)	(20.9%)	(0.2)	(24.0%)	(0.3)	(0.4)	(35.4%)
Intangibles	(0.2)	(2.0)	(87.9%)	(0.2)	26.5%	(0.4)	(3.1)	(86.2%)
Financial Rescues (Invest.)	52.3	(235.2)	(122.2%)	(19.6)	(367.1%)	32.7	(84.3)	(138.8%)
Net Cash used in Investing Act.	51.9	(237.3)	(121.9%)	(19.9)	(360.7%)	32.0	(87.8)	(136.5%)
Increase (Decrease) Gross Debt	69.6	(92.6)	(175.2%)	(138.4)	(150.3%)	(68.8)	7.4	<(999%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.6)	(0.5)	12.4%	(0.6)	(0.1%)	(1.2)	(1.0)	24.8%
Red. (Inv.) of Senior Quotas	46.6	(178.4)	(126.1%)	54.2	(14.1%)	100.8	(220.5)	(145.7%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	115.6	(271.6)	(142.6%)	(84.8)	(236.4%)	30.8	(214.0)	(114.4%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	59.0	(8.3)	(810.6%)	(149.8)	(139.4%)	(90.8)	(13.2)	589.2%
Cash and Equiv. Beginning of the Period	109.2	194.3	(43.8%)	259.0	(57.8%)	259.0	199.2	30.0%
Cash and Equiv. End of the Period	168.1	186.0	(9.6%)	109.2	54.0%	168.1	186.0	(9.6%)
Revenue from financial investment, net of Taxes	3.9	3.8	3.0%	3.5	10.4%	7.4	8.8	(16.5%)
Free Cash Flow to Firm ⁽¹⁾	(113.3)	494.5	(122.9%)	(49.5)	128.8%	(162.9)	275.8	(159.1%)

⁽¹⁾ Operating Cash Generation (-) Income Tax and Social Cont. paid (-) Investing in Fixed Assets and Intangibles (-) Payment of Principal of Lease Liabilities (-) Short-term investment yield

Balance Sheet Techfin (100%)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	2,827.7	2,721.2	3.9%	2,821.5	0.2%
Cash and Cash Equivalents	168.1	186.0	(9.6%)	109.2	54.0%
Financial Investments	127.2	376.3	(66.2%)	177.7	(28.5%)
Trade Receivables	2,472.7	2,108.4	17.3%	2,471.4	0.1%
Other Assets	59.6	50.6	17.9%	63.2	(5.6%)
Non-current Assets	210.8	248.6	(15.2%)	215.5	(2.2%)
Long-term assets	34.5	50.6	(31.9%)	36.3	(5.0%)
Property, Plant and Equipment	5.6	5.9	(5.7%)	6.3	(11.3%)
Intangible	170.7	192.1	(11.1%)	172.9	(1.2%)
TOTAL ASSETS	3,038.5	2,969.9	2.3%	3,036.9	0.1%
LIABILITIES					
Current Liabilities	2,377.6	2,329.4	2.1%	2,374.9	0.1%
Loans and Financing	302.6	9.1	>999%	233.3	29.7%
Business Partners Payable	698.9	988.1	(29.3%)	876.8	(20.3%)
Senior and Mezzanine Quotas	1,293.9	1,275.3	1.5%	1,203.7	7.5%
Other Liabilities	82.2	56.8	44.7%	61.0	34.7%
Non-current Liabilities	11.3	9.4	20.4%	12.8	(11.7%)
Loans and Financing	1.3	1.1	13.1%	1.7	(26.8%)
Other Liabilities	10.1	8.3	21.4%	11.1	(9.3%)
Shareholders' Equity	649.5	631.1	2.9%	649.2	0.0%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	3,038.5	2,969.9	2.3%	3,036.9	0.1%

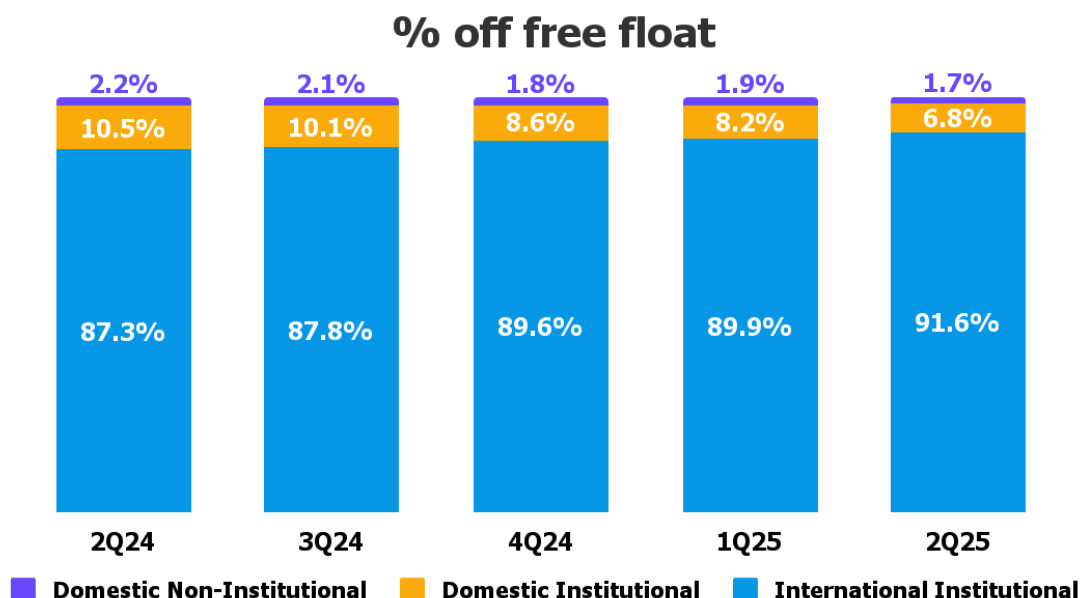
Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

In R\$ million	2Q25	2Q24	Δ y/y	1Q25	Δ q/q
On Due	2,427.8	2,088.8	16.2%	2,446.4	(0.8%)
Notes overdue					
Up to 30 days	43.9	18.6	136.2%	22.3	96.6%
from 31 to 60 days	5.5	6.4	(13.8%)	7.7	(27.8%)
from 61 to 90 days	4.1	4.2	(4.5%)	3.5	14.6%
from 91 to 180 days	10.7	11.1	(3.5%)	7.5	42.9%
from 181 to 360 days	13.0	18.3	(29.2%)	15.8	(18.1%)
over 360 days	149.1	122.4	21.8%	144.6	3.1%
Gross Trade Receivables	2,654.1	2,269.9	16.9%	2,647.9	0.2%
Provision for Expected Credit Losses	(181.4)	(157.0)	15.5%	(176.1)	3.0%
Total	2,472.7	2,112.9	17.0%	2,471.8	0.0%

APPENDIX VIII

SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS closed 2Q25 with a share capital of approximately R\$3 billion, composed of 599,401,581 common shares, of which approximately 89% are in free float, with the following composition:





GLOSSARY

A

Adjusted Net Income: is a non-accounting measure that represents Net Income without the net effects of the respective impacts of income tax and social contribution from: (i) extraordinary expenses; (ii) financial expenses for adjustment to present value arising from the option to purchase a non-controlling interest, as provided for in the partnership agreement of Dimensa's operation with B3; (iii) extraordinary impacts on financial expenses for adjustment to present value arising from earn-outs adjustments; and (iv) the portion of Income attributed to Dimensa's non-controlling shareholders.

ADTV Average Daily Trading Volume of shares.

ARR (Annual Recurring Revenue): It denotes the yearly income generated from recurring agreements. It is an important indicator of the company's revenue predictability.

C

CAC (Customer Acquisition Cost): it is an indicator that reveals the average expenditure a company incurs in acquiring a new customer. It is calculated by dividing the total marketing and sales investment by the number of customers acquired within a specific timeframe.

Corporate Model: under this payment model for management software, customers receive unlimited access to contracted systems. Annual agreement fees are adjusted in the first quarter based on customer performance in the previous year, as determined by updated contractual metrics like gross revenue. The updated fees have an impact on both License Revenue and Recurring Revenues. With Licenses, the increase reflects only customers who expanded their business year after year, increasing to a higher range in the price list, while with Recurring Revenue the impact is the net balance between customers who "went up" and those who "went down" in the price list.

E

Earn-out: it is a portion corresponding to the payment of the part of the acquisition price of a

company, usually tied to performance and to certain targets of the acquired company.

EBITDA: acronym of Earnings Before Interest, Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Earnings, Depreciation and Amortization. It is a non-accounting measurement prepared by the Company that comprises net income for the year or period, excluding the effects of revenues and financial expenses, of income Tax and of social contribution and of costs and expenses from depreciation and amortization.

eNPS (Employee Net Promoter Score): it comprises an employee engagement index. It measures how likely employees are to recommend the company as a good place to work.

F

FIDC (Credit Rights Investment Fund): it is a type of investment fund that pools funds from multiple investors to purchase credit rights, that is, the FIDC buys debts from companies or individuals and divides them into smaller portions that are sold to investors.

G

GDPR is the Law 13.709/2018, called the General Data Protection Law.

Global Report Initiative (GRI): is a multi-stakeholder organization that sets global sustainability reporting standards developed with input from different stakeholders and focused on the public interest.

GMV (Gross Merchandise Volume): It represents the overall number of goods and services sold on its marketplace during a specific timeframe. It is a metric adopted to estimate the size of one's platform, but not its health.

I

IBOV (Bovespa Index): it is the most important indicator of the average performance of stock prices traded on B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

IBrX-50 (Brazil 50 Index): an indicator of the average price performance of the 50 most tradable and representative assets of the Brazilian stock market.



IGP-M (General Market Price Index): a comprehensive Brazilian inflation index that measures the variation of prices at different stages of production, from raw materials to finished goods. This can be compared to the American indicators PPI (Producer Price Index) and PCE (Personal Consumption Expenditures), which monitor not just retail prices but also intermediate product prices and company production costs. It is widely used to update contracts fees, such as rentals, and to index investments.

Inflation in costs and expenses: operating costs and expenses can be influenced by inflation. As a Technology company, the main line is Personnel. Employees' salary bases are readjusted through the negotiation process between workers' unions and companies. This adjustment is generally annual and aims to compensate for the loss of purchasing power caused by inflation. Therefore, the variation of the IPCA and/or INPC over the last 12 months is used as the basis for this negotiation. Each region in which the Company operates is associated with a specific union in the sector and has adjustment anniversaries on different dates, the most relevant being listed below according to the concentration of number of employees: (i) São Paulo readjusted in January; (ii) Belo Horizonte and Rio de Janeiro readjusted in September; (iii) Joinville readjusted in October; and (iv) Santa Catarina in August.

Inflation in revenue: the Company periodically adjusts the prices of its products and services, aiming at business sustainability and monitoring market variations. The price list is regularly reviewed and the vast majority of Recurring Revenue contracts provide for automatic annual adjustments, taking into account several factors, the main one being inflation.

In the case of the Management Dimension, approximately 80% of the Recurring Revenue base is automatically renewed each year and its values are readjusted according to the accumulated inflation of the last 12 months, calculated on the contract anniversary. If inflation is negative, the value of the contract is not reduced. The inflation indices most used for these adjustments are the IGP-M and the IPCA, and the new contracts, by default, are linked to the IPCA, causing this index to increase its representation over time. The other approximately 20% of the company's recurring revenue contracts are adjusted annually by a performance mechanism, with the corporate model being the most common and also the Intera Unlimited model which has been gaining representation. Finally, there is less than 5% of

contracts that do not have automatic renewal and depend on commercial negotiation at each renewal. In the case of the Business Performance Dimension, most annual adjustments to current contracts also occur on the anniversary of the contracts and take into account the last update of the price table. This table can be updated more than once a year and normally takes into account the inflation of the period (generally IPCA), added to other market effects, such as the price charged by competitors.

INPC (National Consumer Price Index): a Brazilian inflation index that, like the IPCA, measures the price variation of a selection of goods and services consumed by Brazilian families. However, the major difference between the two is the target audience. The INPC monitors the price variation for families with an income of up to 5 minimum wages. The IPCA monitors the price variation for families with an income of up to 40 minimum wages.

Interest on Equity: is a form of remuneration paid to the partners or shareholders of a company, calculated on the value of the equity. This remuneration is considered an expense for the company, which means it can be deducted from the net income before calculating the Corporate Income Tax (IRPJ) and the Social Contribution on Net Income (CSLL), thus reducing the company's tax burden while distributing dividends to shareholders. It is worth noting that the payment of Interest on Equity is limited to the lower value among: (i) 50% of the net income for the fiscal year; (ii) 50% of retained earnings and profit reserves; and (iii) the variation of the Long-Term Interest Rate (TJLP) on the equity.

IPCA (Broad National Consumer Price Index): a Brazilian inflation index that measures the average variation of prices paid by urban consumers for goods and services that Brazilians consume on a daily basis, such as food, rent, transportation, etc. Comparable to the American CPI (Consumer Price Index), this indicator holds significant influence over key decisions in Brazil, particularly in determining the interest rate by the Central Bank.

L

Lei do Bem: Law 11.196/05, popularly known as Lei do Bem, was created to stimulate and encourage Brazilian companies to invest in Research, Development and Innovation (R&D). This law offers several tax benefits to companies that carry out R&D activities, aiming to boost innovation



and competitiveness in the private sector in Brazil. In the case of TOTVS, the main benefit is the reduction of Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Income (CSLL) obtained through the deduction of a portion of R&D expenses from the calculation basis of these taxes, thus reducing its tax burden.

LTV (Life Time Value): it is a metric that defines the average value of the customer's life cycle. It represents the financial resources acquired by the company through customer purchases and services over the duration of their relationship with the company.

LTM (Last Twelve Months): sum of the last twelve months.

M

Management business unit: a segment of TOTVS's business focused on business management solutions, which includes the offer of ERPs and other software for business management.

N

NPS (Net Promoter Score): is a measure obtained from customer surveys to evaluate the likelihood of recommending the company, product, or service.

P

Payroll Exemption: It is a measure that aims to reduce companies' labor costs, replacing the social security contribution on the payroll with a contribution on gross revenue. In other words, instead of paying a percentage of each employee's salary, the company pays a percentage of the total value of its sales. Currently, TOTVS uses, in most of its operations, the benefit of payroll exemption, replacing the 20% rate on INSS on payroll for a rate of 4.5% of Social Security Contribution on Gross Revenue (CPRB).

PLG (Product-Led Growth): is described as a scenario where the product's usage is the major factor driving users' acquisition, retention, and expansion. Thus, PLG can be considered both a growth strategy and an innovative business model. It is a growth model focused on the end user, based entirely on the product.

R

RD Station business unit: a division of TOTVS that offers solutions for enhancing business performance, such as digital marketing, customer management, and automation tools.

Renewal Rate: represents the percentage of clients that remained in the recurring base at the end of the period, compared with the base at the beginning of the period, using the Recurring Revenue as a reference.

Revenue Net of funding cost: a structure usually adopted by the financial market, which makes up the revenue net of the cost formed by the remuneration of the FIDC's senior and mezzanine shares.

S

Selic (Special Settlement and Custody System): it is the basic interest rate of the Brazilian economy. It is the major monetary policy metric used by the Brazilian Central Bank (BC) to control inflation.

Signings: the Company's sales and growth indicator that shows how much TOTVS is managing to expand its customer base, whether by up-selling or cross-selling, and to increase its recurring revenues, especially in increasingly competitive markets.

T

Take rate: it is a metric that represents the percentage of a transaction's value retained by a platform or intermediary as revenue. This concept is commonly used in marketplaces, fintechs, e-commerce, and online service platforms business models, where the company acts as an intermediary between sellers and buyers.

TCO (Total Cost of Ownership): it denotes the sum of all possible costs related to the purchase and possession of a product or service.

TPV (Total Payment Volume): is the total value of transactions processed by a particular company, payment platform, or financial institution.

Techfin business unit: TOTVS's financial services division, responsible for providing credit and financing solutions to customers, which is



seamlessly incorporated into the company's management systems.

U

Unlimited Intera Model: This model is similar to the corporate model, differing only in the anniversary of the adjustment, which is made on the anniversary of the contract and not in the first quarter and the fact that it only affects Recurring Revenue.

Y

YTD (Year to Date): Refers to the accumulated value of a given indicator from the year up to the reporting date.