



São Paulo, 11 de fevereiro de 2026 - A **TOTVS S.A. (B3: TOTS3)** anuncia seus **resultados do Quarto Trimestre de 2025 (4T25)**.

# RELEASE DE RESULTADOS 4T25

**VIDEOCONFERÊNCIA - 12 de fevereiro de 2026, 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](https://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 4T25

## Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

Receita Líquida <sup>(1)</sup>

**R\$1,5 bi** +16% a/a

ARR

**R\$6,1 bi** +18% a/a

EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup>

**R\$409 MM** +24% a/a

Adição Líquida de ARR

**R\$200 MM** +13% a/a

Margem EBITDA <sup>(1)</sup>

**27,1%** +170 pb a/a

LPA 12M

**R\$1,55** +25% a/a

Lucro Líquido Ajustado

**R\$258 MM** +14% a/a

ROIC 12M

**20%** +80 pb a/a

Fluxo de Caixa Livre

**R\$317 MM** +19% a/a

**Consolidado:** avanço de **24% a/a do EBITDA Ajustado** com crescimento de **18% a/a da Receita Recorrente**

**Gestão:** crescimento de **19% a/a da Receita Recorrente** e **25% a/a do EBITDA Ajustado**, resultando em **+190pb a/a de expansão de Margem**

**RD Station:** crescimento de **16% a/a da Receita Recorrente**, com forte recuperação da **Adição Líquida de ARR**, quase dobrando ano contra ano (**+99% a/a**)

**Techfin:** Em 2025 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **14% a/a** e **+30% a/a do Lucro Ajustado**.

<sup>1</sup>A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado não incorporam os resultados da Techfin.



# Mensagem do CEO

Encerramos 2025 no mesmo ritmo que começamos: crescendo fortemente *top* e *bottom line*. Como dissemos na mensagem do Q3, não vemos mudanças nesse cenário. Na TOTVS, boa parte do ano seguinte é construída no ano anterior.

Nas últimas semanas, além do debate entre otimistas e pessimistas sobre o impacto real de AI (*Artificial Intelligence*), os mercados intensificaram bastante a discussão do "*Gen AI will kill software*". Na versão mais radical, como diz a frase, a tese é que as empresas de software serão extintas. Na versão moderada e predominante até aqui, a tese é que haverá desaceleração relevante do crescimento. A justificativa é que AI torna o desenvolvimento de softwares acessível a qualquer usuário, com a utilização de *prompts*; desta forma, os próprios clientes poderiam criar suas aplicações, ao mesmo tempo em que as barreiras de entrada para novos concorrentes diminuiriam sensivelmente. O lançamento no final de Janeiro de *plugins* na plataforma Claude Cowork da Anthropic foi considerado um marco nesse sentido.

Talvez seja o momento de lembrar a mensagem do 1T25, quando falamos sobre "*death hoax*", que é o relato deliberado da morte de alguém, que mais tarde se revela falso. Acreditamos que a famosa e bem humorada frase de Mark Twain, "*The report of my death was an exaggeration*", também se aplica perfeitamente nesse caso.

Primeiramente, os softwares não são iguais. Um ERP é muito mais do que uma aplicação SaaS. Também os perfis de clientes atendidos pelas empresas de software não são iguais. Existem os *large enterprises*, o SMB e o *small*. De maneira geral, temos observado que: 1) quanto mais crítico e/ou complexo é um software, mais lento é o ritmo de adoção de qualquer nova tecnologia, incluindo AI; e 2) da mesma forma, o ritmo de adoção no SMB também é mais lento. Os softwares de gestão são os mais críticos e complexos. E a TOTVS é focada no SMB brasileiro. Ainda mais importante, o nível de acuracidade necessário, os riscos envolvidos no caso de erros, entre infinitos outros elementos, tornam a ideia da substituição de sistemas de Gestão - construídos por empresas que acumularam uma massa de dados especializados em centenas de milhares de empresas e em dezenas de diferentes cadeias de valor em cada segmento da economia - por apps criados por usuários que trabalham em clientes SMB (por exemplo, numa manufatura, ou num varejista), como algo bastante questionável. Adicionalmente, o cliente padrão da TOTVS investe cerca de 0,2% da sua receita em softwares de gestão. Portanto, mesmo que um dia seja tecnicamente possível essa substituição, a relação custo/benefício não parece promissora, uma vez que AI tem custo, atualmente bastante subsidiado.

Na TOTVS, o pragmatismo foca nossa atenção em como transformar AI em nossa maior oportunidade. Não temos dúvida que a AI generativa muda o mundo. E certamente já está mudando a TOTVS, tanto que essas inovações foram os principais destaques em tudo que mostramos no Universo TOTVS de 2024 e de 2025, colocando AI no centro de tudo o que fazemos.

Temos clareza dos nossos principais ativos e fortalezas: 1) a gigantesca base de clientes, diversificada em setores da economia, geografias e portes de empresas; 2) a expertise de *back* e *front offices*, construída em cada cadeia de valor de cada setor da economia e combinada aos dados gerados por mais de 40 anos em que 25% do PIB brasileiro trafegou pelos nossos sistemas, refletindo todos os processos internos de centenas de milhares de companhias; 3) uma plataforma de distribuição que combina o maior e melhor field sales do mercado e uma potente máquina digital inbound; 4) tudo isso numa cultura de inovação e pioneirismo.

Baseados neles, definimos que nosso papel em AI é fornecer os agentes que desempenham tarefas que melhoram os resultados dos nossos clientes. Também estamos convictos que o caminho para os nossos clientes e prospects adotarem AI em larga escala é a chamada ANI (*Artificial Narrow Intelligence*) e não a AGI (*Artificial General Intelligence*). Sendo especializada, ela tem o domínio do contexto específico, o que a torna muito superior em precisão e desempenho, com custos significativamente menores, além de mais governança e segurança.

A TOTVS é a empresa mais preparada do mundo para liderar a ANI aplicada ao SMB. Dominamos a tecnologia B2B no Brasil e estamos levando essa liderança também para AI. Essa mensagem

representa o lançamento oficial do LYNN<sup>1</sup>, o primeiro *foundation* de AI do mercado brasileiro. É um anúncio muito especial; mas, para nós, não é inédito. Ao longo de nossa história, fomos ousados em diversas oportunidades: por exemplo, criando nossa própria linguagem de desenvolvimento, o primeiro sistema de franquias, ou a nossa própria cloud. Aliás, no LYNN o conceito é similar ao sucesso que temos em cloud: criar uma AI de propósito específico. A figura abaixo mostra onde o LYNN se insere e os seus principais componentes.



O LYNN já é uma realidade! Os alicerces dessa figura já estão operacionais. O trabalho de evolução e expansão é e será permanente. O LYNN nos garante a maior capacidade de criação, uso e gerenciamento de agentes de AI do mercado, com o melhor desempenho, precisão, custo, segurança e agnosticismo. Esse *approach* é o que há de mais moderno no mundo, especialmente num cenário de múltiplas opções em termos de modelos de AI. O investimento nesses desenvolvimentos será intensificado, especialmente o CAPEX. É hora de acelerar. Teremos um incremento de cerca de R\$75 milhões por ano, nos próximos 4 anos, num CAPEX total de desenvolvimento de software de aproximadamente R\$600 milhões nesse período. Focando na ANI e alavancando seus ativos e fortalezas, a TOTVS tem a singular capacidade de fazer muito mais em AI, com um investimento muito menor. É um *mindset* de inovação similar aos mais eficientes do mercado. Milhões, ao invés de bilhões.

A principal monetização vem do TaaS (*Task as a Service*), que demanda ações paralelas e complementares: 1) universalização do T-Cloud, garantindo controle do ambiente, governança e segurança; 2) apoio aos clientes na organização e atualização das suas bases de dados e versões dos seus sistemas; 3) controle total das nossas aplicações e suas APIs, trazendo visibilidade, mensuração, desempenho e precisão; e 4) evolução do backoffice da TOTVS para operar novos modelos de negócios e cobrança.

Hoje, essa é a nossa maior oportunidade. Com a universalização do T-Cloud e a criação do TaaS, a expansão do *addressable market* é enorme. Acreditamos que essa jornada se estenderá por muitos anos e aumentará significativamente nossa relevância dentro dos nossos clientes, reforçando nosso papel de *trusted advisors*. A TOTVS tem uma enorme capacidade de reinvenção, ao longo de mais de 4 décadas de vida. Nosso lema, ser igual sendo sempre diferente, está mais moderno do que nunca.

**Dennis Herszkowicz - CEO**

<sup>1</sup> Vide definição na seção Glossário deste documento.

# Destaques Financeiros e Operacionais

As tabelas a seguir apresentam valores ajustados por itens extraordinários para melhor análise das linhas de custos e despesas. A reconciliação dos resultados ajustados com o padrão GAAP consta nos **ANEXOS II e III**.

Conforme comentado no 3T25, a Companhia ajustou o modelo de cobrança do produto RD Station Conversas, reconhecendo o componente transacional da receita líquida dos repasses a parceiros (em conformidade com o IFRS 15 / CPC 47).

Adicionalmente, em virtude do anúncio da venda da totalidade da participação na DIMENSA S.A. ("DIMENSA"), em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha de "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas" na Demonstração de Resultados, juntamente com a RJ PARTICIPAÇÕES S.A. O mesmo tratamento foi aplicado à linha "Caixa Recebido (Investido) - Operações Descontinuadas" no fluxo de caixa. Para fins de comparabilidade, o **ANEXO IX** apresenta o Resultado Consolidado e de Gestão, com a DIMENSA consolidada linha a linha.

A Demonstração de Resultados da Techfin segue apresentada na seção Techfin, com seus respectivos demonstrativos (Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa sintéticos) disponíveis no **ANEXO VII**.

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.506,9</b>	<b>1.296,1</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.458,4</b>	<b>3,3%</b>	<b>5.751,9</b>	<b>4.903,3</b>	<b>17,3%</b>
Receita Recorrente	1.370,8	1.159,5	18,2%	1.330,0	3,1%	5.206,6	4.340,6	20,0%
Receita Não Recorrente	136,1	136,6	(0,3%)	128,5	5,9%	545,3	562,7	(3,1%)
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>1.095,9</b>	<b>947,0</b>	<b>15,7%</b>	<b>1.073,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.205,3</b>	<b>3.588,4</b>	<b>17,2%</b>
Margem Bruta Ajustada	72,7%	73,1%	-40 pb	73,6%	-90 pb	73,1%	73,2%	-10 pb
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>408,7</b>	<b>328,9</b>	<b>24,3%</b>	<b>381,0</b>	<b>7,3%</b>	<b>1.504,8</b>	<b>1.230,2</b>	<b>22,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	25,4%	170 pb	26,1%	100 pb	26,2%	25,1%	110 pb
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>257,9</b>	<b>225,6</b>	<b>14,3%</b>	<b>231,2</b>	<b>11,6%</b>	<b>909,8</b>	<b>724,7</b>	<b>25,6%</b>
Margem Líquida Ajustada	17,1%	17,4%	-30 pb	15,8%	130 pb	15,8%	14,8%	100 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
% Receita Recorrente	91,0%	89,5%	150 pb	91,2%	-20 pb	90,5%	88,5%	200 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	760,5	621,1	22,4%	729,5	4,3%	2.847,9	2.275,2	25,2%
ARR <sup>(1)</sup>	6.097,7	5.179,1	17,7%	5.897,5	3,4%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR <sup>(1)</sup>	200,2	176,6	13,4%	212,5	-5,8%	905,2	673,9	34,3%
Receita Recorrente vs ARR <sup>(2)</sup>	90,5%	90,2%	30 pb	90,9%	-40 pb	n/a	n/a	n/a

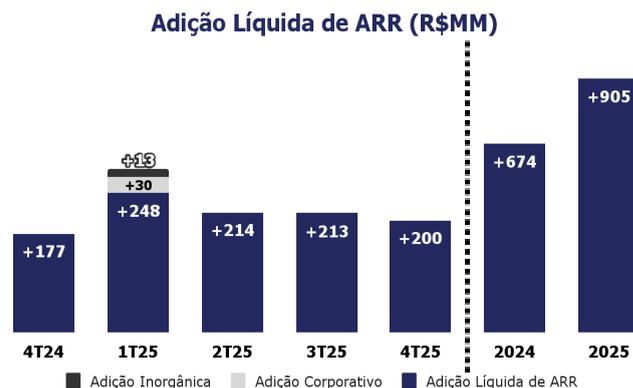
<sup>(1)</sup> ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

<sup>(2)</sup> Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8 ]

## Receita Líquida

A Receita Líquida Consolidada manteve trajetória de crescimento robusto (+16% a/a) no 4T25, impulsionada pela expansão de +18% a/a da Receita Recorrente. No acumulado de 2025, a Receita Líquida ultrapassou R\$5,7 bilhões (+17% a/a), com a Receita Recorrente atingindo 91% de participação (+200pb a/a).

O crescimento da Receita Recorrente foi sustentado pela contínua expansão da Receita SaaS (Gestão + RD Station), que avançou +22% a/a. Esse resultado reflete a intensa atividade comercial, com elevado volume de vendas, tanto para a base, quanto na captura de novos clientes. Como consequência, a Adição Líquida de ARR foi de R\$200 milhões no trimestre (+13% a/a) e no acumulado do ano de 2025, a adição atingiu R\$905 milhões, uma expansão significativa de +34% em relação ao ano anterior. A variação da Receita Não Recorrente no acumulado do ano (-3,1% a/a) segue alinhada à estratégia de priorização da Receita Recorrente, conforme sinalizado ao longo do ano.

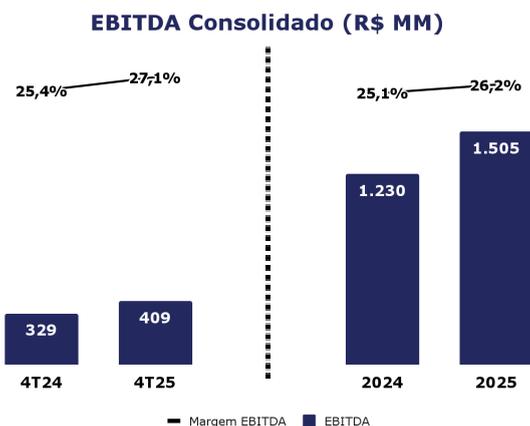


Neste fechamento de 2025, trazemos uma visão sobre o impacto direto de AI no *top line*. Conforme detalhado na Mensagem do CEO, a monetização do TaaS impulsiona novas fontes de receita. Em Gestão, os 3 habilitadores do TaaS já entregam receitas recorrentes relevantes e com a taxa de crescimento em aceleração: (i) universalização do T-Cloud; (ii) domínio das aplicações e APIs; e (iii) apoio aos clientes na organização das bases de dados e atualização dos sistemas. Em 2025, tais receitas representaram mais de 17% do total de Gestão, registrando crescimento de 37% sobre 2024. Excluindo a receita de universalização de cloud, a expansão dos itens (ii) e (iii) atingiu 72% no período, acelerando fortemente em 2026, com alta de 7,3% em Janeiro (mês contra mês).

## EBITDA

No 4T25, o EBITDA Consolidado Ajustado registrou novo recorde, atingindo R\$409 milhões (+24% a/a) e ultrapassando R\$1,5 bilhão (+22% a/a) no consolidado do ano. Esse desempenho foi impulsionado majoritariamente pela contínua expansão da Receita Recorrente de Gestão, que gerou relevante alavancagem operacional e notável aceleração.

Também trazemos a visão de como AI já está no nosso cotidiano, contribuindo para ganhos de produtividade em processos internos e melhorando o *bottom line*. A melhor métrica para medição é a relação ROL/FTE (receita operacional líquida/full time equivalent). Nela, tivemos uma evolução superior a 11% no FY25 vs. FY24. O impacto de AI nesse indicador já é concreto, crescente e diversificado em todas as áreas da TOTVS.



É crucial destacar que o crescimento anualizado do EBITDA avançou de 20% no 3T25 para 24% no 4T25. Em uma visão mais ampla, o crescimento a/a acelerou de 20% em 2024 para 22% em 2025. Como reflexo direto desta dinâmica, a Margem EBITDA Consolidada Ajustada expandiu 170 pontos-base, atingindo 27,1% no trimestre, e 110 pontos-base no ano, totalizando 26,2%. Estes resultados robustos ratificam a eficácia da nossa estratégia de ampliar a relevância junto aos clientes, consolidando nosso papel de *trusted advisors*.

## Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>408,7</b>	<b>328,9</b>	<b>24,3%</b>	<b>381,0</b>	<b>7,3%</b>	<b>1.504,8</b>	<b>1.230,2</b>	<b>22,3%</b>
Depreciação e Amortização	(66,3)	(59,8)	10,8%	(70,4)	(5,8%)	(266,1)	(233,5)	14,0%
Resultado Financeiro	(16,3)	(16,8)	(3,0%)	(24,5)	(33,3%)	(86,8)	(57,8)	50,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(69,8)	(34,5)	102,5%	(63,0)	10,8%	(255,9)	(224,9)	13,8%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	1,5	7,8	(80,5%)	8,0	(81,1%)	13,9	10,7	29,9%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>257,9</b>	<b>225,6</b>	<b>14,3%</b>	<b>231,2</b>	<b>11,6%</b>	<b>909,8</b>	<b>724,7</b>	<b>25,6%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>130 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>100 pb</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
NOPLAT <sup>(1)</sup>	252,4	236,7	6,7%	235,6	7,1%	939,2	767,0	22,4%
ROIC (12M) <sup>(2)</sup>	19,9%	19,1%	80 pb	19,5%	40 pb	n/a	n/a	n/a
LPA (12M) <sup>(3)</sup>	1,55	1,24	25,2%	1,49	3,7%	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado x 66%)

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

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

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$258 milhões (+14% a/a) no 4T25. No acumulado do ano, o resultado foi ainda mais expressivo, ultrapassando R\$900 milhões (+26% a/a), acompanhado da expansão de 100 pontos base na Margem Líquida Ajustada, que encerrou 2025 em 15,8%.

O aumento de 103% a/a na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social no 4T25 reflete a mudança na periodicidade de deliberação de Juros sobre Capital Próprio (JCP), que passou a ser trimestral em 2025, em contraposição à frequência semestral de 2024. Esse efeito de base comparativa é normalizado ao analisarmos o acumulado do ano.

Esse desempenho robusto do lucro reflete a forte alavancagem operacional do modelo de negócios da TOTVS baseado em receita recorrente, traduzindo o crescimento da Receita em valor real para o acionista. Essa eficiência fica ainda mais evidente na evolução do ROIC, que avançou 80 pontos base para atingir 19,9%, e no crescimento do Lucro por Ação (LPA), que encerrou o período em R\$1,55, alta de 25% nos últimos 12 meses.



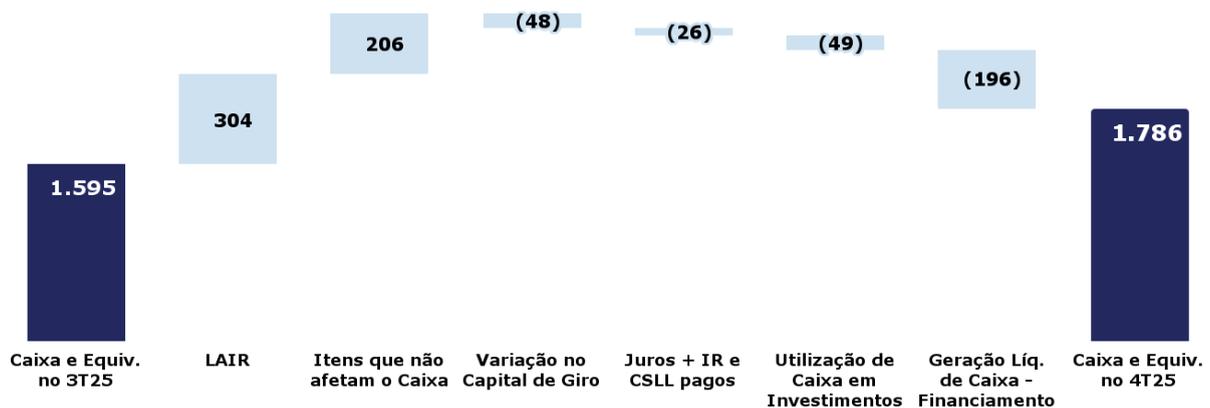
# Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>LAIR</b>	<b>303,9</b>	<b>187,7</b>	<b>61,9%</b>	<b>282,1</b>	<b>7,8%</b>	<b>1.042,0</b>	<b>759,4</b>	<b>37,2%</b>
Itens que não afetam o Caixa	205,7	187,4	9,8%	208,8	(1,5%)	800,9	677,7	18,2%
Variação do Capital de Giro	(47,8)	31,3	(252,8%)	(81,3)	(41,2%)	(295,3)	(78,5)	276,1%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>461,8</b>	<b>406,4</b>	<b>13,7%</b>	<b>409,5</b>	<b>12,8%</b>	<b>1.547,6</b>	<b>1.358,7</b>	<b>13,9%</b>
(-) IR e CSLL pagos	(19,8)	(24,4)	(18,9%)	(31,3)	(36,6%)	(146,7)	(147,9)	(0,8%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(55,1)	(60,4)	(8,7%)	(49,5)	11,2%	(245,9)	(223,5)	10,0%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(8,4)	(13,3)	(37,2%)	(17,1)	(51,0%)	(62,5)	(59,4)	5,3%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(61,4)	(41,4)	48,3%	(55,1)	11,5%	(204,0)	(194,8)	4,7%
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)</b>	<b>317,1</b>	<b>266,8</b>	<b>18,9%</b>	<b>256,6</b>	<b>23,6%</b>	<b>888,5</b>	<b>733,1</b>	<b>21,2%</b>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais</b>								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	113,0%	123,5%	-1050 pb	107,5%	550 pb	102,8%	110,4%	-760 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	123,0%	118,3%	470 pb	111,0%	1200 pb	97,7%	101,2%	-350 pb
Margem FCLE LTM	15,4%	15,0%	40 pb	15,1%	30 pb	n/a	n/a	n/a

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 4T25 em R\$317 milhões (+19% a/a e +24% t/t). Os fatores determinantes para esse avanço foram: (i) o forte crescimento do LAIR (+62% a/a e 7,8% t/t); e (ii) a manutenção do patamar de IR e CSLL pagos. É importante ressaltar que a geração operacional de caixa cresceu, mesmo diante da variação do capital de giro no comparativo anual, relacionada majoritariamente ao impacto de campanhas comerciais de final de ano.

No acumulado de 2025, o FCLE atingiu R\$889 milhões, expansão de +21% frente a 2024, representando uma conversão de 98% sobre o Lucro Líquido Ajustado.

## Fluxo de Caixa 4T25 (R\$ MM)



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



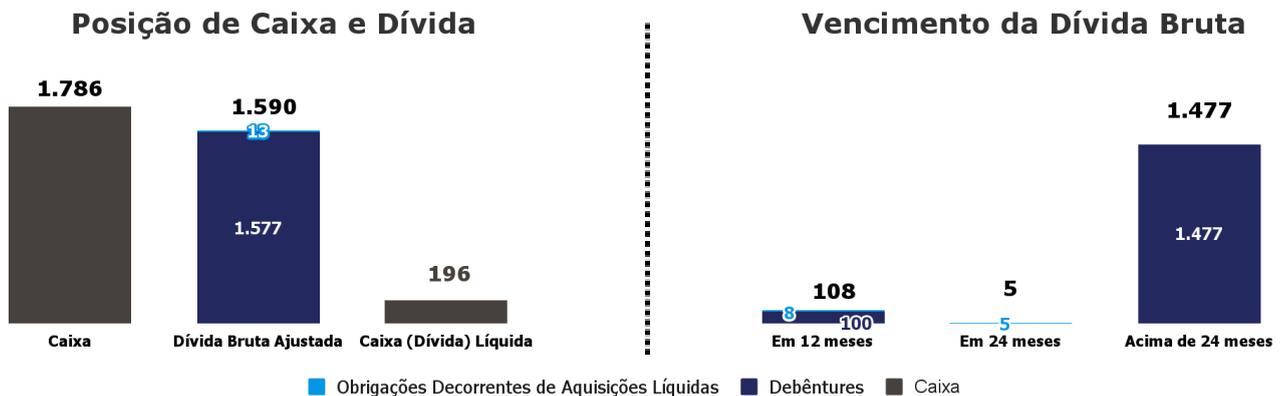
# Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
Debêntures	(1.577,3)	(1.535,1)	2,8%	(1.516,7)	4,0%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(12,7)	(99,4)	(87,2%)	(18,0)	(29,4%)
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>(1.590,1)</b>	<b>(1.634,5)</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>(1.534,7)</b>	<b>3,6%</b>
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%
<b>Caixa (Dívida) Líquida</b>	<b>195,6</b>	<b>(273,8)</b>	<b>(171,4%)</b>	<b>59,8</b>	<b>226,9%</b>

A Companhia encerrou 2025 com uma estrutura de capital ainda mais robusta. A Dívida Bruta Total reduziu 2,7% a/a, encerrando o período em R\$1,6 bilhão. Esse movimento está associado majoritariamente à redução de 87% na linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições, principalmente ligada ao pagamento do *earn-out* de Feedz em 2025.

Em contrapartida, a forte geração de caixa no período elevou o saldo de Caixa e Equivalentes para R\$1,8 bilhão (+31% a/a). A combinação entre disciplina no endividamento e expansão da posição de caixa fez a Companhia sair que passou de uma posição de Dívida Líquida de R\$274 milhões no 4T24 para uma posição de Caixa Líquido de R\$196 milhões no 4T25.

Por fim, ratificando a solidez do balanço e a credibilidade da Companhia, foi realizada a 6ª Emissão de Debêntures em janeiro de 2026, no montante de R\$3 bilhões, com rating "AAA(bra)" atribuído pela Fitch Ratings. Esta emissão destacou-se como uma das captações institucionais mais eficientes realizadas no mercado brasileiro em 2025, sendo concluída com um *spread* de 0,59% ao ano acima do CDI. Os recursos captados, destinados à aquisição da Linx, permitem à Companhia executar movimentos inorgânicos transformacionais, mantendo uma estrutura de capital otimizada e perfil de endividamento alongado.



## Gestão

Gestão contempla soluções de gestão empresarial para 12 setores da economia, incluindo sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), ferramentas de produtividade, analytics, plataformas de gestão financeira, fiscal, de pessoas e soluções verticais especializadas.

Em linha com o anúncio de venda da totalidade da participação na DIMENSA em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas", juntamente com a RJ PARTICIPAÇÕES S.A. Consequentemente, o resultado de Gestão apresentado nesta seção não considera a DIMENSA. Para fins de comparabilidade, a visão de Gestão incluindo a DIMENSA consta no **ANEXO IX**.

Adicionalmente, para melhor análise das linhas de custos e despesas, os dados da tabela abaixo estão ajustados por itens extraordinários, conforme apresentado no **ANEXO III**.

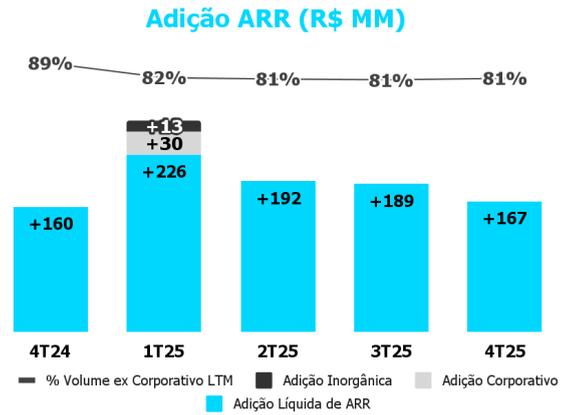
	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.340,1</b>	<b>1.150,2</b>	<b>16,5%</b>	<b>1.296,6</b>	<b>3,4%</b>	<b>5.118,4</b>	<b>4.356,0</b>	<b>17,5%</b>
Receita Recorrente	1.208,2	1.019,4	18,5%	1.174,2	2,9%	4.594,4	3.813,2	20,5%
Receita Não Recorrente	131,9	130,8	0,8%	122,4	7,7%	524,0	542,7	(3,5%)
Licenças	46,4	46,4	0,0%	40,3	15,2%	196,4	216,1	(9,1%)
Serviços	85,5	84,4	1,3%	82,2	4,0%	327,6	326,6	0,3%
<b>Custos</b>	<b>(372,3)</b>	<b>(315,5)</b>	<b>18,0%</b>	<b>(344,9)</b>	<b>7,9%</b>	<b>(1.390,9)</b>	<b>(1.186,9)</b>	<b>17,2%</b>
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>967,8</b>	<b>834,7</b>	<b>15,9%</b>	<b>951,7</b>	<b>1,7%</b>	<b>3.727,5</b>	<b>3.169,0</b>	<b>17,6%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,6%</i>	<i>-40 pb</i>	<i>73,4%</i>	<i>-120 pb</i>	<i>72,8%</i>	<i>72,8%</i>	<i>0 pb</i>
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(581,5)</b>	<b>(525,7)</b>	<b>10,6%</b>	<b>(591,0)</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>(2.301,6)</b>	<b>(1.993,3)</b>	<b>15,5%</b>
<i>% Receita Líquida</i>	<i>43,4%</i>	<i>45,7%</i>	<i>-230 pb</i>	<i>45,6%</i>	<i>-220 pb</i>	<i>45,0%</i>	<i>45,8%</i>	<i>-80 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(211,1)	(187,0)	12,9%	(215,8)	(2,2%)	(822,6)	(710,2)	15,8%
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>17,5%</i>	<i>18,3%</i>	<i>-80 pb</i>	<i>18,4%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>17,9%</i>	<i>18,6%</i>	<i>-70 pb</i>
Provisão para Perda Esperada	(15,0)	(12,7)	18,5%	(11,4)	31,9%	(50,4)	(40,9)	23,4%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,1%</i>	<i>0 pb</i>	<i>0,9%</i>	<i>20 pb</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,9%</i>	<i>10 pb</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(256,6)	(235,0)	9,2%	(260,0)	(1,3%)	(1.036,3)	(896,6)	15,6%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,1%</i>	<i>20,4%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>20,1%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>20,2%</i>	<i>20,6%</i>	<i>-40 pb</i>
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(91,0)	8,6%	(103,9)	(4,9%)	(392,3)	(345,7)	13,5%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-50 pb</i>	<i>8,0%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-20 pb</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>386,3</b>	<b>309,0</b>	<b>25,0%</b>	<b>360,7</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.425,9</b>	<b>1.175,7</b>	<b>21,3%</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>28,8%</i>	<i>26,9%</i>	<i>190 pb</i>	<i>27,8%</i>	<i>100 pb</i>	<i>27,9%</i>	<i>27,0%</i>	<i>90 pb</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
% Receita Recorrente	90,2%	88,6%	160 pb	90,6%	-40 pb	89,8%	87,5%	230 pb
Receita SaaS	600,2	484,9	23,8%	578,6	3,7%	2.254,1	1.759,2	28,1%
ARR	5.454,4	4.635,6	17,7%	5.287,0	3,2%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	98,9%	-60 pb	98,6%	-30 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR <sup>(1)</sup>	89,2%	88,8%	40 pb	89,8%	-60 pb	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8 ]

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão encerrou o trimestre com crescimento de 17% a/a e atingiu R\$5,1 bilhões (+18% a/a) no acumulado do ano.

A Receita Recorrente avançou 19% a/a no 4T25, alcançando R\$1,2 bilhão. Este resultado marca o 27º trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos, confirmando o fato de que o mercado de Gestão ainda tem baixa penetração e que o *market share* da TOTVS é uma vantagem, na medida em que a maior parte das novas vendas são *cross* e *up selling*. No acumulado de 2025, a Receita Recorrente totalizou R\$4,6 bilhões, uma expansão de +20% a/a frente ao ano anterior. Este crescimento foi impulsionado pela contínua expansão das receitas de SaaS+Cloud (+28% a/a)



O ARR Gestão encerrou 2025 em R\$5,5 bilhões, um crescimento de 18% ano contra ano. A Adição Líquida de ARR totalizou R\$167 milhões no trimestre. Vale lembrar que o cálculo da adição líquida de ARR é resultado da combinação entre as dinâmicas de preço e volume — este último composto pelas adições brutas (novas vendas para a base e novos clientes) e pela taxa de retenção. Este trimestre marcou um novo recorde histórico em novas vendas (adições brutas), evidenciando que a capacidade de conversão de pipeline comercial da TOTVS permanece em patamares crescentes e bastante elevados. Esse resultado foi atingido em um trimestre sazonalmente mais desafiador para novas vendas em função do final de ano e foi suficiente para neutralizar a menor contribuição do IGP-M no componente preço, além da conhecida volatilidade trimestral na Taxa de Retenção (98,3% no trimestre).

A Receita Não Recorrente apresentou estabilidade no trimestre (+0,8% a/a) e registrou retração de 3,5% no acumulado de 2025. Este desempenho reflete o foco na recorrência, aliada à estratégia de redução do TCO (*Total Cost of Ownership*). Como reflexo, a Margem Bruta Ajustada de 2025 ficou em 72,8% no ano, demonstrando estabilidade frente a 2024. O resultado comprova a resiliência do modelo de negócio da TOTVS.

## Despesas Operacionais

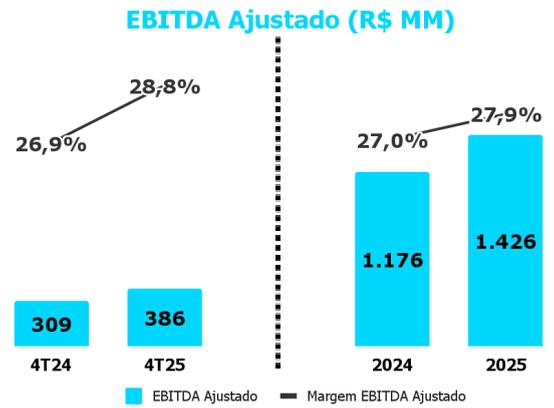
A gestão disciplinada das Despesas Operacionais, combinada à elevada capacidade de alavancagem operacional do modelo de negócio da Companhia, levou as despesas operacionais a representarem 43,4% da receita líquida do 4T25, redução de 230pb a/a.

No consolidado de 2025, a redução das Despesas Operacionais foi de 80pb a/a, atingindo o patamar de 45% da Receita Líquida, o que confirma a continuidade de ganhos de eficiência operacional e diluição de despesas fixas.

## EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão registrou expansão de 25% ano contra ano no trimestre, superando o crescimento da receita líquida. Esse desempenho resultou em uma Margem EBITDA Ajustada de 28,8%, representando um incremento de 190 pontos-base frente ao 4T24, em um período sazonalmente desafiador para margens, materializando a nova etapa de rentabilidade sinalizada no 3T24. Naquele período, foi destacado que a superação do descasamento inflacionário permitiria acelerar sua alavancagem operacional. Desde então, Gestão acumulou expansão em sua margem, sendo 90 pontos-base na comparação 2025 versus 2024. A TOTVS mantém uma tendência de convergência para os maiores níveis de rentabilidade de sua história, preservando simultaneamente o vigor do crescimento da receita. Esta correlação positiva entre escala e expansão de margem constitui uma combinação rara no setor tecnológico global, reafirmando a superioridade do modelo de negócio da TOTVS.

No acumulado do exercício de 2025, o EBITDA Ajustado superou a marca histórica de R\$1,4 bilhão (+21% a/a), com margem de 27,9% (+90 pb a/a). A evolução da rentabilidade consolida a tese de alavancagem operacional da companhia, unindo a escalabilidade de 27 trimestres consecutivos de crescimento de dois dígitos na receita recorrente a uma rigorosa disciplina na gestão de despesas comerciais e administrativas.



# RD Station

A 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**.

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>Receita Líquida</b>	<b>166,8</b>	<b>145,9</b>	<b>14,4%</b>	<b>161,9</b>	<b>3,1%</b>	<b>633,5</b>	<b>547,4</b>	<b>15,7%</b>
Receita Recorrente	162,6	140,1	16,0%	155,8	4,4%	612,2	527,4	16,1%
Receita SaaS	160,3	136,3	17,7%	150,9	6,3%	593,8	516,0	15,1%
Receita Transacional	2,2	3,8	(41,3%)	4,9	(54,2%)	18,3	11,4	61,6%
Receita Não Recorrente	4,2	5,8	(26,3%)	6,1	(30,0%)	21,3	20,0	6,6%
Custos	(38,7)	(33,6)	15,1%	(40,3)	(3,9%)	(155,7)	(127,9)	21,7%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>128,2</b>	<b>112,3</b>	<b>14,2%</b>	<b>121,6</b>	<b>5,4%</b>	<b>477,8</b>	<b>419,4</b>	<b>13,9%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>76,8%</i>	<i>77,0%</i>	<i>-20 pb</i>	<i>75,1%</i>	<i>170 pb</i>	<i>75,4%</i>	<i>76,6%</i>	<i>-120 pb</i>
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(105,7)</b>	<b>(92,4)</b>	<b>14,4%</b>	<b>(101,3)</b>	<b>4,4%</b>	<b>(399,0)</b>	<b>(364,9)</b>	<b>9,3%</b>
<i>% Receita Líquida</i>	<i>63,4%</i>	<i>63,3%</i>	<i>10 pb</i>	<i>62,6%</i>	<i>80 pb</i>	<i>63,0%</i>	<i>66,7%</i>	<i>-370 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(30,1)	(24,6)	22,4%	(31,9)	(5,9%)	(122,1)	(110,0)	11,0%
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>18,5%</i>	<i>17,5%</i>	<i>100 pb</i>	<i>20,5%</i>	<i>-200 pb</i>	<i>19,9%</i>	<i>20,9%</i>	<i>-100 pb</i>
Provisão para Perda Esperada	(3,0)	(2,9)	4,7%	(2,5)	19,8%	(9,2)	(13,8)	(33,5%)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>1,8%</i>	<i>2,0%</i>	<i>-20 pb</i>	<i>1,5%</i>	<i>30 pb</i>	<i>1,4%</i>	<i>2,5%</i>	<i>-110 pb</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(57,6)	(50,3)	14,5%	(51,8)	11,2%	(206,8)	(179,5)	15,2%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>34,5%</i>	<i>34,5%</i>	<i>0 pb</i>	<i>32,0%</i>	<i>250 pb</i>	<i>32,6%</i>	<i>32,8%</i>	<i>-20 pb</i>
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,0)	(14,6)	2,7%	(15,0)	0,2%	(61,0)	(61,6)	(1,1%)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>9,0%</i>	<i>10,0%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>9,3%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>9,6%</i>	<i>11,3%</i>	<i>-170 pb</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>22,4</b>	<b>19,9</b>	<b>12,9%</b>	<b>20,3</b>	<b>10,5%</b>	<b>78,8</b>	<b>54,5</b>	<b>44,7%</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>13,5%</i>	<i>13,6%</i>	<i>-10 pb</i>	<i>12,6%</i>	<i>90 pb</i>	<i>12,4%</i>	<i>10,0%</i>	<i>240 pb</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
ARR SaaS	643,2	543,5	18,3%	610,4	5,4%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR SaaS	32,8	16,5	98,7%	23,2	41,6%	99,7	76,8	29,9%
Taxa de Retenção SaaS	94,9%	94,5%	40 pb	94,8%	10 pb	n/a	n/a	n/a

## Receita Líquida

A RD Station apresentou expressiva aceleração sequencial no encerramento de 2025. A receita SaaS atingiu R\$160 milhões no trimestre, uma expansão de 6,3% frente ao 3T25 que, se anualizada, leva a RD para um crescimento superior a 25%. Este ritmo supera significativamente a expansão anual da própria linha (+18% a/a) e a performance consolidada do exercício de 2025 frente a 2024 (+15%), evidenciando um novo momento de aceleração, após os ajustes realizados ao longo do ano.

O ARR SaaS encerrou o período em R\$643 milhões (+18% a/a), impulsionado por uma Adição Líquida de R\$33 milhões, valor que representa quase o dobro do registrado no 4T24 e uma aceleração de 42% t/t. Mesmo ao excluir o efeito de R\$11 milhões, provenientes da migração do modelo de cobrança do RD Station Conversas, a Adição Líquida cresceu 31% ano contra ano. A expansão do ARR em patamar superior ao da receita sinaliza o *momentum* favorável, podendo pavimentar o caminho para novas acelerações sequenciais no ritmo de crescimento da receita. Esse desempenho comercial é ainda mais relevante diante da sazonalidade do 4T, historicamente marcada pela realização do RD Summit e pela menor quantidade de dias úteis no período, algo importante no modelo de *go-to-market digital/inbound*.

Como resultado da estratégia de foco no modelo recorrente, a Receita Líquida Total da RD atingiu R\$167 milhões no trimestre e R\$633 milhões no acumulado do ano.

## Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada encerrou o trimestre em 76,8%, patamar 170pb acima do trimestre anterior e 20pb abaixo do 4T24. Acreditamos que os avanços na integração do portfólio de soluções e a alteração do modelo de cobrança do RD Station Conversas estabeleceram as bases sustentáveis para reacelerar a adição de ARR e o ganho de eficiência na operação nos períodos seguintes.

## Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais Ajustadas da RD Station cresceram 14% no 4T25, evolução em linha com a receita líquida, mesmo com a realização do RD Summit 2025 que teve custo líquido de aproximadamente R\$12 milhões no trimestre. Este desempenho reflete o equilíbrio entre crescimento e eficiência operacional, com alocação estratégica de recursos voltada à inovação, refletida no aumento de 22% a/a das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em contraste ao avanço de apenas 2,7% a/a nas Despesas Gerais e Administrativas (DGA).

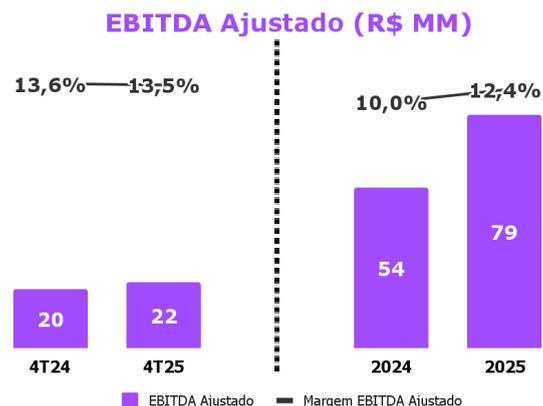
Tal disciplina também pode ser observada nos números do ano de 2025, com a redução de 1,1% das DGA e redução de 370pb das Despesas Operacionais totais, mesmo com todas as alterações promovidas na operação, que envolveram avanços importantes na integração e inovação do portfólio, mudanças no modelo de cobrança baseados em volume de mensageria e de também ajustes de estrutura da operação.

Adição Líquida de ARR SaaS (R\$ MM)



## EBITDA

A RD Station encerrou o quarto trimestre de 2025 com um EBITDA Ajustado de R\$22 milhões e margem de 13,5%. Este desempenho, que representa uma expansão sequencial de 90 pontos-base, é ainda mais expressivo quando analisado sob a ótica da rentabilidade estrutural da operação. O resultado absorveu o impacto de R\$12 milhões referente à realização do RD Summit; ao normalizar o EBITDA pelo custo pontual do evento, a margem da RD atingiria patamar superior a 20%. Vale comentar que 2025 marcou o encerramento do evento no formato atual. A partir de 2026, a transição para um novo modelo operacional reduzirá o impacto financeiro sobre o quarto trimestre, conferindo maior visibilidade para que a alavancagem operacional da RD se manifeste linearmente ao longo dos trimestres. Esse resultado também se destaca pelo fato da RD estar iniciando um novo período de aceleração de crescimento de receita, o que mostra ser possível atingir a mesma consagrada combinação que já temos em Gestão.



No acumulado do ano, o EBITDA atingiu R\$79 milhões, um avanço de 45% frente a 2024, com a Margem EBITDA Ajustada evoluindo 240 pontos-base para 12,4%. Tais indicadores comprovam a maturidade do modelo de negócio da RD Station e sua capacidade de acelerar o crescimento da receita SaaS preservando a disciplina financeira e a geração de valor.

# Techfin

A Techfin está construindo o primeiro ERP Finance do mercado, com foco em médias e pequenas empresas. A oferta viabiliza soluções financeiras digitais que utilizam inteligência de dados e automação integradas aos sistemas de gestão, reduzindo riscos, aprimorando a tomada de decisão e gerando conveniência operacional aos clientes.

A operação ocorre 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 Techfin. A conciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, consta no **Anexo VII**.

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>96,5</b>	<b>96,3</b>	<b>0,2%</b>	<b>101,8</b>	<b>(5,2%)</b>	<b>350,2</b>	<b>307,5</b>	<b>13,9%</b>
Receita de Produtos de Crédito	145,8	126,1	15,7%	149,4	(2,4%)	528,9	435,5	21,5%
Custo de Funding Ajustado	(52,9)	(33,6)	57,5%	(50,7)	4,3%	(191,8)	(139,0)	38,0%
Receita de Fee <sup>(1)</sup>	3,5	3,8	(6,8%)	3,1	13,2%	13,1	11,0	18,6%
Provisão para Perda Esperada	(6,5)	(7,3)	(10,0%)	(9,9)	(34,2%)	(32,1)	(30,6)	4,8%
OPEX	(83,6)	(64,7)	29,2%	(66,4)	26,0%	(271,3)	(244,2)	11,1%
<b>EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>6,4</b>	<b>24,3</b>	<b>(73,9%)</b>	<b>25,5</b>	<b>(75,1%)</b>	<b>46,8</b>	<b>32,7</b>	<b>43,3%</b>
% EBITDA Ajustado Techfin	6,6%	25,2%	-1860 pb	25,1%	-1850 pb	13,4%	10,6%	280 pb
Below EBITDA	(3,3)	(8,8)	(62,2%)	(9,5)	(64,9%)	(19,0)	(11,2)	68,9%
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin</b>	<b>3,0</b>	<b>15,5</b>	<b>(80,5%)</b>	<b>16,1</b>	<b>(81,1%)</b>	<b>27,8</b>	<b>21,4</b>	<b>29,9%</b>
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	3,1%	16,1%	-1300 pb	15,8%	-1270 pb	7,9%	7,0%	90 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>								
<b>Produtos de Crédito</b>								
Produção de Crédito	3.398,5	3.414,7	(0,5%)	3.393,9	0,1%	13.239,3	11.871,5	11,5%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	70,9	69,6	2,0%	67,1	5,6%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.489,1	2.152,5	15,6%	2.380,2	4,6%	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	64,3	55,9	15,1%	61,9	4,0%	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	340,8	91,2	273,5%	336,5	1,3%	n/a	n/a	n/a
<b>Produtos de Fee</b>								
TPV - Pix Techfin	2.798,1	2.140,1	30,7%	2.385,3	17,3%	9.402,5	6.856,2	37,1%

<sup>(1)</sup> 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 encerrou o trimestre com estabilidade na comparação anual (+0,2% a/a). Este patamar é resultado da expansão na produção do Agronegócio (com crescimento a/a e t/t), neutralizada pela ausência, no 4T25, do impacto positivo de aproximadamente R\$10 milhões advindo de antecipação de recebíveis realizada por afiliados da Techfin no 3T25. Adicionalmente, o custo de funding avançou 58% a/a, evidenciando o impacto direto da elevação da taxa Selic no período.

## Despesas Operacionais (OPEX)

O crescimento de 29% a/a das Despesas Operacionais Ajustadas refletem principalmente o redesenho da estrutura organizacional, iniciado no 4T24, com a nomeação do CEO para integrar as operações da Supplier e da Techfin, que envolveu, entre outras ações, os times de desenvolvimento de produtos, desenvolvimento de modelos de crédito, operações e *backoffice*. Estamos seguros que esta nova configuração da operação e os desenvolvimentos de portfólio e de modelos estão no caminho certo para materializarmos cada vez mais a experiência do ERP Finance aos clientes TOTVS.

## EBITDA

O EBITDA Ajustado totalizou R\$6,4 milhões no trimestre, com a oscilação trimestral (a/a e t/t) refletindo a dinâmica sazonal da receita líquida de funding em convergência com o ciclo de investimentos em OPEX, ambos comentados acima. Por esta razão, a tendência de performance da Techfin é melhor avaliada pela visão consolidada do ano, mitigando a razoável sazonalidade dos números trimestrais. Em 2025, o EBITDA Ajustado alcançou R\$47 milhões, um sólido crescimento de 43% frente a 2024. A Margem EBITDA anual evoluiu significativamente, passando de 10,6% para 13,4% (+280 pbs), consolidando o segmento em um patamar sustentável de rentabilidade crescente.

## Lucro Líquido

O desempenho robusto do Lucro Líquido em 2025, com expansão de 30% a/a, reflete o potencial de alavancagem operacional do modelo de negócio, ratificando a autossuficiência da operação.

# ANEXO I

## Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial". Adicionalmente, em virtude do anúncio da venda da totalidade da participação na DIMENSA S.A. (DIMENSA) em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha de "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas" na Demonstração de Resultados, juntamente com o da RJ PARTICIPAÇÕES S.A.

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.506,9</b>	<b>1.296,1</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.458,4</b>	<b>3,3%</b>	<b>5.751,9</b>	<b>4.903,3</b>	<b>17,3%</b>
Receita de Gestão	1.340,1	1.150,2	16,5%	1.296,6	3,4%	5.118,4	4.356,0	17,5%
Receita RD Station	166,8	145,9	14,4%	161,9	3,1%	633,5	547,4	15,7%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(418,0)</b>	<b>(353,2)</b>	<b>18,3%</b>	<b>(385,4)</b>	<b>8,5%</b>	<b>(1.556,5)</b>	<b>(1.319,9)</b>	<b>17,9%</b>
Custos de Gestão	(379,0)	(319,4)	18,7%	(344,9)	9,9%	(1.399,7)	(1.191,7)	17,5%
Custos da RD Station	(39,0)	(33,8)	15,3%	(40,5)	(3,6%)	(156,8)	(128,2)	22,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.088,8</b>	<b>942,8</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.073,1</b>	<b>1,5%</b>	<b>4.195,4</b>	<b>3.583,5</b>	<b>17,1%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(785,7)</b>	<b>(734,3)</b>	<b>7,0%</b>	<b>(784,4)</b>	<b>0,2%</b>	<b>(3.084,1)</b>	<b>(2.729,9)</b>	<b>13,0%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(246,9)	(217,2)	13,6%	(247,9)	(0,4%)	(951,7)	(825,8)	15,2%
Despesas Comerciais e Marketing	(319,1)	(290,4)	9,9%	(312,0)	2,3%	(1.249,1)	(1.082,3)	15,4%
Provisão para Perda Esperada	(18,0)	(15,5)	15,9%	(13,9)	29,8%	(59,6)	(54,7)	9,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(126,4)	(107,3)	17,9%	(116,7)	8,3%	(455,4)	(416,1)	9,4%
Provisão para Contingências	(8,2)	(9,3)	(11,5%)	(8,7)	(5,8%)	(32,6)	(19,7)	64,9%
Depreciação e Amortização	(84,6)	(79,0)	7,1%	(88,9)	(4,8%)	(341,1)	(313,3)	8,9%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	17,6	(15,6)	(213,0%)	3,7	371,4%	5,4	(17,9)	(130,0%)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>303,2</b>	<b>208,6</b>	<b>45,3%</b>	<b>288,7</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.111,3</b>	<b>853,6</b>	<b>30,2%</b>
Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>303,9</b>	<b>187,7</b>	<b>61,9%</b>	<b>282,1</b>	<b>7,8%</b>	<b>1.042,0</b>	<b>759,4</b>	<b>37,2%</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(53,6)	(11,1)	383,2%	(53,1)	1,0%	(200,3)	(73,5)	172,4%
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	49,5	59,6%
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>273,5</b>	<b>189,5</b>	<b>44,3%</b>	<b>251,5</b>	<b>8,7%</b>	<b>920,7</b>	<b>735,4</b>	<b>25,2%</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	(4,5)	86,7%	(8,2)	2,7%	(29,0)	(17,9)	61,7%
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>265,1</b>	<b>185,0</b>	<b>43,3%</b>	<b>243,3</b>	<b>8,9%</b>	<b>891,7</b>	<b>717,5</b>	<b>24,3%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>17,6%</i>	<i>14,3%</i>	<i>330 pb</i>	<i>16,7%</i>	<i>90 pb</i>	<i>15,5%</i>	<i>14,6%</i>	<i>90 pb</i>

# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	4T25				2025			
	Resultado GAAP <sup>(1)</sup>	Reclass. Depr. e Amort. <sup>(2)</sup>	Reclass. Soluções Parc. <sup>(3)</sup>	Resultado Consolidado	Resultado GAAP <sup>(1)</sup>	Reclass. Depr. e Amort. <sup>(2)</sup>	Reclass. Soluções Parc. <sup>(3)</sup>	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.509,3</b>	-	<b>(2,4)</b>	<b>1.506,9</b>	<b>5.771,9</b>	-	<b>(20,0)</b>	<b>5.751,9</b>
<b>Custos</b>	<b>(456,6)</b>	<b>36,2</b>	<b>2,4</b>	<b>(418,0)</b>	<b>(1.716,3)</b>	<b>139,8</b>	<b>20,0</b>	<b>(1.556,5)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.052,7</b>	<b>36,2</b>	-	<b>1.088,8</b>	<b>4.055,5</b>	<b>139,8</b>	-	<b>4.195,4</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,7%</i>			<i>72,3%</i>	<i>70,3%</i>			<i>72,9%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(749,5)</b>	<b>(36,2)</b>	-	<b>(785,7)</b>	<b>(2.944,2)</b>	<b>(139,8)</b>	-	<b>(3.084,1)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(260,0)	13,2	-	(246,9)	(1.005,2)	53,5	-	(951,7)
Despesas Comerciais e Marketing	(331,7)	12,5	-	(319,1)	(1.300,0)	50,9	-	(1.249,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(157,4)	22,7	-	(134,7)	(584,7)	96,8	-	(487,9)
Depreciação e Amortização	-	(84,6)	-	(84,6)	-	(341,1)	-	(341,1)
Provisão para Perda Esperada	(18,0)	-	-	(18,0)	(59,6)	-	-	(59,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	17,6	-	-	17,6	5,4	-	-	5,4
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>303,2</b>	-	-	<b>303,2</b>	<b>1.111,3</b>	-	-	<b>1.111,3</b>
Receitas Financeiras	90,8	-	-	90,8	270,1	-	-	270,1
Despesas Financeiras	(90,9)	-	-	(90,9)	(350,8)	-	-	(350,8)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	-	-	0,9	11,4	-	-	11,4
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>303,9</b>	-	-	<b>303,9</b>	<b>1.042,0</b>	-	-	<b>1.042,0</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(53,6)	-	-	(53,6)	(200,3)	-	-	(200,3)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	23,2	-	-	23,2	79,0	-	-	79,0
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>273,5</b>	-	-	<b>273,5</b>	<b>920,7</b>	-	-	<b>920,7</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	-	-	(8,5)	(29,0)	-	-	(29,0)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>265,1</b>	-	-	<b>265,1</b>	<b>891,7</b>	-	-	<b>891,7</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>17,6%</i>			<i>17,6%</i>	<i>15,4%</i>			<i>15,5%</i>

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

<sup>(2)</sup> 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

<sup>(3)</sup> 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	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>273,5</b>	<b>189,5</b>	<b>44,3%</b>	<b>251,5</b>	<b>8,7%</b>	<b>920,7</b>	<b>735,4</b>	<b>25,2%</b>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	50,6	56,2%
(+) Depreciação e Amortização	84,6	79,0	7,1%	88,9	(4,8%)	341,1	313,3	8,9%
(-) Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	53,6	11,1	383,2%	53,1	1,0%	200,3	73,5	172,4%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>388,7</b>	<b>291,8</b>	<b>33,2%</b>	<b>385,0</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.463,8</b>	<b>1.165,2</b>	<b>25,6%</b>
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
(+) Itens Extraordinários	21,0	41,3	(49,2%)	3,4	519,0%	52,4	63,4	(17,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	(1,3)	13,9	(109,6%)	-	-	14,8	38,5	(61,6%)
Ajuste Reestruturação Operacional	2,4	4,1	(40,7%)	0,6	331,9%	8,8	8,3	6,0%
Gastos com Transações de M&A	9,3	1,3	608,1%	2,8	230,6%	14,0	9,0	55,2%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(11,6)	7,3	(257,5%)	-	-	(7,4)	(7,2)	3,1%
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	22,1	14,6	51,1%	-	-	22,1	14,6	51,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>408,7</b>	<b>328,9</b>	<b>24,3%</b>	<b>381,0</b>	<b>7,3%</b>	<b>1.504,8</b>	<b>1.230,2</b>	<b>22,3%</b>

## Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>388,7</b>	<b>291,8</b>	<b>33,2%</b>	<b>385,0</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.463,8</b>	<b>1.165,2</b>	<b>25,6%</b>
Depreciação e Amortização	(84,6)	(79,0)	7,1%	(88,9)	(4,8%)	(341,1)	(313,3)	8,9%
Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(53,6)	(11,1)	383,2%	(53,1)	1,0%	(200,3)	(73,5)	172,4%
Lucro (Prejuízo) da Op. Descont. - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Desc. - RJ e Dimensa	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	50,6	56,2%
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(8,5)	(4,5)	86,7%	(8,2)	2,7%	(29,0)	(17,9)	61,7%
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>265,1</b>	<b>185,0</b>	<b>43,3%</b>	<b>243,3</b>	<b>8,9%</b>	<b>891,7</b>	<b>717,5</b>	<b>24,3%</b>
Result. da Op.Desc. ajustado <sup>(1)</sup>	(0,0)	-	-	-	-	-	1,1	(100,0%)
Dividendos preferenciais Techfin	(24,6)	-	-	(17,7)	38,5%	(42,3)	-	-
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(14,7)	(8,4)	75,5%	(14,3)	2,9%	(50,0)	(32,7)	53,1%
Itens Extraordinários Líquidos de IR <sup>(2)</sup>	13,8	27,4	(49,5%)	2,3	511,1%	34,4	(45,5)	(175,6%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR <sup>(3)</sup>	5,5	6,3	(11,7%)	4,8	14,7%	24,1	21,2	13,5%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR <sup>(4)</sup>	12,7	15,3	(16,7%)	12,8	(0,8%)	52,0	63,1	(17,7%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>257,9</b>	<b>225,6</b>	<b>14,3%</b>	<b>231,2</b>	<b>11,6%</b>	<b>909,8</b>	<b>724,7</b>	<b>25,6%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada <sup>(5)</sup></i>	<i>17,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>130 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>100 pb</i>

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

<sup>(2)</sup> 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%)

<sup>(3)</sup> 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

<sup>(4)</sup> Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

<sup>(5)</sup> 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	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Depreciação	(41,2)	(38,2)	7,8%	(44,7)	(8,0%)	(167,7)	(149,7)	12,0%
Amortização	(25,1)	(21,6)	16,1%	(25,6)	(2,1%)	(98,5)	(83,8)	17,5%
<b>Depreciação e Amortização Ajustada</b>	<b>(66,3)</b>	<b>(59,8)</b>	<b>10,8%</b>	<b>(70,4)</b>	<b>(5,8%)</b>	<b>(266,1)</b>	<b>(233,5)</b>	<b>14,0%</b>
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(18,3)	(19,2)	(4,5%)	(18,5)	(0,8%)	(74,9)	(79,8)	(6,1%)
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(84,6)</b>	<b>(79,0)</b>	<b>7,1%</b>	<b>(88,9)</b>	<b>(4,8%)</b>	<b>(341,1)</b>	<b>(313,3)</b>	<b>8,9%</b>

## Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Receitas Financeiras	66,2	38,8	70,6%	59,7	10,9%	227,8	218,2	4,4%
Despesas Financeiras	(82,6)	(55,6)	48,3%	(84,2)	(2,0%)	(314,6)	(276,1)	14,0%
<b>Resultado Financeiro Ajustado</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(16,8)</b>	<b>(3,0%)</b>	<b>(24,5)</b>	<b>(33,3%)</b>	<b>(86,8)</b>	<b>(57,8)</b>	<b>50,1%</b>
Dividendos preferenciais Techfin	24,6	-	-	17,7	38,5%	42,3	-	-
AVP Opção de Compra - Dimensa	(8,4)	(9,5)	(11,7%)	(7,3)	14,7%	(36,4)	(32,1)	13,5%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	1,2	(100,0%)	(0,0)	(100,0%)	0,2	(2,6)	(107,5%)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(25,1)</b>	<b>(99,6%)</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(99,2%)</b>	<b>(80,8)</b>	<b>(92,6)</b>	<b>(12,7%)</b>

## Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>LAIR (Gestão + RD Station)</b>	<b>303,0</b>	<b>183,5</b>	<b>65,1%</b>	<b>274,7</b>	<b>10,3%</b>	<b>1.030,6</b>	<b>761,0</b>	<b>35,4%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(103,0)	(62,4)	65,1%	(93,4)	10,3%	(350,4)	(258,7)	35,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,2	5,1	59,6%	7,4	10,6%	29,6	29,2	1,5%
Juros Sobre Capital Próprio	34,0	43,8	(22,5%)	30,0	13,2%	121,8	90,2	35,1%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,4)	(2,5)	35,6%	(3,1)	7,6%	(12,6)	(14,2)	(11,3%)
Participação de Administradores	(1,1)	(0,9)	18,8%	(1,0)	7,1%	(4,3)	(3,5)	23,2%
Programa de Alimentação do Trabalhador	1,2	0,3	275,0%	0,8	65,0%	3,3	2,5	33,6%
Outros	10,5	1,8	471,7%	6,3	66,7%	12,3	(9,8)	(226,4%)
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	-	-	-	-	-	90,9	(100,0%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(53,6)</b>	<b>(11,1)</b>	<b>383,2%</b>	<b>(53,1)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(200,3)</b>	<b>(73,5)</b>	<b>172,4%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(72,9)	(36,0)	102,7%	(44,8)	62,7%	(202,8)	(175,7)	15,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	19,3	24,9	(22,5%)	(8,3)	(332,1%)	2,5	102,2	(97,5%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>17,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1170 pb</i>	<i>19,3%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>19,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>970 pb</i>
<b>Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)</b>	<b>(16,2)</b>	<b>(23,4)</b>	<b>(30,6%)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>63,2%</b>	<b>(55,6)</b>	<b>(151,4)</b>	<b>(63,3%)</b>
Itens Extraordinários - EBITDA	(7,1)	(14,0)	(49,2%)	(1,2)	519,0%	(17,8)	(21,5)	(17,4%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(6,2)	(6,5)	(4,5%)	(6,3)	(0,8%)	(25,5)	(27,1)	(6,1%)
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(2,8)	(2,8)	1,5%	(2,5)	14,1%	(12,3)	(11,8)	4,4%
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	-	-	-	-	-	(90,9)	(100,0%)
<b>IR e CSLL Ajustado</b>	<b>(69,8)</b>	<b>(34,5)</b>	<b>102,5%</b>	<b>(63,0)</b>	<b>10,8%</b>	<b>(255,9)</b>	<b>(224,9)</b>	<b>13,8%</b>
<i>% Taxa Efetiva Ajustada</i>	<i>23,0%</i>	<i>18,8%</i>	<i>420 pb</i>	<i>22,9%</i>	<i>10 pb</i>	<i>24,8%</i>	<i>29,6%</i>	<i>-480 pb</i>

# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>LAIR</b>	<b>303,9</b>	<b>187,7</b>	<b>61,9%</b>	<b>282,1</b>	<b>7,8%</b>	<b>1.042,0</b>	<b>759,4</b>	<b>37,2%</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>205,7</b>	<b>187,4</b>	<b>9,8%</b>	<b>208,8</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>800,9</b>	<b>677,7</b>	<b>18,2%</b>
Depreciação e Amortização	84,6	79,0	7,1%	88,9	(4,8%)	341,1	313,3	8,9%
Pagamento Baseado em Ações	27,1	4,9	448,3%	28,9	(6,3%)	82,6	46,4	78,1%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(8,0)	8,5	(193,2%)	(1,1)	655,9%	(5,0)	(9,6)	(47,6%)
Provisão para Perda Esperada	18,0	15,5	15,9%	13,9	29,8%	59,6	54,7	9,1%
Equivalência Patrimonial	(0,9)	(4,2)	(78,7%)	(7,4)	(87,9%)	(11,4)	1,6	(827,1%)
Provisão (Reversão) para Contingências	8,2	9,3	(11,6%)	13,7	(40,0%)	37,5	20,0	87,7%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(1,3)	16,5	(108,1%)	-	-	14,0	(6,5)	(317,1%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	78,0	57,8	35,0%	71,9	8,5%	282,6	257,9	9,6%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(47,8)</b>	<b>31,3</b>	<b>(252,8%)</b>	<b>(81,3)</b>	<b>(41,2%)</b>	<b>(295,3)</b>	<b>(78,5)</b>	<b>276,1%</b>
Contas a Receber de Clientes	(30,5)	8,5	(457,5%)	(19,5)	56,2%	(182,2)	(67,2)	171,3%
Impostos a Recuperar	16,7	(12,9)	(230,0%)	2,0	741,2%	(24,9)	(46,4)	(46,3%)
Depósitos Judiciais	(0,2)	1,7	(112,6%)	0,2	(219,5%)	(3,8)	1,7	(327,8%)
Outros Ativos	43,4	25,3	71,5%	(44,5)	(197,5%)	(130,8)	(82,2)	59,1%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(42,5)	(25,6)	65,8%	4,5	<(999%)	84,5	79,9	5,8%
Fornecedores	11,2	36,7	(69,5%)	(14,7)	(176,3%)	9,3	49,9	(81,3%)
Comissões a Pagar	7,4	5,5	35,1%	5,2	41,0%	7,8	3,9	101,7%
Impostos a Pagar	(41,2)	(2,2)	>999%	(14,2)	189,4%	(27,8)	2,6	<(999%)
Outras Contas a Pagar	(12,2)	(5,6)	116,0%	(0,2)	>999%	(27,4)	(20,7)	32,8%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>461,8</b>	<b>406,4</b>	<b>13,7%</b>	<b>409,5</b>	<b>12,8%</b>	<b>1.547,6</b>	<b>1.358,7</b>	<b>13,9%</b>
Juros Pagos	(6,1)	(1,5)	306,8%	(110,1)	(94,4%)	(198,6)	(177,8)	11,7%
IR e CSLL Pagos	(19,8)	(24,4)	(18,9%)	(31,3)	(36,6%)	(146,7)	(147,9)	(0,8%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>435,9</b>	<b>380,4</b>	<b>14,6%</b>	<b>268,2</b>	<b>62,5%</b>	<b>1.202,3</b>	<b>1.033,0</b>	<b>16,4%</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(37,2)	(38,3)	(3,1%)	(29,2)	27,5%	(159,8)	(117,3)	36,3%
Aumento de Intangível	(24,9)	(23,5)	6,2%	(22,6)	10,5%	(97,8)	(117,0)	(16,4%)
Mútuo com Franquias	7,5	10,8	(30,1%)	2,1	251,6%	15,9	(0,6)	<(999%)
Dividendos Recebidos	19,9	-	-	15,6	27,5%	35,5	-	-
Aquisição de Participação Societária	(8,1)	(38,9)	(79,1%)	(194,2)	(95,8%)	(202,3)	(512,2)	(60,5%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(18,3)	(159,7)	(88,5%)	189,9	(109,7%)	57,4	(449,4)	(112,8%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	18,4	(1,4)	<(999%)	7,0	164,9%	39,7	41,8	(5,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	7,0	1,5	374,4%	2,2	220,2%	11,7	10,8	8,5%
Investimento em Fundo CVC	(13,4)	(5,6)	139,4%	(23,3)	(42,4%)	(60,8)	(47,0)	29,3%
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	0,6	0,8	(27,5%)	2,4	(77,1%)	3,5	2,0	74,7%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(48,6)</b>	<b>(254,4)</b>	<b>(80,9%)</b>	<b>(50,0)</b>	<b>(2,9%)</b>	<b>(357,0)</b>	<b>(1.188,9)</b>	<b>(70,0%)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	-	-	-	(40,4)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(8,4)	(13,3)	(37,2%)	(17,1)	(51,0%)	(62,5)	(59,4)	5,3%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	-	-	-	-	-	1.475,0	(100,0%)
Pag. de Principal de Debêntures	-	-	-	-	-	-	(1.505,0)	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(187,8)	(128,7)	45,9%	(88,0)	113,3%	(357,8)	(265,4)	34,8%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(216,3)	(100,0%)	-	-	-	(571,4)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(196,2)</b>	<b>(358,4)</b>	<b>(45,3%)</b>	<b>(105,1)</b>	<b>86,6%</b>	<b>(420,3)</b>	<b>(966,5)</b>	<b>(56,5%)</b>
<b>Aumen. (Redu.) das Disponibilidades</b>	<b>191,1</b>	<b>(232,3)</b>	<b>(182,3%)</b>	<b>113,0</b>	<b>69,1%</b>	<b>425,0</b>	<b>(1.122,4)</b>	<b>(137,9%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.594,6	1.592,9	0,1%	1.481,5	7,6%	1.360,7	2.483,1	(45,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%	1.785,7	1.360,7	31,2%

# ANEXO V

## Balço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.875,8</b>	<b>2.763,6</b>	<b>40,2%</b>	<b>3.145,2</b>	<b>23,2%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.785,7	1.942,2	(8,1%)	2.005,7	(11,0%)
Contas a Receber de Clientes	700,3	625,7	11,9%	736,1	(4,9%)
Provisão para Perdas Esperadas	(61,2)	(62,4)	(1,9%)	(67,5)	(9,3%)
Tributos Correntes a Recuperar	53,8	83,5	(35,5%)	77,1	(30,2%)
Garantias de Investimentos	21,0	14,0	50,2%	46,1	(54,4%)
Outros Ativos	250,0	160,6	55,7%	289,9	(13,8%)
Ativos Operações Descontinuadas	1.126,1	-	-	57,8	>999%
<b>Não Circulante</b>	<b>5.576,4</b>	<b>5.768,2</b>	<b>(3,3%)</b>	<b>6.074,6</b>	<b>(8,2%)</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>828,2</b>	<b>785,9</b>	<b>5,4%</b>	<b>858,9</b>	<b>(3,6%)</b>
Contas a Receber de Clientes	22,8	13,8	65,1%	17,9	27,3%
Crédito com Empresas Ligadas	6,9	5,1	36,1%	4,7	45,1%
IR e CSLL Diferidos	243,8	253,5	(3,8%)	243,4	0,1%
Depósitos Judiciais	28,1	28,4	(1,0%)	28,4	(1,1%)
Ativos Financeiros	228,3	179,8	26,9%	213,1	7,1%
Garantias de Investimentos	153,8	188,8	(18,6%)	192,7	(20,2%)
Outros Ativos	144,6	116,5	24,1%	158,6	(8,8%)
Investimentos	290,8	321,8	(9,6%)	314,4	(7,5%)
Imobilizado	553,2	399,2	38,6%	456,7	21,1%
Intangível	3.904,3	4.261,2	(8,4%)	4.444,6	(12,2%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>9.452,2</b>	<b>8.531,7</b>	<b>10,8%</b>	<b>9.219,9</b>	<b>2,5%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>1.978,2</b>	<b>1.144,2</b>	<b>72,9%</b>	<b>1.339,7</b>	<b>47,7%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	462,1	438,7	5,3%	544,7	(15,2%)
Fornecedores	220,8	212,0	4,1%	209,4	5,4%
Obrigações fiscais	133,8	122,6	9,1%	134,5	(0,5%)
Debêntures	100,1	62,8	59,2%	40,7	145,9%
Op. de compra de part. de não controladores	651,4	-	-	-	-
Financiamento por Arrendamento	42,5	58,1	(26,9%)	70,7	(39,9%)
Dividendos e JCP a Pagar	1,7	1,2	35,2%	89,6	(98,2%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	28,6	115,7	(75,2%)	73,9	(61,2%)
Comissões a Pagar	77,0	69,1	11,3%	69,8	10,3%
Outros Passivos	84,1	64,0	31,6%	96,7	(13,0%)
Passivos Operações Descontinuadas	176,2	-	-	9,8	>999%
<b>Não Circulante</b>	<b>2.030,5</b>	<b>2.400,4</b>	<b>(15,4%)</b>	<b>2.473,1</b>	<b>(17,9%)</b>
Financiamento por Arrendamento	216,4	68,3	217,0%	92,4	134,3%
Debêntures	1.477,3	1.472,3	0,3%	1.476,0	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	158,9	228,2	(30,4%)	242,7	(34,6%)
Obrigações Fiscais	-	0,0	(100,0%)	-	-
IR e CSLL Diferidos	17,2	13,7	25,5%	27,1	(36,3%)
Provisão para Contingências	106,8	106,3	0,5%	108,1	(1,2%)
Passivo Financeiro	-	444,8	(100,0%)	472,9	(100,0%)
Outros Passivos	53,9	66,8	(19,2%)	53,9	(0,0%)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.443,5</b>	<b>4.987,1</b>	<b>9,2%</b>	<b>5.407,1</b>	<b>0,7%</b>
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(304,7)	(350,2)	(13,0%)	(305,1)	(0,1%)
Reserva de Capital	137,4	281,8	(51,3%)	280,8	(51,1%)
Reservas de Lucros	2.249,0	1.715,4	31,1%	2.083,8	7,9%
Ajustes Acumulados de Conversão	61,1	71,7	(14,8%)	55,3	10,5%
Part. dos Acionistas Não Controladores	338,2	305,8	10,6%	329,7	2,6%
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>9.452,2</b>	<b>8.531,7</b>	<b>10,8%</b>	<b>9.219,9</b>	<b>2,5%</b>

# ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	4T25
Até 12 meses	69,0
de 13 a 24 meses	71,2
de 25 a 36 meses	63,7
de 37 a 48 meses	53,8
mais de 48 meses	162,4
<b>Total</b>	<b>420,1</b>

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

Em R\$ milhões	4T25
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	6,9
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	20,2
<b>Total</b>	<b>47,8</b>

## 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\$3,1 bilhões no 4T25, dos quais, R\$814 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
<b>Total</b>	<b>3.167,4</b>
Utilizado como benefício até 30/09	(814,2)
<b>Saldo a ser utilizado:</b>	<b>2.352,9</b>
Saldo empresas não incorporadas	1.884,0
<b>Saldo incorporado a utilizar:</b>	<b>468,9</b>
Até 12 meses	(190,4)
de 13 a 24 meses	(119,4)
de 25 a 36 meses	(111,4)
Mais de 36 meses	(91,1)

# ANEXO VII

## Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin</b>	<b>3,0</b>	<b>15,5</b>	<b>(80,5%)</b>	<b>16,1</b>	<b>(81,1%)</b>	<b>27,8</b>	<b>21,4</b>	<b>29,9%</b>
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	(1,9)	(100,0%)	-	-	-	(3,7)	(100,0%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(5,2)	(76,1%)	(1,2)	0,0%	(5,0)	(20,9)	(76,1%)
<b>Lucro (Prejuízo) da Techfin</b>	<b>1,8</b>	<b>8,4</b>	<b>(78,7%)</b>	<b>14,8</b>	<b>(87,9%)</b>	<b>22,8</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(827,1%)</b>
Outros Resultados <sup>(1)</sup>	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)

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

## Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
<b>LAIR</b>	<b>5,1</b>	<b>13,6</b>	<b>(62,6%)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(150,6%)</b>	<b>8,4</b>	<b>2,7</b>	<b>214,5%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>56,8</b>	<b>50,4</b>	<b>12,6%</b>	<b>82,5</b>	<b>(31,2%)</b>	<b>238,1</b>	<b>210,8</b>	<b>12,9%</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>170,3</b>	<b>(143,8)</b>	<b>(218,4%)</b>	<b>245,2</b>	<b>(30,5%)</b>	<b>151,0</b>	<b>(199,7)</b>	<b>(175,7%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>232,2</b>	<b>(79,8)</b>	<b>(391,1%)</b>	<b>317,6</b>	<b>(26,9%)</b>	<b>397,5</b>	<b>13,8</b>	<b>&gt;999%</b>
Juros pagos	(0,0)	(3,6)	(99,1%)	(0,0)	(16,6%)	(0,2)	(4,6)	(96,1%)
IR e CSLL pagos	(2,4)	(0,4)	590,6%	-	-	(3,7)	(0,8)	354,7%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>229,7</b>	<b>(83,7)</b>	<b>(374,3%)</b>	<b>317,6</b>	<b>(27,7%)</b>	<b>393,6</b>	<b>8,4</b>	<b>&gt;999%</b>
Ativo Fixo	(1,5)	(0,5)	227,0%	(0,2)	520,5%	(2,0)	(0,6)	261,0%
Intangíveis	(3,3)	-	-	(0,2)	>999%	(3,9)	(3,2)	22,3%
Resgates (Investimentos) Financeiros	9,2	151,2	(93,9%)	(128,6)	(107,2%)	(86,7)	150,1	(157,7%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>4,5</b>	<b>150,7</b>	<b>(97,0%)</b>	<b>(129,0)</b>	<b>(103,5%)</b>	<b>(92,5)</b>	<b>146,4</b>	<b>(163,2%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(101,4)	118,1	(185,9%)	(74,1)	36,9%	(244,3)	366,2	(166,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,5)	(1,8)	(72,4%)	(0,5)	(10,1%)	(2,2)	(3,1)	(28,9%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(10,9)	(124,6)	(91,2%)	(131,5)	(91,7%)	(41,6)	(458,0)	(90,9%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(132,7)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(221,7)</b>	<b>(40,2%)</b>	<b>(323,6)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>240,7%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	101,5	58,7	72,7%	(33,2)	(406,0%)	(22,5)	59,8	(137,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	135,0	200,2	(32,6%)	168,1	(19,7%)	259,0	199,2	30,0%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>236,5</b>	<b>259,0</b>	<b>(8,7%)</b>	<b>135,0</b>	<b>75,2%</b>	<b>236,5</b>	<b>259,0</b>	<b>(8,7%)</b>
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	2,8	2,8	2,1%	1,1	159,0%	11,3	15,4	(26,7%)
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa <sup>(1)</sup></b>	<b>221,7</b>	<b>(85,1)</b>	<b>(360,5%)</b>	<b>315,6</b>	<b>(29,8%)</b>	<b>374,4</b>	<b>(9,3)</b>	<b>&lt;(999%)</b>

<sup>(1)</sup> 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	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.069,0</b>	<b>2.689,5</b>	<b>14,1%</b>	<b>2.839,2</b>	<b>8,1%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	236,5	259,0	(8,7%)	135,0	75,2%
Aplicações Financeiras	254,1	154,2	64,8%	267,6	(5,1%)
Contas a Receber de Clientes	2.489,1	2.148,5	15,9%	2.380,2	4,6%
Outros Ativos	89,5	127,8	(30,0%)	56,5	58,5%
<b>Não Circulante</b>	<b>202,5</b>	<b>223,6</b>	<b>(9,4%)</b>	<b>199,0</b>	<b>1,7%</b>
Realizável a Longo Prazo	27,6	41,6	(33,6%)	25,8	7,1%
Imobilizado	5,7	7,0	(17,8%)	5,0	15,5%
Intangível	169,1	175,1	(3,4%)	168,3	0,5%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.271,5</b>	<b>2.913,1</b>	<b>12,3%</b>	<b>3.038,3</b>	<b>7,7%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.673,1</b>	<b>2.259,5</b>	<b>18,3%</b>	<b>2.395,7</b>	<b>11,6%</b>
Empréstimos e Financiamentos	54,9	372,7	(85,3%)	75,9	(27,6%)
Repasso para parceiros	1.125,7	715,1	57,4%	847,2	32,9%
Cotas Seniores e Mezanino	1.241,9	1.111,1	11,8%	1.210,4	2,6%
Outros Passivos	250,5	60,6	313,6%	262,2	(4,5%)
<b>Não Circulante</b>	<b>16,9</b>	<b>10,0</b>	<b>69,5%</b>	<b>13,7</b>	<b>23,4%</b>
Empréstimos e Financiamentos	0,3	2,4	(86,5%)	0,8	(59,7%)
Outros Passivos	16,6	7,6	117,9%	12,9	28,5%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>581,5</b>	<b>643,6</b>	<b>(9,6%)</b>	<b>628,8</b>	<b>(7,5%)</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>3.271,5</b>	<b>2.913,1</b>	<b>12,3%</b>	<b>3.038,3</b>	<b>7,7%</b>

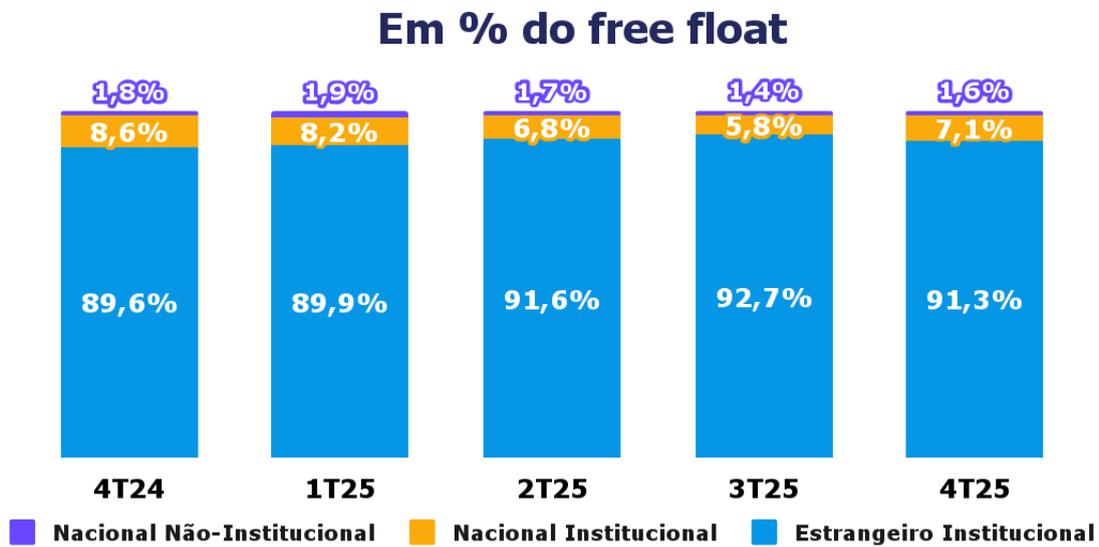
## Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
A vencer	2.429,6	2.120,9	14,6%	2.333,4	4,1%
<b>Títulos Vencidos</b>					
Até 30 dias	50,4	33,3	51,1%	29,9	68,3%
de 31 a 60 dias	9,6	2,8	247,2%	3,8	149,9%
de 61 a 90 dias	5,0	2,9	72,3%	8,9	(44,1%)
de 91 a 180 dias	10,0	8,0	24,8%	26,9	(62,9%)
de 181 a 360 dias	16,9	18,0	(5,8%)	13,2	27,8%
mais de 360 dias	163,8	138,0	18,7%	153,6	6,7%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.685,2</b>	<b>2.323,8</b>	<b>15,6%</b>	<b>2.569,8</b>	<b>4,5%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(196,2)	(171,3)	14,5%	(189,6)	3,4%
<b>Total</b>	<b>2.489,1</b>	<b>2.152,5</b>	<b>15,6%</b>	<b>2.380,2</b>	<b>4,6%</b>

# ANEXO VIII

## Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 4T25 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 do Resultado Consolidado com Dimensa

	4T25			2025			2024		
	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.506,9</b>	<b>99,8</b>	<b>1.606,7</b>	<b>5.751,9</b>	<b>349,6</b>	<b>6.101,5</b>	<b>4.903,3</b>	<b>283,0</b>	<b>5.186,3</b>
Receita Recorrente	1.370,8	95,9	1.466,6	5.206,6	334,8	5.541,4	4.340,6	260,6	4.601,2
Receita Não Recorrente	136,1	3,9	140,0	545,3	14,8	560,0	562,7	22,4	585,1
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>1.095,9</b>	<b>65,4</b>	<b>1.161,3</b>	<b>4.205,3</b>	<b>220,5</b>	<b>4.425,9</b>	<b>3.588,4</b>	<b>159,3</b>	<b>3.747,8</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,7%</i>	<i>65,5%</i>	<i>72,3%</i>	<i>73,1%</i>	<i>63,1%</i>	<i>72,5%</i>	<i>73,2%</i>	<i>56,3%</i>	<i>72,3%</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>408,7</b>	<b>23,7</b>	<b>432,5</b>	<b>1.504,8</b>	<b>74,0</b>	<b>1.578,8</b>	<b>1.230,2</b>	<b>41,5</b>	<b>1.271,6</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>27,1%</i>	<i>23,8%</i>	<i>26,9%</i>	<i>26,2%</i>	<i>21,2%</i>	<i>25,9%</i>	<i>25,1%</i>	<i>14,7%</i>	<i>24,5%</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>257,9</b>	<b>13,8</b>	<b>271,7</b>	<b>909,8</b>	<b>56,5</b>	<b>966,3</b>	<b>724,7</b>	<b>39,9</b>	<b>764,6</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>17,1%</i>	<i>13,9%</i>	<i>16,9%</i>	<i>15,8%</i>	<i>16,2%</i>	<i>15,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>14,1%</i>	<i>14,7%</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>									
% Receita Recorrente	91,0%	96,1%	91,3%	90,5%	95,8%	90,8%	88,5%	92,1%	88,7%
Receita SaaS Gestão + RD Station	760,5	80,5	841,1	2.847,9	268,7	3.116,6	2.275,2	204,6	2.479,8
ARR <sup>(1)</sup>	6.097,7	381,7	6.479,4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR <sup>(1)</sup>	200,2	8,5	208,7	905,2	15,5	920,8	673,9	39,1	713,0
Receita Recorrente vs ARR <sup>(2)</sup>	90,5%	n/a	91,2%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

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

# Reconciliação do resultado de Gestão com Dimensa

	4T25			2025			2024		
	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.340,1</b>	<b>99,8</b>	<b>1.439,8</b>	<b>5.118,4</b>	<b>349,6</b>	<b>5.468,0</b>	<b>4.356,0</b>	<b>283,0</b>	<b>4.639,0</b>
Receita Recorrente	1.208,2	95,9	1.304,0	4.594,4	334,8	4.929,3	3.813,2	260,6	4.073,8
Receita Não Recorrente	131,9	3,9	135,8	524,0	14,8	538,7	542,7	22,4	565,1
Licenças	46,4	0,2	46,6	196,4	1,0	197,4	216,1	2,8	218,9
Serviços	85,5	3,7	89,1	327,6	13,8	341,4	326,6	19,6	346,3
Custos	(372,3)	(34,4)	(406,7)	(1.390,9)	(129,0)	(1.519,9)	(1.186,9)	(123,7)	(1.310,6)
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>967,8</b>	<b>65,4</b>	<b>1.033,1</b>	<b>3.727,5</b>	<b>220,6</b>	<b>3.948,1</b>	<b>3.169,0</b>	<b>159,3</b>	<b>3.328,3</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,2%</i>	<i>65,5%</i>	<i>71,8%</i>	<i>72,8%</i>	<i>63,1%</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,8%</i>	<i>56,3%</i>	<i>71,7%</i>
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(581,5)</b>	<b>(41,7)</b>	<b>(623,1)</b>	<b>(2.301,6)</b>	<b>(146,5)</b>	<b>(2.448,1)</b>	<b>(1.993,3)</b>	<b>(117,8)</b>	<b>(2.111,2)</b>
<i>% Receita Líquida</i>	<i>43,4%</i>	<i>41,8%</i>	<i>43,3%</i>	<i>45,0%</i>	<i>41,9%</i>	<i>44,8%</i>	<i>45,8%</i>	<i>41,6%</i>	<i>45,5%</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(211,1)	(20,7)	(231,8)	(822,6)	(73,6)	(896,2)	(710,2)	(58,1)	(768,3)
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>17,5%</i>	<i>20,8%</i>	<i>17,8%</i>	<i>17,9%</i>	<i>21,1%</i>	<i>18,2%</i>	<i>18,6%</i>	<i>20,5%</i>	<i>18,9%</i>
Provisão para Perda Esperada	(15,0)	(0,6)	(15,6)	(50,4)	(1,9)	(52,4)	(40,9)	(4,0)	(44,8)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>1,1%</i>	<i>0,6%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,6%</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,9%</i>	<i>1,4%</i>	<i>1,0%</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(256,6)	(7,6)	(264,2)	(1.036,3)	(27,6)	(1.063,9)	(896,6)	(20,5)	(917,1)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,1%</i>	<i>7,6%</i>	<i>18,3%</i>	<i>20,2%</i>	<i>7,9%</i>	<i>19,5%</i>	<i>20,6%</i>	<i>7,2%</i>	<i>19,8%</i>
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(12,7)	(111,5)	(392,3)	(43,3)	(435,6)	(345,7)	(35,3)	(381,0)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>7,4%</i>	<i>12,7%</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,7%</i>	<i>12,4%</i>	<i>8,0%</i>	<i>7,9%</i>	<i>12,5%</i>	<i>8,2%</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>386,3</b>	<b>23,7</b>	<b>410,0</b>	<b>1.425,9</b>	<b>74,1</b>	<b>1.500,0</b>	<b>1.175,7</b>	<b>41,5</b>	<b>1.217,2</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>28,8%</i>	<i>23,8%</i>	<i>28,5%</i>	<i>27,9%</i>	<i>21,2%</i>	<i>27,4%</i>	<i>27,0%</i>	<i>14,7%</i>	<i>26,2%</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>									
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>90,2%</i>	<i>96,1%</i>	<i>90,6%</i>	<i>89,8%</i>	<i>95,8%</i>	<i>90,1%</i>	<i>87,5%</i>	<i>92,1%</i>	<i>87,8%</i>
Receita SaaS	600,2	80,5	680,7	2.254,1	268,7	2.522,8	1.759,2	204,6	1.963,8
ARR	5.454,4	381,7	5.836,1	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	n/a	98,3%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR <sup>(1)</sup>	89,2%	n/a	90,0%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 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

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

**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 de 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 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.

**LYNN** primeiro *foundation* de Inteligência Artificial B2B do mercado brasileiro, lançado pela TOTVS, sendo uma AI proprietária de propósito específico, baseada no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sua especialização e domínio de contexto darão aos clientes maior acuracidade, desempenho, governança e segurança de dados, além de um custo menor, o que a TOTVS acredita ser o caminho para a adoção de AI por empresas, em particular no SMB. O LYNN alavanca os ativos estruturais da Companhia como sua base de clientes, expertise funcional em softwares de gestão, o controle do *System of Record* e sua plataforma de distribuição. Homenageia a Teoria da Endossimbiose, criada pela cientista Lynn Margulis. Ela desafiou o dogma de que a evolução ocorria apenas pela competição (sobrevivência do mais forte), provando que os

maiores saltos da vida na Terra aconteceram através da cooperação. Assim, células complexas surgiram de organismos simples que se fundiram, um provendo energia e o outro proteção, criando um novo mais capaz e poderoso do que a soma das partes. É exatamente o mesmo conceito que vemos na TOTVS, onde IH + IA é mais capaz e poderoso. Onde a união da especialização trazida pela ANI, gera resultados muito melhores.

## 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

**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.

**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.

**TaaS:** *Task as a Service*, ou tarefa como serviço. Modelo de cobrança baseado em volumetria de tarefas executadas por meio de agentes de IA.

**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.

**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.

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

## 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, February 11<sup>th</sup>, 2026 – **TOTVS S.A. (B3: TOTS3)** announces its results for the Fourth Quarter of 2025 (4Q25).

# EARNINGS RELEASE 4Q25

**VIDEO CONFERENCE - February 12<sup>th</sup>, 2026 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](http://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

# 4Q25 EARNINGS

## Consolidated Financial and Operational Highlights

Net Revenue <sup>(1)</sup>

**R\$1.5 billion** +16% y/y

ARR

**R\$6.1 billion** +18% y/y

Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>

**R\$409 million** +24% y/y

Net Addition of ARR

**R\$200 million** +13% y/y

EBITDA Margin <sup>(1)</sup>

**27.1%** +170 bp y/y

EPS LTM

**R\$1.55** +25% y/y

Adjusted Net Income

**R\$258 million** +14% y/y

ROIC LTM

**20%** +80 bp y/y

Free Cash Flow

**R\$317 million** +19% y/y

**Consolidated:** +24% y/y increase in **Adjusted EBITDA** with +18% y/y growth in **Recurring Revenue**

**Management:** 19% y/y growth in **Recurring Revenue** and 25% y/y in **Adjusted EBITDA**, resulting in a +190bp y/y **Margin expansion**

**RD Station:** 16% y/y growth in **Recurring Revenue**, fueled by a sharp recovery in **ARR Net Addition**, nearly doubling year over year (+99% y/y)

**Techfin:** In 2025, **Revenue Net of Funding** grew 14% y/y and 30% y/y in **Adjusted Net Income**.

<sup>1</sup>Net Revenue and Adjusted EBITDA do not incorporate the results of Techfin.

# Message from the CEO

We closed 2025 with the same momentum we started with: strong top- and bottom-line growth. As we noted in our Q3 message, we see no change in this scenario. At TOTVS, much of the following year is built on the previous year.

In recent weeks, beyond the debate between optimists and pessimists regarding the real impact of AI (Artificial Intelligence), the market has intensely discussed the thesis “Gen AI will kill software”. In its most radical version, the argument posits that software companies will be rendered extinct. In its more prevalent, moderate version so far, it predicts a relevant growth slowdown. The rationale is that AI makes software development accessible to any user via prompts; and by this way, clients would be allowed to build their own applications and lower entry barriers significantly for new competitors. The late-January launch of plugins on Anthropic’s Claude Cowork platform was considered a milestone in this regard.

Perhaps it is time to recall our 1Q25 message, when we discussed the concept of a “death hoax”— the deliberate report of a person's death that is later revealed to be false. We believe that Mark Twain’s famous and humorous quote, “The report of my death was an exaggeration”, applies perfectly in this situation.

First and foremost, not all software is created equal. An ERP is much more than a SaaS app. Nor are the customer profiles served by software companies identical. There are those focused on large enterprises, on the SMB and on the small. Broadly speaking, we have observed that: 1) the more mission-critical and/or complex a software is, then slower is the adoption pace of any new technology, including AI; and 2) similarly, adoption pace among SMBs is also slower. Management software is the most critical and complex of all. And TOTVS is focused on the Brazilian SMB market. Even more importantly, the required level of accuracy, the risks associated with errors, among countless other factors, make the notion of replacing management systems - built by companies that have accumulated specialized data across hundreds of thousands of firms and dozens of different value chains in each segment of the economy - with apps created by users at SMB clients (for example, in a manufacturing or a retail store) space highly questionable. Moreover, the typical TOTVS customer allocates just over 0.2% of its revenue in management software. Therefore, even if such substitution were technically feasible one day, the cost/benefit equation does not appear compelling — especially given that AI currently carries costs that are substantially subsidized.

At TOTVS, pragmatism drives us to turn AI into our greatest opportunity. We have no doubt that generative AI changes the world. And it is certainly already changing TOTVS itself, so much so that these innovations were the highlights of everything we showcased at Universo TOTVS 2024 and 2025, placing AI at the core of everything we do.

Having clarity about our core assets and strengths: 1) a gigantic, diversified customer base spanning economic sectors, geographies, and company sizes; 2) expertise across back- and front-office processes, built into each sector’s value chain and combined with the data generated for more than 40 years in which 25% of the Brazilian GDP flowed through our systems, reflecting all the internal processes of hundreds of thousands of companies; 3) a distribution platform combining the largest and most effective field sales force in the market with a powerful digital inbound machine; 4) all of this wrapped in a culture of innovation and pioneering spirit.

Against this backdrop, we have defined our role in AI as delivering agents that execute tasks to improve our customers' results. We are also convinced that the path to large-scale AI adoption by our clients and prospects lies in Artificial Narrow Intelligence (ANI) rather than Artificial General Intelligence (AGI). By being specialized, ANI masters specific contexts, delivering far superior accuracy and performance at significantly lower cost, in addition to better governance and security.

TOTVS is the best-prepared company in the world to lead ANI applied to SMBs. We dominate B2B technology in Brazil, and we are extending this leadership into AI as well. This message therefore marks the official launch of LYNN<sup>1</sup>, the first AI foundation in the Brazilian market. This is a landmark announcement, though not without precedent for us: throughout our history, we have taken bold steps on several occasions: for example, by creating our own programming language, pioneering the franchise model in software, or building our own cloud. In fact, the concept behind LYNN is similar to our cloud success in cloud: a purpose-built AI. The diagram below shows where LYNN fits in and its core main components.



LYNN is already a reality! The foundational elements in this figure are already operational. The work of evolution and expansion is, and will remain, permanent. LYNN guarantees us the market's greatest capability for creating, deploying, and managing AI agents, with best-in-class performance, accuracy, cost efficiency, security, and model agnosticism. This approach is the most modern in the world, especially in a scenario of multiple AI model options. Investment in these developments will be intensified, particularly in software CAPEX. It's time to accelerate. We'll have an increase of about R\$75 million per year over the next four years, within a total R&D CAPEX of approximately R\$600 million during this period. By focusing on ANI and leveraging its assets and strengths, TOTVS has the unique ability to achieve far more in AI with significantly much smaller investment. It's an innovation mindset similar to the most efficient players in the market. Millions, instead of billions.

The main monetization will come through TaaS (Task as a Service), which requires parallel and complementary initiatives: 1) universalization of T-Cloud to ensure environmental control, governance, and security; 2) supporting customers in organizing and updating their databases and system versions; 3) full control over our applications and their APIs, bringing visibility, measurement, performance, and precision; and 4) evolution of TOTVS' own back office to operate new business and billing models.

This currently represents our most significant opportunity. With T-Cloud universalization and TaaS rollout, the expansion of our addressable market is enormous. We believe this journey will span many years and significantly increase our relevance within our clients, reinforcing our role as trusted advisors. TOTVS has a massive capacity for reinvention throughout its 4-decade history. Our motto — being equal, while always being different — is more contemporary than ever.

**Dennis Herszkowicz - CEO**

<sup>1</sup> See the definition in the Glossary section of this document.

# Financial and Operating Highlights

The tables below present adjusted figures excluding extraordinary items for improved analysis of cost and expense lines. Reconciliations of adjusted to GAAP figures are provided in **APPENDIX II and III**.

As previously mentioned in 3Q25, the Company revised the revenue recognition model for the RD Station Conversas product, recognizing the transactional component of revenue net of partner pass-through (in accordance with IFRS 15 / CPC 47).

Additionally, following the February 2<sup>nd</sup>, 2026 announcement of the sale of the Company's entire stake in DIMENSA S.A. ("DIMENSA"), the results of this operation, together with those of RJ PARTICIPAÇÕES S.A., have been reclassified to "Net Income/(Loss) from Discontinued Operations" in the Income Statement, and to "Cash Generated (Invested) in Discontinued Operations" in the Cash Flow Statement. For comparability purposes, the **APPENDIX IX** presents the Consolidated and Management results, with DIMENSA consolidated line by line.

Techfin's Results continue to be presented separately in the Techfin section, with its corresponding condensed Balance Sheet and Cash Flow Statement provided in **APPENDIX VII**.

	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>Net Revenue</b>	<b>1,506.9</b>	<b>1,296.1</b>	<b>16.3%</b>	<b>1,458.4</b>	<b>3.3%</b>	<b>5,751.9</b>	<b>4,903.3</b>	<b>17.3%</b>
Recurring Revenue	1,370.8	1,159.5	18.2%	1,330.0	3.1%	5,206.6	4,340.6	20.0%
Non-Recurring Revenue	136.1	136.6	(0.3%)	128.5	5.9%	545.3	562.7	(3.1%)
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>1,095.9</b>	<b>947.0</b>	<b>15.7%</b>	<b>1,073.3</b>	<b>2.1%</b>	<b>4,205.3</b>	<b>3,588.4</b>	<b>17.2%</b>
Adjusted Gross Margin	72.7%	73.1%	-40 bp	73.6%	-90 bp	73.1%	73.2%	-10 bp
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>408.7</b>	<b>328.9</b>	<b>24.3%</b>	<b>381.0</b>	<b>7.3%</b>	<b>1,504.8</b>	<b>1,230.2</b>	<b>22.3%</b>
Adjusted EBITDA Margin	27.1%	25.4%	170 bp	26.1%	100 bp	26.2%	25.1%	110 bp
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>257.9</b>	<b>225.6</b>	<b>14.3%</b>	<b>231.2</b>	<b>11.6%</b>	<b>909.8</b>	<b>724.7</b>	<b>25.6%</b>
Adjusted Net Margin	17.1%	17.4%	-30 bp	15.8%	130 bp	15.8%	14.8%	100 bp
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)</b>								
% Recurring Revenue	91.0%	89.5%	150 bp	91.2%	-20 bp	90.5%	88.5%	200 bp
SaaS Revenue from Management + RD Station	760.5	621.1	22.4%	729.5	4.3%	2,847.9	2,275.2	25.2%
ARR <sup>(1)</sup>	6,097.7	5,179.1	17.7%	5,897.5	3.4%	n/a	n/a	n/a
ARR <sup>(1)</sup> Net Addition	200.2	176.6	13.4%	212.5	-5.8%	905.2	673.9	34.3%
Recurring Revenue vs. ARR <sup>(2)</sup>	90.5%	90.2%	30 bp	90.9%	-40 bp	n/a	n/a	n/a

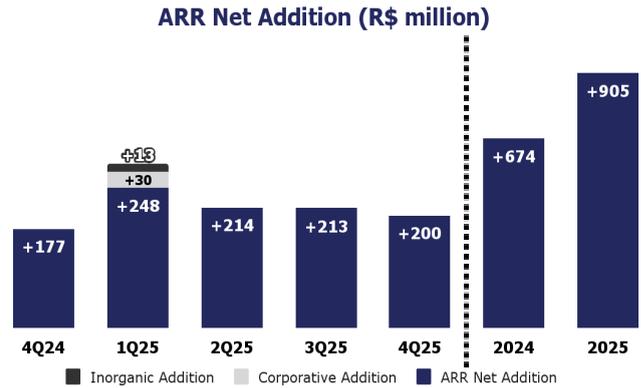
<sup>(1)</sup> ARR Management + SaaS ARR RD Station

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

## Net Revenue

Consolidated Net Revenue maintained a robust growth trajectory (+16% y/y) in 4Q25, driven by +18% y/y growth in Recurring Revenue. For full year 2025, Net Revenue exceeded R\$5.7 billion (+17% y/y), with Recurring Revenue reaching 91% of the total (+200 bps y/y).

Recurring Revenue growth was supported by the continued expansion of SaaS Revenue (Management + RD Station), which advanced +22% y/y. This result reflects the intense commercial activity, with high sales volume, both for the existing base and new customer acquisitions. As a consequence, the Net Addition of ARR was R\$200 million in the quarter (+13% y/y), while full year 2025 net ARR addition reached R\$905 million, a significant expansion of +34% compared to the previous year. The year-to-date variation in Non-Recurring Revenue (-3.1% y/y) remains aligned with the strategy of prioritizing Recurring Revenue, as signaled throughout the year.

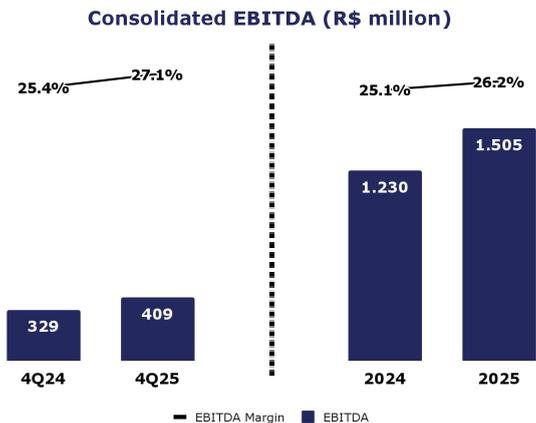


As of the end of 2025, we provide insights into the direct impact of AI on the top line. As detailed in the Message from the CEO, TaaS monetization is driving new revenue streams. In Management, the three TaaS enablers are already delivering relevant recurring revenues with accelerating growth rates: (i) T-Cloud universalization; (ii) domain of applications and APIs; and (iii) supporting customers in database organization and system updates. In 2025, these revenues accounted for more than 17% of Management's total, recording a 37% growth over 2024. Excluding cloud universalization revenue, the expansion of items (ii) and (iii) reached 72% in the period, accelerating sharply in 2026, with a 7.3% increase in January (month-over-month).

## EBITDA

In 4Q25, Adjusted Consolidated EBITDA reached a new record, reaching R\$409 million (+24% y/y) and exceeding R\$1.5 billion (+22% y/y) for full year 2025. This performance was driven mainly by the continued expansion of Management's Recurring Revenue, which generated significant operational leverage and notable acceleration.

We also provide insights into how AI is already part of our daily operations, driving productivity gains in internal processes and improving the bottom-line. The primary metric for measurement is the Sales/FTE (Net Revenue per Full-Time Equivalent ratio), which saw an evolution of over 11% in FY25 vs. FY24. The impact of AI on this indicator is already concrete, growing, and diversified across all TOTVS business areas.



We also provide insights into how AI is already part of our daily operations, driving productivity gains in internal processes and improving the bottom-line. The primary metric for measurement is the Sales/FTE (Net Revenue per Full-Time Equivalent ratio), which saw an evolution of over 11% in FY25 vs. FY24. The impact of AI on this indicator is already concrete, growing, and diversified across all TOTVS business areas.

It is crucial to highlight that the annualized EBITDA growth rose from 20% in 3Q25 to 24% in 4Q25. On a broader view, y/y growth has accelerated from 20% in 2024 to 22% in 2025. As a direct reflection of this dynamic, the Adjusted Consolidated EBITDA Margin increased by 170 basis points to 27.1% for the quarter, and by 110 basis points to 26.2% for the year. These strong results reaffirm the effectiveness of our strategy to deepen our relevance with clients and solidify our role as their trusted advisors.

## Net Income

Adjusted Net Income	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>408.7</b>	<b>328.9</b>	<b>24.3%</b>	<b>381.0</b>	<b>7.3%</b>	<b>1,504.8</b>	<b>1,230.2</b>	<b>22.3%</b>
Depreciation and Amortization	(66.3)	(59.8)	10.8%	(70.4)	(5.8%)	(266.1)	(233.5)	14.0%
Financial Result	(16.3)	(16.8)	(3.0%)	(24.5)	(33.3%)	(86.8)	(57.8)	50.1%
Income Tax and Social Contribution	(69.8)	(34.5)	102.5%	(63.0)	10.8%	(255.9)	(224.9)	13.8%
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	1.5	7.8	(80.5%)	8.0	(81.1%)	13.9	10.7	29.9%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>257.9</b>	<b>225.6</b>	<b>14.3%</b>	<b>231.2</b>	<b>11.6%</b>	<b>909.8</b>	<b>724.7</b>	<b>25.6%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>17.1%</i>	<i>17.4%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>15.8%</i>	<i>130 bp</i>	<i>15.8%</i>	<i>14.8%</i>	<i>100 bp</i>
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)</b>								
NOPLAT <sup>(1)</sup>	252.4	236.7	6.7%	235.6	7.1%	939.2	767.0	22.4%
ROIC (LTM) <sup>(2)</sup>	19.9%	19.1%	80 bp	19.5%	40 bp	n/a	n/a	n/a
EPS (LTM)	1.55	1.24	25.2%	1.49	3.7%	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> NOPLAT = Adjusted Net Income - (Adjusted Financial Result x 66 %)

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

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

Adjusted Net Income totaled R\$258 million (+14% y/y) in 4Q25. For full year 2025, the result was even more significant, as it exceeded R\$900 million (+26% y/y), with Adjusted Net Margin expanding 100 bps to 15.8%.

The 103% y/y increase in the Income Tax and Social Contribution expense line in 4Q25 reflects the change to quarterly (versus semi-annual in 2024) declaration of Interest on Equity (IOE). This base effect is normalized when analyzing the full year results.

This robust bottom-line performance reflects the strong operating leverage of TOTVS' business model based on recurring revenue, translating revenue growth into real shareholder value. This efficiency is even more evident in the expansion of ROIC of 80 bps to reach 19.9%, and the growth of Earnings per Share (EPS), which ended the period at R\$1.55, an increase of 25% in the last 12 months.

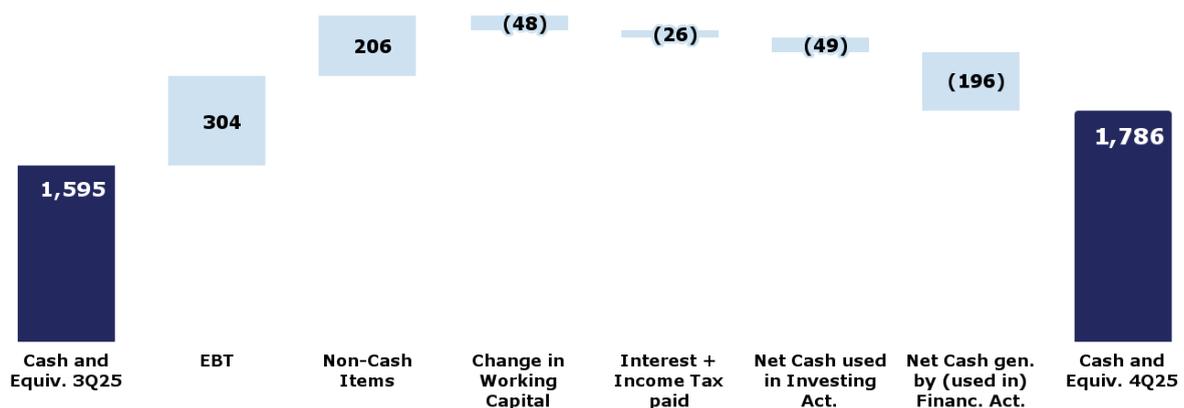
# Free Cash Flow

Free Cash Flow	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>EBT</b>	<b>303.9</b>	<b>187.7</b>	<b>61.9%</b>	<b>282.1</b>	<b>7.8%</b>	<b>1,042.0</b>	<b>759.4</b>	<b>37.2%</b>
Non-Cash Items	205.7	187.4	9.8%	208.8	(1.5%)	800.9	677.7	18.2%
Change in Working Capital	(47.8)	31.3	(252.8%)	(81.3)	(41.2%)	(295.3)	(78.5)	276.1%
<b>Operating Cash Generation</b>	<b>461.8</b>	<b>406.4</b>	<b>13.7%</b>	<b>409.5</b>	<b>12.8%</b>	<b>1,547.6</b>	<b>1,358.7</b>	<b>13.9%</b>
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(19.8)	(24.4)	(18.9%)	(31.3)	(36.6%)	(146.7)	(147.9)	(0.8%)
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(55.1)	(60.4)	(8.7%)	(49.5)	11.2%	(245.9)	(223.5)	10.0%
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(8.4)	(13.3)	(37.2%)	(17.1)	(51.0%)	(62.5)	(59.4)	5.3%
(-) Rev. from financial invest., net of Taxes	(61.4)	(41.4)	48.3%	(55.1)	11.5%	(204.0)	(194.8)	4.7%
<b>Free Cash Flow to Firm (FCFF)</b>	<b>317.1</b>	<b>266.8</b>	<b>18.9%</b>	<b>256.6</b>	<b>23.6%</b>	<b>888.5</b>	<b>733.1</b>	<b>21.2%</b>
<b>Financial and Operational Indicators</b>								
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	113.0%	123.5%	-1050 bp	107.5%	550 bp	102.8%	110.4%	-760 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	123.0%	118.3%	470 bp	111.0%	1200 bp	97.7%	101.2%	-350 bp
FCFF LTM Margin	15.4%	15.0%	40 bp	15.1%	30 bp	n/a	n/a	n/a

Free Cash Flow closed 4Q25 at R\$317 million (+19% y/y and +24% q/q). The key drivers for this advance were: (i) the vigorous growth of EBT (+62% y/y and 7.8% q/q); and (ii) the maintenance of the level of IR (income tax) and CSLL (social contribution) paid. It is worth highlighting that operating cash generation improved despite higher working capital variation y/y, primarily due to the impact of end-of-year commercial campaigns.

Full year 2025 FCFF reached R\$889 million, a +21% expansion over 2024, representing a 98% conversion of Adjusted Net Income.

## Cash Flow 4Q25 (R\$ million)



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

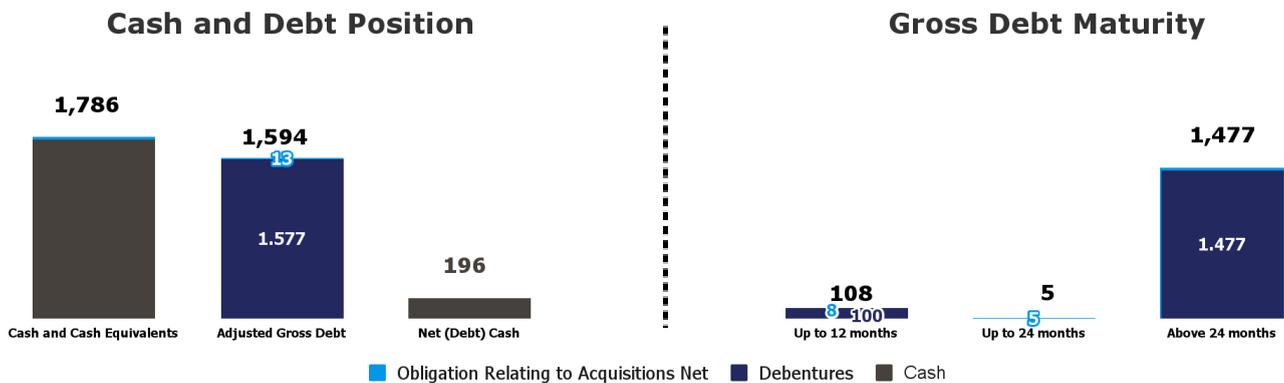
# Gross and Net Debt

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q
Debentures	(1,577.3)	(1,535.1)	2.8%	(1,516.7)	4.0%
Obligations Related to Acquisitions, Net	(12.7)	(99.4)	(87.2%)	(18.0)	(29.4%)
<b>Total Gross Debt</b>	<b>(1,590.1)</b>	<b>(1,634.5)</b>	<b>(2.7%)</b>	<b>(1,534.7)</b>	<b>3.6%</b>
(+) Cash and Cash Equivalents	1,785.7	1,360.7	31.2%	1,594.6	12.0%
<b>Net (Debt) Cash</b>	<b>195.6</b>	<b>(273.8)</b>	<b>(171.4%)</b>	<b>59.8</b>	<b>226.9%</b>

The Company ended 2025 with an even stronger capital structure. Total Gross Debt decreased 2.7% y/y, ending the period at R\$1.6 billion. This movement was driven primarily by a 87% reduction in Earn-out Obligations, mainly Feedz earn-out payment in 2025.

Conversely, strong cash generation in the period increased the Cash and Cash Equivalents balance to R\$1.8 billion (+31% y/y). The combination of debt discipline and cash position expansion enabled the Company to shift from a Net Debt position of R\$274 million in 4Q24 to a Net Cash position of R\$196 million in 4Q25.

Finally, reinforcing the strength of the balance sheet and the Company's credibility, TOTVS completed its 6<sup>th</sup> Debenture Issuance in January 2026 for R\$3 billion, achieving an "AAA(bra)" rating from Fitch Ratings. This issue stood out as one of the most efficient institutional placements in the Brazilian market in 2025, priced at a spread of only 0.59% per year over CDI. Proceeds will be allocated to the acquisition of Linx, enabling transformative inorganic growth while maintaining an optimized capital structure and extended debt maturity profile.



# Management

The Management segment encompasses enterprise management solutions across 12 economic verticals, including ERP (Enterprise Resource Planning) systems, productivity tools, analytics, financial management platforms, tax & compliance, HR, and specialized vertical solutions.

As previously announced, on February 2, 2026, the Company signed the sale of its entire equity interest in DIMENSA S.A. Consequently, DIMENSA's results have been reclassified to "Net Income/(Loss) from Discontinued Operations," together with those of RJ PARTICIPAÇÕES S.A. The Management segment figures presented in this section therefore exclude DIMENSA. For comparability, full Management results including DIMENSA line-by-line are provided in **APPENDIX IX**.

In addition, for enhanced analysis of cost and expense lines, the table below reflects adjusted figures excluding non-recurring and extraordinary items (reconciliation in **APPENDIX III**).

	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>Net Revenue</b>	<b>1,340.1</b>	<b>1,150.2</b>	<b>16.5%</b>	<b>1,296.6</b>	<b>3.4%</b>	<b>5,118.4</b>	<b>4,356.0</b>	<b>17.5%</b>
Recurring Revenue	1,208.2	1,019.4	18.5%	1,174.2	2.9%	4,594.4	3,813.2	20.5%
Non-Recurring Revenue	131.9	130.8	0.8%	122.4	7.7%	524.0	542.7	(3.5%)
Licenses	46.4	46.4	0.0%	40.3	15.2%	196.4	216.1	(9.1%)
Services	85.5	84.4	1.3%	82.2	4.0%	327.6	326.6	0.3%
<b>Costs</b>	<b>(372.3)</b>	<b>(315.5)</b>	<b>18.0%</b>	<b>(344.9)</b>	<b>7.9%</b>	<b>(1,390.9)</b>	<b>(1,186.9)</b>	<b>17.2%</b>
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>967.8</b>	<b>834.7</b>	<b>15.9%</b>	<b>951.7</b>	<b>1.7%</b>	<b>3,727.5</b>	<b>3,169.0</b>	<b>17.6%</b>
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>72.2%</i>	<i>72.6%</i>	<i>-40 bp</i>	<i>73.4%</i>	<i>-120 bp</i>	<i>72.8%</i>	<i>72.8%</i>	<i>0 bp</i>
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>(581.5)</b>	<b>(525.7)</b>	<b>10.6%</b>	<b>(591.0)</b>	<b>(1.6%)</b>	<b>(2,301.6)</b>	<b>(1,993.3)</b>	<b>15.5%</b>
<i>% Net Revenue</i>	<i>43.4%</i>	<i>45.7%</i>	<i>-230 bp</i>	<i>45.6%</i>	<i>-220 bp</i>	<i>45.0%</i>	<i>45.8%</i>	<i>-80 bp</i>
Research and Development	(211.1)	(187.0)	12.9%	(215.8)	(2.2%)	(822.6)	(710.2)	15.8%
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>17.5%</i>	<i>18.3%</i>	<i>-80 bp</i>	<i>18.4%</i>	<i>-90 bp</i>	<i>17.9%</i>	<i>18.6%</i>	<i>-70 bp</i>
Provision for Expected Credit Losses	(15.0)	(12.7)	18.5%	(11.4)	31.9%	(50.4)	(40.9)	23.4%
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.1%</i>	<i>1.1%</i>	<i>0 bp</i>	<i>0.9%</i>	<i>20 bp</i>	<i>1.0%</i>	<i>0.9%</i>	<i>10 bp</i>
Sales and Marketing Expenses	(256.6)	(235.0)	9.2%	(260.0)	(1.3%)	(1,036.3)	(896.6)	15.6%
<i>% Net Revenue</i>	<i>19.1%</i>	<i>20.4%</i>	<i>-130 bp</i>	<i>20.1%</i>	<i>-100 bp</i>	<i>20.2%</i>	<i>20.6%</i>	<i>-40 bp</i>
G&A Expenses and Others	(98.8)	(91.0)	8.6%	(103.9)	(4.9%)	(392.3)	(345.7)	13.5%
<i>% Net Revenue</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.9%</i>	<i>-50 bp</i>	<i>8.0%</i>	<i>-60 bp</i>	<i>7.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>-20 bp</i>
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>386.3</b>	<b>309.0</b>	<b>25.0%</b>	<b>360.7</b>	<b>7.1%</b>	<b>1,425.9</b>	<b>1,175.7</b>	<b>21.3%</b>
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>28.8%</i>	<i>26.9%</i>	<i>190 bp</i>	<i>27.8%</i>	<i>100 bp</i>	<i>27.9%</i>	<i>27.0%</i>	<i>90 bp</i>
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)</b>								
% Recurring Revenue	90.2%	88.6%	160 bp	90.6%	-40 bp	89.8%	87.5%	230 bp
SaaS Revenue	600.2	484.9	23.8%	578.6	3.7%	2,254.1	1,759.2	28.1%
ARR	5,454.4	4,635.6	17.7%	5,287.0	3.2%	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	98.3%	98.9%	-60 bp	98.6%	-30 bp	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR <sup>(1)</sup>	89.2%	88.8%	40 bp	89.8%	-60 bp	n/a	n/a	n/a

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

## Net Revenue

Management Net Revenue ended the quarter with 17% y/y growth, reaching R\$5.1 billion (+18% y/y) in 2025.

Recurring Revenue grew 19% y/y in 4Q25, reaching R\$1.2 billion. This result marks the 27<sup>th</sup> consecutive quarter of double-digit growth, reinforcing the low penetration of the Management market and TOTVS' market share as a competitive advantage, as most new sales come from cross-selling and up-selling. In 2025, Recurring Revenue totaled R\$4.6 billion, a 20% y/y expansion over the previous year. This growth was driven by the continued expansion of SaaS+Cloud revenue (+28% y/y).

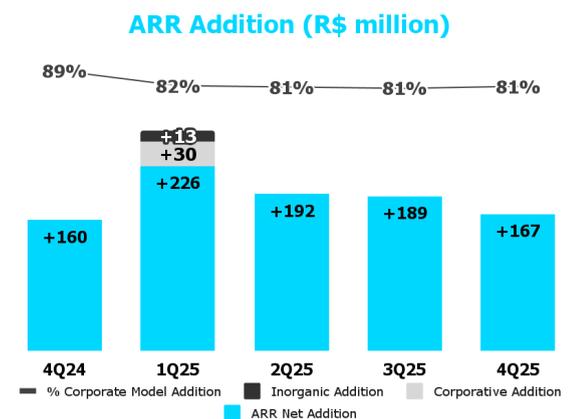
Management ARR ended 2025 at R\$5.5 billion, an 18% year-over-year increase. Net ARR Addition totaled R\$167 million in the quarter. It is worth noting that Net ARR Addition results from the combination of price and volume dynamics, the latter comprising gross additions (new sales to existing customers and new customers) and the Retention Rate. This quarter set a new historical record for gross additions, demonstrating that TOTVS' ability to convert its sales pipeline remains at increasingly high levels. This performance was achieved in a seasonally more challenging quarter for new sales due to year-end effects and was sufficient to offset the lower contribution of the IGP-M to the price component, in addition to the typical quarterly volatility in the Renewal Rate (98.3% in the quarter).

Non-Recurring Revenue remained stable in the quarter (+0.8% y/y) and registered a 3.5% contraction in 2025. This performance reflects the focus on recurring revenue, coupled with the TCO (Total Cost of Ownership) reducing strategy. Consequently, the 2025 Adjusted Gross Margin for the Management stood at 72.8% for the year, consistent with 2024 levels. The result confirms the resilience of TOTVS' business model.

## Operating Expenses

Disciplined management of Operating Expenses, combined with the Company's business model high operating leverage, led operating expenses to represent 43.4% of Net Revenue in 4Q25, a 40bp reduction y/y.

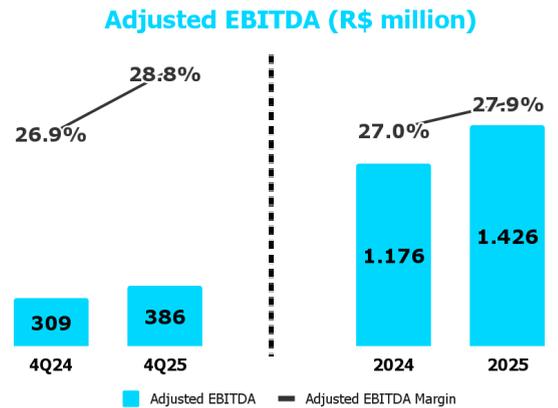
For the full year 2025, the reduction in Operating Expenses was 80 bps y/y, reaching 45% of Net Revenue, which confirms the ongoing operational efficiency gains and the dilution of fixed expenses.



## EBITDA

Management Adjusted EBITDA expanded 25% y/y in this quarter, outpacing Net Revenue growth. This performance resulted in an Adjusted EBITDA Margin of 28.8%, a 190bp increase over 4Q24, notable in a seasonally challenging period for margins, materializing the new profitability stage signaled in 3Q24. At that time, it was highlighted that overcoming the inflationary mismatch would allow for accelerated operating leverage. Since then, Management has recorded a cumulative margin expansion of 90bp in the 2025 versus 2024 comparison. TOTVS maintains a trend of convergence toward its historical peak profitability levels while simultaneously preserving robust Revenue growth. This positive correlation between scale and margin expansion represents a rare combination in the global technology sector, reaffirming the superiority of the TOTVS business model.

In full year 2025, Adjusted EBITDA surpassed the historical R\$1.4 billion mark (+21% y/y), with a margin of 27.9% (+90bp y/y). This profitability trend consolidates the company's operating leverage thesis, combining the scalability of 27 consecutive quarters of double digit growth in recurring revenue with rigorous discipline in managing selling, general, and administrative (SG&A) expenses.



## RD Station

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

To help analyze the behavior of Cost and Expense lines, the data in the chart below are already adjusted for extraordinary items, the reconciliation of which is shown in **APPENDIX III**.

	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>Net Revenue</b>	<b>166.8</b>	<b>145.9</b>	<b>14.4%</b>	<b>161.9</b>	<b>3.1%</b>	<b>633.5</b>	<b>547.4</b>	<b>15.7%</b>
Recurring Revenue	162.6	140.1	16.0%	155.8	4.4%	612.2	527.4	16.1%
SaaS Revenue	160.3	136.3	17.7%	150.9	6.3%	593.8	516.0	15.1%
Transactional Revenue	2.2	3.8	(41.3%)	4.9	(54.2%)	18.3	11.4	61.6%
Non-Recurring Revenue	4.2	5.8	(26.3%)	6.1	(30.0%)	21.3	20.0	6.6%
Costs	(38.7)	(33.6)	15.1%	(40.3)	(3.9%)	(155.7)	(127.9)	21.7%
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>128.2</b>	<b>112.3</b>	<b>14.2%</b>	<b>121.6</b>	<b>5.4%</b>	<b>477.8</b>	<b>419.4</b>	<b>13.9%</b>
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>76.8%</i>	<i>77.0%</i>	<i>-20 bp</i>	<i>75.1%</i>	<i>170 bp</i>	<i>75.4%</i>	<i>76.6%</i>	<i>-120 bp</i>
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>(105.7)</b>	<b>(92.4)</b>	<b>14.4%</b>	<b>(101.3)</b>	<b>4.4%</b>	<b>(399.0)</b>	<b>(364.9)</b>	<b>9.3%</b>
<i>% Net Revenue</i>	<i>63.4%</i>	<i>63.3%</i>	<i>10 bp</i>	<i>62.6%</i>	<i>80 bp</i>	<i>63.0%</i>	<i>66.7%</i>	<i>-370 bp</i>
Research and Development	(30.1)	(24.6)	22.4%	(31.9)	(5.9%)	(122.1)	(110.0)	11.0%
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>18.5%</i>	<i>17.5%</i>	<i>100 bp</i>	<i>20.5%</i>	<i>-200 bp</i>	<i>19.9%</i>	<i>20.9%</i>	<i>-100 bp</i>
Provision for Expected Credit Losses	(3.0)	(2.9)	4.7%	(2.5)	19.8%	(9.2)	(13.8)	(33.5%)
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.8%</i>	<i>2.0%</i>	<i>-20 bp</i>	<i>1.5%</i>	<i>30 bp</i>	<i>1.4%</i>	<i>2.5%</i>	<i>-110 bp</i>
Sales and Marketing Expenses	(57.6)	(50.3)	14.5%	(51.8)	11.2%	(206.8)	(179.5)	15.2%
<i>% Net Revenue</i>	<i>34.5%</i>	<i>34.5%</i>	<i>0 bp</i>	<i>32.0%</i>	<i>250 bp</i>	<i>32.6%</i>	<i>32.8%</i>	<i>-20 bp</i>
G&A Expenses and Others	(15.0)	(14.6)	2.7%	(15.0)	0.2%	(61.0)	(61.6)	(1.1%)
<i>% Net Revenue</i>	<i>9.0%</i>	<i>10.0%</i>	<i>-100 bp</i>	<i>9.3%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>9.6%</i>	<i>11.3%</i>	<i>-170 bp</i>
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>22.4</b>	<b>19.9</b>	<b>12.9%</b>	<b>20.3</b>	<b>10.5%</b>	<b>78.8</b>	<b>54.5</b>	<b>44.7%</b>
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>13.5%</i>	<i>13.6%</i>	<i>-10 bp</i>	<i>12.6%</i>	<i>90 bp</i>	<i>12.4%</i>	<i>10.0%</i>	<i>240 bp</i>
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)</b>								
SaaS ARR	643.2	543.5	18.3%	610.4	5.4%	n/a	n/a	n/a
SaaS ARR Net Addition	32.8	16.5	98.7%	23.2	41.6%	99.7	76.8	29.9%
SaaS Retention Rate	94.9%	94.5%	40 bp	94.8%	10 bp	n/a	n/a	n/a

## Net Revenue

RD Station delivered significant sequential acceleration at the end of 2025. SaaS Revenue reached R\$160 million in the quarter, a 6.3% expansion over 3Q25 which, on an annualized basis, translates into growth exceeding 25%. This pace significantly outpaces the line's own annual expansion (+18% y/y) and the full year 2025 performance versus 2024 (+15%), highlighting a new acceleration phase following adjustments made throughout the year.

SaaS ARR ended the period at R\$643 million (+18% y/y), driven by a Net Addition of R\$33 million, nearly double the amount recorded in 4Q24 and a 42% QoQ acceleration. Even excluding the R\$11 million effect from the billing model migration of RD Station Conversas, Net Addition grew 31% y/y. The fact that ARR expansion outpaced revenue growth signals favorable momentum, potentially paving the way for further sequential accelerations in the Revenue growth rate. This commercial performance is particularly notable given 4Q seasonality, historically marked by the RD Summit and fewer business days, a critical factor for the digital/inbound go-to-market model.

As a result of the strategy focused on the recurring model, RD's Total Net Revenue reached R\$167 million in the quarter and R\$633 million year to date.

## Gross Margin

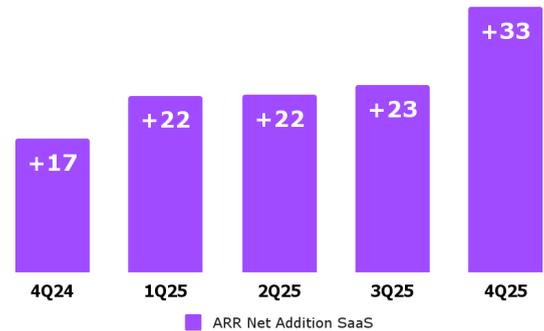
Adjusted Gross Margin ended the quarter at 76.8%, 170 basis points above the previous quarter and 20bp below 4Q24. We believe that progress in the integration of the solutions portfolio and the change in the RD Station Conversas billing model have established a sustainable foundation to reaccelerate ARR addition and drive operational efficiency gains in the coming periods.

## Operating Expenses

RD Station's Adjusted Operating Expenses grew 14% in 4Q25, an evolution in line with Net Revenue, even with the RD Summit 2025 event, which incurred a net cost of approximately R\$12 million in the quarter. This performance reflects the balance between growth and operational efficiency, with strategic resource allocation geared toward innovation, evidenced by the 22% y/y increase in Research and Development expenses, in contrast to a mere 2.7% y/y rise in General and Administrative expenses.

Such discipline is also evident in the full year 2025 figures, with a 1.1% reduction in G&A and a 370bp decrease in total operating expenses, despite the operational changes implemented during the year. These changes included significant progress in portfolio integration and innovation, the transition to messaging volume based billing models, and operational structure adjustments.

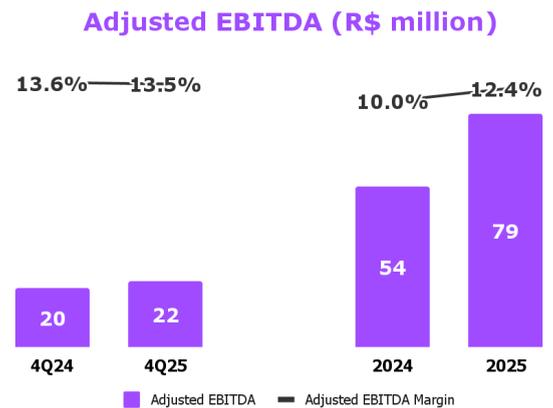
ARR Net Addition - SaaS (R\$ million)



## EBITDA

RD Station ended the fourth quarter of 2025 with Adjusted EBITDA of R\$22 million and a 13.5% margin. This performance, representing a 90 basis point sequential expansion, is even more significant when analyzed through the lens of the operation's structural profitability. The result absorbed a R\$12 million impact from the RD Summit, normalizing EBITDA for this one off event cost, RD's Margin would have exceeded 20%. Notably, 2025 marked the final year of the event in its current format. Starting in 2026, the transition to a new operating model will reduce the financial impact on the fourth quarter, providing greater visibility for RD's operating leverage to manifest linearly across quarters. This result also stands out as RD enters a new phase of revenue growth acceleration, demonstrating the ability to replicate the proven combination already established in the Management.

In full year 2025, EBITDA reached R\$79 million, a 45% increase over 2024, with the Adjusted EBITDA Margin expanding 240 basis points to 12.4%. These indicators attest to the maturity of RD Station's business model and its capacity to accelerate SaaS revenue growth while maintaining financial discipline and value creation.



# Techfin

Techfin 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.

Techfin 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 performance reconciliation of Adjusted Net Income, Balance Sheet, Cash Flow, and Credit Rights by maturity can be found in **APPENDIX VII**.

	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Result (in R\$ million, except %)</b>								
<b>Revenue - Net of funding</b>	<b>96.5</b>	<b>96.3</b>	<b>0.2%</b>	<b>101.8</b>	<b>(5.2%)</b>	<b>350.2</b>	<b>307.5</b>	<b>13.9%</b>
Credit products	145.8	126.1	15.7%	149.4	(2.4%)	528.9	435.5	21.5%
Adjusted Funding Cost	(52.9)	(33.6)	57.5%	(50.7)	4.3%	(191.8)	(139.0)	38.0%
Fee Revenue <sup>(1)</sup>	3.5	3.8	(6.8%)	3.1	13.2%	13.1	11.0	18.6%
Provision for Expected Credit Losses	(6.5)	(7.3)	(10.0%)	(9.9)	(34.2%)	(32.1)	(30.6)	4.8%
OPEX	(83.6)	(64.7)	29.2%	(66.4)	26.0%	(271.3)	(244.2)	11.1%
<b>Techfin Adjusted EBITDA</b>	<b>6.4</b>	<b>24.3</b>	<b>(73.9%)</b>	<b>25.5</b>	<b>(75.1%)</b>	<b>46.8</b>	<b>32.7</b>	<b>43.3%</b>
% Techfin Adjusted EBITDA	6.6%	25.2%	-1860 bp	25.1%	-1850 bp	13.4%	10.6%	280 bp
Below EBITDA	(3.3)	(8.8)	(62.2%)	(9.5)	(64.9%)	(19.0)	(11.2)	68.9%
<b>Adjusted Net Income (Loss) from Techfin</b>	<b>3.0</b>	<b>15.5</b>	<b>(80.5%)</b>	<b>16.1</b>	<b>(81.1%)</b>	<b>27.8</b>	<b>21.4</b>	<b>29.9%</b>
% Net Income (Loss) from Techfin	3.1%	16.1%	-1300 bp	15.8%	-1270 bp	7.9%	7.0%	90 bp
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)</b>								
<b>Credit products</b>								
Credit Production	3,398.5	3,414.7	(0.5%)	3,393.9	0.1%	13,239.3	11,871.5	11.5%
Average Term of Credit Production (days)	70.9	69.6	2.0%	67.1	5.6%	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,489.1	2,152.5	15.6%	2,380.2	4.6%	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	64.3	55.9	15.1%	61.9	4.0%	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	340.8	91.2	273.5%	336.5	1.3%	n/a	n/a	n/a
<b>Fee Products</b>								
TPV - Techfin Pix	2,798.1	2,140.1	30.7%	2,385.3	17.3%	9,402.5	6,856.2	37.1%

<sup>(1)</sup> Revenue fee from payment products such as credit cards and PIX.

## Revenue - Net of Funding

Revenue Net of Funding ended the quarter stable year-over-year (+0.2% y/y). This level reflects the expansion in Agribusiness production (with y/y and QoQ growth), offset by the absence, in 4Q25, of a positive impact of approximately R\$10 million from the prepayment of receivables by Techfin affiliates in 3Q25. Additionally, funding costs increased 58% y/y, reflecting the direct impact of the Selic rate hike in the period.

## Operating Expenses (OPEX)

The 29% y/y growth in Adjusted Operating Expenses primarily reflects the organizational restructuring initiated in 4Q24, with the appointment of the CEO to integrate Supplier and Techfin operations, which included, among other initiatives, the product development, credit model development, operations and back office teams. We are confident that this new operational setup, along with the portfolio and model developments, are on the right track to further materialize the ERP Finance experience for TOTVS customers.

## EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$6.4 million in the quarter, with the quarterly variation (y/y and q/q) reflecting the seasonal dynamics of revenue net of funding in convergence with the OPEX investment cycle, both discussed above. For this reason, Techfin's performance trend is best evaluated through the full year consolidated view, which mitigates some seasonality of quarterly figures. In 2025, Adjusted EBITDA reached R\$47 million, a solid 43% growth over 2024. The annual EBITDA Margin evolved significantly, rising from 10.6% to 13.4% (+280 bps), consolidating the segment at a sustainable level of growing profitability.

## Net Income

Robust Net Income performance in 2025, with 30% y/y expansion, reflects the business model's operating leverage potential, reaffirming its operational self-sufficiency.

# 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 13<sup>th</sup>, 2025, the result of this operation began to be disclosed in the "Net Income/(Loss) of the discontinued operation" line.

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Net Revenue</b>	<b>1,506.9</b>	<b>1,296.1</b>	<b>16.3%</b>	<b>1,458.4</b>	<b>3.3%</b>	<b>5,751.9</b>	<b>4,903.3</b>	<b>17.3%</b>
Management Revenue	1,340.1	1,150.2	16.5%	1,296.6	3.4%	5,118.4	4,356.0	17.5%
RD Station Revenue	166.8	145.9	14.4%	161.9	3.1%	633.5	547.4	15.7%
<b>Operating Costs</b>	<b>(418.0)</b>	<b>(353.2)</b>	<b>18.3%</b>	<b>(385.4)</b>	<b>8.5%</b>	<b>(1,556.5)</b>	<b>(1,319.9)</b>	<b>17.9%</b>
Management Operating Costs	(379.0)	(319.4)	18.7%	(344.9)	9.9%	(1,399.7)	(1,191.7)	17.5%
RD Station Operating Costs	(39.0)	(33.8)	15.3%	(40.5)	(3.6%)	(156.8)	(128.2)	22.3%
<b>Gross Profit</b>	<b>1,088.8</b>	<b>942.8</b>	<b>15.5%</b>	<b>1,073.1</b>	<b>1.5%</b>	<b>4,195.4</b>	<b>3,583.5</b>	<b>17.1%</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(785.7)</b>	<b>(734.3)</b>	<b>7.0%</b>	<b>(784.4)</b>	<b>0.2%</b>	<b>(3,084.1)</b>	<b>(2,729.9)</b>	<b>13.0%</b>
Research and Development	(246.9)	(217.2)	13.6%	(247.9)	(0.4%)	(951.7)	(825.8)	15.2%
Sales and Marketing Expenses	(319.1)	(290.4)	9.9%	(312.0)	2.3%	(1,249.1)	(1,082.3)	15.4%
Provision for Expected Credit Losses	(18.0)	(15.5)	15.9%	(13.9)	29.8%	(59.6)	(54.7)	9.1%
General and Administrative Expenses	(126.4)	(107.3)	17.9%	(116.7)	8.3%	(455.4)	(416.1)	9.4%
Provision for Contingencies	(8.2)	(9.3)	(11.5%)	(8.7)	(5.8%)	(32.6)	(19.7)	64.9%
Depreciation and Amortization	(84.6)	(79.0)	7.1%	(88.9)	(4.8%)	(341.1)	(313.3)	8.9%
Other Net Revenues (Expenses)	17.6	(15.6)	(213.0%)	3.7	371.4%	5.4	(17.9)	(130.0%)
<b>EBIT</b>	<b>303.2</b>	<b>208.6</b>	<b>45.3%</b>	<b>288.7</b>	<b>5.0%</b>	<b>1,111.3</b>	<b>853.6</b>	<b>30.2%</b>
Financial Result	(0.1)	(25.1)	(99.6%)	(14.1)	(99.2%)	(80.8)	(92.6)	(12.7%)
Equity Pickup	0.9	4.2	(78.7%)	7.4	(87.9%)	11.4	(1.6)	(827.1%)
<b>Earnings Before Taxes (EBT)</b>	<b>303.9</b>	<b>187.7</b>	<b>61.9%</b>	<b>282.1</b>	<b>7.8%</b>	<b>1,042.0</b>	<b>759.4</b>	<b>37.2%</b>
Income Tax and Social Contribution	(53.6)	(11.1)	383.2%	(53.1)	1.0%	(200.3)	(73.5)	172.4%
Net Income (Loss) from Discontinued Operations	23.2	12.9	79.4%	22.5	2.8%	79.0	49.5	59.6%
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>273.5</b>	<b>189.5</b>	<b>44.3%</b>	<b>251.5</b>	<b>8.7%</b>	<b>920.7</b>	<b>735.4</b>	<b>25.2%</b>
Non-Controlling Net Income	(8.5)	(4.5)	86.7%	(8.2)	2.7%	(29.0)	(17.9)	61.7%
<b>GAAP Net Income</b>	<b>265.1</b>	<b>185.0</b>	<b>43.3%</b>	<b>243.3</b>	<b>8.9%</b>	<b>891.7</b>	<b>717.5</b>	<b>24.3%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>17.6%</i>	<i>14.3%</i>	<i>330 bp</i>	<i>16.7%</i>	<i>90 bp</i>	<i>15.5%</i>	<i>14.6%</i>	<i>90 bp</i>

# APPENDIX II

## Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	4Q25				2025			
	GAAP Income Statement (1)	Deprec. and Amort. Reclass. (2)	Partners Solutions Reclass. (3)	Consolidated Result (a+b+c)	GAAP Income Statement (1)	Deprec. and Amort. Reclass. (2)	Partners Solutions Reclass. (3)	Consolidated Result (a+b+c)
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>Net Revenue</b>	<b>1,509.3</b>	-	(2.4)	<b>1,506.9</b>	<b>5,771.9</b>	-	(20.0)	<b>5,751.9</b>
<b>Costs</b>	<b>(456.6)</b>	<b>36.2</b>	<b>2.4</b>	<b>(418.0)</b>	<b>(1,716.3)</b>	<b>139.8</b>	<b>20.0</b>	<b>(1,556.5)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>1,052.7</b>	<b>36.2</b>	-	<b>1,088.8</b>	<b>4,055.5</b>	<b>139.8</b>	-	<b>4,195.4</b>
<i>Gross Margin</i>	69.7%			72.3%	70.3%			72.9%
<b>Operating Expenses (Revenues)</b>	<b>(749.5)</b>	<b>(36.2)</b>	-	<b>(785.7)</b>	<b>(2,944.2)</b>	<b>(139.8)</b>	-	<b>(3,084.1)</b>
Research and Development	(260.0)	13.2	-	(246.9)	(1,005.2)	53.5	-	(951.7)
Sales and Marketing Expenses	(331.7)	12.5	-	(319.1)	(1,300.0)	50.9	-	(1,249.1)
General and Administrative Expenses	(157.4)	22.7	-	(134.7)	(584.7)	96.8	-	(487.9)
Depreciation and Amortization	-	(84.6)	-	(84.6)	-	(341.1)	-	(341.1)
Provision for Expected Credit Losses	(18.0)	-	-	(18.0)	(59.6)	-	-	(59.6)
Other Net Revenues (Expenses)	17.6	-	-	17.6	5.4	-	-	5.4
<b>EBIT</b>	<b>303.2</b>	-	-	<b>303.2</b>	<b>1,111.3</b>	-	-	<b>1,111.3</b>
Financial Revenues	90.8	-	-	90.8	270.1	-	-	270.1
Financial Expenses	(90.9)	-	-	(90.9)	(350.8)	-	-	(350.8)
Equity Pickup	0.9	-	-	0.9	11.4	-	-	11.4
<b>Earnings Before Taxes (EBT)</b>	<b>303.9</b>	-	-	<b>303.9</b>	<b>1,042.0</b>	-	-	<b>1,042.0</b>
Income Tax and Social Contribution	(53.6)	-	-	(53.6)	(200.3)	-	-	(200.3)
Net Income (Loss) from Discont. Op.	23.2	-	-	23.2	79.0	-	-	79.0
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>273.5</b>	-	-	<b>273.5</b>	<b>920.7</b>	-	-	<b>920.7</b>
Non-Controlling Net Income	(8.5)	-	-	(8.5)	(29.0)	-	-	(29.0)
<b>GAAP Net Income</b>	<b>265.1</b>	-	-	<b>265.1</b>	<b>891.7</b>	-	-	<b>891.7</b>
<i>Net Margin</i>	17.6%			17.6%	15.4%			15.5%

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

<sup>(2)</sup> 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

<sup>(3)</sup> 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	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>273.5</b>	<b>189.5</b>	<b>44.3%</b>	<b>251.5</b>	<b>8.7%</b>	<b>920.7</b>	<b>735.4</b>	<b>25.2%</b>
(-) Net Income (Loss) Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
(-) Net Income (Loss) RJ and Dimensa	23.2	12.9	79.4%	22.5	2.8%	79.0	50.6	56.2%
(+) Depreciation and Amortization	84.6	79.0	7.1%	88.9	(4.8%)	341.1	313.3	8.9%
(-) Financial Results	(0.1)	(25.1)	(99.6%)	(14.1)	(99.2%)	(80.8)	(92.6)	(12.7%)
(+) Income Tax and Social Contribution	53.6	11.1	383.2%	53.1	1.0%	200.3	73.5	172.4%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>388.7</b>	<b>291.8</b>	<b>33.2%</b>	<b>385.0</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,463.8</b>	<b>1,165.2</b>	<b>25.6%</b>
(-) Equity Pickup	0.9	4.2	(78.7%)	7.4	(87.9%)	11.4	(1.6)	(827.1%)
(+) Extraordinary Items	21.0	41.3	(49.2%)	3.4	519.0%	52.4	63.4	(17.4%)
M&A Adjustment at Fair Value	(1.3)	13.9	(109.6%)	-	-	14.8	38.5	(61.6%)
Adjustment from Oper. Restructuring	2.4	4.1	(40.7%)	0.6	331.9%	8.8	8.3	6.0%
Expenses with M&A Transactions	9.3	1.3	608.1%	2.8	230.6%	14.0	9.0	55.2%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(11.6)	7.3	(257.5%)	-	-	(7.4)	(7.2)	3.1%
Adj. - Payroll Tax Surcharge	22.1	14.6	51.1%	-	-	22.1	14.6	51.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>408.7</b>	<b>328.9</b>	<b>24.3%</b>	<b>381.0</b>	<b>7.3%</b>	<b>1,504.8</b>	<b>1,230.2</b>	<b>22.3%</b>

## Adjusted Net Income Reconciliation

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>388.7</b>	<b>291.8</b>	<b>33.2%</b>	<b>385.0</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,463.8</b>	<b>1,165.2</b>	<b>25.6%</b>
Depreciation and Amortization	(84.6)	(79.0)	7.1%	(88.9)	(4.8%)	(341.1)	(313.3)	8.9%
Financial Result	(0.1)	(25.1)	(99.6%)	(14.1)	(99.2%)	(80.8)	(92.6)	(12.7%)
Income Tax and Social Contribution	(53.6)	(11.1)	383.2%	(53.1)	1.0%	(200.3)	(73.5)	172.4%
Net Income (Loss) from Discont. Operation - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1.1)	(100.0%)
Net Income (Loss) from Discont. Op. - RJ and Dimensa	23.2	12.9	79.4%	22.5	2.8%	79.0	50.6	56.2%
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(8.5)	(4.5)	86.7%	(8.2)	2.7%	(29.0)	(17.9)	61.7%
<b>GAAP Net Income</b>	<b>265.1</b>	<b>185.0</b>	<b>43.3%</b>	<b>243.3</b>	<b>8.9%</b>	<b>891.7</b>	<b>717.5</b>	<b>24.3%</b>
Net Result from Discontinued Operation <sup>(1)</sup>	(0.0)	-	-	-	-	-	1.1	(100.0%)
Preferred Techfin Dividends	(24.6)	-	-	(17.7)	38.5%	(42.3)	-	-
Discont. Op. Adjustment - RJ and Dimensa	(14.7)	(8.4)	75.5%	(14.3)	2.9%	(50.0)	(32.7)	53.1%
Net Extraordinary Items <sup>(2)</sup>	13.8	27.4	(49.5%)	2.3	511.1%	34.4	(45.5)	(175.6%)
PVA of Call Option, Net <sup>(3)</sup>	5.5	6.3	(11.7%)	4.8	14.7%	24.1	21.2	13.5%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles <sup>(4)</sup>	12.7	15.3	(16.7%)	12.8	(0.8%)	52.0	63.1	(17.7%)
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>257.9</b>	<b>225.6</b>	<b>14.3%</b>	<b>231.2</b>	<b>11.6%</b>	<b>909.8</b>	<b>724.7</b>	<b>25.6%</b>
<i>Adjusted Net Margin <sup>(5)</sup></i>	<i>17.1%</i>	<i>17.4%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>15.8%</i>	<i>130 bp</i>	<i>15.8%</i>	<i>14.8%</i>	<i>100 bp</i>

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

<sup>(2)</sup> 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%)

<sup>(3)</sup> 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

<sup>(4)</sup> Amortization of intangibles arising from acquisitions, except goodwill, Net of Income taxes

<sup>(5)</sup> 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	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
Depreciation	(41.2)	(38.2)	7.8%	(44.7)	(8.0%)	(167.7)	(149.7)	12.0%
Amortization	(25.1)	(21.6)	16.1%	(25.6)	(2.1%)	(98.5)	(83.8)	17.5%
<b>Adjusted Depreciation and Amortization</b>	<b>(66.3)</b>	<b>(59.8)</b>	<b>10.8%</b>	<b>(70.4)</b>	<b>(5.8%)</b>	<b>(266.1)</b>	<b>(233.5)</b>	<b>14.0%</b>
Intangibles Amortization from Acquisitions	(18.3)	(19.2)	(4.5%)	(18.5)	(0.8%)	(74.9)	(79.8)	(6.1%)
<b>Depreciation and Amortization</b>	<b>(84.6)</b>	<b>(79.0)</b>	<b>7.1%</b>	<b>(88.9)</b>	<b>(4.8%)</b>	<b>(341.1)</b>	<b>(313.3)</b>	<b>8.9%</b>

## Financial Result Reconciliation

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
Financial Revenues	66.2	38.8	70.6%	59.7	10.9%	227.8	218.2	4.4%
Financial Expenses	(82.6)	(55.6)	48.3%	(84.2)	(2.0%)	(314.6)	(276.1)	14.0%
<b>Adjusted Financial Result</b>	<b>(16.3)</b>	<b>(16.8)</b>	<b>(3.0%)</b>	<b>(24.5)</b>	<b>(33.3%)</b>	<b>(86.8)</b>	<b>(57.8)</b>	<b>50.1%</b>
Preferred Techfin Dividends	24.6	-	-	17.7	38.5%	42.3	-	-
PVA of Call Option - Dimensa	(8.4)	(9.5)	(11.7%)	(7.3)	14.7%	(36.4)	(32.1)	13.5%
Extraordinary PVA - Earn-outs	-	1.2	(100.0%)	(0.0)	(100.0%)	0.2	(2.6)	(107.5%)
<b>Financial Result</b>	<b>(0.1)</b>	<b>(25.1)</b>	<b>(99.6%)</b>	<b>(14.1)</b>	<b>(99.2%)</b>	<b>(80.8)</b>	<b>(92.6)</b>	<b>(12.7%)</b>

## Adjusted Income Tax Reconciliation

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>EBT (Management + RD Station)</b>	<b>303.0</b>	<b>183.5</b>	<b>65.1%</b>	<b>274.7</b>	<b>10.3%</b>	<b>1,030.6</b>	<b>761.0</b>	<b>35.4%</b>
Taxes at nominal rate (34%)	(103.0)	(62.4)	65.1%	(93.4)	10.3%	(350.4)	(258.7)	35.4%
Law 11,196/05 - R&D Incentive	8.2	5.1	59.6%	7.4	10.6%	29.6	29.2	1.5%
Interest on Equity	34.0	43.8	(22.5%)	30.0	13.2%	121.8	90.2	35.1%
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(3.4)	(2.5)	35.6%	(3.1)	7.6%	(12.6)	(14.2)	(11.3%)
Management Bonus	(1.1)	(0.9)	18.8%	(1.0)	7.1%	(4.3)	(3.5)	23.2%
Workers' Meal Program	1.2	0.3	275.0%	0.8	65.0%	3.3	2.5	33.6%
Other	10.5	1.8	471.7%	6.3	66.7%	12.3	(9.8)	(226.4%)
Deferred Tax Provision - RD Station	-	-	-	-	-	-	90.9	(100.0%)
<b>Income Tax and Social Contribution</b>	<b>(53.6)</b>	<b>(11.1)</b>	<b>383.2%</b>	<b>(53.1)</b>	<b>1.0%</b>	<b>(200.3)</b>	<b>(73.5)</b>	<b>172.4%</b>
Current Income Tax and Social Contribution	(72.9)	(36.0)	102.7%	(44.8)	62.7%	(202.8)	(175.7)	15.4%
Deferred Income Tax and Social Contribution	19.3	24.9	(22.5%)	(8.3)	(332.1%)	2.5	102.2	(97.5%)
<i>% Total Effective Tax Rate</i>	<i>17.7%</i>	<i>6.0%</i>	<i>1170 bp</i>	<i>19.3%</i>	<i>-160 bp</i>	<i>19.4%</i>	<i>9.7%</i>	<i>970 bp</i>
<b>Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)</b>	<b>(16.2)</b>	<b>(23.4)</b>	<b>(30.6%)</b>	<b>(9.9)</b>	<b>63.2%</b>	<b>(55.6)</b>	<b>(151.4)</b>	<b>(63.3%)</b>
Extraordinary Items - EBITDA	(7.1)	(14.0)	(49.2%)	(1.2)	519.0%	(17.8)	(21.5)	(17.4%)
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(6.2)	(6.5)	(4.5%)	(6.3)	(0.8%)	(25.5)	(27.1)	(6.1%)
Extraordinary Items - Financial Result	(2.8)	(2.8)	1.5%	(2.5)	14.1%	(12.3)	(11.8)	4.4%
Deferred Tax Provision - RD Station	-	-	-	-	-	-	(90.9)	(100.0%)
<b>Adjusted Income Tax and Social Contribution</b>	<b>(69.8)</b>	<b>(34.5)</b>	<b>102.5%</b>	<b>(63.0)</b>	<b>10.8%</b>	<b>(255.9)</b>	<b>(224.9)</b>	<b>13.8%</b>
<i>% Adjusted Effective Tax Rate</i>	<i>23.0%</i>	<i>18.8%</i>	<i>420 bp</i>	<i>22.9%</i>	<i>10 bp</i>	<i>24.8%</i>	<i>29.6%</i>	<i>-480 bp</i>

# APPENDIX IV

## Cash Flow

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>EBT</b>	<b>303.9</b>	<b>187.7</b>	<b>61.9%</b>	<b>282.1</b>	<b>7.8%</b>	<b>1,042.0</b>	<b>759.4</b>	<b>37.2%</b>
<b>Adjustments:</b>	<b>205.7</b>	<b>187.4</b>	<b>9.8%</b>	<b>208.8</b>	<b>(1.5%)</b>	<b>800.9</b>	<b>677.7</b>	<b>18.2%</b>
Depreciation and Amortization	84.6	79.0	7.1%	88.9	(4.8%)	341.1	313.3	8.9%
Share-based Compensation	27.1	4.9	448.3%	28.9	(6.3%)	82.6	46.4	78.1%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(8.0)	8.5	(193.2%)	(1.1)	655.9%	(5.0)	(9.6)	(47.6%)
Provision for Expected Credit Losses	18.0	15.5	15.9%	13.9	29.8%	59.6	54.7	9.1%
Equity Pickup	(0.9)	(4.2)	(78.7%)	(7.4)	(87.9%)	(11.4)	1.6	(827.1%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	8.2	9.3	(11.6%)	13.7	(40.0%)	37.5	20.0	87.7%
Provision (Reversal) for Other Obligations	(1.3)	16.5	(108.1%)	-	-	14.0	(6.5)	(317.1%)
Interest and Monet./FX variations, net	78.0	57.8	35.0%	71.9	8.5%	282.6	257.9	9.6%
<b>Changes in Op. Assets and Liabilities:</b>	<b>(47.8)</b>	<b>31.3</b>	<b>(252.8%)</b>	<b>(81.3)</b>	<b>(41.2%)</b>	<b>(295.3)</b>	<b>(78.5)</b>	<b>276.1%</b>
Trade Receivables	(30.5)	8.5	(457.5%)	(19.5)	56.2%	(182.2)	(67.2)	171.3%
Recoverable Taxes	16.7	(12.9)	(230.0%)	2.0	741.2%	(24.9)	(46.4)	(46.3%)
Judicial Deposits	(0.2)	1.7	(112.6%)	0.2	(219.5%)	(3.8)	1.7	(327.8%)
Other Assets	43.4	25.3	71.5%	(44.5)	(197.5%)	(130.8)	(82.2)	59.1%
Labor Liabilities	(42.5)	(25.6)	65.8%	4.5	<(999%)	84.5	79.9	5.8%
Trade and Other Payables	11.2	36.7	(69.5%)	(14.7)	(176.3%)	9.3	49.9	(81.3%)
Commissions Payable	7.4	5.5	35.1%	5.2	41.0%	7.8	3.9	101.7%
Taxes and Contributions Payable	(41.2)	(2.2)	>999%	(14.2)	189.4%	(27.8)	2.6	<(999%)
Other Accounts Payable	(12.2)	(5.6)	116.0%	(0.2)	>999%	(27.4)	(20.7)	32.8%
<b>Operating Cash Generation</b>	<b>461.8</b>	<b>406.4</b>	<b>13.7%</b>	<b>409.5</b>	<b>12.8%</b>	<b>1,547.6</b>	<b>1,358.7</b>	<b>13.9%</b>
Interest paid	(6.1)	(1.5)	306.8%	(110.1)	(94.4%)	(198.6)	(177.8)	11.7%
Tax Paid	(19.8)	(24.4)	(18.9%)	(31.3)	(36.6%)	(146.7)	(147.9)	(0.8%)
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>435.9</b>	<b>380.4</b>	<b>14.6%</b>	<b>268.2</b>	<b>62.5%</b>	<b>1,202.3</b>	<b>1,033.0</b>	<b>16.4%</b>
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(37.2)	(38.3)	(3.1%)	(29.2)	27.5%	(159.8)	(117.3)	36.3%
Acquisition of Intangible Assets	(24.9)	(23.5)	6.2%	(22.6)	10.5%	(97.8)	(117.0)	(16.4%)
Franchises Loan	7.5	10.8	(30.1%)	2.1	251.6%	15.9	(0.6)	<(999%)
Dividends Received	19.9	-	-	15.6	27.5%	35.5	-	-
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	(8.1)	(38.9)	(79.1%)	(194.2)	(95.8%)	(202.3)	(512.2)	(60.5%)
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(18.3)	(159.7)	(88.5%)	189.9	(109.7%)	57.4	(449.4)	(112.8%)
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	18.4	(1.4)	<(999%)	7.0	164.9%	39.7	41.8	(5.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	7.0	1.5	374.4%	2.2	220.2%	11.7	10.8	8.5%
CVC Fund Investments	(13.4)	(5.6)	139.4%	(23.3)	(42.4%)	(60.8)	(47.0)	29.3%
Cash generated from (used in) RJ and Dimensa	0.6	0.8	(27.5%)	2.4	(77.1%)	-	-	-
<b>Net Cash used in Investing Act.</b>	<b>(48.6)</b>	<b>(254.4)</b>	<b>(80.9%)</b>	<b>(50.0)</b>	<b>(2.9%)</b>	<b>(357.0)</b>	<b>(1,188.9)</b>	<b>(70.0%)</b>
Payment of Princ. of Loans and Financing	-	-	-	-	-	-	(40.4)	(100.0%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(8.4)	(13.3)	(37.2%)	(17.1)	(51.0%)	(62.5)	(59.4)	5.3%
Proceeds from debentures, loans and finan.	-	-	-	-	-	-	1,475.0	(100.0%)
Payment of Principal of Debentures	-	-	-	-	-	-	(1,505.0)	(100.0%)
Dividends and Interest on Equity Paid	(187.8)	(128.7)	45.9%	(88.0)	113.3%	(357.8)	(265.4)	34.8%
Net Treasury Shares	-	(216.3)	(100.0%)	-	-	-	(571.4)	(100.0%)
<b>Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.</b>	<b>(196.2)</b>	<b>(358.4)</b>	<b>(45.3%)</b>	<b>(105.1)</b>	<b>86.6%</b>	<b>(420.3)</b>	<b>(966.5)</b>	<b>(56.5%)</b>
<b>Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.</b>	<b>191.1</b>	<b>(232.3)</b>	<b>(182.3%)</b>	<b>113.0</b>	<b>69.1%</b>	<b>425.0</b>	<b>(1,122.4)</b>	<b>(137.9%)</b>
Cash and Equiv. Beginning of the Period	1,594.6	1,592.9	0.1%	1,481.5	7.6%	1,360.7	2,483.1	(45.2%)
Cash and Equiv. End of the Period	1,785.7	1,360.7	31.2%	1,594.6	12.0%	1,785.7	1,360.7	31.2%

# APPENDIX V

## Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q
<b>ASSETS</b>					
<b>Current Assets</b>	<b>3,875.8</b>	<b>2,763.6</b>	<b>40.2%</b>	<b>3,145.2</b>	<b>23.2%</b>
Cash and Cash Equivalents	1,785.7	1,942.2	(8.1%)	2,005.7	(11.0%)
Trade Receivables	700.3	625.7	11.9%	736.1	(4.9%)
Provision for Expected Credit Losses	(61.2)	(62.4)	(1.9%)	(67.5)	(9.3%)
Recoverable Taxes	53.8	83.5	(35.5%)	77.1	(30.2%)
Escrow Account	21.0	14.0	50.2%	46.1	(54.4%)
Other Assets	250.0	160.6	55.7%	289.9	(13.8%)
Discont. Operations Assets	1,126.1	-	-	57.8	>999%
<b>Non-current Assets</b>	<b>5,576.4</b>	<b>5,768.2</b>	<b>(3.3%)</b>	<b>6,074.6</b>	<b>(8.2%)</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>828.2</b>	<b>785.9</b>	<b>5.4%</b>	<b>858.9</b>	<b>(3.6%)</b>
Trade Receivables	22.8	13.8	65.1%	17.9	27.3%
Receivables from Related Parties	6.9	5.1	36.1%	4.7	45.1%
Deferred Tax Assets	243.8	253.5	(3.8%)	243.4	0.1%
Judicial Deposits	28.1	28.4	(1.0%)	28.4	(1.1%)
Investments at Fair Value	228.3	179.8	26.9%	213.1	7.1%
Escrow Account	153.8	188.8	(18.6%)	192.7	(20.2%)
Other Assets	144.6	116.5	24.1%	158.6	(8.8%)
Investments	290.8	321.8	(9.6%)	314.4	(7.5%)
Property, Plant and Equipment	553.2	399.2	38.6%	456.7	21.1%
Intangible	3,904.3	4,261.2	(8.4%)	4,444.6	(12.2%)
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>9,452.2</b>	<b>8,531.7</b>	<b>10.8%</b>	<b>9,219.9</b>	<b>2.5%</b>
<b>LIABILITIES</b>					
<b>Current Liabilities</b>	<b>1,978.2</b>	<b>1,144.2</b>	<b>72.9%</b>	<b>1,339.7</b>	<b>47.7%</b>
Labor Liabilities	462.1	438.7	5.3%	544.7	(15.2%)
Trade and Other Payables	220.8	212.0	4.1%	209.4	5.4%
Taxes and Contributions Liabilities	133.8	122.6	9.1%	134.5	(0.5%)
Debentures	100.1	62.8	59.2%	40.7	145.9%
Purchase of non-controlling interests	651.4	-	-	-	-
Lease Liabilities	42.5	58.1	(26.9%)	70.7	(39.9%)
Dividends Payable	1.7	1.2	35.2%	89.6	(98.2%)
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	28.6	115.7	(75.2%)	73.9	(61.2%)
Commissions Payable	77.0	69.1	11.3%	69.8	10.3%
Other Liabilities	84.1	64.0	31.6%	96.7	(13.0%)
Discont. Operations Liabilities	176.2	-	-	9.8	>999%
<b>Non-current Liabilities</b>	<b>2,030.5</b>	<b>2,400.4</b>	<b>(15.4%)</b>	<b>2,473.1</b>	<b>(17.9%)</b>
Lease Liabilities	216.4	68.3	217.0%	92.4	134.3%
Debentures	1,477.3	1,472.3	0.3%	1,476.0	0.1%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	158.9	228.2	(30.4%)	242.7	(34.6%)
Tax Obligations	-	0.0	(100.0%)	-	-
Deferred Income Taxes	17.2	13.7	25.5%	27.1	(36.3%)
Provision for Contingencies	106.8	106.3	0.5%	108.1	(1.2%)
Call Option of Non-controlling Interests	-	444.8	(100.0%)	472.9	(100.0%)
Other Liabilities	53.9	66.8	(19.2%)	53.9	(0.0%)
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>5,443.5</b>	<b>4,987.1</b>	<b>9.2%</b>	<b>5,407.1</b>	<b>0.7%</b>
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(304.7)	(350.2)	(13.0%)	(305.1)	(0.1%)
Capital Reserves	137.4	281.8	(51.3%)	280.8	(51.1%)
Profit Reserve	2,249.0	1,715.4	31.1%	2,083.8	7.9%
Carrying Value Adjustments	61.1	71.7	(14.8%)	55.3	10.5%
Non-controlling Interest	338.2	305.8	10.6%	329.7	2.6%
<b>TOTAL LIABILITIES AND EQUITY</b>	<b>9,452.2</b>	<b>8,531.7</b>	<b>10.8%</b>	<b>9,219.9</b>	<b>2.5%</b>

# APPENDIX VI

## Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R\$ million	4Q25
Up to 12 months	69.0
from 13 to 24 months	71.2
from 25 to 36 months	63.7
from 37 to 48 months	53.8
over 48 months	162.4
<b>Total</b>	<b>420.1</b>

## Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R\$ million	4Q25
Up to 12 months	7.6
from 13 to 24 months	6.9
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	20.2
<b>Total</b>	<b>47.8</b>

## 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)	
<b>Total</b>	<b>3.167,4</b>
Used as a benefit until 09/30	(814,2)
<b>Balance to be used:</b>	<b>2.352,9</b>
Balance of non-merged companies	1.884,0
<b>Incorporated balance to be used:</b>	<b>468,9</b>
Up to 12 months	(190,4)
From 13 to 24 months	(119,4)
From 25 to 36 months	(111,4)
Over 36 months	(91,1)

# APPENDIX VII

## Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>Adjusted Net Income (Loss) from Techfin</b>	<b>3.0</b>	<b>15.5</b>	<b>(80.5%)</b>	<b>16.1</b>	<b>(81.1%)</b>	<b>27.8</b>	<b>21.4</b>	<b>29.9%</b>
Extraordinary Items, Net	-	(1.9)	(100.0%)	-	-	-	(3.7)	(100.0%)
Net Effect of Amortization	(1.2)	(5.2)	(76.1%)	(1.2)	0.0%	(5.0)	(20.9)	(76.1%)
<b>Net Income (Loss) from Techfin</b>	<b>1.8</b>	<b>8.4</b>	<b>(78.7%)</b>	<b>14.8</b>	<b>(87.9%)</b>	<b>22.8</b>	<b>(3.1)</b>	<b>(827.1%)</b>
Other Results <sup>(1)</sup>	0.9	4.2	(78.7%)	7.4	(87.9%)	11.4	(1.6)	(827.1%)
Equity Pickup - TOTVS	0.9	4.2	(78.7%)	7.4	(87.9%)	11.4	(1.6)	(827.1%)

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

## Cash Flow Techfin (100%)

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q	2025	2024	Δ y/y
<b>EBT</b>	<b>5.1</b>	<b>13.6</b>	<b>(62.6%)</b>	<b>(10.1)</b>	<b>(150.6%)</b>	<b>8.4</b>	<b>2.7</b>	<b>214.5%</b>
<b>Non-Cash Items</b>	<b>56.8</b>	<b>50.4</b>	<b>12.6%</b>	<b>82.5</b>	<b>(31.2%)</b>	<b>238.1</b>	<b>210.8</b>	<b>12.9%</b>
<b>Change in Working Capital</b>	<b>170.3</b>	<b>(143.8)</b>	<b>(218.4%)</b>	<b>245.2</b>	<b>(30.5%)</b>	<b>151.0</b>	<b>(199.7)</b>	<b>(175.7%)</b>
<b>Operating Cash Generation</b>	<b>232.2</b>	<b>(79.8)</b>	<b>(391.1%)</b>	<b>317.6</b>	<b>(26.9%)</b>	<b>397.5</b>	<b>13.8</b>	<b>&gt;999%</b>
Interest paid	(0.0)	(3.6)	(99.1%)	(0.0)	(16.6%)	(0.2)	(4.6)	(96.1%)
Income Tax and Social Cont. paid	(2.4)	(0.4)	590.6%	-	-	(3.7)	(0.8)	354.7%
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>229.7</b>	<b>(83.7)</b>	<b>(374.3%)</b>	<b>317.6</b>	<b>(27.7%)</b>	<b>393.6</b>	<b>8.4</b>	<b>&gt;999%</b>
Fixed Assets	(1.5)	(0.5)	227.0%	(0.2)	520.5%	(2.0)	(0.6)	261.0%
Intangibles	(3.3)	-	-	(0.2)	>999%	(3.9)	(3.2)	22.3%
Financial Rescues (Invest.)	9.2	151.2	(93.9%)	(128.6)	(107.2%)	(86.7)	150.1	(157.7%)
<b>Net Cash used in Investing Act.</b>	<b>4.5</b>	<b>150.7</b>	<b>(97.0%)</b>	<b>(129.0)</b>	<b>(103.5%)</b>	<b>(92.5)</b>	<b>146.4</b>	<b>(163.2%)</b>
Increase (Decrease) Gross Debt	(101.4)	118.1	(185.9%)	(74.1)	36.9%	(244.3)	366.2	(166.7%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.5)	(1.8)	(72.4%)	(0.5)	(10.1%)	(2.2)	(3.1)	(28.9%)
Red. (Inv.) of Senior Quotas	(10.9)	(124.6)	(91.2%)	(131.5)	(91.7%)	(41.6)	(458.0)	(90.9%)
<b>Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.</b>	<b>(132.7)</b>	<b>(8.2)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(221.7)</b>	<b>(40.2%)</b>	<b>(323.6)</b>	<b>(95.0)</b>	<b>240.7%</b>
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	101.5	58.7	72.7%	(33.2)	(406.0%)	(22.5)	59.8	(137.7%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	135.0	200.2	(32.6%)	168.1	(19.7%)	259.0	199.2	30.0%
<b>Cash and Equiv. End of the Period</b>	<b>236.5</b>	<b>259.0</b>	<b>(8.7%)</b>	<b>135.0</b>	<b>75.2%</b>	<b>236.5</b>	<b>259.0</b>	<b>(8.7%)</b>
Revenue from financial invest., net of Taxes	2.8	2.8	2.1%	1.1	159.0%	11.3	15.4	(26.7%)
<b>Free Cash Flow to Firm <sup>(1)</sup></b>	<b>221.7</b>	<b>(85.1)</b>	<b>(360.5%)</b>	<b>315.6</b>	<b>(29.8%)</b>	<b>374.4</b>	<b>(9.3)</b>	<b>&lt;(999%)</b>

<sup>(1)</sup> 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	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q
<b>ASSETS</b>					
<b>Current Assets</b>	<b>3,069.0</b>	<b>2,689.5</b>	<b>14.1%</b>	<b>2,839.2</b>	<b>8.1%</b>
Cash and Cash Equivalents	236.5	259.0	(8.7%)	135.0	75.2%
Financial Investments	254.1	154.2	64.8%	267.6	(5.1%)
Trade Receivables	2,489.1	2,148.5	15.9%	2,380.2	4.6%
Other Assets	89.5	127.8	(30.0%)	56.5	58.5%
<b>Non-current Assets</b>	<b>202.5</b>	<b>223.6</b>	<b>(9.4%)</b>	<b>199.0</b>	<b>1.7%</b>
Long-term assets	27.6	41.6	(33.6%)	25.8	7.1%
Property, Plant and Equipment	5.7	7.0	(17.8%)	5.0	15.5%
Intangible	169.1	175.1	(3.4%)	168.3	0.5%
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>3,271.5</b>	<b>2,913.1</b>	<b>12.3%</b>	<b>3,038.3</b>	<b>7.7%</b>
<b>LIABILITIES</b>					
<b>Current Liabilities</b>	<b>2,673.1</b>	<b>2,259.5</b>	<b>18.3%</b>	<b>2,395.7</b>	<b>11.6%</b>
Loans and Financing	54.9	372.7	(85.3%)	75.9	(27.6%)
Business Partners Payable	1,125.7	715.1	57.4%	847.2	32.9%
Senior and Mezzanine Quotas	1,241.9	1,111.1	11.8%	1,210.4	2.6%
Other Liabilities	250.5	60.6	313.6%	262.2	(4.5%)
<b>Non-current Liabilities</b>	<b>16.9</b>	<b>10.0</b>	<b>69.5%</b>	<b>13.7</b>	<b>23.4%</b>
Loans and Financing	0.3	2.4	(86.5%)	0.8	(59.7%)
Other Liabilities	16.6	7.6	117.9%	12.9	28.5%
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>581.5</b>	<b>643.6</b>	<b>(9.6%)</b>	<b>628.8</b>	<b>(7.5%)</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND EQUITY</b>	<b>3,271.5</b>	<b>2,913.1</b>	<b>12.3%</b>	<b>3,038.3</b>	<b>7.7%</b>

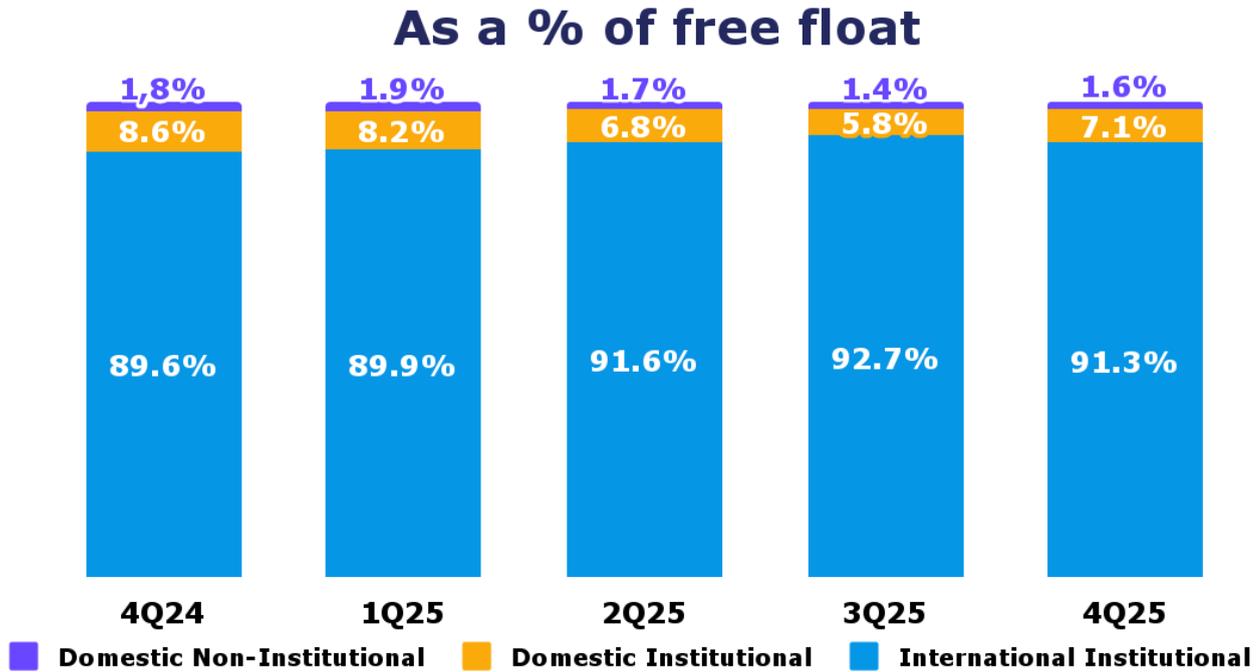
## Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

In R\$ million	4Q25	4Q24	Δ y/y	3Q25	Δ q/q
On Due	2,429.6	2,120.9	14.6%	2,333.4	4.1%
<b>Notes overdue</b>					
Up to 30 days	50.4	33.3	51.1%	29.9	68.3%
from 31 to 60 days	9.6	2.8	247.2%	3.8	149.9%
from 61 to 90 days	5.0	2.9	72.3%	8.9	(44.1%)
from 91 to 180 days	10.0	8.0	24.8%	26.9	(62.9%)
from 181 to 360 days	16.9	18.0	(5.8%)	13.2	27.8%
over 360 days	163.8	138.0	18.7%	153.6	6.7%
<b>Gross Trade Receivables</b>	<b>2,685.2</b>	<b>2,323.8</b>	<b>15.6%</b>	<b>2,569.8</b>	<b>4.5%</b>
Provision for Expected Credit Losses	(196.2)	(171.3)	14.5%	(189.6)	3.4%
<b>Total</b>	<b>2,489.1</b>	<b>2,152.5</b>	<b>15.6%</b>	<b>2,380.2</b>	<b>4.6%</b>

# APPENDIX VIII

## SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS closed 4Q25 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:



# APPENDIX IX

## Reconciliation of Consolidated Results including Dimensa

Result (in R\$ million, except %)	4Q25			2025			2024		
	excl. Dimensa (a)	Dimensa (b)	including Dimensa (a+b)	excl. Dimensa (a)	Dimensa (b)	including Dimensa (a+b)	excl. Dimensa (a)	Dimensa (b)	including Dimensa (a+b)
<b>Net Revenue</b>	<b>1,506.9</b>	<b>99.8</b>	<b>1,606.7</b>	<b>5,751.9</b>	<b>349.6</b>	<b>6,101.5</b>	<b>4,903.3</b>	<b>283.0</b>	<b>5,186.3</b>
Recurring Revenue	1,370.8	95.9	1,466.6	5,206.6	334.8	5,541.4	4,340.6	260.6	4,601.2
Non-Recurring Revenue	136.1	3.9	140.0	545.3	14.8	560.0	562.7	22.4	585.1
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>1,095.9</b>	<b>65.4</b>	<b>1,161.3</b>	<b>4,205.3</b>	<b>220.5</b>	<b>4,425.9</b>	<b>3,588.4</b>	<b>159.3</b>	<b>3,747.8</b>
<i>Adjusted Gross Margin</i>	72.7%	65.5%	72.3%	73.1%	63.1%	72.5%	73.2%	56.3%	72.3%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>408.7</b>	<b>23.7</b>	<b>432.5</b>	<b>1,504.8</b>	<b>74.0</b>	<b>1,578.8</b>	<b>1,230.2</b>	<b>41.5</b>	<b>1,271.6</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	27.1%	23.8%	26.9%	26.2%	21.2%	25.9%	25.1%	14.7%	24.5%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>257.9</b>	<b>13.8</b>	<b>271.7</b>	<b>909.8</b>	<b>56.5</b>	<b>966.3</b>	<b>724.7</b>	<b>39.9</b>	<b>764.6</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	17.1%	13.9%	16.9%	15.8%	16.2%	15.8%	14.8%	14.1%	14.7%
<b>Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)</b>									
% Recurring Revenue	91.0%	96.1%	91.3%	90.5%	95.8%	90.8%	88.5%	92.1%	88.7%
SaaS Revenue from Management + RD Station	760.5	80.5	841.1	2,847.9	268.7	3,116.6	2,275.2	204.6	2,479.8
ARR <sup>(1)</sup>	6,097.7	381.7	6,479.4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
ARR <sup>(1)</sup> Net Addition	200.2	8.5	208.7	905.2	15.5	920.8	673.9	39.1	713.0
Recurring Revenue vs. ARR <sup>(2)</sup>	90.5%	n/a	91.2%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> ARR Management + SaaS ARR RD Station

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

# Reconciliation of Management including Dimensa

	4Q25			2025			2024		
	excl. Dimensa	Dimensa	including Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	including Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	including Dimensa
<b>Result</b> <b>(in R\$ million, except %)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(a+b)</b>
<b>Net Revenue</b>	<b>1,340.1</b>	<b>99.8</b>	<b>1,439.8</b>	<b>5,118.4</b>	<b>349.6</b>	<b>5,468.0</b>	<b>4,356.0</b>	<b>283.0</b>	<b>4,639.0</b>
Recurring Revenue	1,208.2	95.9	1,304.0	4,594.4	334.8	4,929.3	3,813.2	260.6	4,073.8
Non-Recurring Revenue	131.9	3.9	135.8	524.0	14.8	538.7	542.7	22.4	565.1
Licenses	46.4	0.2	46.6	196.4	1.0	197.4	216.1	2.8	218.9
Services	85.5	3.7	89.1	327.6	13.8	341.4	326.6	19.6	346.3
Costs	(372.3)	(34.4)	(406.7)	(1,390.9)	(129.0)	(1,519.9)	(1,186.9)	(123.7)	(1,310.6)
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>967.8</b>	<b>65.4</b>	<b>1,033.1</b>	<b>3,727.5</b>	<b>220.6</b>	<b>3,948.1</b>	<b>3,169.0</b>	<b>159.3</b>	<b>3,328.3</b>
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>72.2%</i>	<i>65.5%</i>	<i>71.8%</i>	<i>72.8%</i>	<i>63.1%</i>	<i>72.2%</i>	<i>72.8%</i>	<i>56.3%</i>	<i>71.7%</i>
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>(581.5)</b>	<b>(41.7)</b>	<b>(623.1)</b>	<b>(2,301.6)</b>	<b>(146.5)</b>	<b>(2,448.1)</b>	<b>(1,993.3)</b>	<b>(117.8)</b>	<b>(2,111.2)</b>
<i>% Net Revenue</i>	<i>43.4%</i>	<i>41.8%</i>	<i>43.3%</i>	<i>45.0%</i>	<i>41.9%</i>	<i>44.8%</i>	<i>45.8%</i>	<i>41.6%</i>	<i>45.5%</i>
Research and Development	(211.1)	(20.7)	(231.8)	(822.6)	(73.6)	(896.2)	(710.2)	(58.1)	(768.3)
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>17.5%</i>	<i>20.8%</i>	<i>17.8%</i>	<i>17.9%</i>	<i>21.1%</i>	<i>18.2%</i>	<i>18.6%</i>	<i>20.5%</i>	<i>18.9%</i>
Provision for Expected Credit Losses	(15.0)	(0.6)	(15.6)	(50.4)	(1.9)	(52.4)	(40.9)	(4.0)	(44.8)
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.1%</i>	<i>0.6%</i>	<i>1.1%</i>	<i>1.0%</i>	<i>0.6%</i>	<i>1.0%</i>	<i>0.9%</i>	<i>1.4%</i>	<i>1.0%</i>
Sales and Marketing Expenses	(256.6)	(7.6)	(264.2)	(1,036.3)	(27.6)	(1,063.9)	(896.6)	(20.5)	(917.1)
<i>% Net Revenue</i>	<i>19.1%</i>	<i>7.6%</i>	<i>18.3%</i>	<i>20.2%</i>	<i>7.9%</i>	<i>19.5%</i>	<i>20.6%</i>	<i>7.2%</i>	<i>19.8%</i>
G&A Expenses and Others	(98.8)	(12.7)	(111.5)	(392.3)	(43.3)	(435.6)	(345.7)	(35.3)	(381.0)
<i>% Net Revenue</i>	<i>7.4%</i>	<i>12.7%</i>	<i>7.7%</i>	<i>7.7%</i>	<i>12.4%</i>	<i>8.0%</i>	<i>7.9%</i>	<i>12.5%</i>	<i>8.2%</i>
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>386.3</b>	<b>23.7</b>	<b>410.0</b>	<b>1,425.9</b>	<b>74.1</b>	<b>1,500.0</b>	<b>1,175.7</b>	<b>41.5</b>	<b>1,217.2</b>
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>28.8%</i>	<i>23.8%</i>	<i>28.5%</i>	<i>27.9%</i>	<i>21.2%</i>	<i>27.4%</i>	<i>27.0%</i>	<i>14.7%</i>	<i>26.2%</i>
<b>Financial and Operational Indicators</b> <b>(in R\$ million, except %)</b>									
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>90.2%</i>	<i>96.1%</i>	<i>90.6%</i>	<i>89.8%</i>	<i>95.8%</i>	<i>90.1%</i>	<i>87.5%</i>	<i>92.1%</i>	<i>87.8%</i>
SaaS Revenue	600.2	80.5	680.7	2,254.1	268.7	2,522.8	1,759.2	204.6	1,963.8
ARR	5,454.4	381.7	5,836.1	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	98.3%	n/a	98.3%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR <sup>(1)</sup>	89.2%	n/a	90.0%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

<sup>(1)</sup> Ratio Calculation Rationale = Recurring Revenue / [ (Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 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 annualized recurring revenue 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, 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, 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.

**LYNN** first B2B Artificial Intelligence foundation in Brazil, launched by TOTVS, being a proprietary and specific-purpose AI based on the Artificial Narrow Intelligence (ANI) concept. Its specialization and domain expertise will provide customers with higher accuracy, performance, governance, and data security, alongside lower costs—which TOTVS believes is the path for corporate AI adoption, particularly within the SMB segment. LYNN leverages the Company's structural assets, such as its customer base, functional expertise in management software, control over the System of Record, and its distribution platform. It honors the Theory of Endosymbiosis, created by scientist Lynn Margulis. She challenged the dogma that evolution occurred solely through competition ("survival of the fittest") by proving that life's greatest leaps on Earth happened through cooperation. Thus, complex cells emerged from simple organisms that fused together, one providing energy and the other protection, creating a new entity more capable and powerful than the sum of its parts. This is exactly the same concept we see at TOTVS, where HI + AI (Human Intelligence + Artificial Intelligence) is more capable and powerful. It is where the union of specialization brought by ANI generates significantly better results.

## M

**Management:** 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:** 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.

**TaaS:** Usage-based billing model driven by task volume executed via AI agents.

**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:** 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.