



*São Paulo, 05 de novembro de 2025 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus **resultados do Terceiro Trimestre de 2025 (3T25)**.*

RELEASE DE RESULTADOS 3T25

VIDEOCONFERÊNCIA - 06 de novembro 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 3T25

Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

R\$1,6 bi

Receita Líquida ⁽¹⁾

+18% a/a

R\$6,3 bi

ARR

+18% a/a

R\$405 MM

EBITDA Ajustado ⁽¹⁾

+23% a/a

R\$220 MM

Adição Líquida de ARR

+27% a/a

26,0%

Margem EBITDA ⁽¹⁾

+100pb a/a

R\$1,58

LPA 12M

+35% a/a

R\$249 MM

Lucro Líquido Ajustado

+10% a/a

20%

ROIC 12M

+250 pb a/a

R\$280 MM

Fluxo de Caixa Livre

+54% a/a

Consolidado: +20% a/a da Receita Recorrente e +23% a/a do EBITDA Ajustado, com **ganho de 100pb a/a na Margem EBITDA**, que atingiu 26,0%

Gestão: +21% a/a da Receita Recorrente e +23% a/a do EBITDA Ajustado, resultando em **+110pb a/a de Margem EBITDA Ajustada**

RD Station: +16% a/a da Receita Recorrente, com **forte recuperação da Adição Líquida de ARR** crescendo +47% a/a

Techfin: +30% a/a da Receita Líquida de Funding e +72% a/a do Lucro Ajustado

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



Mensagem do CEO

Encerramos mais um trimestre com resultados muito positivos em todas as nossas operações. O release irá detalhar esses números, tendências e suas explicações. Nesta mensagem, como temos feito mais recentemente, trataremos de temas estratégicos.

A literatura tem várias obras clássicas que retratam o valor do pioneirismo e, ao mesmo tempo, as dificuldades em alcançar um objetivo quando o caminho não está mapeado. Na Divina Comédia, Dante Alighieri trata de uma jornada individual e transformadora. O protagonista desce ao Inferno e ascende ao purgatório antes de chegar ao paraíso. É uma travessia por um caminho nunca antes trilhado.

A Techfin é uma jornada pioneira e inovadora, com objetivos grandiosos. Porém, mesmo com um caminho não mapeado e algumas dificuldades, o que enfrentamos até aqui não seria digno da Divina Comédia. A Techfin se baseia numa tese simples de entender: que a construção do ERP Banking revoluciona os serviços bancários para o SMB. Essa tese está sustentada em 2 pilares: 1) que uma jornada contextualizada e embutida no ERP garante o privilégio da primeira oferta, com muito mais assertividade e, por consequência, uma conversão muito maior que a tradicional; e 2) que o uso dos dados do ERP permite a criação de uma modelagem de crédito superior, com percentuais de aprovação mais altos, limites aprovados maiores, índices de inadimplência e perdas menores, inclusive a ponto de não ser necessário o uso de garantias reais, que são caras e difíceis de gerenciar. Com isso, a Techfin tem condições de capturar um market-share relevante, de um mercado gigante, numa operação mais leve e rentável que os modelos tradicionais.

Passados 2 anos da criação da *joint venture* com o Itaú, essa tese e seus pilares estão comprovados. Até aqui, os dados do ERP permitiram elevar os limites aprovados em 3,3x. Também permitiram uma melhoria de 24% na separação entre os pagadores mais resilientes e aqueles de maior risco em relação ao melhor *benchmark* de mercado. O nível de inadimplência é 67% menor que a média de mercado. A jornada contextualizada e embutida no ERP permitiu um ticket médio 3x mais alto que o padrão num serviço relativamente comoditizado como o PIX. Para produtos de crédito como o Mais Negócios, conseguimos um prêmio de *spread* 52% maior que a média de mercado. Esses são resultados concretos, que nos dão confiança total de que construímos uma operação especial, com vantagens competitivas fortíssimas e muito difíceis de serem replicadas. Ou seja, um *business* inovador e transformacional.

O Q4 já está em curso e nos aproximamos do final de mais um ano. Como sempre dizemos, em um negócio com tanta recorrência e níveis de retenção de clientes tão altos, o ano seguinte é construído no ano corrente. Nesse caso, o ano de 2026 está sendo devidamente construído no ótimo ano de 2025.

Dennis Herszkowicz - CEO



RESULTADOS CONSOLIDADOS

Destaques Financeiros e Operacionais

As tabelas a seguir apresentam valores já ajustados pelos itens extraordinários para facilitar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas. A reconciliação dos resultados ajustados com o padrão GAAP pode ser encontrada nos **ANEXOS II e III**.

Em julho de 2025, a Meta implementou um novo modelo de cobrança da API do WhatsApp Business. Com isso, decidimos ajustar o modelo de cobrança do produto RD Station Conversas, passando a segregar a Receita Recorrente entre um componente de solução de software e um serviço transacional de mensagens da plataforma. Portanto, a partir deste trimestre, a Receita Recorrente da unidade de negócios RD Station passou a ser apresentada aberta entre Receita SaaS e Receita Transacional. Adicionalmente, na medida em que a TOTVS passou a exercer o papel de "agente comercial" no componente transacional, essa receita é reconhecida líquida dos respectivos repasses para parceiros (em conformidade com o IFRS 15 / CPC 47). Na unidade Gestão também existe uma pequena parcela de Receita Recorrente com características transacionais, mas sem relevância para abertura. Para fins de comparabilidade dos resultados da BU RD Station, as receitas do modelo anterior também foram desmembradas entre SaaS e Transacional nos períodos anteriores. A conciliação do formato anterior e do atual está contida no **ANEXO IX**.

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 seus demonstrativos (Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa) estão disponíveis no **ANEXO VII**.

	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.555,3	1.319,8	17,8%	1.482,5	4,9%	4.494,8	3.813,7	17,9%
Receita Recorrente	1.422,5	1.180,1	20,5%	1.349,3	5,4%	4.074,8	3.371,1	20,9%
Receita Não Recorrente	132,7	139,8	(5,1%)	133,2	(0,3%)	420,0	442,7	(5,1%)
Lucro Bruto Ajustado	1.135,8	949,7	19,6%	1.067,4	6,4%	3.264,6	2.757,2	18,4%
Margem Bruta Ajustada	73,0%	72,0%	100 pb	72,0%	100 pb	72,6%	72,3%	30 pb
EBITDA Ajustado	404,8	329,9	22,7%	362,8	11,6%	1.146,3	930,7	23,2%
Margem EBITDA Ajustada	26,0%	25,0%	100 pb	24,5%	150 pb	25,5%	24,4%	110 pb
Lucro Líquido Ajustado	248,7	225,5	10,2%	218,3	13,9%	694,6	528,6	31,4%
Margem Líquida Ajustada	16,0%	17,1%	-110 pb	14,7%	130 pb	15,5%	13,9%	160 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	91,5%	89,4%	210 pb	91,0%	50 pb	90,7%	88,4%	230 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	805,8	641,5	25,6%	751,7	7,2%	2.275,6	1.804,0	26,1%
ARR ⁽¹⁾	6.270,6	5.291,7	18,5%	5.985,1	4,8%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR ⁽¹⁾	220,2	173,4	27,0%	213,3	3,2%	712,0	524,7	35,7%
Receita Recorrente vs ARR ⁽²⁾	92,0%	89,9%	210 pb	90,7%	130 pb	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

⁽²⁾ Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]



Receita Líquida

A Receita Líquida Consolidada cresceu 18% a/a no 3T25, tendo sido impulsionada pelo crescimento de 21% a/a da Receita Recorrente, que atingiu mais de 91% da Receita Consolidada. No acumulado do ano (9M25), esse forte desempenho resultou na Receita Líquida de R\$4,5 bilhões (+18% a/a).

O desempenho da Receita Recorrente foi alavancado pela expansão contínua da Receita SaaS de Gestão, que cresceu +28% a/a. Esse resultado se deve principalmente ao alto volume de vendas, que contribuiu para a Adição Líquida de ARR de R\$220 milhões do trimestre (+27% a/a).

A redução da Receita Não Recorrente (-5,1% a/a) é reflexo direto da estratégia de priorização das Receitas Recorrentes, conforme reportado em trimestres anteriores.

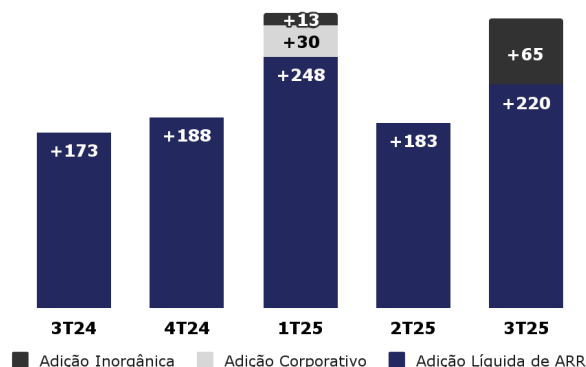
EBITDA

No 3T25, o EBITDA Consolidado Ajustado registrou um novo marco, ao superar R\$400 milhões (+23% a/a) em um trimestre pela primeira vez, tendo o acumulado do ano (9M25) ultrapassado R\$1,1 bilhão (+23% a/a).

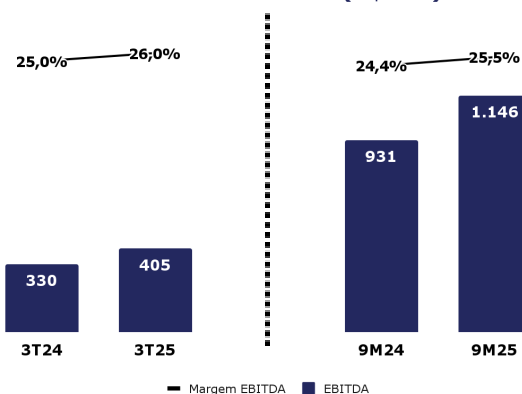
Esse resultado foi impulsionado majoritariamente pelo crescimento acelerado da Receita Recorrente da unidade de Gestão, que gerou alavancagem operacional, refletida na expansão de 100 pontos base da Margem EBITDA Consolidada Ajustada, que atingiu 26,0% no trimestre.

O mesmo comportamento pode ser observado no acumulado do ano (9M25), período no qual o EBITDA Consolidado Ajustado cresceu 23% a/a, com expansão de 110pb de margem. Isso reforça o compromisso de aumentar a relevância junto aos clientes da Companhia, aprimorando o desempenho de forma sustentável.

Adição Líquida de ARR (R\$MM)



EBITDA Consolidado (R\$ MM)





Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	404,8	329,9	22,7%	362,8	11,6%	1.146,3	930,7	23,2%
Depreciação e Amortização	(72,9)	(62,6)	16,5%	(68,0)	7,3%	(204,5)	(176,3)	16,0%
Resultado Financeiro	(11,4)	(3,4)	240,8%	(7,8)	45,6%	(29,4)	(8,2)	256,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(71,6)	(38,2)	87,4%	(63,1)	13,4%	(209,7)	(207,1)	1,3%
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(8,2)	(4,8)	69,8%	(6,4)	29,3%	(20,6)	(13,4)	53,3%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	8,0	4,7	71,8%	0,8	932,6%	12,4	2,9	320,3%
Lucro Líquido Ajustado	248,7	225,5	10,2%	218,3	13,9%	694,6	528,6	31,4%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>16,0%</i>	<i>17,1%</i>	<i>-110 pb</i>	<i>14,7%</i>	<i>130 pb</i>	<i>15,5%</i>	<i>13,9%</i>	<i>160 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	244,5	228,3	7,1%	223,5	9,4%	702,3	534,6	31,4%
ROIC (12M) ⁽²⁾	19,9%	17,4%	250 pb	20,1%	-20 pb	n/a	n/a	n/a
LPA (12M) ⁽³⁾	1,58	1,17	34,9%	1,54	2,5%	n/a	n/a	n/a

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

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT 12M) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]

⁽³⁾ LPA (12M) = Lucro Líquido Ajustado 12M / (Quantidade de ações - Tesouraria)

O Lucro Líquido Ajustado alcançou R\$249 milhões no 3T25 (+10% a/a e +14% t/t), refletindo o forte crescimento do EBITDA Ajustado (+23% a/a e +12% t/t) no período. A evolução é ainda mais expressiva no acumulado do ano (9M25), com o Lucro Líquido Ajustado atingindo R\$695 milhões (+31% a/a).

É importante notar que o crescimento da linha de Imposto de Renda e Contribuição Social (+88% a/a) do 3T25 decorre diretamente da declaração de Juros sobre Capital Próprio (JCP) em base trimestral ao longo de 2025, frente à declaração de JCP em base semestral durante 2024, o que fica evidente no comportamento observado no acumulado do ano (9M25).

Em termos de eficiência de capital, o Retorno sobre o Capital Investido (ROIC 12M) manteve-se em 20% (expansão de 250pb a/a), o que atesta a alocação de capital cada vez mais eficaz.

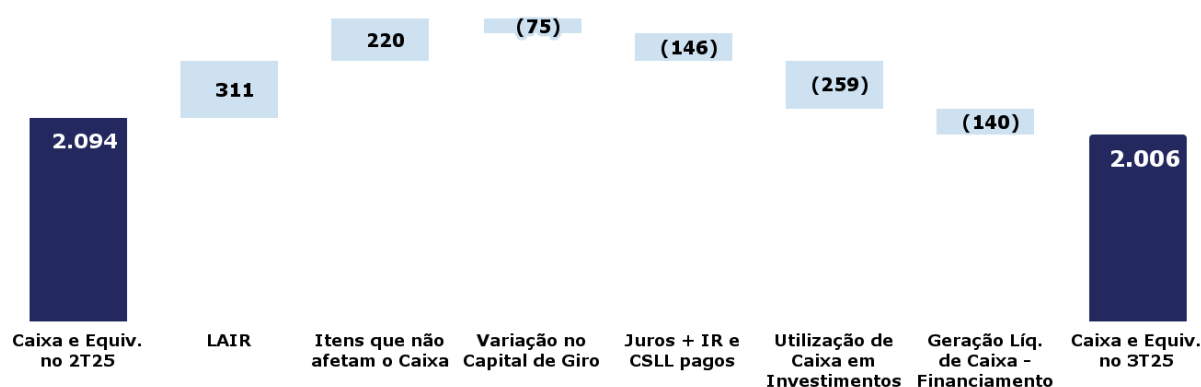
Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
LAIR	310,7	230,5	34,8%	242,9	27,9%	812,1	620,4	30,9%
Itens que não afetam o Caixa	220,4	164,8	33,7%	197,4	11,6%	623,5	512,9	21,6%
Variação do Capital de Giro	(74,6)	(65,4)	14,0%	(59,1)	26,1%	(247,4)	(118,9)	108,1%
Geração Operacional de Caixa	456,5	329,9	38,4%	381,1	19,8%	1.188,2	1.014,5	17,1%
(-) IR e CSLL pagos	(33,6)	(33,4)	0,4%	(27,2)	23,4%	(134,6)	(129,2)	4,2%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(52,0)	(38,4)	35,5%	(70,5)	(26,2%)	(195,2)	(168,9)	15,5%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(17,2)	(16,7)	2,5%	(22,2)	(22,6%)	(54,7)	(46,8)	16,9%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(73,3)	(59,7)	22,8%	(65,4)	12,0%	(198,0)	(196,7)	0,6%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	280,5	181,7	54,3%	195,9	43,2%	605,8	472,9	28,1%
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	112,8%	100,0%	1280 pb	105,0%	780 pb	103,7%	109,0%	-530 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	112,8%	80,6%	3220 pb	89,7%	2310 pb	87,2%	89,5%	-230 pb

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 3T25 em R\$280 milhões (+54% a/a e +43% t/t). Os principais fatores para esse avanço foram: (i) o crescimento do LAIR (+35% a/a); (ii) a manutenção do patamar de IR e CSLL pagos; e (iii) a variação no capital de giro, que aumentou em ritmo inferior ao do LAIR. A melhora na variação do capital de giro está relacionada principalmente a recebimentos de Contas a Receber concentrados no último dia útil do 2T25, com crédito bancário efetivado no 3T25, conforme reportado no trimestre anterior.

No acumulado do ano (9M25), o Fluxo de Caixa Livre cresceu +28%, refletindo principalmente o aumento de 31% do LAIR. A variação do capital de giro (+108% a/a) reflete, além do efeito remanescente de Contas a Receber comentado acima, antecipações de pagamentos de aproximadamente R\$75 milhões a fornecedores de soluções e serviços ligados à Nuvem, como parte de vantajosas condições comerciais negociadas em contratações plurianuais.

Fluxo de Caixa 3T25 (R\$ MM)



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



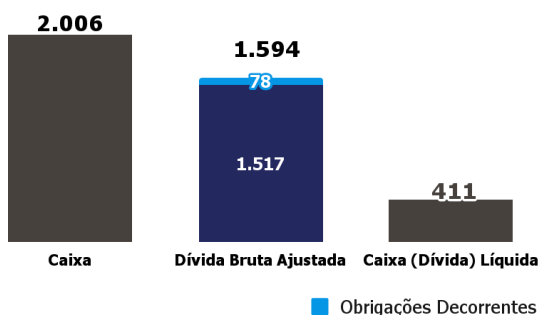
Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t
Debêntures	(1.516,7)	(1.489,5)	1,8%	(1.562,9)	(3,0%)
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(77,8)	(304,7)	(74,5%)	(59,0)	31,8%
Dívida Bruta Total	(1.594,5)	(1.794,1)	(11,1%)	(1.621,9)	(1,7%)
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	2.005,7	2.154,8	(6,9%)	2.094,2	(4,2%)
Caixa (Dívida) Líquida	411,2	360,7	14,0%	472,3	(12,9%)
Caixa e Equiv. da Dimensa	411,2	559,1	(26,5%)	612,7	(32,9%)
Dívida Bruta da Dimensa	(59,8)	(38,9)	53,7%	(36,7)	62,6%
Caixa (Dívida) Líquida - excl. Dimensa	59,8	(159,5)	(137,5%)	(103,6)	(157,7%)
Caixa excl. Dimensa	1.594,6	1.595,7	(0,1%)	1.481,5	7,6%
Dívida excl. Dimensa	(1.534,7)	(1.755,3)	(12,6%)	(1.585,1)	(3,2%)

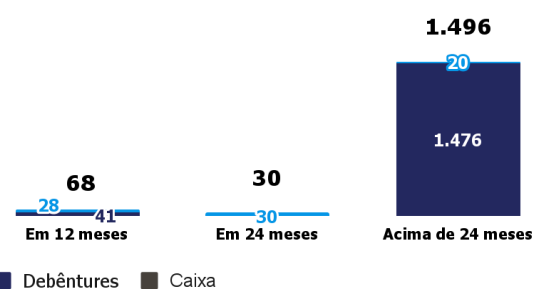
A Dívida Bruta da Companhia se manteve no patamar de R\$1,6 bilhão no trimestre, sustentando o perfil de endividamento sólido e alongado, com 94% dos vencimentos concentrados no longo prazo (acima de 24 meses).

A forte e consistente geração de caixa operacional no trimestre reverteu a posição de Dívida Líquida do 2T25 para uma posição de Caixa Líquido de R\$60 milhões no 3T25 (excluindo Dimensa). Essa capacidade consistente de gerar caixa confere à Companhia uma posição de balanço confortável e resiliente, fornecendo o suporte financeiro necessário para impulsionar o crescimento orgânico (como por exemplos nas negociações de nuvem mencionadas acima) e aproveitar oportunidades estratégicas (como a aquisição da Linx, aprovada com 99,999% dos votos válidos em AGE realizada em 30 de outubro, com quórum de 78,08%), mesmo em um cenário de juros elevados.

Posição de Caixa e Dívida



Vencimento da Dívida Bruta





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**.

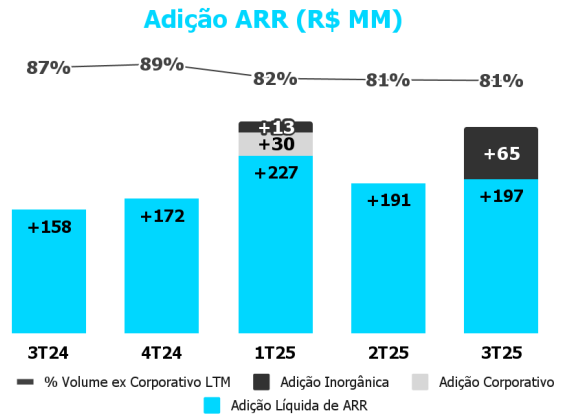
	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.393,4	1.179,6	18,1%	1.326,6	5,0%	4.028,2	3.412,2	18,1%
Receita Recorrente	1.266,8	1.045,6	21,1%	1.198,1	5,7%	3.625,2	2.983,8	21,5%
Receita Não Recorrente	126,7	133,9	(5,4%)	128,4	(1,4%)	402,9	428,4	(6,0%)
Licenças	40,6	48,9	(16,9%)	42,4	(4,2%)	150,7	172,6	(12,7%)
Serviços	86,0	85,0	1,2%	86,0	(0,0%)	252,2	255,9	(1,4%)
Custos	(379,2)	(337,3)	12,4%	(375,9)	0,9%	(1.113,2)	(962,2)	15,7%
Lucro Bruto Ajustado	1.014,3	842,3	20,4%	950,6	6,7%	2.915,0	2.450,1	19,0%
Margem Bruta Ajustada	72,8%	71,4%	140 pb	71,7%	110 pb	72,4%	71,8%	60 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(629,8)	(529,9)	18,9%	(606,0)	3,9%	(1.825,0)	(1.554,0)	17,4%
% Receita Líquida	45,2%	44,9%	30 pb	45,7%	-50 pb	45,3%	45,5%	-20 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(234,7)	(195,1)	20,3%	(222,3)	5,6%	(664,4)	(566,6)	17,3%
% Receita Recorrente	18,5%	18,7%	-20 pb	18,6%	-10 pb	18,3%	19,0%	-70 pb
Provisão para Perda Esperada	(11,8)	(9,1)	29,7%	(11,3)	4,7%	(36,8)	(31,5)	16,9%
% Receita Líquida	0,8%	0,8%	0 pb	0,9%	-10 pb	0,9%	0,9%	0 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(267,6)	(230,5)	16,1%	(273,6)	(2,2%)	(799,8)	(677,3)	18,1%
% Receita Líquida	19,2%	19,5%	-30 pb	20,6%	-140 pb	19,9%	19,8%	10 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(115,7)	(95,1)	21,6%	(98,8)	17,1%	(324,0)	(278,6)	16,3%
% Receita Líquida	8,3%	8,1%	20 pb	7,4%	90 pb	8,0%	8,2%	-20 pb
EBITDA Ajustado	384,5	312,4	23,1%	344,6	11,6%	1.090,0	896,1	21,6%
% EBITDA Ajustado	27,6%	26,5%	110 pb	26,0%	160 pb	27,1%	26,3%	80 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	90,9%	88,6%	230 pb	90,3%	60 pb	90,0%	87,4%	260 pb
Receita SaaS	654,9	510,3	28,3%	606,9	7,9%	1.842,1	1.424,2	29,3%
ARR	5.660,2	4.764,6	18,8%	5.397,8	4,9%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,6%	98,6%	0 pb	98,3%	30 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR	91,0%	88,7%	230 pb	89,6%	140 pb	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

Receita Líquida

A Receita Recorrente avançou 21% a/a no trimestre, uma aceleração em relação aos 20% do 2T. É o 26º trimestre seguido de crescimento de 2 dígitos, a maior parte dele em torno do patamar de 20%.

O desempenho da Receita Recorrente reflete a manutenção do forte volume de vendas das soluções SaaS e de Cloud, com destaque para o desempenho das franquias no período (+28% a/a). Adicionalmente ao volume, a evolução dos reajustes inflacionários aplicados nas renovações automáticas dos contratos e a melhora de 30pb na Taxa de Retenção também contribuíram para uma adição líquida de ARR de R\$197 milhões no 3T25, que atingiu 25% a adição do 3T24, o que é um bom indicativo para o comportamento da Receita Líquida no fechamento deste ano. Neste trimestre, a solução TOTVS Inteligência Tributária contribuiu com aproximadamente R\$16 milhões para a Adição Líquida de ARR. Esta contribuição adicional se soma ao impacto de aproximadamente R\$20 milhões registrado no 2T25, trimestre de lançamento da nova solução. Assim, passado o processo inicial de adoção do TIT pelos clientes, não há expectativa de novos impactos desta magnitude na adição de ARR nos próximos trimestres.



As Receitas Não Recorrentes caíram 5,4% a/a, refletindo a já conhecida dinâmica de redução do TCO dos clientes, via otimização dos projetos de implementação, foco nas Receitas Recorrentes e, nesse trimestre em particular, a concentração de férias do time de serviços.

Os fatores descritos acima também explicam o crescimento da Receita Líquida de Gestão no acumulado do ano (9M25), que somou mais de R\$4 bilhões (+18% a/a), com a Receita Recorrente apresentando crescimento superior a +21% a/a e ultrapassando a marca de R\$3,6 bilhões.

Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada de Gestão alcançou 72,8% no trimestre (+140pb a/a), o que elevou o Lucro Bruto Ajustado para um marco histórico, superando R\$1 bilhão no trimestre. Essa expansão é reflexo da escalabilidade do negócio e da diluição dos custos, impulsionadas pelo forte desempenho da Receita Recorrente.

Despesas Operacionais

O crescimento das Despesas Operacionais Ajustadas (+19% a/a), em ritmo ligeiramente superior ao da Receita Líquida (+18% a/a), resultou em redução de 30pb de alavancagem operacional na comparação ano contra ano. Este efeito se deve principalmente à maior provisão de incentivos de curto prazo, associada à performance operacional da unidade de negócios, bem como à provisão de incentivos de longo prazo, impactada pela performance positiva da ação da Companhia no período.

Na comparação trimestral, a redução de 50pb em relação à Receita Líquida está associada aos gastos sazonais de realização do Universo TOTVS 2025 (custo aproximado de R\$14 milhões) e a ações do plano de marketing.

No acumulado do ano, o ganho de alavancagem operacional de 20pb (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 em trimestres anteriores.

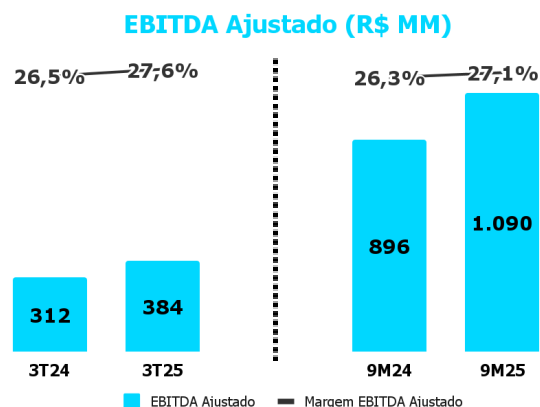
EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R\$384 milhões no 3T25 (+23% a/a), resultando na expansão da Margem EBITDA Ajustada, que alcançou 27,6% (+110pb a/a e +160pb t/t).

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado ultrapassou a marca de R\$1 bilhão (+22% a/a). Este resultado reforça a trajetória de crescimento consistente da unidade de negócios ao longo do ano.

Alguns trimestres atrás, foi apresentada a Margem EBITDA das operações mais maduras da BU RD Station.

Isso deu visibilidade a uma dinâmica muito positiva, sinalizando o potencial de expansão da margem para aquela BU. Nesse trimestre, trazemos a visão da Margem EBITDA das operações mais maduras em termos de integração da BU Gestão (excluindo a Dimensa e aquisições realizadas a partir de 2023). Nesse recorte, a margem já atingiu 29%, 140pb a mais que os 27,6% deste trimestre.



Unidade de negócio RD Station

A unidade de negócio RD Station é focada em soluções de *business performance*, abrangendo Marketing Digital, Vendas, *Digital Commerce* e *Customer Experience* (CX), com 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 estão ajustados pelos itens extraordinários, cuja conciliação é apresentada no **ANEXO III**.

	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	161,9	140,3	15,4%	155,9	3,8%	466,6	401,5	16,2%
Receita Recorrente	155,8	134,5	15,9%	151,2	3,1%	449,6	387,3	16,1%
Receita SaaS	150,9	131,2	15,0%	144,8	4,2%	433,5	379,7	14,1%
Receita Transacional	4,9	3,2	52,5%	6,4	(23,3%)	16,1	7,5	114,0%
Receita Não Recorrente	6,1	5,8	3,7%	4,7	27,9%	17,1	14,2	19,9%
Custos	(40,3)	(32,9)	22,5%	(39,1)	2,9%	(117,0)	(94,4)	24,0%
Lucro Bruto Ajustado	121,6	107,4	13,2%	116,8	4,1%	349,6	307,1	13,8%
Margem Bruta Ajustada	75,1%	76,6%	-150 pb	74,9%	20 pb	74,9%	76,5%	-160 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(101,3)	(90,0)	12,5%	(98,6)	2,8%	(293,3)	(272,5)	7,6%
% Receita Líquida	62,6%	64,2%	-160 pb	63,2%	-60 pb	62,8%	67,9%	-510 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(31,9)	(27,9)	14,6%	(30,5)	4,7%	(92,0)	(85,4)	7,7%
% Receita Recorrente	20,5%	20,7%	-20 pb	20,2%	30 pb	20,5%	22,1%	-160 pb
Provisão para Perda Esperada	(2,5)	(3,8)	(33,3%)	(2,7)	(8,5%)	(6,2)	(10,9)	(43,5%)
% Receita Líquida	1,5%	2,7%	-120 pb	1,8%	-30 pb	1,3%	2,7%	-140 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(51,8)	(43,3)	19,7%	(49,5)	4,6%	(149,1)	(129,2)	15,5%
% Receita Líquida	32,0%	30,9%	110 pb	31,8%	20 pb	32,0%	32,2%	-20 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,0)	(15,1)	(0,4%)	(15,8)	(4,8%)	(45,9)	(47,0)	(2,3%)
% Receita Líquida	9,3%	10,8%	-150 pb	10,1%	-80 pb	9,8%	11,7%	-190 pb
EBITDA Ajustado	20,3	17,4	16,5%	18,2	11,5%	56,3	34,6	62,8%
% EBITDA Ajustado	12,6%	12,4%	20 pb	11,7%	90 pb	12,1%	8,6%	350 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
ARR SaaS	610,4	527,0	15,8%	587,3	3,9%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR SaaS	23,2	15,7	47,5%	21,9	5,6%	66,9	60,3	11,0%
Taxa de Retenção SaaS	94,8%	94,4%	40 pb	94,7%	10 pb	n/a	n/a	n/a

Abertura da Receita Transacional

Com a mudança de modelo no WhatsApp Business da Meta (conforme detalhado em "Destaques Financeiros e Operacionais"), o produto RD Station Conversas passou a contar com parte da cobrança baseada em volume de consumo de mensagens. Dada a volatilidade desta Receita Transacional, optou-se por segregá-la da Receita SaaS e demonstrá-la separadamente. O acompanhamento do ARR também será apurado separadamente, neutralizando o efeito desta volatilidade e aprimorando a visibilidade da receita de natureza mais previsível.

Esse novo modelo passou a ser aplicado às novas vendas a partir de setembro; a migração dos clientes da base se dará ao longo do 4T25. Até aqui, essa mudança tem sido muito bem sucedida, superando nossas altas expectativas.

Receita Líquida

A Receita Recorrente de SaaS acelerou para 15% a/a, versus 14% a/a no 9M25. Também houve aceleração no t/t, com crescimento de 4,2%. Como sinalizado no trimestre anterior, os resultados dos ajustes realizados nos últimos meses são positivos, melhorando as vendas novas e a taxa de retenção de clientes. Com isso, atingimos a maior adição líquida de ARR SaaS trimestral desde 2023, 47% maior que o 3T24. A ARR de SaaS ultrapassou R\$600 milhões, crescimento de 16% a/a.

Aproveitando a alteração no modelo de cobrança do WhatsApp Business, a Companhia priorizou a Receita SaaS do produto RD Station Conversas, que é muito mais rentável e previsível. Esse movimento estratégico, associado à natureza mais volátil da Receita Transacional, resultou na queda dessa receita de 23% t/t. A devida conciliação e acompanhamento desse indicador se encontra no **ANEXO IX**.

Acreditamos que as mudanças realizadas nos últimos trimestres colocaram a RD Station em um patamar estratégico e de produto bastante superior e a tornaram muito mais competitiva, diversificada e resiliente. Os resultados atingidos até aqui são superiores aos planejados e evidenciam esse avanço.

Margem Bruta

A reoneração da folha de pagamento foi o principal fator que levou à redução de 150 pontos base a/a na margem bruta da unidade neste trimestre. Parte desse custo está sendo repassado aos clientes por meio da renovação automática anual dos contratos.

Despesas Operacionais

A integração das empresas adquiridas na BU RD Station, em conjunto com a integração desta unidade à BU Gestão, tem gerado ganhos de eficiência operacional. Isso é visível principalmente nas áreas de *backoffice*, resultando em redução do percentual das Despesas Gerais Administrativas e Outras sobre a Receita Líquida (-160pb a/a e -60pb t/t).

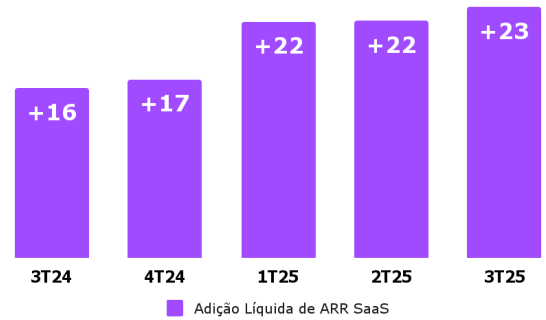
EBITDA

O EBITDA Ajustado alcançou R\$20 milhões no 3T25 (+17% a/a), com Margem EBITDA de 12,6% (+20pb a/a), demonstrando o avanço da eficiência operacional.

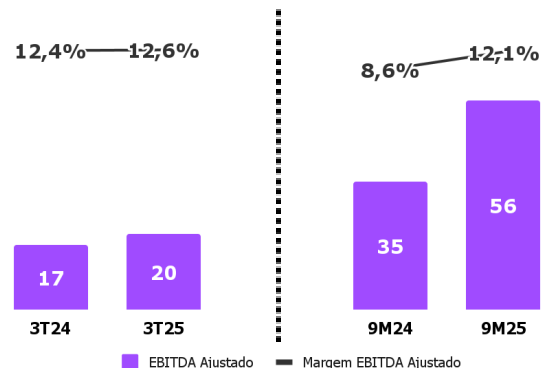
Os já mencionados progressos nas integrações, iniciadas no final do 2T24, impulsionaram a margem EBITDA da unidade para *double digit*. Já o amadurecimento dos produtos da RD Station e o ganho de escala da Receita Recorrente promoverão uma evolução estrutural mais gradual desta margem.

Por fim, vale lembrar que o RD Summit – que está sendo realizado entre 5 e 7 de novembro – tem um impacto sazonal negativo na margem da unidade RD Station no 4T. O custo total líquido do evento em 2024 foi de aproximadamente R\$14 milhões.

Adição Líquida de ARR SaaS (R\$ MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)



Unidade de negócio Techfin

A unidade de negócio Techfin está construindo o primeiro ERP Banking do mercado, com foco em médias e pequenas empresas. A oferta se dá por meio de soluções financeiras digitais, utilizando inteligência de dados e automação integradas aos sistemas de gestão para reduzir riscos, melhorar tomada de decisão e gerar conveniência aos clientes.

A unidade de negócio opera via uma *joint venture* (TOTVS Techfin), na qual a TOTVS e o Itaú BBA detêm, cada um, 50% de participação e controle compartilhado. Em decorrência dessa estrutura, os resultados operacionais não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial da Companhia; apenas 50% do resultado líquido da TOTVS Techfin é reconhecido na linha de Equivalência Patrimonial.

O resultado apresentado a seguir representa 100% do desempenho da unidade Techfin. A conciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, pode ser encontrada no **Anexo VII**.

	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de Funding	101,8	78,4	29,8%	72,5	40,5%	253,7	211,2	20,1%
Receita de Produtos de Crédito	149,4	112,3	33,0%	116,3	28,4%	383,1	309,4	23,8%
Custo de Funding Ajustado	(50,7)	(36,6)	38,5%	(46,7)	8,6%	(138,9)	(105,5)	31,7%
Receita de Fee ⁽¹⁾	3,1	2,7	15,1%	2,8	10,6%	9,6	7,3	31,8%
Provisão para Perda Esperada	(9,9)	(7,6)	31,3%	(8,5)	16,7%	(25,5)	(23,3)	9,4%
OPEX	(66,4)	(62,3)	6,6%	(61,6)	7,8%	(187,7)	(179,5)	4,6%
EBITDA Ajustado Techfin	25,5	8,6	197,9%	2,4	974,8%	40,4	8,4	384,3%
% EBITDA Ajustado Techfin	25,1%	10,9%	1420 pb	3,3%	2180 pb	15,9%	4,0%	1190 pb
Below EBITDA	(9,5)	0,8	<(999%)	(0,8)	>999%	(15,6)	(2,5)	538,1%
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	16,1	9,3	71,8%	1,6	932,6%	24,8	5,9	320,3%
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	15,8%	11,9%	390 pb	2,1%	1370 pb	9,8%	2,8%	700 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.393,9	3.047,2	11,4%	3.237,9	4,8%	9.840,7	8.456,8	16,4%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	67,1	64,2	4,7%	60,3	11,3%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.380,2	2.142,5	11,1%	2.472,7	(3,7%)	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	61,9	62,8	(1,4%)	67,5	(8,3%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	336,5	386,3	(12,9%)	195,9	71,7%	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.385,3	1.807,9	31,9%	2.165,5	10,2%	6.604,4	4.716,1	40,0%

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

Receita Líquida de *Funding*

A Receita Líquida de *Funding* totalizou R\$102 milhões no trimestre (+30% a/a e +40% t/t). Este resultado é atribuído ao crescente ganho de relevância de outros setores na produção de crédito e à sazonalidade positiva do agronegócio.

Adicionalmente, a otimização da estrutura de *funding* contribuiu para esse desempenho, principalmente pelo maior volume de capital gerado pelo *floating* (Repasse para Parceiros). Isso possibilitou redução de 11% no capital de terceiros na estrutura de *funding*, compensando o aumento temporário do custo de *funding* decorrente da migração do FIDC original da Supplier para o novo FIDC fechado, conforme mencionado no trimestre anterior.

Despesas Operacionais (OPEX)

O crescimento das Despesas Operacionais Ajustadas (OPEX) (+6,6% a/a), inferior à expansão da Receita Líquida de *Funding* (+30% a/a), demonstra o potencial de alavancagem operacional da unidade de negócios. Tal efeito é igualmente observado no acumulado do ano (9M25), com OPEX de R\$188 milhões (+4,6% a/a).

Lucro Líquido

O Lucro Ajustado da Techfin atingiu R\$16 milhões no 3T25 (+72% a/a). O resultado reflete o crescimento da Receita Líquida de *Funding* (+30% a/a) associado ao potencial de alavancagem operacional. A rentabilidade da operação demonstrou evolução considerável, com a Margem de Lucro Ajustado alcançando 15,8% no trimestre (+390pb a/a e +1370pb t/t).

No acumulado de 2025, o Lucro Ajustado totalizou R\$25 milhões, um aumento de 4,2 vezes em relação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado reforça a trajetória consistente de crescimento e rentabilidade da Techfin.

ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial". 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	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Receita Líquida	1.555,3	1.319,8	17,8%	1.482,5	4,9%	4.494,8	3.813,7	17,9%
Receita de Gestão	1.393,4	1.179,6	18,1%	1.326,6	5,0%	4.028,2	3.412,2	18,1%
Receita RD Station	161,9	140,3	15,4%	155,9	3,8%	466,6	401,5	16,2%
Custos Operacionais	(419,6)	(370,1)	13,4%	(417,3)	0,6%	(1.233,1)	(1.057,4)	16,6%
Custos de Gestão	(379,2)	(337,3)	12,4%	(377,6)	0,4%	(1.115,3)	(963,0)	15,8%
Custos da RD Station	(40,5)	(32,9)	23,2%	(39,6)	2,1%	(117,8)	(94,4)	24,8%
Lucro Bruto	1.135,6	949,7	19,6%	1.065,2	6,6%	3.261,7	2.756,4	18,3%
Despesas operacionais	(831,3)	(701,4)	18,5%	(803,4)	3,5%	(2.420,6)	(2.096,0)	15,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	(266,8)	(223,0)	19,6%	(254,0)	5,0%	(757,8)	(652,0)	16,2%
Despesas Comerciais e Marketing	(319,6)	(273,8)	16,7%	(324,0)	(1,4%)	(950,0)	(807,7)	17,6%
Provisão para Perda Esperada	(14,3)	(12,9)	11,3%	(14,0)	2,1%	(42,9)	(42,4)	1,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(131,9)	(111,2)	18,6%	(117,1)	12,7%	(363,9)	(336,1)	8,3%
Provisão para Contingências	(8,7)	(4,5)	92,2%	(2,1)	309,6%	(24,3)	(10,9)	122,8%
Depreciação e Amortização	(93,7)	(86,8)	8,0%	(89,0)	5,3%	(268,1)	(244,4)	9,7%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,7	10,7	(65,4%)	(3,2)	(214,8%)	(13,6)	(2,5)	441,0%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	304,3	248,3	22,6%	261,8	16,2%	841,1	660,4	27,4%
Resultado Financeiro	(1,0)	(19,8)	(94,9%)	(19,1)	(94,7%)	(39,5)	(34,2)	15,6%
Resultado da Equivalência Patrimonial	7,4	2,1	259,6%	0,2	>999%	10,5	(5,8)	(282,7%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	310,7	230,5	34,8%	242,9	27,9%	812,1	620,5	30,9%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(59,7)	64,8	(192,3%)	(48,1)	24,3%	(165,9)	(75,4)	120,1%
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	0,6	0,6	6,8%	0,3	97,7%	1,0	0,9	22,0%
Lucro Líquido Consolidado	251,5	295,8	(15,0%)	195,1	28,9%	647,2	545,9	18,6%
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,2)	(4,8)	69,8%	(6,4)	29,3%	(20,6)	(13,4)	53,3%
Lucro Líquido GAAP	243,3	291,0	(16,4%)	188,7	28,9%	626,7	532,5	17,7%
Margem Líquida	15,6%	22,0%	-640 pb	12,7%	290 pb	13,9%	14,0%	-10 pb

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	3T25				9M25			
	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Reclass. Soluções Parc. ⁽³⁾	Resultado Consolida do	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Reclass. Soluções Parc. ⁽³⁾	Resultado Consolida do
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Receita Líquida	1.562,4	-	(7,2)	1.555,3	4.512,4	-	(17,6)	4.494,8
Custos	(463,9)	37,1	7,2	(419,6)	(1.354,3)	103,7	17,6	(1.233,1)
Lucro Bruto	1.098,6	37,1	-	1.135,6	3.158,1	103,7	-	3.261,7
<i>Margem Bruta</i>	<i>70,3%</i>			<i>73,0%</i>	<i>70,0%</i>			<i>72,6%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(794,3)	(37,1)	-	(831,3)	(2.317,0)	(103,7)	-	(2.420,6)
Pesquisa e Desenvolvimento	(282,2)	15,5	-	(266,8)	(798,9)	41,1	-	(757,8)
Despesas Comerciais e Marketing	(332,9)	13,4	-	(319,6)	(988,5)	38,5	-	(950,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(168,5)	27,8	-	(140,7)	(473,0)	84,8	-	(388,2)
Depreciação e Amortização	-	(93,7)	-	(93,7)	-	(268,1)	-	(268,1)
Provisão para Perda Esperada	(14,3)	-	-	(14,3)	(42,9)	-	-	(42,9)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,7	-	-	3,7	(13,6)	-	-	(13,6)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	304,3	-	-	304,3	841,1	-	-	841,1
Receitas Financeiras	95,9	-	-	95,9	235,3	-	-	235,3
Despesas Financeiras	(96,9)	-	-	(96,9)	(274,8)	-	-	(274,8)
Resultado da Equivalência Patrimonial	7,4	-	-	7,4	10,5	-	-	10,5
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	310,7	-	-	310,7	812,1	-	-	812,1
Imposto de Renda e Contrib. Social	(59,7)	-	-	(59,7)	(165,9)	-	-	(165,9)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	0,6	-	-	0,6	1,0	-	-	1,0
Lucro Líquido Consolidado	251,5	-	-	251,5	647,2	-	-	647,2
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,2)	-	-	(8,2)	(20,6)	-	-	(20,6)
Lucro Líquido GAAP	243,3	-	-	243,3	626,7	-	-	626,7
<i>Margem Líquida</i>	<i>15,6%</i>			<i>15,6%</i>	<i>13,9%</i>			<i>13,9%</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

⁽³⁾ Reclassificação para fins de comparabilidade da receita transacional da RD Station líquida dos respectivos repasses para parceiros, em conformidade com o CPC 47 / IFRS 15

ANEXO III

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

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	251,5	295,8	(15,0%)	195,1	28,9%	647,2	545,9	18,6%
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ	0,6	0,6	6,8%	0,3	97,7%	1,0	1,9	(46,2%)
(+) Depreciação e Amortização	93,7	86,8	8,0%	89,0	5,3%	268,1	244,4	9,7%
(-) Resultado Financeiro	(1,0)	(19,8)	(94,9%)	(19,1)	(94,7%)	(39,5)	(34,2)	15,6%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	59,7	(64,8)	(192,3%)	48,1	24,3%	165,9	75,4	120,1%
EBITDA GAAP	405,4	337,1	20,3%	351,0	15,5%	1.119,7	899,0	24,5%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	7,4	2,1	259,6%	0,2	>999%	10,5	(5,8)	(282,7%)
(+) Itens Extraordinários	6,8	(5,2)	(230,0%)	12,0	(43,5%)	37,1	25,9	43,5%
Ajuste de M&A a Valor Justo	-	0,7	(100,0%)	3,8	(100,0%)	17,2	26,1	(34,0%)
Ajuste Reestruturação Operacional	0,6	(0,5)	(225,3%)	5,3	(89,3%)	6,4	4,2	51,5%
Gastos com Transações de M&A	6,2	3,1	100,6%	1,2	409,0%	9,3	10,0	(6,8%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	(8,6)	(100,0%)	1,8	(100,0%)	4,2	(14,5)	(128,8%)
EBITDA Ajustado	404,8	329,9	22,7%	362,8	11,6%	1.146,3	930,7	23,2%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
EBITDA GAAP	405,4	337,1	20,3%	351,0	15,5%	1.119,7	899,0	24,5%
Depreciação e Amortização	(93,7)	(86,8)	8,0%	(89,0)	5,3%	(268,1)	(244,4)	9,7%
Resultado Financeiro	(1,0)	(19,8)	(94,9%)	(19,1)	(94,7%)	(39,5)	(34,2)	15,6%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(59,7)	64,8	(192,3%)	(48,1)	24,3%	(165,9)	(75,4)	120,1%
Lucro (Prejuízo) da Op. Descont. - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Descontinuada - RJ	0,6	0,6	6,8%	0,3	97,7%	1,0	1,9	(46,2%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(8,2)	(4,8)	69,8%	(6,4)	29,3%	(20,6)	(13,4)	53,3%
Lucro Líquido GAAP	243,3	291,0	(16,4%)	188,7	28,9%	626,7	532,5	17,7%
Result. da Op.Desc. ajustado ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	1,1	(100,0%)
Dividendos preferenciais Techfin	(17,7)	-	-	-	-	(17,7)	-	-
Ajuste Operação Descontinuada - RJ	(0,6)	(0,6)	6,8%	(0,3)	97,7%	(1,0)	(1,9)	(46,2%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	4,5	(90,6)	(105,0%)	7,9	(43,1%)	24,4	(70,8)	(134,5%)
AVP Opção de Compra LÍq. de IR ⁽³⁾	4,8	7,1	(32,1%)	7,4	(35,4%)	18,5	14,9	24,0%
Amort. de Int. de Aquisições LÍq. de IR ⁽⁴⁾	14,4	18,6	(22,7%)	14,5	(0,8%)	43,8	52,8	(17,0%)
Lucro Líquido Ajustado	248,7	225,5	10,2%	218,3	13,9%	694,6	528,6	31,4%
Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾	16,0%	17,1%	-110 pb	14,7%	130 pb	15,5%	13,9%	160 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) do Resultado Financeiro; 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	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Depreciação	(45,4)	(39,9)	13,8%	(44,0)	3,4%	(130,0)	(113,9)	14,2%
Amortização	(27,5)	(22,6)	21,2%	(24,0)	14,4%	(74,5)	(62,5)	19,3%
Depreciação e Amortização Ajustada	(72,9)	(62,6)	16,5%	(68,0)	7,3%	(204,5)	(176,3)	16,0%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(20,8)	(24,2)	(14,0%)	(21,0)	(0,9%)	(63,6)	(68,1)	(6,6%)
Depreciação e Amortização	(93,7)	(86,8)	8,0%	(89,0)	5,3%	(268,1)	(244,4)	9,7%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Receitas Financeiras	78,1	67,3	16,1%	73,8	5,9%	217,6	224,1	(2,9%)
Despesas Financeiras	(89,5)	(70,6)	26,8%	(81,6)	9,7%	(246,9)	(232,3)	6,3%
Resultado Financeiro Ajustado	(11,4)	(3,4)	240,8%	(7,8)	45,6%	(29,4)	(8,2)	256,8%
Dividendos preferenciais Techfin	17,7	-	-	-	-	17,7	-	-
AVP Opção de Compra - Dimensa	(7,3)	(10,7)	(32,1%)	(11,3)	(35,4%)	(28,1)	(22,6)	24,0%
AVP Extraordinário - Earn-outs	(0,0)	(5,7)	(99,2%)	-	-	0,2	(3,3)	(105,9%)
Resultado Financeiro	(1,0)	(19,8)	(94,9%)	(19,1)	(94,7%)	(39,5)	(34,2)	15,6%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
LAIR (Gestão + RD Station)	303,3	228,5	32,7%	242,7	25,0%	801,6	626,2	28,0%
IR à taxa nominal (34%)	(103,1)	(77,7)	32,7%	(82,5)	25,0%	(272,5)	(212,9)	28,0%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,7	8,3	5,3%	8,8	(1,0%)	25,0	24,1	4,0%
Juros Sobre Capital Próprio	30,0	46,3	(35,2%)	29,9	0,3%	87,8	46,3	89,5%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2,9)	(1,7)	67,4%	(2,7)	4,7%	(8,4)	(11,7)	(28,4%)
Participação de Administradores	(1,1)	(1,0)	10,2%	(1,2)	(3,9%)	(3,5)	(2,6)	36,3%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,8	0,3	151,8%	0,5	75,4%	2,3	2,1	6,6%
Outros	7,8	(0,7)	<(999%)	(0,9)	<(999%)	3,4	(11,6)	(129,3%)
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	90,9	(100,0%)	-	-	-	90,9	(100,0%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(59,7)	64,8	(192,3%)	(48,1)	24,3%	(165,9)	(75,4)	120,1%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(51,1)	(28,8)	77,7%	(32,9)	55,6%	(148,2)	(152,0)	(2,5%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(8,6)	93,5	(109,2%)	(15,2)	(43,5%)	(17,7)	76,6	(123,2%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>19,7%</i>	<i>-28,3%</i>	<i>4800 pb</i>	<i>19,8%</i>	<i>-10 pb</i>	<i>20,7%</i>	<i>12,0%</i>	<i>870 pb</i>
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(11,9)	(103,0)	(88,5%)	(15,1)	(21,1%)	(43,7)	(131,7)	(66,8%)
Itens Extraordinários - EBITDA	(2,3)	1,8	(230,0%)	(4,1)	(43,5%)	(12,6)	(8,8)	43,5%
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(7,1)	(8,2)	(14,0%)	(7,1)	(0,9%)	(21,6)	(23,2)	(6,6%)
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(2,5)	(5,6)	(55,5%)	(3,8)	(35,0%)	(9,5)	(8,8)	7,5%
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	(90,9)	(100,0%)	-	-	-	(90,9)	(100,0%)
IR e CSLL Ajustado	(71,6)	(38,2)	87,4%	(63,1)	13,4%	(209,7)	(207,1)	1,3%

ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
LAIR	310,7	230,5	34,8%	242,9	27,9%	812,1	620,4	30,9%
Ajustes por:	220,4	164,8	33,7%	197,4	11,6%	623,5	512,9	21,6%
Depreciação e Amortização	93,7	86,8	8,0%	89,0	5,3%	268,1	244,4	9,7%
Pagamento Baseado em Ações	28,9	21,6	33,7%	14,3	101,5%	55,6	41,1	35,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(1,1)	(11,1)	(90,5%)	1,7	(163,1%)	2,9	(18,2)	(116,0%)
Provisão para Perda Esperada	14,3	12,9	11,3%	14,0	2,1%	42,9	42,4	1,3%
Equivalência Patrimonial	(7,4)	(2,1)	259,6%	(0,2)	>999%	(10,5)	5,8	(282,7%)
Provisão (Reversão) para Contingências	13,7	4,5	201,4%	2,1	542,3%	29,3	11,0	165,9%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	-	(20,1)	(100,0%)	5,3	(100,0%)	16,5	(21,7)	(175,7%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	78,3	72,4	8,1%	71,1	10,0%	218,7	208,2	5,0%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(74,6)	(65,4)	14,0%	(59,1)	26,1%	(247,4)	(118,9)	108,1%
Contas a Receber de Clientes	(18,3)	(9,5)	92,0%	(39,9)	(54,3%)	(156,2)	(78,7)	98,4%
Impostos a Recuperar	1,6	(16,9)	(109,6%)	(25,8)	(106,3%)	(47,5)	(35,6)	33,5%
Depósitos Judiciais	0,2	(1,1)	(115,8%)	(0,9)	(119,7%)	(4,3)	(0,0)	>999%
Outros Ativos	(43,2)	(23,1)	86,6%	(108,6)	(60,3%)	(176,0)	(110,0)	60,0%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	11,1	3,8	195,5%	117,3	(90,5%)	143,3	113,4	26,4%
Fornecedores	(17,8)	(24,2)	(26,7%)	(7,9)	124,0%	(4,9)	12,9	(138,2%)
Comissões a Pagar	5,3	11,2	(52,9%)	3,5	49,3%	0,5	(1,6)	(134,4%)
Impostos a Pagar	(14,4)	3,3	(539,4%)	16,4	(187,5%)	11,1	(3,7)	(399,5%)
Outras Contas a Pagar	0,8	(8,8)	(109,2%)	(13,2)	(106,1%)	(13,3)	(15,6)	(14,8%)
Geração Operacional de Caixa	456,5	329,9	38,4%	381,1	19,8%	1.188,2	1.014,5	17,1%
Juros Pagos	(112,9)	(76,2)	48,2%	(2,2)	>999%	(195,3)	(176,4)	10,7%
IR e CSLL Pagos	(33,6)	(33,4)	0,4%	(27,2)	23,4%	(134,6)	(129,2)	4,2%
Geração Líq. Operacional de Caixa	310,1	220,4	40,7%	351,7	(11,8%)	858,3	708,9	21,1%
Aumento de Ativo Imobilizado	(29,9)	(19,8)	51,3%	(41,9)	(28,6%)	(123,6)	(80,5)	53,5%
Aumento de Intangível	(24,3)	(20,1)	20,6%	(29,7)	(18,2%)	(76,3)	(98,2)	(22,3%)
Mútuo com Franquias	2,1	(18,8)	(111,4%)	3,3	(35,1%)	8,4	(11,4)	(173,6%)
Dividendos Recebidos	15,6	-	-	-	-	15,6	-	-
Aquisição de Participação Societária	(194,2)	-	-	-	-	(194,2)	(583,6)	(66,7%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(7,5)	-	-	(26,7)	(71,8%)	(121,7)	(315,0)	(61,4%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	22,0	(100,0%)	-	-	-	43,2	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	2,2	1,5	42,9%	1,1	97,6%	4,7	9,8	(51,8%)
Investimento em Fundo CVC	(23,2)	(15,4)	50,5%	(2,4)	850,5%	(47,0)	(41,4)	13,5%
Caixa Recebido (Investido) - RJ Participações	0,2	0,8	(80,7%)	(0,1)	(223,2%)	(1,6)	2,7	(158,0%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(259,0)	(49,7)	421,2%	(96,4)	168,7%	(535,7)	(1.074,3)	(50,1%)
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(13,1)	-	-	-	-	(13,1)	(40,4)	(67,5%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(17,2)	(16,7)	2,5%	(22,2)	(22,6%)	(54,7)	(46,8)	16,9%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	1.475,0	(100,0%)	-	-	-	1.475,0	(100,0%)
Pag. de Principal de Debêntures	(21,2)	(1.500,0)	(98,6%)	-	-	(21,2)	(1.505,0)	(98,6%)
Dividendos e JCP Pago	(88,0)	(136,6)	(35,6%)	(81,9)	7,5%	(170,0)	(136,6)	24,4%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(42,7)	(100,0%)	-	-	-	(355,1)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(139,5)	(221,1)	(36,9%)	(104,1)	34,1%	(259,0)	(608,9)	(57,5%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	(88,5)	(50,4)	75,6%	151,2	(158,5%)	63,6	(974,3)	(106,5%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.094,2	2.205,2	(5,0%)	1.943,0	7,8%	1.942,2	3.129,2	(37,9%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.005,7	2.154,8	(6,9%)	2.094,2	(4,2%)	2.005,7	2.154,8	(6,9%)

ANEXO V

Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.145,2	3.058,5	2,8%	3.169,4	(0,8%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.005,7	2.154,8	(6,9%)	2.094,2	(4,2%)
Contas a Receber de Clientes	736,1	647,8	13,6%	734,7	0,2%
Provisão para Perdas Esperadas	(67,5)	(65,8)	2,5%	(68,3)	(1,2%)
Tributos Correntes a Recuperar	77,1	80,3	(4,0%)	93,9	(17,9%)
Garantias de Investimentos	46,1	13,7	236,8%	19,2	140,1%
Outros Ativos	289,9	227,8	27,3%	238,2	21,7%
Ativos RJ Participações	57,8	-	-	57,4	0,7%
<u>Não Circulante</u>	6.074,6	5.721,8	6,2%	5.793,2	4,9%
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	858,9	733,0	17,2%	841,5	2,1%
Contas a Receber de Clientes	17,9	16,5	8,3%	15,1	18,2%
Crédito com Empresas Ligadas	4,7	5,2	(9,4%)	4,7	(0,1%)
IR e CSLL Diferidos	243,4	231,2	5,3%	245,1	(0,7%)
Depósitos Judiciais	28,4	31,9	(11,0%)	29,2	(2,7%)
Ativos Financeiros	213,1	163,5	30,3%	196,7	8,3%
Garantias de Investimentos	192,7	181,6	6,2%	184,0	4,8%
Outros Ativos	158,6	103,0	53,9%	166,6	(4,8%)
Investimentos	314,4	317,6	(1,0%)	324,9	(3,2%)
Imobilizado	456,7	397,5	14,9%	423,1	8,0%
Intangível	4.444,6	4.273,7	4,0%	4.203,7	5,7%
TOTAL DO ATIVO	9.219,9	8.780,4	5,0%	8.962,6	2,9%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.339,7	1.254,0	6,8%	1.343,3	(0,3%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	544,7	473,3	15,1%	547,0	(0,4%)
Fornecedores	209,4	170,4	22,8%	224,3	(6,7%)
Obrigações fiscais	134,5	113,9	18,0%	131,8	2,0%
Debêntures	40,7	18,5	120,2%	88,2	(53,9%)
Financiamento por Arrendamento	70,7	58,2	21,4%	67,3	5,0%
Dividendos e JCP a Pagar	89,6	1,1	>999%	89,3	0,3%
Obrigações por Aquisição de Invest.	73,9	244,9	(69,8%)	43,5	69,9%
Comissões a Pagar	69,8	63,6	9,6%	64,5	8,2%
Outros Passivos	96,7	110,0	(12,1%)	77,6	24,7%
Passivos RJ Participações	9,8	-	-	9,8	(0,2%)
<u>Não Circulante</u>	2.473,1	2.418,3	2,3%	2.404,0	2,9%
Financiamento por Arrendamento	92,4	78,2	18,2%	62,5	47,8%
Debêntures	1.476,0	1.471,0	0,3%	1.474,7	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	242,7	255,0	(4,8%)	218,7	11,0%
Obrigações Fiscais	-	0,0	(100,0%)	-	-
IR e CSLL Diferidos	27,1	15,6	73,5%	20,2	34,4%
Provisão para Contingências	108,1	100,9	7,1%	100,8	7,3%
Passivo Financeiro	472,9	435,3	8,6%	465,6	1,6%
Outros Passivos	53,9	62,3	(13,4%)	61,6	(12,5%)
Patrimônio Líquido	5.407,1	5.108,1	5,9%	5.215,3	3,7%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(305,1)	(606,6)	(49,7%)	(305,2)	(0,0%)
Reserva de Capital	280,8	730,8	(61,6%)	252,1	11,4%
Reservas de Lucros	2.083,8	1.659,3	25,6%	1.928,8	8,0%
Ajustes Acumulados de Conversão	55,3	56,6	(2,2%)	59,0	(6,2%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	329,7	305,5	7,9%	318,1	3,7%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	9.219,9	8.780,4	5,0%	8.962,6	2,9%

ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	3T25
Até 12 meses	78,3
de 13 a 24 meses	79,3
de 25 a 36 meses	74,6
de 37 a 48 meses	61,4
mais de 48 meses	233,5
Total	527,1

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

Em R\$ milhões	3T25
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	7,1
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	21,9
Total	49,7

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\$3,5 bilhões no 3T25, dos quais, R\$823 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
Total	3.549,4
Utilizado como benefício até 30/09	(823,3)
Saldo a ser utilizado:	2.726,1
Saldo empresas não incorporadas	2.173,1
Saldo incorporado a utilizar:	552,9
Até 12 meses	(212,7)
de 13 a 24 meses	(149,1)
de 25 a 36 meses	(126,7)
Mais de 36 meses	(107,7)

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	16,1	9,3	71,8%	1,6	932,6%	24,8	5,9	320,3%
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%	(3,7)	(15,7)	(76,1%)
Lucro (Prejuízo) da Techfin	14,8	4,1	259,6%	0,3	>999%	21,1	(11,5)	(282,7%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	7,4	2,1	259,7%	0,2	>999%	10,5	(5,8)	(282,7%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	7,4	2,1	259,6%	0,2	>999%	10,5	(5,8)	(282,7%)

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

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t	9M25	9M24	Δ a/a
LAIR	(10,1)	2,7	(467,3%)	2,1	(573,2%)	3,3	(11,0)	(129,8%)
Itens que não afetam o Caixa	82,5	51,0	61,9%	52,9	56,1%	181,3	160,4	13,0%
Variação no Capital de Giro	245,2	(249,6)	(198,2%)	(163,5)	(249,9%)	(19,3)	(55,8)	(65,5%)
Geração Operacional de Caixa	317,6	(195,9)	(262,2%)	(108,5)	(392,8%)	165,3	93,6	76,7%
Juros pagos	(0,0)	(0,5)	(92,2%)	(0,0)	(17,5%)	(0,1)	(0,9)	(84,5%)
IR e CSLL pagos	-	(0,1)	(100,0%)	(0,0)	(100,0%)	(1,3)	(0,5)	174,1%
Geração Líq. Operacional de Caixa	317,6	(196,5)	(261,6%)	(108,6)	(392,6%)	163,9	92,2	77,8%
Ativo Fixo	(0,2)	0,3	(173,7%)	(0,1)	102,2%	(0,5)	(0,1)	416,2%
Intangíveis	(0,2)	(0,1)	117,6%	(0,2)	(28,1%)	(0,6)	(3,2)	(81,2%)
Resgates (Investimentos) Financeiros	(128,6)	83,2	(254,5%)	52,3	(345,9%)	(95,9)	(1,1)	>999%
Utilização de Caixa em Investimentos	(129,0)	83,5	(254,6%)	51,9	(348,4%)	(97,0)	(4,3)	>999%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(74,1)	240,7	(130,8%)	69,6	(206,4%)	(142,8)	248,1	(157,6%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,5)	(0,4)	34,3%	(0,6)	(9,5%)	(1,7)	(1,4)	27,6%
Resgate (Aplic.) de Cotas Seniores	(131,5)	(113,0)	16,4%	46,6	(382,5%)	(30,7)	(333,5)	(90,8%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(221,7)	127,3	(274,2%)	115,6	(291,8%)	(190,9)	(86,8)	120,0%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(33,2)	14,3	(332,4%)	59,0	(156,2%)	(124,0)	1,1	<(999%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	168,1	186,0	(9,6%)	109,2	54,0%	259,0	199,2	30,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	135,0	200,2	(32,6%)	168,1	(19,7%)	135,0	200,2	(32,6%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	1,1	3,8	(71,4%)	3,9	(71,7%)	8,5	12,7	(33,1%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	315,6	(200,0)	(257,8%)	(113,3)	(378,5%)	152,7	75,8	101,5%

⁽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	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	2.839,2	2.686,8	5,7%	2.827,7	0,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	135,0	200,2	(32,6%)	168,1	(19,7%)
Aplicações Financeiras	267,6	299,0	(10,5%)	127,2	110,5%
Contas a Receber de Clientes	2.380,2	2.138,4	11,3%	2.472,7	(3,7%)
Outros Ativos	56,5	49,2	14,8%	59,6	(5,4%)
Não Circulante	199,0	234,8	(15,2%)	210,8	(5,6%)
Realizável a Longo Prazo	25,8	46,2	(44,2%)	34,5	(25,2%)
Imobilizado	5,0	4,7	5,8%	5,6	(11,6%)
Intangível	168,3	183,9	(8,5%)	170,7	(1,4%)
TOTAL DO ATIVO	3.038,3	2.921,6	4,0%	3.038,5	(0,0%)
PASSIVO					
Circulante	2.395,7	2.277,0	5,2%	2.377,6	0,8%
Empréstimos e Financiamentos	75,9	251,4	(69,8%)	302,6	(74,9%)
Repasse para parceiros	847,2	764,0	10,9%	698,9	21,2%
Cotas Seniores e Mezanino	1.210,4	1.200,6	0,8%	1.293,9	(6,5%)
Outros Passivos	262,2	61,0	330,0%	82,2	219,0%
Não Circulante	13,7	9,4	46,1%	11,3	20,8%
Empréstimos e Financiamentos	0,8	0,9	(8,4%)	1,3	(37,1%)
Outros Passivos	12,9	8,5	51,6%	10,1	28,1%
Patrimônio Líquido	628,8	635,2	(1,0%)	649,5	(3,2%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.038,3	2.921,6	4,0%	3.038,5	(0,0%)

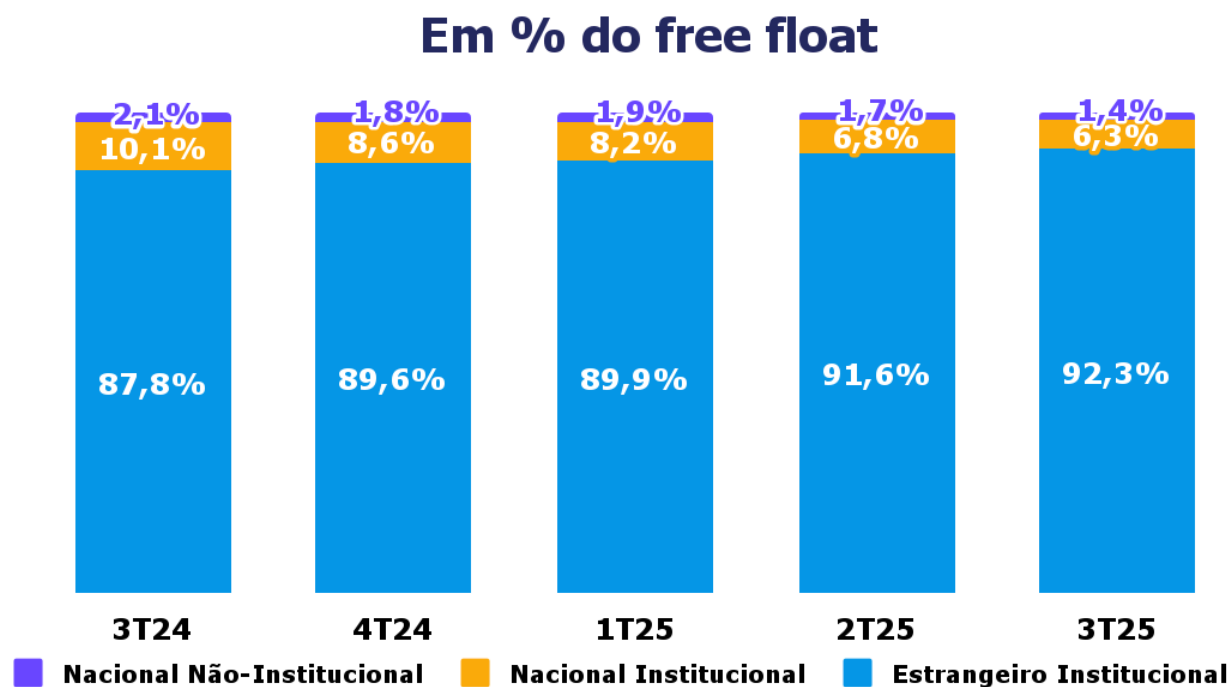
Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R\$ milhões	3T25	3T24	Δ a/a	2T25	Δ t/t
A vencer	2.333,4	2.125,3	9,8%	2.427,8	(3,9%)
Títulos Vencidos					
Até 30 dias	29,9	14,3	108,9%	43,9	(31,8%)
de 31 a 60 dias	3,8	5,1	(24,2%)	5,5	(30,7%)
de 61 a 90 dias	8,9	3,3	169,8%	4,1	120,0%
de 91 a 180 dias	26,9	10,4	159,8%	10,7	150,5%
de 181 a 360 dias	13,2	17,2	(22,9%)	13,0	2,2%
mais de 360 dias	153,6	131,1	17,1%	149,1	3,0%
Contas a receber bruto	2.569,8	2.306,7	11,4%	2.654,1	(3,2%)
(-) Provisão para perda esperada	(189,6)	(164,2)	15,5%	(181,4)	4,5%
Total	2.380,2	2.142,5	11,1%	2.472,7	(3,7%)

ANEXO VIII

Composição Acionária

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



ANEXO IX

Reconciliação da reclassificação dos custos das receitas provenientes de soluções de parcerias

Em R\$ milhões	2022	2023	2024	YTD 2025
Resultado antes da reclassificação				
Receita Líquida	3.743,1	4.415,2	5.197,75	4.512,4
Custos	(1.017,2)	(1.186,0)	(1.455,3)	(1.247,8)
Lucro Bruto	2.725,9	3.229,2	3.742,5	3.264,6
Reclassificação				
Receita Líquida	(0,2)	(2,2)	(11,4)	(17,6)
Custo	0,2	2,2	11,4	17,6
Lucro Bruto	-	-	-	-
Resultado após a reclassificação				
Receita Líquida	3.742,8	4.413,0	5.186,3	4.494,8
Custo	(1.017,0)	(1.183,8)	(1.443,8)	(1.230,2)
Lucro Bruto	2.725,9	3.229,2	3.742,5	3.264,6

Reconciliação da ARR da BU RD Station

Em R\$ milhões	2022	2023	2024	9M25
ARR				
Total	330,0	476,2	581,70	659,3
SaaS	326,0	466,7	543,5	610,4
Transacional	4,0	9,5	38,2	48,8
Adição Líquida de ARR				
Total	72,2	115,3	105,5	77,6
SaaS	69,4	110,7	76,8	66,9
Transacional	2,8	4,6	28,7	10,7
Adição Inorgânica				
Total	6,2	30,9	-	-
SaaS	5,0	30,1	-	-
Transacional	1,2	0,8	-	-

Em R\$ milhões	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
ARR					
Total	558,8	581,7	612,3	641,9	659,3
SaaS	527,0	543,5	565,3	587,3	610,4
Transacional	31,8	38,2	46,9	54,6	48,8
Adição Líquida de ARR					
Total	22,7	22,9	30,6	29,7	17,4
SaaS	15,7	16,5	21,8	21,9	23,2
Transacional	7,0	6,4	8,8	7,7	(5,8)

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.

Logo Churn: métrica de negócios que mede a taxa percentual de clientes (ou “logos”) que cancelaram seus contratos ou deixaram de usar os serviços de uma empresa dentro de um período específico. Diferente do Revenue Churn, que foca no impacto financeiro (receita perdida), o Logo Churn quantifica estritamente o número de clientes perdidos. Esta é uma métrica crucial para avaliar a retenção do cliente, especialmente em empresas de assinatura (como SaaS), indicando a capacidade da organização em manter sua base de clientes ativa.

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 Retenção: 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, November 5th, 2025 – **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) announces its results for the Third Quarter of 2025 (3Q25).*

EARNINGS RELEASE 3Q25

VIDEO CONFERENCE - November 6th, 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

3Q25 EARNINGS

Consolidated Financial and Operational Highlights

R\$1.6 billion +18% y/y
Net Revenue ⁽¹⁾

R\$6.3 billion +18% y/y
ARR

R\$405 million +23% y/y
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾

R\$220 million +27% y/y
Net Addition of ARR

26.0% +100bp y/y
EBITDA Margin ⁽¹⁾

R\$1.58 +35% y/y
EPS LTM

R\$249 million +10% y/y
Adjusted Net Income

20% +250 bp y/y
ROIC LTM

R\$280 million +54% y/y
Free Cash Flow

Consolidated: +20% y/y in Recurring Revenue and +23% y/y in Adjusted EBITDA, with a 100bp y/y expansion in the EBITDA Margin, which reached 26.0%.

Management: +21% y/y in Recurring Revenue and 23% Adjusted EBITDA, resulting in +110 basis points Adjusted in EBITDA Margin

RD Station: +16% y/y in Recurring Revenue, with a **strong** recovery in Net ARR Addition, up +47% y/y

Techfin: +30% y/y in Revenue Net of Funding and +72% y/y growth in Adjusted Net Income

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



Message from the CEO

We ended another quarter with very positive outcomes across all our operations. This release will detail these numbers, their trends, and the rationale behind them. This message, mirroring our recent approach, will address strategic topics.

Literature abounds with classical works that exalt the virtue of pioneering while unflinchingly exposing the perils of pursuing a goal along an unmapped path. In Dante Alighieri's *Divine Comedy*, the protagonist undertakes a personal and transformative odyssey. He descends into the abyss of Hell, traverses the arduous slopes of Purgatory, and only then ascends to the luminous heights of Paradise, a passage forged upon a trail never before trodden.

Techfin is a pioneering and innovative journey with lofty goals. But, despite the unmapped path and some challenges, our current struggles pale compared to the ordeals depicted in the *Divine Comedy*. It operates on a straightforward concept: that creating an ERP Banking system revolutionizes banking services for the SMB segment. Techfin's thesis is anchored on two unassailable pillars: 1) a contextualized journey embedded within the ERP guarantees the privilege of the first-mover primacy, with much more assertiveness and, consequently, conversion rates that far surpass traditional benchmarks; and 2) the strategic harnessing of ERP data enables the construction of superior credit-scoring models, yielding higher approval ratios, more generous credit limits, and markedly lower default and loss rates, to the extent that real collateral, with its attendant costs and administrative burdens, becomes largely unnecessary. Thus, Techfin is uniquely positioned to capture a relevant market share in a colossal arena, while operating with a leaner and markedly more profitable model than traditional frameworks.

Two years after the creation of our joint venture with Itaú, the thesis and its twin pillars stand fully validated. To date, ERP data has enabled us to elevate approved credit limits by 3.3x. It has also delivered a 24% improvement in the separation between reliable and those with more risk, outperforming the industry's leading benchmark. Default rates are 67% below market average. Meanwhile, the contextualized, ERP-embedded journey has driven an average ticket size three times higher, even in a relatively commoditized service such as PIX (Brazilian instant payment system). For credit products like Mais Negócios, we achieved a spread premium 52% higher than the market average. These are concrete outcomes that instill in us absolute confidence that we have forged a singular operation, fortified by deep competitive moats that are extraordinarily difficult to replicate. In short: a transformative, innovation-driven business.

Q4 is now underway, and we are approaching the close of yet another year. As we have long maintained, in a business characterized by such high recurrence and client retention, the next year is built on the current one. In this instance, 2026 is being meticulously architected upon the outstanding foundation of 2025.

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 **APPENDIX II and III**.

In July 2025, Meta implemented a new billing model for the WhatsApp Business API. As a result, we decided to adjust the billing model for the RD Station Conversas product, segregating Recurring Revenue between a software solution component and the platform's transactional messaging service. Therefore, as of this quarter, the Recurring Revenue from the RD Station business unit is now presented broken down into SaaS Revenue and Transactional Revenue. Additionally, as TOTVS now acts as a "commercial agent" for the transactional component, this revenue is deducted from the respective costs with the sharing of revenue passed on to such partners (in compliance with IFRS 15). In the Management business unit there is also a small portion of Recurring Revenue with transactional characteristics, but it is immaterial for breakout purposes. For comparability purposes of the RD Station BU results, revenues from the previous model were also broken down into SaaS and Transactional in prior periods. The reconciliation between the previous and current formats is available in **APPENDIX IX**.

Additionally, to preserve the analysis of the 3 business units, the Techfin Income Statement continues to be presented in the "**Techfin business unit**" section, and its financial statements (Balance Sheet and Cash Flow Statement) are available in **APPENDIX VII**.

	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	1,555.3	1,319.8	17.8%	1,482.5	4.9%	4,494.8	3,813.7	17.9%
Recurring Revenue	1,422.5	1,180.1	20.5%	1,349.3	5.4%	4,074.8	3,371.1	20.9%
Non-Recurring Revenue	132.7	139.8	(5.1%)	133.2	(0.3%)	420.0	442.7	(5.1%)
Adjusted Gross Profit	1,135.8	949.7	19.6%	1,067.4	6.4%	3,264.6	2,757.2	18.4%
Adjusted Gross Margin	73.0%	72.0%	100 bp	72.0%	100 bp	72.6%	72.3%	30 bp
Adjusted EBITDA	404.8	329.9	22.7%	362.8	11.6%	1,146.3	930.7	23.2%
Adjusted EBITDA Margin	26.0%	25.0%	100 bp	24.5%	150 bp	25.5%	24.4%	110 bp
Adjusted Net Income	248.7	225.5	10.2%	218.3	13.9%	694.6	528.6	31.4%
Adjusted Net Margin	16.0%	17.1%	-110 bp	14.7%	130 bp	15.5%	13.9%	160 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
% Recurring Revenue	91.5%	89.4%	210 bp	91.0%	50 bp	90.7%	88.4%	230 bp
SaaS Revenue from Management + RD Station	805.8	641.5	25.6%	751.7	7.2%	2,275.6	1,804.0	26.1%
ARR ⁽¹⁾	6,270.6	5,291.7	18.5%	5,985.1	4.8%	n/a	n/a	n/a
ARR ⁽¹⁾ Net Addition	220.2	173.4	27.0%	213.3	3.2%	712.0	524.7	35.7%
Recurring Revenue vs. ARR ⁽²⁾	92.0%	89.9%	210 bp	90.7%	130 bp	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ ARR Management + SaaS ARR RD Station

⁽²⁾ Ratio Calculation Rationale = Recurring Revenue / [(Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 8]

Net Revenue

Consolidated Net Revenue grew 18% y/y in 3Q25, driven by the 21% y/y growth in Recurring Revenue, which reached over 91% of Consolidated Revenue. In the year-to-date (9M25), this strong performance resulted in Net Revenue of R\$4.5 billion (+18% y/y).

Recurring Revenue performance was driven by the continued expansion of Management SaaS Revenue, which grew +28% y/y. This outcome reflects particularly the strong sales volume that delivered R\$220 million in Net ARR Additions for the quarter (+27% y/y).

The reduction in Non-Recurring Revenue (-5.1% y/y) directly mirrors our strategic prioritization of Recurring Revenue, as reported in previous quarters.

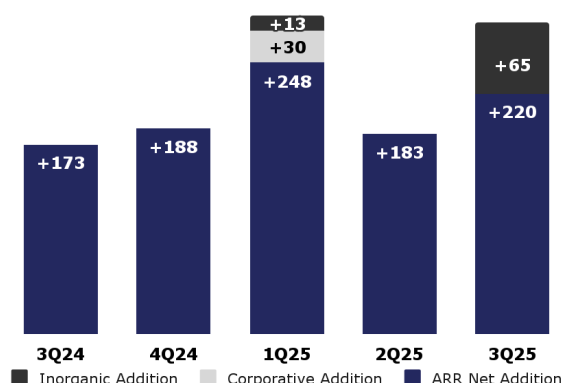
EBITDA

In 3Q25, Adjusted Consolidated EBITDA reached a new milestone, surpassing R\$400 million (+23% y/y) in a quarter for the first time, and the year-to-date figure (9M25) exceeded R\$1.1 billion (+23% y/y).

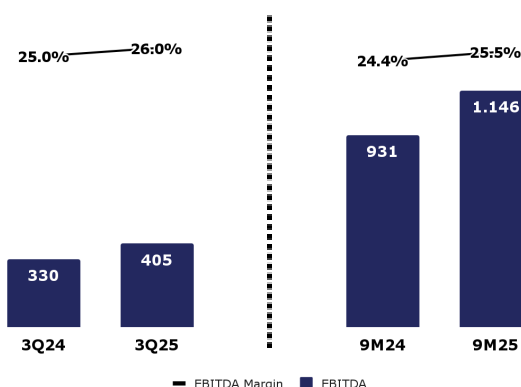
The primary driver of these results was the accelerated Recurring Revenue growth of Management business unit, which yielded operational leverage, as evidenced by a 100 basis point increase in the Adjusted Consolidated EBITDA Margin, reaching 26.0% for the quarter.

The same trend has been observed year to date (9M25), a period in which Adjusted Consolidated EBITDA increased by 23% y/y, with a margin expansion of 110 basis points. This reinforces the Company's commitment to increasing relevance with its customers, while improving its performance in a sustainable way.

ARR Net Addition (R\$ million)



Consolidated EBITDA (R\$ million)



Net Income

Adjusted Net Income	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Adjusted EBITDA	404.8	329.9	22.7%	362.8	11.6%	1,146.3	930.7	23.2%
Depreciation and Amortization	(72.9)	(62.6)	16.5%	(68.0)	7.3%	(204.5)	(176.3)	16.0%
Financial Result	(11.4)	(3.4)	240.8%	(7.8)	45.6%	(29.4)	(8.2)	256.8%
Income Tax and Social Contribution	(71.6)	(38.2)	87.4%	(63.1)	13.4%	(209.7)	(207.1)	1.3%
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(8.2)	(4.8)	69.8%	(6.4)	29.3%	(20.6)	(13.4)	53.3%
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	8.0	4.7	71.8%	0.8	932.6%	12.4	2.9	320.3%
Adjusted Net Income	248.7	225.5	10.2%	218.3	13.9%	694.6	528.6	31.4%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>16.0%</i>	<i>17.1%</i>	<i>-110 bp</i>	<i>14.7%</i>	<i>130 bp</i>	<i>15.5%</i>	<i>13.9%</i>	<i>160 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	244.5	228.3	7.1%	223.5	9.4%	702.3	534.6	31.4%
ROIC (LTM) ⁽²⁾	19.9%	17.4%	250 bp	20.1%	-20 bp	n/a	n/a	n/a
EPS (LTM)	1.58	1.17	34.9%	1.54	2.5%	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]

Adjusted Net Income reached R\$249 million in 3Q25 (+10% y/y and +14% q/q), reflecting the strong growth in Adjusted EBITDA (+23% y/y and +12% q/q) in the period. Year-to-date (9M25), the performance is even more striking, with Adjusted Net Income reaching R\$695 million (+31% y/y).

It is worth noting that the growth of the Income Tax and Social Contribution line in 3Q25 (+88% y/y) stems directly from the declaration of Interest on Equity (IoE) on a quarterly basis throughout 2025, compared to a semi-annual statement basis in 2024, a shift clearly reflected in the year-to-date (9M25) trend.

From a capital efficiency standpoint, Last-Twelve-Month ROIC held steady at 20% (250bp expansion y/y), underscoring increasingly disciplined and effective capital allocation.

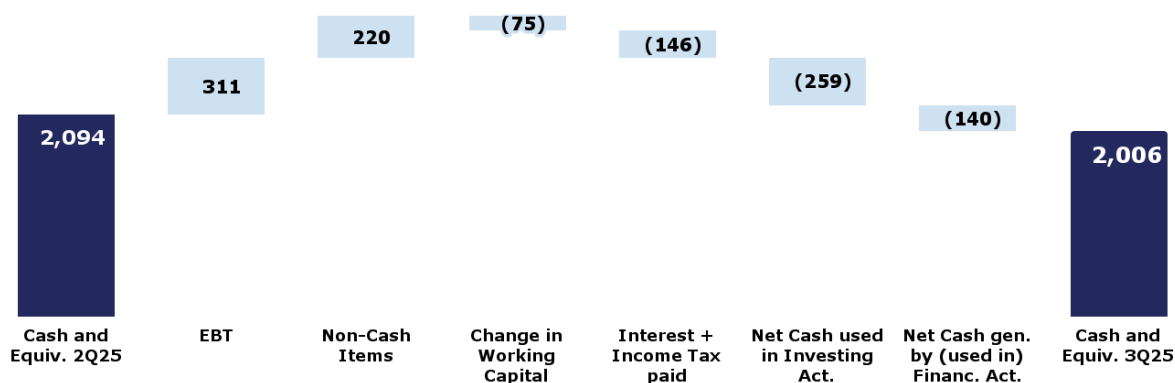
Free Cash Flow

Free Cash Flow	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
EBT	310.7	230.5	34.8%	242.9	27.9%	812.1	620.4	30.9%
Non-Cash Items	220.4	164.8	33.7%	197.4	11.6%	623.5	512.9	21.6%
Change in Working Capital	(74.6)	(65.4)	14.0%	(59.1)	26.1%	(247.4)	(118.9)	108.1%
Operating Cash Generation	456.5	329.9	38.4%	381.1	19.8%	1,188.2	1,014.5	17.1%
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(33.6)	(33.4)	0.4%	(27.2)	23.4%	(134.6)	(129.2)	4.2%
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(52.0)	(38.4)	35.5%	(70.5)	(26.2%)	(195.2)	(168.9)	15.5%
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(17.2)	(16.7)	2.5%	(22.2)	(22.6%)	(54.7)	(46.8)	16.9%
(-) Rev. from financial invest., net of Taxes	(73.3)	(59.7)	22.8%	(65.4)	12.0%	(198.0)	(196.7)	0.6%
Free Cash Flow to Firm	280.5	181.7	54.3%	195.9	43.2%	605.8	472.9	28.1%
Financial and Operational Indicators								
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	112.8%	100.0%	1280 bp	105.0%	780 bp	103.7%	109.0%	-530 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	112.8%	80.6%	3220 bp	89.7%	2310 bp	87.2%	89.5%	-230 bp

Free Cash Flow ended 3Q25 at R\$280 million (+54% y/y and +43% q/q). The main drivers behind this improvement were: (i) the growth of the EBT (+35% y/y); (ii) maintaining the level of IR and CSLL (Income Tax and Social Contribution) paid; and (iii) Working Capital variation, which increased at a slower pace than EBT. The improvement in the working capital variation is mainly related to Accounts Receivable inflows concentrated on the last business day of 2Q25, with the bank credit posted in 3Q25, as reported in the previous quarter.

In the year-to-date (9M25), Free Cash Flow grew by +28%, mainly reflecting the 31% increase in EBITDA. The change in working capital (+108% y/y) reflects, in addition to the remaining effect of Accounts Receivable mentioned above, advance payments of approximately R\$75 million to suppliers of cloud-related solutions and services, as part of advantageous commercial conditions negotiated in multi-year contracts.

Cash Flow 3Q25 (R\$ million)



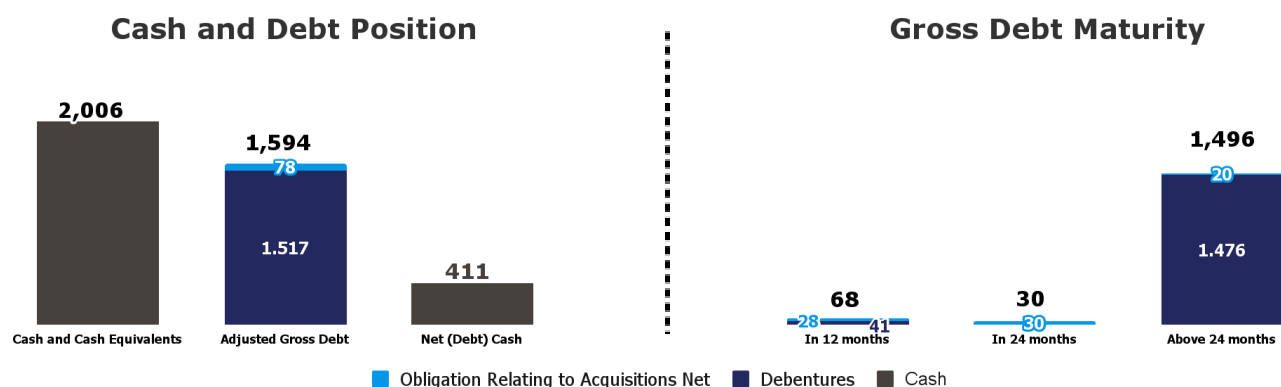
The detailed view of the Cash Flow is presented in the **APPENDIX IV** of this document.

Gross and Net Debt

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q
Debentures	(1,516.7)	(1,489.5)	1.8%	(1,562.9)	(3.0%)
Obligations Related to Acquisitions, Net	(77.8)	(304.7)	(74.5%)	(59.0)	31.8%
Total Gross Debt	(1,594.5)	(1,794.1)	(11.1%)	(1,621.9)	(1.7%)
(+) Cash and Cash Equivalents	2,005.7	2,154.8	(6.9%)	2,094.2	(4.2%)
Net (Debt) Cash	411.2	360.7	14.0%	472.3	(12.9%)
Cash and Equivalent from Dimensa	411.2	559.1	(26.5%)	612.7	(32.9%)
Gross Debt from Dimensa	(59.8)	(38.9)	53.7%	(36.7)	62.6%
Net (Debt) Cash - excl. Dimensa	59.8	(159.5)	(137.5%)	(103.6)	(157.7%)
Cash and Equiv. excl. Dimensa	1,594.6	1,595.7	(0.1%)	1,481.5	7.6%
Gross Debt excl. Dimensa	(1,534.7)	(1,755.3)	(12.6%)	(1,585.1)	(3.2%)

The Company's Gross Debt remained at R\$1.6 billion in the quarter, supporting the solid and extended debt profile, with 94% of maturities concentrated in the long term (over 24 months).

The strong and consistent operational cash generation in the quarter reversed the 2Q25 Net Debt position into a R\$60 million Net Cash position in 3Q25 (excluding Dimensa). This consistent ability to generate cash gives the Company a comfortable and resilient balance sheet position, providing the required financial firepower to drive organic growth (as the above mentioned negotiations of cloud-related solutions and services) and capitalize on strategic opportunities (such as the acquisition of Linx, which was approved by 99.999% of the valid votes at the Extraordinary General Meeting (EGM) held on October 30th, with a quorum of 78.08%), even in a high-interest-rate scenario.



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**.

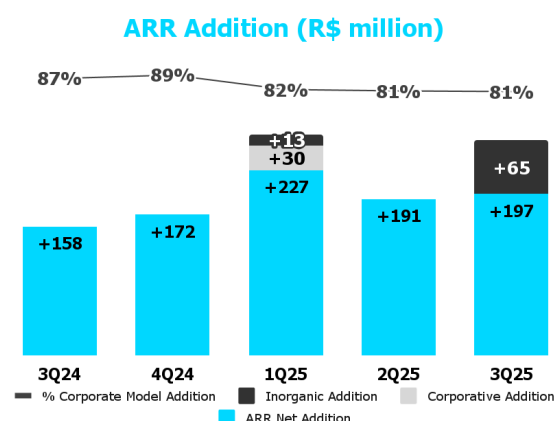
	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	1,393.4	1,179.6	18.1%	1,326.6	5.0%	4,028.2	3,412.2	18.1%
Recurring Revenue	1,266.8	1,045.6	21.1%	1,198.1	5.7%	3,625.2	2,983.8	21.5%
Non-Recurring Revenue	126.7	133.9	(5.4%)	128.4	(1.4%)	402.9	428.4	(6.0%)
Licenses	40.6	48.9	(16.9%)	42.4	(4.2%)	150.7	172.6	(12.7%)
Services	86.0	85.0	1.2%	86.0	(0.0%)	252.2	255.9	(1.4%)
Costs	(379.2)	(337.3)	12.4%	(375.9)	0.9%	(1,113.2)	(962.2)	15.7%
Adjusted Gross Profit	1,014.3	842.3	20.4%	950.6	6.7%	2,915.0	2,450.1	19.0%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>72.8%</i>	<i>71.4%</i>	<i>140 bp</i>	<i>71.7%</i>	<i>110 bp</i>	<i>72.4%</i>	<i>71.8%</i>	<i>60 bp</i>
Adjusted Operating Expenses	(629.8)	(529.9)	18.9%	(606.0)	3.9%	(1,825.0)	(1,554.0)	17.4%
<i>% Net Revenue</i>	<i>45.2%</i>	<i>44.9%</i>	<i>30 bp</i>	<i>45.7%</i>	<i>-50 bp</i>	<i>45.3%</i>	<i>45.5%</i>	<i>-20 bp</i>
Research and Development	(234.7)	(195.1)	20.3%	(222.3)	5.6%	(664.4)	(566.6)	17.3%
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>18.5%</i>	<i>18.7%</i>	<i>-20 bp</i>	<i>18.6%</i>	<i>-10 bp</i>	<i>18.3%</i>	<i>19.0%</i>	<i>-70 bp</i>
Provision for Expected Credit Losses	(11.8)	(9.1)	29.7%	(11.3)	4.7%	(36.8)	(31.5)	16.9%
<i>% Net Revenue</i>	<i>0.8%</i>	<i>0.8%</i>	<i>0 bp</i>	<i>0.9%</i>	<i>-10 bp</i>	<i>0.9%</i>	<i>0.9%</i>	<i>0 bp</i>
Sales and Marketing Expenses	(267.6)	(230.5)	16.1%	(273.6)	(2.2%)	(799.8)	(677.3)	18.1%
<i>% Net Revenue</i>	<i>19.2%</i>	<i>19.5%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>20.6%</i>	<i>-140 bp</i>	<i>19.9%</i>	<i>19.8%</i>	<i>10 bp</i>
G&A Expenses and Others	(115.7)	(95.1)	21.6%	(98.8)	17.1%	(324.0)	(278.6)	16.3%
<i>% Net Revenue</i>	<i>8.3%</i>	<i>8.1%</i>	<i>20 bp</i>	<i>7.4%</i>	<i>90 bp</i>	<i>8.0%</i>	<i>8.2%</i>	<i>-20 bp</i>
Adjusted EBITDA	384.5	312.4	23.1%	344.6	11.6%	1,090.0	896.1	21.6%
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>27.6%</i>	<i>26.5%</i>	<i>110 bp</i>	<i>26.0%</i>	<i>160 bp</i>	<i>27.1%</i>	<i>26.3%</i>	<i>80 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
% Recurring Revenue	90.9%	88.6%	230 bp	90.3%	60 bp	90.0%	87.4%	260 bp
SaaS Revenue	654.9	510.3	28.3%	606.9	7.9%	1,842.1	1,424.2	29.3%
ARR	5,660.2	4,764.6	18.8%	5,397.8	4.9%	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	98.6%	98.6%	0 bp	98.3%	30 bp	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR	91.0%	88.7%	230 bp	89.6%	140 bp	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ Ratio Calculation Rationale = Recurring Revenue / [(Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 8]

Net Revenue

Recurring Revenue reached 21% y/y growth in the quarter, accelerating from the 20% growth achieved in Q2. This is the 26th consecutive quarter of double-digit growth, most of it at around the 20% level.

The Recurring Revenue performance reflects the maintenance of the strong pace of sales volume of SaaS and Cloud solutions, with emphasis on the performance of franchises in the period (+28% y/y). In addition to volume, the inflation adjustments applied during automatic contract renewals and the 30bp improvement in the Retention Rate also contributed to an ARR net addition of R\$197 million in 3Q25, which was 25% higher than the 3Q24 addition, what is a good indicator of Net Revenue behavior for the ending of this year. In this quarter, the TOTVS Inteligência Tributária (TIT) solution contributed approximately R\$16 million to the ARR Net Addition. This additional contribution is added to the impact of approximately R\$20 million registered in 2Q25, the solution's launch quarter. Thus, now that the initial adoption process of TIT by clients has passed, no further impacts of this magnitude on the ARR Net Addition are expected in the coming quarters.



Non-Recurring Revenue declined 5.4% y/y, consistent with the ongoing strategy to reduce client TCO through implementation project optimization, focus on Recurring Revenues, and, in this quarter specifically, seasonal concentration of service team vacation.

These dynamics also underpin Management Net Revenue growth year-to-date (9M25), which exceeded R\$4 billion (+18% y/y), with Recurring Revenue surging +21% y/y and crossing the R\$3.6 billion.

Gross Margin

Management's Adjusted Gross Margin reached 72.8% in the quarter (+140bp y/y), which pushed Adjusted Gross Profit to a historic milestone, surpassing R\$1 billion in the quarter. This expansion reflects the scalability of the business and cost dilution, driven by the strong performance of Recurring Revenue.

Operating Expenses

The growth of Adjusted Operating Expenses (+19% y/y) at a slightly higher pace than Net Revenue (+18% y/y) resulted in a 30bp reduction in operating leverage in the year over year comparison. This effect is mainly due to the higher provision for short-term incentives, associated with the business unit's operational performance, as well as the provision for long-term incentives, impacted by the positive performance of the Company's share price during the period.

In the quarterly comparison, the decrease of 50bp in relation to Net Revenue is mainly associated with seasonal expenses related to the 2025 Universo TOTVS event (approximate cost of R\$14 million) and to marketing plan initiatives.

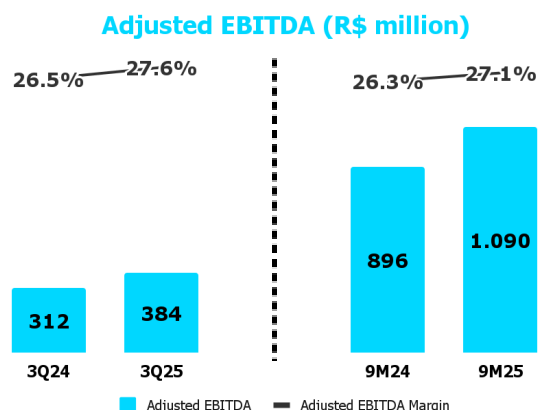
Year-to-date, the operating leverage gained 20bp (y/y), a particularly meaningful outcome in light of the impact of the payroll reinstatement, which affected all OPEX lines, as already flagged in prior quarters.

EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$384 million in 3Q25 (+23% y/y), resulting in the expansion of the Adjusted EBITDA Margin, which reached 27.6% (+110bp y/y and +160bp q/q).

In the year-to-date, Adjusted EBITDA surpassed the R\$1 billion mark (+22% y/y). This result reinforces the growth trajectory of the business unit throughout the year.

A few quarters ago, the EBITDA Margin of the more mature operations of the RD Station business unit was presented. This provided visibility into a very positive dynamic, signaling the margin expansion potential for that business unit. In this quarter, we are presenting the EBITDA Margin of the more mature operations in terms of integration of the Management business unit (excluding Dimensa and acquisitions made as of 2023). In this breakout, the margin has already reached 29%, 140bp higher than the 27.6% of this quarter



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**.

	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Net Revenue	161.9	140.3	15.4%	155.9	3.8%	466.6	401.5	16.2%
Recurring Revenue	155.8	134.5	15.9%	151.2	3.1%	449.6	387.3	16.1%
SaaS Revenue	150.9	131.2	15.0%	144.8	4.2%	433.5	379.7	14.1%
Transactional Revenue	4.9	3.2	52.5%	6.4	(23.3%)	16.1	7.5	114.0%
Non-Recurring Revenue	6.1	5.8	3.7%	4.7	27.9%	17.1	14.2	19.9%
Costs	(40.3)	(32.9)	22.5%	(39.1)	2.9%	(117.0)	(94.4)	24.0%
Adjusted Gross Profit	121.6	107.4	13.2%	116.8	4.1%	349.6	307.1	13.8%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>75.1%</i>	<i>76.6%</i>	<i>-150 bp</i>	<i>74.9%</i>	<i>20 bp</i>	<i>74.9%</i>	<i>76.5%</i>	<i>-160 bp</i>
Adjusted Operating Expenses	(101.3)	(90.0)	12.5%	(98.6)	2.8%	(293.3)	(272.5)	7.6%
% Net Revenue	62.6%	64.2%	-160 bp	63.2%	-60 bp	62.8%	67.9%	-510 bp
Research and Development	(31.9)	(27.9)	14.6%	(30.5)	4.7%	(92.0)	(85.4)	7.7%
% Recurring Revenue	20.5%	20.7%	-20 bp	20.2%	30 bp	20.5%	22.1%	-160 bp
Provision for Expected Credit Losses	(2.5)	(3.8)	(33.3%)	(2.7)	(8.5%)	(6.2)	(10.9)	(43.5%)
% Net Revenue	1.5%	2.7%	-120 bp	1.8%	-30 bp	1.3%	2.7%	-140 bp
Sales and Marketing Expenses	(51.8)	(43.3)	19.7%	(49.5)	4.6%	(149.1)	(129.2)	15.5%
% Net Revenue	32.0%	30.9%	110 bp	31.8%	20 bp	32.0%	32.2%	-20 bp
G&A Expenses and Others	(15.0)	(15.1)	(0.4%)	(15.8)	(4.8%)	(45.9)	(47.0)	(2.3%)
% Net Revenue	9.3%	10.8%	-150 bp	10.1%	-80 bp	9.8%	11.7%	-190 bp
Adjusted EBITDA	20.3	17.4	16.5%	18.2	11.5%	56.3	34.6	62.8%
% Adjusted EBITDA	12.6%	12.4%	20 bp	11.7%	90 bp	12.1%	8.6%	350 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
SaaS ARR	610.4	527.0	15.8%	587.3	3.9%	n/a	n/a	n/a
SaaS ARR Net Addition	23.2	15.7	47.5%	21.9	5.6%	66.9	60.3	11.0%
SaaS Retention Rate	94.8%	94.4%	40 bp	94.7%	10 bp	n/a	n/a	n/a

Transactional Revenue Breakdown

With the change in Meta's WhatsApp Business model (as detailed in "Financial and Operational Highlights"), the RD Station Conversas product now includes a billing component based on usage volume of messaging service. Given the volatility of this Transactional Revenue, we opted to segregate it from SaaS Revenue and disclose it separately. ARR tracking will also be measured separately, neutralizing the effect of this volatility and enhancing the visibility of the more predictable revenue stream.

This new model began to be applied to new sales starting in September, and the migration of the existing customer base will occur throughout 4Q25. So far, this change has been very successful, exceeding our high expectations.



Net Revenue

SaaS Revenue accelerated to 15% y/y, versus 14% y/y in 9M25. There was also a quarter over quarter acceleration with a growth of 4.2%. As signaled in the previous quarter, the results of the adjustments made in recent months were positive, improving new Sales Volume and the Retention Rate. With this, we achieved the highest quarterly SaaS ARR net addition since 2023, 47% higher than 3Q24. SaaS ARR surpassed R\$600 million, a 16% y/y growth.

Taking advantage of the change in the WhatsApp Business billing model, the Company prioritized the SaaS Revenue from the RD Station Conversas product, which is much more profitable and predictable. This strategic move, combined with the more volatile nature of Transactional Revenue, resulted in a 23% q/q drop in this revenue. The proper reconciliation and monitoring of this indicator can be found in **APPENDIX IX**.

We believe the structural changes implemented over recent quarters have elevated RD Station to a superior strategic position, making it significantly more competitive, diversified, and resilient. Results to date have outperformed those planned and validate this improvement.

Gross Margin

The payroll tax reinstatement was the primary driver behind the 150 basis points y/y reduction in the unit's gross margin this quarter. A portion of this cost is being passed through to clients via annual auto-renewal contracts adjustments.

Operating Expenses

The integration of acquired companies under RD Station BU, combined with the synergistic alignment of the RD Station BU with the Management BU, is yielding clear operational efficiencies. This is most visible in back-office areas, resulting in a reduction of General & Administrative and Other Expenses as a percentage of Net Revenue (-160bp y/y and -60bp q/q).

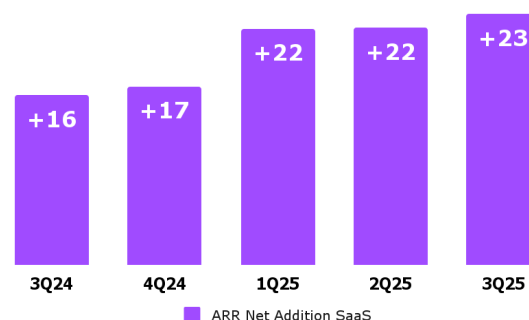
EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$20 million in 3Q25 (+17% y/y), with an EBITDA Margin of 12.6% (+20bp y/y), demonstrating the improvement in operational efficiency.

The already mentioned progress in the integration, which began at the end of 2Q24, boosted the unit's EBITDA margin to double digits. In turn, the maturing of RD Station's products and the scaling of Recurring Revenue will promote a more gradual structural evolution of this margin.

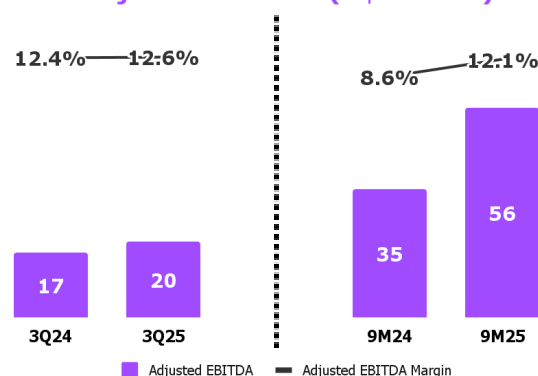
Additionally, it is worth noting that the RD Summit – to be held between November 5 and 7 – generates a negative seasonal impact on the RD Station unit's margin in 4Q. The total net cost of the event in 2024 was approximately R\$14 million.

ARR Net Addition - SaaS (R\$ million)



ARR Net Addition SaaS

Adjusted EBITDA (R\$ million)



Adjusted EBITDA Adjusted EBITDA Margin

Techfin business unit

Techfin business unit is building the market's first ERP Banking solution, focusing on small and medium-sized businesses. The offering is delivered through digital financial solutions, utilizing data intelligence and automation integrated with management systems to mitigate risks, enhance decision-making, and generate convenience for customers.

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 just 50% of the result of TOTVS Techfin operation is recognized in the Equity Pickup line.

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

	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Revenue - Net of funding	101.8	78.4	29.8%	72.5	40.5%	253.7	211.2	20.1%
Credit products	149.4	112.3	33.0%	116.3	28.4%	383.1	309.4	23.8%
Adjusted Funding Cost	(50.7)	(36.6)	38.5%	(46.7)	8.6%	(138.9)	(105.5)	31.7%
Fee Revenue ⁽¹⁾	3.1	2.7	15.1%	2.8	10.6%	9.6	7.3	31.8%
Provision for Expected Credit Losses	(9.9)	(7.6)	31.3%	(8.5)	16.7%	(25.5)	(23.3)	9.4%
OPEX	(66.4)	(62.3)	6.6%	(61.6)	7.8%	(187.7)	(179.5)	4.6%
Techfin Adjusted EBITDA	25.5	8.6	197.9%	2.4	974.8%	40.4	8.4	384.3%
% Techfin Adjusted EBITDA	25.1%	10.9%	1420 bp	3.3%	2180 bp	15.9%	4.0%	1190 bp
Below EBITDA	(9.5)	0.8	<(999%)	(0.8)	>999%	(15.6)	(2.5)	538.1%
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	16.1	9.3	71.8%	1.6	932.6%	24.8	5.9	320.3%
% Net Income (Loss) from Techfin	15.8%	11.9%	390 bp	2.1%	1370 bp	9.8%	2.8%	700 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)								
Credit products								
Credit Production	3,393.9	3,047.2	11.4%	3,237.9	4.8%	9,840.7	8,456.8	16.4%
Average Term of Credit Production (days)	67.1	64.2	4.7%	60.3	11.3%	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,380.2	2,142.5	11.1%	2,472.7	(3.7%)	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	61.9	62.8	(1.4%)	67.5	(8.3%)	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	336.5	386.3	(12.9%)	195.9	71.7%	n/a	n/a	n/a
Fee Products								
TPV - Techfin Pix	2,385.3	1,807.9	31.9%	2,165.5	10.2%	6,604.4	4,716.1	40.0%

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

Revenue - Net of Funding

Revenue Net of Funding totaled R\$102 million in the quarter (+30% y/y and +40% q/q). This result is attributed to the growing relevance of other sectors in credit origination and the positive seasonality of agribusiness.

Additionally, the optimization of the funding structure contributed to this performance, mainly due to the higher volume of capital generated by floating (Transfer to Partners). This allowed for a 11% reduction in third-party capital in the funding structure, offsetting the temporary increase in funding cost resulting from the migration of the original FIDC from Supplier to the new closed-end FIDC, as mentioned in the previous quarter.

Operating Expenses (OPEX)

The growth in Adjusted Operating Expenses (OPEX) (+6.6% y/y), lower than the expansion of Revenue Net of Funding (+30% y/y), demonstrates the potential for operational leverage of the business unit. This effect is also observed in the year-to-date period (9M25), with OPEX of R\$188 million (+4.6% y/y).

Net Income

Techfin's Adjusted Net Income reached R\$16 million in 3Q25 (+72% y/y). The result reflects the growth in Revenue Net of Funding (+30% y/y) associated with the potential for operational leverage. The operation's profitability demonstrated considerable evolution, with the Adjusted Net Margin reaching 15.8% in the quarter (+390bp y/y and +1370bp q/q).

In the year-to-date period, Adjusted Net Income totaled R\$25 million, 4.2x higher than the same period of the previous year. This result reinforces Techfin's consistent trajectory of growth and profitability.

APPENDIX I

Consolidated Income Statement

Below, we are considering the result of Techfin at 50% in the "Equity Pickup". 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	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Net Revenue	1,555.3	1,319.8	17.8%	1,482.5	4.9%	4,494.8	3,813.7	17.9%
Management Revenue	1,393.4	1,179.6	18.1%	1,326.6	5.0%	4,028.2	3,412.2	18.1%
RD Station Revenue	161.9	140.3	15.4%	155.9	3.8%	466.6	401.5	16.2%
Operating Costs	(419.6)	(370.1)	13.4%	(417.3)	0.6%	(1,233.1)	(1,057.4)	16.6%
Management Operating Costs	(379.2)	(337.3)	12.4%	(377.6)	0.4%	(1,115.3)	(963.0)	15.8%
RD Station Operating Costs	(40.5)	(32.9)	23.2%	(39.6)	2.1%	(117.8)	(94.4)	24.8%
Gross Profit	1,135.6	949.7	19.6%	1,065.2	6.6%	3,261.7	2,756.4	18.3%
Operating Expenses	(831.3)	(701.4)	18.5%	(803.4)	3.5%	(2,420.6)	(2,096.0)	15.5%
Research and Development	(266.8)	(223.0)	19.6%	(254.0)	5.0%	(757.8)	(652.0)	16.2%
Sales and Marketing Expenses	(319.6)	(273.8)	16.7%	(324.0)	(1.4%)	(950.0)	(807.7)	17.6%
Provision for Expected Credit Losses	(14.3)	(12.9)	11.3%	(14.0)	2.1%	(42.9)	(42.4)	1.3%
General and Administrative Expenses	(131.9)	(111.2)	18.6%	(117.1)	12.7%	(363.9)	(336.1)	8.3%
Provision for Contingencies	(8.7)	(4.5)	92.2%	(2.1)	309.6%	(24.3)	(10.9)	122.8%
Depreciation and Amortization	(93.7)	(86.8)	8.0%	(89.0)	5.3%	(268.1)	(244.4)	9.7%
Other Net Revenues (Expenses)	3.7	10.7	(65.4%)	(3.2)	(214.8%)	(13.6)	(2.5)	441.0%
EBIT	304.3	248.3	22.6%	261.8	16.2%	841.1	660.4	27.4%
Financial Result	(1.0)	(19.8)	(94.9%)	(19.1)	(94.7%)	(39.5)	(34.2)	15.6%
Equity Pickup	7.4	2.1	259.6%	0.2	>999%	10.5	(5.8)	(282.7%)
Earnings Before Taxes (EBT)	310.7	230.5	34.8%	242.9	27.9%	812.1	620.5	30.9%
Income Tax and Social Contribution	(59.7)	64.8	(192.3%)	(48.1)	24.3%	(165.9)	(75.4)	120.1%
Net Income (Loss) from Discontinued Operation	0.6	0.6	6.8%	0.3	97.7%	1.0	0.9	22.0%
Consolidated Net Income	251.5	295.8	(15.0%)	195.1	28.9%	647.2	545.9	18.6%
Non-Controlling Net Income	(8.2)	(4.8)	69.8%	(6.4)	29.3%	(20.6)	(13.4)	53.3%
GAAP Net Income	243.3	291.0	(16.4%)	188.7	28.9%	626.7	532.5	17.7%
Net Margin	15.6%	22.0%	-640 bp	12.7%	290 bp	13.9%	14.0%	-10 bp

APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	3Q25				9M25			
	GAAP Income Statement (1)	Deprec. and Amort. Reclass. (2)	Partners Solutions Reclass. (3)	Consolidat ed Result	GAAP Income Statement (1)	Deprec. and Amort. Reclass. (2)	Partners Solutions Reclass. (3)	Consolidat ed Result
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Net Revenue	1,562.4	-	(7.2)	1,555.3	4,512.4	-	(17.6)	4,494.8
Costs	(463.9)	37.1	7.2	(419.6)	(1,354.3)	103.7	17.6	(1,233.1)
Gross Profit	1,098.6	37.1	-	1,135.6	3,158.1	103.7	-	3,261.7
<i>Gross Margin</i>	70.3%			73.0%	70.0%			72.6%
Operating Expenses (Revenues)	(794.3)	(37.1)	-	(831.3)	(2,317.0)	(103.7)	-	(2,420.6)
Research and Development	(282.2)	15.5	-	(266.8)	(798.9)	41.1	-	(757.8)
Sales and Marketing Expenses	(332.9)	13.4	-	(319.6)	(988.5)	38.5	-	(950.0)
General and Administrative Expenses	(168.5)	27.8	-	(140.7)	(473.0)	84.8	-	(388.2)
Depreciation and Amortization	-	(93.7)	-	(93.7)	-	(268.1)	-	(268.1)
Provision for Expected Credit Losses	(14.3)	-	-	(14.3)	(42.9)	-	-	(42.9)
Other Net Revenues (Expenses)	3.7	-	-	3.7	(13.6)	-	-	(13.6)
EBIT	304.3	-	-	304.3	841.1	-	-	841.1
Financial Revenues	95.9	-	-	95.9	235.3	-	-	235.3
Financial Expenses	(96.9)	-	-	(96.9)	(274.8)	-	-	(274.8)
Equity Pickup	7.4	-	-	7.4	10.5	-	-	10.5
Earnings Before Taxes (EBT)	310.7	-	-	310.7	812.1	-	-	812.1
Income Tax and Social Contribution	(59.7)	-	-	(59.7)	(165.9)	-	-	(165.9)
Techfin Dim. Net Income (Loss)	0.6	-	-	0.6	1.0	-	-	1.0
Consolidated Net Income	251.5	-	-	251.5	647.2	-	-	647.2
Non-Controlling Net Income	(8.2)	-	-	(8.2)	(20.6)	-	-	(20.6)
GAAP Net Income	243.3	-	-	243.3	626.7	-	-	626.7
<i>Net Margin</i>	15.6%			15.6%	13.9%			13.9%

⁽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

⁽³⁾ Reclassification for comparability purposes of the transactional revenue of RD Station net of the respective transfers to partners, in accordance with IFRS 15

APPENDIX III

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

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Consolidated Net Income	251.5	295.8	(15.0%)	195.1	28.9%	647.2	545.9	18.6%
(-) Net Income (Loss) Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
(-) Net Income (Loss) RJ	0.6	0.6	6.8%	0.3	97.7%	1.0	1.9	(46.2%)
(+) Depreciation and Amortization	93.7	86.8	8.0%	89.0	5.3%	268.1	244.4	9.7%
(-) Financial Results	(1.0)	(19.8)	(94.9%)	(19.1)	(94.7%)	(39.5)	(34.2)	15.6%
(+) Income Tax and Social Contribution	59.7	(64.8)	(192.3%)	48.1	24.3%	165.9	75.4	120.1%
EBITDA GAAP	405.4	337.1	20.3%	351.0	15.5%	1,119.7	899.0	24.5%
(-) Equity Pickup	7.4	2.1	259.6%	0.2	>999%	10.5	(5.8)	(282.7%)
(+) Extraordinary Items	6.8	(5.2)	(230.0%)	12.0	(43.5%)	37.1	25.9	43.5%
M&A Adjustment at Fair Value	-	0.7	(100.0%)	3.8	(100.0%)	17.2	26.1	(34.0%)
Adjustment from Oper. Restructuring	0.6	(0.5)	(225.3%)	5.3	(89.3%)	6.4	4.2	51.5%
Expenses with M&A Transactions	6.2	3.1	100.6%	1.2	409.0%	9.3	10.0	(6.8%)
Loss (Gain) with Disposed Assets	-	(8.6)	(100.0%)	1.8	(100.0%)	4.2	(14.5)	(128.8%)
Adjusted EBITDA	404.8	329.9	22.7%	362.8	11.6%	1,146.3	930.7	23.2%

Adjusted Net Income Reconciliation

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
EBITDA GAAP	405.4	337.1	20.3%	351.0	15.5%	1,119.7	899.0	24.5%
Depreciation and Amortization	(93.7)	(86.8)	8.0%	(89.0)	5.3%	(268.1)	(244.4)	9.7%
Financial Result	(1.0)	(19.8)	(94.9%)	(19.1)	(94.7%)	(39.5)	(34.2)	15.6%
Income Tax and Social Contribution	(59.7)	64.8	(192.3%)	(48.1)	24.3%	(165.9)	(75.4)	120.1%
Net Income (Loss) from Discont. Operation - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
Net Income (Loss) from Discont. Operation - RJ	0.6	0.6	6.8%	0.3	97.7%	1.0	1.9	(46.2%)
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(8.2)	(4.8)	69.8%	(6.4)	29.3%	(20.6)	(13.4)	53.3%
GAAP Net Income	243.3	291.0	(16.4%)	188.7	28.9%	626.7	532.5	17.7%
Net Result from Discontinued Operation ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	1.1	(100.0%)
Preferred Techfin Dividends	(17.7)	-	-	-	-	(17.7)	-	-
Discontinued Operation Adjustment - RJ	(0.6)	(0.6)	6.8%	(0.3)	97.7%	(1.0)	(1.9)	(46.2%)
Net Extraordinary Items ⁽²⁾	4.5	(90.6)	(105.0%)	7.9	(43.1%)	24.4	(70.8)	(134.5%)
PVA of Call Option, Net ⁽³⁾	4.8	7.1	(32.1%)	7.4	(35.4%)	18.5	14.9	24.0%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles ⁽⁴⁾	14.4	18.6	(22.7%)	14.5	(0.8%)	43.8	52.8	(17.0%)
Adjusted Net Income	248.7	225.5	10.2%	218.3	13.9%	694.6	528.6	31.4%
Adjusted Net Margin ⁽⁵⁾	16.0%	17.1%	-110 bp	14.7%	130 bp	15.5%	13.9%	160 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 Financial Result; 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	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Depreciation	(45.4)	(39.9)	13.8%	(44.0)	3.4%	(130.0)	(113.9)	14.2%
Amortization	(27.5)	(22.6)	21.2%	(24.0)	14.4%	(74.5)	(62.5)	19.3%
Adjusted Depreciation and Amortization	(72.9)	(62.6)	16.5%	(68.0)	7.3%	(204.5)	(176.3)	16.0%
Intangibles Amortization from Acquisitions	(20.8)	(24.2)	(14.0%)	(21.0)	(0.9%)	(63.6)	(68.1)	(6.6%)
Depreciation and Amortization	(93.7)	(86.8)	8.0%	(89.0)	5.3%	(268.1)	(244.4)	9.7%

Financial Result Reconciliation

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Financial Revenues	78.1	67.3	16.1%	73.8	5.9%	217.6	224.1	(2.9%)
Financial Expenses	(89.5)	(70.6)	26.8%	(81.6)	9.7%	(246.9)	(232.3)	6.3%
Adjusted Financial Result	(11.4)	(3.4)	240.8%	(7.8)	45.6%	(29.4)	(8.2)	256.8%
Preferred Techfin Dividends	17.7	-	-	-	-	17.7	-	-
PVA of Call Option - Dimensa	(7.3)	(10.7)	(32.1%)	(11.3)	(35.4%)	(28.1)	(22.6)	24.0%
Extraordinary PVA - Earn-outs	(0.0)	(5.7)	(99.2%)	-	-	0.2	(3.3)	(105.9%)
Financial Result	(1.0)	(19.8)	(94.9%)	(19.1)	(94.7%)	(39.5)	(34.2)	15.6%

Adjusted Income Tax Reconciliation

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
EBT (Management + RD Station)	303.3	228.5	32.7%	242.7	25.0%	801.6	626.2	28.0%
Taxes at nominal rate (34%)	(103.1)	(77.7)	32.7%	(82.5)	25.0%	(272.5)	(212.9)	28.0%
Law 11,196/05 - R&D Incentive	8.7	8.3	5.3%	8.8	(1.0%)	25.0	24.1	4.0%
Interest on Equity	30.0	46.3	(35.2%)	29.9	0.3%	87.8	46.3	89.5%
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(2.9)	(1.7)	67.4%	(2.7)	4.7%	(8.4)	(11.7)	(28.4%)
Management Bonus	(1.1)	(1.0)	10.2%	(1.2)	(3.9%)	(3.5)	(2.6)	36.3%
Workers' Meal Program	0.8	0.3	151.8%	0.5	75.4%	2.3	2.1	6.6%
Other	7.8	(0.7)	<(999%)	(0.9)	<(999%)	3.4	(11.6)	(129.3%)
Deferred Tax Provision - RD Station	-	90.9	(100.0%)	-	-	-	90.9	(100.0%)
Income Tax and Social Contribution	(59.7)	64.8	(192.3%)	(48.1)	24.3%	(165.9)	(75.4)	120.1%
Current Income Tax and Social Contribution	(51.1)	(28.8)	77.7%	(32.9)	55.6%	(148.2)	(152.0)	(2.5%)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(8.6)	93.5	(109.2%)	(15.2)	(43.5%)	(17.7)	76.6	(123.2%)
% Total Effective Tax Rate	19.7%	-28.3%	4800 bp	19.8%	-10 bp	20.7%	12.0%	870 bp
Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)	(11.9)	(103.0)	(88.5%)	(15.1)	(21.1%)	(43.7)	(131.7)	(66.8%)
Extraordinary Items - EBITDA	(2.3)	1.8	(230.0%)	(4.1)	(43.5%)	(12.6)	(8.8)	43.5%
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(7.1)	(8.2)	(14.0%)	(7.1)	(0.9%)	(21.6)	(23.2)	(6.6%)
Extraordinary Items - Financial Result	(2.5)	(5.6)	(55.5%)	(3.8)	(35.0%)	(9.5)	(8.8)	7.5%
Deferred Tax Provision - RD Station	-	(90.9)	(100.0%)	-	-	-	(90.9)	(100.0%)
Adjusted Income Tax and Social Contribution	(71.6)	(38.2)	87.4%	(63.1)	13.4%	(209.7)	(207.1)	1.3%

APPENDIX IV

Cash Flow

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
EBT	310.7	230.5	34.8%	242.9	27.9%	812.1	620.4	30.9%
Adjustments:	220.4	164.8	33.7%	197.4	11.6%	623.5	512.9	21.6%
Depreciation and Amortization	93.7	86.8	8.0%	89.0	5.3%	268.1	244.4	9.7%
Share-based Compensation	28.9	21.6	33.7%	14.3	101.5%	55.6	41.1	35.3%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(1.1)	(11.1)	(90.5%)	1.7	(163.1%)	2.9	(18.2)	(116.0%)
Provision for Expected Credit Losses	14.3	12.9	11.3%	14.0	2.1%	42.9	42.4	1.3%
Equity Pickup	(7.4)	(2.1)	259.6%	(0.2)	>999%	(10.5)	5.8	(282.7%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	13.7	4.5	201.4%	2.1	542.3%	29.3	11.0	165.9%
Provision (Reversal) for Other Obligations	-	(20.1)	(100.0%)	5.3	(100.0%)	16.5	(21.7)	(175.7%)
Interest and Monet./FX variations, net	78.3	72.4	8.1%	71.1	10.0%	218.7	208.2	5.0%
Changes in Op. Assets and Liabilities:	(74.6)	(65.4)	14.0%	(59.1)	26.1%	(247.4)	(118.9)	108.1%
Trade Receivables	(18.3)	(9.5)	92.0%	(39.9)	(54.3%)	(156.2)	(78.7)	98.4%
Recoverable Taxes	1.6	(16.9)	(109.6%)	(25.8)	(106.3%)	(47.5)	(35.6)	33.5%
Judicial Deposits	0.2	(1.1)	(115.8%)	(0.9)	(119.7%)	(4.3)	(0.0)	>999%
Other Assets	(43.2)	(23.1)	86.6%	(108.6)	(60.3%)	(176.0)	(110.0)	60.0%
Labor Liabilities	11.1	3.8	195.5%	117.3	(90.5%)	143.3	113.4	26.4%
Trade and Other Payables	(17.8)	(24.2)	(26.7%)	(7.9)	124.0%	(4.9)	12.9	(138.2%)
Commissions Payable	5.3	11.2	(52.9%)	3.5	49.3%	0.5	(1.6)	(134.4%)
Taxes and Contributions Payable	(14.4)	3.3	(539.4%)	16.4	(187.5%)	11.1	(3.7)	(399.5%)
Other Accounts Payable	0.8	(8.8)	(109.2%)	(13.2)	(106.1%)	(13.3)	(15.6)	(14.8%)
Operating Cash Generation	456.5	329.9	38.4%	381.1	19.8%	1,188.2	1,014.5	17.1%
Interest paid	(112.9)	(76.2)	48.2%	(2.2)	>999%	(195.3)	(176.4)	10.7%
Tax Paid	(33.6)	(33.4)	0.4%	(27.2)	23.4%	(134.6)	(129.2)	4.2%
Net Cash from Operating Activities	310.1	220.4	40.7%	351.7	(11.8%)	858.3	708.9	21.1%
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(29.9)	(19.8)	51.3%	(41.9)	(28.6%)	(123.6)	(80.5)	53.5%
Acquisition of Intangible Assets	(24.3)	(20.1)	20.6%	(29.7)	(18.2%)	(76.3)	(98.2)	(22.3%)
Franchises Loan	2.1	(18.8)	(111.4%)	3.3	(35.1%)	8.4	(11.4)	(173.6%)
Dividends Received	15.6	-	-	-	-	15.6	-	-
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	(194.2)	-	-	-	-	(194.2)	(583.6)	(66.7%)
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(7.5)	-	-	(26.7)	(71.8%)	(121.7)	(315.0)	(61.4%)
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	-	22.0	(100.0%)	-	-	-	43.2	(100.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	2.2	1.5	42.9%	1.1	97.6%	4.7	9.8	(51.8%)
CVC Fund Investments	(23.2)	(15.4)	50.5%	(2.4)	850.5%	(47.0)	(41.4)	13.5%
Cash generated from (used in) RJ Participações	0.2	0.8	(80.7%)	(0.1)	(223.2%)	-	-	-
Net Cash used in Investing Act.	(259.0)	(49.7)	421.2%	(96.4)	168.7%	(535.7)	(1,074.3)	(50.1%)
Payment of Princ. of Loans and Financing	(13.1)	-	-	-	-	(13.1)	(40.4)	(67.5%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(17.2)	(16.7)	2.5%	(22.2)	(22.6%)	(54.7)	(46.8)	16.9%
Proceeds from debentures, loans and finan.	-	1,475.0	(100.0%)	-	-	-	1,475.0	(100.0%)
Payment of Principal of Debentures	(21.2)	(1,500.0)	(98.6%)	-	-	(21.2)	(1,505.0)	(98.6%)
Dividends and Interest on Equity Paid	(88.0)	(136.6)	(35.6%)	(81.9)	7.5%	(170.0)	(136.6)	24.4%
Net Treasury Shares	-	(42.7)	(100.0%)	-	-	-	(355.1)	(100.0%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(139.5)	(221.1)	(36.9%)	(104.1)	34.1%	(259.0)	(608.9)	(57.5%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	(88.5)	(50.4)	75.6%	151.2	(158.5%)	63.6	(974.3)	(106.5%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	2,094.2	2,205.2	(5.0%)	1,943.0	7.8%	1,942.2	3,129.2	(37.9%)
Cash and Equiv. End of the Period	2,005.7	2,154.8	(6.9%)	2,094.2	(4.2%)	2,005.7	2,154.8	(6.9%)

APPENDIX V

Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,145.2	3,058.5	2.8%	3,169.4	(0.8%)
Cash and Cash Equivalents	2,005.7	2,154.8	(6.9%)	2,094.2	(4.2%)
Trade Receivables	736.1	647.8	13.6%	734.7	0.2%
Provision for Expected Credit Losses	(67.5)	(65.8)	2.5%	(68.3)	(1.2%)
Recoverable Taxes	77.1	80.3	(4.0%)	93.9	(17.9%)
Escrow Account	46.1	13.7	236.8%	19.2	140.1%
Other Assets	289.9	227.8	27.3%	238.2	21.7%
RJ Participações Assets	57.8	-	-	57.4	0.7%
Non-current Assets	6,074.6	5,721.8	6.2%	5,793.2	4.9%
Long-term assets	858.9	733.0	17.2%	841.5	2.1%
Trade Receivables	17.9	16.5	8.3%	15.1	18.2%
Receivables from Related Parties	4.7	5.2	(9.4%)	4.7	(0.1%)
Deferred Tax Assets	243.4	231.2	5.3%	245.1	(0.7%)
Judicial Deposits	28.4	31.9	(11.0%)	29.2	(2.7%)
Investments at Fair Value	213.1	163.5	30.3%	196.7	8.3%
Escrow Account	192.7	181.6	6.2%	184.0	4.8%
Other Assets	158.6	103.0	53.9%	166.6	(4.8%)
Investments	314.4	317.6	(1.0%)	324.9	(3.2%)
Property, Plant and Equipment	456.7	397.5	14.9%	423.1	8.0%
Intangible	4,444.6	4,273.7	4.0%	4,203.7	5.7%
TOTAL ASSETS	9,219.9	8,780.4	5.0%	8,962.6	2.9%
LIABILITIES					
Current Liabilities	1,339.7	1,254.0	6.8%	1,343.3	(0.3%)
Labor Liabilities	544.7	473.3	15.1%	547.0	(0.4%)
Trade and Other Payables	209.4	170.4	22.8%	224.3	(6.7%)
Taxes and Contributions Liabilities	134.5	113.9	18.0%	131.8	2.0%
Debentures	40.7	18.5	120.2%	88.2	(53.9%)
Lease Liabilities	70.7	58.2	21.4%	67.3	5.0%
Dividends Payable	89.6	1.1	>999%	89.3	0.3%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	73.9	244.9	(69.8%)	43.5	69.9%
Commissions Payable	69.8	63.6	9.6%	64.5	8.2%
Other Liabilities	96.7	110.0	(12.1%)	77.6	24.7%
RJ Participações Liabilities	9.8	-	-	9.8	(0.2%)
Non-current Liabilities	2,473.1	2,418.3	2.3%	2,404.0	2.9%
Lease Liabilities	92.4	78.2	18.2%	62.5	47.8%
Debentures	1,476.0	1,471.0	0.3%	1,474.7	0.1%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	242.7	255.0	(4.8%)	218.7	11.0%
Tax Obligations	-	0.0	(100.0%)	-	-
Deferred Income Taxes	27.1	15.6	73.5%	20.2	34.4%
Provision for Contingencies	108.1	100.9	7.1%	100.8	7.3%
Call Option of Non-controlling Interests	472.9	435.3	8.6%	465.6	1.6%
Other Liabilities	53.9	62.3	(13.4%)	61.6	(12.5%)
Shareholders' Equity	5,407.1	5,108.1	5.9%	5,215.3	3.7%
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(305.1)	(606.6)	(49.7%)	(305.2)	(0.0%)
Capital Reserves	280.8	730.8	(61.6%)	252.1	11.4%
Profit Reserve	2,083.8	1,659.3	25.6%	1,928.8	8.0%
Carrying Value Adjustments	55.3	56.6	(2.2%)	59.0	(6.2%)
Non-controlling Interest	329.7	305.5	7.9%	318.1	3.7%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	9,219.9	8,780.4	5.0%	8,962.6	2.9%

APPENDIX VI

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R\$ million	3Q25
Up to 12 months	78.3
from 13 to 24 months	79.3
from 25 to 36 months	74.6
from 37 to 48 months	61.4
over 48 months	233.5
Total	527.1

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R\$ million	3Q25
Up to 12 months	7.6
from 13 to 24 months	7.1
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	21.9
Total	49.7

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\$3.5 billion in 3Q25, of which R\$823 million has already been amortized for IR/CSLL tax purposes.

Acquisition Goodwill (R\$ million)	
Total	3,549.4
Used as a benefit until 09/30	(823.3)
Balance to be used:	2,726.1
Balance of non-merged companies	2,173.1
Incorporated balance to be used:	552.9
Up to 12 months	(212.7)
From 13 to 24 months	(149.1)
From 25 to 36 months	(126.7)
Over 36 months	(107.7)

APPENDIX VII

Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	16.1	9.3	71.8%	1.6	932.6%	24.8	5.9	320.3%
Extraordinary Items, Net	-	-	-	-	-	-	(1.7)	(100.0%)
Net Effect of Amortization	(1.2)	(5.2)	(76.1%)	(1.2)	0.0%	(3.7)	(15.7)	(76.1%)
Net Income (Loss) from Techfin	14.8	4.1	259.6%	0.3	>999%	21.1	(11.5)	(282.7%)
Other Results ⁽¹⁾	7.4	2.1	259.7%	0.2	>999%	10.5	(5.8)	(282.7%)
Equity Pickup - TOTVS	7.4	2.1	259.6%	0.2	>999%	10.5	(5.8)	(282.7%)

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

Cash Flow Techfin (100%)

In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q	9M25	9M24	Δ y/y
EBT	(10.1)	2.7	(467.3%)	2.1	(573.2%)	3.3	(11.0)	(129.8%)
Non-Cash Items	82.5	51.0	61.9%	52.9	56.1%	181.3	160.4	13.0%
Change in Working Capital	245.2	(249.6)	(198.2%)	(163.5)	(249.9%)	(19.3)	(55.8)	(65.5%)
Operating Cash Generation	317.6	(195.9)	(262.2%)	(108.5)	(392.8%)	165.3	93.6	76.7%
Interest paid	(0.0)	(0.5)	(92.2%)	(0.0)	(17.5%)	(0.1)	(0.9)	(84.5%)
Income Tax and Social Cont. paid	-	(0.1)	(100.0%)	(0.0)	(100.0%)	(1.3)	(0.5)	174.1%
Net Cash from Operating Activities	317.6	(196.5)	(261.6%)	(108.6)	(392.6%)	163.9	92.2	77.8%
Fixed Assets	(0.2)	0.3	(173.7%)	(0.1)	102.2%	(0.5)	(0.1)	416.2%
Intangibles	(0.2)	(0.1)	117.6%	(0.2)	(28.1%)	(0.6)	(3.2)	(81.2%)
Financial Rescues (Invest.)	(128.6)	83.2	(254.5%)	52.3	(345.9%)	(95.9)	(1.1)	>999%
Net Cash used in Investing Act.	(129.0)	83.5	(254.6%)	51.9	(348.4%)	(97.0)	(4.3)	>999%
Increase (Decrease) Gross Debt	(74.1)	240.7	(130.8%)	69.6	(206.4%)	(142.8)	248.1	(157.6%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.5)	(0.4)	34.3%	(0.6)	(9.5%)	(1.7)	(1.4)	27.6%
Red. (Inv.) of Senior Quotas	(131.5)	(113.0)	16.4%	46.6	(382.5%)	(30.7)	(333.5)	(90.8%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(221.7)	127.3	(274.2%)	115.6	(291.8%)	(190.9)	(86.8)	120.0%
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	(33.2)	14.3	(332.4%)	59.0	(156.2%)	(124.0)	1.1	<(999%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	168.1	186.0	(9.6%)	109.2	54.0%	259.0	199.2	30.0%
Cash and Equiv. End of the Period	135.0	200.2	(32.6%)	168.1	(19.7%)	135.0	200.2	(32.6%)
Revenue from financial investment, net of Taxes	1.1	3.8	(71.4%)	3.9	(71.7%)	8.5	12.7	(33.1%)
Free Cash Flow to Firm ⁽¹⁾	315.6	(200.0)	(257.8%)	(113.3)	(378.5%)	152.7	75.8	101.5%

⁽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	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	2,839.2	2,686.8	5.7%	2,827.7	0.4%
Cash and Cash Equivalents	135.0	200.2	(32.6%)	168.1	(19.7%)
Financial Investments	267.6	299.0	(10.5%)	127.2	110.5%
Trade Receivables	2,380.2	2,138.4	11.3%	2,472.7	(3.7%)
Other Assets	56.5	49.2	14.8%	59.6	(5.4%)
Non-current Assets	199.0	234.8	(15.2%)	210.8	(5.6%)
Long-term assets	25.8	46.2	(44.2%)	34.5	(25.2%)
Property, Plant and Equipment	5.0	4.7	5.8%	5.6	(11.6%)
Intangible	168.3	183.9	(8.5%)	170.7	(1.4%)
TOTAL ASSETS	3,038.3	2,921.6	4.0%	3,038.5	(0.0%)
LIABILITIES					
Current Liabilities	2,395.7	2,277.0	5.2%	2,377.6	0.8%
Loans and Financing	75.9	251.4	(69.8%)	302.6	(74.9%)
Business Partners Payable	847.2	764.0	10.9%	698.9	21.2%
Senior and Mezzanine Quotas	1,210.4	1,200.6	0.8%	1,293.9	(6.5%)
Other Liabilities	262.2	61.0	330.0%	82.2	219.0%
Non-current Liabilities	13.7	9.4	46.1%	11.3	20.8%
Loans and Financing	0.8	0.9	(8.4%)	1.3	(37.1%)
Other Liabilities	12.9	8.5	51.6%	10.1	28.1%
Shareholders' Equity	628.8	635.2	(1.0%)	649.5	(3.2%)
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	3,038.3	2,921.6	4.0%	3,038.5	(0.0%)

Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

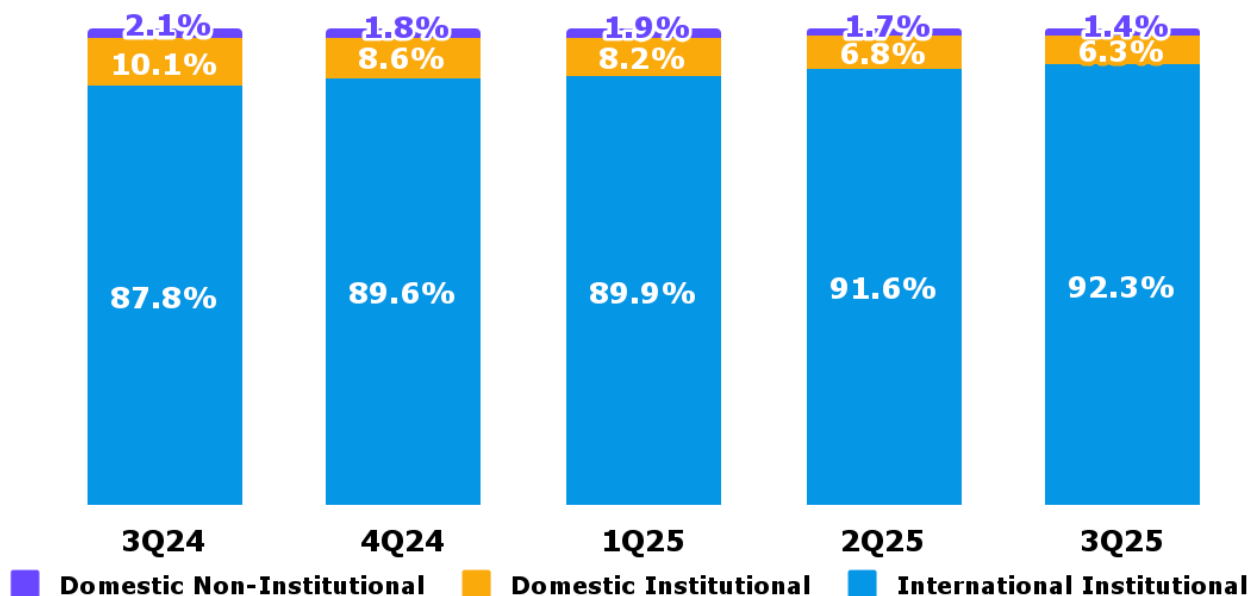
In R\$ million	3Q25	3Q24	Δ y/y	2Q25	Δ q/q
On Due	2,333.4	2,125.3	9.8%	2,427.8	(3.9%)
Notes overdue					
Up to 30 days	29.9	14.3	108.9%	43.9	(31.8%)
from 31 to 60 days	3.8	5.1	(24.2%)	5.5	(30.7%)
from 61 to 90 days	8.9	3.3	169.8%	4.1	120.0%
from 91 to 180 days	26.9	10.4	159.8%	10.7	150.5%
from 181 to 360 days	13.2	17.2	(22.9%)	13.0	2.2%
over 360 days	153.6	131.1	17.1%	149.1	3.0%
Gross Trade Receivables	2,569.8	2,306.7	11.4%	2,654.1	(3.2%)
Provision for Expected Credit Losses	(189.6)	(164.2)	15.5%	(181.4)	4.5%
Total	2,380.2	2,142.5	11.1%	2,472.7	(3.7%)

APPENDIX VIII

SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS closed 3Q25 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:

Em % do free float



APPENDIX IX

Reconciliation of the reclassification of cost of revenues related to partnership solutions

In R\$ million	2022	2023	2024 YTD	2025
Result before reclassification				
Net Revenue	3,743.1	4,415.2	5,197.75	4,512.4
Costs	(1,017.2)	(1,186.0)	(1,455.3)	(1,247.8)
Gross Profit	2,725.9	3,229.2	3,742.5	3,264.6
Reclassification				
Net Revenue	(0.2)	(2.2)	(11.4)	(17.6)
Costs	0.2	2.2	11.4	17.6
Gross Profit	-	-	-	-
Result after reclassification				
Net Revenue	3,742.8	4,413.0	5,186.3	4,494.8
Costs	(1,017.0)	(1,183.8)	(1,443.8)	(1,230.2)
Gross Profit	2,725.9	3,229.2	3,742.5	3,264.6

Reconciliation of RD Station BU ARR

In R\$ million	2022	2023	2024	9M25
ARR				
Total	330.0	476.2	581.70	659.3
SaaS	326.0	466.7	543.5	610.4
Transactional	4.0	9.5	38.2	48.8
ARR Net Addition				
Total	72.2	115.3	105.5	77.6
SaaS	69.4	110.7	76.8	66.9
Transactional	2.8	4.6	28.7	10.7
Inorganic Addition				
Total	6.2	30.9	-	-
SaaS	5.0	30.1	-	-
Transactional	1.2	0.8	-	-

In R\$ million	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
ARR					
Total	558.8	581.7	612.3	641.9	659.3
SaaS	527.0	543.5	565.3	587.3	610.4
Transactional	31.8	38.2	46.9	54.6	48.8
ARR Net Addition					
Total	22.7	22.9	30.6	29.7	17.4
SaaS	15.7	16.5	21.8	21.9	23.2
Transactional	7.0	6.4	8.8	7.7	(5.8)



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 Business Unit, 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 are less than 5% of

contracts that do not have automatic renewal and depend on commercial negotiation at each renewal. In the case of the RD Station Business Unit, 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.

Logo Churn: business metric that measures the percentage rate of customers (or "logos") who have canceled their contracts or stopped using a company's services within a specific period. Unlike Revenue Churn, which focuses on the financial impact (lost revenue), Logo Churn strictly quantifies the number of customers lost. This is a crucial metric for assessing customer retention, especially in subscription-based companies (such as SaaS), indicating the organization's ability to maintain its active customer base.

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 (Social Security tax) 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.