



# VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 1T26

Dennis Herszkowicz - CEO  
Gilsomar Maia - CFO  
Sergio Serio - Head de RI



Maio/2026

## AVISO LEGAL

***As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.***

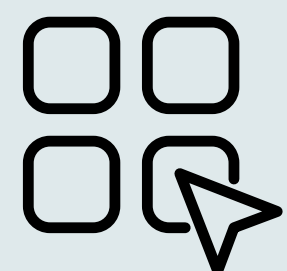
# 1T26 - MENSAGEM DO CEO



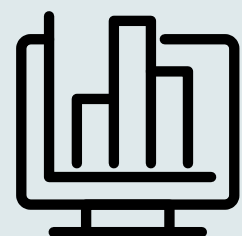
## REALIDADE ATUAL



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 "*SaaSpocalypse*".



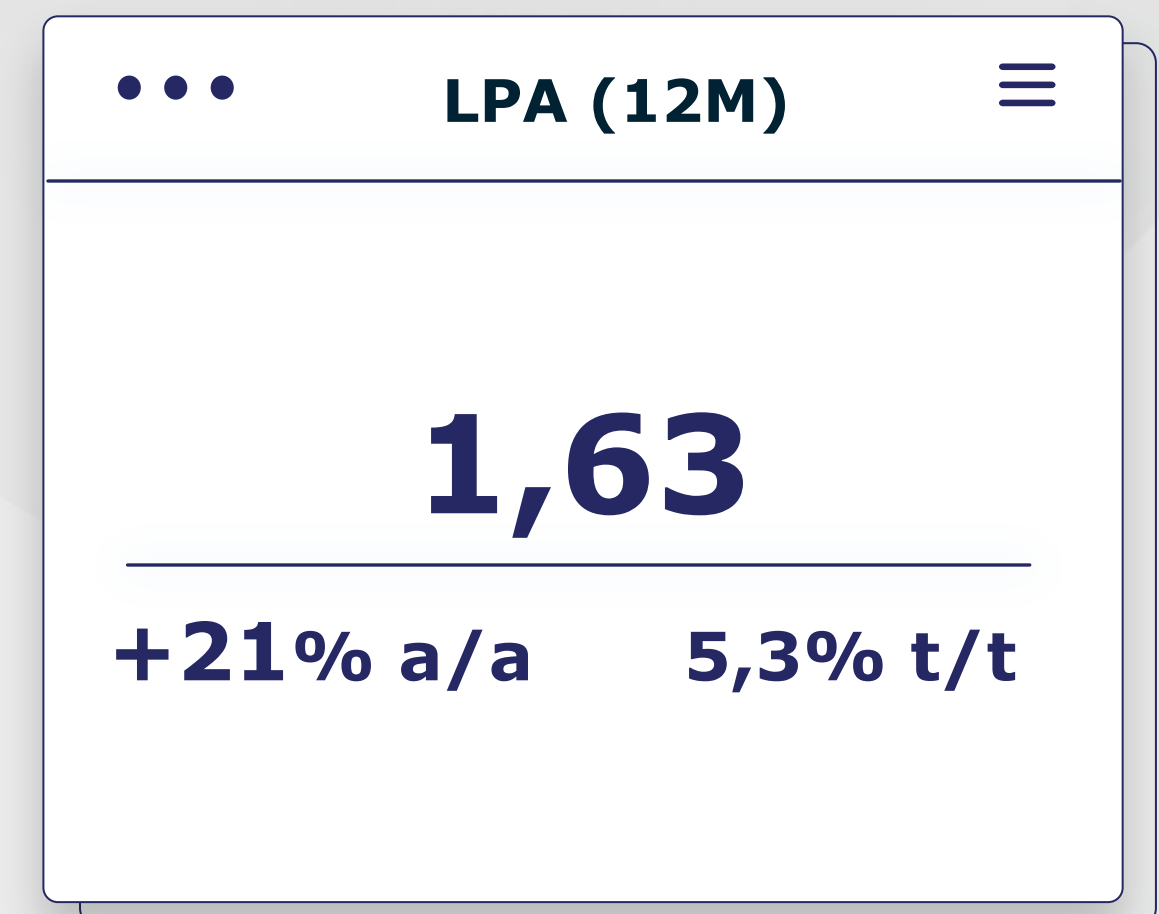
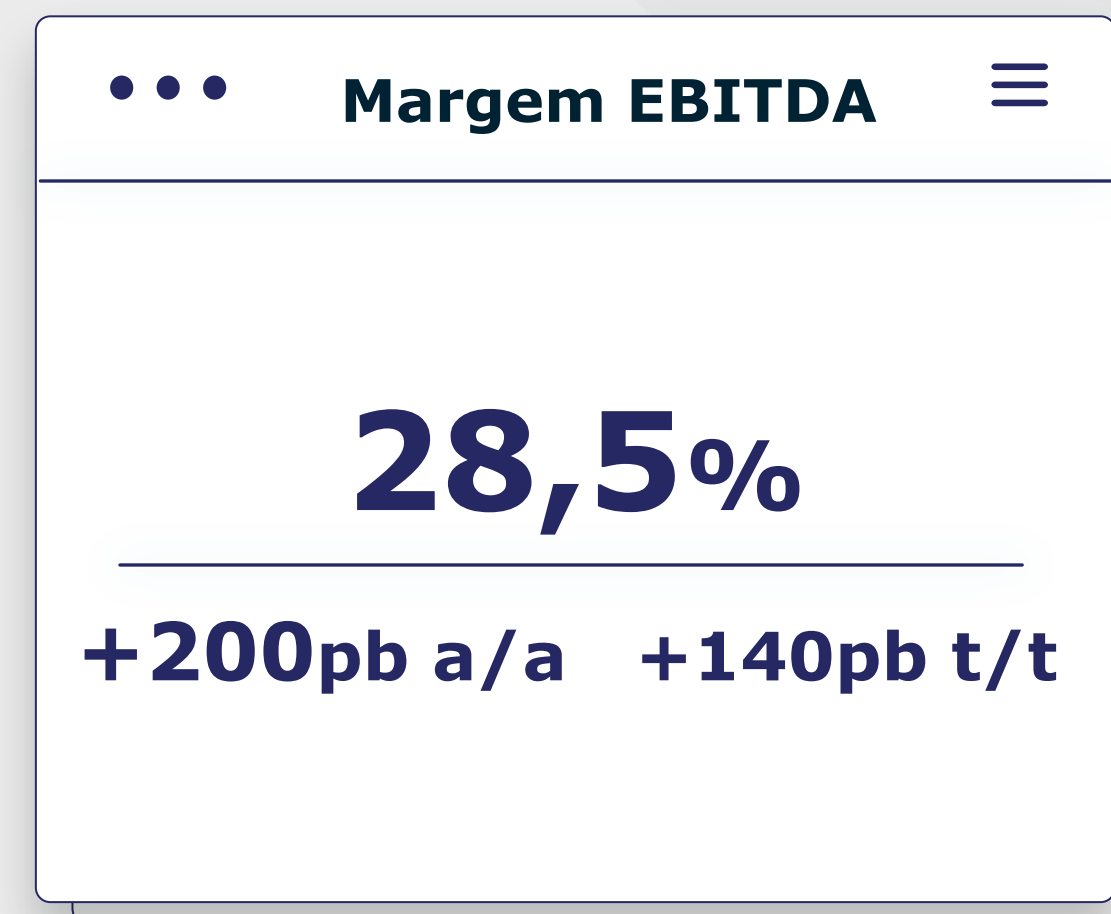
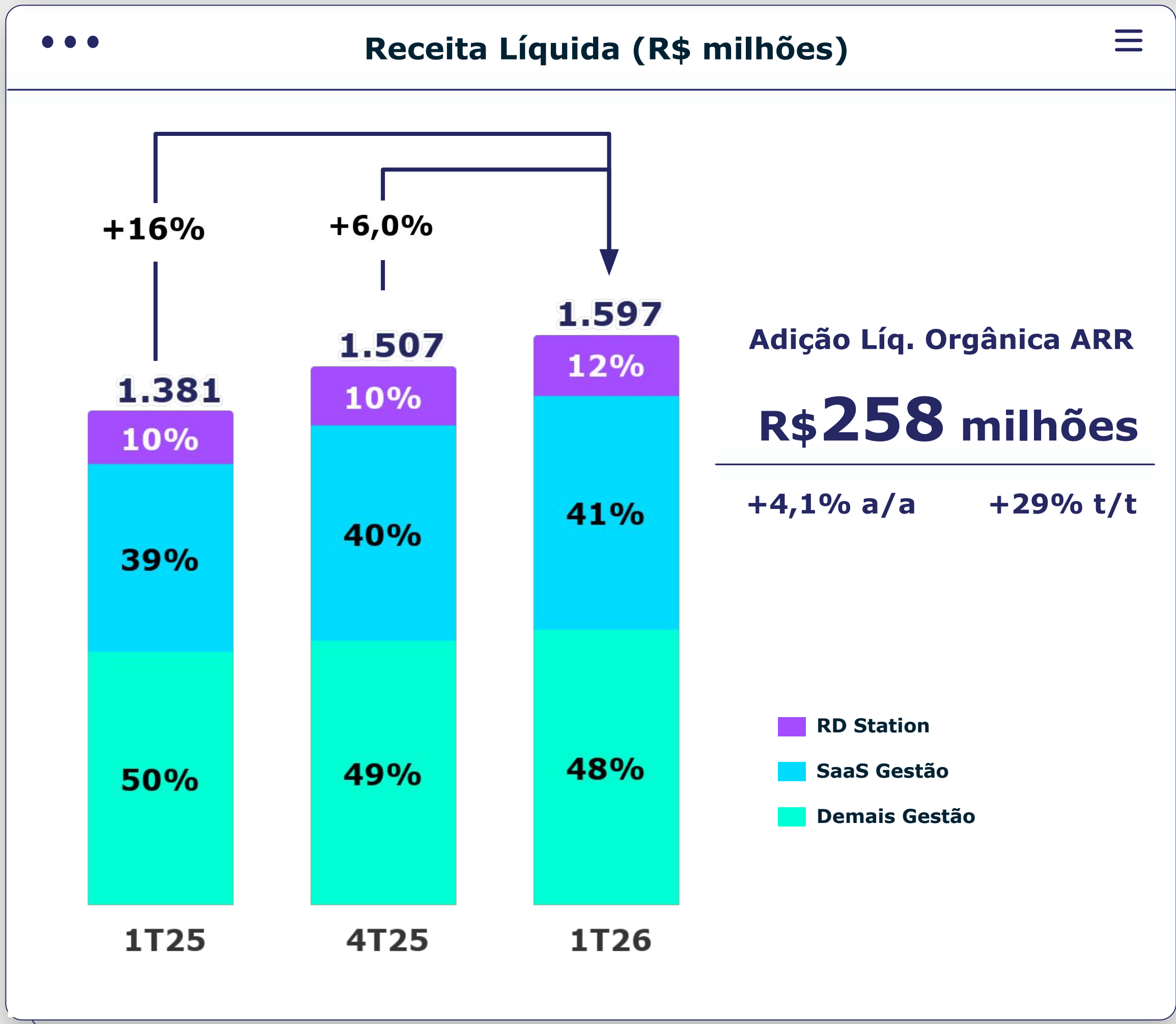
Como os **sucessivos e infindáveis recordes em novas vendas, Receita, EBITDA** e basicamente qualquer outro indicador financeiro e operacional relevante seguem mostrando que estamos e seguiremos muito distantes de tudo isso.

**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.**

# 1T26 - CONSOLIDADO (excluindo Linx)

**A Receita SaaS acelerou seu crescimento para 24% a/a versus 22% a/a do 4T25, e o EBITDA Ajustado cresceu 24% a/a**



# 1T26 - GESTÃO (excluindo Linx)



**Margem EBITDA acima de 30% pela primeira vez e Adição Bruta de ARR em níveis históricos, crescendo acima de 30% a/a**

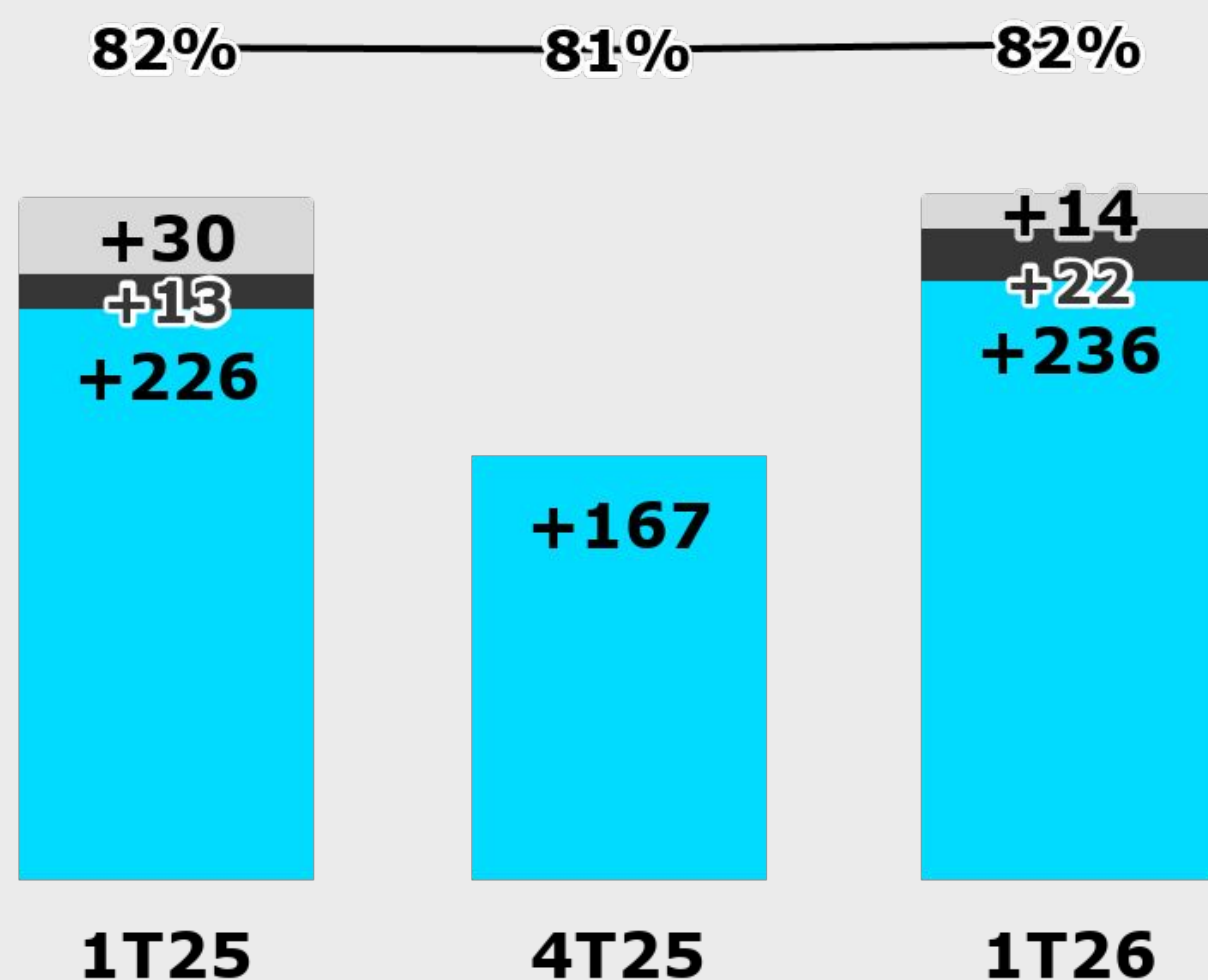
## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

### ARR (R\$ MM)

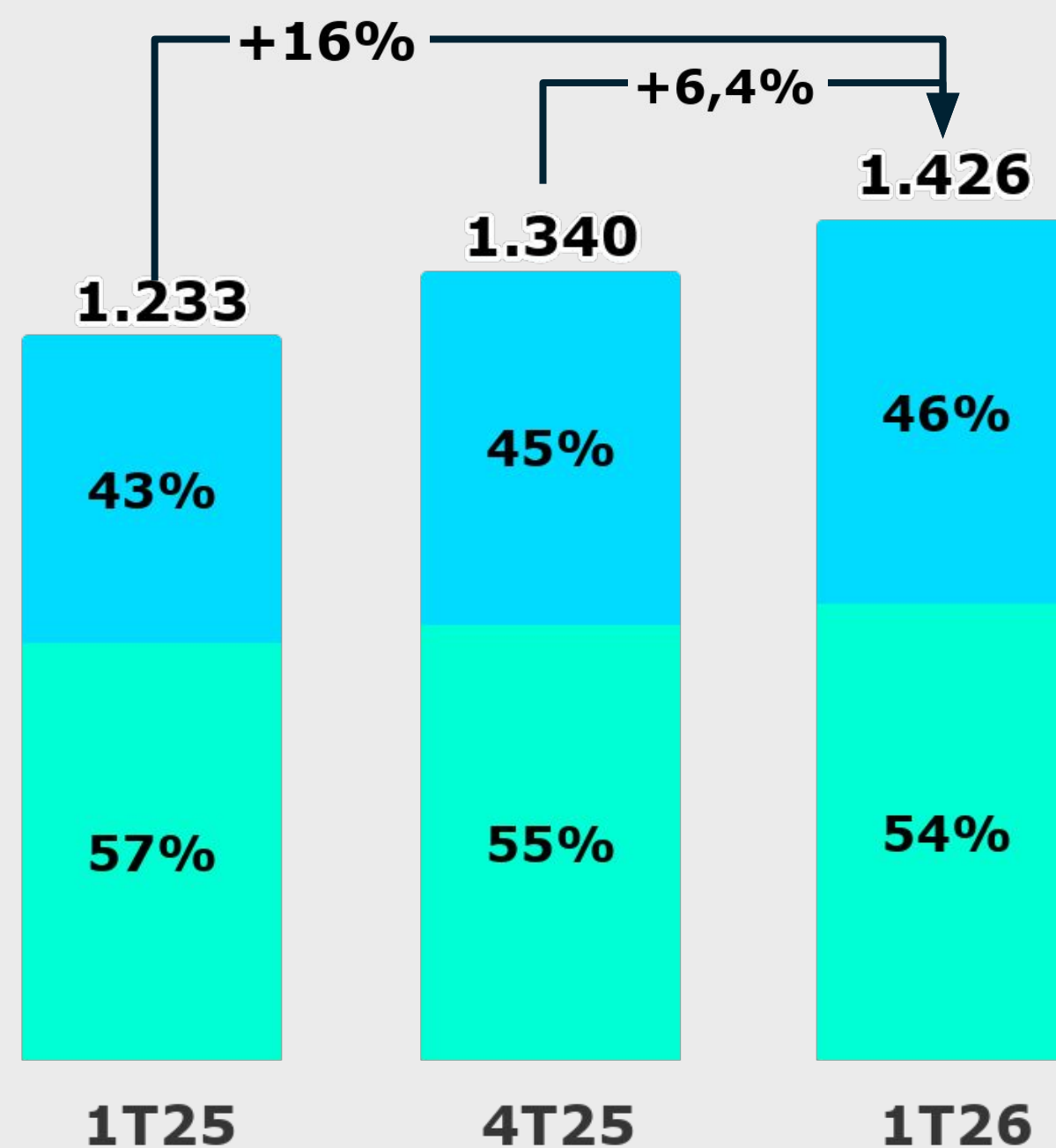
**R\$5,7 bi** | **+17% a/a**  
**+5,0% t/t**

### Adição Líquida de ARR

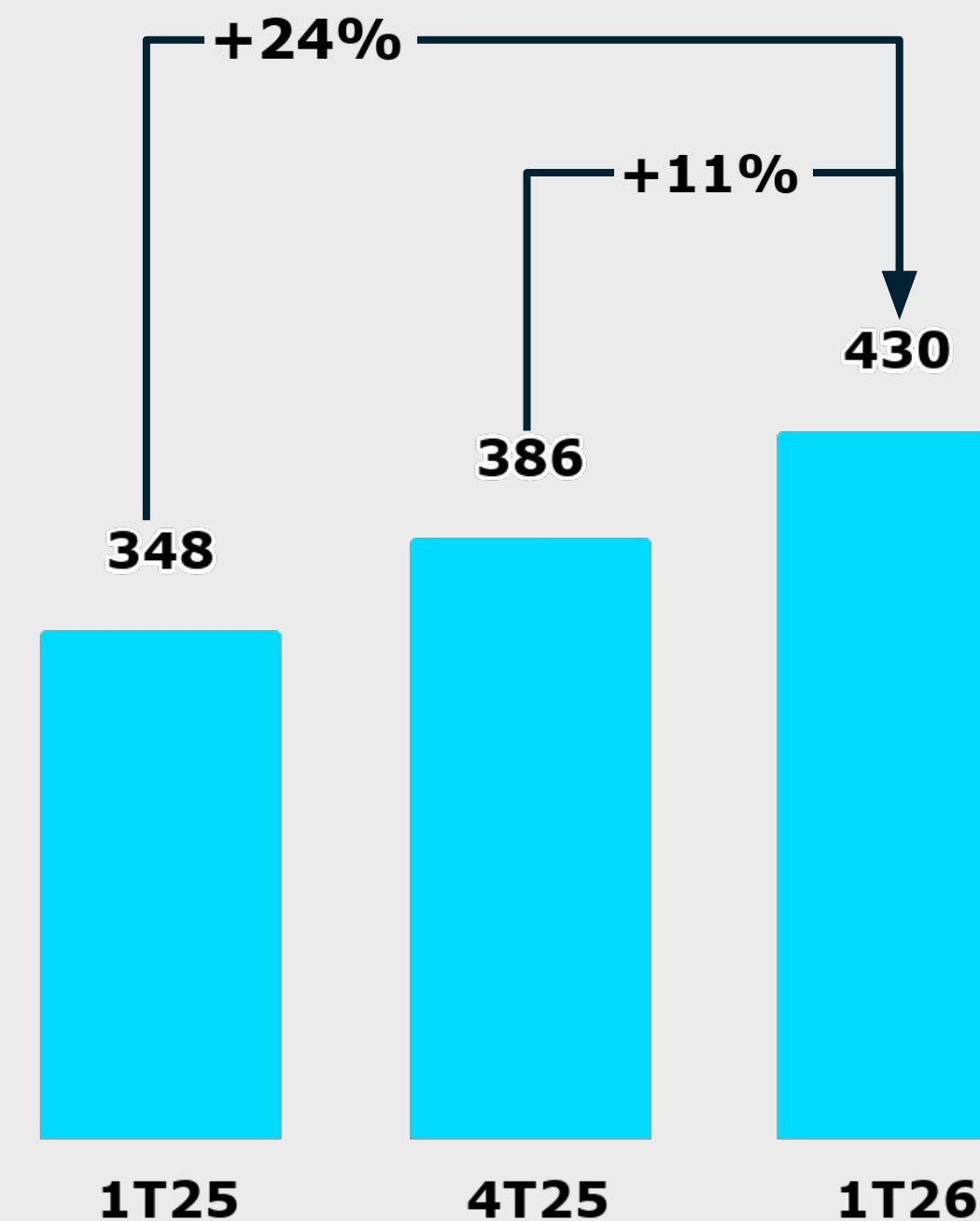


### Receita Líquida (R\$ MM)

**+90%** Receita Recorrente | **+25% a/a** Receita SaaS Gestão



**30,2%** Margem EBITDA | **+200pb a/a**  
**+140pb t/t**



— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM

■ Adição Orgânica

■ Adição Corporativa

■ Adição Inorgânica

■ SaaS Gestão

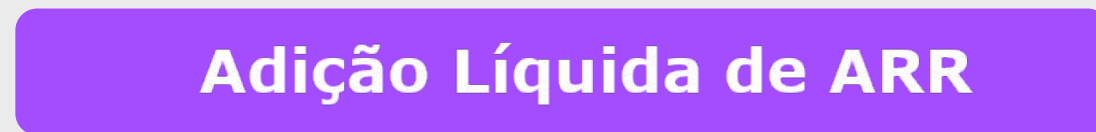
■ Demais Gestão

# 1T26 - RD STATION

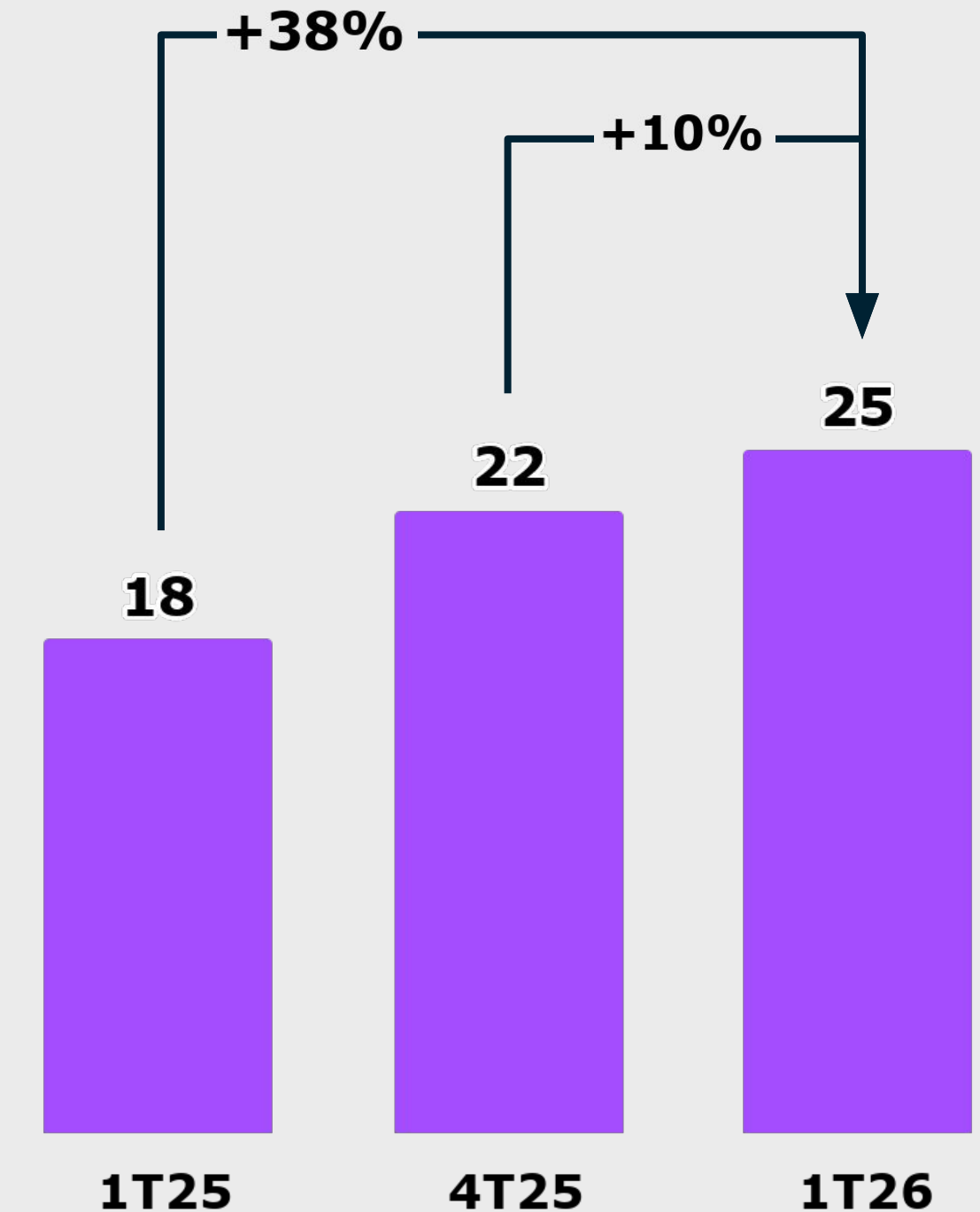
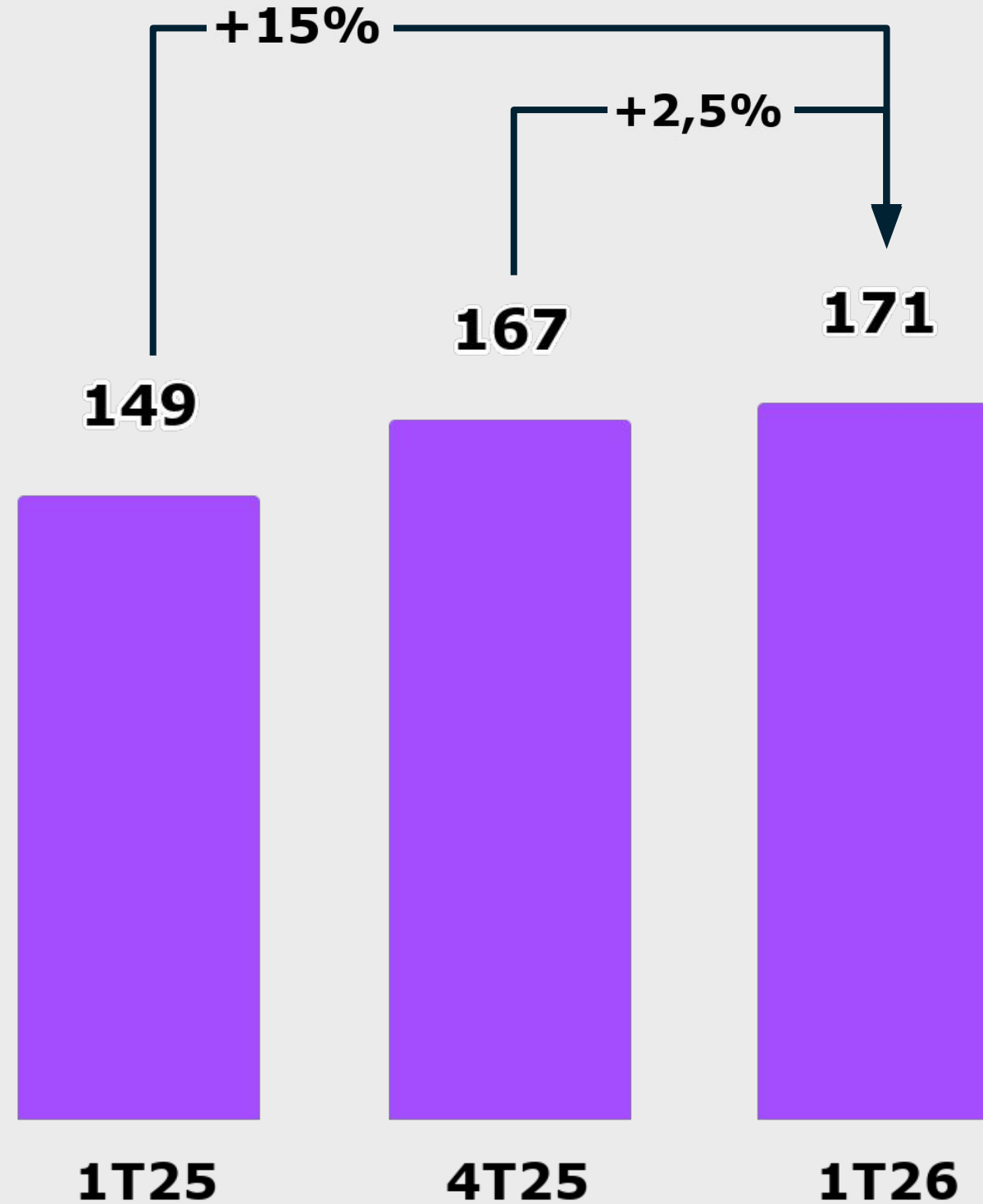
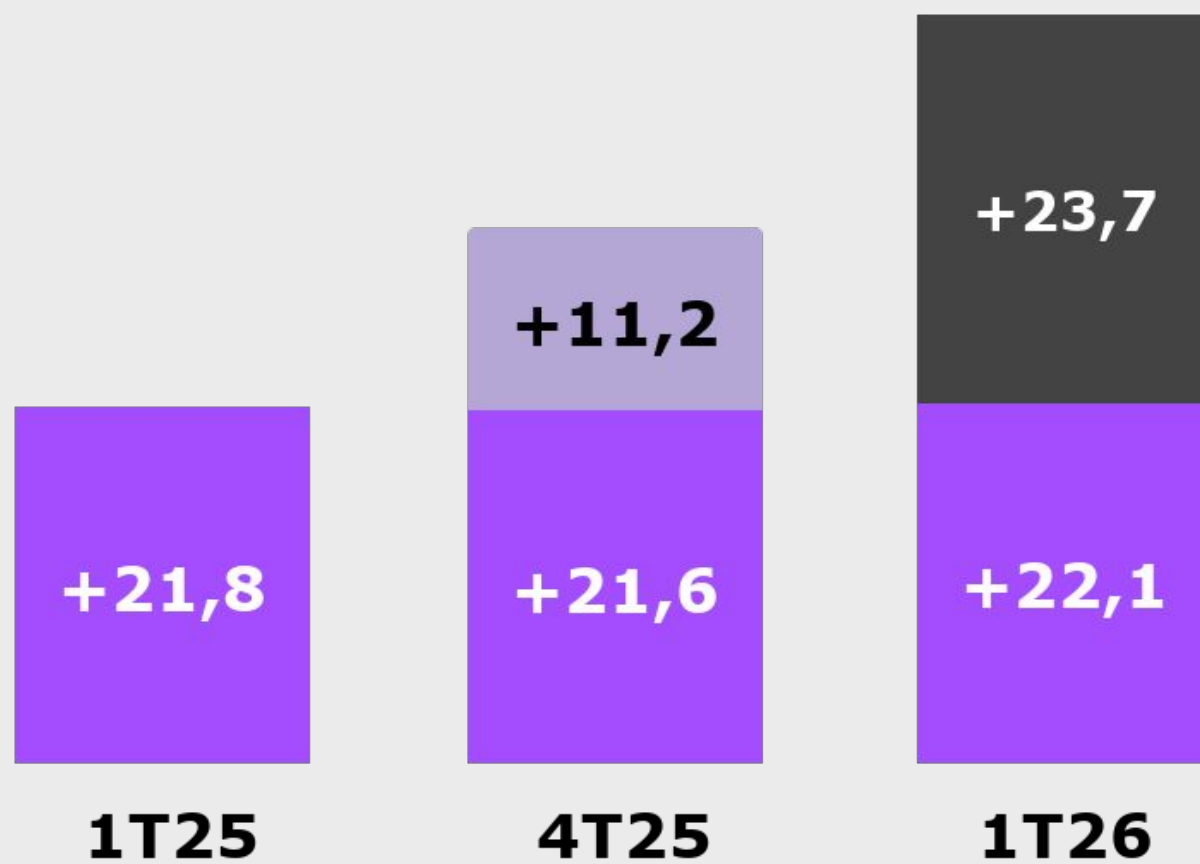
**Re-aceleração da Receita SaaS no crescimento anual, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR avançando 22% a/a**

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



95,0% — 94,9% — 94,6%



— Taxa de Retenção    ■ Migração do modelo de cobrança  
■ Adição Inorgânica    ■ Adição Orgânica

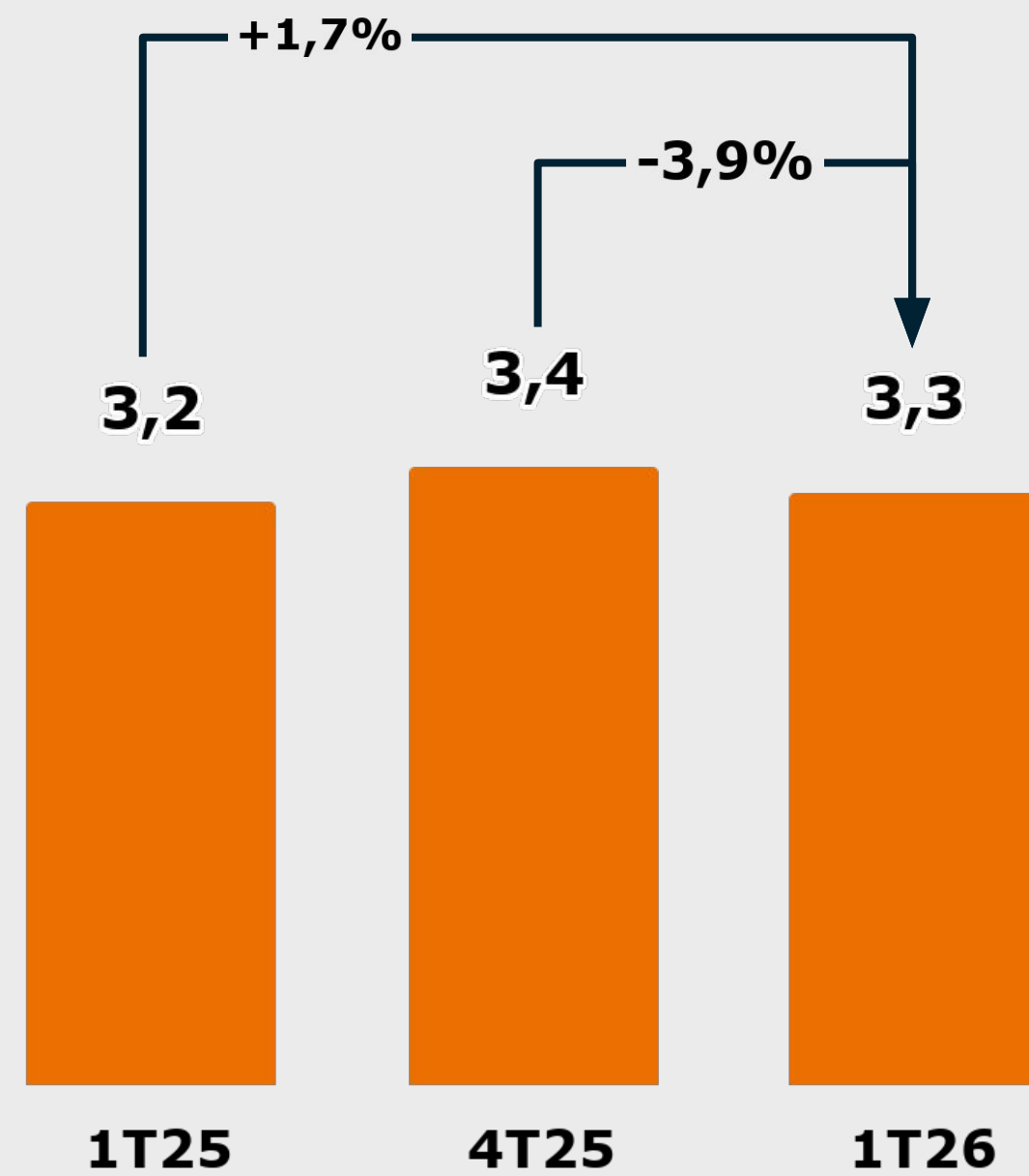
No 1T26 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **11% a/a** e a Techfin segue em seu **breakeven** do **Lucro Ajustado**

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

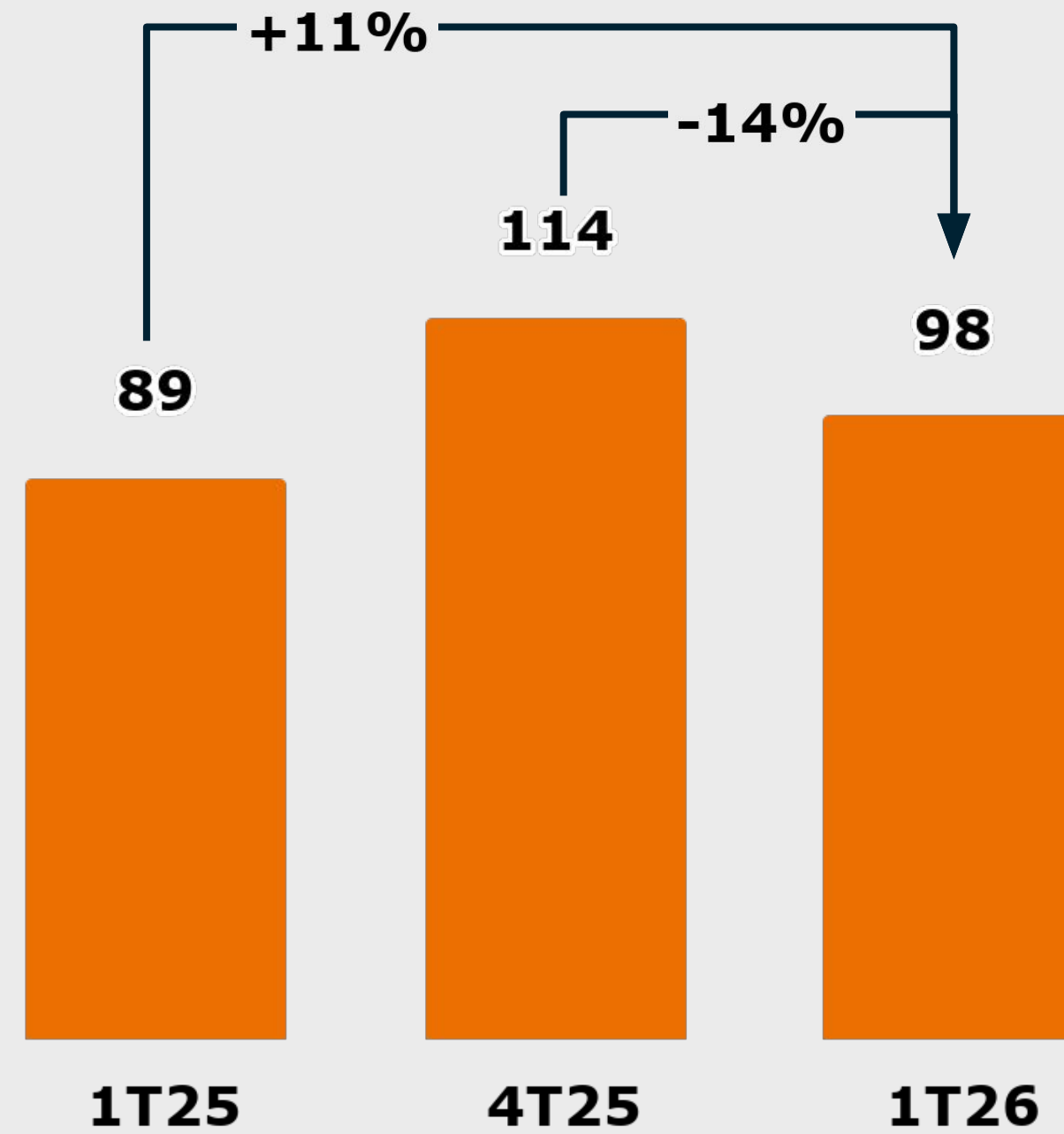
### Produção de Crédito (R\$ bi)

**63,5 dias** | **-1,8% a/a**  
Prazo médio | **-10% t/t**

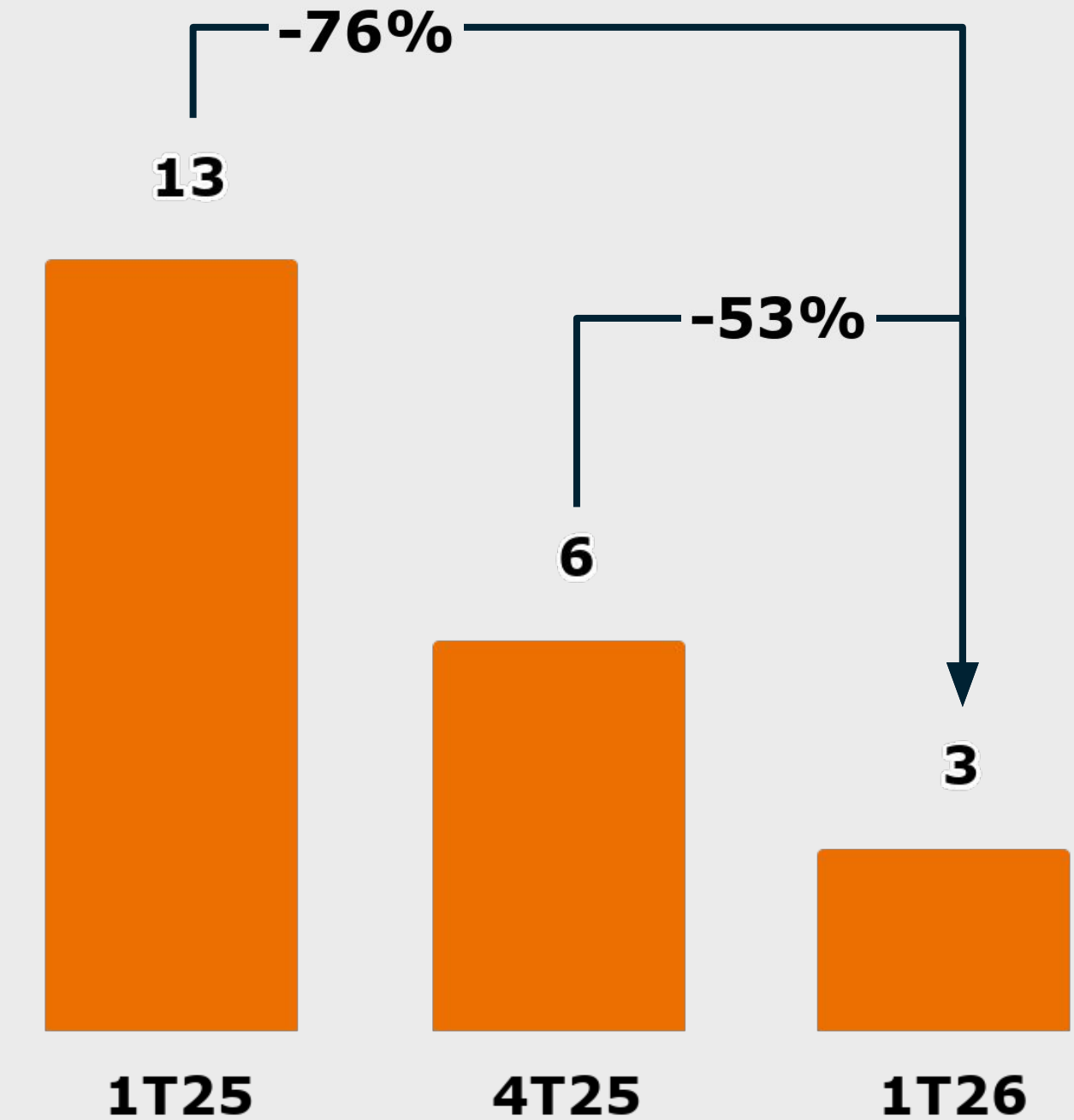


### Receita Líquida de Funding

**R\$2,8 bi** | **+34% a/a**  
TPV - Pix | **-1,6% t/t**



**3,0%** | **-1120pb a/a**  
Margem EBITDA | **-260pb t/t**

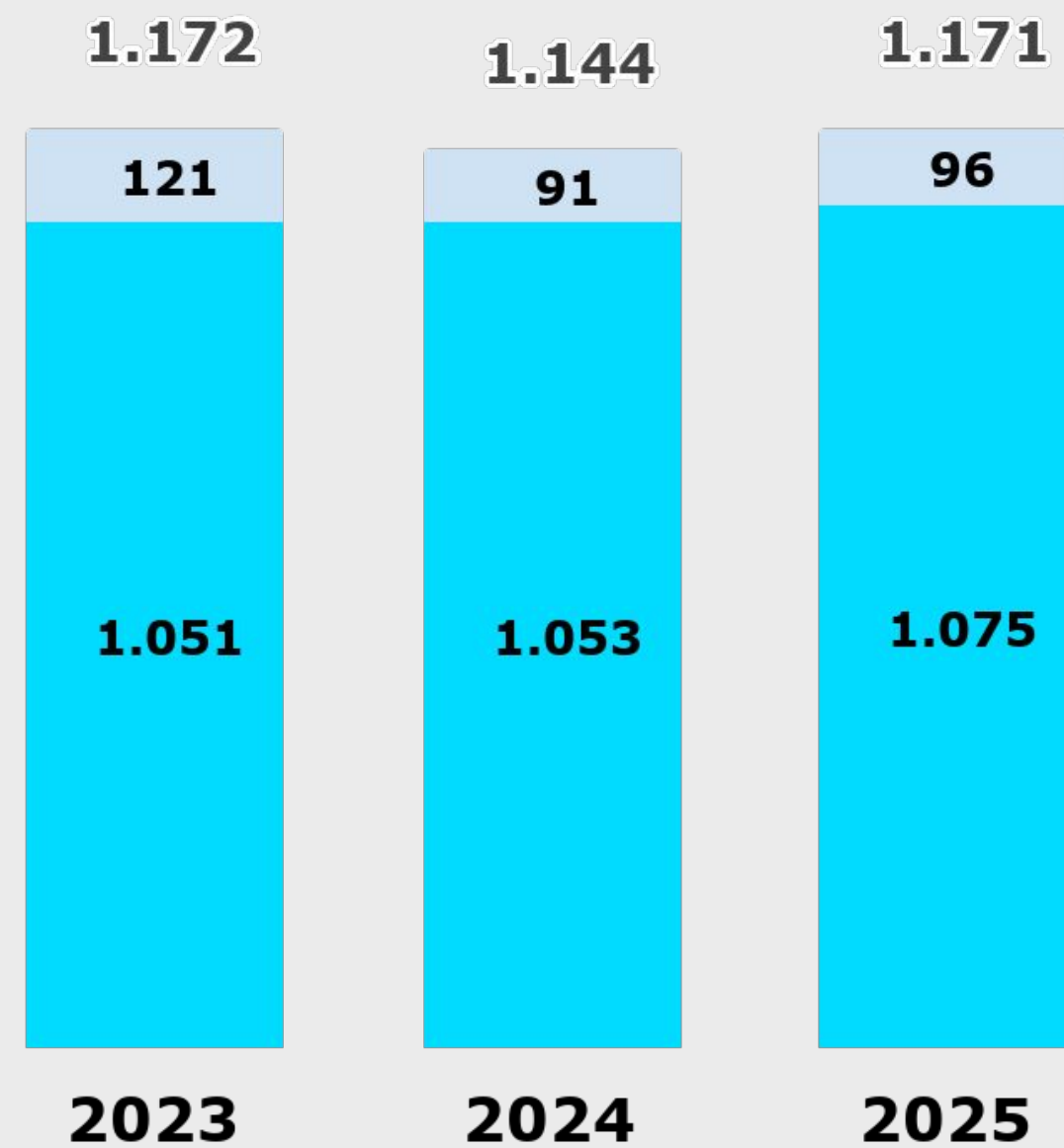


# LINX - PRO FORMA *stand-alone*

Desempenho aquém do histórico anterior a 2020,  
mas com **recuperação incipiente em 2025 e aceleração em 2026**

## RECEITA

Receita Março/2026 (R\$ MM)  
**R\$100MM** | **ARR**  
**R\$1,1 bi**

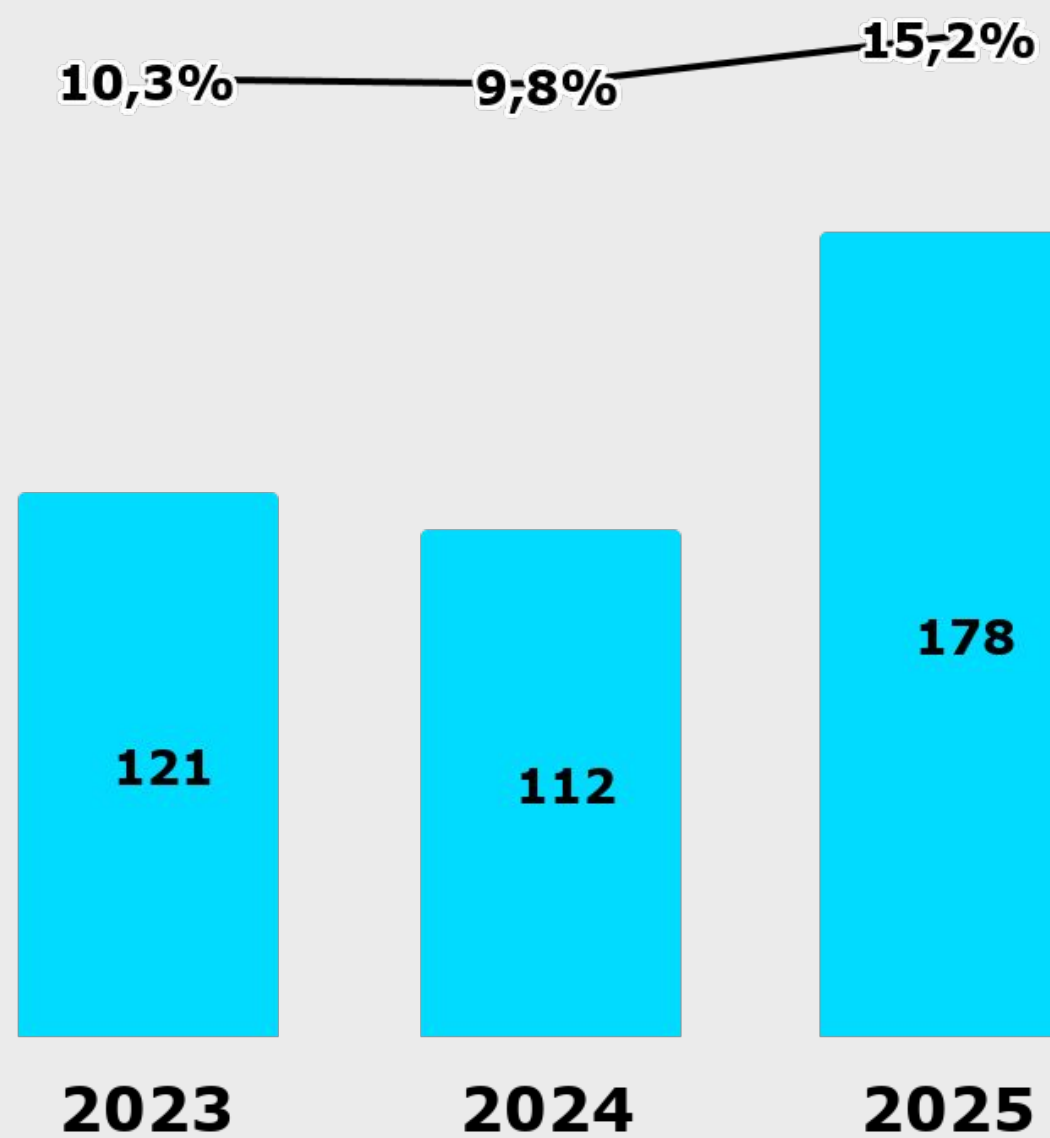


■ Receita Recorrente ■ Receita Não Recorrente

## EBITDA

### EBITDA Março/2026

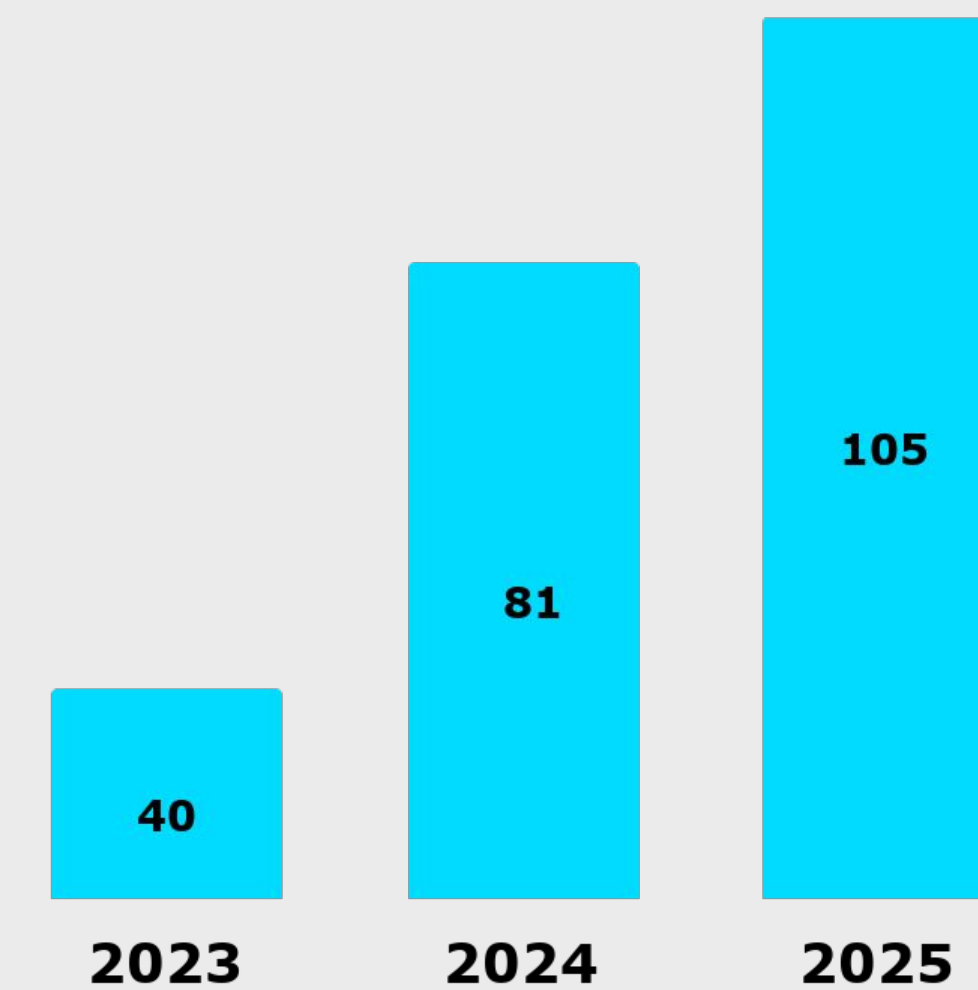
O mês de **Março**, primeiro sob gestão da TOTVS, revela mais evoluções notáveis nessa tendência.



## FLUXO DE CAIXA LIVRE

### FCLE 1T26

Fluxo impactado por efeitos pontuais pós *signing* e que não comprometem a trajetória positiva



Após dois meses de gestão, confirmamos que a **essência da Linx está preservada**. Sua expertise no varejo, base de clientes, os produtos e ativos que sustentaram essa liderança de mercado seguem intactos e se mantêm diferenciais competitivos fundamentais.

# MENSAGEM DO CEO - O PRESENTE E O FUTURO DE AI

e a execução da nossa estratégia

## REALIDADE ATUAL

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.

O desempenho recente da TOTVS, reforçou que **estamos e seguiremos muito distantes** do turbilhão do "SaaSocalypse"

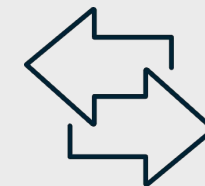
2026

## REALIDADE FUTURA

O primeiro ciclo de **5 anos de investimentos trilionários** em capacidade computacional, iniciado em 2025, **foi concluído com sucesso**, evoluindo de um período de tentativa e erro para uma fase de consolidação de **consumo corporativo integrado e seguro**. No âmbito do ERP, essa estabilização foi determinante para a viabilização de processos críticos e para o aproveitamento integral da infraestrutura instalada.

No SMB brasileiro, a existência de um **trusted advisor** viabilizou a implementação de **milhares de agentes** realizando variadas tarefas, trazendo **novos patamares de eficiência e produtividade**. 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**.

2030





## Economia de IA

Bolo de 5 camadas de Jensen Huang

As 4 camadas de baixo representam a "oferta" de IA e é nelas que o impacto inicial da economia de IA acontece, 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.

5ª: Aplicações

4ª: Modelos LLM

3ª: Data Centers

2ª: Chips

1ª: Energia



### 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. Com AI, há a oportunidade real de substituir uma parcela relevante desse gasto com usuários humanos por agentes. É daí que vem o crescimento.

# MENSAGEM DO CEO - POR QUE VAMOS GANHAR

Atributos e capacidades dos diferentes players no TAM das tarefas/agentes

- 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.

Players	Clientes (DIY)	Startups	Donos dos Modelos LLMs	Players Dominantes
<b>Atributos</b>				
<b>a) Acuracidade e persistência</b>				
<b>b) Segurança e governança</b>				
<b>c) Expertise e acesso a dados</b>				
<b>d) Capacidade de evolução</b>				
<b>e) Competitividade em custo</b>				
<b>TOTAL</b>				

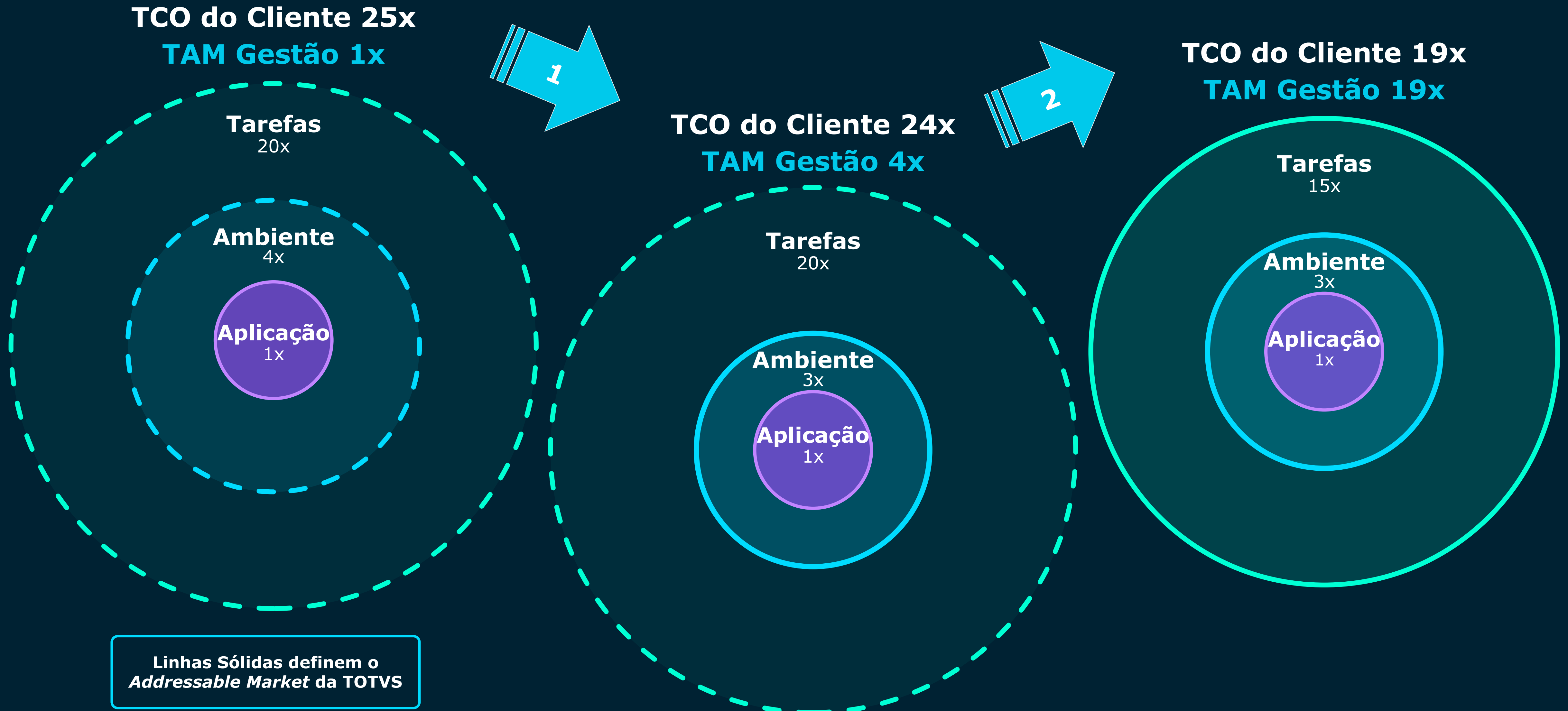
Os players dominantes tem os **dados**, combustível para **acuracidade e persistência**, especialmente através do uso da inteligência artificial especializada, incontestável **experiência em segurança, governança e auditoria**, foco total e comprovada **capacidade de evolução** e, pela combinação de escala e especialização, boa **competitividade em custo**.

Em Gestão, a **criticidade** das **soluções**, associadas ao **perfil SMB dos clientes**, tornam a adoção **mais lenta**.

**Apenas 25% da ARR "AI native" (equivalente a 0,2% do mercado total de software corporativo) vem da modalidade "fim" (consumo dos agentes); os outros 75% vem da modalidade "meio" (desenvolvimento de ferramental para a construção dos agentes).**

**É onde a narrativa está muito à frente da realidade.**

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



# Obrigado



## Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br





# EARNINGS VIDEO CONFERENCE 1Q26

Dennis Herszkowicz - CEO  
Gilsomar Maia - CFO  
Sergio Serio - IR Head



May/2026

## LEGAL NOTICE

***All information contained in this presentation and any statements that may be made during this video conference connected to TOTVS's business prospects, projections, and operating and financial goals are based on beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. Forward-looking statements are not any guarantee of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions as they refer to future events and, hence, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions, and other operating factors may also affect the future results of TOTVS and may lead those results to differ materially from those mentioned in such forward-looking statements.***

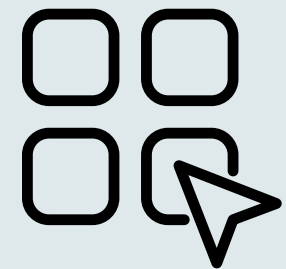
# 1Q26 - CEO MESSAGE



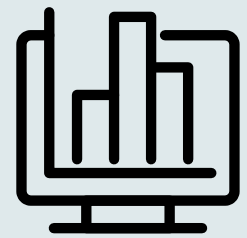
## CURRENT REALITY



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 2<sup>nd</sup>, **our future has been lumped into the same bin as the so-called "software market"**—within the whirlwind of the "SaaSocalypse".



Our **continuous and record-breaking sales, Revenue, EBITDA**, and virtually every other relevant financial and operational indicator show that we remain far removed from that bin.

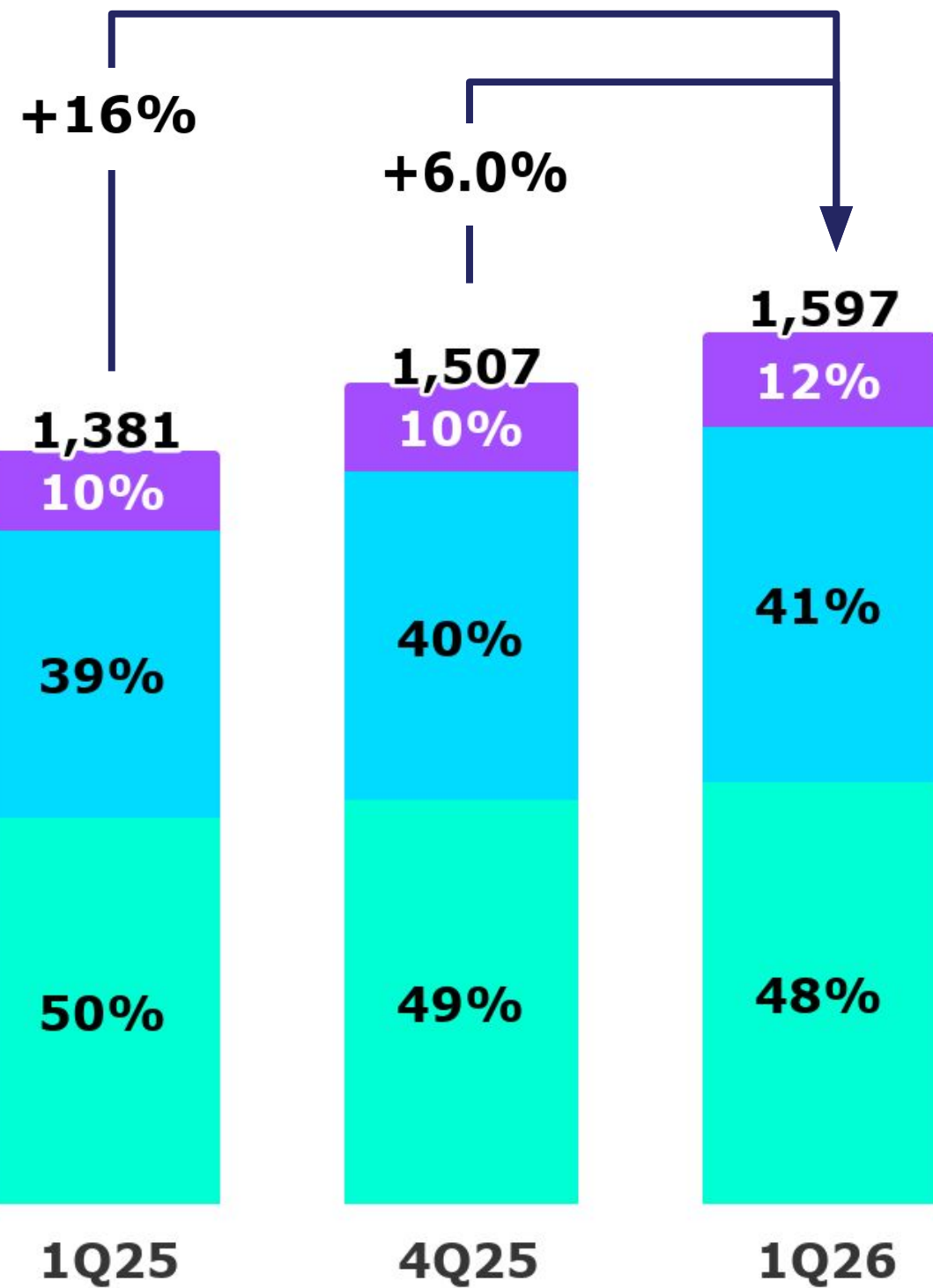
**TOTVS** has never had a peer. It has always **carved its own path and created its own unique DNA.**

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

# 1Q26 - CONSOLIDATED (excluding Linx)

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

## Net Revenue (R\$ million)



Organic ARR Net Addition

**R\$258 million**

+4.1% y/y +29% q/q

- RD Station
- Management - SaaS
- Management - Others

## Adjusted EBITDA

**R\$455 million**

+24% y/y +11% q/q

## Adjusted Net Income

**R\$252 million**

+17% y/y -2.4% q/q

## EBITDA Margin

**28.5%**

+200bp y/y +140bp q/q

## EPS (LTM)

**1.63**

+21% y/y 5.3% q/q

# 1Q26 - MANAGEMENT (excluding Linx)

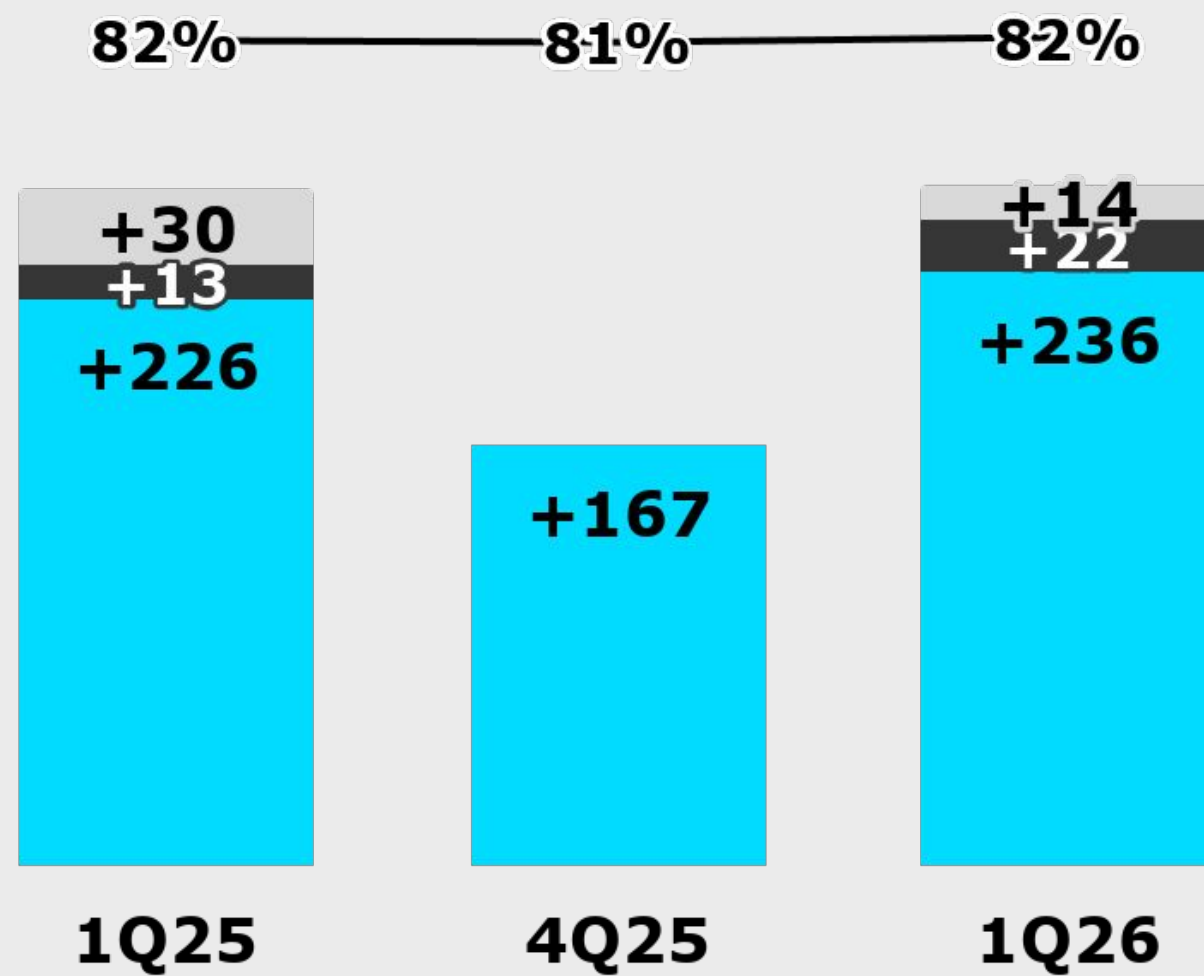
**EBITDA Margin above 30% for the first time**  
**and Gross ARR Additions at historical levels, growing over 30% YoY**

## REVENUE

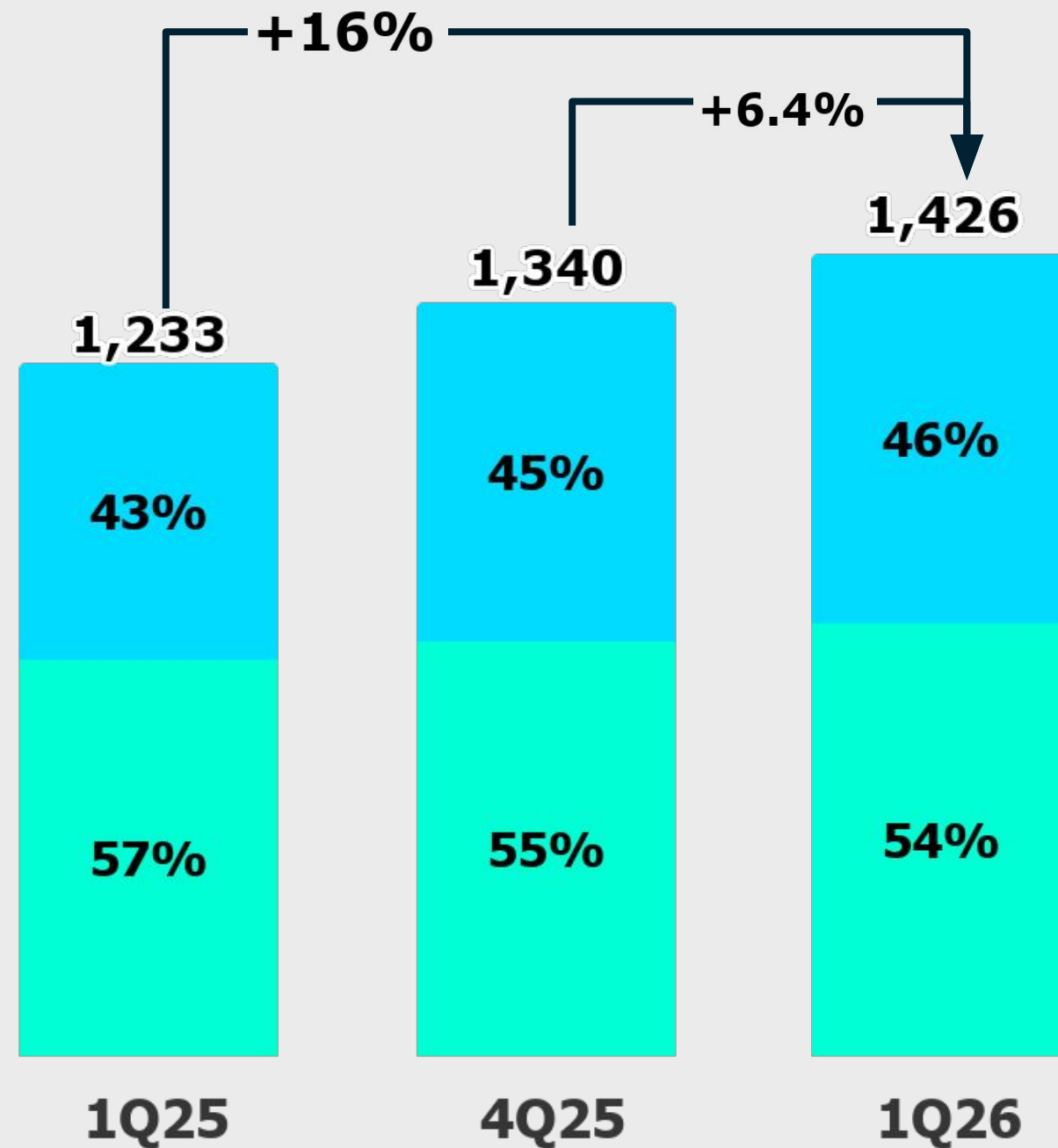
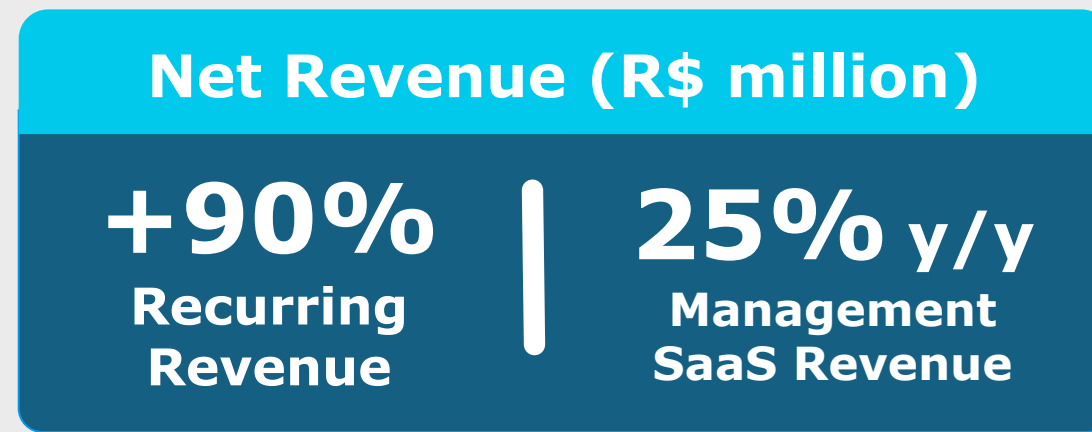
## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



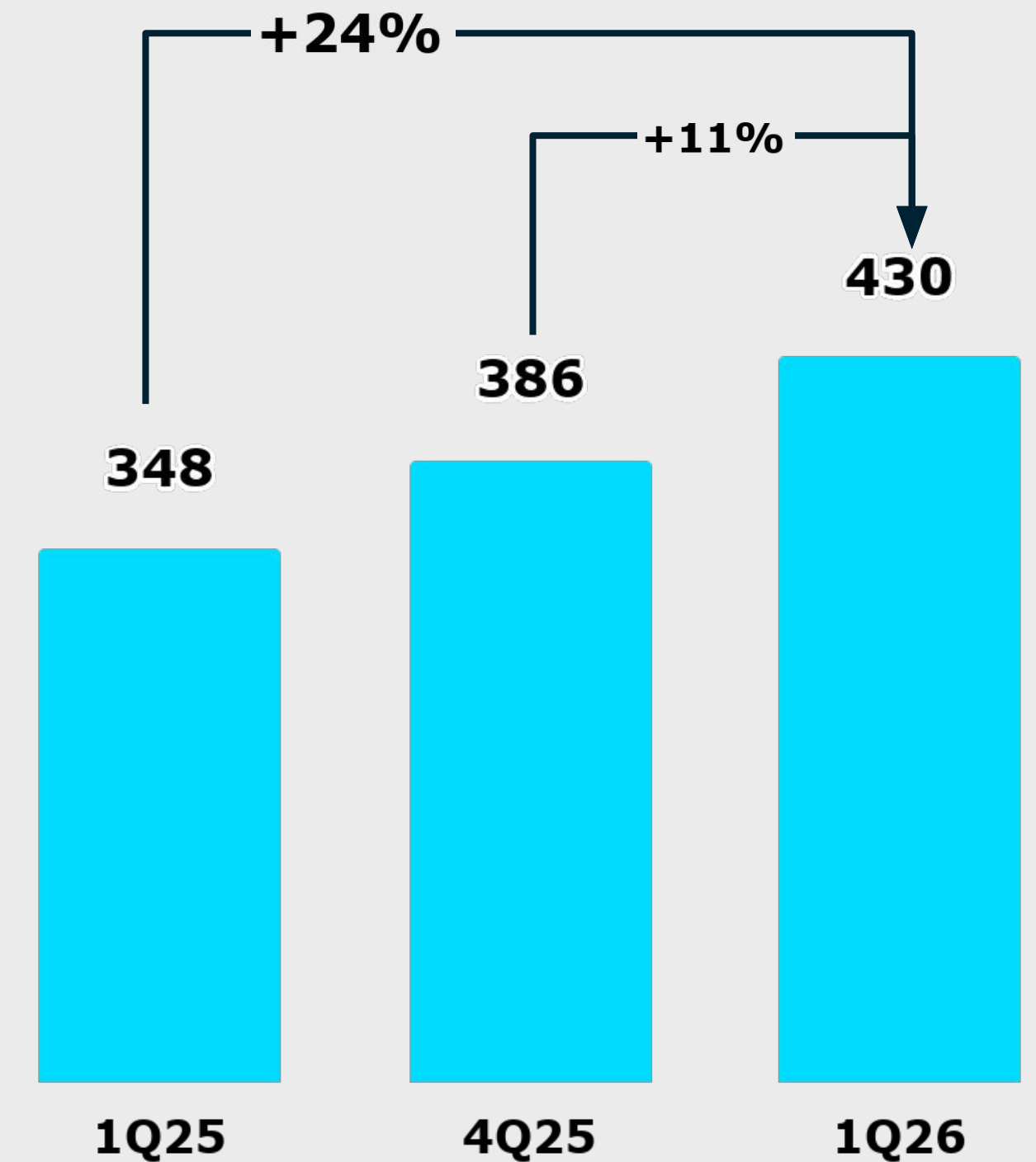
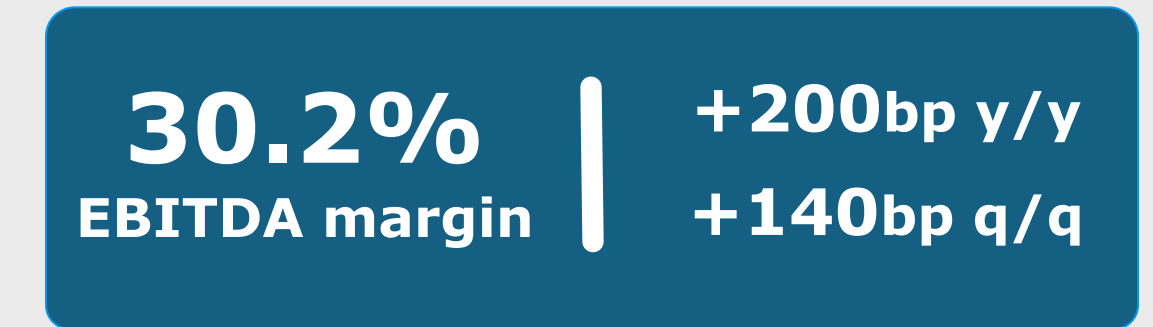
**ARR Net Addition**



— % Volume excl. Corporate Model LTM  
 ■ Organic Addition  
 ■ Inorganic Addition  
 ■ Corporate Addition



■ Management - SaaS ■ Management - Others

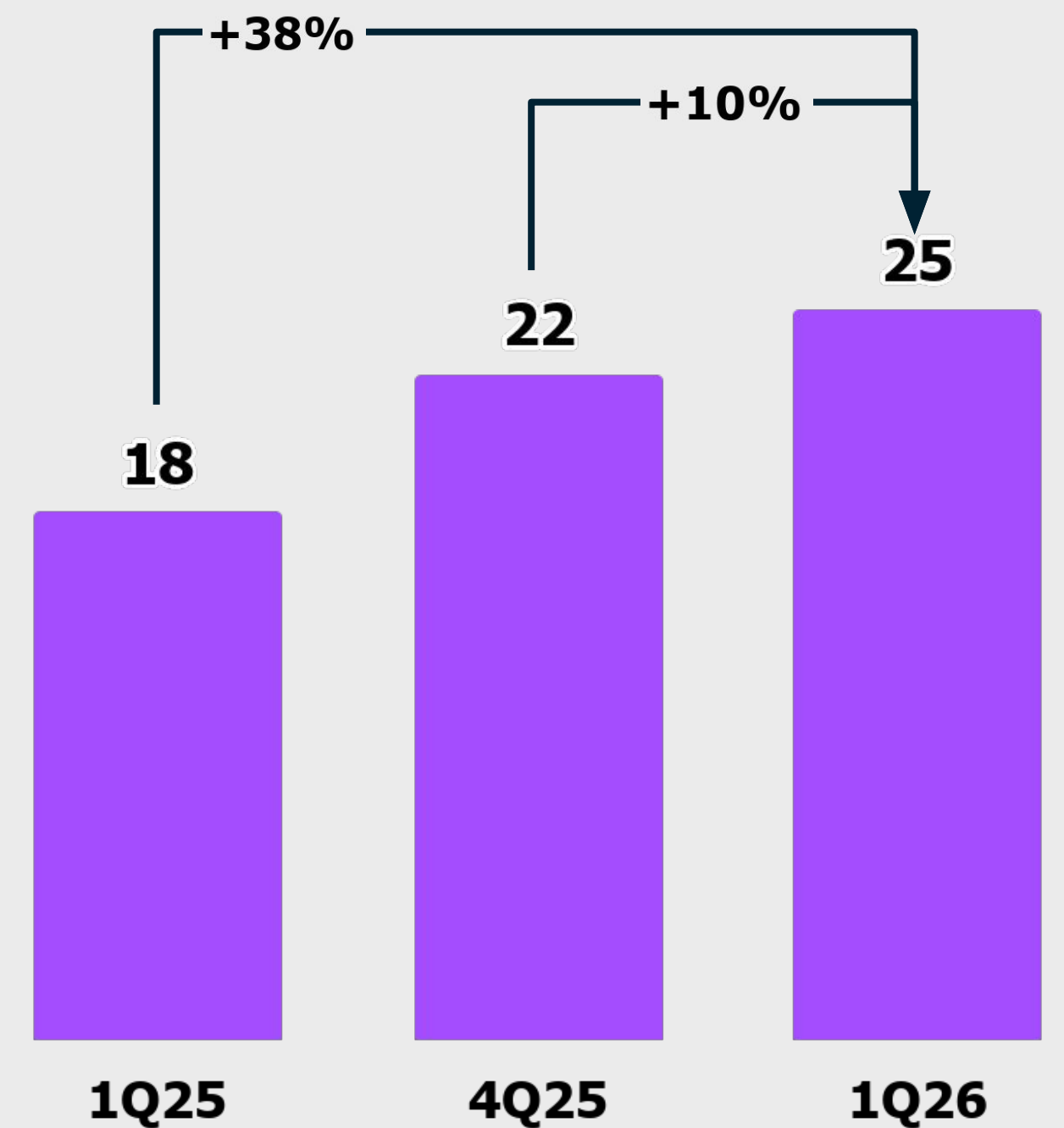
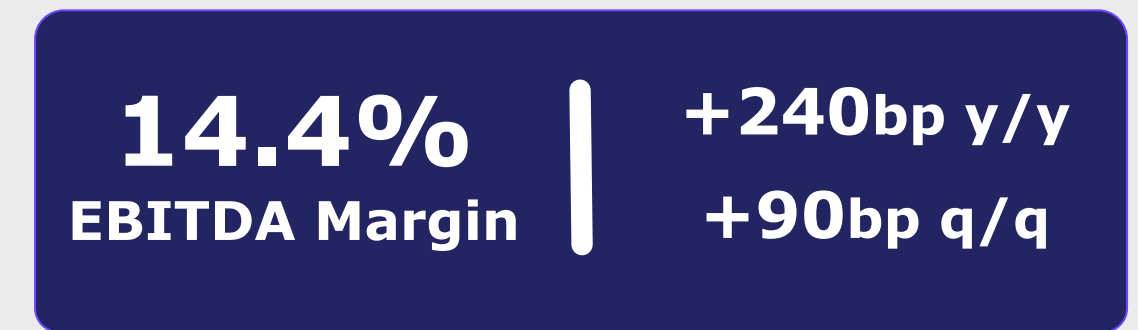
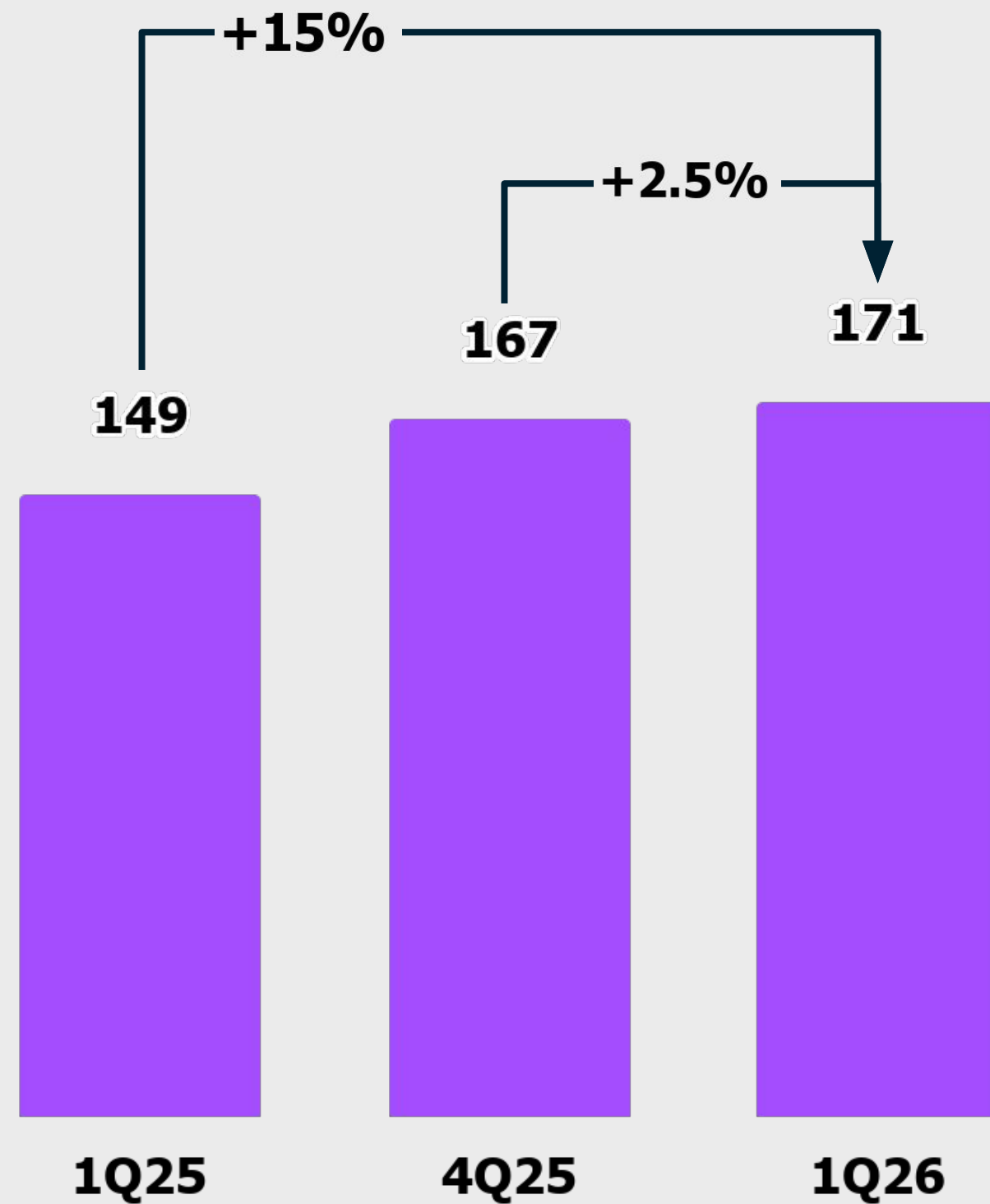
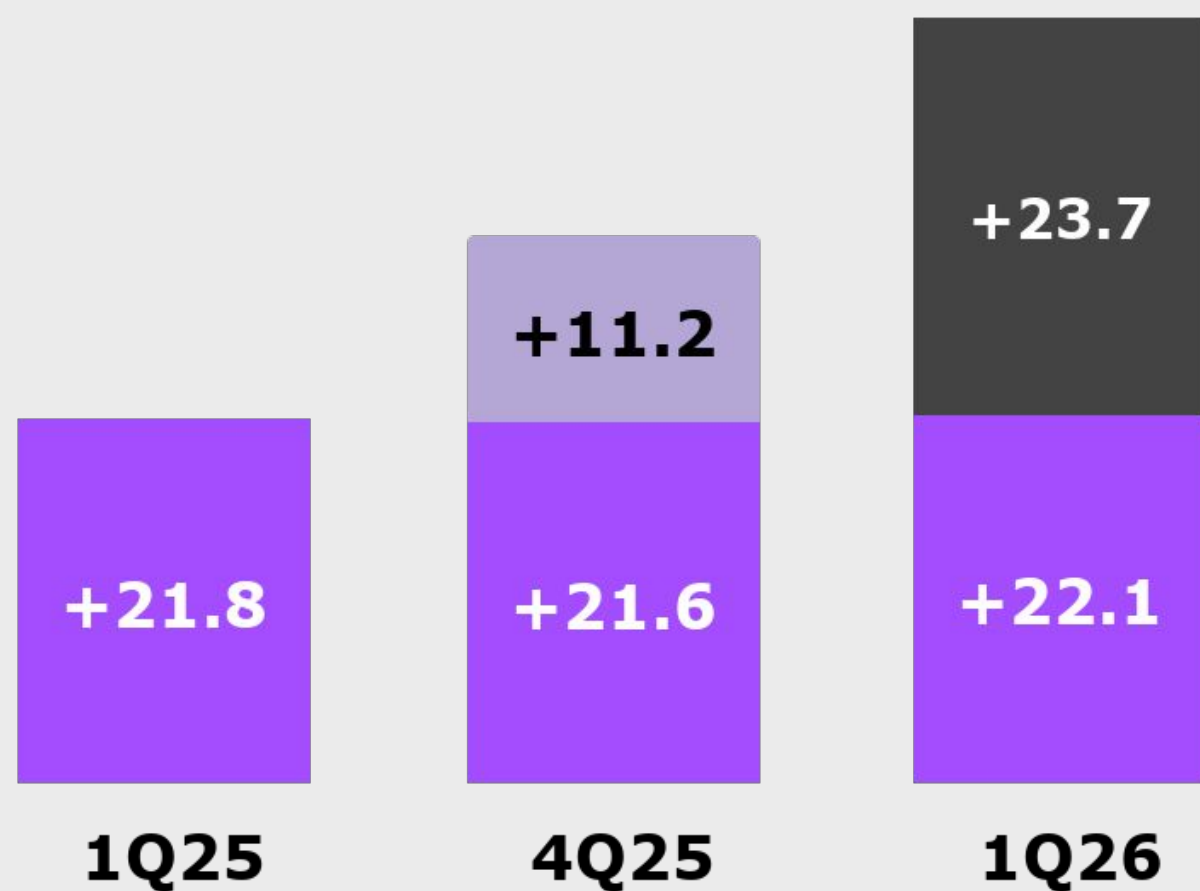
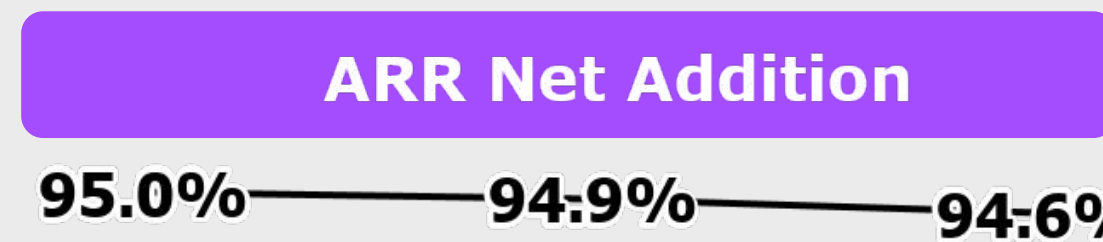


# 1Q26 - RD STATION

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

## REVENUE

## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



— Retention Rate    ■ Billing model migration  
■ Inorganic Addition    ■ Organic Addition

# 1Q26 - TECHFIN

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

## REVENUE

## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)

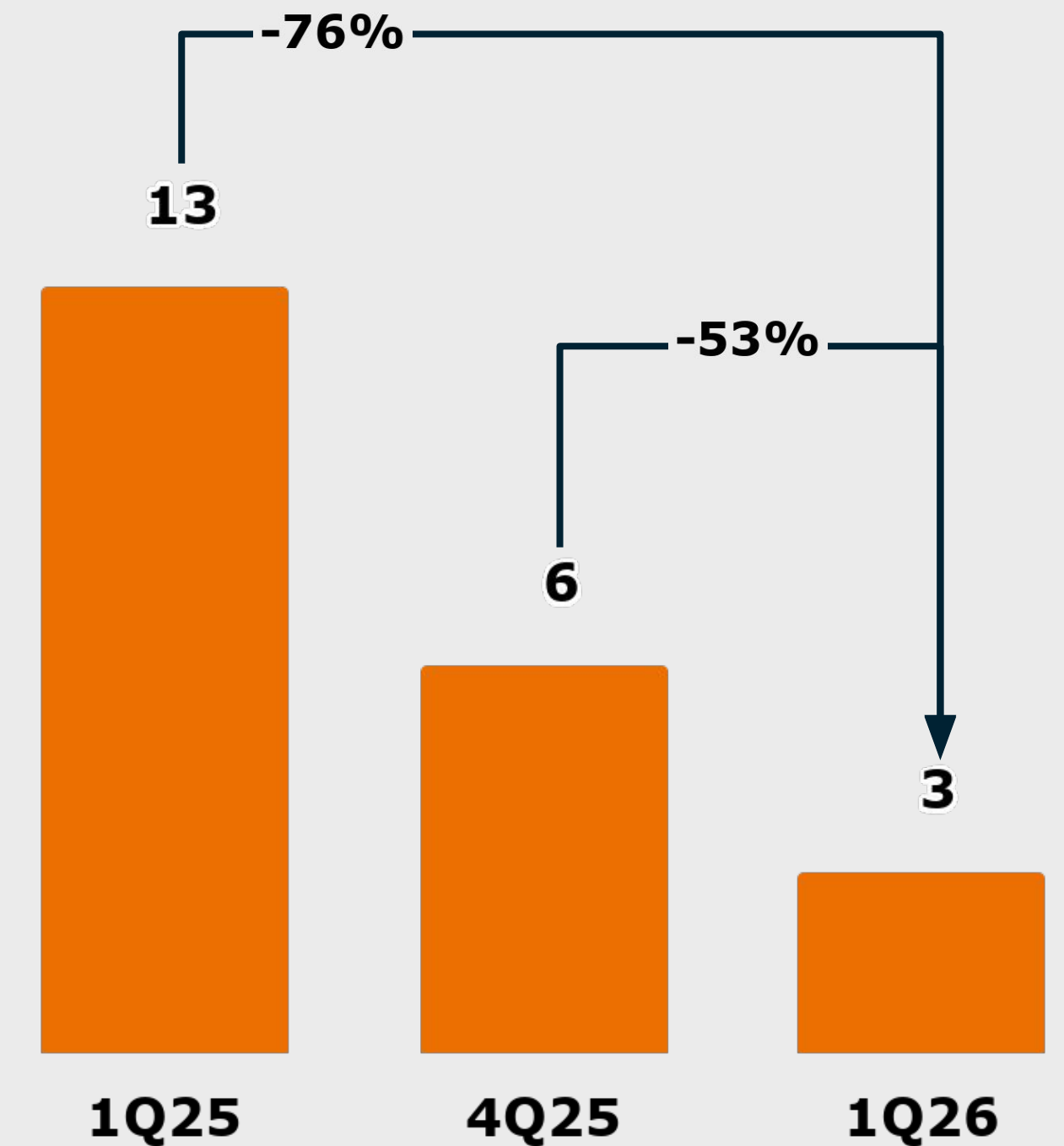
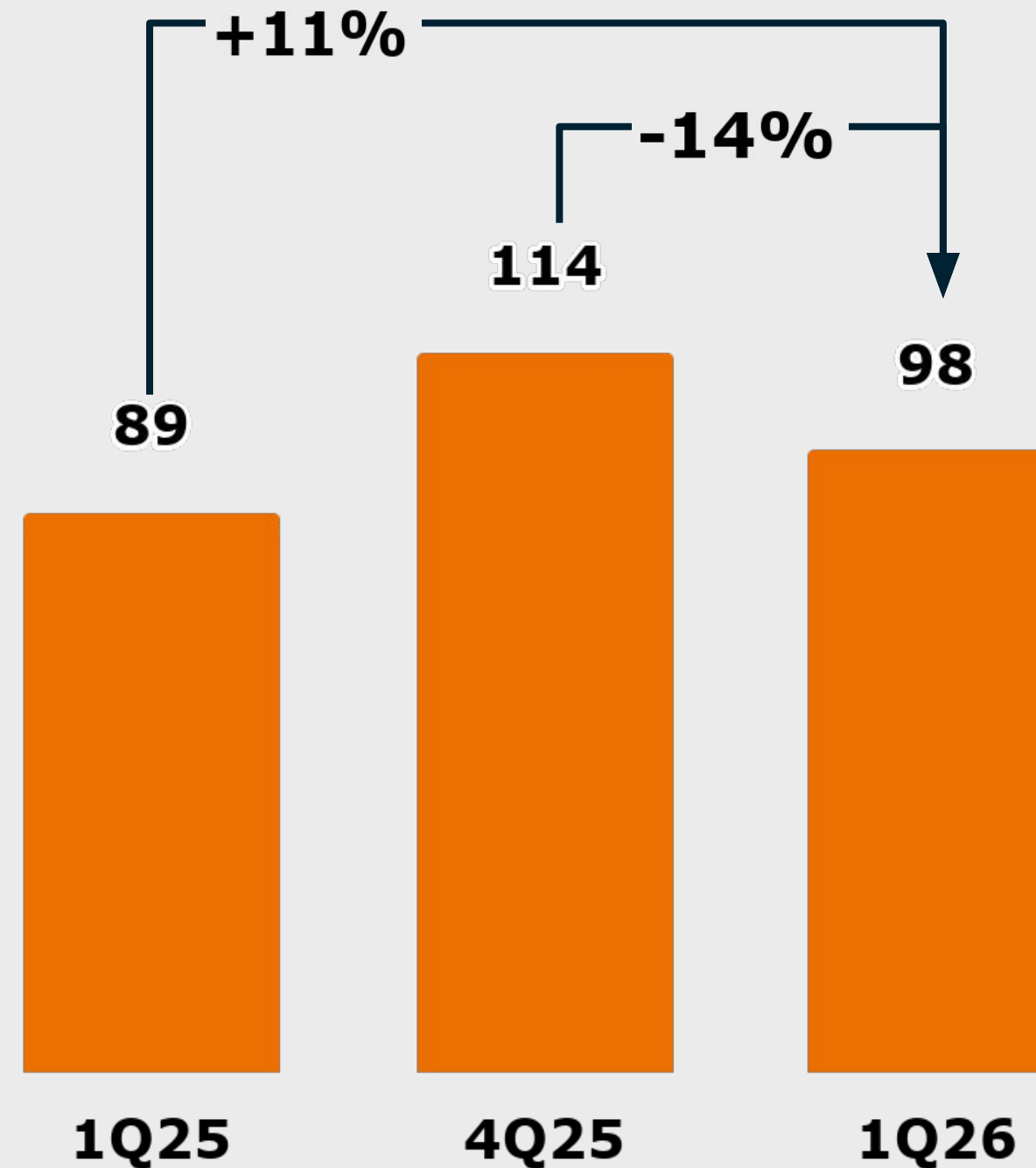
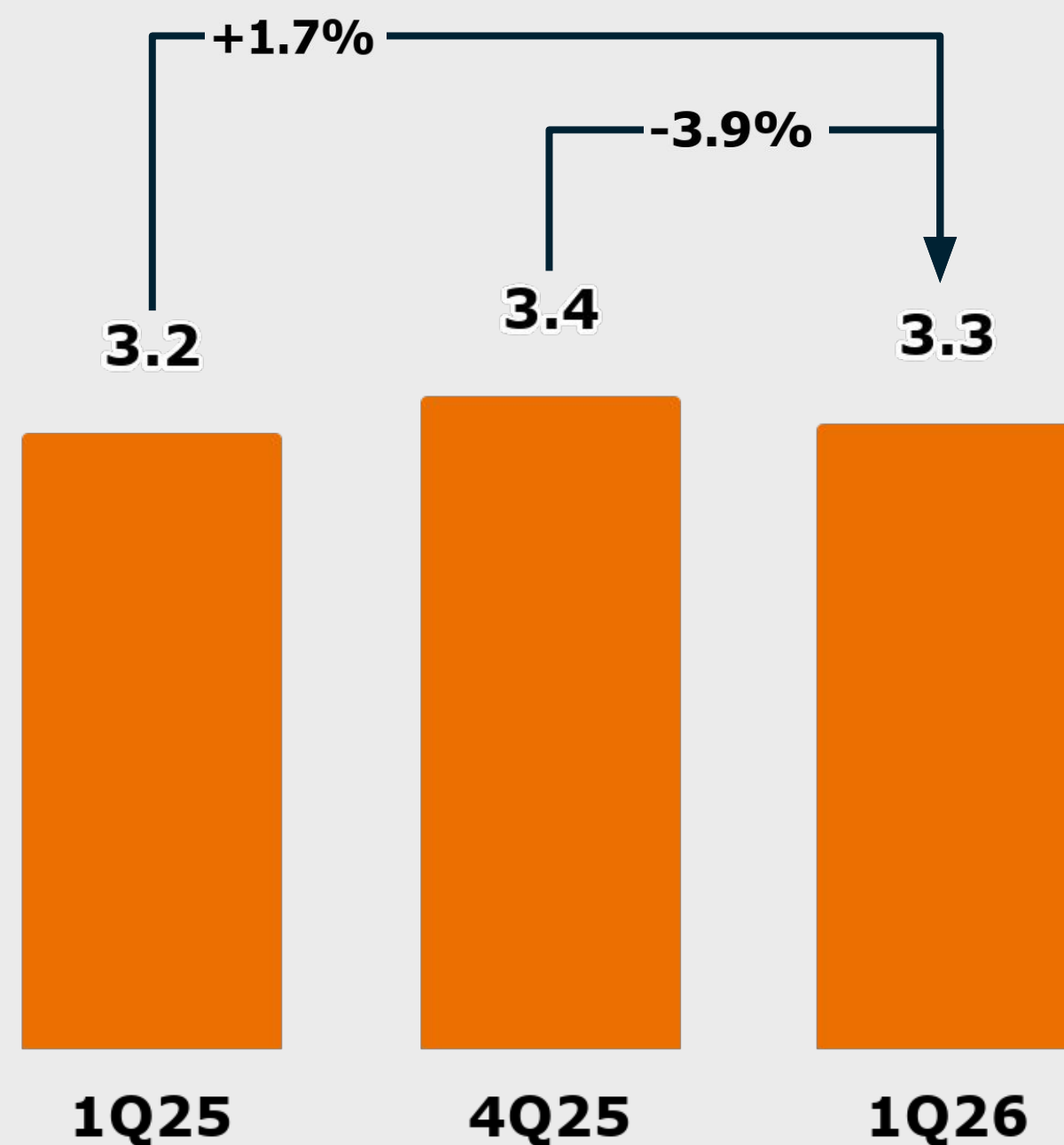
### Credit Production (R\$ billion)

**63.5 days** | -1.8% y/y  
Average term | -10% q/q

### Revenue Net of Funding

**R\$2.8 bn** | +34% y/y  
TPV - Pix | -1.6% q/q

**3.0%** | -1120bp y/y  
EBITDA Margin | -260bp q/q

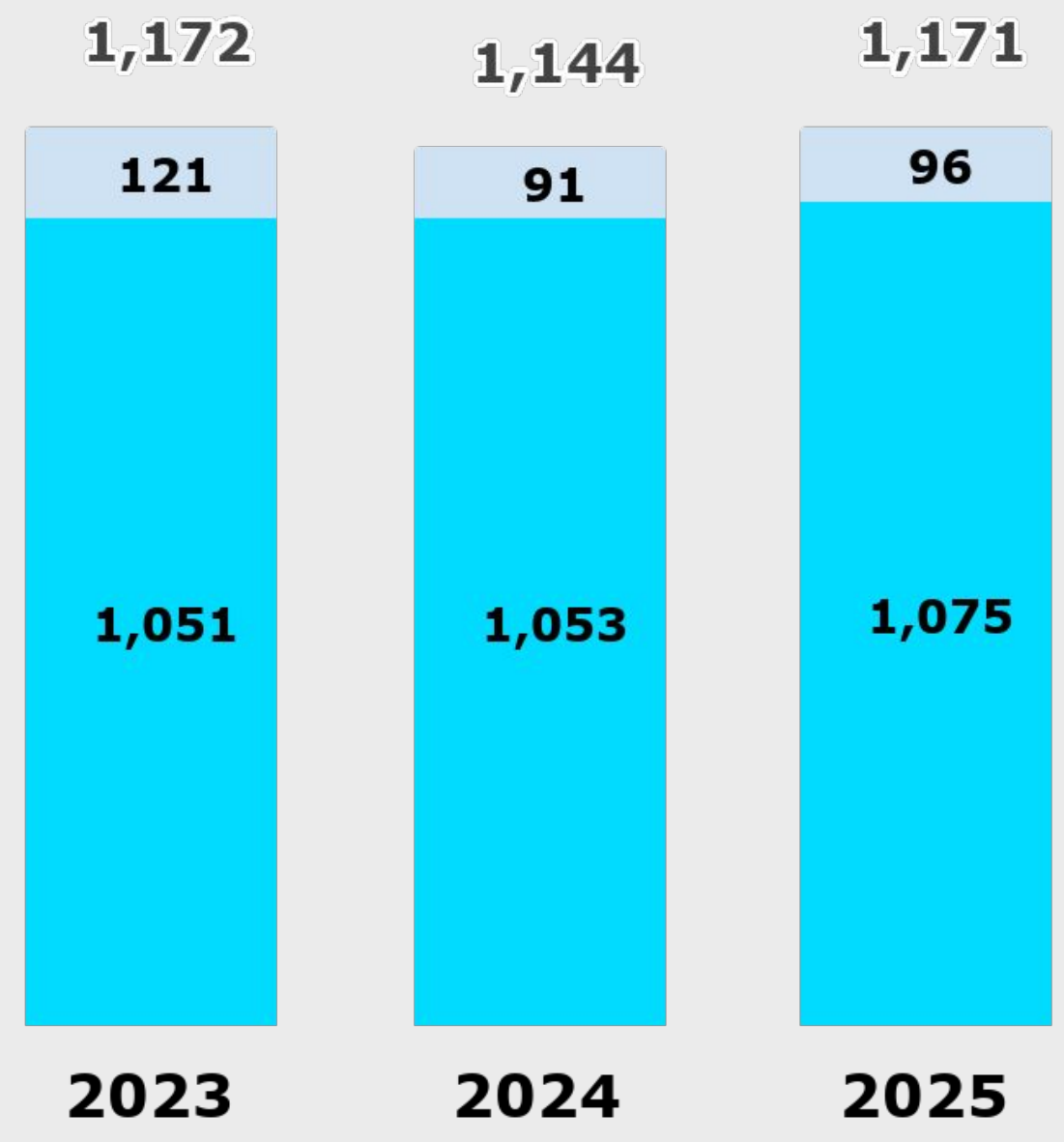


# LINX - PRO FORMA *stand-alone*

Performance below pre-2020 historical levels,  
but with **an incipient recovery throughout 2025 and acceleration in 2026**

## REVENUE

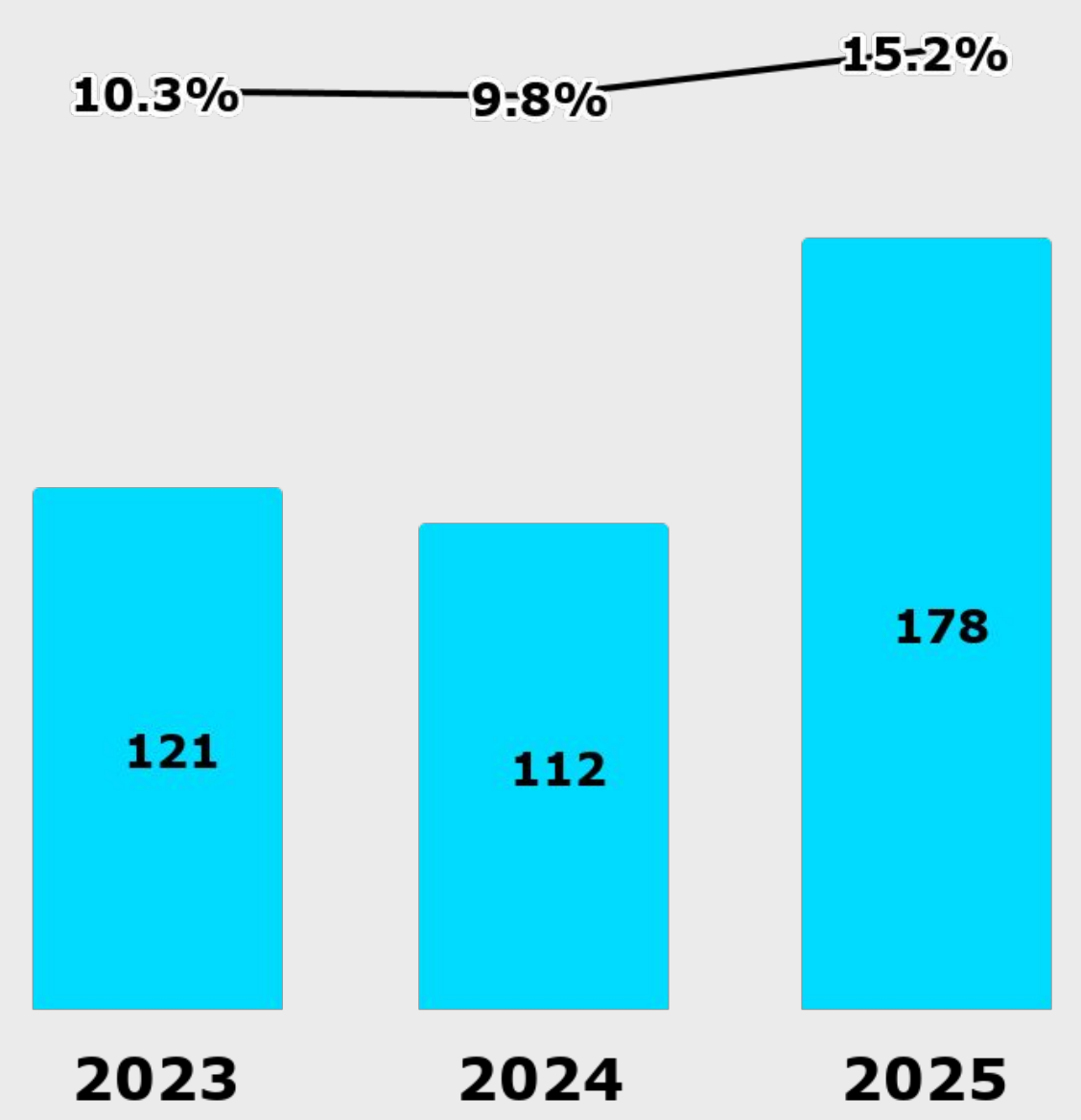
Revenue March/2026 (R\$ million)  
**R\$100MM** | **ARR R\$1,1 bi**



■ Recurring Revenue ■ Non-Recurring Revenue

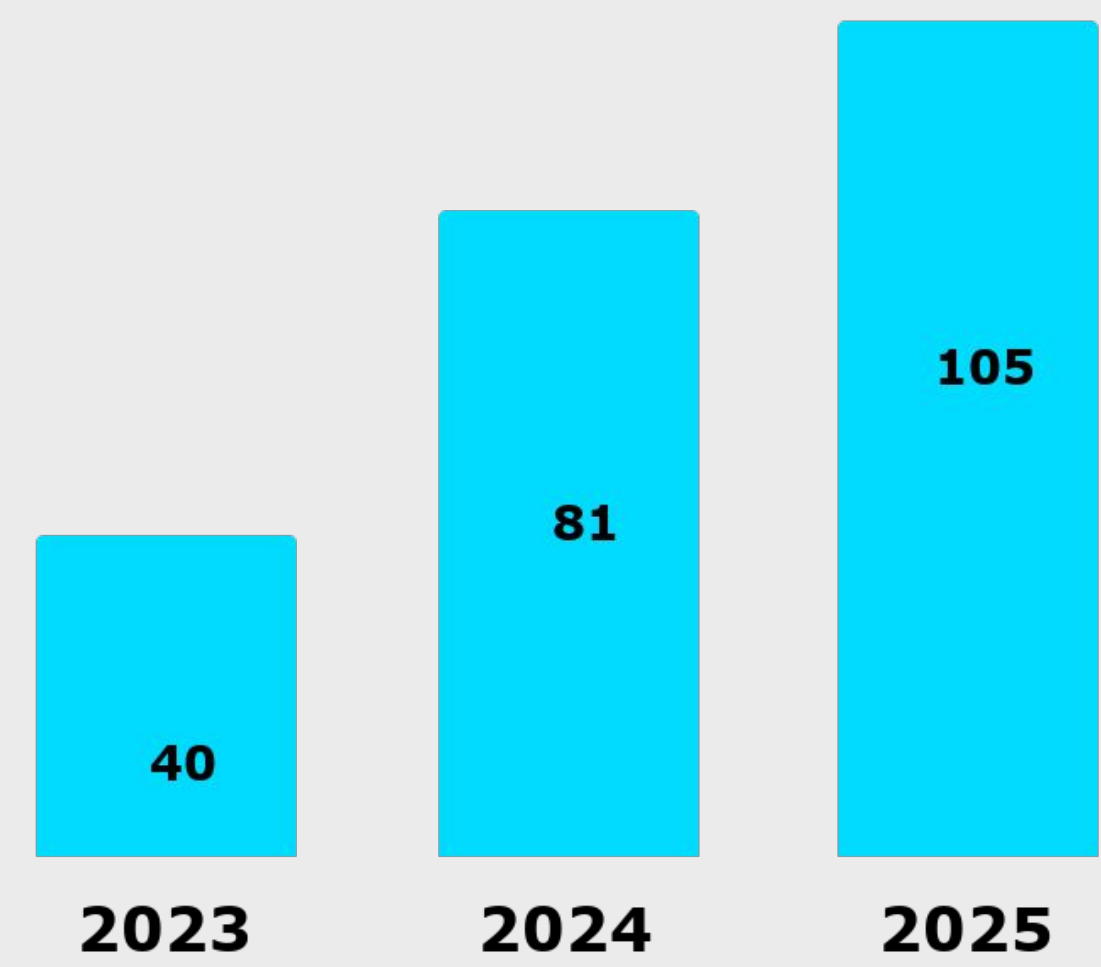
## EBITDA

EBITDA March/2026 (R\$ million)  
March, the first month under TOTVS management, reveals further notable progress in this trend.



## FREE CASH FLOW TO FIRM

FCFF 1Q26  
Cash flow impacted by one-off post-signing effects that do not compromise the positive trajectory



After two months of management, we confirm that Linx's **essence remains preserved**. Its retail expertise, client base, and the products and assets that sustained this market leadership remain intact and continue to be fundamental competitive advantages.

# CEO MESSAGE - THE PRESENT AND FUTURE OF AI

and the execution of our strategy

## CURRENT REALITY

TOTVS's decision to become the **trusted advisor** for the SMB market, **two years ahead of 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**, to ensure the union of productivity, agility, and financial services in value creation

TOTVS's recent performance has reinforced that **we are, and will remain, far removed** from the 'SaaSpocalypse' turmoil

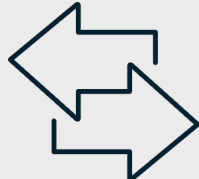
2026

## FUTURE REALITY

The first **5-year cycle of trillion-dollar investments** in computing capacity, which began in 2025, **has been successfully completed**, evolving from a period of trial and error to a phase of consolidated, **integrated, and secure enterprise consumption**. Within the ERP scope, this stabilization was decisive in enabling critical processes and fully leveraging the installed infrastructure.

In the Brazilian SMB market, the presence of a **trusted advisor** has enabled the implementation of **thousands of agents** performing diverse tasks, **reaching new levels of efficiency and productivity**. Through the universalization of Cloud, **TOTVS** customers ensure data sovereignty and security, benefiting their operations and driving **continuous value generation**.

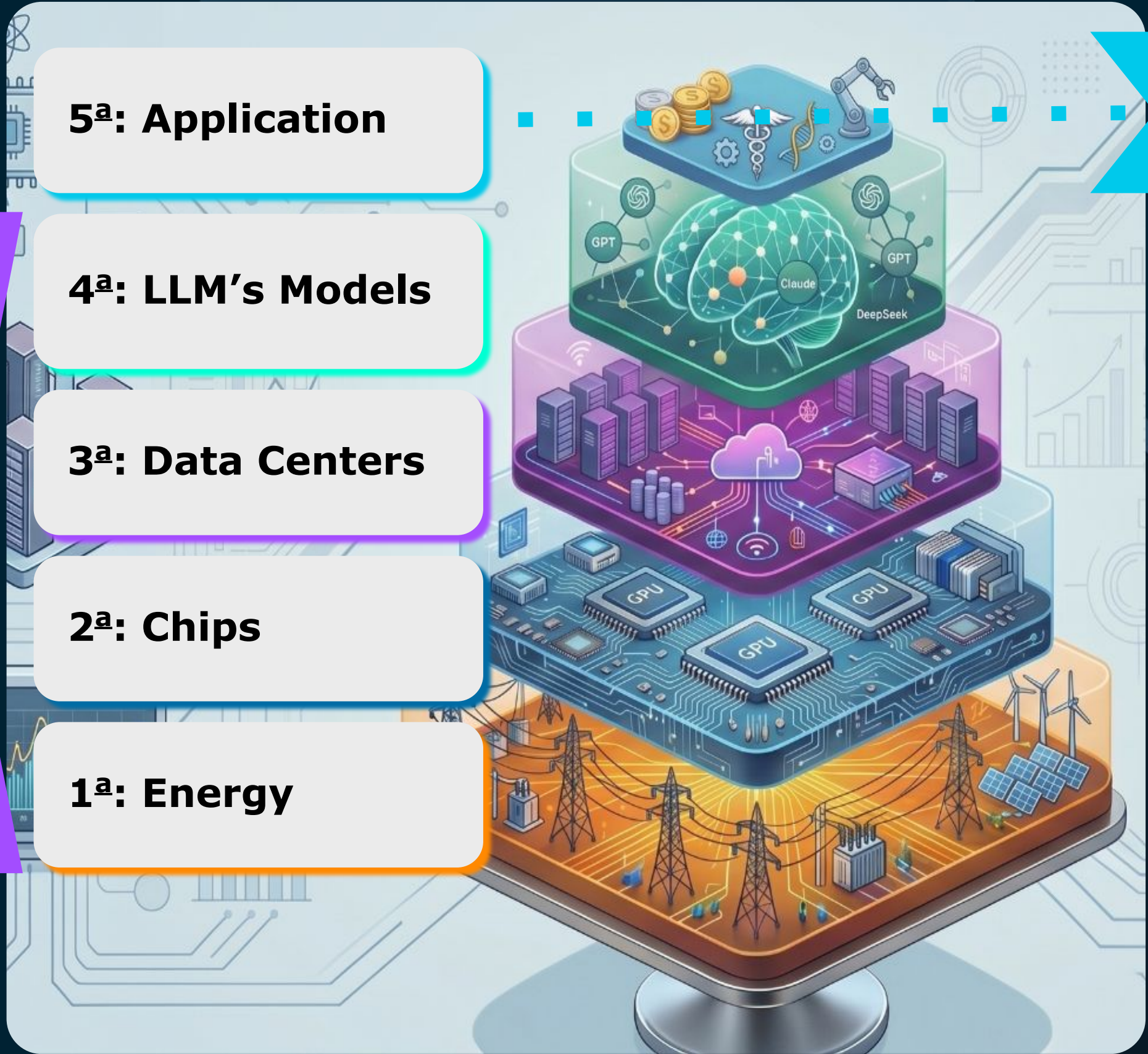
2030





## IA's Economy

Jensen Huang's 5-layered cake



The **bottom 4 layers** represents the infrastructure **AI "supply"**, and it is where the initial impact of the AI economy happens, 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 shift** brought by AI to enterprise applications is the **emergence of agents.** Enterprise software never had the capability to perform tasks. That responsibility resided solely with human users. With AI, there is a real opportunity **to replace a relevant portion** of this human-user **expense** with **agents. This transition is the primary catalyst for growth.**

# CEO MESSAGE - WHY WE'RE GOING TO WIN

Attributes and capabilities of the different players within the TAM of tasks/agents

- 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 capabilities 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.

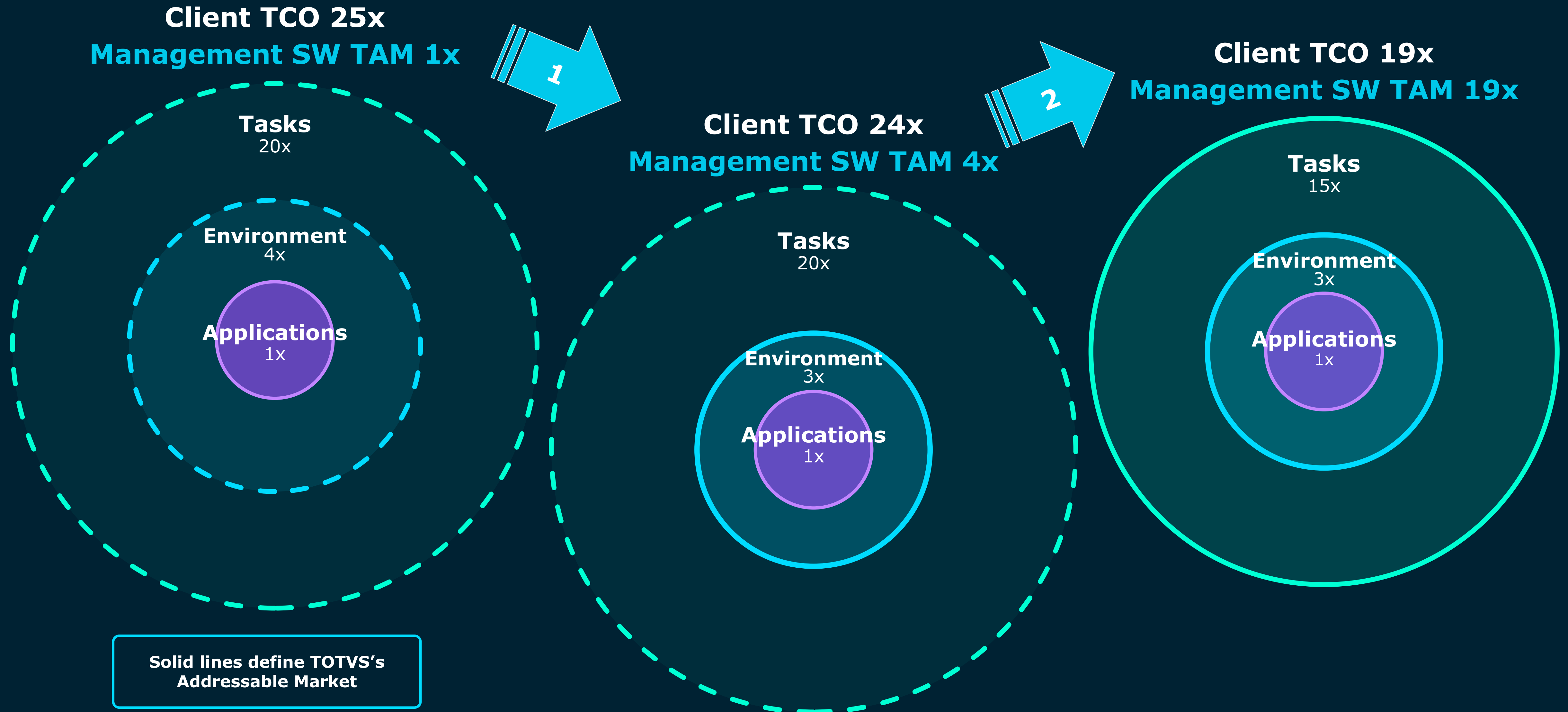
Players Attributes	Clients (DIY)	Startups	LLM's	Dominant Software Players
a) Accuracy and repeatability				
b) Security and governance				
c) Expertise and data access				
d) Evolutionary capabilities				
e) Cost competitiveness				
<b>TOTAL</b>				

Dominant 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 Management, the **criticality** of these **solutions**, coupled with the **SMB profile** of the clients, results in a **slower adoption** pace.

**Only 25% of "AI-native" ARR** (equivalent to 0.2% of the total enterprise software market) comes from the **"end-use"** modality (agent consumption); the other 75% comes from the **"enabling"** modality (development of tooling for building agents). **This is exactly where the narrative is far ahead of the prevailing reality.**

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



# Thanks



## Investors Relations

+55 (11) 99585-7887

[ir@totvs.com.br](mailto:ir@totvs.com.br)



[totvs.com](http://totvs.com)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[/totvs](https://discord.com/channels/123456789/123456789)



[/totvs](https://www.youtube.com/channel/UC123456789)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

