



Companhia Aberta
CNPJ/MF n.º 53.113.791/0001-22
NIRE 35.300.153.171

FATO RELEVANTE

LANÇAMENTO DO LYNN (*FOUNDATION DE AI*)

A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) ("Companhia" ou "TOTVS"), comunica o lançamento oficial do **LYNN**, o primeiro *foundation de AI (Artificial Intelligence) B2B* do mercado brasileiro.

O LYNN é um *foundation de AI* de propósito específico, baseado no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sendo especializado, o LYNN tem domínio do contexto, o que traz para o cliente mais acuracidade, desempenho, governança e segurança de dados, aliados a um custo menor. A TOTVS acredita que a ANI é o caminho para a adoção de AI pelas empresas, em particular no SMB (PME - Pequenas e Médias Empresas).

A especialização também permite à TOTVS alavancar seus ativos estruturais mais valiosos: a base diversificada de mais de 70 mil clientes, profunda expertise funcional em softwares de gestão, o controle do *System of Record* (por onde transita parcela significativa do PIB brasileiro) e uma plataforma de distribuição singular. Esta combinação — um *foundation* em arquitetura ANI e as fortalezas da Companhia — estende a liderança da TOTVS para AI.

Para acelerar essa adoção e a evolução do *foundation* LYNN, entre outros ativos de AI, a TOTVS estima intensificar os investimentos, especialmente em CAPEX, em cerca de R\$75 milhões por ano, nos próximos quatro anos, em um CAPEX total de desenvolvimento de software de cerca de R\$600 milhões nesse período. Este aporte reforçará a visão de longo prazo da Companhia, consolidando a Inteligência Artificial como um dos pilares de sua estratégia de crescimento. Através do LYNN, a TOTVS poderá fazer mais, com menos.

A principal monetização deste investimento vem do modelo TaaS (*Task as a Service*), que demanda a implementação de quatro atividades complementares: 1) Universalização do T-Cloud: essencial para garantir o controle do ambiente, governança e segurança de dados; 2) Preparação da Base de Clientes: suporte ativo aos clientes na organização, higienização e atualização de suas bases de dados e versões de sistemas; 3) Controle Integral de Aplicações: estabelecimento de controle total sobre as aplicações e APIs, assegurando visibilidade, mensuração, desempenho e precisão; e 4) Evolução Operacional (*Backoffice*): aprimoramento do *backoffice* da TOTVS para habilitar e operacionalizar novos modelos de negócios e cobrança.

A universalização do T-Cloud e a criação do TaaS expandem de forma significativa o *Addressable Market* da Companhia, elevando a nossa relevância junto aos clientes e reforçando nosso papel de *Trusted Advisors*. O papel da TOTVS é construir os agentes de AI que desempenham tarefas que melhoram os resultados dos seus clientes. Nosso lema, 'ser igual sendo sempre diferente', está mais moderno do que nunca.

Informações adicionais sobre a estratégia de AI estão disponíveis na apresentação anexada a este Fato Relevante e no site de Relações com Investidores da Companhia (ri.totvs.com).

São Paulo, 11 de fevereiro de 2026.

Gilsomar Maia Sebastião

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

Relações com Investidores

(11) 99585-7887

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

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

BOVESPA F3

B3 F3

MCC F3

IBC-MM F3

ITAO F3



Anexo

do Fato Relevante de 11 de fevereiro de 2026

LYNN



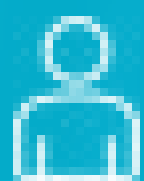
Fevereiro/2026

Nosso Propósito

2



Potencializar a **evolução** das pessoas e das empresas



Pessoas

É chamar a atenção para as pessoas que estão por trás de cada negócio; enfatizar que todo crescimento se faz também com elas e para elas.



Empresas

É aumentar a potência do crescimento, em diversos sentidos: resultados, relevância, impacto. Não é apenas crescer em tamanho, mas em qualidade.

Nossa Estratégia

3



Aumentar nossa

relevância

dentro do nosso cliente

Brand Idea

4



Somos o

trusted advisor

do nosso cliente

Nos próximos 5 anos, queremos



1

TAM (Total Addressable Market)
TOTVS no SMB

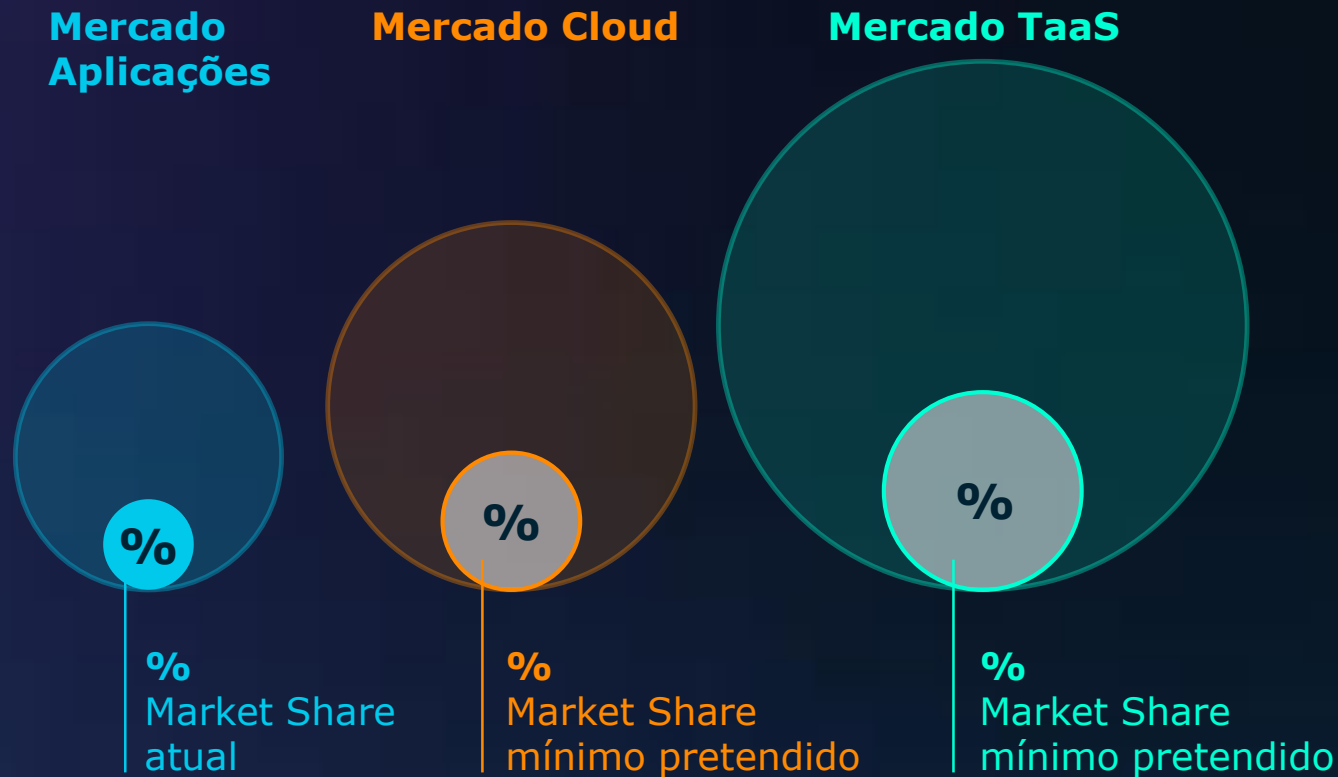


EXPANDIR nosso Addressable Market de Aplicações e do SaaS/Cloud para o **TaaS** (Task as a Service), dentro do mercado brasileiro de **SMB**.

O TaaS contempla todas as formas de automação de tarefas, podendo incluir de forma complementar Soluções de AI (na forma de Agentes ou em outros formatos) bem como IH (inteligência humana).

2

Relevância



SUSTENTAR nossa Relevância e Liderança de Mercado Atual (Market Share) no **TAM Ampliado**, incluindo a TOTVS como um todo e, especificamente, Gestão.

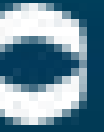
3

Take Rate



- Take Rate Atual TOTVS
- Take Rate Alvo TOTVS

Dessa forma, **AUMENTAR** o **Take Rate** da TOTVS em seus Clientes Atuais e Novos, tanto por meio da venda de Novas Soluções quanto de retenção de receitas.

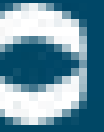


Somos líderes em B2B no Brasil. E vamos estender para IA. Para isso, estamos lançando o primeiro **foundation de IA brasileiro:**



LYNN

Somos líderes em B2B no Brasil. E vamos estender para IA. Para isso, estamos lançando o primeiro **foundation de IA brasileiro:**



LYNN

Ele traz diversos componentes essenciais
que nos dão a **maior capacidade de
construção de agentes**



LYNN

**É a primeira IA de propósito
específico do mercado**



Artificial Narrow Intelligence

**Acreditamos
que o que fará
os clientes
adotarem IA é a**

ANI

e não a AGI
(Artificial General Intelligence)



No contexto B2B, a ANI ganha da AGI por causa da:

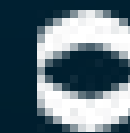
Superioridade em precisão e desempenho

Alta eficiência e baixo custo

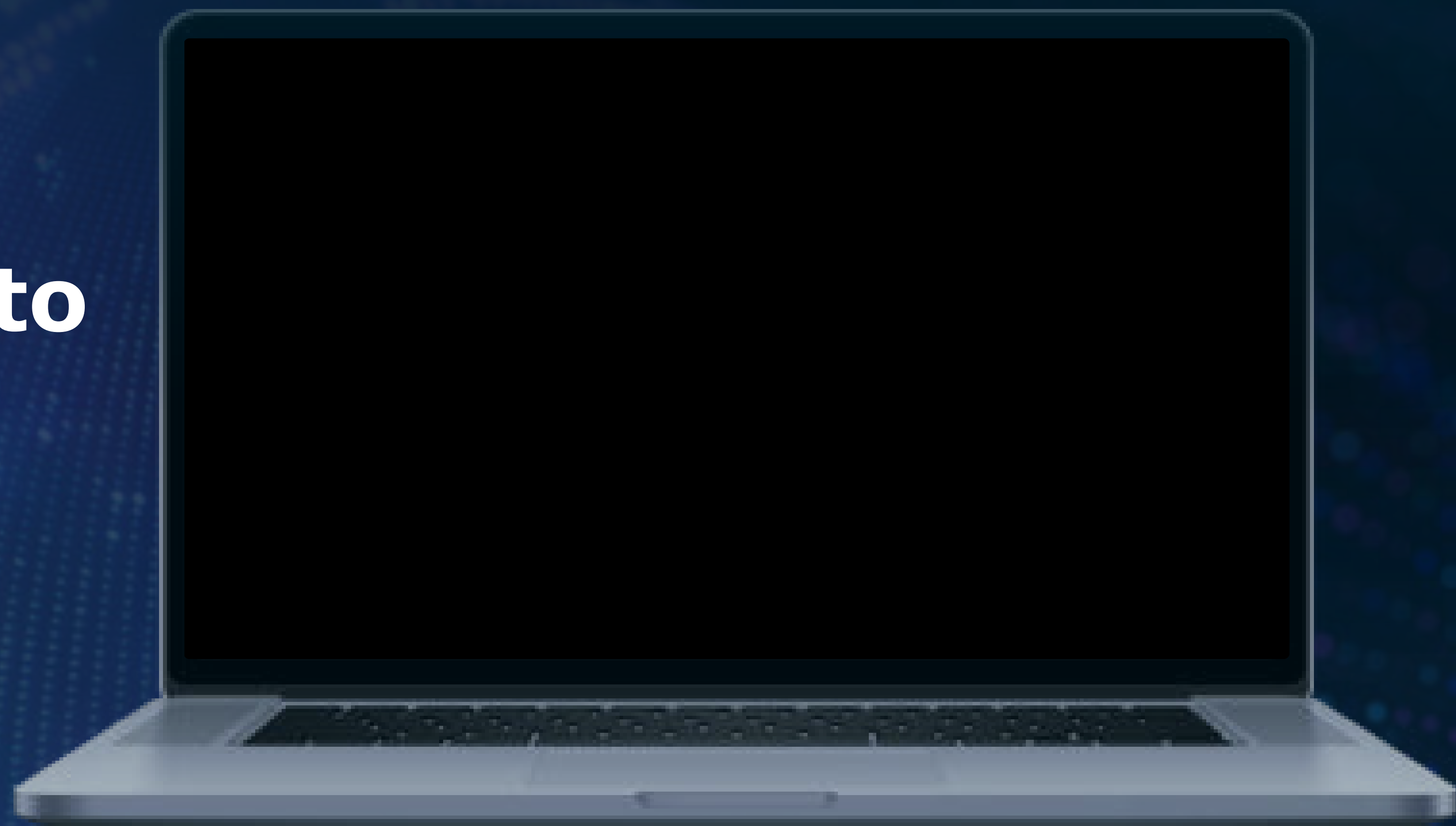
Confiabilidade e segurança

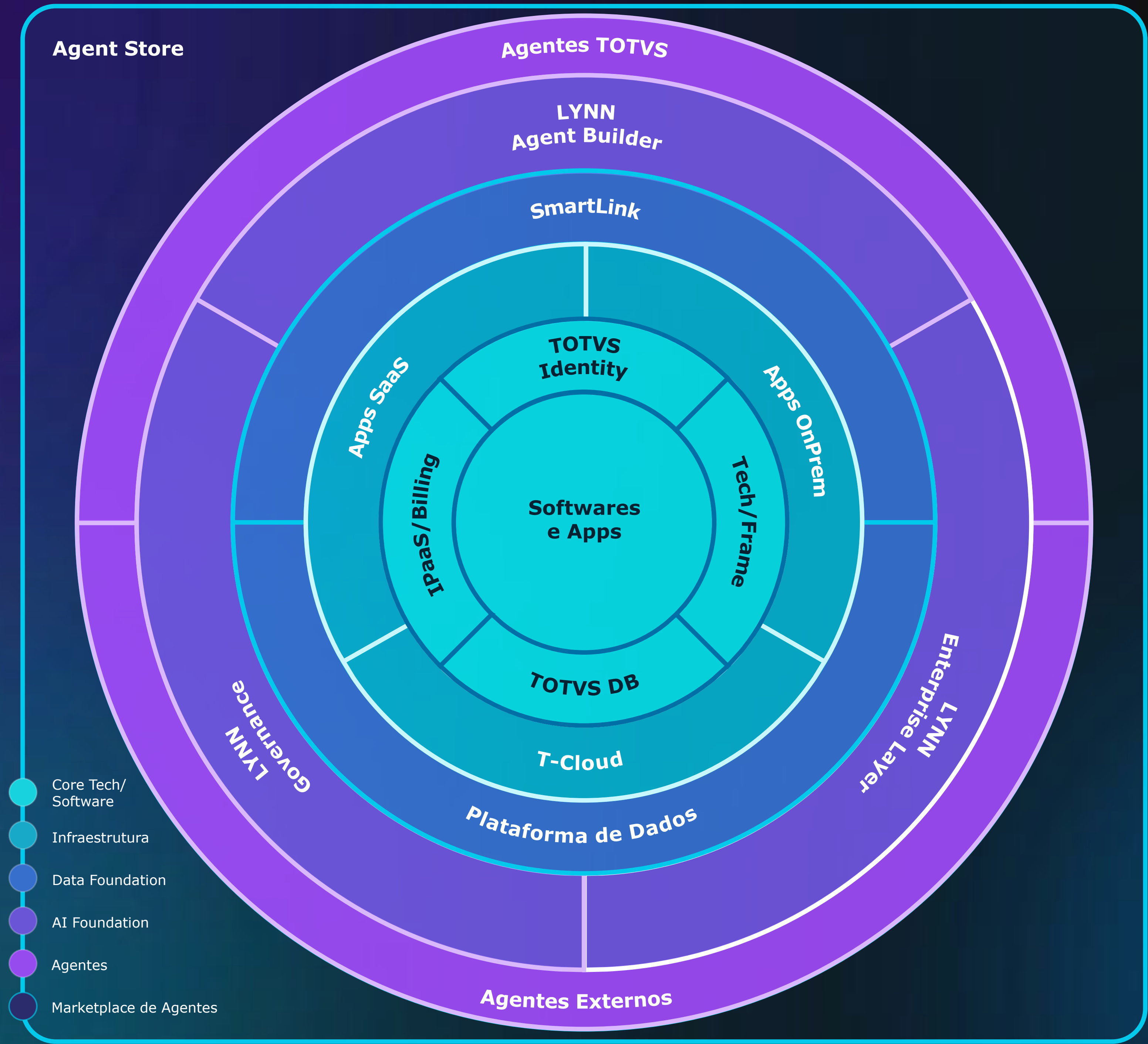
Especialização em domínios complexos

Nível de desenvolvimento atual da AGI



É o mesmo conceito
de **sucesso** do
T-Cloud





O LYNN é composto por:

14



LYNN Agent Builder

É a nossa plataforma proprietária para construção de Agentes de IA.

Nela, o usuário tem acesso a todos os principais modelos de IA Generativa (LLMs, SLMs), podendo escolher o mais adequado para cada caso de uso.

LYNN Enterprise Layer

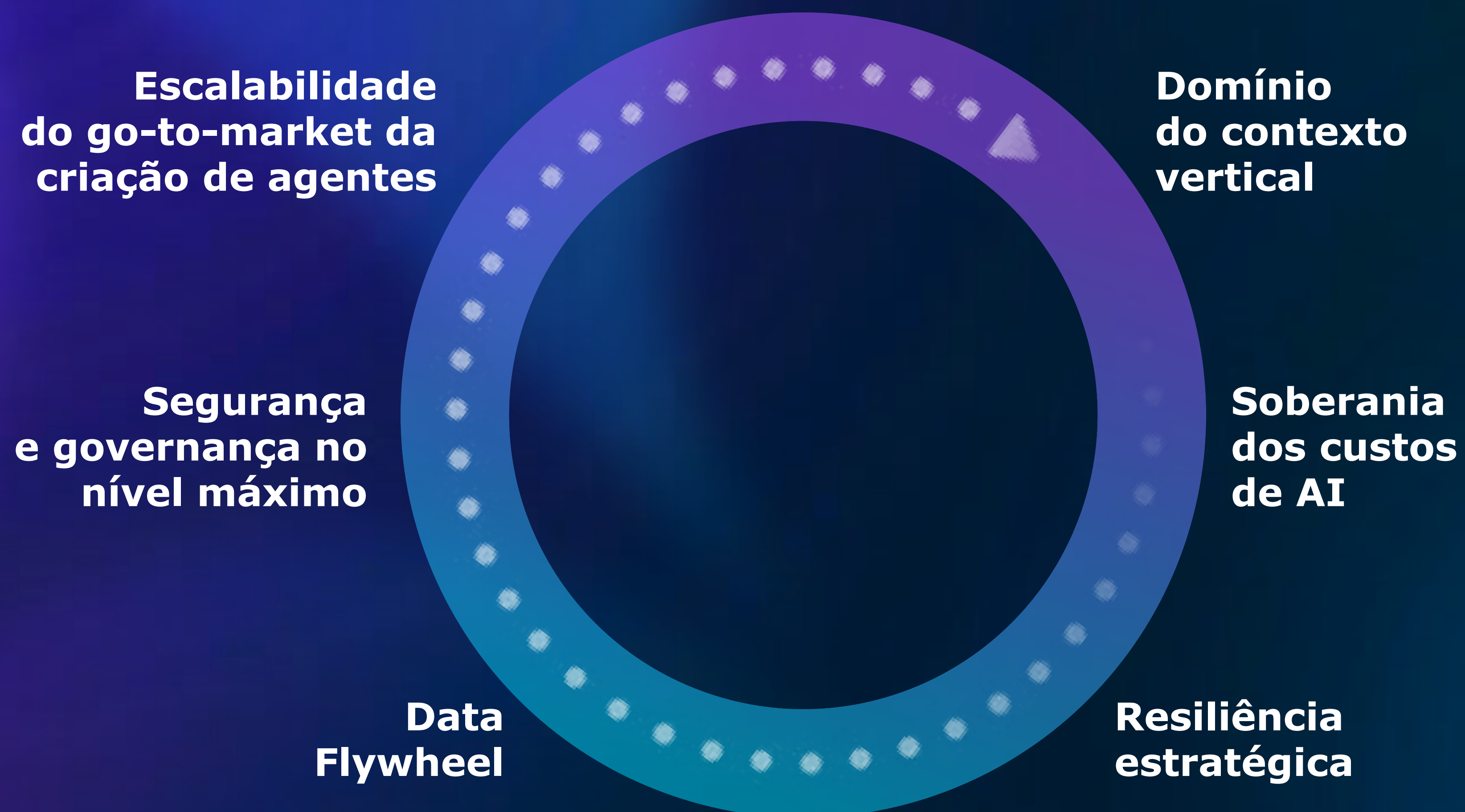
Camada que cuida da orquestração e observação das atividades realizadas pelos agentes, seja executando atividades dentro do seu escopo, seja interagindo com demais softwares aplicativos da TOTVS ou de Terceiros.

LYNN Governance

Camada responsável por toda a governança, observabilidade e segurança no uso de recurso de IA dentro do Foundation LYNN.



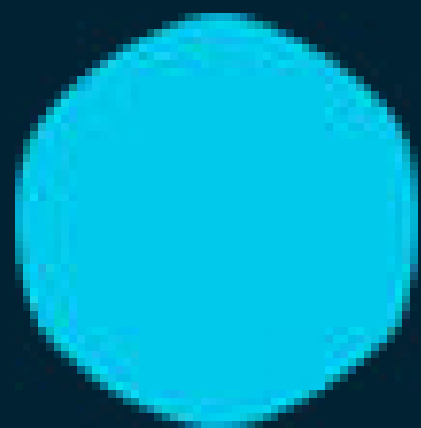
O LYNN traz enormes diferenciais competitivos que ninguém no mercado brasileiro tem:





**Aumentaremos
substancialmente
nosso investimento
em IA nos próximos
4 anos, começando
já em 2026**

Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



totvs.com



@totvs



@totvs



/totvs



/totvs



company/totvs

#SOMOSTOTVS





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

MATERIAL FACT

LAUNCH OF LYNN (AI FOUNDATION)

TOTVS S.A. (B3: TOTS3) ("TOTVS" or "Company"), hereby announces the official launch of **LYNN**, the first B2B AI (Artificial Intelligence) foundation in the Brazilian market.

LYNN is a specific-purpose AI foundation based on the concept of Artificial Narrow Intelligence (ANI). Being specialized, LYNN possesses deep domain context, delivering superior accuracy, performance, governance, and data security to TOTVS customers, at a significantly lower cost. The Company is convinced that ANI is the path to large-scale AI adoption by companies, particularly in SMB (Small and Medium Businesses).

This specialization also enables TOTVS to leverage its most valuable core assets: a diversified customer base of over 70,000 clients, deep functional expertise in management software, control over the System of Record (where a significant portion of the Brazilian GDP flows), and a singular distribution platform. This combination — a foundation in ANI architecture and the Company's strengths — extends TOTVS' leadership into AI.

To accelerate this adoption and the evolution of the LYNN foundation, among other AI assets, TOTVS estimates it will intensify investments, particularly in software CAPEX, by approximately R\$75 million per year over the next 4 years, totaling an R&D CAPEX of approximately R\$600 million in that period. This investment reinforces the Company's long-term vision, consolidating Artificial Intelligence as one of the pillars of its growth strategy. Through LYNN, TOTVS will be able to do more with less.

The primary monetization of this investment will come through the TaaS (Task as a Service) model, which demands the implementation of four complementary activities: 1) Universalization of T-Cloud: essential to ensure environment control, data governance, and security; 2) Customer Base Preparation: active support for clients in the organization, cleaning, and updating of their databases and system versions; 3) Full Control of Applications: establishing total control over applications and APIs, ensuring visibility, measurement, performance, and precision; and 4) Operational Evolution (Backoffice): enhancement of TOTVS' own back office to enable and operationalize new business and billing models.

The universalization of T-Cloud and the creation of TaaS significantly expand the Company's Addressable Market, expressively increasing the relevance within our client base and reinforcing the role of Trusted Advisors. TOTVS' role is to build the AI agents that execute tasks to improve its customers' results. Our motto, 'staying true to its essence while continuously evolving' is more contemporary than ever.

Additional information regarding the AI strategy is available in the presentation attached to this Material Fact and on the Company's Investor Relations website (ir.totvs.com).

São Paulo, February 11th, 2026.

Gilsomar Maia Sebastião

Chief Financial Officer and Investor Relations Officer

Investor Relations

+55 (11) 99585-7887

ir@totvs.com.br / ir.totvs.com

About TOTVS: the undisputed leader in the Brazilian SMB market, TOTVS develops innovative solutions to transform companies' day-to-day operations and help them overcome their business challenges. It is the largest enterprise management software developer in the country, serving more than 70,000 customers across 12 sectors of the economy. As a company originally founded in Brazil, TOTVS supports the growth of thousands of businesses and entrepreneurs from north to south of the country through technology: the Brazil that gets things done, does it with TOTVS.

BRUNO SPINELLI

BRUNO SPINELLI

BRUNO SPINELLI

BRUNO SPINELLI

BRUNO SPINELLI



APPENDIX

of Material Fact of February 11th, 2026

LYNN



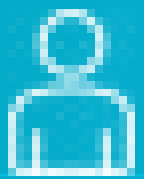
February/2026

Our Purpose

2

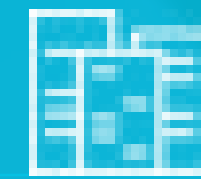


Powering the **evolution** of people and companies



People

It is about highlighting the people behind every business, emphasizing that all growth is driven by them and for them.



Companies

It is about accelerating growth momentum across multiple ways: results, relevance, impact. It is not just growing in size, but also in quality.

Our Strategy

3



Increase our

relevance

within our clients

Brand Idea

4



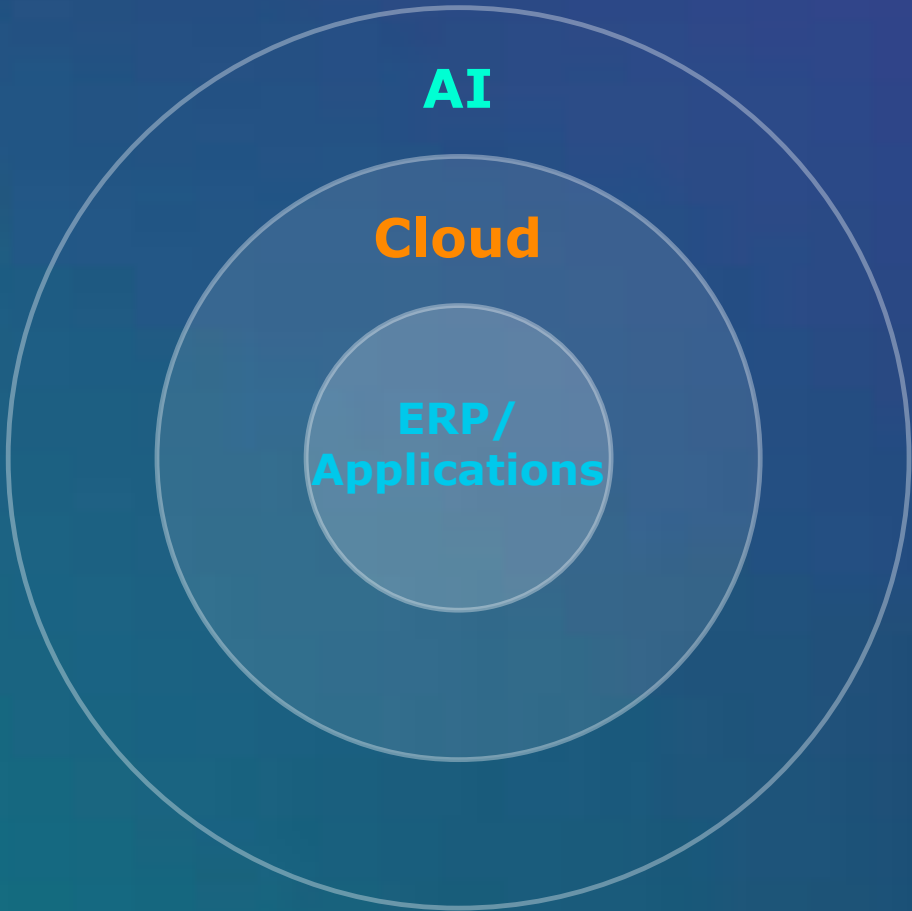
We are our client's

trusted advisor

Over the next 5 years, we aim to



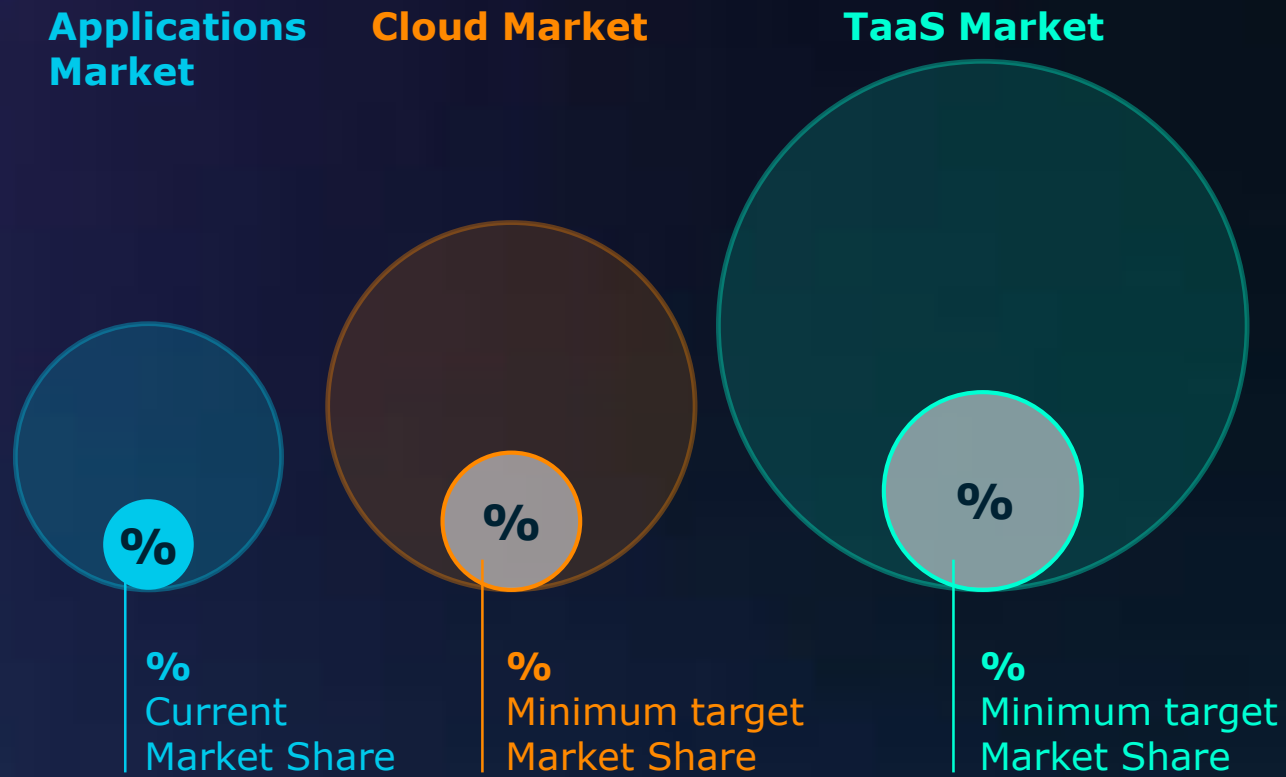
1 TAM (Total Addressable Market) TOTVS in SMB



EXPAND our **Addressable Market** from Applications and SaaS/Cloud to **TaaS** (Task as a Service), within the Brazilian **SMB** market.

TaaS encompasses all forms of task automation, potentially including AI Solutions (as Agents or other formats) as well as HI (human intelligence).

2 Relevance



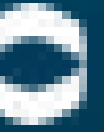
SUSTAIN our **Relevance and Current Market Leadership** in **EXPANDED TAM**, including TOTVS as a whole and, specifically, Management.

3 Take Rate



- **Current TOTVS Take Rate**
- **Target TOTVS Take Rate**

Therefore, **INCREASE** TOTVS' **Take Rate** across both Current and New Customers, through the sale of New Solutions as well as revenue retention.

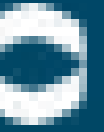


We lead B2B technology in Brazil.
We are extending it into AI.
Thus, we are launching the first
AI foundation in Brazil



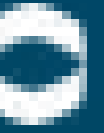
LYNN

We lead B2B technology in Brazil.
We are extending it into AI.
Thus, we are launching the first
AI foundation in Brazil: LYNN



LYNN

It features key components that allow us
to **scale the build up of AI agents**



LYNN

**It is the first specific
purpose AI**



Artificial Narrow Intelligence

**AI Adoption by
clients **will be
driven by****

ANI

And not AGI
(Artificial General Intelligence)



In the B2B context, **ANI outperforms AGI** due to:

Superior accuracy and performance

Higher efficiency and lower cost

More reliability and security

Specialization in complex domains

AGI's current stage of development



It is a similar
approach to the
successful
T-Cloud



Agent Store

13



LYNN components are:

14



LYNN Agent Builder

Our proprietary platform for building AI Agents.

It provides users access to all leading Generative AI models (LLMs, SLMs), allowing them to choose the most suitable one for each use case.

LYNN Enterprise Layer

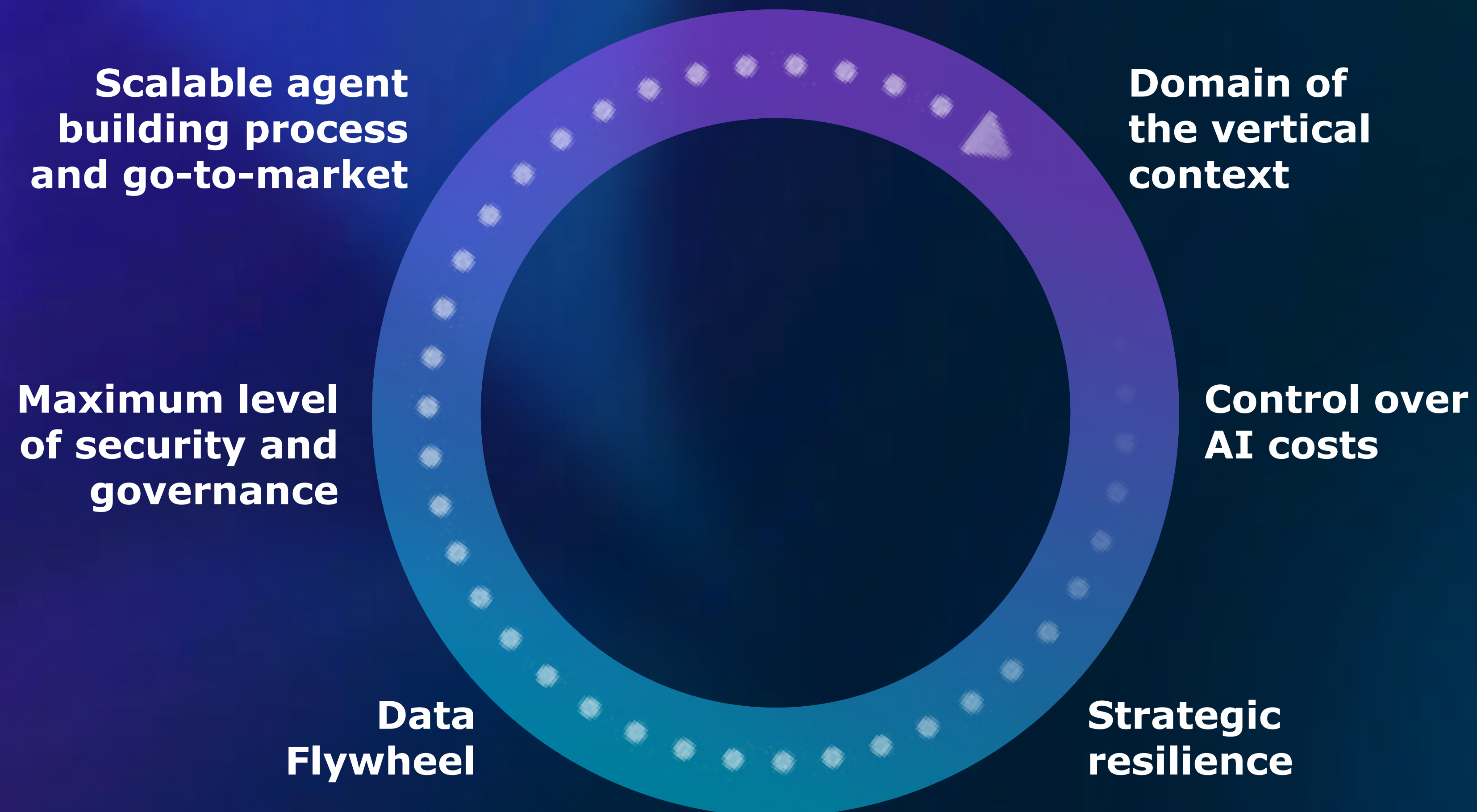
The layer responsible for the orchestration and observability of agents activities, whether executing tasks within their scope or interacting with other application software from TOTVS or third parties.

LYNN Governance

Responsible for all governance (definition of scope, approval authority/limits) and security in the use of AI resources within the LYNN Foundation.

LYNN brings competitive advantages that are unique:

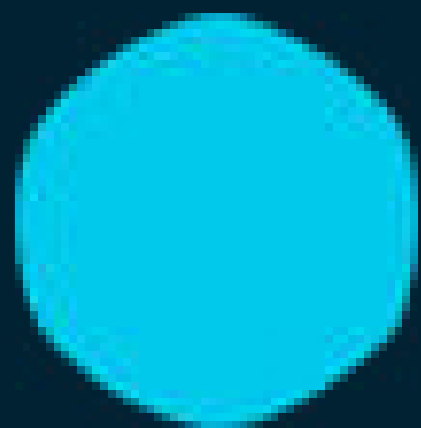
15





**AI investments will
will increase
substantially for the
next 4 years, starting
in 2026**

Thanks



Investors Relations

+55 (11) 99585-7887

ir@totvs.com.br



#WEARETOTVS

