



São Paulo, 06 de maio de 2026 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus resultados do Primeiro Trimestre de 2026 (1T26).

RELEASE DE RESULTADOS 1T26

VIDEOCONFERÊNCIA - 07 de maio 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

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 1T26

Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados¹

Receita Líquida²
R\$1,6 bi +16% a/a

Receita Recorrente²
R\$1,5 bi +19% a/a

EBITDA Ajustado²
R\$455 MM +24% a/a

Margem EBITDA²
28,5% +200 pb a/a

Lucro Líquido Ajustado
R\$252 MM +17% a/a

Fluxo de Caixa Livre
R\$201 MM +70% a/a

ARR
R\$6,4 bi +17% a/a

Adição Orgânica de ARR
R\$258 MM +4,1% a/a

LPA 12M
R\$1,63 +21% a/a

ROIC 12M
21,0% +300 pb a/a

Consolidado: a **Receita SaaS acelerou o crescimento** para 24% a/a versus 22% a/a no 4T25, e o EBITDA Ajustado cresceu 24% a/a

Gestão: Margem EBITDA acima de 30% e Adição Bruta de ARR em níveis históricos crescendo acima de 30% a/a.

RD Station: re-aceleração do crescimento anual da Receita SaaS, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR SaaS crescendo 22% a/a.

Techfin: no 1T26 a **Receita Líquida de Funding cresceu 11% a/a** e a Techfin segue em seu **breakeven do Lucro Ajustado**.

¹ Os Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados desconsideram os resultados referentes à Linx;

² A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado não incorporam os resultados de Linx e Techfin.

Mensagem do CEO

REALIDADE ATUAL

O desempenho da TOTVS no 1T26, assim como no 4T25 (e no FY25), reforçou uma contradição prática, que é quando há um descompasso entre expectativa (narrativa) e realidade (execução). Desde 2 de fevereiro, nosso futuro tem sido encaixado no mesmo cesto do chamado "mercado de *software*", ou seja, no turbilhão do "*SaaS apocalypse*". Como os sucessivos e infundáveis recordes em novas vendas, Receita, EBITDA e basicamente qualquer outro indicador financeiro e operacional relevante seguem mostrando, trimestre após trimestre, estamos e seguiremos muito distantes de tudo isso.

A TOTVS nunca teve um *peer*. Sempre construiu seu próprio caminho, criou seu DNA único.

Sempre fez igual, sendo sempre diferente. Não é e não está sendo diferente com AI.

REALIDADE EM 2030

O primeiro ciclo de 5 anos de investimentos trilionários em capacidade computacional, iniciado em 2025, foi bem-sucedido, mas irregular. Após 2 anos de um perfil de consumo relativamente descoordenado, no natural modelo tentativa e erro, os 3 últimos anos foram marcados pela consolidação do consumo corporativo integrado e seguro. No caso específico dos processos de gestão mais críticos e complexos, ligados ao ERP, essa mudança foi a diferença entre sucesso e fracasso e viabilizou a ampliação do uso dessa capacidade instalada pelos investimentos anteriores.

No SMB brasileiro, a existência de um *trusted advisor* viabilizou a implementação de milhares de agentes que realizam as mais variadas tarefas, trazendo novos patamares de eficiência e produtividade e permitindo que ele seguisse 100% focado nos seus *core businesses*.

Os clientes da TOTVS, através da universalização de *Cloud*, conseguem garantir a soberania e segurança dos seus dados, em benefício de suas operações e na geração contínua de valor.

RETORNANDO A 2026

A decisão da TOTVS de ser o *trusted advisor* do SMB, com dois anos de antecedência ao *boom* de AI, foi a estratégia para reforçar a transformação de dados em informação, informação em conhecimento, conhecimento em estratégia e, agora com o LYNN e a Techfin, garantem a união da produtividade, agilidade e serviços financeiros na construção de valor.

Ao longo de mais de quatro décadas, traduzimos todos os novos ciclos tecnológicos em soluções que melhoraram os resultados dos nossos clientes. Sempre baseados em confiança. Vamos mostrar a seguir como estamos convertendo essa visão em execução. E porque seguimos como uma empresa singular.

CONTEXTO

O conceito do bolo de 5 camadas de Jensen Huang, que explica perfeitamente a economia de AI, tem as 4 camadas de baixo (energia, chips, *data center* e modelos LLM) como a "oferta" de infraestrutura. É nelas que o impacto inicial da economia de AI aconteceu, em particular nos chips e nos LLMs. Porém, para que todo esse investimento tenha o devido retorno, é necessário que a camada de cima, das aplicações, especialmente as corporativas, cresça de maneira consistente.

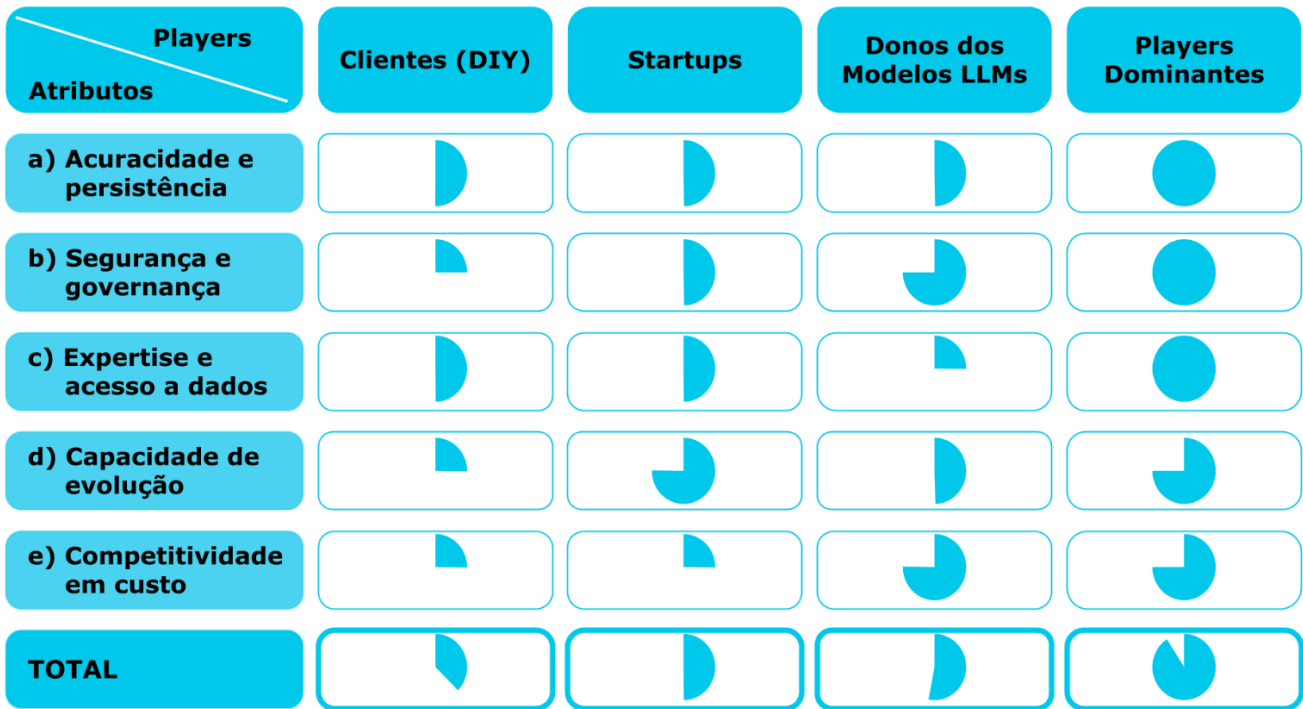
Como ela crescerá? A maior mudança trazida por AI nas aplicações corporativas é o surgimento dos agentes. Os softwares corporativos nunca tiveram a capacidade de desempenhar tarefas. Isso sempre coube aos usuários humanos (funcionários ou terceirizados). Com AI, há a oportunidade real de substituir uma parcela relevante desse gasto com usuários humanos por agentes. É daí que vem o crescimento.

Quem conquistará esse novo *addressable market*? Há 4 possibilidades: 1) os próprios clientes desenvolvendo internamente os seus agentes; 2) *startups*; 3) os donos dos modelos LLMs; ou 4) os *players* dominantes de *software*. Como dissemos acima, o "mercado de *software*" é gigantesco e diverso. Aqui analisaremos a resposta somente no contexto singular da TOTVS.

Nos *softwares* de gestão, em função da criticidade, complexidade e integração das tarefas, os agentes precisam minimamente dos seguintes atributos: a) acuracidade e persistência acima de 99,9% na maioria dos casos; b) permanentes níveis máximos de segurança, governança e auditoria; c) expertise e dados setoriais em larga escala e com longo histórico; d) foco e capacidade de evolução para manter essa

estrutura de sistemas de gestão e seus agentes de AI *up-to-date* e íntegra, eternamente; e) tudo isso a um custo permanentemente competitivo.

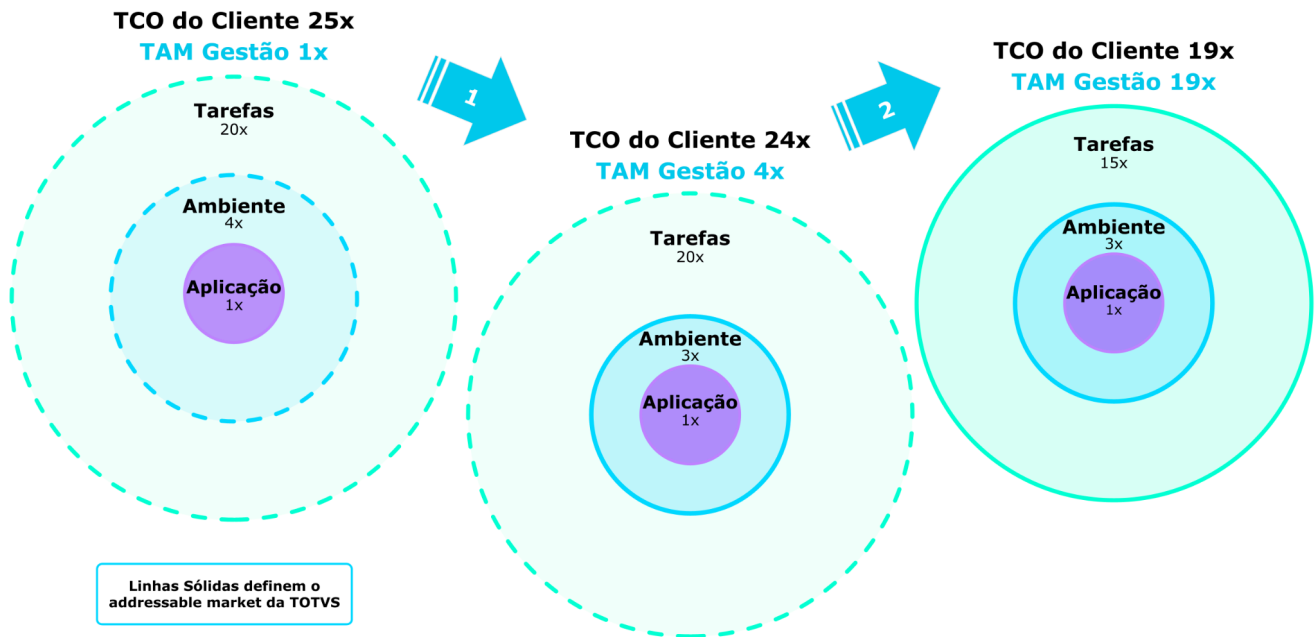
Nossa avaliação dos atributos está na figura abaixo: 1) clientes - no chamado DIY (*Do It Yourself*) não possuem boas capacidades em nenhum dos atributos, em particular no SMB, como mostra o longo histórico de tentativas mal sucedidas a cada novo ciclo tecnológico; 2) *startups* - praticamente não apareceram em Gestão por motivos bastante objetivos, pois não têm acesso aos dados, tendo grande dificuldade em acuracidade e consistência, têm baixa experiência em segurança, governança e auditoria, mas têm boa capacidade de foco/evolução e grandes desafios com o custo, pois não têm escala; 3) os donos dos LLMs - teriam as mesmas dificuldades com falta dos dados e, portanto, com acuracidade e consistência, têm baixíssimo foco num segmento considerado pequeno, podem entregar bom nível em segurança e têm um difícil *trade-off* no custo, por serem generalistas e, ao mesmo tempo, terem enorme escala; e por fim 4) os players dominantes de *software* - têm os dados, combustível para acuracidade e persistência, especialmente através do uso da inteligência artificial especializada, incontestável experiência em segurança, governança e auditoria, foco e comprovada capacidade de evolução e, pela combinação de escala e especialização, boa competitividade em custo. Inclusive, há um vasto ecossistema que sempre transitou ao redor dessas aplicações e que seguirá se beneficiando também desse novo crescimento.



Ainda no contexto da TOTVS, há outros 2 aspectos importantes: 1) quanto mais crítica é uma tarefa, mais lenta é a eventual substituição por um agente; e 2) na mesma linha, o SMB é mais lento que os *large enterprises*. Uma recente análise questionou "o que tem impedido os players dominantes de *software* corporativo de acelerar suas receitas nativas de AI", usando como pano de fundo o fato de que atingiram apenas US\$6,1 bilhões dessa ARR, versus US\$6,2 bilhões de *startups* como Cursor e Lovable. Porém, o que não foi avaliado, e que é essencial no contexto dos *softwares* de gestão, é que existem 2 tipos de receita "AI native" na camada de aplicações corporativas: uma "meio", que está ligada ao desenvolvimento de ferramental para a construção dos agentes; e uma "fim", que é a ligada ao efetivo consumo dos agentes. Apenas 25% dessa pequena ARR, que representa 0,2% do mercado total de *software* corporativo, vem da modalidade "fim", que é a aplicável aos *softwares* de gestão. É onde a narrativa está muito à frente da realidade.

As figuras abaixo foram mostradas diversas vezes nos últimos trimestres. Vale analisá-las novamente:

JORNADA DE EXPANSÃO DO TAM DE GESTÃO: DA APLICAÇÃO ÀS TAREFAS, PASSANDO POR CLOUD



O TAM original de Gestão é o centro da figura. Ele representa 1x. Para o nosso cliente, os 3 círculos sempre compuseram o TCO (*Total Cost of Ownership*), que começou em 25x. O T-Cloud trouxe o círculo do ambiente para o TAM de Gestão, que chegou a 4x. Para o cliente, houve redução do TCO para 24x. Agora, o LYNN começa a transformar o círculo externo das tarefas em novo TAM de Gestão, que também trará redução de TCO para o cliente: calculamos que essa camada caia de 20x para até 15x, aumentando o TAM da TOTVS de 4x para 19x, que passa a ser o novo TCO estimado para o cliente, ao final de um longo processo.

Há uma conexão entre os 3 círculos de TCO/TAM. Isso é importante para endereçar uma preocupação do mercado: que o círculo central da aplicação diminua de tamanho, pela eventual redução do número de usuários. Na TOTVS temos diversos modelos de cobrança: na aplicação, um mix de módulos e usuários; em *cloud*, de *loads*, *storage*, etc. Voltando à figura, para que essa redução ocorra, será obrigatório que AI torne realidade a substituição de usuários humanos por agentes. Portanto, reduções do círculo da aplicação (que vale 1x), tornam realidade o gigantesco aumento de TAM (que vale 15x).

O LYNN é o *foundation* em que estamos construindo toda a oferta de agentes. É onde o cenário até 2030 se materializa, desde hoje. No caso da TOTVS, AI é *upside*, não *downside*. Por isso, seguimos o ensinamento de Warren Buffet: "*Be greedy when others are fearful*", o que para nós se traduziu na execução do maior programa de recompra de ações de nossa história.

Feita a jornada para o futuro próximo, voltemos ao presente. Estrategicamente, a TOTVS já é diferente de 6 meses atrás: chegou a Linx, acrescentando na partida cerca de R\$1,2 bilhão de receita e mais de R\$200 milhões de EBITDA, 100% alinhados à nossa estratégia e com grandes sinergias. Em paralelo, vendemos cerca de R\$400 milhões de receita e R\$80 milhões de EBITDA da Dimensa, onde não se extraia sinergias. Como fizemos no trimestre passado, no lançamento do LYNN, aproveitamos essa divulgação de resultados para anunciarmos o lançamento oficial da nossa oferta de IaaS no T-Cloud. É mais uma grande ampliação de TAM e um novo instrumento para aumentar nosso *take rate*. Nossa base de clientes está sedenta pela oferta de novos *loads* de *cloud*, inclusive de AI, que simplifiquem suas operações. Construímos diferenciais competitivos únicos, em produto, precificação, perfil de cliente e *go-to-market*. O IaaS também impulsiona a universalização do T-Cloud, um dos principais habilitadores de AI na TOTVS.

Dennis Herszkowicz - CEO

Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado (excluindo Linx)

Com o fechamento da aquisição da Linx em 27 de fevereiro de 2026, o resultado Consolidado contido nas Informações Trimestrais do 1T26 da TOTVS consolidou apenas o mês de março da Linx. Para permitir adequada comparabilidade com trimestres anteriores, os resultados Consolidado e de Gestão apresentados neste documento não incluem o mês de março da Linx. A reconciliação entre as ITR do 1T26 e os resultados Consolidados (excluindo Linx) está disponível no **ANEXO II**.

Excepcionalmente neste trimestre, os resultados da Linx estão apresentados em uma seção específica deste documento. Como mencionado em diversas ocasiões ao longo do processo de aquisição, a operação da Linx está sendo integrada à operação de Gestão da TOTVS. Conseqüentemente, a partir do próximo trimestre, os resultados da Linx estarão incorporados nos resultados de Gestão.

Assim como em trimestres anteriores, para melhor análise das linhas de custos e despesas, os dados das tabelas a seguir estão ajustados por itens extraordinários, conforme apresentado no **ANEXO III**. Adicionalmente, os resultados da JV Techfin estão apresentados em seção própria denominada "**Techfin**".

Resultado Consolidado (excl. Linx)	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
(em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	1.597,0	1.381,5	15,6%	1.506,9	6,0%
Receita Recorrente	1.459,2	1.231,2	18,5%	1.370,8	6,5%
Receita Não Recorrente	137,8	150,3	(8,3%)	136,1	1,3%
Lucro Bruto Ajustado	1.180,2	1.014,8	16,3%	1.095,9	7,7%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>73,9%</i>	<i>73,5%</i>	<i>40 pb</i>	<i>72,7%</i>	<i>120 pb</i>
EBITDA Ajustado	454,7	365,8	24,3%	408,7	11,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>28,5%</i>	<i>26,5%</i>	<i>200 pb</i>	<i>27,1%</i>	<i>140 pb</i>
Lucro Líquido Ajustado	251,7	215,8	16,6%	257,9	(2,4%)
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)					
% Receita Recorrente	91,4%	89,1%	230 pb	91,0%	40 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	821,5	662,7	24,0%	760,5	8,0%
ARR ⁽¹⁾	6.415,5	5.470,7	17,3%	6.097,7	5,2%
Adição Líquida Orgânica de ARR ⁽²⁾	258,5	248,2	4,1%	200,2	29,1%
Receita Recorrente vs ARR ⁽²⁾	92,6%	91,5%	110 pb	90,5%	210 pb

⁽¹⁾ ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

⁽²⁾ Adição Orgânica de ARR de Gestão + Adição Orgânica de ARR SaaS RD Station

⁽³⁾ Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

Receita Líquida (excluindo Linx)

A Receita Líquida Consolidada segue numa excelente trajetória. Cresceu 16% a/a e teve uma forte aceleração sequencial, saltando de 3,3% no 4T25 para 6% neste trimestre.

Esse desempenho reflete a grande expansão da Receita Recorrente, que teve acelerações sequenciais tanto no a/a (19% versus 18% no 4T25), como no t/t (ainda mais poderosa, passando de 3,1% para 6,5%). Isso reforça nossa visão de que a demanda dos clientes segue bastante robusta, assim como nossa comprovada capacidade de execução está intacta.

Outro importante destaque foi a adição líquida orgânica de ARR de R\$258 milhões, impulsionada pelas novas vendas, tanto para clientes novos, quanto para a base já existente. Os habilitadores de AI – (i) universalização do T-Cloud, (ii) domínio das APIs e (iii) organização das bases de dados e atualização dos sistemas – também seguiram acelerando fortemente, com sua representatividade avançando para 19% da Receita Recorrente de Gestão neste trimestre, crescendo frente aos 18% do trimestre anterior e também expandindo versus os 17% do FY25. Sua taxa de crescimento t/t dobrou para mais de 11%, com os itens (ii) e (iii) passando para 27% t/t. Esse desempenho comprova a capacidade da TOTVS de converter AI em receita. A chegada do LYNN também já traz as primeiras Receitas TaaS geradas pelo consumo de dezenas de agentes já disponíveis.

No componente Preço, a Companhia demonstrou novamente seu *pricing power* traduzido no repasse integral dos impactos da reoneração da folha de pagamento. Contudo, a contribuição do reajuste inflacionário aplicado na renovação automática dos contratos recorrentes foi parcialmente impactada pela forte queda da mescla da inflação acumulada, em especial pelo IGP-M que segue negativo.

EBITDA (excluindo Linx)

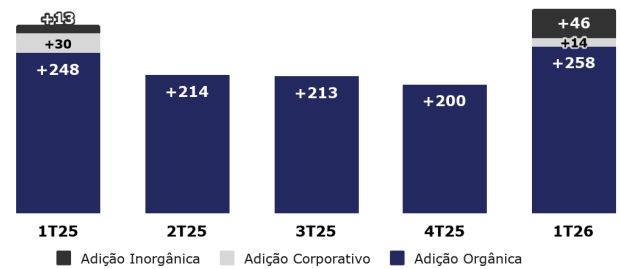
O 1T26 estabeleceu um novo patamar de rentabilidade, com o EBITDA Ajustado atingindo R\$455 milhões, o que representa uma expansão de 24% na comparação anual. Este desempenho culminou na Margem EBITDA recorde de 28,5%, um ganho de 200pb em relação ao 1T25 e 140pb trimestre contra trimestre.

Gestão atuou como o principal pilar dessa expansão, demonstrando grande alavancagem operacional ao superar, pela primeira vez, a marca de 30% de Margem EBITDA. Tal performance é reflexo direto da escalabilidade estrutural do modelo baseado em Receita Recorrente e das altas taxas de retenção, pois ao acelerar a receita, permite a diluição de custos e despesas operacionais sobre uma base crescente de clientes. Destacamos ainda o impacto concreto do uso de AI nas estruturas operacionais da TOTVS.

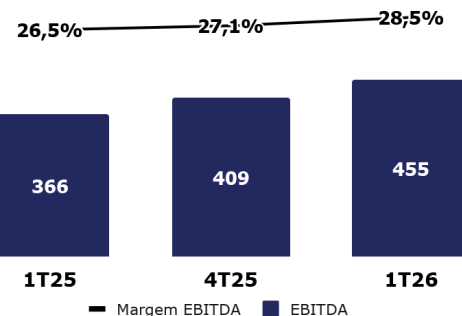
A performance consolidada também foi impulsionada pela RD Station, que contribuiu com a expressiva expansão de 240pb a/a de sua Margem EBITDA, que alcançou 14,4% no 1T26.

O forte desempenho da Companhia neste trimestre reflete a capacidade de conversão de vendas e de inovação (incluindo os habilitadores de AI) em ganhos significativos no *bottom-line*, ratificando a estratégia de crescimento com rentabilidade. Como fica claro, até aqui, o impacto concreto das mudanças de mercado tem sido totalmente favoráveis à TOTVS.

Adição Líquida de ARR (R\$MM)



EBITDA Consolidado (R\$ MM)



Lucro Líquido (excluindo Linx)

Lucro Líquido Ajustado (excl. Linx)	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
EBITDA Ajustado	454,7	365,8	24,3%	408,7	11,2%
Depreciação e Amortização	(70,5)	(62,6)	12,6%	(66,3)	6,4%
Resultado Financeiro	(57,9)	(23,1)	151,0%	(16,3)	254,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(74,6)	(67,9)	9,9%	(69,8)	6,8%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	(0,0)	3,6	(100,3%)	1,5	(100,7%)
Lucro Líquido Ajustado	251,7	215,8	16,6%	257,9	(2,4%)
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)					
NOPLAT ⁽¹⁾	289,9	231,0	25,5%	252,4	14,9%
ROIC (12M) ⁽²⁾	21,0%	18,0%	300 pb	19,9%	110 pb
LPA (12M) ⁽³⁾	1,63	1,34	21,5%	1,55	5,3%

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

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

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

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$252 milhões no 1T26, crescimento de 17% na comparação ano contra ano. O destaque do trimestre está na sustentação e expansão da rentabilidade, uma vez que a Margem Líquida Ajustada avançou 20pb em relação ao 1T25, alcançando 15,8%, mesmo com o incremento de despesas financeiras (+112% a/a) decorrente da 6ª emissão de debêntures, para pagamento da aquisição da Linx.

A criação de valor para o acionista foi ainda mais evidente na evolução do NOPLAT que cresceu 25% a/a, superando o ritmo de expansão do próprio EBITDA. Consequentemente, o LPA (12M) consolidou seu crescimento em 21% a/a, encerrando o período em R\$1,63, ratificando a eficácia da estratégia de crescimento com rentabilidade e a disciplina financeira da Companhia.

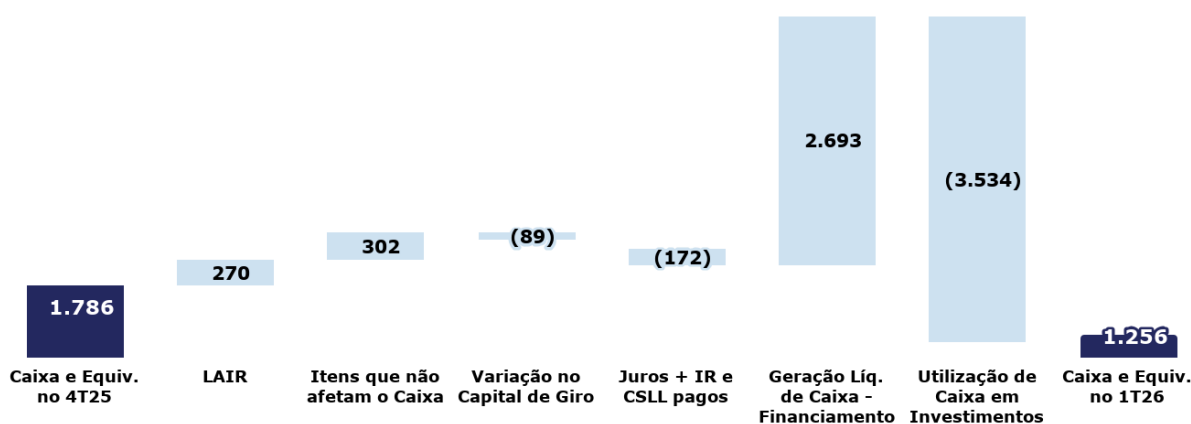
Fluxo de Caixa Livre (excluindo Linx)

Fluxo de Caixa Livre	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
LAIR	270,4	236,7	14,2%	303,9	(11,0%)
Itens que não afetam o Caixa	302,5	195,6	54,6%	205,7	47,1%
Variação do Capital de Giro	(89,3)	(112,4)	(20,5%)	(47,8)	86,9%
Geração Operacional de Caixa	483,6	319,9	51,1%	461,8	4,7%
(-) IR e CSLL pagos	(51,2)	(72,8)	(29,7%)	(19,8)	158,5%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(134,2)	(72,3)	85,6%	(55,1)	143,6%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(11,8)	(15,1)	(22,0%)	(8,4)	41,0%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(85,5)	(41,8)	104,3%	(61,4)	39,1%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	200,9	117,8	70,5%	317,1	(36,7%)
Indicadores Financeiros e Operacionais					
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	106,3%	87,5%	1880 pb	113,0%	-670 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	79,8%	54,6%	2520 pb	123,0%	-4320 pb
Margem FCLE LTM	16,3%	14,1%	220 pb	15,4%	90 pb

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 1T26 em R\$201 milhões, crescimento de 70% ano contra ano, principalmente motivado pelo aumento da Geração Operacional de Caixa, que superou significativamente o aumento do CAPEX (Investimento em Ativos Fixos e Intangíveis) em termos absolutos. Portanto, temos sido capazes de investir o necessário para aproveitar as oportunidades e ainda assim melhorar a rentabilidade. É uma combinação difícil para qualquer outra empresa replicar.

Na comparação contra o trimestre anterior, a redução do Fluxo de Caixa Livre está primariamente associada ao mencionado aumento do CAPEX, decorrente de maior concentração de investimentos em equipamentos no trimestre, como parte de estratégia de negociação junto a fornecedores. Importante destacar que, mesmo com a sazonalidade negativa do período, a Geração Operacional de Caixa avançou 4,7% trimestre contra trimestre.

Fluxo de Caixa 1T26 (R\$ MM)



A Geração Líquida de Caixa de Financiamento do trimestre é oriunda principalmente da 6ª emissão de Debêntures, no montante R\$3 bilhões, para o pagamento da aquisição da Linx, que por sua vez é o principal elemento refletido na utilização de Caixa em Investimentos. A visão detalhada do Fluxo de Caixa (excluindo Linx) está apresentada no **ANEXO IV** deste documento.

Endividamento Bruto e Líquido (excluindo Linx)

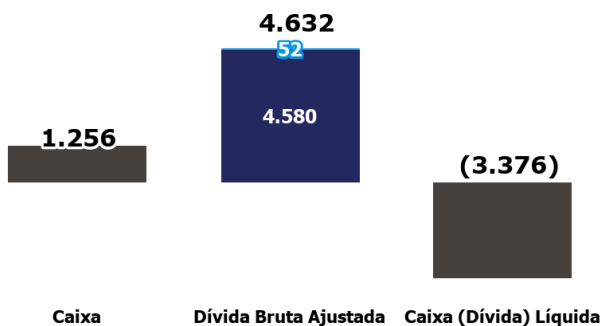
Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Debêntures	(4.580,3)	(1.506,9)	204,0%	(1.577,3)	190,4%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(51,7)	(27,3)	89,0%	(12,7)	306,4%
Dívida Bruta Total	(4.631,9)	(1.534,2)	201,9%	(1.590,1)	191,3%
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.255,9	1.334,8	(5,9%)	1.785,7	(29,7%)
Caixa (Dívida) Líquida	(3.376,1)	(199,4)	>999%	195,6	<(999%)

A Dívida Bruta Total atingiu R\$4,7 bilhões no 1T26, aumento de 202% a/a e 191% t/t. Esse salto na alavancagem bruta decorreu principalmente da 6ª Emissão de Debêntures, realizada em janeiro de 2026, no montante de R\$3 bilhões, direcionados para a aquisição da Linx. Vale lembrar, que a emissão foi classificada como "AAA(bra)" pela Fitch Ratings, e foi uma das captações mais eficientes do mercado brasileiro no período, com *spread* de 0,59% a.a. sobre o CDI.

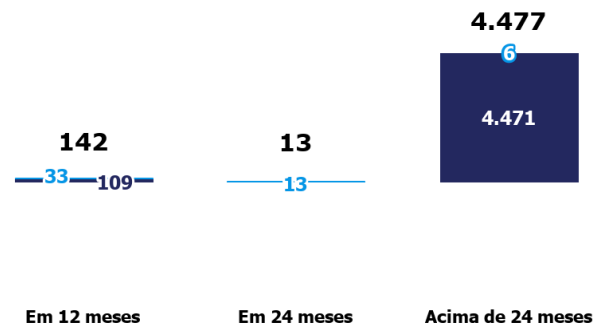
A linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas totalizou R\$52 milhões, crescendo em ambas as bases comparativas (89% a/a e 306% t/t), refletindo os compromissos vinculados a aquisições recentes da Suri e TBDC. Por outro lado, a posição de Caixa e Equivalentes de Caixa encerrou o trimestre em mais de R\$1,2 bilhão, evidenciando a qualidade de liquidez da Companhia, devido a sua forte capacidade de geração de caixa, sem comprometer o seu crescimento e investimentos.

A combinação desses fatores resultou em uma posição de Dívida Líquida de R\$3,4 bilhões no 1T26. Considerando a capacidade de geração de caixa mencionada, o nível de alavancagem é conservador e ratifica uma estrutura de capital sólida e escalável para os contínuos ciclos de investimento.

Posição de Caixa e Dívida



Vencimento da Dívida Bruta



■ Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas ■ Debêntures ■ Caixa

Gestão (excluindo Linx)

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.

Conforme comentado, a operação da Linx será integralmente consolidada de Gestão, porém, para proporcionar uma melhor análise comparativa do desempenho da TOTVS, os resultados apresentados nesta seção excluem o mês de março da Linx, tendo em vista o fechamento da aquisição em 27 de fevereiro.

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**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	1.426,0	1.232,6	15,7%	1.340,1	6,4%
Receita Recorrente	1.290,4	1.088,6	18,5%	1.208,2	6,8%
Receita Não Recorrente	135,6	144,0	(5,8%)	131,9	2,8%
Licenças	65,9	67,5	(2,4%)	46,4	42,1%
Serviços	69,7	76,5	(8,9%)	85,5	(18,5%)
Custos	(375,6)	(329,1)	14,2%	(372,3)	0,9%
Lucro Bruto Ajustado	1.050,4	903,5	16,3%	967,8	8,5%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>73,7%</i>	<i>73,3%</i>	<i>40 pb</i>	<i>72,2%</i>	<i>150 pb</i>
Despesas Operacionais Ajustadas	(620,3)	(555,6)	11,7%	(581,5)	6,7%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>43,5%</i>	<i>45,1%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>43,4%</i>	<i>10 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(224,2)	(190,2)	17,9%	(211,1)	6,2%
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>17,4%</i>	<i>17,5%</i>	<i>-10 pb</i>	<i>17,5%</i>	<i>-10 pb</i>
Provisão para Perda Esperada	(18,5)	(13,0)	42,1%	(15,0)	23,6%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,1%</i>	<i>20 pb</i>	<i>1,1%</i>	<i>20 pb</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(276,5)	(252,7)	9,4%	(256,6)	7,8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,4%</i>	<i>20,5%</i>	<i>-110 pb</i>	<i>19,1%</i>	<i>30 pb</i>
Despesas Gerais Adm. e Outras	(101,1)	(99,6)	1,5%	(98,8)	2,3%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>7,1%</i>	<i>8,1%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>7,4%</i>	<i>-30 pb</i>
EBITDA Ajustado	430,1	348,0	23,6%	386,3	11,3%
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>30,2%</i>	<i>28,2%</i>	<i>200 pb</i>	<i>28,8%</i>	<i>140 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)					
<i>% Receita Recorrente</i>	<i>90,5%</i>	<i>88,3%</i>	<i>220 pb</i>	<i>90,2%</i>	<i>30 pb</i>
Receita SaaS	654,3	525,0	24,6%	600,2	9,0%
ARR	5.726,5	4.905,4	16,7%	5.454,4	5,0%
Taxa de Retenção	98,2%	98,3%	-10 pb	98,3%	-10 pb
Receita Recorrente vs ARR ⁽¹⁾	91,7%	90,5%	120 pb	89,2%	250 pb

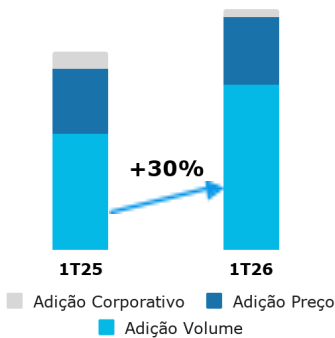
⁽¹⁾ Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão superou R\$1,4 bilhão, com um forte crescimento de 16% na comparação anual. Ainda mais importante, a Receita Recorrente expandiu 19% a/a, o que evidencia uma aceleração real, uma vez que a mescla de repasse inflacionário (IPCA e IGP-M) se manteve em queda. A qualidade desses crescimentos fica clara ao considerar as acelerações sequenciais (trimestre contra trimestre), como a da Receita Recorrente, que saltou de 2,9% no 4T25 para 6,8% neste 1T26, a da Receita Líquida de Gestão, que acelerou de 3,4% para 6,4%, e no próprio crescimento da Receita SaaS, que passou de 24% no 4T25 para 25% no trimestre atual.

A ARR Gestão encerrou o trimestre em R\$5,7 bilhões (+17% a/a). A demanda crescente dos clientes e a incrível capacidade de conversão da máquina de vendas da TOTVS levaram a um novo recorde de Adição Líquida Orgânica de ARR, que atingiu R\$236 milhões. O grande destaque foi o novo recorde na Adição Bruta de Volume (novas vendas, tanto para novos clientes quanto para a base já existente) que cresceu mais de 30% a/a. Isso significa que o crescimento de 4% a/a da Adição Líquida Orgânica (R\$236

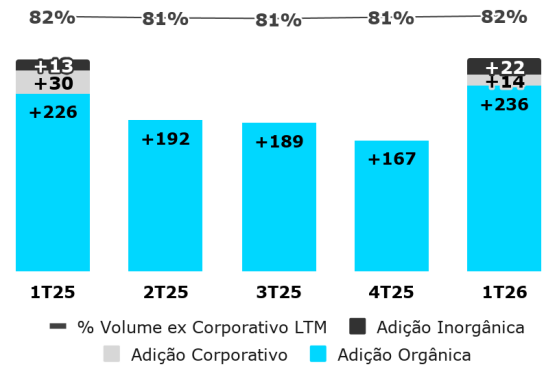
Adição Bruta de ARR (R\$ MM)



milhões no 1T26 versus R\$226 milhões no 1T25) e do % Volume excluindo Corporativo LTM (estável em

82%), esconde uma brutal aceleração das vendas (Volume), conforme observado no gráfico a esquerda. Isso porque, conforme já mencionado, a mescla inflacionária (IPCA e IGP-M) segue decrescente, impactando inclusive a adição de ARR do modelo Corporativo no comparativo a/a. Portanto, cabe reiterar que a demanda segue bastante forte e não vemos qualquer alteração de cenário. Aliás, com os habilitadores de AI, o lançamento da nossa oferta de IaaS no T-Cloud e outras novidades, o viés nas vendas é positivo.

Adição Líquida ARR (R\$ MM)



A Receita Não Recorrente totalizou R\$136 milhões, o que representa uma queda de 5,8% em relação ao ano anterior. Como já comentado em trimestres anteriores, essa redução é reflexo da estratégia de redução do TCO, impactando as linhas não recorrentes de Licenças (-2,4% a/a) e de Serviços (-8,9% a/a). Contudo, na comparação trimestral (t/t), a Receita Não Recorrente apresentou um crescimento de 2,8%, principalmente pelo crescimento sazonal de 42% da Receita de Licenças, resultante dos R\$27 milhões provenientes das licenças incrementais do Modelo Corporativo no primeiro trimestre, que compensou a retração de 18% na linha de Serviços. A redução trimestral da Receita de Serviços é atribuída à sazonalidade do início do ano, que conta com uma menor quantidade de dias úteis, além dos esforços, também já comentados em trimestres passados, de redução de esforço de implementação das soluções, inclusive já com fortes impactos positivos pelo uso de AI.

A Margem Bruta Ajustada atingiu 73,7% no 1T26, expansão de 40pb em relação aos 73,3% do 1T25. Em termos nominais, o Lucro Bruto Ajustado ultrapassou a marca de R\$1,0 bilhão, crescimento de 16% a/a, superando o ritmo de crescimento da Receita Líquida, mesmo com a reoneração da folha de pagamento. Novamente, o impacto positivo de AI já é claramente percebido, tanto na receita, quanto no custo.

Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais Ajustadas (OPEX) cresceram 12% a/a, ritmo inferior ao crescimento da Receita Líquida, e passaram a representar apenas 44% da Receita Líquida, melhoria de 160pb em relação ao 1T25. Este resultado evidencia a alavancagem operacional, especialmente diante de pressões de custos como a reoneração da folha de pagamento e dos reajustes salariais decorrentes de acordos coletivos.

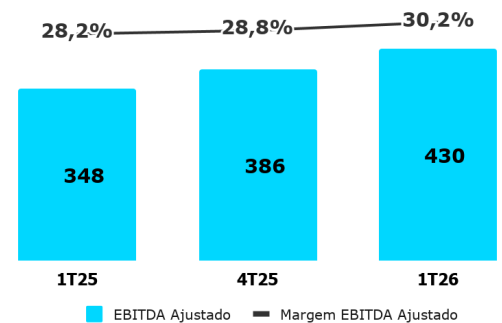
O aumento de 42% a/a na Provisão para Perda Esperada, que totalizou R\$19 milhões no 1T26, reflete o aumento da inadimplência, em especial em um grupo específico de grandes contas, com exposição majoritariamente associada a projetos de serviços de implementação. Ao isolar o impacto desses projetos não recorrentes, o nível de inadimplência se mostra em linha com os níveis históricos.

EBITDA

No 1T26, Gestão alcançou um marco histórico em sua rentabilidade, superando pela primeira vez a barreira dos 30% de Margem EBITDA Ajustada, ao registrar 30,2%, o que representa uma expansão de 200pb a/a e 140pb t/t.

Este patamar de rentabilidade foi atingido pelo forte crescimento da receita, sustentado pela combinação da demanda robusta dos clientes, com a excelente execução comercial, aliado à capacidade de capturar eficiências nas despesas operacionais, inclusive pela inserção estratégica de AI nos processos. Essa alavancagem estrutural permitiu que a TOTVS seguisse investindo em inovação, como o lançamento do LYNN, e ainda assim expandisse a margem.

EBITDA Ajustado (R\$ MM)



RD Station

O RD Station é um portfólio de soluções de *business performance* que apoia as empresas em seus processos de aquisição, conversão e atendimento de clientes. A entrada da TOTVS nesse mercado, em 2019, representou a aposta não apenas na eliminação das fronteiras que separavam o *back* do *front-office*, mas também na certeza de que a fusão deles geraria grandes sinergias e resultados ainda maiores para as empresas, especialmente no SMB. Passados 6 anos desse movimento estratégico, atingimos um nível muito intenso de integração de produtos, com forte viés de segmentação, e também do *go-to-market*, unindo o digital/*inbound* com o *field sales/outbound*. Isso tem permitido à TOTVS extrair cada vez mais valor.

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**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	171,0	148,9	14,9%	166,8	2,5%
Receita Recorrente	168,8	142,6	18,4%	162,6	3,8%
Receita SaaS	167,1	137,8	21,3%	160,3	4,2%
Receita Transacional	1,7	4,8	(64,9%)	2,2	(25,3%)
Receita Não Recorrente	2,2	6,3	(64,9%)	4,2	(48,0%)
Custos	(41,2)	(37,7)	9,5%	(38,7)	6,6%
Lucro Bruto Ajustado	129,8	111,2	16,7%	128,2	1,3%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	75,9%	74,7%	120 pb	76,8%	-90 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(105,2)	(93,4)	12,6%	(105,7)	(0,5%)
<i>% Receita Líquida</i>	61,5%	62,8%	-130 pb	63,4%	-190 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(37,1)	(29,6)	25,5%	(30,1)	23,4%
<i>% Receita Recorrente</i>	22,0%	20,7%	130 pb	18,5%	350 pb
Provisão para Perda Esperada	(3,1)	(0,9)	229,3%	(3,0)	1,7%
<i>% Receita Líquida</i>	1,8%	0,6%	120 pb	1,8%	0 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(50,2)	(47,8)	4,9%	(57,6)	(12,9%)
<i>% Receita Líquida</i>	29,3%	32,1%	-280 pb	34,5%	-520 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(14,9)	(15,1)	(1,7%)	(15,0)	(1,2%)
<i>% Receita Líquida</i>	8,7%	10,2%	-150 pb	9,0%	-30 pb
EBITDA Ajustado	24,6	17,8	38,4%	22,4	9,7%
<i>% EBITDA Ajustado</i>	14,4%	12,0%	240 pb	13,5%	90 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)					
ARR SaaS	689,0	565,3	21,9%	643,2	7,1%
Adição Líquida de ARR SaaS	22,1	21,8	1,1%	32,8	(32,7%)
Taxa de Retenção SaaS	94,6%	95,0%	-40 pb	94,9%	-30 pb

Receita Líquida

A Receita Líquida da RD Station totalizou R\$171 milhões, representando um crescimento de 15% a/a, com o destaque central na Receita SaaS, que atingiu R\$167 milhões. Essa é a receita mais nobre e teve uma importante reaceleração no crescimento a/a, alcançando 21% neste trimestre (versus 18% no 4T25). Outra comparação interessante é o crescimento sequencial t/t da Receita SaaS do 1T versus o 4T, que acelerou de 1,1% em 2025 para 4,2% em 2026, lembrando que o primeiro trimestre é sazonalmente mais fraco em vendas na RD e, por isso, essa comparação faz bastante sentido.

A ARR encerrou o 1T26 em R\$689 milhões, crescimento de 22% a/a, com Adição Líquida Orgânica de R\$22,1 milhões, o que reflete a evolução contínua do ritmo de vendas e retenção de clientes. Quando excluído o efeito de R\$11,2 milhões do 4T25, proveniente da migração do modelo de cobrança do RD Station Conversas (conforme comentado no trimestre anterior), esta evolução fica mais evidente, com a Adição Líquida crescendo t/t, mesmo diante da sazonalidade negativa de vendas do 1T. Esse desempenho confirma a sinalização do trimestre anterior.

Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada atingiu 75,9%, avanço de 120pb ano contra ano, refletindo a escalabilidade do modelo SaaS e rigoroso controle de custos. Na comparação trimestre contra trimestre, a redução de 90pb se deve especialmente à sazonalidade negativa de vendas e receitas transacionais do período, bem como ao impacto da reoneração da folha de pagamento, tendo em vista que a RD Station repassa esse efeito ao longo do exercício, à medida que os contratos fazem aniversário, como já comentado em 2025.

Despesas Operacionais

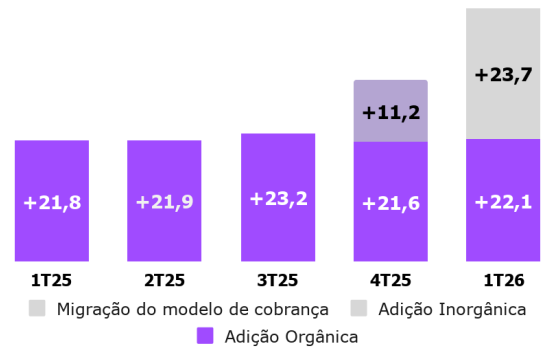
O OPEX cresceu 13% a/a, ritmo inferior ao da Receita Líquida, resultando em diluição de 130 pontos-base na relação OPEX/Receita (61%), apesar dos já mencionados impactos da reoneração da folha.

O principal vetor de investimento foi Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), cuja linha avançou 26% a/a, refletindo o foco na expansão e verticalização do portfólio e na incorporação de ferramentas de AI para alavancar os produtos. Em contrapartida, a eficiência alcançada em *go-to-market* e sinergias na aquisição de clientes (CAC) com Gestão levaram as Despesas Comerciais e de Marketing a crescerem em ritmo significativamente inferior, passando de 32% para 29% da Receita Líquida.

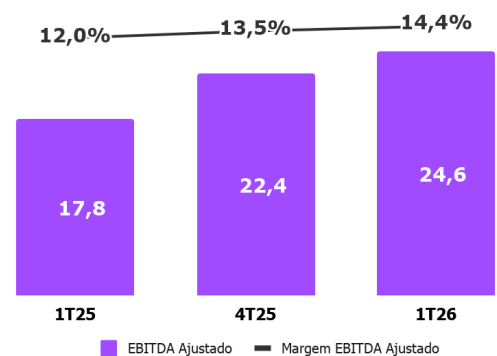
EBITDA

O EBITDA Ajustado cresceu 38% a/a, totalizando R\$25 milhões no 1T26, com destaque para a Margem EBITDA, que saltou de 12,0% para 14,4%, consolidando um ganho expressivo de 240 pontos-base na comparação ano contra ano. Esse desempenho evidencia a disciplina operacional e financeira e a materialização de sinergias, à medida que avançamos fortemente na integração da distribuição *digital/inbound* da RD Station e a distribuição *field sales/outbound* de Gestão, dos portfólios segmentados de soluções, bem como das estruturas corporativas. Portanto, assim como em Gestão, os impactos das mudanças tecnológicas têm sido absolutamente positivos também na RD.

Adição Líquida de ARR SaaS (R\$ MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)



Techfin

A Techfin é a criadora do conceito de ERP Finance. Ela combina 2 diferenciais competitivos singulares: (i) oferta contextualizada e embarcada de serviços financeiros no ERP; e (ii) o uso intensivo do manancial de dados para a concessão de crédito. Desde o 4T25, a Techfin vem ampliando significativamente seu portfólio de serviços financeiros de crédito e *cash management*.

Com vistas à contínua otimização do custo de *funding*, a Techfin passou a utilizar, mais notadamente ao longo de 2025, Certificados de Recebíveis ("CR") como um novo instrumento de financiamento para alguns de seus produtos (ex.: Supplier Pay). Dessa forma, os CRs passaram a ser consolidados linha a linha nas demonstrações financeiras da Techfin, da mesma forma que os FIDCs. A fim de alinhar o formato de apresentação e acompanhamento dos resultados da Techfin às demonstrações financeiras da Techfin, os números da Demonstração de Resultado, apresentada no quadro abaixo, passaram a refletir a abertura linha a linha dos resultados dos CRs, inclusive em bases comparativas de 2025.

Vale lembrar que a Techfin é uma *joint venture* de controle compartilhado (50/50) entre a TOTVS e o Itaú. Dessa forma, 50% dos resultados da Techfin são apresentados na rubrica "Resultado de Equivalência Patrimonial" da Demonstração de Resultados, não sendo tais resultados consolidados linha a linha.

O quadro apresentado a seguir representa 100% do resultado da Techfin nos respectivos períodos. A conciliação do Lucro Ajustado da Techfin, o Balanço Patrimonial, o Fluxo de Caixa, os Direitos Creditórios por vencimento e as bases comparativas de 2024 e 2025 constam do **ANEXO VII**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida de Funding	98,5	88,8	10,9%	114,1	(13,7%)
Receita Líquida	145,1	128,7	12,7%	160,9	(9,8%)
Custo de Funding	(46,6)	(39,9)	16,7%	(46,8)	(0,4%)
Provisão para Perda Esperada	(23,3)	(10,5)	121,6%	(17,1)	36,2%
OPEX	(72,2)	(65,7)	9,8%	(90,6)	(20,4%)
EBITDA Ajustado Techfin	3,0	12,6	(76,3%)	6,4	(53,3%)
% EBITDA Ajustado Techfin	3,0%	14,2%	-1120 pb	5,6%	-260 pb
Below EBITDA	(3,0)	(5,4)	(44,2%)	(3,3)	(10,0%)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	(0,0)	7,2	(100,3%)	3,0	(100,7%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	0,0%	8,1%	-810 pb	2,7%	-270 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)					
Produtos de Crédito					
Produção de Crédito	3.264,6	3.208,9	1,7%	3.398,5	(3,9%)
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	63,5	64,7	(1,8%)	70,9	(10,4%)
Carteira Líquida de Crédito	2.921,2	2.523,3	15,8%	2.583,1	13,1%
Prazo médio Cart. em dia (dias)	78,6	69,7	12,7%	65,9	19,3%
Posição de Caixa da Operação de Crédito	144,0	235,4	(38,8%)	283,7	(49,2%)
Produtos de Fee					
TPV - Pix Techfin	2.753,4	2.053,6	34,1%	2.798,1	(1,6%)

Receita Líquida de Funding

A Receita Líquida de Funding apresentou crescimento de 11% ano contra ano, principalmente pela elevação da taxa Selic ao longo de 2025, uma vez que o volume e o prazo médio da produção de crédito ficaram relativamente estáveis. Já a retração de 14% trimestre contra trimestre está ligada à sazonalidade típica do primeiro trimestre, marcado por menor produção do agronegócio, retratada nas quedas de 3,9% t/t do volume e de 10% t/t no prazo médio da Produção de Crédito, e à redução dos limites de concessão de crédito por conta do cenário mais desafiador do mercado de crédito.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada encerrou o 1T26 em R\$23 milhões, representando aumento de 36% t/t e 122% a/a. Este comportamento reflete sobretudo o aumento da inadimplência no mercado de crédito, em especial no agronegócio, que tem tido casos mais relevantes veiculados publicamente, mesmo assim, a inadimplência da Techfin segue em patamar inferior a 40% da média Brasil (2,3% vs 6%, respectivamente).

Em linha com sua postura historicamente conservadora, a Techfin promoveu ajustes nos seus modelos e limites de concessão de crédito, visando sempre priorizar a manutenção da qualidade da carteira e a gestão de risco, mesmo que isso comprometa temporariamente o crescimento de curto prazo. Tais ajustes já apresentaram sinais positivos de redução de inadimplência nas produções mais recentes, o que se espera ser mantido.

Despesas Operacionais (OPEX)

As Despesas Operacionais Ajustadas apresentaram redução de 20% na comparação trimestral (t/t), totalizando R\$72 milhões no 1T26. Esta queda reflete, prioritariamente, o resultado da reestruturação e otimização da estrutura organizacional. Este foco na alavancagem de custos demonstra a disciplina de capital da Techfin, que manteve a prioridade estratégica na eficiência para o modelo ERP Finance.

EBITDA

O EBITDA Ajustado totalizou R\$3,0 milhões no 1T26, apresentando redução de 76% a/a, reflexo primordialmente do já comentado aumento da Provisão para Perda Esperada. A redução de 53% t/t é reflexo principalmente da redução sazonal de 14% da Receita Líquida de Funding.

Lucro Líquido

O Lucro Ajustado da Techfin encerrou o 1T26 próximo ao ponto de equilíbrio, após ter registrado R\$7,2 milhões no 1T25 e R\$3 milhões no 4T25. Este resultado é uma decorrência direta da política de gestão de risco da Techfin, materializada na maior Provisão para Perda Esperada registrada no período, que compensou o impacto positivo da Receita Líquida de Funding e da disciplina de custos.

Linx

A aquisição da Linx estabeleceu a liderança incontestável da TOTVS no Varejo. Como afirmamos ao longo de todo o processo de negociação, a Linx é um ativo único, com encaixe perfeito na estratégia da TOTVS e sinergias óbvias em receita e custos, além de forte complementaridade de atuação.

Excepcionalmente neste trimestre, os resultados da Linx estão apresentados separadamente nesta seção. Como mencionado em diversas ocasiões ao longo do processo de aquisição, a operação da Linx está sendo totalmente integrada à operação de Gestão da TOTVS. Conseqüentemente, a partir do próximo trimestre, os resultados da Linx estarão 100% contemplados nos resultados de Gestão.

Com o fechamento da aquisição em 27 de fevereiro de 2026, foram realizados os procedimentos de revisão dos ativos e passivos do Balanço Patrimonial da Linx para fins de harmonização com as práticas contábeis adotadas pela TOTVS¹ e execução do exercício preliminar de alocação do preço de aquisição. Os ajustes decorrentes desses exercícios já eram majoritariamente esperados e se concentraram em: (i) forte redução de ativos intangíveis ligados ao desenvolvimento de software (CAPEX de software) e correspondentes aumentos em despesas com pesquisa e desenvolvimento (OPEX); (ii) aumento de provisões para perdas esperadas; e (iii) aumento de provisões para contingências.

Tais ajustes já estão integralmente refletidos nos respectivos períodos de competência dos resultados trimestrais da Linx contidos nos quadros desta seção, que serão utilizados para apresentar os dados *Pro Forma* combinados com TOTVS a partir do 2T26, visando proporcionar adequada comparabilidade e medição do desempenho orgânico.

Resultado (em R\$ milhões)	2023	2024	2025
Receita Líquida	1.172,0	1.143,7	1.170,7
Receita Recorrente	1.050,5	1.053,1	1.075,1
Receita Não Recorrente	121,4	90,5	95,6
Custos	(281,1)	(268,9)	(305,6)
Lucro Bruto	890,9	874,8	865,1
<i>Margem Bruta</i>	<i>76,0%</i>	<i>76,5%</i>	<i>73,9%</i>
Despesas Operacionais Ajustadas	(770,0)	(762,4)	(686,8)
EBITDA Ajustado	120,9	112,3	178,3
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,8%</i>	<i>15,2%</i>
Lucro Líquido Ajustado	25,8	37,2	91,5
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>2,2%</i>	<i>3,3%</i>	<i>7,8%</i>

Embora o desempenho da Linx nos últimos anos tenha ficado abaixo dos resultados históricos (anteriores a 2020) — fato já esperado e conhecido por nós, após dois meses de gestão, confirmamos que a essência da Linx está preservada. Sua expertise no varejo, base de clientes, produtos e todos os ativos que sustentaram essa liderança de mercado seguem intactos e mantêm diferenciais competitivos fundamentais.

Diante disso, nosso grau de confiança na capacidade de gerar muito valor aumentou desde 02 de Março. Os resultados indicam uma recuperação incipiente do EBITDA em 2025, assim como um pequeno crescimento nominal da Receita Recorrente. Em 2026, essa tendência se acelerou e a análise do mês de Março, primeiro sob gestão da TOTVS, já revela uma recuperação notável.

¹ Compreendem as deliberações emitidas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), os pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC") e pelas disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, que estão em conformidade com as normas contábeis internacionais ("IFRS Accounting Standards"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB").

	Março 2026	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)						
Receita Líquida	100,0	292,1	292,3	(0,1%)	300,5	(2,8%)
Receita Recorrente	93,4	277,2	269,0	3,1%	270,8	2,3%
Receita Não Recorrente	6,6	14,9	23,3	(36,1%)	29,7	(49,8%)
Lucro Bruto	74,5	209,3	213,4	(2,0%)	220,6	(5,2%)
Margem Bruta Ajustada	74,5%	71,6%	73,0%	-140 pb	73,4%	-180 pb
EBITDA Ajustado	18,1	42,4	40,6	4,5%	41,9	1,3%
% EBITDA Ajustado	18,1%	14,5%	13,9%	60 pb	13,9%	60 pb
Lucro Líquido Ajustado	9,2	15,5	18,7	(16,8%)	21,5	(27,8%)
Margem Líquida Ajustada	9,2%	5,3%	6,4%	-110 pb	7,2%	-190 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)						
ARR	1.105,4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Como declarado no anúncio da aquisição, o plano de integração está sendo executado com alta velocidade, intensidade e profundidade, nos permitindo afirmar que o perfil atual de resultado da operação está muito mais em linha com o resultado de Março do que com o total do 1T26. Ressaltamos que esses resultados já estão sob as mesmas práticas contábeis da TOTVS, inclusive no CAPEX de software.

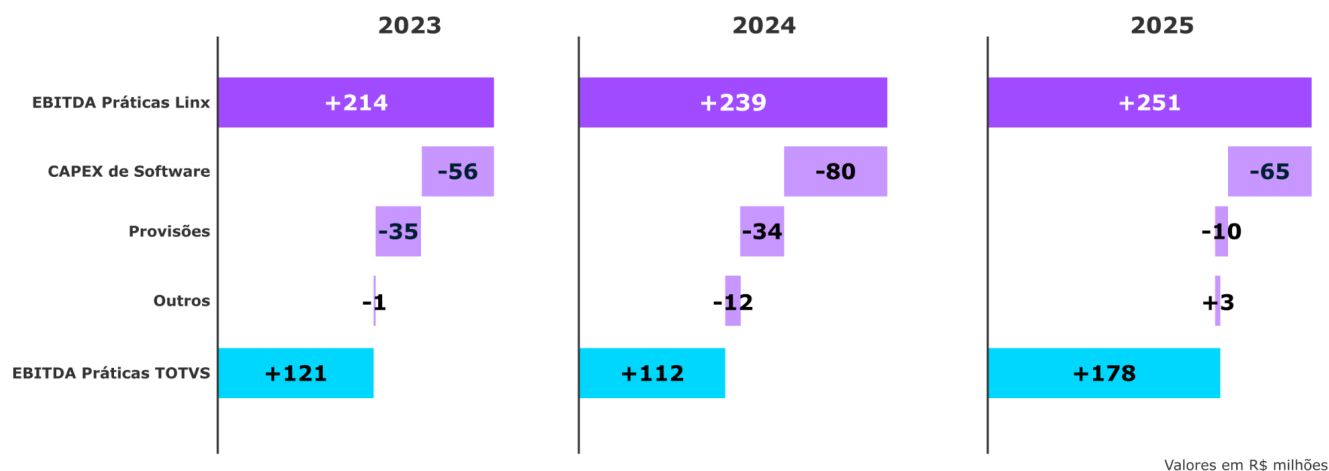
Fluxo de Caixa Livre (em R\$ milhões)	2023	2024	2025	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
LAIR	44,6	41,0	115,8	25,0	24,4	2,9%	29,5	(99,9%)
Itens que não afetam o Caixa	96,7	108,2	43,0	(34,2)	7,4	(564,9%)	32,3	(117,5%)
Varição do Capital de Giro	(35,2)	(18,7)	4,1	(14,6)	2,2	(764,3%)	(7,5)	1,5%
Geração Operacional de Caixa	106,1	130,5	162,9	(23,7)	33,9	(170,0%)	54,3	(103,1%)
(-) IR e CSLL pagos	(10,0)	(7,0)	(23,5)	(3,5)	(5,4)	(35,4%)	(9,5)	(96,3%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(35,0)	(28,6)	(23,5)	(4,1)	(13,4)	(69,0%)	(2,5)	(71,8%)
(-) Pqto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(20,8)	(13,5)	(10,7)	(4,3)	(2,5)	75,5%	(2,7)	(128,4%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	40,3	81,4	105,2	(35,7)	12,7	(382,4%)	39,6	(109,7%)

Um dos principais destaques nos indicadores da Linx é a consistente evolução do Fluxo de Caixa Livre, que saiu de R\$40 milhões em 2023 para +R\$105 milhões em 2025. É importante ressaltar que as variações observadas nos resultados do 4T25 e 1T26 refletem, exclusivamente, os efeitos pontuais do processo de pós-signing com a TOTVS. Dessa forma, tais oscilações não comprometem a saúde financeira da operação, mantendo integralmente a trajetória positiva de Geração de Caixa e Eficiência da Linx.

Lembramos que esse é apenas o começo do trabalho. Antes de 2020, o crescimento de receita e a margem da Linx eram bastante similares aos atuais do negócio de Gestão da TOTVS. Portanto, não vemos qualquer impedimento para que esse desempenho retorne aos níveis históricos. Além disso, ao estar inserida em uma estrutura muito maior, a materialização das sinergias levará o conjunto da obra a um patamar ainda melhor que o atual.

Para fins de comparabilidade, apresentamos abaixo a reconciliação entre o EBITDA da Linx apurado antes e depois da harmonização com as práticas contábeis adotadas pela TOTVS:

HARMONIZAÇÃO DE PRÁTICAS CONTÁBEIS - PROFORMA



Resultados Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Receita Líquida	1.172,0	1.143,7	1.170,7	292,3	289,7	288,2	300,5	292,1
Receita Recorrente	1.050,5	1.053,1	1.075,1	269,0	269,8	265,5	270,8	277,2
Receita Não Recorrente	121,4	90,5	95,6	23,3	19,9	22,7	29,7	14,9
Custos	(281,1)	(268,9)	(305,6)	(78,8)	(74,7)	(72,2)	(79,8)	(82,8)
Lucro Bruto	890,9	874,8	865,1	213,4	215,0	216,0	220,6	209,3
Margem Bruta	76,0%	76,5%	73,9%	73,0%	74,2%	74,9%	73,4%	71,6%
Despesas Operacionais Ajustadas	(770,0)	(762,4)	(686,8)	(172,8)	(166,7)	(168,5)	(178,7)	(166,8)
Pesquisa e Desenvolvimento	(336,3)	(311,8)	(278,6)	(68,4)	(67,9)	(66,7)	(75,5)	(80,6)
Provisão para Perda Esperada	(27,1)	(27,8)	(21,4)	(5,2)	(4,5)	(7,0)	(4,6)	(3,5)
Despesas Comerciais e de Marketing	(260,2)	(255,8)	(271,1)	(63,1)	(68,6)	(66,0)	(73,4)	(79,1)
Despesas Gerais Adm. e Outras	(146,4)	(167,1)	(115,7)	(36,0)	(25,7)	(28,7)	(25,3)	(3,6)
EBITDA Ajustado	120,9	112,3	178,3	40,6	48,2	47,5	41,9	42,4
% EBITDA Ajustado	10,3%	9,8%	15,2%	13,9%	16,7%	16,5%	13,9%	14,5%
Depreciação e Amortização	(79,9)	(71,8)	(61,4)	(16,0)	(17,0)	(14,1)	(14,3)	(17,6)
Resultado Financeiro	3,6	0,5	(1,0)	(0,3)	(0,9)	(1,8)	1,9	0,2
LAIR Ajustado	44,6	41,0	115,8	24,4	30,4	31,6	29,5	25,0
Imposto de Renda e Contribuição Social	(18,8)	(3,8)	(24,3)	(5,7)	(8,1)	(2,5)	(8,0)	(9,5)
Lucro Líquido Ajustado	25,8	37,2	91,5	18,7	22,3	29,0	21,5	15,5
Margem Líquida Ajustada	2,2%	3,3%	7,8%	6,4%	7,7%	10,1%	7,2%	5,3%

Fluxo de Caixa Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
LAIR Ajustado	44,6	41,0	115,8	24,4	30,4	31,6	29,5	25,0
Itens que não afetam o Caixa	96,7	108,2	43,0	7,4	9,9	(6,6)	32,3	(34,2)
Varição no Capital de Giro	(35,2)	(18,7)	4,1	2,2	(12,6)	22,1	(7,5)	(14,6)
Geração Operacional de Caixa	106,1	130,5	162,9	33,9	27,6	47,1	54,3	(23,7)
Juros Pagos	(1,7)	(1,3)	(1,0)	(0,3)	(0,3)	(0,2)	(0,2)	(0,2)
IR e CSSL Pagos	(10,0)	(7,0)	(23,5)	(5,4)	(3,9)	(4,6)	(9,5)	(3,5)
Geração Líq. Operacional de Caixa	94,4	122,1	138,4	28,2	23,5	42,2	44,5	(27,4)
Ativo Fixo	(22,0)	(2,4)	(2,5)	(0,6)	(0,7)	(0,6)	(0,6)	(0,7)
Intangível	(13,0)	(26,2)	(21,0)	(12,7)	(0,9)	(5,6)	(1,9)	(3,4)
Pagamento de obrigações por aquisição de investimentos	(112,9)	(19,6)	(3,2)	(2,4)	-	(0,8)	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(147,9)	(48,2)	(26,8)	(15,8)	(1,6)	(7,0)	(2,5)	(4,1)
Pagamento das parcelas de arrendamento mercantil	(20,8)	(13,5)	(10,7)	(2,5)	(3,1)	(2,4)	(2,7)	(4,3)
Mútuo Intercompany	-	-	17,7	-	-	66,2	(48,5)	(17,7)
Dividendos e juros sobre capital próprio pago	(5,0)	(3,5)	(25,4)	-	0,0	(25,4)	(0,0)	-
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(25,8)	(17,0)	(18,3)	(2,5)	(3,1)	38,3	(51,1)	(22,1)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	(79,4)	56,9	93,3	10,0	18,8	73,6	(9,1)	(53,7)
Caixa e equivalente de caixa no início do exercício	159,8	80,4	137,4	137,4	147,3	166,2	239,7	230,6
Caixa e equivalente de caixa no fim do exercício	80,4	137,4	230,6	147,3	166,2	239,7	230,6	177,0
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	40,3	81,4	105,2	12,7	19,1	33,9	39,6	(35,7)

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

Balanco Patrimonial Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
ATIVO							
Circulante	355,9	360,8	348,7	375,9	445,8	428,3	356,0
Caixa e Equivalentes de Caixa	80,4	137,4	147,3	166,2	239,7	230,6	177,0
Contas a receber de clientes líquido	205,0	150,8	141,3	141,3	133,1	133,3	131,8
Tributos a recuperar	26,9	28,3	16,0	21,0	23,4	28,1	16,6
Despesas antecipadas	18,7	21,3	19,4	13,9	20,0	15,7	19,0
Outros Ativos	24,9	23,0	24,6	33,6	29,5	20,6	11,7
Não Circulante	1.266,0	1.224,1	1.215,1	1.191,9	1.179,2	1.138,5	1.151,3
Contas a receber de clientes líquido	14,9	7,9	10,3	9,5	8,1	5,6	4,1
Ativo fiscal diferido	69,6	66,0	63,6	58,0	59,4	63,1	60,6
Despesas antecipadas	16,3	12,7	11,6	10,6	9,9	9,7	8,9
Imobilizado	66,7	55,0	50,4	49,2	46,6	37,5	37,8
Intangível	214,0	207,1	204,1	192,3	187,4	178,2	179,5
Direito de Uso	26,1	23,2	22,6	19,8	17,3	18,4	17,1
Goodwill	848,1	840,9	840,9	840,9	840,9	817,4	834,5
Outros Ativos	10,4	11,2	11,5	11,5	9,6	8,8	8,7
TOTAL DO ATIVO	1.621,9	1.584,9	1.563,8	1.567,8	1.625,0	1.566,8	1.507,4
PASSIVO							
Circulante	238,3	193,3	181,5	183,4	274,8	223,6	160,8
Obrigações sociais e trabalhistas	91,5	92,0	80,7	95,6	109,0	110,7	83,4
Fornecedores	103,6	68,0	70,3	63,6	141,1	77,8	49,1
Obrigações fiscais	18,5	20,5	19,3	14,4	15,8	24,3	19,4
Passivo de Arrendamento	6,8	9,0	8,9	7,8	7,0	9,1	7,8
Outros Passivos	17,9	3,8	2,2	2,0	1,9	1,7	1,1
Não Circulante	279,6	306,9	294,7	297,8	308,1	316,8	320,5
Provisão para obrigações legais	24,3	31,5	31,9	31,5	32,5	31,2	30,3
Passivo de Arrendamento	26,0	20,6	18,1	16,2	14,6	13,5	10,5
Passivo fiscal diferido	210,8	245,2	236,2	241,5	248,3	259,1	258,9
Outros Passivos	18,5	9,6	8,5	8,6	12,7	12,9	20,8
Patrimônio líquido	1.104,0	1.084,7	1.087,7	1.086,6	1.042,1	1.026,5	1.026,1
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.621,9	1.584,9	1.563,8	1.567,8	1.625,0	1.566,8	1.507,4

ANEXO I (excluindo Linx)

Demonstração de Resultados Consolidados

O resultado Consolidado abaixo apresentado não inclui o mês de março da Linx e sua reconciliação com as ITR do 1T26 está disponível no **ANEXO II** deste documento.

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Receita Líquida	1.597,0	1.381,5	15,6%	1.506,9	6,0%
Receita de Gestão	1.426,0	1.232,6	15,7%	1.340,1	6,4%
Receita RD Station	171,0	148,9	14,9%	166,8	2,5%
Custos Operacionais	(416,9)	(367,2)	13,5%	(418,0)	(0,3%)
Custos de Gestão	(375,6)	(329,5)	14,0%	(379,0)	(0,9%)
Custos da RD Station	(41,2)	(37,7)	9,5%	(39,0)	5,7%
Lucro Bruto	1.180,2	1.014,3	16,4%	1.088,8	8,4%
Despesas operacionais	(841,4)	(748,3)	12,4%	(785,7)	7,1%
Pesquisa e Desenvolvimento	(261,3)	(219,8)	18,9%	(246,9)	5,9%
Despesas Comerciais e Marketing	(326,6)	(300,7)	8,6%	(319,1)	2,3%
Provisão para Perda Esperada	(21,6)	(14,0)	54,5%	(18,0)	19,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(128,1)	(104,3)	22,9%	(126,4)	1,3%
Provisão para Contingências	(9,6)	(13,6)	(29,8%)	(8,2)	16,6%
Depreciação e Amortização	(97,7)	(82,0)	19,1%	(84,6)	15,5%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,6	(13,9)	(125,7%)	17,6	(79,7%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	338,8	266,0	27,4%	303,2	11,7%
Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	270,4	236,7	14,2%	303,9	(11,0%)
Imposto de Renda e Contrib. Social	(55,8)	(52,1)	7,1%	(53,6)	4,1%
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
Lucro Líquido Consolidado	222,8	200,6	11,1%	273,5	(18,5%)
Lucro Líquido de Não Controladores	(3,2)	(5,9)	(46,5%)	(8,5)	(62,4%)
Lucro Líquido GAAP	219,6	194,6	12,8%	265,1	(17,2%)
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,8%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>17,6%</i>	<i>-380 pb</i>

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	1T26			
	Resultado 1T26 ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Linx Março	Resultado Excl. Linx
	(a)	(b)	(c)	(a+b-c)
Receita Líquida	1.697,0	-	100,0	1.597,0
Custos	(480,1)	37,7	(25,5)	(416,9)
Lucro Bruto	1.217,0	37,7	74,5	1.180,2
<i>Margem Bruta</i>	71,7%		74,5%	73,9%
Despesas (Receitas) operacionais	(865,4)	(37,7)	(61,7)	(841,4)
Pesquisa e Desenvolvimento	(301,7)	13,8	(26,5)	(261,3)
Despesas Comerciais e Marketing	(360,1)	12,7	(20,8)	(326,6)
Despesas Gerais e Administrativas	(184,2)	38,8	(7,6)	(137,7)
Depreciação e Amortização	-	(103,0)	(5,3)	(97,7)
Provisão para Perda Esperada	(23,2)	-	(1,6)	(21,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,7	-	0,1	3,6
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	351,6	-	12,8	338,8
Receitas Financeiras	94,5	-	1,4	93,1
Despesas Financeiras	(162,3)	-	(1,4)	(160,9)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	-	-	(0,6)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	283,2	-	12,8	270,4
Imposto de Renda e Contrib. Social	(59,4)	-	(3,6)	(55,8)
Lucro (Prejuízo) das Operações Descontinuadas	8,2	-	-	8,2
Lucro Líquido Consolidado	232,0	-	9,2	222,8
Lucro Líquido de Não Controladores	(3,2)	-	-	(3,2)
Lucro Líquido GAAP	228,8	-	9,2	219,6
<i>Margem Líquida</i>	13,5%		9,2%	13,8%

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

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

ANEXO III (excluindo Linx)

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

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Lucro Líquido Consolidado	232,0	200,6	15,7%	273,5	(15,2%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Linx (Março)	9,2	-	-	-	-
Lucro Líquido excl. Linx	222,8	200,6	11,1%	273,5	(18,5%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
(+) Depreciação e Amortização	97,7	82,0	19,1%	84,6	15,5%
(-) Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	55,8	52,1	7,1%	53,6	4,1%
EBITDA GAAP	435,8	351,0	24,2%	388,7	12,1%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
(+) Itens Extraordinários	18,2	17,7	2,8%	21,0	(13,2%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	-	13,5	(100,0%)	(1,3)	(100,0%)
Ajuste Reestruturação Operacional	(0,1)	0,6	(122,4%)	2,4	(105,3%)
Gastos com Transações de M&A	18,3	1,2	>999%	9,3	96,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	2,4	(100,0%)	(11,6)	(100,0%)
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	-	-	-	22,1	(100,0%)
EBITDA Ajustado	454,7	365,8	24,3%	408,7	11,2%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
EBITDA GAAP	435,8	351,0	24,2%	388,7	12,1%
Depreciação e Amortização	(97,7)	(82,0)	19,1%	(84,6)	15,5%
Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(55,8)	(52,1)	7,1%	(53,6)	4,1%
Lucro (Prejuízo) da Op. Desc. - RJ e Dimensa	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(3,2)	(5,9)	(46,5%)	(8,5)	(62,4%)
Lucro Líquido GAAP	219,6	194,6	12,8%	265,1	(17,2%)
Dividendos preferenciais Techfin	-	-	-	(24,6)	(100,0%)
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(5,0)	(10,1)	(50,4%)	(14,7)	(66,1%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	12,0	11,5	4,2%	13,8	(13,2%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR ⁽³⁾	6,5	6,3	4,0%	5,5	18,2%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR ⁽⁴⁾	18,6	13,4	38,1%	12,7	45,8%
Lucro Líquido Ajustado	251,7	215,8	16,6%	257,9	(2,4%)
<i>Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>

⁽¹⁾ 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

⁽²⁾ Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA GAAP; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) do Resultado Financeiro; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

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

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

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

Reconciliação Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Depreciação	(44,4)	(39,8)	11,6%	(41,2)	8,0%
Amortização	(26,1)	(22,8)	14,4%	(25,1)	3,9%
Depreciação e Amortização Ajustada	(70,5)	(62,6)	12,6%	(66,3)	6,4%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(27,2)	(19,4)	39,9%	(18,3)	48,2%
Depreciação e Amortização	(97,7)	(82,0)	19,1%	(84,6)	15,5%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Receitas Financeiras	93,1	48,0	93,9%	66,2	40,6%
Despesas Financeiras	(151,0)	(71,1)	112,5%	(82,6)	82,9%
Resultado Financeiro Ajustado	(57,9)	(23,1)	151,0%	(16,3)	254,6%
Dividendos preferenciais Techfin	-	-	-	24,6	(100,0%)
AVP Opção de Compra - Dimensa	(9,9)	(9,5)	4,0%	(8,4)	18,2%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	0,2	(100,0%)	-	-
Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
LAIR	270,4	236,7	14,2%	303,9	(11,0%)
(-) Resultado de Equiv. Patrimonial - Techfin	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
LAIR (Gestão + RD Station)	271,0	233,7	16,0%	303,0	(10,6%)
IR à taxa nominal (34%)	(92,1)	(79,5)	16,0%	(103,0)	(10,6%)
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5,9	6,4	(7,3%)	8,2	(27,6%)
Juros Sobre Capital Próprio	35,5	27,9	27,4%	34,0	4,6%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,2)	(3,1)	3,7%	(3,4)	(3,8%)
Participação de Administradores	(1,1)	(1,1)	(3,8%)	(1,1)	(1,5%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,7	0,9	(24,9%)	1,2	(44,0%)
Outros	(1,5)	(3,6)	(59,3%)	10,5	(113,9%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(55,8)	(52,1)	7,1%	(53,6)	4,1%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(41,4)	(59,3)	(30,1%)	(72,9)	(43,1%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(14,3)	7,2	(298,9%)	19,3	(174,5%)
% Taxa Efetiva Total	20,6%	22,3%	-170 pb	17,7%	290 pb
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(18,8)	(15,8)	19,1%	(16,2)	15,9%
Itens Extraordinários - EBITDA	(6,2)	(6,0)	2,8%	(7,1)	(13,2%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(9,2)	(6,6)	39,9%	(6,2)	48,2%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,4)	(3,2)	6,7%	(2,8)	18,2%
IR e CSLL Ajustado	(74,6)	(67,9)	9,9%	(69,8)	6,8%
% Taxa Efetiva Ajustada	27,5%	29,0%	-150 pb	23,0%	450 pb

ANEXO IV (excluindo Linx)

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
LAIR	270,4	236,7	14,2%	303,9	(11,0%)
Ajustes por:	302,5	195,6	54,6%	205,7	47,1%
Depreciação e Amortização	97,7	82,0	19,1%	84,6	15,5%
Pagamento Baseado em Ações	27,6	12,4	121,7%	27,1	1,9%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,4)	2,3	(119,2%)	(8,0)	(94,5%)
Provisão para Perda Esperada	21,6	14,0	54,5%	18,0	19,9%
Equivalência Patrimonial	0,6	(3,0)	(121,4%)	(0,9)	(171,0%)
Provisão (Reversão) para Contingências	9,6	13,6	(29,5%)	8,2	17,4%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	-	11,2	(100,0%)	(1,3)	(100,0%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	145,8	63,1	131,2%	78,0	86,9%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(89,3)	(112,4)	(20,5%)	(47,8)	86,9%
Contas a Receber de Clientes	(84,5)	(91,3)	(7,5%)	(30,5)	177,2%
Impostos a Recuperar	(47,7)	(23,1)	106,3%	16,7	(384,7%)
Depósitos Judiciais	(2,8)	(2,9)	(5,8%)	(0,2)	>999%
Outros Ativos	(3,4)	(25,4)	(86,7%)	43,4	(107,8%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	5,8	9,5	(38,5%)	(42,5)	(113,7%)
Fornecedores	37,9	20,9	81,6%	11,2	237,9%
Comissões a Pagar	2,7	(8,3)	(132,5%)	7,4	(63,4%)
Impostos a Pagar	5,9	9,8	(39,7%)	(41,2)	(114,4%)
Outras Contas a Pagar	(3,4)	(1,5)	128,0%	(12,2)	(72,3%)
Geração Operacional de Caixa	483,6	319,9	51,1%	461,8	4,7%
Juros Pagos	(121,2)	(80,2)	51,1%	(6,1)	>999%
IR e CSLL Pagos	(51,2)	(72,8)	(29,7%)	(19,8)	158,5%
Geração Líq. Operacional de Caixa	311,2	166,9	86,4%	435,9	(28,6%)
Aumento de Ativo Imobilizado	(97,7)	(51,8)	88,5%	(37,2)	162,8%
Aumento de Intangível	(38,0)	(22,0)	73,0%	(24,9)	52,3%
Mútuo com Franquias	0,6	2,9	(79,3%)	7,5	(92,0%)
Dividendos Recebidos	-	-	-	19,9	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	(3.364,9)	-	-	(8,1)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(4,3)	(87,5)	(95,0%)	(18,3)	(76,3%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	-	-	18,4	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,4	1,4	(0,1%)	7,0	(79,4%)
Investimento em Fundo CVC	(33,7)	(21,4)	57,5%	(13,4)	150,7%
Caixa Recebido (Investido) Techfin	2,7	-	-	-	-
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	-	0,7	(100,0%)	0,6	(100,0%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(3.533,9)	(177,6)	>999%	(48,6)	>999%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(10,2)	-	-	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(11,8)	(15,1)	(22,0%)	(8,4)	41,0%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	2.991,5	-	-	-	-
Dividendos e JCP Pago	-	-	-	(187,8)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(276,6)	-	-	-	-
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	2.692,9	(15,1)	<(999%)	(196,2)	<(999%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	(529,8)	(25,8)	>999%	191,1	(377,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.255,9	1.334,8	(5,9%)	1.785,7	(29,7%)

ANEXO V (excluindo Linx)

Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	3.437,4	2.921,7	17,6%	3.875,8	(11,3%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.255,9	1.943,0	(35,4%)	1.785,7	(29,7%)
Contas a Receber de Clientes	770,8	714,2	7,9%	700,3	10,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(73,5)	(73,1)	0,6%	(61,2)	20,2%
Tributos Correntes a Recuperar	104,5	100,9	3,5%	53,8	94,1%
Garantias de Investimentos	19,3	14,3	34,3%	21,0	(8,2%)
Outros Ativos	244,6	165,5	47,8%	250,0	(2,2%)
Ativos Operações Descontinuadas	1.115,9	56,8	>999%	1.126,1	(0,9%)
Não Circulante	9.134,9	5.763,9	58,5%	5.576,4	63,8%
Realizável a Longo Prazo	906,3	820,4	10,5%	828,2	9,4%
Contas a Receber de Clientes	32,6	14,5	125,1%	22,8	43,2%
Crédito com Empresas Ligadas	5,1	5,8	(12,7%)	6,9	(26,1%)
IR e CSLL Diferidos	262,8	256,1	2,6%	243,8	7,8%
Depósitos Judiciais	31,1	32,4	(3,9%)	28,1	10,9%
Ativos Financeiros	258,1	193,7	33,3%	228,3	13,1%
Garantias de Investimentos	163,5	182,5	(10,5%)	153,8	6,3%
Outros Ativos	153,1	135,4	13,1%	144,6	5,9%
Investimentos	1.316,0	324,8	305,2%	290,8	352,6%
Imobilizado	620,1	418,9	48,0%	553,2	12,1%
Intangível	6.292,4	4.199,8	49,8%	3.904,3	61,2%
TOTAL DO ATIVO	12.572,3	8.685,6	44,7%	9.452,2	33,0%
PASSIVO					
Circulante	2.183,4	1.158,4	88,5%	1.978,2	10,4%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	470,8	442,8	6,3%	462,1	1,9%
Fornecedores	263,2	232,2	13,3%	220,8	19,2%
Obrigações fiscais	131,7	121,4	8,5%	133,8	(1,6%)
Debêntures	108,9	33,4	226,3%	100,1	8,8%
Op. de compra de part. de não controladores	674,9	-	-	651,4	3,6%
Financiamento por Arrendamento	49,7	60,1	(17,3%)	42,5	16,9%
Dividendos e JCP a Pagar	106,2	83,2	27,5%	1,7	>999%
Obrigações por Aquisição de Invest.	52,4	46,3	13,2%	28,6	83,1%
Comissões a Pagar	79,7	60,9	30,7%	77,0	3,5%
Outros Passivos	87,7	68,3	28,4%	84,1	4,2%
Passivos Operações Descontinuadas	158,2	9,6	>999%	176,2	(10,2%)
Não Circulante	5.083,6	2.415,7	110,4%	2.030,5	150,4%
Financiamento por Arrendamento	214,7	62,3	244,4%	216,4	(0,8%)
Debêntures	4.471,4	1.473,5	203,5%	1.477,3	202,7%
Obrigações por Aquisição de Invest.	181,9	226,2	(19,6%)	158,9	14,5%
IR e CSLL Diferidos	45,6	15,9	187,3%	17,2	164,4%
Provisão para Contingências	115,5	111,3	3,8%	106,8	8,2%
Passivo Financeiro	-	454,3	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	54,5	72,3	(24,6%)	53,9	1,0%
Patrimônio Líquido	5.305,3	5.111,5	3,8%	5.443,5	(2,5%)
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(581,1)	(349,7)	66,2%	(304,7)	90,7%
Reserva de Capital	151,3	294,5	(48,6%)	137,4	10,1%
Reservas de Lucros	2.373,3	1.828,1	29,8%	2.249,0	5,5%
Ajustes Acumulados de Conversão	57,9	64,3	(10,0%)	61,1	(5,2%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	341,4	311,7	9,5%	338,2	0,9%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.572,3	8.685,6	44,7%	9.452,2	33,0%

ANEXO VI (excluindo Linx)

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

Em R\$ milhões	1T26
Até 12 meses	174,9
de 13 a 24 meses	175,8
de 25 a 36 meses	166,3
de 37 a 48 meses	158,7
mais de 48 meses	833,1
Total	1.508,7

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

Em R\$ milhões	1T26
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	6,6
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	18,6
Total	45,9

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\$5,3 bilhões no 1T26, dos quais, R\$1,6 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	1T26
Total	5.265,2
Diferença entre base contábil e fiscal de ágio	85,1
Utilização como benefício até 31/03	(1.613,6)
Saldo a ser utilizado:	3.736,6
Saldo empresas não incorporadas	3.224,1
Saldo incorporado a utilizar:	512,6
Até 12 meses	(211,4)
De 13 a 24 meses	(135,5)
De 25 a 36 meses	(133,9)
Mais de 36 meses	(75,1)

As aquisições da Linx, TBDC e Suri, adicionaram R\$2,1 bilhão ao ágio total. Desse montante, aproximadamente R\$1,1 bilhão são provenientes da aquisição da Linx, enquanto aproximadamente R\$835 milhões representam o ágio oriundo de aquisições passadas já presente no balanço da Linx. Deste saldo, aproximadamente R\$760 milhões já foram consumidos para fins de benefício fiscal. Como parte do exercício de alocação de preço de compra (PPA) da Linx aproximadamente R\$1,1 bilhão foi alocado principalmente a ativos intangíveis, o que é responsável pelo aumento sequencial de R\$8,8 milhões na Amortização de Intangíveis de Aquisições, conforme detalhado no **ANEXO III**.

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	(0,0)	7,2	(100,3%)	3,0	(100,7%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(1,2)	0,0%	(1,2)	0,0%
Lucro (Prejuízo) da Techfin	(1,3)	5,9	(121,4%)	1,8	(171,0%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(171,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)

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

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
LAIR	2,6	11,2	(77,0%)	5,1	(49,3%)
Itens que não afetam o Caixa	51,2	49,3	3,8%	67,4	(24,0%)
Varição no Capital de Giro	(240,2)	(96,9)	147,9%	155,1	(254,9%)
Geração Operacional de Caixa	(186,4)	(36,3)	413,2%	227,5	(181,9%)
Juros pagos	(0,0)	(0,1)	(58,9%)	(0,0)	(30,3%)
IR e CSLL pagos	(0,3)	(1,2)	(78,9%)	(2,4)	(89,2%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	(186,7)	(37,6)	396,2%	225,1	(183,0%)
Ativo Fixo	(0,7)	(0,2)	356,1%	(1,5)	(52,2%)
Intangíveis	(7,3)	(0,2)	>999%	(3,3)	122,2%
Resgates (Investimentos) Financeiros	189,3	(19,6)	<(999%)	9,2	>999%
Utilização de Caixa em Investimentos	181,3	(19,9)	<(999%)	4,5	>999%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(81,3)	(138,4)	(41,2%)	(101,4)	(19,8%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,6)	(33,1%)	(0,5)	(17,8%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(15,9)	54,2	(129,3%)	(10,9)	45,8%
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(97,6)	(84,8)	15,2%	(132,7)	(26,5%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(103,1)	(142,3)	(27,6%)	96,8	(206,4%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	240,8	262,4	(8,2%)	144,0	67,3%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	137,7	120,1	14,7%	240,8	(42,8%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,2	3,5	(7,4%)	2,8	14,5%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	(198,4)	(42,0)	372,2%	217,0	(191,4%)

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

Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	3.161,8	2.821,5	12,1%	3.069,0	3,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	137,7	120,1	14,7%	240,8	(42,8%)
Aplicações Financeiras	69,0	114,3	(39,6%)	155,5	(55,6%)
Contas a Receber de Clientes	2.921,2	2.523,9	15,7%	2.583,1	13,1%
Outros Ativos	33,8	63,2	(46,5%)	89,6	(62,3%)
Não Circulante	204,8	215,5	(4,9%)	202,5	1,1%
Realizável a Longo Prazo	25,1	36,3	(30,9%)	27,6	(9,3%)
Imobilizado	5,4	6,3	(13,9%)	5,7	(5,0%)
Intangível	174,3	172,9	0,8%	169,1	3,1%
TOTAL DO ATIVO	3.366,6	3.036,9	10,9%	3.271,5	2,9%
PASSIVO					
Circulante	2.768,4	2.374,9	16,6%	2.673,1	3,6%
Empréstimos e Financiamentos	42,7	233,3	(81,7%)	54,9	(22,2%)
Repasso para parceiros	1.255,4	876,8	43,2%	1.125,7	11,5%
Cotas Seniores e Mezanino	1.265,4	1.203,7	5,1%	1.241,9	1,9%
Outros Passivos	205,0	61,0	235,7%	250,5	(18,2%)
Não Circulante	18,3	12,8	42,8%	16,9	8,4%
Empréstimos e Financiamentos	-	1,7	(100,0%)	0,3	(100,0%)
Outros Passivos	18,3	11,1	65,0%	16,6	10,5%
Patrimônio Líquido	579,8	649,2	(10,7%)	581,5	(0,3%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.366,6	3.036,9	10,9%	3.271,5	2,9%

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
A vencer	2.850,5	2.486,1	14,7%	2.487,5	14,6%
Títulos Vencidos					
Até 30 dias	40,1	26,7	50,2%	59,5	(32,6%)
de 31 a 60 dias	14,9	10,7	39,2%	14,5	3,2%
de 61 a 90 dias	10,3	5,9	72,7%	14,5	(29,1%)
de 91 a 180 dias	30,2	11,7	157,0%	32,0	(5,7%)
de 181 a 360 dias	39,9	18,3	117,7%	28,3	40,9%
mais de 360 dias	170,3	144,6	17,8%	163,8	3,9%
Contas a receber bruto	3.156,2	2.704,1	16,7%	2.800,1	12,7%
(-) Provisão para perda esperada	(235,0)	(180,8)	30,0%	(216,9)	8,3%
Total	2.921,2	2.523,3	15,8%	2.583,1	13,1%

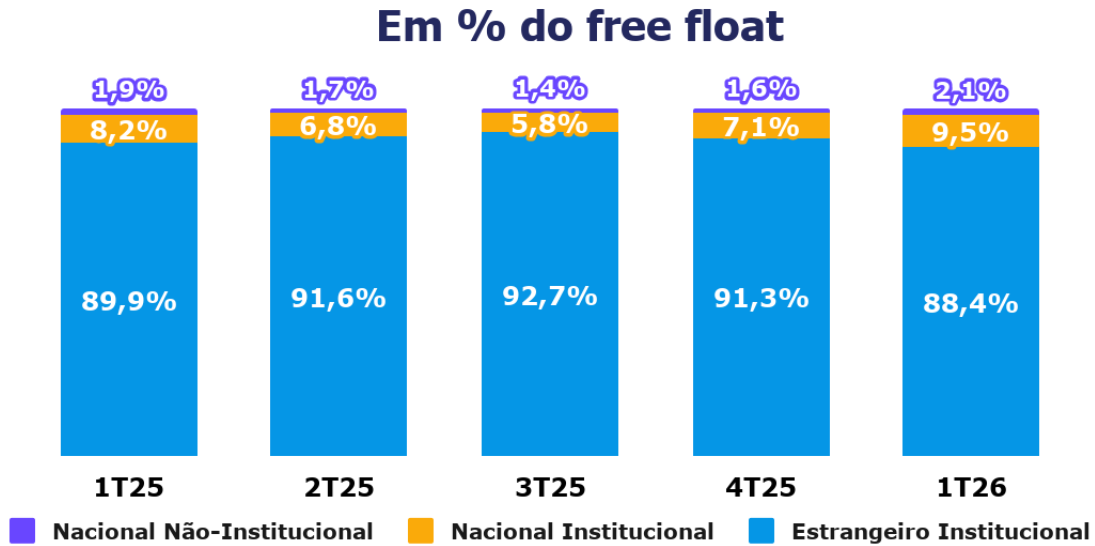
Resultados Trimestrais em 2024 e 2025 da Techfin

Resultado (em R\$ milhões, exceto %)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Receita Líquida de Funding	65,5	72,3	81,2	101,6	88,8	83,5	119,8	114,1	98,5
Receita Líquida	101,9	104,6	117,8	134,1	128,7	126,4	167,7	160,9	145,1
Custo de Funding	(36,5)	(32,4)	(36,6)	(32,5)	(39,9)	(43,0)	(48,0)	(46,8)	(46,6)
Provisão para Perda Esperada	(7,2)	(8,6)	(7,6)	(9,5)	(10,5)	(13,5)	(16,5)	(17,1)	(23,3)
OPEX	(64,1)	(63,4)	(65,1)	(73,6)	(65,7)	(67,5)	(77,6)	(90,6)	(72,2)
EBITDA Ajustado Techfin	(5,8)	0,3	8,6	18,5	12,6	2,4	25,6	6,4	3,0
% EBITDA Ajustado Techfin	-8,9%	0,5%	10,5%	18,2%	14,2%	2,9%	21,4%	5,6%	3,0%
Below EBITDA	0,8	(2,2)	0,8	(6,8)	(5,4)	(0,9)	(9,6)	(3,3)	(3,0)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	(5,0)	(1,9)	9,3	11,7	7,2	1,6	16,1	3,0	(0,0)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	-7,7%	-2,6%	11,5%	11,5%	8,1%	1,9%	13,4%	2,7%	0,0%

ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 1T26 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 88% estão em *free float* com a seguinte composição:



GLOSSÁRIO

[A]

- **ADTV** (*Average Daily Trading Volume*): Volume Médio de Negociações Diárias de ações.
- **ARR** (*Annual Recurring Revenue*): Receita Recorrente Anual. Representa a receita anualizada obtida de contratos recorrentes. É um importante indicador da previsibilidade de receita da empresa.

[C]

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

[D]

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

[E]

- **Earn-out**: é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa, geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.
- **EBITDA**: (*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, eliminados os efeitos das receitas e despesas financeiras, do imposto de renda e da contribuição social e dos custos e despesas com depreciação e amortização.
- **eNPS** (*Employee Net Promoter Score*): Índice de engajamento dos funcionários. Mede a probabilidade de os funcionários recomendarem a empresa como um bom lugar para trabalhar.

[F]

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

[G]

- **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.
- **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.
- **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 resultado da correção inflacionária na tabela de preços somada ao saldo líquido, entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços.
- **Modelo Intera Ilimitado:** Este modelo se assemelha ao corporativo, diferindo somente no aniversário do reajuste, que é feito no aniversário do contrato e não no primeiro trimestre e pelo fato de afetar somente a Receita Recorrente.

[N]

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

[P]

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

[R]

- **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 AI.
- **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, May 6th, 2026 – **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) announces its results for the First Quarter of 2026 (1Q26).*

EARNINGS RELEASE 1Q26

VIDEO CONFERENCE - May 7th, 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

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

1Q26 EARNINGS

Consolidated Financial and Operational Highlights¹

Net Revenue²

R\$1.6 billion +16% y/y

Recurring Revenue²

R\$1.5 billion +19% y/y

Adjusted EBITDA²

R\$455 million +24% y/y

EBITDA Margin²

28.5% +200 bp y/y

Adjusted Net Income

R\$252 million +17% y/y

Free Cash Flow

R\$201 million +70% y/y

ARR

R\$6.4 billion +17% y/y

Organic ARR Net Addition

R\$258 million +4.1% y/y

EPS LTM

R\$1.63 +21% y/y

ROIC LTM

21.0% +300 bp y/y

Consolidated: SaaS Revenue accelerated the growth to 24% y/y versus 22% y/y in 4Q25, and the Adjusted EBITDA grew 24% y/y

Management: EBITDA Margin above 30% and Gross ARR Additions at historical levels, growing over 30% YoY.

RD Station: SaaS Revenue re-accelerated year-over-year, reaching 21% in 1Q26 versus 18% in 4Q25, with SaaS ARR growing 22% y/y.

Techfin: 1Q26 Net of Funding Revenue up 11% y/y, with Techfin maintaining its Adjusted Net Income breakeven.

¹The Consolidated Financial and Operational Highlights do not include results related to Linx;

²Net Revenue and Adjusted EBITDA do not incorporate the results of Linx and Techfin.

Message from the CEO

CURRENT REALITY

TOTVS's performance in 1Q26, much like in 4Q25 (and FY25), has reinforced a practical contradiction, which is the disconnect between expectations (narrative) and reality (execution). Since February 2nd, our future has been lumped into the same bin as the so-called "software market"—within the whirlwind of the "SaaSocalypse". Yet, as our continuous and record-breaking sales, Revenue, EBITDA, and virtually every other relevant financial and operational indicator show quarter after quarter, we remain far removed from that bin.

TOTVS has never had a peer. It has always carved its own path and created its own unique DNA.

We have always stayed the same by always being unique. It is and will be no different with AI.

REALITY IN 2030

The initial 5-year cycle of the trillion-dollar investments in computational capacity, which began in 2025, was successful but uneven. Following 2 years of relatively uncoordinated consumption — in the natural trial-and-error model — the last 3 years have been marked by the consolidation of secure and integrated corporate consumption. In the specific case of critical and complex management processes linked to ERP, this shift was the difference between success and failure, enabling the expansion of the capacity installed through previous investments.

In the Brazilian SMB market, the existence of a trusted advisor facilitated the implementation of thousands of agents that perform a wide variety of tasks, bringing new levels of efficiency and productivity while allowing clients to remain 100% focused on their core businesses.

Through the universalization of Cloud, TOTVS's clients ensure the sovereignty and security of their data, benefiting their operations and driving continuous value generation.

RETURNING TO 2026

TOTVS's decision to be the trusted advisor for the SMB—made two years before the AI boom—was the strategy to reinforce the transformation of data into information, information into knowledge, knowledge into strategy and, now with LYNN and Techfin, ensuring the combination of productivity, agility, and financial services to create enormous value.

Over more than four decades, we have translated every new technological cycle into solutions that improve our clients' results. Always centered on trust. We will show how we have been converting this vision into execution; and why we remain a unique company.

CONTEXT

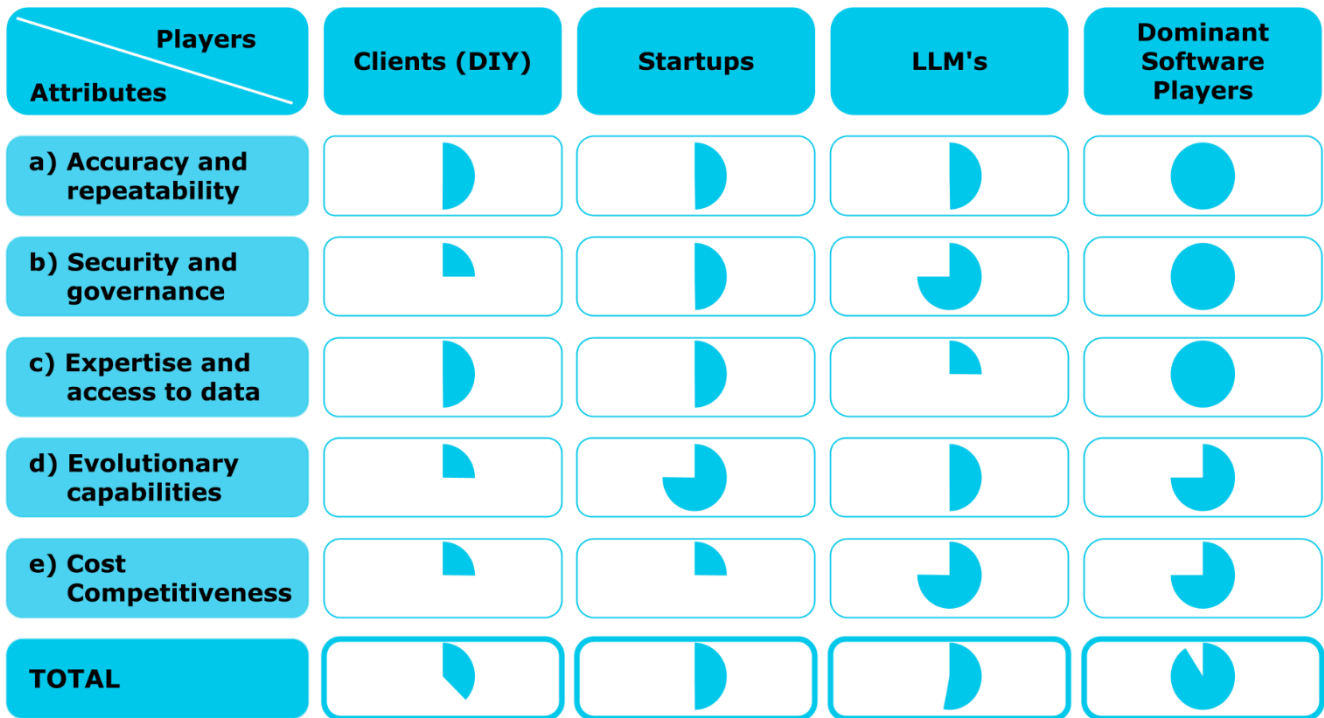
In Jensen Huang's "5-layered cake", which perfectly explains the AI economy, the bottom four layers (energy, chips, data centers, and LLMs) are the infrastructure "supply". It is where the initial impact of the AI economy happened, particularly in chips and LLMs. However, for all this investment to yield its proper return, the top layer—Applications, especially corporate ones—must grow consistently.

How will it grow? The most significant change AI brings to corporate applications is the emergence of Agents. Corporate applications have never had the inherent capability to perform tasks; that has always been the responsibility of the human users (employees or third parties). With AI, there is a real opportunity to replace a relevant portion of that human-user expenditure with Agents. This is precisely where the growth comes from.

Who will capture this new addressable market? There are four possibilities: 1) Clients internally developing their own agents; 2) startups; 3) owners of LLMs themselves; or 4) the dominant software players. As we said above, the so-called "software market" is gigantic and diverse. We will be focusing our analysis strictly on TOTVS's context.

In management software, due to the criticality, complexity, and integration of tasks, agents require, at a minimum: a) accuracy and repeatability above 99.9% in most situations; b) permanent maximum levels of security, governance, and auditing; c) large-scale sector-specific expertise and data with a long history; d) focus and evolutionary capability to keep this management software and their AI agents structure up-to-date and state-of-the-art, perpetually; e) all of the above at a permanently competitive cost.

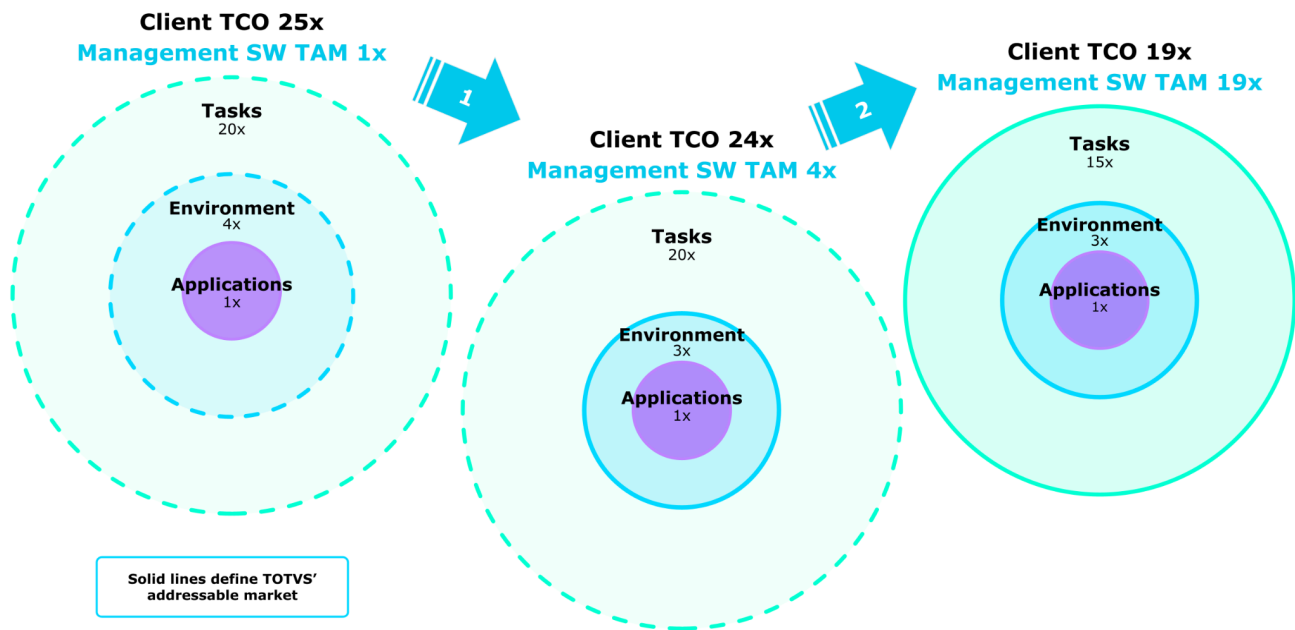
Our assessment of the capabilities of each of the 4 possible winners is provided in the following figure: 1) clients, through DIY (Do It Yourself), lack solid capabilities in all of these attributes, particularly in the SMB segment, as evidenced by the long history of failed attempts in every past technology cycle; 2) startups, which are and continue to be an extremely rare species in the ERP market for very objective reasons, lack access to data, hindering accuracy/repeatability, as well as low practical experience in security, governance, and auditing, while on the other hand, would have focus and the evolutionary capability, but then would face major cost challenges due to a lack of scale; 3) owners of the LLMs would face similar difficulties in accuracy and repeatability, due to the lack of specific and proprietary data, would have very low focus on what they consider a fairly niche segment; on the other hand, they could provide good levels of security, while they would face a difficult trade-off in the cost front because of their generalistic approach, despite their obvious scale; 4) finally, the dominant software players possess the data, both at the client and industry levels that are the fuel for accuracy and repeatability, especially through Artificial Specialized Intelligence, have unquestionable experience in security, governance, and auditing, total focus, combined with a proven track record in evolutionary capability and their combination of scale and specialization ensures good cost-competitiveness. In addition, there has always been an ecosystem of companies gravitating around the applications that will also benefit from this growth.



Still within the TOTVS context, two other aspects are vital: 1) the more critical a task, the slower the eventual replacement by an AI agent; and 2) similarly, SMB's move more slowly than large enterprises. A recent analysis questioned "what's holding the dominant corporate software players back in terms of accelerating their 'AI-native' revenues", noting they reached only US\$ 6.1 billion in this ARR compared to US\$ 6.2 billion from startups such as Cursor and Lovable. However, something critical that was overlooked is that there are two types of "AI-native" revenues in the corporate applications layer: "enabling" revenues that relate to the tools to build agents, and "end-use" revenues, that are those related to the actual consumption of agents. Only 25% of that fairly small ARR, which represents only 0.2% of the total corporate software market, comes from "end-use" revenues, which are applicable to management software. This is exactly where the narrative is far ahead of the prevailing reality.

The figures below have been shown multiple times recently. It is worth reviewing them again:

JOURNEY OF THE EXPANSION OF THE MANAGEMENT SOFTWARE TAM: FROM APPLICATION TO TASKS, VIA CLOUD



The original management software TAM (Total Addressable Market) is the core circle (1x) of the figure provided. For our clients, the 3 circles always made up the TCO (Total Cost of Ownership), which began at 25x. The T-Cloud expanded this to 4x by turning the "environment" circle part of our TAM. For clients, TCO was reduced to 24x. Now, LYNN begins to transform the outer "Tasks" circle into new management software TAM. We estimate this layer will also decrease from 20x to 15x, increasing TOTVS's TAM from 4x to 19x, which will become the new estimated TCO for clients at the end of a long process.

There is a connection between these 3 TCO/TAM circles. This is relevant to address an investor concern: that the core "application" circle might shrink due to a reduction in the number of seats. At TOTVS we have several billing models: in the application, a mix of modules and seats; for the cloud, a mix of loads, storage, etc. Returning to the figure, for this shrinkage to occur, it will necessarily mean that the replacement of human users with AI agents in the tasks circle becomes a reality. Therefore, any shrinkage in the application (valued at 1x) makes the massive increase in TAM (valued at 15x) a reality.

LYNN is the foundation on which we are building our entire AI agent offering. It is where the reality of 2030 materializes. At TOTVS, AI is upside, not downside. That is why we follow Warren Buffett's teaching: "Be greedy when others are fearful", which translated into executing the largest share buyback program in our history.

Having made the journey to the near future, let us return to the present. Strategically, TOTVS is a different company compared to just six months ago. We have welcomed Linx, which added approximately R\$1.2 billion in revenue and more than R\$200 million in EBITDA — 100% aligned with our strategy and yielding significant synergies. Meanwhile, we divested approximately R\$400 million in revenue and R\$80 million in EBITDA from Dimensa, where such synergies were absent. As we did last quarter when we launched LYNN, we are announcing the official launch of our IaaS offering in the T-Cloud. It represents another major TAM expansion and a new instrument to increase our take rate. Our client base is eager for new cloud workloads, including AI, that streamline their operations. We have built unique competitive advantages related to product, pricing, ideal customer profile, and go to market. IaaS also drives the universalization of T-Cloud, one of the primary AI enablers at TOTVS.

Dennis Herszkowicz - CEO

Financial and Operating Highlights (excluding Linx)

Following the closing of the Linx acquisition on February 27, 2026, the Consolidated results within TOTVS's 1Q26 Quarterly Information (ITR) reflected Linx's performance solely for the month of March. To ensure meaningful and sequential comparability with previous quarters, the Consolidated and Management results detailed in this report exclude Linx's March operations. A full reconciliation between the 1Q26 ITR (quarterly reporting) and the Consolidated results (excluding Linx) is provided in **APPENDIX II**.

On an exceptional basis for this quarter, Linx's results are disclosed in a dedicated section of this report. As consistently communicated throughout the acquisition process, Linx's operations are being seamlessly integrated into TOTVS's Management segment. Consequently, beginning next quarter, Linx's financial performance will be fully incorporated into the Management segment results.

In line with previous reporting cycles, and to provide a more transparent analysis of cost and expense structures, the data in the following tables have been adjusted for non-recurring items, as detailed in **APPENDIX III**. Furthermore, the performance of the Techfin JV is presented in its own designated section, entitled "**Techfin**".

Consolidated Result (excl. Linx)	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
(in R\$ million, except %)					
Net Revenue	1,597.0	1,381.5	15.6%	1,506.9	6.0%
Recurring Revenue	1,459.2	1,231.2	18.5%	1,370.8	6.5%
Non-Recurring Revenue	137.8	150.3	(8.3%)	136.1	1.3%
Adjusted Gross Profit	1,180.2	1,014.8	16.3%	1,095.9	7.7%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>73.9%</i>	<i>73.5%</i>	<i>40 bp</i>	<i>72.7%</i>	<i>120 bp</i>
Adjusted EBITDA	454.7	365.8	24.3%	408.7	11.2%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>28.5%</i>	<i>26.5%</i>	<i>200 bp</i>	<i>27.1%</i>	<i>140 bp</i>
Adjusted Net Income	251.7	215.8	16.6%	257.9	(2.4%)
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>15.8%</i>	<i>15.6%</i>	<i>20 bp</i>	<i>17.1%</i>	<i>-130 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)					
% Recurring Revenue	91.4%	89.1%	230 bp	91.0%	40 bp
SaaS Revenue from Management + RD Station	821.5	662.7	24.0%	760.5	8.0%
ARR ⁽¹⁾	6,415.5	5,470.7	17.3%	6,097.7	5.2%
ARR Net Organic Addition ⁽²⁾	258.5	248.2	4.1%	200.2	29.1%
Recurring Revenue vs. ARR ⁽²⁾	92.6%	91.5%	110 bp	90.5%	210 bp

⁽¹⁾ ARR Management + SaaS ARR RD Station

⁽²⁾ ARR Management + SaaS ARR RD Station

⁽³⁾ Ratio Rationale = Recurring Revenue / [(Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 8]

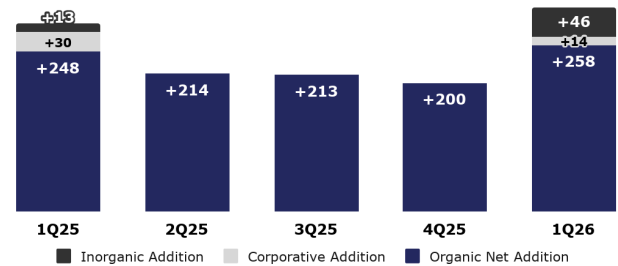
Net Revenue (excluding Linx)

Consolidated Net Revenue continues on an excellent trajectory, growing 16% y/y. The quarter also saw strong sequential acceleration, jumping from 3.3% in 4Q25 to 6% this quarter.

This performance reflects the significant expansion of Recurring Revenue, which experienced sequential accelerations both y/y (19% versus 18% in 4Q25) and q/q, the latter even more powerful, rising from 3.1% to 6.5%. This reinforces our view that customer demand remains highly robust, while our proven execution capacity remains intact.

Another key highlight was the organic ARR net addition of R\$258 million, driven by new sales to both new and existing customers. AI enablers — (i) T-Cloud universalization, (ii) domain of the APIs, and (iii) database organization and system updates — also continued to accelerate sharply, with their representativeness climbing to 19% of Management Recurring Revenue this quarter, up from 18% in the previous quarter and expanding from 17% for the FY25. Their QoQ growth rate doubled to over 11%, with items (ii) and (iii) reaching 27% QoQ. This performance proves TOTVS's ability to monetize AI. Furthermore, the launch of LYNN has already generated the first TaaS revenues, driven by the consumption of dozens of available agents.

ARR Net Addition (R\$ million)



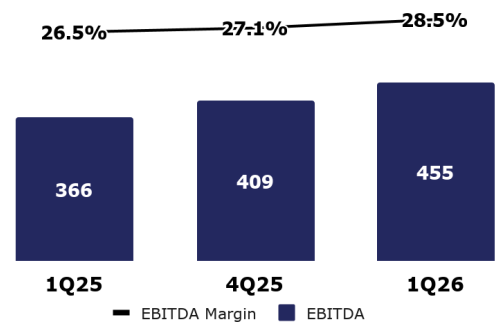
In the Price component, the Company once again demonstrated its pricing power, as seen in the full pass-through of the payroll tax surcharge impacts. However, the contribution from inflationary adjustments applied to the automatic renewal of recurring contracts was partially offset by the sharp decline in the accumulated inflation mix, particularly the IGP-M, which remains negative.

EBITDA (excluding Linx)

1Q26 established a new level of profitability, with Adjusted EBITDA reaching R\$455 million, representing a 24% year-over-year expansion. This performance culminated in a record EBITDA Margin of 28.5%, a 200-basis-point gain compared to 1Q25 and 140 basis points quarter-over-quarter.

Management served as the main pillar of this expansion, demonstrating significant operating leverage by surpassing, for the first time, the 30% EBITDA Margin threshold. This performance is a direct reflection of the structural scalability of the model based on Recurring Revenue and high customer retention rates; by accelerating Revenue, it allows for the dilution of costs and operating expenses over a growing customer base. We also highlight the concrete impact of AI usage within TOTVS's operating structures.

Consolidated EBITDA (R\$ million)



Consolidated performance was also driven by RD Station, which contributed with a significant 240-basis-point year-over-year expansion in its EBITDA Margin, reaching 14.4% in 1Q26.

The Company's strong performance this quarter reflects its ability to convert sales and innovation (including AI enablers) into significant bottom-line gains, ratifying the strategy of growth with profitability. As evidenced thus far, the concrete impact of market changes has been entirely favorable to TOTVS.

Net Income (excluding Linx)

Adjusted Net Income (excl. Linx)	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)					
Adjusted EBITDA	454.7	365.8	24.3%	408.7	11.2%
Depreciation and Amortization	(70.5)	(62.6)	12.6%	(66.3)	6.4%
Financial Result	(57.9)	(23.1)	151.0%	(16.3)	254.6%
Income Tax and Social Contribution	(74.6)	(67.9)	9.9%	(69.8)	6.8%
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	(0.0)	3.6	(100.3%)	1.5	(100.7%)
Adjusted Net Income	251.7	215.8	16.6%	257.9	(2.4%)
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>15.8%</i>	<i>15.6%</i>	<i>20 bp</i>	<i>17.1%</i>	<i>-130 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)					
NOPLAT ⁽¹⁾	289.9	231.0	25.5%	252.4	14.9%
ROIC (LTM) ⁽²⁾	21.0%	18.0%	300 bp	19.9%	110 bp
EPS (LTM)	1.63	1.34	21.5%	1.55	5.3%

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

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

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

Adjusted Net Income totaled R\$252 million in 1Q26, a 17% increase y/y. The quarter's highlight was the sustaining and expansion of profitability, as the Adjusted Net Margin rose by 20 bps compared to 1Q25, reaching 15.8%, even with the increase in financial expenses (+112% y/y) resulting from the 6th debenture issuance to fund the Linx acquisition.

Shareholder value creation was even more evident in the evolution of NOPLAT, which grew 25% y/y, outperforming the expansion rate of EBITDA itself. Consequently, EPS (LTM) consolidated its growth at 21% y/y, ending the period at R\$1.63, ratifying the effectiveness of the Company's growth with profitability strategy and its financial discipline.

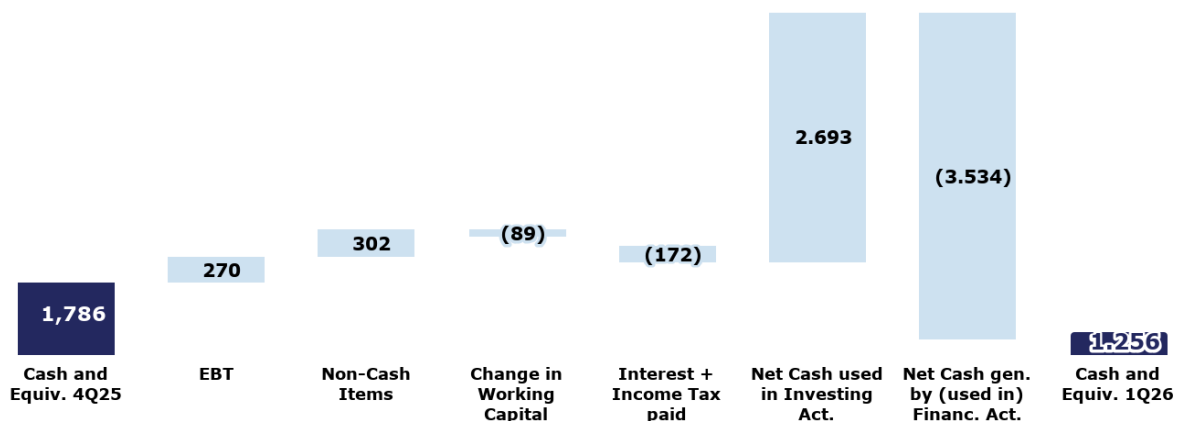
Free Cash Flow (excluding Linx)

Free Cash Flow	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)					
EBT	270.4	236.7	14.2%	303.9	(11.0%)
Non-Cash Items	302.5	195.6	54.6%	205.7	47.1%
Change in Working Capital	(89.3)	(112.4)	(20.5%)	(47.8)	86.9%
Operating Cash Generation	483.6	319.9	51.1%	461.8	4.7%
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(51.2)	(72.8)	(29.7%)	(19.8)	158.5%
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(134.2)	(72.3)	85.6%	(55.1)	143.6%
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(11.8)	(15.1)	(22.0%)	(8.4)	41.0%
(-) Rev. from financial invest., net of Taxes	(85.5)	(41.8)	104.3%	(61.4)	39.1%
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	200.9	117.8	70.5%	317.1	(36.7%)
Financial and Operational Indicators					
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	106.3%	87.5%	1880 bp	113.0%	-670 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	79.8%	54.6%	2520 bp	123.0%	-4320 bp
FCFF LTM Margin	16.3%	14.1%	220 bp	15.4%	90 bp

Free Cash Flow ended 1Q26 at R\$201 million, a 70% year-over-year increase, primarily driven by the growth in Cash Flow from Operations, which significantly outperformed the increase in CAPEX (Investment in Fixed and Intangible Assets) in absolute terms. Therefore, we have been able to invest as needed to seize opportunities while still improving profitability—a combination that is difficult for any other company to replicate.

In the quarter over quarter comparison, the decrease in Free Cash Flow is primarily associated with the aforementioned increase in CAPEX, resulting from a higher concentration of equipment investments during the quarter as part of a strategic negotiation with suppliers. It is important to highlight that, despite the negative seasonality of the period, Cash Flow from Operations grew 4.7% quarter-over-quarter.

Cash Flow 1Q26 (R\$ million)



Net Cash Generation of Financing for the quarter primarily reflects the 6th issuance of Debentures, totaling R\$3 billion, to fund the Linx acquisition, which in turn is the main driver of Cash Used in Investing Activities. A detailed view of the Cash Flow (excluding Linx) is presented in **APPENDIX IV** of this document.

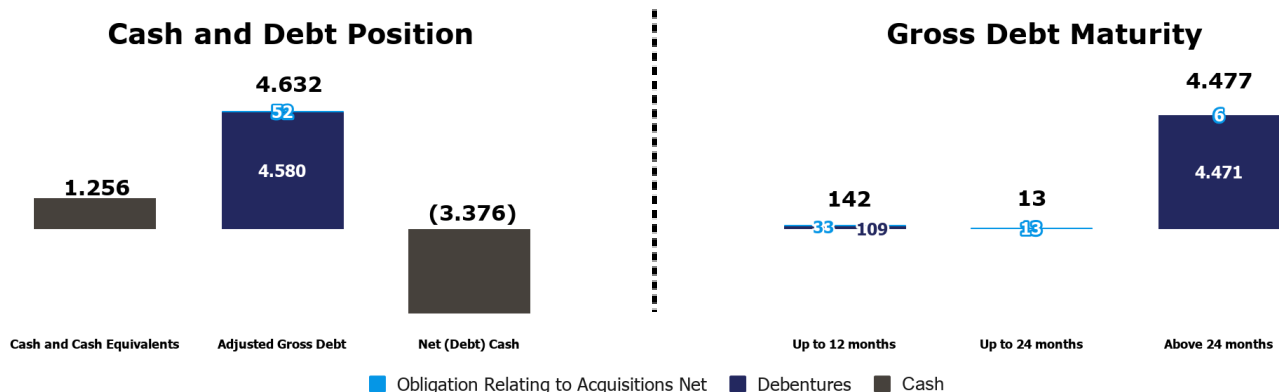
Gross and Net Debt (excluding Linx)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Debentures	(4,580.3)	(1,506.9)	204.0%	(1,577.3)	190.4%
Obligations Related to Acquisitions, Net	(51.7)	(27.3)	89.0%	(12.7)	306.4%
Total Gross Debt	(4,631.9)	(1,534.2)	201.9%	(1,590.1)	191.3%
(+) Cash and Cash Equivalents	1,255.9	1,334.8	(5.9%)	1,785.7	(29.7%)
Net (Debt) Cash	(3,376.1)	(199.4)	>999%	195.6	<(999%)

Total Gross Debt reached R\$4.7 billion in 1Q26, a 202% y/y and 191% q/q increase. This spike in gross leverage was primarily driven by the 6th Debenture Issuance in January 2026, totaling R\$3 billion, earmarked for the Linx acquisition. It is worth noting that the issuance was rated "AAA(bra)" by Fitch Ratings and was one of the most efficient corporate debt raises in the Brazilian market during the period, with a spread of 0.59% p.a. over the CDI rate.

Net Accounts Payable from Acquisitions totaled R\$52 million, growing across both comparative bases (89% y/y and 306% q/q), reflecting commitments linked to the recent acquisitions of Suri and TBDC. On the other hand, the Cash and Cash Equivalents position ended the quarter at over R\$1.2 billion, highlighting the Company's liquidity profile, driven by its strong cash flow generation capacity without compromising growth and investments.

The combination of these factors resulted in a Net Debt position of R\$3.4 billion in 1Q26. Considering the aforementioned cash generation capacity, the leverage level remains conservative and ratifies a solid and scalable capital structure for ongoing investment cycles.



Management (excluding Linx)

Management encompasses business management solutions for 12 sectors of the economy, including ERP (Enterprise Resource Planning) systems, productivity tools, analytics, financial, tax, and HR management platforms, and specialized vertical solutions.

As previously mentioned, Linx's operations will be fully consolidated into the Management segment; however, to provide a better comparative analysis of TOTVS's performance, the results presented in this section exclude the month of March for Linx, given the closing of the acquisition on February 27th.

Additionally, for a better analysis of the cost and expense lines, the data in the table below are adjusted for non-recurring items, as presented in **APPENDIX III**.

	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)					
Net Revenue	1,426.0	1,232.6	15.7%	1,340.1	6.4%
Recurring Revenue	1,290.4	1,088.6	18.5%	1,208.2	6.8%
Non-Recurring Revenue	135.6	144.0	(5.8%)	131.9	2.8%
Licenses	65.9	67.5	(2.4%)	46.4	42.1%
Services	69.7	76.5	(8.9%)	85.5	(18.5%)
Costs	(375.6)	(329.1)	14.2%	(372.3)	0.9%
Adjusted Gross Profit	1,050.4	903.5	16.3%	967.8	8.5%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>73.7%</i>	<i>73.3%</i>	<i>40 bp</i>	<i>72.2%</i>	<i>150 bp</i>
Adjusted Operating Expenses	(620.3)	(555.6)	11.7%	(581.5)	6.7%
<i>% Net Revenue</i>	<i>43.5%</i>	<i>45.1%</i>	<i>-160 bp</i>	<i>43.4%</i>	<i>10 bp</i>
Research and Development	(224.2)	(190.2)	17.9%	(211.1)	6.2%
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>17.4%</i>	<i>17.5%</i>	<i>-10 bp</i>	<i>17.5%</i>	<i>-10 bp</i>
Provision for Expected Credit Losses	(18.5)	(13.0)	42.1%	(15.0)	23.6%
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.3%</i>	<i>1.1%</i>	<i>20 bp</i>	<i>1.1%</i>	<i>20 bp</i>
Sales and Marketing Expenses	(276.5)	(252.7)	9.4%	(256.6)	7.8%
<i>% Net Revenue</i>	<i>19.4%</i>	<i>20.5%</i>	<i>-110 bp</i>	<i>19.1%</i>	<i>30 bp</i>
G&A Expenses and Others	(101.1)	(99.6)	1.5%	(98.8)	2.3%
<i>% Net Revenue</i>	<i>7.1%</i>	<i>8.1%</i>	<i>-100 bp</i>	<i>7.4%</i>	<i>-30 bp</i>
Adjusted EBITDA	430.1	348.0	23.6%	386.3	11.3%
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>30.2%</i>	<i>28.2%</i>	<i>200 bp</i>	<i>28.8%</i>	<i>140 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)					
% Recurring Revenue	90.5%	88.3%	220 bp	90.2%	30 bp
SaaS Revenue	654.3	525.0	24.6%	600.2	9.0%
ARR	5,726.5	4,905.4	16.7%	5,454.4	5.0%
Retention Rate	98.2%	98.3%	-10 bp	98.3%	-10 bp
Recurring Revenue vs. ARR ⁽¹⁾	91.7%	90.5%	120 bp	89.2%	250 bp

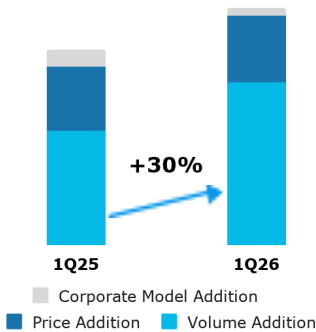
⁽¹⁾ Ratio Rationale = Recurring Revenue / [(Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 8]

Net Revenue (excluding Linx)

Management Net Revenue exceeded R\$1.4 billion, with strong 16% year-over-year growth. Even more importantly, Recurring Revenue expanded 19% y/y, evidencing a real acceleration as the inflation pass-through mix (IPCA and IGP-M) continued to decline. The quality of this growth is clear when considering the sequential accelerations (quarter-over-quarter), such as in Recurring Revenue, which jumped from 2.9% in 4Q25 to 6.8% this 1Q26; in Management Net Revenue, which accelerated from 3.4% to 6.4%; and in SaaS Revenue growth itself, which rose from 24% in 4Q25 to 25% in the current quarter.

Management ARR ended the quarter at R\$5.7 billion (+17% y/y). Growing customer demand and the incredible conversion capacity of TOTVS's sales machine led to a new historical record for Organic ARR Net Addition, which reached R\$236 million. The key highlight was the new record in Gross Volume Addition (new sales to both new and existing customers), which grew by more than 30% y/y. This implies that the 4% y/y growth in Organic ARR Net Addition (R\$236 million in 1Q26 versus R\$226 million in 1Q25) and the % of Volume excluding Corporate LTM (stable at 82%) mask a significant sales acceleration, as shown in

ARR Gross Addition (R\$ million)



the chart on the left. As previously mentioned, this occurs because the inflation mix (IPCA and IGP-M) continues to decline, impacting even the ARR addition of the Corporate model in the y/y comparison. We reiterate that demand remains very strong, and we do not foresee any changes to this scenario. Furthermore, with the AI Enablers, the launch of IaaS offer in T-Cloud, and other new developments, the sales outlook remains positive.

Non-Recurring Revenue totaled R\$136 million, representing a 5.8% year-over-year decrease. As mentioned in previous quarters, this reduction reflects the TCO reduction strategy, impacting the non-recurring lines of Licenses (-2.4% y/y) and Services (-8.9% y/y).

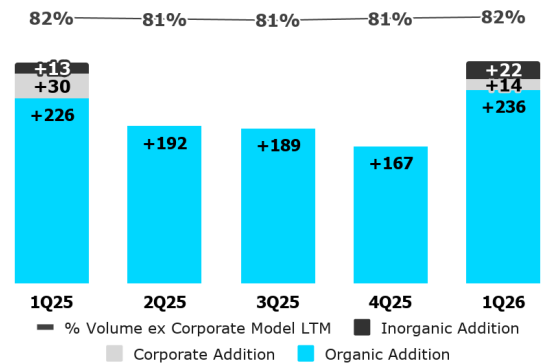
However, in the quarter-over-quarter (q/q) comparison, Non-Recurring Revenue grew 2.8%, primarily due to the seasonal 42% growth in License Revenue. This resulted from R\$27 million in incremental licenses from the Corporate Model in the first quarter, which offset the 18% decline in the Services line. The quarterly reduction in Services Revenue is attributed to the seasonality of the beginning of the year, which has fewer business days, in addition to previously mentioned efforts to reduce solution implementation efforts, which are already seeing significant positive impacts from the AI use.

Adjusted Gross Margin reached 73.7% in 1Q26, a 40-basis-point expansion compared to the 73.3% in 1Q25. In nominal terms, Adjusted Gross Profit surpassed the R\$1.0 billion mark, a 16% y/y increase, outperforming Net Revenue growth even with the impact of the payroll tax surcharge. Once again, the positive impact of AI is clearly perceived, both in revenue and costs.

Operating Expenses (excluding Linx)

Adjusted Operating Expenses (OPEX) grew 12% y/y, a slower pace than Net Revenue growth, and now represent only 44% of Net Revenue, a 160-basis-point improvement compared to 1Q25. This result underscores operating leverage, particularly in the face of cost pressures such as the payroll tax surcharge and salary increases from collective bargaining agreements.

ARR Addition (R\$ million)



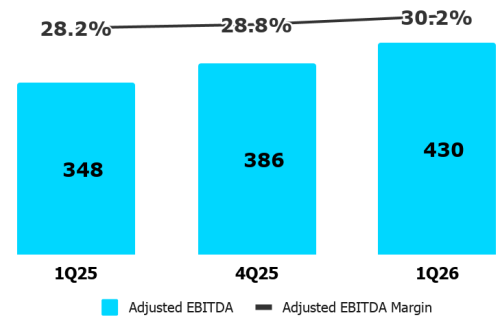
The 42% y/y increase in the Provision for Expected Credit Losses (PECL), which totaled R\$19 million in 1Q26, reflects a rise in delinquency, particularly within a specific group of large accounts, with exposure mostly associated with implementation service projects. When isolating the impact of these non-recurring projects, the delinquency level remains in line with historical levels.

EBITDA (excluding Linx)

In 1Q26, Management achieved a historic milestone in its profitability, surpassing the 30% Adjusted EBITDA Margin threshold for the first time by reaching 30.2%, representing an expansion of 200 bps y/y and 140 bps q/q.

This level of profitability was achieved through strong revenue growth, sustained by a combination of robust customer demand and excellent commercial execution, coupled with the ability to capture efficiencies in operating expenses—including the strategic integration of AI into processes. This structural leverage allowed TOTVS to continue investing in innovation, such as the launch of LYNN, while still expanding its margin.

Adjusted EBITDA (R\$ million)



RD Station

RD Station is a portfolio of business performance solutions that supports companies throughout their customer acquisition, conversion, and service processes. TOTVS's entry into this market in 2019 represented not only a bet on blurring the lines between the back and front office but also the conviction that their fusion would generate significant synergies and even stronger results for companies, especially in the SMB segment. Six years after this strategic move, we have reached a deep level of product integration, with a strong focus on industry segmentation, as well as go-to-market integration, combining digital/inbound with field sales/outbound. This has enabled TOTVS to extract increasing value from this operation.

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**.

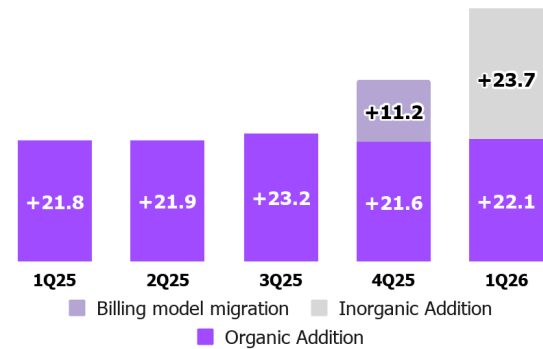
	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)					
Net Revenue	171.0	148.9	14.9%	166.8	2.5%
Recurring Revenue	168.8	142.6	18.4%	162.6	3.8%
SaaS Revenue	167.1	137.8	21.3%	160.3	4.2%
Transactional Revenue	1.7	4.8	(64.9%)	2.2	(25.3%)
Non-Recurring Revenue	2.2	6.3	(64.9%)	4.2	(48.0%)
Costs	(41.2)	(37.7)	9.5%	(38.7)	6.6%
Adjusted Gross Profit	129.8	111.2	16.7%	128.2	1.3%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>75.9%</i>	<i>74.7%</i>	<i>120 bp</i>	<i>76.8%</i>	<i>-90 bp</i>
Adjusted Operating Expenses	(105.2)	(93.4)	12.6%	(105.7)	(0.5%)
<i>% Net Revenue</i>	<i>61.5%</i>	<i>62.8%</i>	<i>-130 bp</i>	<i>63.4%</i>	<i>-190 bp</i>
Research and Development	(37.1)	(29.6)	25.5%	(30.1)	23.4%
<i>% Recurring Revenue</i>	<i>22.0%</i>	<i>20.7%</i>	<i>130 bp</i>	<i>18.5%</i>	<i>350 bp</i>
Provision for Expected Credit Losses	(3.1)	(0.9)	229.3%	(3.0)	1.7%
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.8%</i>	<i>0.6%</i>	<i>120 bp</i>	<i>1.8%</i>	<i>0 bp</i>
Sales and Marketing Expenses	(50.2)	(47.8)	4.9%	(57.6)	(12.9%)
<i>% Net Revenue</i>	<i>29.3%</i>	<i>32.1%</i>	<i>-280 bp</i>	<i>34.5%</i>	<i>-520 bp</i>
G&A Expenses and Others	(14.9)	(15.1)	(1.7%)	(15.0)	(1.2%)
<i>% Net Revenue</i>	<i>8.7%</i>	<i>10.2%</i>	<i>-150 bp</i>	<i>9.0%</i>	<i>-30 bp</i>
Adjusted EBITDA	24.6	17.8	38.4%	22.4	9.7%
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>14.4%</i>	<i>12.0%</i>	<i>240 bp</i>	<i>13.5%</i>	<i>90 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)					
SaaS ARR	689.0	565.3	21.9%	643.2	7.1%
SaaS ARR Net Addition	22.1	21.8	1.1%	32.8	(32.7%)
SaaS Retention Rate	94.6%	95.0%	-40 bp	94.9%	-30 bp

Net Revenue

RD Station Net Revenue totaled R\$171 million, representing 15% y/y growth, with the core highlight being SaaS Revenue, which reached R\$167 million. This high-quality revenue stream saw a significant year-over-year re-acceleration, reaching 21% this quarter (versus 18% in 4Q25). Another noteworthy comparison is the q/q sequential growth of SaaS Revenue in 1Q versus 4Q, which accelerated from 1.1% in 2025 to 4.2% in 2026, its worth to remember the first quarter being seasonally weaker for sales at RD as such, this comparison is particularly meaningful.

ARR ended 1Q26 at R\$689 million, a 22% y/y increase, with a Net Organic Addition of R\$22.1 million, reflecting the continuous evolution of sales momentum and customer retention. When excluding the R\$11.2 million effect from 4Q25, resulting from the billing model migration of RD Station Conversas (as mentioned in the previous quarter), this evolution becomes even more evident, with Net Addition growing q/q despite the negative sales seasonality of 1Q. Such performance is consistent with the trends highlighted in the previous quarter.

ARR SaaS Organic Addition (R\$ million)



Gross Margin

Adjusted Gross Margin reached 75.9%, a 120-basis-point increase year-over-year, reflecting the scalability of the SaaS model and rigorous cost control. In the quarter-over-quarter comparison, the 90-basis-point decrease is mainly due to the negative seasonality of sales and transactional revenues in the period, as well as the impact of the payroll tax re-orientation, given that RD Station passes through this effect throughout the year as contracts reach their anniversaries, as previously mentioned in 2025.

Operating Expenses

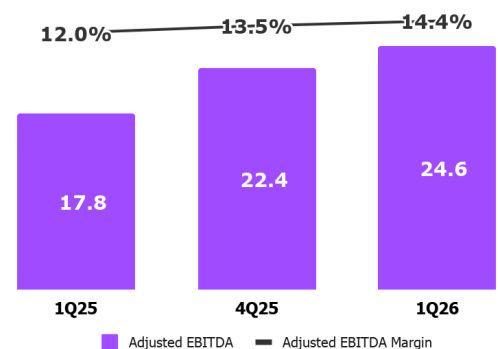
OPEX grew 13% y/y, a slower pace than Net Revenue, resulting in a 130-basis-point dilution in the OPEX/Revenue ratio (to 61%), despite the aforementioned impacts of the payroll tax surcharge.

The main investment driver was Research and Development (R&D), which rose 26% y/y, reflecting the focus on portfolio expansion and verticalization, as well as the incorporation of AI tools to enhance products. In contrast, efficiencies achieved in go-to-market and customer acquisition cost (CAC) synergies with Management led Sales and Marketing Expenses to grow at a significantly slower pace, decreasing from 32% to 29% of Net Revenue.

EBITDA

Adjusted EBITDA grew 38% y/y, totaling R\$25 million in 1Q26, with a highlight on the EBITDA Margin, which jumped from 12.0% to 14.4%, consolidating a significant 240-basis-point gain year-over-year. This performance underscores operating and financial discipline, as well as the materialization of synergies, as we advance strongly in the integration of RD Station's digital/inbound distribution with Management's field sales/outbound distribution, industry segmented solution portfolios, and corporate structures. Therefore, as in Management, the impacts of technological shifts have also been absolutely positive for RD.

Adjusted EBITDA (R\$ million)



Techfin

Techfin is the pioneer of the ERP Finance concept, combining two unique competitive advantages: (i) contextualized and embedded financial services within the ERP; and (ii) the intensive use of data insights for credit underwriting. Since 4Q25, Techfin has significantly expanded its portfolio of credit and cash management financial services.

Aiming at the continuous optimization of funding costs, Techfin began utilizing Receivables Certificates ("CR") more prominently throughout 2025 as a new funding instrument for certain products (example: Supplier Pay). Consequently, CR's are now consolidated line-by-line in Techfin's financial statements, following the same accounting treatment as FIDCs (Securitization Funds). To align the presentation and monitoring of Techfin's results with its financial statements, the Income Statement figures presented below now reflect the line-by-line breakdown of CR results, including on a comparative basis for 2025.

It is worth noting that Techfin is a joint venture under shared control (50/50) between TOTVS and Itaú. Therefore, 50% of Techfin's results are reported under "Equity Income" in the Income Statement, and as such, these results are not consolidated line-by-line.

The table below represents 100% of Techfin's results for the respective periods. The reconciliation of Techfin's Adjusted Profit, Balance Sheet, Cash Flow, Credit Rights by maturity, and the 2024 and 2025 comparative bases are provided in **APPENDIX VII**.

	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)					
Revenue - Net of funding	98.5	88.8	10.9%	114.1	(13.7%)
Net Revenue	145.1	128.7	12.7%	160.9	(9.8%)
Funding Cost	(46.6)	(39.9)	16.7%	(46.8)	(0.4%)
Provision for Expected Credit Losses	(23.3)	(10.5)	121.6%	(17.1)	36.2%
OPEX	(72.2)	(65.7)	9.8%	(90.6)	(20.4%)
Techfin Adjusted EBITDA	3.0	12.6	(76.3%)	6.4	(53.3%)
% Techfin Adjusted EBITDA	3.0%	14.2%	-1120 bp	5.6%	-260 bp
Below EBITDA	(3.0)	(5.4)	(44.2%)	(3.3)	(10.0%)
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	(0.0)	7.2	(100.3%)	3.0	(100.7%)
% Net Income (Loss) from Techfin	0.0%	8.1%	-810 bp	2.7%	-270 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)					
Credit products					
Credit Production	3,264.6	3,208.9	1.7%	3,398.5	(3.9%)
Average Term of Credit Production (days)	63.5	64.7	(1.8%)	70.9	(10.4%)
Credit Portfolio, Net	2,921.2	2,523.3	15.8%	2,583.1	13.1%
Average Term of On Due Portfolio (days)	78.6	69.7	12.7%	65.9	19.3%
Credit Operation Cash Position	144.0	235.4	(38.8%)	283.7	(49.2%)
Fee Products					
TPV - Techfin Pix	2,753.4	2,053.6	34.1%	2,798.1	(1.6%)

Revenue - Net of Funding

Revenue Net of Funding grew 11% year-over-year, primarily driven by the increase in the Selic rate throughout 2025, as credit production volume and average terms remained relatively stable. Conversely, the 14% quarter-over-quarter decline is linked to the typical seasonality of the first quarter, characterized by lower agribusiness production—reflected in the 3.9% q/q drop in volume and 10% q/q decrease in the average Credit Production term—and the reduction of credit limits due to a more challenging credit market environment

Provision for Expected Credit Losses

The Allowance for Expected Credit Losses ended 1Q26 at R\$23 million, representing a 36% QoQ and 122% YoY increase. This performance primarily reflects the rise in delinquency across the credit market, particularly in the agribusiness segment, which has seen more relevant cases reported publicly. Nevertheless, Techfin's delinquency ratio remains below 40% of the Brazilian market average (2.3% vs. 6.0%, respectively).

In line with its historically conservative stance, Techfin implemented adjustments to its credit underwriting models and limits, always prioritizing the maintenance of portfolio quality and risk management, even if this temporarily compromises short-term growth. These adjustments have already shown positive signs of delinquency reduction in recent productions, which is expected to be sustained.

Operating Expenses (OPEX)

Adjusted Operating Expenses (OPEX) decreased 20% quarter-over-quarter (q/q), totaling R\$72 million in 1Q26. This decline primarily reflects the results of the restructuring and optimization of the organizational structure. This focus on cost leverage demonstrates Techfin's capital discipline, maintaining its strategic priority on efficiency for the ERP Finance model.

EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$3.0 million in 1Q26, a 76% y/y decrease, primarily reflecting the aforementioned increase in the Allowance for Doubtful Accounts. The 53% q/q reduction mainly reflects the 14% seasonal decline in Revenue Net of Funding.

Net Income

Techfin's Adjusted Net Income ended 1Q26 near the breakeven point, after recording R\$7.2 million in 1Q25 and R\$3 million in 4Q25. This result is a direct consequence of Techfin's risk management policy, materialized in the higher Allowance for Doubtful Accounts recorded in the period, which offset the positive impact of Revenue Net of Funding and cost discipline.



The acquisition of Linx has established TOTVS's unrivaled leadership in the Retail segment. As stated throughout the negotiation process, Linx is a unique asset with a perfect strategic fit and obvious revenue and cost synergies, complemented by a highly synergistic operational footprint.

Exceptionally this quarter, Linx's results are presented separately in this section. As mentioned on several occasions during the acquisition process, Linx's operations are being fully integrated into TOTVS's Management segment. Consequently, as of next quarter, Linx's results will be 100% incorporated into the Management results.

Upon the closing of the acquisition on February 27, 2026, a review of Linx's balance sheet assets and liabilities was conducted to harmonize them with TOTVS's accounting practices and to perform the preliminary purchase price allocation (PPA) exercise. The resulting adjustments were largely expected and primarily focused on: (i) a sharp reduction in intangible assets related to software development (software CAPEX) and corresponding increases in R&D expenses (OPEX); (ii) an increase in allowance for expected credit losses; and (iii) an increase in provisions for contingencies.

These adjustments are already fully reflected in the respective accrual periods of Linx's quarterly results in this section. These figures will be used to present the combined Pro Forma data with TOTVS starting in 2Q26, ensuring proper comparability and the accurate measurement of organic performance.

Result (in R\$ million)	2023	2024	2025
Net Revenue	1,172.0	1,143.7	1,170.7
Recurring Revenue	1,050.5	1,053.1	1,075.1
Non-Recurring Revenue	121.4	90.5	95.6
Costs	(281.1)	(268.9)	(305.6)
Gross Profit	890.9	874.8	865.1
<i>Gross Margin</i>	76.0%	76.5%	73.9%
Adjusted Operating Expenses	(770.0)	(762.4)	(686.8)
Adjusted EBITDA	120.9	112.3	178.3
<i>% Adjusted EBITDA</i>	10.3%	9.8%	15.2%
Adjusted Net Income	25.8	37.2	91.5
<i>Adjusted Net Margin</i>	2.2%	3.3%	7.8%

While Linx's performance in recent years has trailed its historical levels (pre-2020) — a fact already anticipated and well-known to us — after two months under our management, we confirm that Linx's core essence remains preserved. Its retail expertise, customer base, products, and all the assets that underpinned its market leadership remain intact and sustain fundamental competitive advantages.

Consequently, our confidence in the ability to unlock significant value has increased since March 2nd. Results indicate an incipient recovery in EBITDA throughout 2025, alongside modest nominal growth in Recurring Revenue. In 2026, this trend accelerated, and the analysis of March — our first month at the helm — already reveals a notable recovery.

	2026 March	1Q26	1Q25	Δ a/a	4Q25	Δ q/q
Result (in R\$ million, except %)						
Net Revenue	100.0	292.1	292.3	(0.1%)	300.5	(2.8%)
Recurring Revenue	93.4	277.2	269.0	3.1%	2.3%	2.3%
Non-Recurring Revenue	6.6	14.9	23.3	(36.1%)	(49.8%)	(49.8%)
Gross Profit	74.5	209.3	213.4	(2.0%)	(5.2%)	(5.2%)
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>74.5%</i>	<i>71.6%</i>	<i>73.0%</i>	<i>-140 bp</i>	<i>-180 bp</i>	<i>-180 bp</i>
Adjusted EBITDA	18.1	42.4	40.6	4.5%	1.3%	1.3%
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>18.1%</i>	<i>14.5%</i>	<i>13.9%</i>	<i>60 bp</i>	<i>60 bp</i>	<i>60 bp</i>
Adjusted Net Income	9.2	15.5	18.7	(16.8%)	(27.8%)	(27.8%)
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.2%</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.4%</i>	<i>-110 bp</i>	<i>-190 bp</i>	<i>-190 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)						
ARR	1,105.4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

As stated in the acquisition announcement, the integration plan is being executed with high speed, intensity, and depth, allowing us to affirm that the operation's current earnings profile is much more aligned with the March results than with the 1Q26 total. We emphasize that these results already follow TOTVS's accounting practices, including those related to software CAPEX.

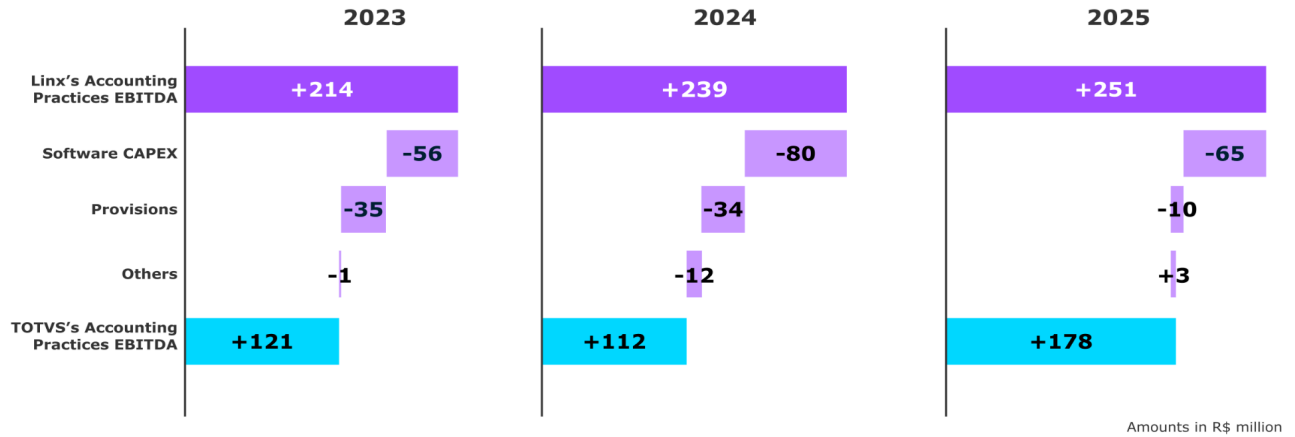
Free Cash Flow (in R\$ million, except %)	2023	2024	2025	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
EBT	44.6	41.0	115.8	25.0	24.4	2.9%	29.5	(99.9%)
Non-Cash Items	96.7	108.2	43.0	(34.2)	7.4	(564.9%)	32.3	(117.5%)
Change in Working Capital	(35.2)	(18.7)	4.1	(14.6)	2.2	(764.3%)	(7.5)	1.5%
Operating Cash Generation	106.1	130.5	162.9	(23.7)	33.9	(170.0%)	54.3	(103.1%)
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(10.0)	(7.0)	(23.5)	(3.5)	(5.4)	(35.4%)	(9.5)	(96.3%)
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(35.0)	(28.6)	(23.5)	(4.1)	(13.4)	(69.0%)	(2.5)	(71.8%)
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(20.8)	(13.5)	(10.7)	(4.3)	(2.5)	75.5%	(2.7)	(128.4%)
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	40.3	81.4	105.2	(35.7)	12.7	(382.4%)	39.6	(109.7%)

A key highlight among Linx's indicators is the consistent evolution of Free Cash Flow, which swung from R\$40 million in 2023 to R\$105 million in 2025. It is important to note that the variations observed in the 4Q25 and 1Q26 results exclusively reflect one-off effects from the post-signing process with TOTVS. Consequently, these fluctuations do not jeopardize the operation's financial health, fully sustaining Linx's positive trajectory of Cash Generation and Efficiency.

We remind you that this is only the beginning. Prior to 2020, Linx's revenue growth and margins were largely in line with those currently seen in TOTVS's Management business. Therefore, we see no structural barriers to returning this performance to historical levels. Furthermore, by being part of a much larger ecosystem, the realization of synergies will drive the overall operation to an even higher level than it has reached now.

For comparability purposes, we present below the reconciliation between Linx's EBITDA calculated before and after harmonization with the accounting practices adopted by TOTVS:

ACCOUNTING PRACTICES HARMONIZATION - PRO FORMA



Linx - Pro Forma Results

In R\$ million	2023	2024	2025	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Net Revenue	1,172.0	1,143.7	1,170.7	292.3	289.7	288.2	300.5	292.1
Recurring Revenue	1,050.5	1,053.1	1,075.1	269.0	269.8	265.5	270.8	277.2
Non-Recurring Revenue	121.4	90.5	95.6	23.3	19.9	22.7	29.7	14.9
Costs	(281.1)	(268.9)	(305.6)	(78.8)	(74.7)	(72.2)	(79.8)	(82.8)
Gross Profit	890.9	874.8	865.1	213.4	215.0	216.0	220.6	209.3
<i>Gross Margin</i>	<i>76.0%</i>	<i>76.5%</i>	<i>73.9%</i>	<i>73.0%</i>	<i>74.2%</i>	<i>74.9%</i>	<i>73.4%</i>	<i>71.6%</i>
Adjusted Operating Expenses	(770.0)	(762.4)	(686.8)	(172.8)	(166.7)	(168.5)	(178.7)	(166.8)
Research and Development	(336.3)	(311.8)	(278.6)	(68.4)	(67.9)	(66.7)	(75.5)	(80.6)
Provision for Expected Credit Losses	(27.1)	(27.8)	(21.4)	(5.2)	(4.5)	(7.0)	(4.6)	(3.5)
Sales and Marketing Expenses	(260.2)	(255.8)	(271.1)	(63.1)	(68.6)	(66.0)	(73.4)	(79.1)
G&A Expenses and Others	(146.4)	(167.1)	(115.7)	(36.0)	(25.7)	(28.7)	(25.3)	(3.6)
Adjusted EBITDA	120.9	112.3	178.3	40.6	48.2	47.5	41.9	42.4
<i>% Adjusted EBITDA</i>	<i>10.3%</i>	<i>9.8%</i>	<i>15.2%</i>	<i>13.9%</i>	<i>16.7%</i>	<i>16.5%</i>	<i>13.9%</i>	<i>14.5%</i>
Depreciation and Amortization	(79.9)	(71.8)	(61.4)	(16.0)	(17.0)	(14.1)	(14.3)	(17.6)
Financial Result	3.6	0.5	(1.0)	(0.3)	(0.9)	(1.8)	1.9	0.2
Adjusted EBT	44.6	41.0	115.8	24.4	30.4	31.6	29.5	25.0
Income Tax and Social Contribution	(18.8)	(3.8)	(24.3)	(5.7)	(8.1)	(2.5)	(8.0)	(9.5)
Adjusted Net Income	25.8	37.2	91.5	18.7	22.3	29.0	21.5	15.5
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>2.2%</i>	<i>3.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.7%</i>	<i>10.1%</i>	<i>7.2%</i>	<i>5.3%</i>

Linx - Pro Forma Cash Flow

Free Cash Flow (in R\$ million, except %)	2023	2024	2025	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
EBT	44.6	41.0	115.8	24.4	30.4	31.6	29.5	25.0
Non-Cash Items	96.7	108.2	43.0	7.4	9.9	(6.6)	32.3	(34.2)
Change in Working Capital	(35.2)	(18.7)	4.1	2.2	(12.6)	22.1	(7.5)	(14.6)
Operating Cash Generation	106.1	130.5	162.9	33.9	27.6	47.1	54.3	(23.7)
Interest paid	(1.7)	(7.0)	(23.5)	(5.4)	(3.9)	(4.6)	(9.5)	(3.5)
Tax Paid	(10.0)	122.1	138.4	28.2	23.5	42.2	44.5	(27.4)
Net Cash from Operating Activities	94.4	122.1	138.4	28.2	23.5	42.2	44.5	(27.4)
Fixed Assets	(22.0)	(2.4)	(2.5)	(0.6)	(0.7)	(0.6)	(0.6)	(0.7)
Intangibles	(13.0)	(26.2)	(21.0)	(12.7)	(0.9)	(5.6)	(1.9)	(3.4)
Payment of Obligations Related to Acquisitions	(112.9)	(19.6)	(3.2)	(2.4)	-	(0.8)	-	-
Net Cash used in Investing Act.	(147.9)	(48.2)	(26.8)	(15.8)	(1.6)	(7.0)	(2.5)	(4.1)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(20.8)	(13.5)	(10.7)	(2.5)	(3.1)	(2.4)	(2.7)	(4.3)
Intercompany Loans	-	-	17.7	-	-	66.2	(48.5)	(17.7)
Dividends and Interest on Equity Paid	(5.0)	(3.5)	(25.4)	-	0.0	(25.4)	(0.0)	-
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(25.8)	(17.0)	(18.3)	(2.5)	(3.1)	38.3	(51.1)	(22.1)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	(79.4)	56.9	93.3	10.0	18.8	73.6	(9.1)	(53.7)
Caixa e equivalente de caixa no início do exercício	159.8	80.4	137.4	137.4	147.3	166.2	239.7	230.6
Caixa e equivalente de caixa no fim do exercício	80.4	137.4	230.6	147.3	166.2	239.7	230.6	177.0
Free Cash Flow to Firm ⁽¹⁾	40.3	81.4	105.2	12.7	19.1	33.9	39.6	(35.7)

Linx - Pro Forma Balance Sheet

Em R\$ milhões	2023	2024	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
ATIVO							
Current Assets	355.9	360.8	348.7	375.9	445.8	428.3	356.0
Cash and Cash Equivalents	80.4	137.4	147.3	166.2	239.7	230.6	177.0
Net Trade Receivables	205.0	150.8	141.3	141.3	133.1	133.3	131.8
Recoverable Taxes	26.9	28.3	16.0	21.0	23.4	28.1	16.6
Prepaid Financial Expenses	18.7	21.3	19.4	13.9	20.0	15.7	19.0
Other Assets	24.9	23.0	24.6	33.6	29.5	20.6	11.7
Non-current Assets	1,266.0	1,224.1	1,215.1	1,191.9	1,179.2	1,138.5	1,151.3
Trade Receivables, Net	14.9	7.9	10.3	9.5	8.1	5.6	4.1
Deferred Tax Assets	69.6	66.0	63.6	58.0	59.4	63.1	60.6
Prepaid Financial Expenses	16.3	12.7	11.6	10.6	9.9	9.7	8.9
Property, Plant and Equipment	66.7	55.0	50.4	49.2	46.6	37.5	37.8
Intangible	214.0	207.1	204.1	192.3	187.4	178.2	179.5
Right-of-Use Asset	26.1	23.2	22.6	19.8	17.3	18.4	17.1
Goodwill	848.1	840.9	840.9	840.9	840.9	817.4	834.5
Other Assets	10.4	11.2	11.5	11.5	9.6	8.8	8.7
TOTAL ASSETS	1,621.9	1,584.9	1,563.8	1,567.8	1,625.0	1,566.8	1,507.4
LIABILITIES							
Current Liabilities	238.3	193.3	181.5	183.4	274.8	223.6	160.8
Labor Liabilities	91.5	92.0	80.7	95.6	109.0	110.7	83.4
Trade and Other Payables	103.6	68.0	70.3	63.6	141.1	77.8	49.1
Taxes and Contributions Liabilities	18.5	20.5	19.3	14.4	15.8	24.3	19.4
Lease Liability	6.8	9.0	8.9	7.8	7.0	9.1	7.8
Other Liabilities	17.9	3.8	2.2	2.0	1.9	1.7	1.1
Non-current Liabilities	279.6	306.9	294.7	297.8	308.1	316.8	320.5
Provision for Legal Obligations	24.3	31.5	31.9	31.5	32.5	31.2	30.3
Lease Liability	26.0	20.6	18.1	16.2	14.6	13.5	10.5
Deferred Tax Liability	210.8	245.2	236.2	241.5	248.3	259.1	258.9
Other Liabilities	18.5	9.6	8.5	8.6	12.7	12.9	20.8
Shareholders' Equity	1,104.0	1,084.7	1,087.7	1,086.6	1,042.1	1,026.5	1,026.1
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	1,621.9	1,584.9	1,563.8	1,567.8	1,625.0	1,566.8	1,507.4

APPENDIX I (excluding Linx)

Consolidated Income Statement

The Consolidated results presented below do not include Linx's results for March, and their reconciliation with the 1Q26 Interim Financial Statements (ITR) is available in **APPENDIX II** of this document

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Net Revenue	1,597.0	1,381.5	15.6%	1,506.9	6.0%
Management Revenue	1,426.0	1,232.6	15.7%	1,340.1	6.4%
RD Station Revenue	171.0	148.9	14.9%	166.8	2.5%
Operating Costs	(416.9)	(367.2)	13.5%	(418.0)	(0.3%)
Management Operating Costs	(375.6)	(329.5)	14.0%	(379.0)	(0.9%)
RD Station Operating Costs	(41.2)	(37.7)	9.5%	(39.0)	5.7%
Gross Profit	1,180.2	1,014.3	16.4%	1,088.8	8.4%
Operating Expenses	(841.4)	(748.3)	12.4%	(785.7)	7.1%
Research and Development	(261.3)	(219.8)	18.9%	(246.9)	5.9%
Sales and Marketing Expenses	(326.6)	(300.7)	8.6%	(319.1)	2.3%
Provision for Expected Credit Losses	(21.6)	(14.0)	54.5%	(18.0)	19.9%
General and Administrative Expenses	(128.1)	(104.3)	22.9%	(126.4)	1.3%
Provision for Contingencies	(9.6)	(13.6)	(29.8%)	(8.2)	16.6%
Depreciation and Amortization	(97.7)	(82.0)	19.1%	(84.6)	15.5%
Other Net Revenues (Expenses)	3.6	(13.9)	(125.7%)	17.6	(79.7%)
EBIT	338.8	266.0	27.4%	303.2	11.7%
Financial Result	(67.8)	(32.3)	109.7%	(0.1)	>999%
Equity Pickup	(0.6)	3.0	(121.4%)	0.9	(170.9%)
Earnings Before Taxes (EBT)	270.4	236.7	14.2%	303.9	(11.0%)
Income Tax and Social Contribution	(55.8)	(52.1)	7.1%	(53.6)	4.1%
Net Income (Loss) from Discontinued Operations	8.2	16.0	(48.9%)	23.2	(64.7%)
Consolidated Net Income	222.8	200.6	11.1%	273.5	(18.5%)
Non-Controlling Net Income	(3.2)	(5.9)	(46.5%)	(8.5)	(62.4%)
GAAP Net Income	219.6	194.6	12.8%	265.1	(17.2%)
<i>Net Margin</i>	<i>13.8%</i>	<i>14.1%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>17.6%</i>	<i>-380 bp</i>

APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	1Q26			Consolidated Income Statement Excl. Linx (a+b-c)
	1Q26 Income Statement ⁽¹⁾	Deprec. and Amort. Reclass. ⁽²⁾	Linx March	
	(a)	(b)	(c)	
Net Revenue	1,697.0	-	100.0	1,597.0
Costs	(480.1)	37.7	(25.5)	(416.9)
Gross Profit	1,217.0	37.7	74.5	1,180.2
<i>Gross Margin</i>	71.7%		74.5%	73.9%
Operating Expenses (Revenues)	(865.4)	(37.7)	(61.7)	(841.4)
Research and Development	(301.7)	13.8	(26.5)	(261.3)
Sales and Marketing Expenses	(360.1)	12.7	(20.8)	(326.6)
General and Administrative Expenses	(184.2)	38.8	(7.6)	(137.7)
Depreciation and Amortization	-	(103.0)	(5.3)	(97.7)
Provision for Expected Credit Losses	(23.2)	-	(1.6)	(21.6)
Other Net Revenues (Expenses)	3.7	-	0.1	3.6
EBIT	351.6	-	12.8	338.8
Financial Revenues	94.5	-	1.4	93.1
Financial Expenses	(162.3)	-	(1.4)	(160.9)
Equity Pickup	(0.6)	-	-	(0.6)
Earnings Before Taxes (EBT)	283.2	-	12.8	270.4
Income Tax and Social Contribution	(59.4)	-	(3.6)	(55.8)
Net Income (Loss) from Discont. Op.	8.2	-	-	8.2
Consolidated Net Income	232.0	-	9.2	222.8
Non-Controlling Net Income	(3.2)	-	-	(3.2)
GAAP Net Income	228.8	-	9.2	219.6
<i>Net Margin</i>	13.5%		9.2%	13.8%

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

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

APPENDIX III (excluding Linx)

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

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Consolidated Net Income	232.0	200.6	15.7%	273.5	(15.2%)
(-) Net Income (Loss) Linx (March)	9.2	-	-	-	-
Net Income excl. Linx	222.8	200.6	11.1%	273.5	(18.5%)
(-) Net Income (Loss) RJ and Dimensa	8.2	16.0	(48.9%)	23.2	(64.7%)
(+) Depreciation and Amortization	97.7	82.0	19.1%	84.6	15.5%
(-) Financial Results	(67.8)	(32.3)	109.7%	(0.1)	>999%
(+) Income Tax and Social Contribution	55.8	52.1	7.1%	53.6	4.1%
EBITDA GAAP	435.8	351.0	24.2%	388.7	12.1%
(-) Equity Pickup	(0.6)	3.0	(121.4%)	0.9	(170.9%)
(+) Extraordinary Items	18.2	17.7	2.8%	21.0	(13.2%)
M&A Adjustment at Fair Value	-	13.5	(100.0%)	(1.3)	(100.0%)
Adjustment from Oper. Restructuring	(0.1)	0.6	(122.4%)	2.4	(105.3%)
Expenses with M&A Transactions	18.3	1.2	>999%	9.3	96.3%
Loss (Gain) with Disposed Assets	-	2.4	(100.0%)	(11.6)	(100.0%)
Adj. - Payroll Tax Surcharge	-	-	-	22.1	(100.0%)
Adjusted EBITDA	454.7	365.8	24.3%	408.7	11.2%

Adjusted Net Income Reconciliation

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
EBITDA GAAP	435.8	351.0	24.2%	388.7	12.1%
Depreciation and Amortization	(97.7)	(82.0)	19.1%	(84.6)	15.5%
Financial Result	(67.8)	(32.3)	109.7%	(0.1)	>999%
Income Tax and Social Contribution	(55.8)	(52.1)	7.1%	(53.6)	4.1%
Net Income (Loss) from Discont. Op. - RJ and Dimensa	8.2	16.0	(48.9%)	23.2	(64.7%)
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(3.2)	(5.9)	(46.5%)	(8.5)	(62.4%)
GAAP Net Income	219.6	194.6	12.8%	265.1	(17.2%)
Preferred Techfin Dividends	-	-	-	(24.6)	(100.0%)
Discont. Op. Adjustment - RJ and Dimensa	(5.0)	(10.1)	(50.4%)	(14.7)	(66.1%)
Net Extraordinary Items ⁽²⁾	12.0	11.5	4.2%	13.8	(13.2%)
PVA of Call Option, Net ⁽³⁾	6.5	6.3	4.0%	5.5	18.2%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles ⁽⁴⁾	18.6	13.4	38.1%	12.7	45.8%
Adjusted Net Income	251.7	215.8	16.6%	257.9	(2.4%)
<i>Adjusted Net Margin ⁽⁵⁾</i>	<i>15.8%</i>	<i>15.6%</i>	<i>20 bp</i>	<i>17.1%</i>	<i>-130 bp</i>

⁽¹⁾ 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.

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

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

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

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

Depreciation and Amortization Reconciliation

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Depreciation	(44.4)	(39.8)	11.6%	(41.2)	8.0%
Amortization	(26.1)	(22.8)	14.4%	(25.1)	3.9%
Adjusted Depreciation and Amortization	(70.5)	(62.6)	12.6%	(66.3)	6.4%
Intangibles Amortization from Acquisitions	(27.2)	(19.4)	39.9%	(18.3)	48.2%
Depreciation and Amortization	(97.7)	(82.0)	19.1%	(84.6)	15.5%

Financial Result Reconciliation

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Financial Revenues	93.1	48.0	93.9%	66.2	40.6%
Financial Expenses	(151.0)	(71.1)	112.5%	(82.6)	82.9%
Adjusted Financial Result	(57.9)	(23.1)	151.0%	(16.3)	254.6%
Preferred Techfin Dividends	-	-	-	24.6	(100.0%)
PVA of Call Option - Dimensa	(9.9)	(9.5)	4.0%	(8.4)	18.2%
Extraordinary PVA - Earn-outs	-	0.2	(100.0%)	-	-
Financial Result	(67.8)	(32.3)	109.7%	(0.1)	>999%

Adjusted Income Tax Reconciliation

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
EBT	270.4	236.7	14.2%	303.9	(11.0%)
(-) Equity Pickup - Techfin	(0.6)	3.0	(121.4%)	0.9	(170.9%)
EBT (Management + RD Station)	271.0	233.7	16.0%	303.0	(10.6%)
Taxes at nominal rate (34%)	(92.1)	(79.5)	16.0%	(103.0)	(10.6%)
Law 11,196/05 - R&D Incentive	5.9	6.4	(7.3%)	8.2	(27.6%)
Interest on Equity	35.5	27.9	27.4%	34.0	4.6%
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(3.2)	(3.1)	3.7%	(3.4)	(3.8%)
Management Bonus	(1.1)	(1.1)	(3.8%)	(1.1)	(1.5%)
Workers' Meal Program	0.7	0.9	(24.9%)	1.2	(44.0%)
Other	(1.5)	(3.6)	(59.3%)	10.5	(113.9%)
Income Tax and Social Contribution	(55.8)	(52.1)	7.1%	(53.6)	4.1%
Current Income Tax and Social Contribution	(41.4)	(59.3)	(30.1%)	(72.9)	(43.1%)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(14.3)	7.2	(298.9%)	19.3	(174.5%)
<i>% Total Effective Tax Rate</i>	<i>20.6%</i>	<i>22.3%</i>	<i>-170 bp</i>	<i>17.7%</i>	<i>290 bp</i>
Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)	(18.8)	(15.8)	19.1%	(16.2)	15.9%
Extraordinary Items - EBITDA	(6.2)	(6.0)	2.8%	(7.1)	(13.2%)
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(9.2)	(6.6)	39.9%	(6.2)	48.2%
Extraordinary Items - Financial Result	(3.4)	(3.2)	6.7%	(2.8)	18.2%
Adjusted Income Tax and Social Contribution	(74.6)	(67.9)	9.9%	(69.8)	6.8%
<i>% Adjusted Effective Tax Rate</i>	<i>27.5%</i>	<i>29.0%</i>	<i>-150 bp</i>	<i>23.0%</i>	<i>450 bp</i>

APPENDIX IV (excluding Linx)

Cash Flow

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
EBT	270.4	236.7	14.2%	303.9	(11.0%)
Adjustments:	302.5	195.6	54.6%	205.7	47.1%
Depreciation and Amortization	97.7	82.0	19.1%	84.6	15.5%
Share-based Compensation	27.6	12.4	121.7%	27.1	1.9%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(0.4)	2.3	(119.2%)	(8.0)	(94.5%)
Provision for Expected Credit Losses	21.6	14.0	54.5%	18.0	19.9%
Equity Pickup	0.6	(3.0)	(121.4%)	(0.9)	(171.0%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	9.6	13.6	(29.5%)	8.2	17.4%
Provision (Reversal) for Other Obligations	-	11.2	(100.0%)	(1.3)	(100.0%)
Interest and Monet./FX variations, net	145.8	63.1	131.2%	78.0	86.9%
Changes in Op. Assets and Liabilities:	(89.3)	(112.4)	(20.5%)	(47.8)	86.9%
Trade Receivables	(84.5)	(91.3)	(7.5%)	(30.5)	177.2%
Recoverable Taxes	(47.7)	(23.1)	106.3%	16.7	(384.7%)
Judicial Deposits	(2.8)	(2.9)	(5.8%)	(0.2)	>999%
Other Assets	(3.4)	(25.4)	(86.7%)	43.4	(107.8%)
Labor Liabilities	5.8	9.5	(38.5%)	(42.5)	(113.7%)
Trade and Other Payables	37.9	20.9	81.6%	11.2	237.9%
Commissions Payable	2.7	(8.3)	(132.5%)	7.4	(63.4%)
Taxes and Contributions Payable	5.9	9.8	(39.7%)	(41.2)	(114.4%)
Other Accounts Payable	(3.4)	(1.5)	128.0%	(12.2)	(72.3%)
Operating Cash Generation	483.6	319.9	51.1%	461.8	4.7%
Interest paid	(121.2)	(80.2)	51.1%	(6.1)	>999%
Tax Paid	(51.2)	(72.8)	(29.7%)	(19.8)	158.5%
Net Cash from Operating Activities	311.2	166.9	86.4%	435.9	(28.6%)
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(97.7)	(51.8)	88.5%	(37.2)	162.8%
Acquisition of Intangible Assets	(38.0)	(22.0)	73.0%	(24.9)	52.3%
Franchises Loan	0.6	2.9	(79.3%)	7.5	(92.0%)
Dividends Received	-	-	-	19.9	(100.0%)
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	(3,364.9)	-	-	(8.1)	>999%
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(4.3)	(87.5)	(95.0%)	(18.3)	(76.3%)
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	-	-	-	18.4	(100.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	1.4	1.4	(0.1%)	7.0	(79.4%)
CVC Fund Investments	(33.7)	(21.4)	57.5%	(13.4)	150.7%
Net cash Received (Invested) Techfin	2.7	-	-	-	-
Cash generated from (used in) RJ and Dimensa	-	0.7	(100.0%)	0.6	(100.0%)
Net Cash used in Investing Act.	(3,533.9)	(177.6)	>999%	(48.6)	>999%
Payment of Princ. of Loans and Financing	(10.2)	-	-	-	-
Payment of Principal of Lease Liabilities	(11.8)	(15.1)	(22.0%)	(8.4)	41.0%
Proceeds from debentures, loans and finan.	2,991.5	-	-	-	-
Dividends and Interest on Equity Paid	-	-	-	(187.8)	(100.0%)
Net Treasury Shares	(276.6)	-	-	-	-
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	2,692.9	(15.1)	<(999%)	(196.2)	<(999%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	(529.8)	(25.8)	>999%	191.1	(377.2%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	1,785.7	1,360.7	31.2%	1,594.6	12.0%
Cash and Equiv. End of the Period	1,255.9	1,334.8	(5.9%)	1,785.7	(29.7%)

APPENDIX V (excluding Linx)

Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,437.4	2,921.7	17.6%	3,875.8	(11.3%)
Cash and Cash Equivalents	1,255.9	1,943.0	(35.4%)	1,785.7	(29.7%)
Trade Receivables	770.8	714.2	7.9%	700.3	10.1%
Provision for Expected Credit Losses	(73.5)	(73.1)	0.6%	(61.2)	20.2%
Recoverable Taxes	104.5	100.9	3.5%	53.8	94.1%
Escrow Account	19.3	14.3	34.3%	21.0	(8.2%)
Other Assets	244.6	165.5	47.8%	250.0	(2.2%)
Discont. Operations Assets	1,115.9	56.8	>999%	1,126.1	(0.9%)
Non-current Assets	9,134.9	5,763.9	58.5%	5,576.4	63.8%
Long-term assets	906.3	820.4	10.5%	828.2	9.4%
Trade Receivables	32.6	14.5	125.1%	22.8	43.2%
Receivables from Related Parties	5.1	5.8	(12.7%)	6.9	(26.1%)
Deferred Tax Assets	262.8	256.1	2.6%	243.8	7.8%
Judicial Deposits	31.1	32.4	(3.9%)	28.1	10.9%
Investments at Fair Value	258.1	193.7	33.3%	228.3	13.1%
Escrow Account	163.5	182.5	(10.5%)	153.8	6.3%
Other Assets	153.1	135.4	13.1%	144.6	5.9%
Investments	1,316.0	324.8	305.2%	290.8	352.6%
Property, Plant and Equipment	620.1	418.9	48.0%	553.2	12.1%
Intangible	6,292.4	4,199.8	49.8%	3,904.3	61.2%
TOTAL ASSETS	12,572.3	8,685.6	44.7%	9,452.2	33.0%
LIABILITIES					
Current Liabilities	2,183.4	1,158.4	88.5%	1,978.2	10.4%
Labor Liabilities	470.8	442.8	6.3%	462.1	1.9%
Trade and Other Payables	263.2	232.2	13.3%	220.8	19.2%
Taxes and Contributions Liabilities	131.7	121.4	8.5%	133.8	(1.6%)
Debentures	108.9	33.4	226.3%	100.1	8.8%
Purchase of non-controlling interests	674.9	-	-	651.4	3.6%
Lease Liabilities	49.7	60.1	(17.3%)	42.5	16.9%
Dividends Payable	106.2	83.2	27.5%	1.7	>999%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	52.4	46.3	13.2%	28.6	83.1%
Commissions Payable	79.7	60.9	30.7%	77.0	3.5%
Other Liabilities	87.7	68.3	28.4%	84.1	4.2%
Discont. Operations Liabilities	158.2	9.6	>999%	176.2	(10.2%)
Non-current Liabilities	5,083.6	2,415.7	110.4%	2,030.5	150.4%
Lease Liabilities	214.7	62.3	244.4%	216.4	(0.8%)
Debentures	4,471.4	1,473.5	203.5%	1,477.3	202.7%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	181.9	226.2	(19.6%)	158.9	14.5%
Deferred Income Taxes	45.6	15.9	187.3%	17.2	164.4%
Provision for Contingencies	115.5	111.3	3.8%	106.8	8.2%
Call Option of Non-controlling Interests	-	454.3	(100.0%)	-	-
Other Liabilities	54.5	72.3	(24.6%)	53.9	1.0%
Shareholders' Equity	5,305.3	5,111.5	3.8%	5,443.5	(2.5%)
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(581.1)	(349.7)	66.2%	(304.7)	90.7%
Capital Reserves	151.3	294.5	(48.6%)	137.4	10.1%
Profit Reserve	2,373.3	1,828.1	29.8%	2,249.0	5.5%
Carrying Value Adjustments	57.9	64.3	(10.0%)	61.1	(5.2%)
Non-controlling Interest	341.4	311.7	9.5%	338.2	0.9%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	12,572.3	8,685.6	44.7%	9,452.2	33.0%

APPENDIX VI (excluding Linx)

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R\$ million	1Q26
Up to 12 months	174.9
from 13 to 24 months	175.8
from 25 to 36 months	166.3
from 37 to 48 months	158.7
over 48 months	833.1
Total	1,508.7

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R\$ million	1Q26
Up to 12 months	7.6
from 13 to 24 months	6.6
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	18.6
Total	45.9

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\$5.3 billion in 1Q26, of which R\$1.6 billion has already been amortized for IR/CSLL tax purposes.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	1Q26
Total	5,265.2
Difference between the accounting and tax basis of goodwill	85.1
Used as a benefit until 03/31	(1,613.6)
Balance to be used	3,736.6
Balance of non-merged companies	3,224.1
Incorporated balance to be used	512.6
Up to 12 months	(211.4)
From 13 to 24 months	(135.5)
From 25 to 36 months	(133.9)
Over 36 months	(75.1)

The acquisitions of Linx, TBDC, and Suri added R\$2.1 billion to total goodwill. Of this amount, approximately R\$1.1 billion stems from the acquisition of Linx, while approximately R\$835 million represents goodwill from previous acquisitions already recorded on Linx's balance sheet. Of this balance, approximately R\$760 million has already been used as a tax benefit. As part of Linx's purchase price allocation (PPA) exercise, approximately R\$1.1 billion was allocated primarily to intangible assets, accounting for the R\$8.8 million sequential increase in Intangibles Amortization of Acquisitions, as detailed in **APPENDIX III**.

APPENDIX VII

Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	(0.0)	7.2	(100.3%)	3.0	(100.7%)
Net Effect of Amortization	(1.2)	(1.2)	0.0%	(1.2)	0.0%
Net Income (Loss) from Techfin	(1.3)	5.9	(121.4%)	1.8	(171.0%)
Other Results ⁽¹⁾	(0.6)	3.0	(121.4%)	0.9	(171.1%)
Equity Pickup - TOTVS	(0.6)	3.0	(121.4%)	0.9	(170.9%)

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

Cash Flow Techfin (100%)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
EBT	2.6	11.2	(77.0%)	5.1	(49.3%)
Non-Cash Items	51.2	49.3	3.8%	67.4	(24.0%)
Change in Working Capital	(240.2)	(96.9)	147.9%	155.1	(254.9%)
Operating Cash Generation	(186.4)	(36.3)	413.2%	227.5	(181.9%)
Interest paid	(0.0)	(0.1)	(58.9%)	(0.0)	(30.3%)
Income Tax and Social Cont. paid	(0.3)	(1.2)	(78.9%)	(2.4)	(89.2%)
Net Cash from Operating Activities	(186.7)	(37.6)	396.2%	225.1	(183.0%)
Fixed Assets	(0.7)	(0.2)	356.1%	(1.5)	(52.2%)
Intangibles	(7.3)	(0.2)	>999%	(3.3)	122.2%
Financial Rescues (Invest.)	189.3	(19.6)	<(999%)	9.2	>999%
Net Cash used in Investing Act.	181.3	(19.9)	<(999%)	4.5	>999%
Increase (Decrease) Gross Debt	(81.3)	(138.4)	(41.2%)	(101.4)	(19.8%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.4)	(0.6)	(33.1%)	(0.5)	(17.8%)
Red. (Inv.) of Senior Quotas	(15.9)	54.2	(129.3%)	(10.9)	45.8%
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(97.6)	(84.8)	15.2%	(132.7)	(26.5%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	(103.1)	(142.3)	(27.6%)	96.8	(206.4%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	240.8	262.4	(8.2%)	144.0	67.3%
Cash and Equiv. End of the Period	137.7	120.1	14.7%	240.8	(42.8%)
Revenue from financial invest., net of Taxes	3.2	3.5	(7.4%)	2.8	14.5%
Free Cash Flow to Firm ⁽¹⁾	(198.4)	(42.0)	372.2%	217.0	(191.4%)

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

Balance Sheet Techfin (100%)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,161.8	2,821.5	12.1%	3,069.0	3.0%
Cash and Cash Equivalents	137.7	120.1	14.7%	240.8	(42.8%)
Financial Investments	69.0	114.3	(39.6%)	155.5	(55.6%)
Trade Receivables	2,921.2	2,523.9	15.7%	2,583.1	13.1%
Other Assets	33.8	63.2	(46.5%)	89.6	(62.3%)
Non-current Assets	204.8	215.5	(4.9%)	202.5	1.1%
Long-term assets	25.1	36.3	(30.9%)	27.6	(9.3%)
Property, Plant and Equipment	5.4	6.3	(13.9%)	5.7	(5.0%)
Intangible	174.3	172.9	0.8%	169.1	3.1%
TOTAL ASSETS	3,366.6	3,036.9	10.9%	3,271.5	2.9%
LIABILITIES					
Current Liabilities	2,768.4	2,374.9	16.6%	2,673.1	3.6%
Loans and Financing	42.7	233.3	(81.7%)	54.9	(22.2%)
Business Partners Payable	1,255.4	876.8	43.2%	1,125.7	11.5%
Senior and Mezzanine Quotas	1,265.4	1,203.7	5.1%	1,241.9	1.9%
Other Liabilities	205.0	61.0	235.7%	250.5	(18.2%)
Non-current Liabilities	18.3	12.8	42.8%	16.9	8.4%
Loans and Financing	-	1.7	(100.0%)	0.3	(100.0%)
Other Liabilities	18.3	11.1	65.0%	16.6	10.5%
Shareholders' Equity	579.8	649.2	(10.7%)	581.5	(0.3%)
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	3,366.6	3,036.9	10.9%	3,271.5	2.9%

Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

In R\$ million	1Q26	1Q25	Δ y/y	4Q25	Δ q/q
On Due	2,850.5	2,486.1	14.7%	2,487.5	14.6%
Notes overdue					
Up to 30 days	40.1	26.7	50.2%	59.5	(32.6%)
from 31 to 60 days	14.9	10.7	39.2%	14.5	3.2%
from 61 to 90 days	10.3	5.9	72.7%	14.5	(29.1%)
from 91 to 180 days	30.2	11.7	157.0%	32.0	(5.7%)
from 181 to 360 days	39.9	18.3	117.7%	28.3	40.9%
over 360 days	170.3	144.6	17.8%	163.8	3.9%
Gross Trade Receivables	3,156.2	2,704.1	16.7%	2,800.1	12.7%
Provision for Expected Credit Losses	(235.0)	(180.8)	30.0%	(216.9)	8.3%
Total	2,921.2	2,523.3	15.8%	2,583.1	13.1%

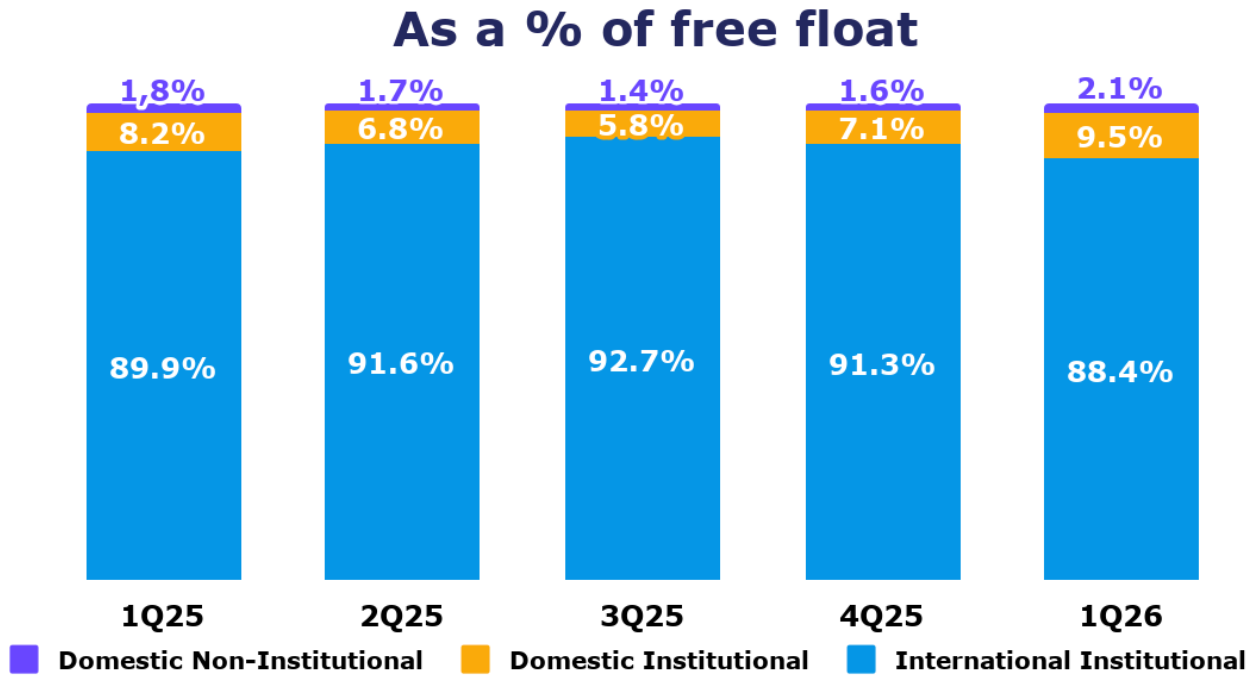
Techfin 2024 and 2025 Quarterly Results

Result (in R\$ million, except %)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Revenue - Net of funding	65.5	72.3	81.2	101.6	88.8	83.5	119.8	114.1	98.5
Net Revenue	101.9	104.6	117.8	134.1	128.7	126.4	167.7	160.9	145.1
Funding Cost	(36.5)	(32.4)	(36.6)	(32.5)	(39.9)	(43.0)	(48.0)	(46.8)	(46.6)
Provision for Expected Credit Losses	(7.2)	(8.6)	(7.6)	(9.5)	(10.5)	(13.5)	(16.5)	(17.1)	(23.3)
OPEX	(64.1)	(63.4)	(65.1)	(73.6)	(65.7)	(67.5)	(77.6)	(90.6)	(72.2)
Techfin Adjusted EBITDA	(5.8)	0.3	8.6	18.5	12.6	2.4	25.6	6.4	3.0
% Techfin Adjusted EBITDA	-8.9%	0.5%	10.5%	18.2%	14.2%	2.9%	21.4%	5.6%	3.0%
Below EBITDA	0.8	(2.2)	0.8	(6.8)	(5.4)	(0.9)	(9.6)	(3.3)	(3.0)
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	(5.0)	(1.9)	9.3	11.7	7.2	1.6	16.1	3.0	(0.0)
% Net Income (Loss) from Techfin	-7.7%	-2.6%	11.5%	11.5%	8.1%	1.9%	13.4%	2.7%	0.0%

APPENDIX VIII

SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS closed 1Q26 with a share capital of approximately R\$3 billion, composed of 599,401,581 common shares, of which approximately 88% are in free float, with the following composition:



GLOSSARY

[A]

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

- **GDP** 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.