



*São Paulo, 05 de agosto de 2026 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus resultados do Segundo Trimestre de 2026 (2T26).*

RELEASE DE RESULTADOS 2T26

VIDEOCONFERÊNCIA - 06 de agosto de 2026, às 11:00 (BRT)

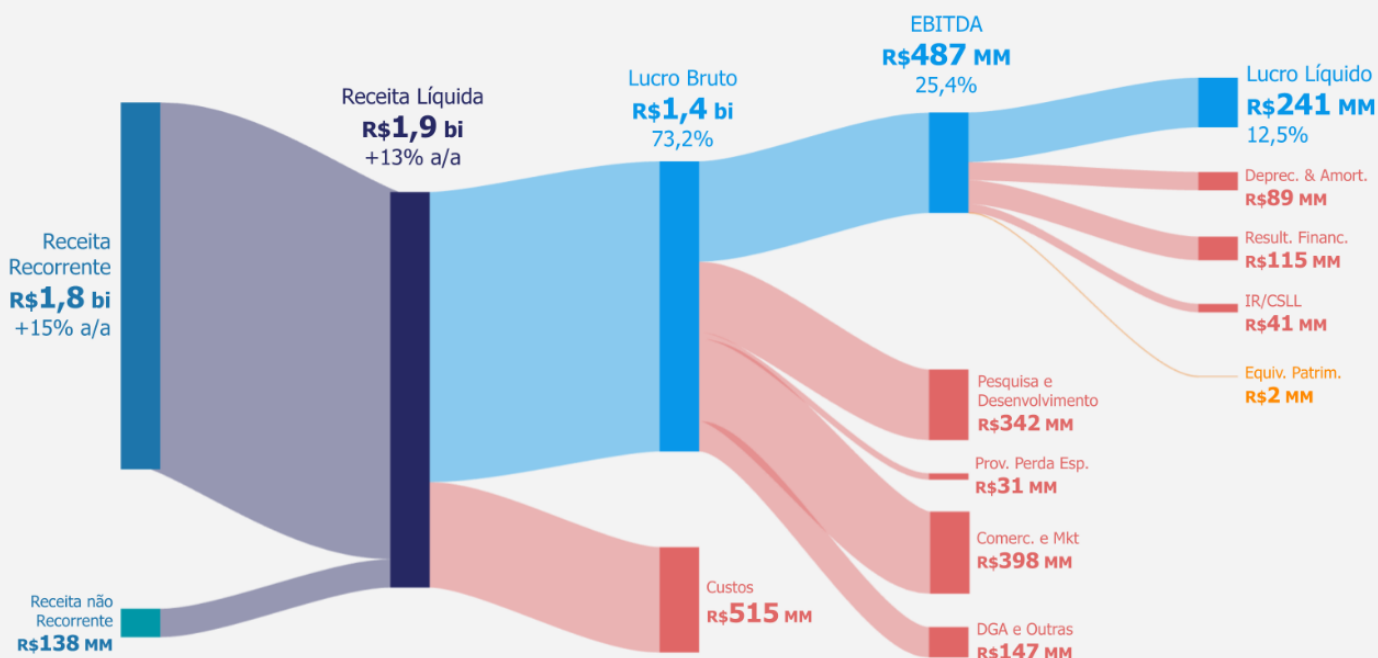
[Clique aqui](#) para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

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 2T26

Destaques Financeiros e Operacionais¹



30°

trimestre consecutivo de crescimento orgânico de 2 dígitos, sendo os últimos 21 entre 15% e 25%

ARR

R\$7,7 bi +14% a/a

Adição Bruta de ARR

+28% de Volume a/a

Adição Orgânica de ARR

R\$208 MM +8% a/a
excl. Transacional e TIT

1/3

da receita recorrente incremental 2T26 vs 4T25 veio dos habilitadores de AI

NOPLAT

R\$317 MM +31% a/a

Fluxo de Caixa Livre

R\$295 MM +50% a/a

Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado

104% +1.440pb a/a

¹ Os Destaques financeiros e Operacionais consideram os Resultados pro-forma incluindo a consolidação integral da Linx para fins de comparabilidade, exceto quando informado.

Mensagem do CEO

Terra à vista!

Na Era dos Descobrimientos, o marinheiro posicionado na chamada gávea (não o bairro carioca, mas sim o pequeno cesto no topo do mastro principal do navio) era chamado de gajeiro. Cabia a ele passar o dia observando o horizonte. Seu momento de glória era exatamente o grito que dá título a esta mensagem: terra à vista! Pois bem, passado um período de nevoeiro que dificultou a visão dos outros, mas não a nossa, o gajeiro do navio TOTVS soltou a sua voz em alto e bom som.

O impacto positivo de AI chegou na TOTVS. E, diferentemente do que uma parcela do mercado acreditava, estamos entre os ganhadores. Há alguns meses vimos indícios. Mas, cuidadosos que sempre fomos, nosso gajeiro preferiu aguardar sinais inequívocos. Hoje, não temos mais dúvidas: descobrimos e, mais importante, já desembarcamos em um mundo novo.

Quais são esses sinais? Temos visibilidade dos resultados financeiros e operacionais acelerando a perder de vista. Ainda mais importante, a principal impulsão dessa aceleração incremental são os habilitadores de AI. Como demonstraremos ao longo desse release de resultados, os indicadores mais conectados à nossa capacidade de converter nossos diferenciais competitivos em vendas novas, bem como à robustez da demanda dos clientes, são os que mais aceleraram nos últimos meses. O número mais impressionante é que **os habilitadores de AI foram responsáveis por um terço da enorme receita recorrente incremental de Gestão entre o 4T25 e o 2T26**. Eles também representaram 28% da adição líquida de ARR neste trimestre, uma forte aceleração sequencial sobre os 22% do 4T25. Mas, não são só os habilitadores. Tivemos grande aceleração da adição bruta de volume de ARR, passando de 9% a/a no 2T25 para 28% a/a neste 2T26. Faz 30 trimestres consecutivos que crescemos organicamente 2 dígitos, sendo os últimos 21 entre 15% e 25%. Ou seja, estamos arrebitando de vender. E arrebitando de vender o mundo de AI.

Também estamos preparando um Universo TOTVS espetacular. Em fevereiro, lançamos o LYNN, nosso *foundation*. Em outubro, traremos um portfólio de agentes que executam tarefas diretamente ligadas aos processos de gestão mais integrados e sofisticados, algo que nenhuma empresa de tecnologia tem, concretizando o modelo TaaS e a gigantesca expansão do nosso TAM. Esse é apenas um *spoiler*, pois teremos outras novidades de enorme impacto.

O que explica chegarmos no Novo Mundo mais cedo do que se imaginava? Apesar de qualificada pelo mercado como uma empresa de *software*, ou até mesmo de SaaS ou de ERP, há muitos anos a TOTVS deixou de se resumir a isso. **Somos o *trusted advisor* do SMB.** Nossa estratégia é que cada cliente TOTVS sempre perceba o valor que estamos adicionando na sua operação e, com isto, conquistarmos mais *share of wallet*, aumentando o *take rate* e a nossa relevância, pelos resultados obtidos. Toda solução que utilize tecnologia é passível de interesse da TOTVS. Por isso, por exemplo, entramos no *front office* e em Techfin, criamos o T-Cloud e lançamos o LYNN. **Esse é o segredo que boa parte do mercado não compreendeu.**

Coincidentemente, o Morgan Stanley divulgou uma pesquisa proprietária no mês passado, mostrando que a adoção de AI pelo SMB brasileiro ainda é incipiente. Mas, muito mais importante, comprovando que essa adoção está ocorrendo através de um *trusted advisor*. Ou seja, através da TOTVS. Somos o veículo pelo qual o SMB consome AI, exatamente como fez nos outros ciclos tecnológicos.

Diante disso, vemos uma oportunidade única. O preço de nossa ação reflete um cenário completamente desconectado da realidade, ou seja, o cenário de quem ainda está dentro do nevoeiro. Como exemplo, o IGV está aproximadamente 40% acima da mínima recente, enquanto a TOTVS só 20%, mesmo com desempenho financeiro e operacional bastante superior à média. Por isso, não só executamos na metade do tempo previsto o maior programa de recompra de nossa história, como estamos anunciando um novo programa, 50% maior. **Considerando os 2 programas já executados, de 2026 e o de 2024, e assumindo a execução integral do novo programa aprovado, teremos recomprado e cancelado cerca de 70 milhões de ações, equivalente a quase 15% do *free float*.** Isso nos coloca entre as empresas de tecnologia com maior nível de *buyback* nos últimos 3 anos, o que, diante de um preço de tela ainda em meio ao nevoeiro, representa a alocação de capital mais assertiva para maximizar a geração de valor aos acionistas que seguem acreditando no futuro da TOTVS.

Dennis Herszkowicz - CEO

Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado

Evolução da estrutura de reporte e consolidação de portfólios (Gestão+Linx e RD Station)

No trimestre passado, relembramos que a entrada da TOTVS em Business Performance, em 2019, assim como a aquisição da RD Station em Março de 2021, 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 e melhores para os clientes. Nossa tese estratégica sempre foi clara: o avanço na cadeia de valor do cliente (com foco em aumento da relevância e, consequentemente, do *take rate*) gera um ciclo virtuoso de crescimento e retenção, especialmente no SMB, onde a TOTVS consolidou sua posição como o parceiro estratégico de confiança (*trusted advisor*).

Após cinco anos desse investimento estratégico, atingimos um alto patamar de integração de produtos, com forte viés de segmentação por setor da economia. Esta integração, somada à unificação das estratégias de *go-to-market* (GTM), que combina a escala do modelo *digital/inbound* para clientes menores com a força do *field sales/outbound* para clientes maiores, permitiu à Companhia extrair cada vez mais valor desta união, ampliando a eficiência na captura de novas receitas na base de clientes.

Diante disso, estamos evoluindo a estrutura organizacional para refletir essa realidade de uma única unidade geradora de caixa, que trabalha múltiplos portfólios, ICPs (*Ideal Customer Profiles*) e GTMs (*go-to-markets*). Da mesma forma, tornou-se necessária a **evolução do formato de reporte dos resultados**. Assim, a partir deste trimestre, passamos a demonstrar os resultados de maneira consolidada, provendo informações financeiras e operacionais sobre os diferentes portfólios de soluções, conforme o necessário.

Adicionalmente, os resultados da Linx passam a compor os números consolidados da Companhia. Para garantir a comparabilidade histórica e facilitar a análise de tendência para o mercado, os dados financeiros apresentados neste documento refletem o efeito **pro-forma da combinação da Linx em todos os períodos reportados**.

Um último ponto é que, assim como na RD, Gestão (incluindo a Linx) também possui alguma Receita Recorrente com características **Transacionais**. Entretanto, no resultado consolidado da Receita Recorrente ela é muito pequena, não possuindo relevância suficiente para uma abertura específica. Porém, na Adição Líquida de ARR trimestral, essa relevância pode não ser desprezível, gerando algum nível de volatilidade. Quando entendermos ser necessário, daremos a devida visibilidade nessa quebra na adição.

Resultado Consolidado (Pro-forma)

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

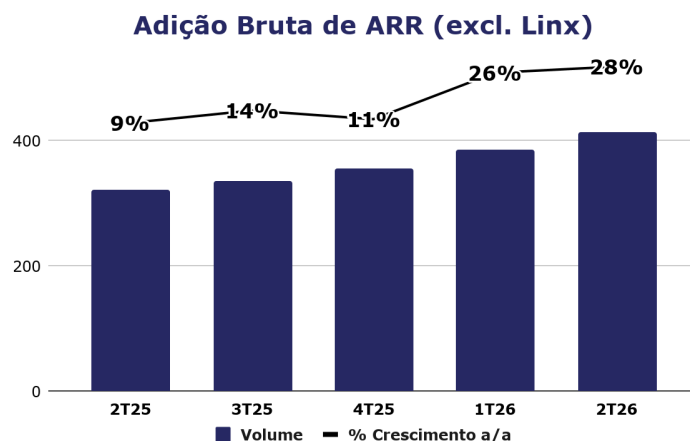
A Demonstração de Resultados da Techfin segue apresentada na seção Techfin, com seus respectivos demonstrativos (Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa sintéticos) disponíveis no **ANEXO VII**.

Resultado Consolidado	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
(em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.919,7	1.694,8	13,3%	1.889,1	1,6%	3.808,8	3.368,5	13,1%
Receita Recorrente	1.781,3	1.544,5	15,3%	1.736,4	2,6%	3.517,7	3.044,6	15,5%
Receita Não Recorrente	138,4	150,3	(7,9%)	152,7	(9,4%)	291,1	323,9	(10,1%)
Custos	(514,8)	(458,4)	12,3%	(499,7)	3,0%	(1.014,5)	(904,0)	12,2%
Lucro Bruto Ajustado	1.404,9	1.236,3	13,6%	1.389,4	1,1%	2.794,4	2.464,5	13,4%
Margem Bruta Ajustada	73,2%	72,9%	30 pb	73,6%	-40 pb	73,4%	73,2%	20 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(918,1)	(838,8)	9,5%	(892,3)	2,9%	(1.810,4)	(1.660,6)	9,0%
% Receita Líquida	47,8%	49,5%	-170 pb	47,2%	60 pb	47,5%	49,3%	-180 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(341,9)	(303,9)	12,5%	(341,9)	0,0%	(683,9)	(592,1)	15,5%
% Receita Recorrente	19,2%	19,7%	-50 pb	19,7%	-50 pb	19,4%	19,4%	0 pb
Provisão para Perda Esperada	(31,3)	(18,4)	70,5%	(25,1)	24,9%	(56,4)	(37,6)	50,1%
% Receita Líquida	1,6%	1,1%	50 pb	1,3%	30 pb	1,5%	1,1%	40 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(397,8)	(385,2)	3,3%	(405,8)	(2,0%)	(803,6)	(748,8)	7,3%
% Receita Líquida	20,7%	22,7%	-200 pb	21,5%	-80 pb	21,1%	22,2%	-110 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(147,0)	(131,4)	11,9%	(119,5)	23,0%	(266,5)	(282,1)	(5,5%)
% Receita Líquida	7,7%	7,8%	-10 pb	6,3%	140 pb	7,0%	8,4%	-140 pb
EBITDA Ajustado	486,8	397,5	22,5%	497,1	(2,1%)	984,0	803,9	22,4%
Margem EBITDA Ajustada	25,4%	23,5%	190 pb	26,3%	-90 pb	25,8%	23,9%	190 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	92,8%	91,1%	170 pb	91,9%	90 pb	92,4%	90,4%	200 pb
ARR	7.742,3	6.793,7	14,0%	7.533,7	2,8%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	97,3%	97,9%	-60 pb	97,8%	-50 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR ⁽¹⁾	93,3%	92,5%	80 pb	94,3%	-100 pb	n/a	n/a	n/a

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

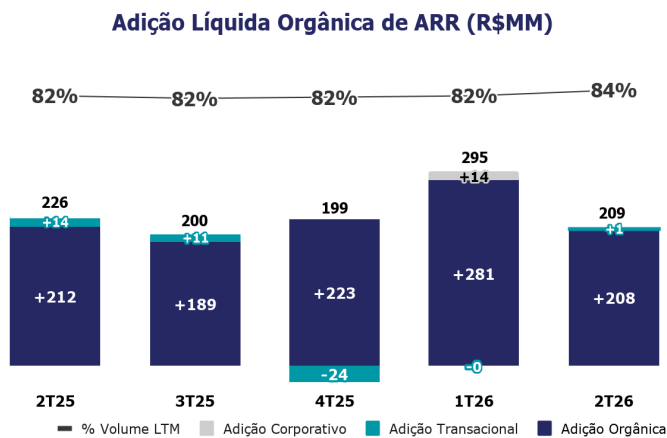
Annual Recurring Revenue (ARR)

A partir deste trimestre, incluiremos uma seção dedicada de reporte para o ARR, antes do detalhamento da Receita Líquida. Essa métrica é o melhor *proxy* sobre o comportamento futuro da receita. A adição líquida de ARR é composta de 3 elementos: (i) Adição Bruta de Volume de ARR - é o nível de vendas novas, para clientes da base e para novos clientes, refletindo diretamente a solidez da demanda e também a capacidade de conversão da máquina de vendas da TOTVS; (ii) Taxa de Retenção - traduz o quanto da ARR do início do período foi mantida ao final do período; e (iii) Adição Bruta de Preço - reflete os reajustes aplicados, essencialmente ligados aos índices inflacionários.



Nos últimos meses, o que tem diferenciado ganhadores de perdedores, de acordo com o mercado, é a capacidade de acelerar de maneira sustentável a adição bruta de volume de ARR. Ou seja, que a demanda esteja incrementalmente robusta. O gráfico acima mostra uma incrível aceleração sequencial, desde o final de 2025, ainda mais porque 2025 foi um ano de desempenho espetacular da TOTVS. Portanto, é uma aceleração sobre uma barra bastante alta. **Saímos de 9% de crescimento a/a no 2T25 para 28% no 2T26 a/a, atingindo um Volume recorde acima de R\$400 milhões de ARR em um trimestre.** Em um trimestre, vendemos mais de 5% de toda a ARR acumulada em 43 anos de operação. E, diferentemente de vocábulos criativos que algumas empresas privadas americanas têm utilizado, falamos aqui de *Annual RECURRING Revenues* e não de *Annual RUN-RATE* (que na realidade é consumo e, portanto, bastante volátil).

A prova incontestável do impacto positivo de AI para a TOTVS é o peso dos habilitadores nesse desempenho incremental. Curiosamente, isso ocorreu nos seis meses da narrativa do “*SaaSpocalypse*”. Não é uma mera coincidência. É resultado direto do lançamento do LYNN em 11 de fevereiro. É AI chegando no SMB brasileiro, através da TOTVS.



A adição líquida de ARR atingiu R\$209 milhões. Como já explicado, o destaque foi o recorde histórico da Adição Bruta de Volume, em particular a forte aceleração dos habilitadores, que representaram 28% desse total. O resultado só não foi maior porque tivemos uma queda na taxa de retenção de 60pb, refletindo o cenário restritivo de juros elevados por período prolongado, com ligeira piora na capacidade financeira de alguns clientes, bem como pela menor participação do componente Preço (o Volume subiu para 84% do total). Na comparação com o 2T25, tivemos crescimento de 8%, ao expurgar os efeitos do volume transacional e do

TOTVS Inteligência Tributária (TIT). Contra o 1T26, o crescimento expurgando o impacto da reoneração da folha e do Modelo Corporativo foi de 26%.

Receita Líquida (Pro-forma)

Atingimos o 30º trimestre consecutivo de crescimento orgânico de Receita Recorrente de 2 dígitos, sendo os últimos 21 entre 15% e 25%. Neste período de 7 anos e meio, multiplicamos essa receita por 4,3x, com um CAGR de 22% (5% por trimestre). Sua representatividade subiu de 74% para 93%. A adição líquida de ARR saiu de um patamar de R\$40 milhões trimestrais para R\$200 milhões.

A partir do release do 4T25, divulgado em fevereiro de 2026, com o início da narrativa do “*SaaSpocalypse*” e o lançamento do LYNN, passamos a divulgar informações sobre os habilitadores de AI. **Essa locomotiva representou um terço de toda a Receita Recorrente incremental de Gestão gerada nesses 6 meses**, excluindo Linx. Sua participação saltou de 17% do total em 2025, para 19,0% no 1T26 e 19,4% agora no 2T26. Alguns habilitadores estão acelerando sobre bases de crescimento já bastante altas. Por exemplo, o crescimento do consumo das APIs, organização das bases de dados e atualização dos sistemas passou de 50% a/a no 1T26 para 56% a/a no 2T26. Como dito na mensagem do CEO, a TOTVS desembarcou no Novo Mundo.

O desempenho dos portfólios de Gestão e RD seguiu padrões similares ao 1T26 em termos de crescimento da receita. Na Linx, que já foi completamente integrada, a dinâmica está seguindo uma mecânica bastante conhecida pela TOTVS: primeiro, melhoria na adição bruta de Volume de ARR (vendas novas), que eleva a adição líquida de ARR e, na sequência, acelera a receita recorrente.

Os diferenciais competitivos seguem intactos: (i) **NPS nos patamares mais altos** de nossa longa história (e muito acima do patamar de qualquer concorrente global); (ii) **o maior portfólio de soluções** proprietárias do mercado (que segue crescendo mês após mês); (iii) **máquina de vendas** com capilaridade e conhecimento de mercado incomparáveis (reforçada nos últimos anos com a maior e melhor máquina digital/inbound do Brasil); (iv) a **melhor relação custo/benefício para o SMB**, com redução do TCO em mais de 50% nos últimos anos.

A Receita Não Recorrente atingiu R\$138 milhões no 2T26, uma redução de 7,9% contra o 2T25 e de 9,4% t/t, em linha com a estratégia de redução do TCO para o cliente, com foco na contínua expansão das Receitas Recorrentes, que têm margens brutas de cerca de 80%.

Despesas Operacionais (Pro-forma)

As despesas operacionais cresceram 3,8 p.p. menos que a receita líquida do trimestre na comparação a/a. Essa enorme alavancagem operacional veio mesmo em um contexto de execução de diversas frentes estratégicas simultâneas, como por exemplo o processo de integração de uma grande aquisição (Linx), a ampliação do uso de AI, o lançamento ainda mais acelerado de soluções (LYNN, IaaS, entre diversos outros). Adicionalmente, lembramos que vivemos o cenário mais restritivo de crédito da última década. Portanto, a TOTVS conseguiu equilibrar perfeitamente o desembarque no Novo Mundo, com fortes ganhos de margem.

A integração dos portfólios de Gestão e RD, com a evolução da estrutura organizacional e a unificação em uma única unidade geradora de caixa, trabalhando múltiplos ICPs (*Ideal Customer Profile* - Perfil Ideal de Cliente), GTMs (*Go-To-Markets*), etc., proporciona grande otimização das estruturas, com destaque para as Despesas Comerciais e de Marketing e as Despesas Gerais Administrativas, que reduziram sua representatividade sobre a Receita Líquida no acumulado do semestre em respectivamente 110pb e 140pb. No caso da Linx, já estamos colhendo sinergias concretas no OPEX.

Ainda no contexto da integração dos portfólios Gestão e RD, também consolidamos a agenda de eventos para 2026, com o RD Summit sendo incorporado no Universo TOTVS, que será realizado em outubro. Desta forma, para esse ano, teremos apenas um evento desta magnitude, ao invés de 2. Na comparabilidade a/a, o custo do Universo TOTVS no 2T25 foi de R\$14 milhões.

Também estamos entre os maiores beneficiários do uso de AI nos processos internos. **Nossa métrica preferida, ROL/FTE cresceu 11% a/a no 2T26**, com grandes ganhos de eficiência em P&D, suporte a clientes, serviços de implantação, vendas e até mesmo nas áreas de *backoffice*.

Como reflexo, a representatividade do OPEX sobre a Receita Líquida recuou 170pb a/a, passando de 49,5% no 2T25 para 47,8% no 2T26. O mesmo comportamento pode ser notado no acumulado do semestre, que atingiu 47,5% vs. 49,3% no 1S25 e na comparação com o 1T26, com expansão de 60pb.

Esses ótimos resultados só não foram maiores porque houve um avanço de 71% a/a e de 25% t/t na Provisão para Perda Esperada. Como mencionado no comentário sobre a redução da Taxa de Retenção, isso é reflexo do impacto do cenário macroeconômico atual. Entretanto, apesar dessa conjuntura restritiva, o percentual de Perda Esperada sobre a Receita Líquida manteve-se próximo dos reduzidos níveis históricos (em torno de 1,6% da ROL), demonstrando a resiliência da nossa diferenciada base de clientes.

EBITDA (Pro-forma)

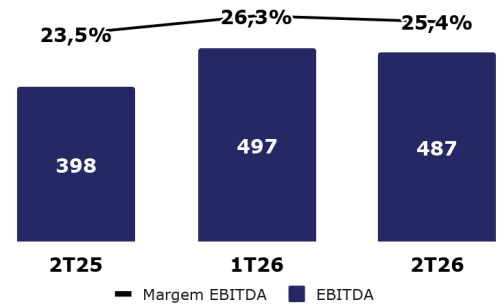
O EBITDA Ajustado cresceu 22% a/a, com expansão de 190pb da Margem EBITDA consolidada. Como dissemos na seção acima, essa margem vem em um cenário de múltiplas frentes de execução estratégica. Por exemplo, a bem sucedida integração da Linx já a tornou geradora de valor incremental, com expansão de mais de 2 p.p. na margem do 2T26 versus Março (mês que ficou mais de 3,5 p.p. acima do próprio 1T26), ultrapassando os 20%. Da mesma forma, no portfólio RD a expansão a/a foi novamente superior a 2 p.p. O ganho na margem consolidada só não foi maior exatamente pelo já explicado aumento da provisão para perdas.

A expansão consistente da rentabilidade é o resultado direto da alavancagem operacional estrutural da nossa Receita Recorrente, que tem margem bruta superior a 80% e que decorre da combinação: (i) da consagrada disciplina na gestão de despesas comerciais e administrativas; (ii) da integração das estruturas de Gestão e RD; e (iii) do avanço da adoção de AI. Aliás, seguimos avançando em AI sem perder a disciplina na gestão de custos e despesas, muito diferente do que vemos ao redor do mundo, com incontáveis casos de *token maxxring* e outros exageros.

Por que a TOTVS consegue usar AI em larga escala nos processos internos e também na geração de receitas adicionais, sem que haja desperdícios? Por causa do LYNN. Como mostramos no trimestre passado, nosso foundation usa a ASI (*Artificial Specialized Intelligence*). Isso traz contexto especializado, condição *sine qua non* para a melhor relação custo/benefício. Seu agnosticismo dá total flexibilidade para o uso de diferentes modelos para diferentes tarefas. As camadas Enterprise e Agent Builder geram metadados do uso e dos resultados de cada aplicação dessas. Esses metadados são proprietários e extremamente valiosos. Combinados a um *approach* pé no chão, geram o ganho de ROL/FTE mencionado na seção anterior.

O grito de "Terra à vista!" do nosso gajeiro não se restringe à capacidade de converter expansão de TAM em aceleração da adição bruta de ARR no SMB brasileiro; ele reflete também o Novo Mundo da nossa própria eficiência interna.

EBITDA Consolidado (R\$ MM)



Lucro Líquido (Pro-forma)

Lucro Líquido Ajustado	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	486,8	397,5	22,5%	497,1	(2,1%)	984,0	803,9	22,4%
Depreciação e Amortização	(88,7)	(83,9)	5,7%	(88,1)	0,7%	(176,7)	(162,5)	8,8%
Resultado Financeiro	(115,2)	(23,8)	383,0%	(57,7)	99,6%	(172,9)	(47,2)	266,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(40,7)	(63,3)	(35,7%)	(80,6)	(49,5%)	(121,3)	(136,8)	(11,4%)
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	(1,7)	0,8	(313,3%)	(0,0)	>999%	(1,7)	4,4	(138,2%)
Lucro Líquido Ajustado	240,6	227,3	5,9%	270,8	(11,1%)	511,4	461,8	10,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>12,5%</i>	<i>13,4%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>14,3%</i>	<i>-180 pb</i>	<i>13,4%</i>	<i>13,7%</i>	<i>-30 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	316,7	242,4	30,6%	308,9	2,5%	625,5	492,1	27,1%
LPA (12M) ⁽²⁾	1,83	1,58	15,8%	1,79	2,5%	n/a	n/a	n/a
ROIC (12M) ⁽³⁾	26,8%	20,4%	640 pb	20,9%	590 pb	n/a	n/a	n/a
ROE (12M) ⁽⁴⁾	27,1%	17,5%	960 pb	18,0%	910 pb	n/a	n/a	n/a

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

⁽²⁾ LPA (12M) = Lucro Líquido Ajustado 12M / (Quantidade de ações - Tesouraria)

⁽³⁾ ROIC = (NOPLAT GAAP 12M) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) médio dos últimos 4 trimestres]. O indicador contempla o ganho da venda da Dimensa a partir do 2T26

⁽⁴⁾ ROE = (Lucro Consolidado 12M) / (Patrimônio Líquido médio dos últimos 4 trimestres). O indicador contempla o ganho da venda da Dimensa a partir do 2T26

O crescimento ano contra ano do Lucro Líquido Ajustado de 5,9% no 2T26 e 11% no 1S26 (superando a marca de meio bilhão), representou uma esperada compressão na Margem Líquida Ajustada (-90pb a/a e -30pb s/s), majoritariamente associado à 6ª emissão de debêntures. Tal impacto foi parcialmente compensado por uma redução na carga tributária do período, beneficiada pelo maior pagamento proporcional de JSCP (Juros Sobre Capital Próprio) e pelo maior aproveitamento fiscal da Lei do Bem.

Ao analisarmos as métricas operacionais, nossa sólida eficiência fica ainda mais evidente. O NOPLAT atingiu R\$317 milhões no 2T26, um expressivo salto de +31% a/a, que superou significativamente o ritmo de expansão do próprio EBITDA Ajustado (+22% a/a).

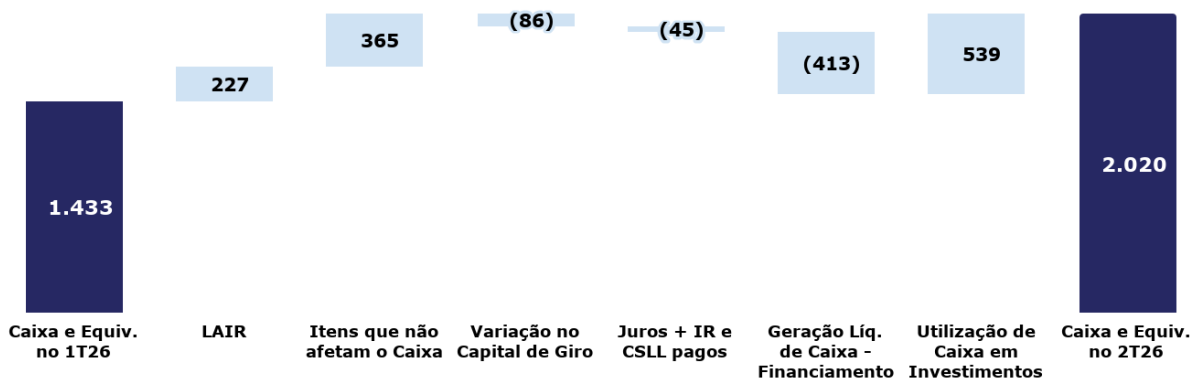
Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
LAIR	227,3	219,3	3,7%	283,2	(19,7%)	510,5	456,0	12,0%
Itens que não afetam o Caixa	365,5	190,9	91,5%	311,0	17,5%	676,5	386,5	75,0%
Variação do Capital de Giro	(86,4)	(53,9)	60,4%	(112,0)	(22,8%)	(198,4)	(166,2)	19,4%
Geração Operacional de Caixa	506,4	356,3	42,1%	482,2	5,0%	988,6	676,2	46,2%
(-) IR e CSLL pagos	(39,7)	(22,8)	74,3%	(51,3)	(22,7%)	(91,1)	(95,6)	(4,7%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(84,8)	(68,9)	23,1%	(136,5)	(37,9%)	(221,4)	(141,2)	56,7%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(21,7)	(21,9)	(1,1%)	(12,7)	70,6%	(34,4)	(37,1)	(7,2%)
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(65,6)	(45,6)	43,7%	(85,5)	(23,3%)	(151,0)	(87,5)	72,7%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	294,6	197,0	49,5%	196,1	50,2%	490,7	314,9	55,9%
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	104,0%	89,6%	1440 pb	97,0%	700 pb	100,5%	84,1%	1640 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	122,4%	86,7%	3570 pb	72,4%	5000 pb	96,0%	68,2%	2780 pb
Margem FCLE LTM	14,5%	11,6%	290 pb	13,5%	100 pb	n/a	n/a	n/a

O expressivo crescimento de 50% a/a do Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE), encerrando 2T26 em R\$295 milhões, foi impulsionado pela **Geração Operacional de Caixa, que atingiu R\$506 milhões no período**. Esta sólida evolução da Geração de Caixa superou significativamente a expansão do CAPEX (Investimento em Ativo Fixo e Intangível) em termos absolutos, o que demonstra a capacidade da Companhia de continuar investindo estrategicamente na captura de novas oportunidades, sem abrir mão da rentabilidade, consolidando um importante diferencial competitivo no setor.

Na comparação contra o trimestre anterior, o Fluxo de Caixa Livre teve um forte avanço de +50%. Esse desempenho positivo é reflexo do crescimento contínuo de 5,0% na Geração Operacional de Caixa trimestre contra trimestre, combinado a uma menor intensidade de CAPEX no período (-38% t/t), após a forte concentração de investimentos em equipamentos que havíamos realizado no 1T26, precedendo o lançamento da oferta de IaaS.

Fluxo de Caixa 2T26 (R\$ MM)



Endividamento Bruto e Líquido

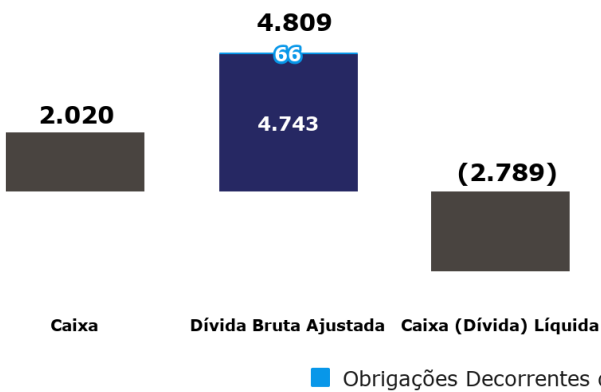
Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t
Debêntures	(4.743,1)	(1.562,9)	203,5%	(4.580,3)	3,6%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(66,3)	(22,2)	198,2%	(51,7)	28,4%
Dívida Bruta Total	(4.809,5)	(1.585,1)	203,4%	(4.631,9)	3,8%
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	2.020,2	1.481,5	36,4%	1.432,8	41,0%
Caixa (Dívida) Líquida	(2.789,3)	(103,6)	>999%	(3.199,1)	(12,8%)

O incremento da Dívida Bruta Total da Companhia de 203% a/a e a evolução de 3,8% em relação ao trimestre anterior é reflexo direto da 6ª emissão de Debêntures, associada à aquisição da Linx.

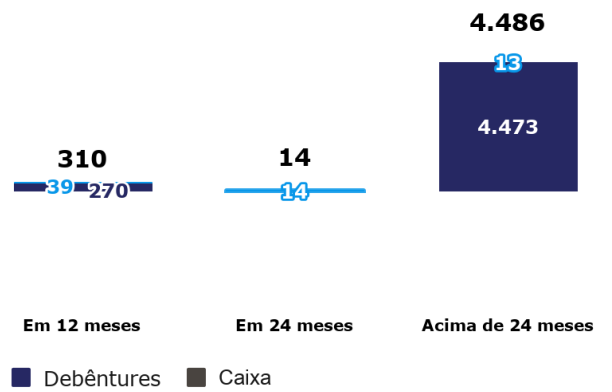
O grande destaque do período foi o forte incremento no Caixa e Equivalentes de Caixa, que saltou 41% sequencialmente e 36% a/a, atingindo o robusto patamar de R\$2,0 bilhões. Este incremento foi impulsionado pela excelente geração de caixa operacional e pela entrada de recursos da venda da Dimensa. **A Dívida Líquida apresentou uma importante redução de 13% no trimestre**, recuando de R\$3,2 bilhões no 1T26 para R\$2,8 bilhões no 2T26, mesmo com a execução do maior programa de recompra da história da TOTVS.

Esse movimento de desalavancagem sequencial demonstra a rapidez com que a Companhia consegue converter sua eficiência operacional e reciclagem de portfólio em otimização da estrutura de capital, trazendo mais segurança e solidez financeira ao investidor pós-integração.

Posição de Caixa e Dívida



Vencimento da Dívida Bruta



Techfin

A Techfin tem nesse momento 2 narrativas diferentes ocorrendo simultaneamente. O ERP Finance, que aumenta o TAM múltiplas vezes e constrói algo inédito, segue acelerando em todas as frentes, mas partindo de uma base numérica ainda modesta. Por outro lado, o ciclo de crédito atual é o mais desafiador da última década, com cenário da Taxa Selic nominal e, principalmente real, em patamares muito altos, por um período extremamente longo.

Como dissemos alguns trimestres atrás, o uso dos dados do ERP para a modelagem e aprovação de crédito traz resultados comprovadamente melhores que qualquer outro approach. Recentemente, a Techfin concluiu que **a aplicação de algumas informações que só o ERP disponibiliza melhorou em 25% a capacidade de distinguir os bons pagadores**, comparado ao melhor rating disponível no mercado. Porém, mesmo as melhores modelagens e políticas de aprovação não tornam a Techfin imune. A tornam melhor.

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 constam do **ANEXO VII**.

	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de Funding	103,5	83,5	24,0%	98,5	5,1%	201,9	172,3	17,2%
Receita Líquida	152,2	126,4	20,4%	145,1	4,9%	297,3	255,2	16,5%
Custo de Funding	(48,8)	(43,0)	13,5%	(46,6)	4,6%	(95,4)	(82,9)	15,1%
Provisão para Perda Esperada	(26,7)	(13,5)	98,1%	(23,3)	14,6%	(50,1)	(24,0)	108,4%
OPEX	(81,7)	(67,5)	20,9%	(72,2)	13,2%	(153,8)	(133,3)	15,5%
EBITDA Ajustado Techfin	(5,0)	2,4	(304,9%)	3,0	(266,7%)	(2,0)	15,0	(113,2%)
% EBITDA Ajustado Techfin	-4,8%	2,9%	-770 pb	3,0%	-780 pb	-1,0%	8,7%	-970 pb
Below EBITDA	1,6	(0,9)	(289,8%)	(3,0)	(154,9%)	(1,4)	(6,2)	(78,4%)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	(3,3)	1,6	(313,3%)	(0,0)	>999%	(3,3)	8,7	(138,2%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	-3,2%	1,9%	-510 pb	0,0%	-320 pb	-1,7%	5,1%	-680 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.441,6	3.237,9	6,3%	3.264,6	5,4%	6.706,2	6.446,8	4,0%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	61,9	60,3	2,6%	63,5	(2,6%)	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.756,8	2.525,5	9,2%	2.921,2	(5,6%)	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	69,4	68,8	0,8%	78,6	(11,7%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	212,7	167,1	27,3%	144,0	47,7%	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.837,0	2.165,5	31,0%	2.753,4	3,0%	5.590,3	4.219,1	32,5%

Lançamento do Conta+

A Techfin está lançando o Conta+. É uma oferta estratégica, que concretiza o ERP Finance, na medida em que estabelece a base para a principalidade da Techfin na relação financeira com os clientes da TOTVS. O Conta+ é o pilar da oferta de *cash management*, que permite uma relação recorrente com os clientes e se tornará a maior fonte de originação de crédito.

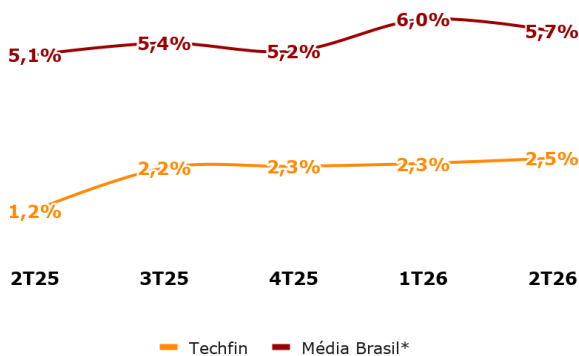
O produto é uma central dinâmica, nativamente integrada aos ERPs da TOTVS, com diferenciais únicos. Temas como conciliação integrada e completa, uma grande dor do SMB, maior agilidade e integração na gestão do fluxo de caixa e total automatização com o ERP. Por exemplo, a oferta de recebimentos, representada pelo Pix Techfin, é uma das maiores beneficiadas. Aliás, essa oferta transacional segue escalando. O TPV atingiu R\$2,8 bilhões no 2T26 (+31% a/a). Em maio de 2026, a plataforma registrou um recorde histórico de **5,5 milhões de transações** processadas em um único mês, evidenciando a crescente adoção da solução pelos clientes. Além da centralização da gestão financeira, o Conta+ cria oportunidades adicionais de monetização associadas ao **floating** e ao aprofundamento do relacionamento financeiro com a base. O Conta+ será um dos destaques do Universo TOTVS.

Receita Líquida de Funding e Eficiência Operacional

A Receita Líquida de *Funding* cresceu 24% a/a, atingindo R\$103 milhões no 2T26. Esse avanço expressivo foi atingido pela combinação de forte crescimento da Receita Líquida (+20% a/a), com um grande ganho de eficiência no Custo de *Funding* (que cresceu apenas 14% a/a), um dos diferenciais competitivos da Techfin.

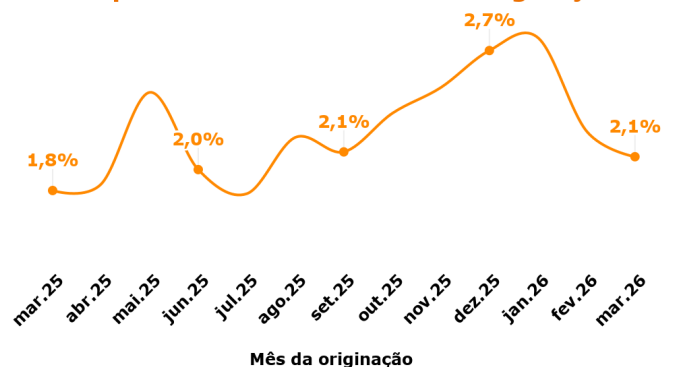
O OPEX apresentou crescimento de 21% a/a, refletindo nossos investimentos na construção das novas ofertas do ERP Finance. O importante lançamento do Conta+ é o mais recente exemplo, mas não o último.

Inadimplência acima de 90 dias



Como dito acima, o uso dos dados do ERP torna a modelagem e a política de aprovação de crédito da Techfin melhores que quaisquer outras do mercado. Isso permitiu seguir crescendo a originação (produção de crédito +6,3% a/a no 2T26), a carteira (+9,2% a/a) e a Receita Líquida de *Funding*, mesmo em um cenário onde outros precisaram pisar no freio.

Inadimplência >30 dias de novas originações¹



¹ Refere-se à taxa de inadimplência maior que 30 dias apurada nos primeiros 3 meses pós-concessão da carteira do +Vendas, principal produto da Techfin.

Como também dissemos, melhor não significa imune. Por isso, neste trimestre o desempenho foi diretamente impactado por nossa postura historicamente prudente e de rigorosa gestão de risco. Diante do cenário desafiador do crédito brasileiro, a Techfin adicionou R\$13 milhões na Provisão para Perda Esperada no 2T26. Na medida em que o prazo médio da carteira da Techfin é bastante curto, com um giro muito rápido, que permite mudar os parâmetros a cada 2 meses, os devidos ajustes nos limites e política de aprovação já foram realizados. As novas safras de originação geradas nesses novos parâmetros já retornaram a patamares saudáveis, em linha com o histórico

bastante rentável, como mostra o gráfico ao lado. Lembramos que a Techfin sempre operou (e mesmo com esse aumento da provisão, seguiu operando) com níveis de inadimplência e perdas entre 2 e 3 vezes melhores que média de mercado.

EBITDA e Lucro Líquido Ajustado

O EBITDA Ajustado encerrou o 2T26 em R\$5 milhões negativos e o Prejuízo Líquido Ajustado em R\$3,3 milhões. Essa volatilidade conjuntural, típica de ciclos severos de crédito, não altera a trajetória de altíssima rentabilidade estrutural e escala comercial do negócio, que se manterá como um dos pilares mais valiosos da união entre tecnologia e serviços financeiros da TOTVS.

Reforçando o caráter de autossuficiência financeira da nossa Joint Venture (JV), a operação de crédito encerrou o trimestre com uma posição de caixa robusta de R\$213 milhões.

ANEXO I (Pro-forma)

Demonstração de Resultados Consolidados

O resultado Consolidado abaixo apresentado combina os resultados da Linx de períodos anteriores ao fechamento da sua aquisição. A reconciliação com as ITR do 1S26 está disponível no **ANEXO II** deste documento.

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Receita Líquida	1.919,7	1.694,8	13,3%	1.889,1	1,6%	3.808,8	3.368,5	13,1%
Custos Operacionais	(515,3)	(460,7)	11,9%	(499,7)	3,1%	(1.015,0)	(906,6)	11,9%
Lucro Bruto	1.404,4	1.234,1	13,8%	1.389,4	1,1%	2.793,9	2.461,9	13,5%
Despesas operacionais	(1.048,7)	(949,5)	10,5%	(1.025,8)	2,2%	(2.074,5)	(1.886,5)	10,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(343,0)	(305,0)	12,5%	(341,9)	0,3%	(685,0)	(593,3)	15,5%
Despesas Comerciais e Marketing	(398,6)	(385,9)	3,3%	(405,8)	(1,8%)	(804,4)	(749,7)	7,3%
Provisão para Perda Esperada	(31,3)	(18,4)	70,5%	(25,1)	24,9%	(56,4)	(37,6)	50,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(151,4)	(133,9)	13,1%	(129,8)	16,6%	(281,2)	(275,7)	2,0%
Provisão para Contingências	(5,3)	(2,0)	167,3%	(9,6)	(44,9%)	(14,9)	(15,7)	(5,4%)
Depreciação e Amortização	(126,8)	(102,6)	23,6%	(115,3)	10,0%	(242,1)	(200,6)	20,7%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	7,7	(1,7)	(559,3%)	1,7	362,9%	9,4	(14,0)	(166,8%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	355,7	284,7	25,0%	363,7	(2,2%)	719,4	575,3	25,0%
Resultado Financeiro	(126,1)	(35,1)	258,9%	(67,6)	86,6%	(193,7)	(67,7)	185,9%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(2,3)	0,2	<(999%)	(0,6)	259,4%	(2,9)	3,1	(193,3%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	227,3	249,7	(9,0%)	295,4	(23,1%)	522,8	510,7	2,4%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(22,6)	(49,6)	(54,5%)	(61,8)	(63,5%)	(84,3)	(107,4)	(21,5%)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	483,7	17,3	>999%	8,2	>999%	491,9	33,3	>999%
Lucro Líquido Consolidado	688,5	217,4	216,8%	241,9	184,7%	930,4	436,6	113,1%
Lucro Líquido de Não Controladores	-	(6,4)	(100,0%)	(3,2)	(100,0%)	(3,2)	(12,3)	(74,2%)
Lucro Líquido GAAP	688,5	211,0	226,3%	238,7	188,5%	927,2	424,3	118,5%
<i>Margem Líquida</i>	<i>35,9%</i>	<i>12,4%</i>	<i>2350 pb</i>	<i>12,6%</i>	<i>2330 pb</i>	<i>24,3%</i>	<i>12,6%</i>	<i>1170 pb</i>

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	2T26			1S26			
	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Resultado Consolidado Pro-forma	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Linx Jan+Fev	Resultado Consolidado Pro-forma
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Receita Líquida	1.919,7	-	1.919,7	3.616,8	0,0	192,1	3.808,8
Custos	(556,9)	41,5	(515,3)	(1.036,9)	79,2	(57,3)	(1.015,0)
Lucro Bruto	1.362,9	41,5	1.404,4	2.579,8	79,2	134,8	2.793,9
<i>Margem Bruta</i>	<i>71,0%</i>		<i>73,2%</i>	<i>71,3%</i>		<i>70,2%</i>	<i>73,4%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(1.007,2)	(41,5)	(1.048,7)	(1.872,6)	(79,2)	(122,7)	(2.074,5)
Pesquisa e Desenvolvimento	(354,8)	11,8	(343,0)	(656,5)	25,6	(54,1)	(685,0)
Despesas Comerciais e Marketing	(411,9)	13,3	(398,6)	(772,0)	26,0	(58,4)	(804,4)
Despesas Gerais e Administrativas	(216,8)	60,2	(156,7)	(401,0)	99,0	5,9	(296,1)
Depreciação e Amortização	-	(126,8)	(126,8)	-	(229,8)	(12,3)	(242,1)
Provisão para Perda Esperada	(31,3)	-	(31,3)	(54,5)	-	(1,9)	(56,4)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	7,7	-	7,7	11,3	-	(2,0)	9,4
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	355,7	-	355,7	707,3	-	12,1	719,4
Receitas Financeiras	72,7	-	72,7	167,3	-	1,3	168,5
Despesas Financeiras	(198,8)	-	(198,8)	(361,1)	-	(1,1)	(362,2)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(2,3)	-	(2,3)	(2,9)	-	-	(2,9)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	227,3	-	227,3	510,5	-	12,3	522,8
Imposto de Renda e Contrib. Social	(22,6)	-	(22,6)	(81,9)	-	(2,4)	(84,3)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	483,7	-	483,7	491,9	-	-	491,9
Lucro Líquido Consolidado	688,5	-	688,5	920,5	-	9,8	930,4
Lucro Líquido de Não Controladores	-	-	-	(3,2)	-	-	(3,2)
Lucro Líquido GAAP	688,5	-	688,5	917,4	-	9,8	927,2
<i>Margem Líquida</i>	<i>35,9%</i>		<i>35,9%</i>	<i>25,4%</i>			<i>24,3%</i>

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

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

ANEXO III (Pro-forma)

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

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	688,5	217,4	216,8%	241,9	184,7%	930,4	436,6	113,1%
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	483,7	17,3	>999%	8,2	>999%	491,9	33,3	>999%
(+) Depreciação e Amortização	126,8	102,6	23,6%	115,3	10,0%	242,1	200,6	20,7%
(-) Resultado Financeiro	(126,1)	(35,1)	258,9%	(67,6)	86,6%	(193,7)	(67,7)	185,9%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	22,6	49,6	(54,5%)	61,8	(63,5%)	84,3	107,4	(21,5%)
EBITDA GAAP	480,2	387,4	24,0%	478,3	0,4%	958,5	779,0	23,0%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(2,3)	0,2	<(999%)	(0,6)	259,4%	(2,9)	3,1	(193,3%)
(+) Itens Extraordinários	4,3	10,3	(57,7%)	18,2	(76,1%)	22,6	28,0	(19,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	(3,0)	2,6	(215,0%)	-	-	(3,0)	16,1	(118,9%)
Ajuste Reestruturação Operacional	-	5,3	(100,0%)	(0,1)	(100,0%)	(0,1)	5,8	(102,2%)
Encargos do plano ILP Performance	3,5	-	-	-	-	3,5	-	-
Gastos com Transações de M&A	3,9	0,6	539,6%	18,3	(78,7%)	22,2	1,8	>999%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	1,8	(100,0%)	-	-	-	4,2	(100,0%)
EBITDA Ajustado	486,8	397,5	22,5%	497,1	(2,1%)	984,0	803,9	22,4%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Lucro Líquido GAAP	688,5	211,0	226,3%	238,7	188,5%	927,2	424,3	118,5%
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(483,7)	(10,9)	>999%	(5,0)	>999%	(488,7)	(21,0)	>999%
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽¹⁾	2,9	6,8	(57,7%)	12,0	(76,1%)	14,9	18,3	(18,7%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR ⁽²⁾	7,2	7,4	(3,3%)	6,5	10,4%	13,7	13,7	0,1%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR ⁽³⁾	25,8	13,0	99,1%	18,6	38,9%	44,4	26,4	68,0%
Lucro Líquido Ajustado	240,6	227,3	5,9%	270,8	(11,1%)	511,4	461,8	10,8%
<i>Margem Líquida Ajustada ⁽⁴⁾</i>	<i>12,5%</i>	<i>13,4%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>14,3%</i>	<i>-180 pb</i>	<i>13,4%</i>	<i>13,7%</i>	<i>-30 pb</i>

⁽¹⁾ 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%)

⁽²⁾ 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

⁽³⁾ Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

⁽⁴⁾ 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	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Depreciação	(52,1)	(46,8)	11,3%	(49,0)	6,2%	(101,1)	(92,4)	9,5%
Amortização	(36,6)	(37,1)	(1,4%)	(39,0)	(6,4%)	(75,6)	(70,1)	7,9%
Depreciação e Amortização Ajustada	(88,7)	(83,9)	5,7%	(88,1)	0,7%	(176,7)	(162,5)	8,8%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(38,1)	(18,7)	104,1%	(27,2)	40,3%	(65,3)	(38,1)	71,4%
Depreciação e Amortização	(126,8)	(102,6)	23,6%	(115,3)	10,0%	(242,1)	(200,6)	20,7%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Receitas Financeiras	72,7	55,5	31,0%	95,8	(24,1%)	168,5	106,0	59,0%
Despesas Financeiras	(187,9)	(79,4)	136,8%	(153,5)	22,4%	(341,4)	(153,1)	122,9%
Resultado Financeiro Ajustado	(115,2)	(23,8)	383,0%	(57,7)	99,6%	(172,9)	(47,2)	266,3%
AVP Opção de Compra - Dimensa	(10,9)	(11,3)	(3,3%)	(9,9)	10,4%	(20,8)	(20,8)	0,1%
AVP Extraordinário - <i>Earn-outs</i>	-	-	-	-	-	-	0,2	(100,0%)
Resultado Financeiro	(126,1)	(35,1)	258,9%	(67,6)	86,6%	(193,7)	(67,7)	185,9%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
LAIR	227,3	249,7	(9,0%)	295,4	(23,1%)	522,8	510,7	2,4%
(-) Resultado de Equiv. Patrimonial - Techfin	(2,3)	0,2	<(999%)	(0,6)	259,4%	(2,9)	3,1	(193,3%)
LAIR (excl. Techfin)	229,6	249,5	(8,0%)	296,1	(22,4%)	525,7	507,6	3,6%
IR à taxa nominal (34%)	(78,1)	(84,8)	(8,0%)	(100,7)	(22,4%)	(178,7)	(172,6)	3,6%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	14,0	8,1	73,3%	5,9	137,0%	19,9	16,2	22,7%
Juros Sobre Capital Próprio	35,3	29,9	18,1%	35,5	(0,6%)	70,9	57,8	22,6%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(1,7)	(2,2)	(21,2%)	(2,9)	(40,4%)	(4,6)	(4,7)	(1,6%)
Participação de Administradores	(1,2)	(1,1)	15,9%	(1,1)	14,8%	(2,3)	(2,2)	5,8%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,8	0,4	104,6%	0,7	20,6%	1,5	1,3	8,7%
Constituição de prej. fisc. e base negativa	-	0,7	(100,0%)	-	-	-	1,3	(100,0%)
Outros	8,3	(0,6)	<(999%)	0,8	991,9%	9,1	(4,6)	(298,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(22,6)	(49,6)	(54,5%)	(61,8)	(63,5%)	(84,3)	(107,4)	(21,5%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	11,3	(32,5)	(134,9%)	(42,8)	(126,5%)	(31,5)	(96,4)	(67,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(33,9)	(17,1)	97,7%	(18,9)	78,9%	(52,8)	(11,0)	381,6%
% Taxa Efetiva Total	9,8%	19,9%	-1010 pb	20,9%	-1110 pb	16,0%	21,2%	-520 pb
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(18,2)	(13,7)	32,6%	(18,8)	(3,4%)	(36,9)	(29,5)	25,4%
Itens Extraordinários - EBITDA	(1,5)	(3,5)	(57,7%)	(6,2)	(76,1%)	(7,7)	(9,5)	(19,4%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(13,0)	(6,4)	104,1%	(9,2)	40,3%	(22,2)	(13,0)	71,4%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,7)	(3,8)	(3,3%)	(3,4)	10,4%	(7,1)	(7,0)	1,2%
IR e CSLL Ajustado	(40,7)	(63,3)	(35,7%)	(80,6)	(49,5%)	(121,3)	(136,8)	(11,4%)
% Taxa Efetiva Ajustada	17,7%	25,4%	-770 pb	27,2%	-950 pb	23,1%	27,0%	-390 pb

ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
LAIR	227,3	219,3	3,7%	283,2	(19,7%)	510,5	456,0	12,0%
Itens que não afetam o Caixa	365,5	190,9	91,5%	311,0	17,5%	676,5	386,5	75,0%
Depreciação e Amortização	126,8	85,6	48,2%	103,0	23,1%	229,8	167,6	37,1%
Pagamento Baseado em Ações	18,7	14,3	31,1%	27,6	(32,2%)	46,2	26,7	73,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	0,7	1,7	(56,1%)	(0,4)	(272,5%)	0,3	4,0	(92,2%)
Provisão para Perda Esperada	31,3	13,8	126,6%	23,2	35,2%	54,5	27,8	96,2%
Equivalência Patrimonial	2,3	(0,2)	<(999%)	0,6	259,4%	2,9	(3,1)	(193,3%)
Provisão (Reversão) para Contingências	5,3	2,0	164,7%	9,6	(45,0%)	14,8	15,6	(5,1%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(3,0)	4,2	(173,0%)	-	-	(3,0)	15,3	(119,8%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	183,4	69,5	163,8%	147,5	24,4%	331,0	132,6	149,6%
Varição no Capital de Giro	(86,4)	(53,9)	60,4%	(112,0)	(22,8%)	(198,4)	(166,2)	19,4%
Contas a Receber de Clientes	(83,5)	(40,9)	104,3%	(77,5)	7,8%	(160,9)	(132,2)	21,7%
Impostos a Recuperar	(9,1)	(20,5)	(55,7%)	(48,1)	(81,1%)	(57,2)	(43,6)	31,1%
Depósitos Judiciais	(0,3)	(0,9)	(67,3%)	(2,8)	(89,7%)	(3,0)	(3,8)	(19,8%)
Outros Ativos	(74,4)	(104,3)	(28,7%)	5,2	<(999%)	(69,2)	(129,7)	(46,6%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	113,7	113,0	0,5%	(6,7)	<(999%)	107,0	122,5	(12,7%)
Fornecedores	(5,2)	(8,1)	(35,0%)	35,4	(114,8%)	30,2	12,8	135,8%
Comissões a Pagar	16,1	3,5	359,2%	2,7	497,5%	18,8	(4,8)	(492,9%)
Impostos a Pagar	(7,3)	17,7	(141,5%)	(18,6)	(60,6%)	(26,0)	27,5	(194,3%)
Outras Contas a Pagar	(36,4)	(13,5)	169,0%	(1,6)	>999%	(38,0)	(15,0)	153,4%
Geração Operacional de Caixa	506,4	356,3	42,1%	482,2	5,0%	988,6	676,2	46,2%
Juros Pagos	(5,3)	(2,2)	137,2%	(121,2)	(95,7%)	(126,5)	(82,4)	53,5%
IR e CSLL Pagos	(39,7)	(22,8)	74,3%	(51,3)	(22,7%)	(91,1)	(95,6)	(4,7%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	461,4	331,3	39,3%	309,6	49,0%	771,0	498,2	54,8%
Aumento de Ativo Imobilizado	(59,5)	(41,7)	42,9%	(97,8)	(39,1%)	(157,4)	(93,5)	68,4%
Aumento de Intangível	(26,6)	(28,4)	(6,3%)	(40,2)	(33,8%)	(66,7)	(50,3)	32,6%
Mútuo com Franquias	0,6	3,3	(81,5%)	0,6	1,0%	1,2	6,2	(80,5%)
Aquisição de Participação Societária	-	-	-	(3.183,2)	(100,0%)	(3.183,2)	-	-
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(685,8)	(26,7)	>999%	(4,3)	>999%	(690,2)	(114,2)	504,5%
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	14,3	(100,0%)	-	-	-	14,3	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,3	1,1	16,2%	1,4	(10,8%)	2,7	2,5	7,0%
Investimento em Fundo CVC	(2,5)	(2,6)	(5,9%)	(33,7)	(92,6%)	(36,2)	(24,0)	50,5%
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	1.311,2	(0,1)	<(999%)	2,7	>999%	1.313,9	0,6	>999%
Utilização de Caixa em Investimentos	538,6	(80,8)	(767,0%)	(3.354,4)	(116,1%)	(2.815,8)	(258,4)	989,9%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	(10,2)	(100,0%)	(10,2)	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(21,7)	(21,9)	(1,1%)	(12,7)	70,6%	(34,4)	(37,1)	(7,2%)
Captação de Debên e Empr. e Fin.	(0,1)	-	-	2.991,5	(100,0%)	2.991,4	-	-
Dividendos e JCP Pago	(119,5)	(81,9)	45,8%	-	-	(119,5)	(81,9)	45,8%
Ações em Tesouraria, Líquidas	(271,5)	-	-	(276,6)	(1,9%)	(548,1)	-	-
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(412,7)	(103,8)	297,4%	2.692,0	(115,3%)	2.279,3	(119,0)	<(999%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	587,4	146,7	300,4%	(352,9)	(266,5%)	234,5	120,9	94,0%
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.432,8	1.334,8	7,3%	1.785,7	(19,8%)	1.785,7	1.360,7	31,2%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.020,2	1.481,5	36,4%	1.432,8	41,0%	2.020,2	1.481,5	36,4%

ANEXO V

Balanco Patrimonial

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	3.473,3	3.169,4	9,6%	3.437,4	1,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.020,2	2.094,2	(3,5%)	1.255,9	60,9%
Contas a Receber de Clientes	982,2	734,7	33,7%	770,8	27,4%
Provisão para Perdas Esperadas	(103,0)	(68,3)	50,8%	(73,5)	40,1%
Tributos Correntes a Recuperar	109,4	93,9	16,5%	104,5	4,7%
Garantias de Investimentos	48,2	19,2	151,5%	19,3	150,5%
Outros Ativos	364,2	238,2	52,9%	244,6	48,9%
Ativos Operações Descontinuadas	52,1	57,4	(9,2%)	1.115,9	(95,3%)
Não Circulante	9.521,0	5.793,2	64,3%	9.134,9	4,2%
Realizável a Longo Prazo	1.225,7	841,5	45,7%	906,3	35,2%
Contas a Receber de Clientes	38,8	15,1	156,4%	32,6	19,0%
Crédito com Empresas Ligadas	3,9	4,7	(17,6%)	5,1	(23,1%)
IR e CSLL Diferidos	314,3	245,1	28,2%	262,8	19,6%
Depósitos Judiciais	35,2	29,2	20,5%	31,1	13,0%
Ativos Financeiros	261,1	196,7	32,7%	258,1	1,2%
Garantias de Investimentos	114,6	184,0	(37,7%)	163,5	(29,9%)
Outros Ativos	457,8	166,6	174,8%	153,1	199,0%
Investimentos	287,3	324,9	(11,6%)	1.316,0	(78,2%)
Imobilizado	694,2	423,1	64,1%	620,1	11,9%
Intangível	7.313,7	4.203,7	74,0%	6.292,4	16,2%
TOTAL DO ATIVO	12.994,3	8.962,6	45,0%	12.572,3	3,4%
PASSIVO					
Circulante	1.887,3	1.343,3	40,5%	2.183,4	(13,6%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	671,1	547,0	22,7%	470,8	42,5%
Fornecedores	370,0	224,3	64,9%	263,2	40,6%
Obrigações fiscais	152,4	131,8	15,7%	131,7	15,7%
Debêntures	270,3	88,2	206,5%	108,9	148,2%
Op. de compra de part. de não controladores	-	-	-	674,9	(100,0%)
Financiamento por Arrendamento	57,5	67,3	(14,5%)	49,7	15,8%
Dividendos e JCP a Pagar	90,6	89,3	1,5%	106,2	(14,6%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	87,5	43,5	101,3%	52,4	66,8%
Comissões a Pagar	95,8	64,5	48,5%	79,7	20,2%
Outros Passivos	87,9	77,6	13,4%	87,7	0,3%
Passivos Operações Descontinuadas	4,1	9,8	(57,9%)	158,2	(97,4%)
Não Circulante	5.649,1	2.404,0	135,0%	5.083,6	11,1%
Financiamento por Arrendamento	226,4	62,5	262,3%	214,7	5,4%
Debêntures	4.472,8	1.474,7	203,3%	4.471,4	0,0%
Obrigações por Aquisição de Invest.	141,7	218,7	(35,2%)	181,9	(22,1%)
IR e CSLL Diferidos	325,2	20,2	>999%	45,6	613,0%
Provisão para Contingências	148,5	100,8	47,4%	115,5	28,5%
Passivo Financeiro	-	465,6	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	334,5	61,6	442,9%	54,5	514,2%
Patrimônio Líquido	5.457,9	5.215,3	4,7%	5.305,3	2,9%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(783,5)	(305,2)	156,7%	(581,1)	34,8%
Reserva de Capital	264,0	252,1	4,7%	151,3	74,5%
Reservas de Lucros	2.957,9	1.928,8	53,4%	2.373,3	24,6%
Ajustes Acumulados de Conversão	57,0	59,0	(3,4%)	57,9	(1,6%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	-	318,1	(100,0%)	341,4	(100,0%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.994,3	8.962,6	45,0%	12.572,3	3,4%

ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	2T26
Até 12 meses	167,8
de 13 a 24 meses	166,6
de 25 a 36 meses	158,7
de 37 a 48 meses	147,8
mais de 48 meses	919,4
Total	1.560,4

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

Em R\$ milhões	2T26
Até 12 meses	7,4
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	16,9
Total	44,0

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 2T26, dos quais, R\$1,7 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	2T26
Total	5.286,2
Diferença entre base contábil e fiscal de ágio	85,1
Utilização como benefício até 30/06	(1.663,8)
Saldo a ser utilizado:	3.707,4
Saldo empresas não incorporadas	3.219,1
Saldo incorporado a utilizar:	488,3
Até 12 meses	(207,0)
De 13 a 24 meses	(138,6)
De 25 a 36 meses	(135,0)
Mais de 36 meses	(51,0)

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	(3,3)	1,6	(313,3%)	(0,0)	>999%	(3,3)	8,7	(138,2%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(1,2)	0,0%	(1,2)	0,0%	(2,5)	(2,5)	0,0%
Lucro (Prejuízo) da Techfin	(4,6)	0,3	<(999%)	(1,3)	259,3%	(5,8)	6,3	(193,3%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	(2,3)	0,2	<(999%)	(0,6)	259,2%	(2,9)	3,1	(193,2%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	(2,3)	0,2	<(999%)	(0,6)	259,4%	(2,9)	3,1	(193,3%)

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

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t	1S26	1S25	Δ a/a
LAIR	(6,4)	2,1	(398,6%)	2,6	(346,2%)	(3,8)	13,4	(128,3%)
Itens que não afetam o Caixa	(51,7)	57,9	(189,2%)	51,2	(201,0%)	(0,5)	107,2	(100,5%)
Variação no Capital de Giro	49,8	(170,3)	(129,2%)	(240,2)	(120,7%)	(190,4)	(267,2)	(28,7%)
Geração Operacional de Caixa	(8,3)	(110,3)	(92,5%)	(186,4)	(95,6%)	(194,7)	(146,6)	32,8%
Juros pagos	(0,0)	(0,0)	(62,5%)	(0,0)	(21,7%)	(0,0)	(0,1)	(60,6%)
IR e CSLL pagos	-	(0,0)	(100,0%)	(0,3)	(100,0%)	(0,3)	(1,3)	(79,1%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	(8,3)	(110,3)	(92,5%)	(186,7)	(95,6%)	(195,0)	(148,0)	31,8%
Ativo Fixo	(0,0)	(0,1)	(62,7%)	(0,7)	(93,8%)	(0,8)	(0,3)	175,1%
Intangíveis	(7,4)	(0,2)	>999%	(7,3)	0,4%	(14,7)	(0,4)	>999%
Resgates (Investimentos) Financeiros	(38,5)	52,3	(173,7%)	189,3	(120,4%)	150,8	32,7	360,8%
Utilização de Caixa em Investimentos	(45,9)	51,9	(188,4%)	181,3	(125,3%)	135,3	32,0	322,6%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(6,5)	69,6	(109,4%)	(81,3)	(91,9%)	(87,9)	(68,8)	27,7%
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,6)	(29,6%)	(0,4)	5,3%	(0,8)	(1,2)	(31,3%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	73,2	46,6	57,2%	(15,9)	(560,6%)	57,3	100,8	(43,1%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	66,2	115,6	(42,7%)	(97,6)	(167,9%)	(31,4)	30,8	(201,7%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	12,0	57,2	(79,0%)	(103,1)	(111,7%)	(91,0)	(85,1)	7,0%
Caixa e Equiv. no Início do Período	137,7	120,1	14,7%	240,8	(42,8%)	240,8	262,4	(8,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	149,8	177,3	(15,5%)	137,7	8,7%	149,8	177,3	(15,5%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	1,9	3,9	(51,0%)	3,2	(41,5%)	5,1	7,4	(30,3%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	(18,0)	(115,1)	(84,4%)	(198,4)	(90,9%)	(216,4)	(157,1)	37,7%

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

Balanco Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.059,1	2.827,7	8,2%	3.161,8	(3,2%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	149,8	177,3	(15,5%)	137,7	8,7%
Aplicações Financeiras	111,2	55,5	100,3%	69,0	61,1%
Contas a Receber de Clientes	2.758,7	2.535,3	8,8%	2.921,2	(5,6%)
Outros Ativos	39,5	59,7	(33,8%)	33,8	16,7%
<u>Não Circulante</u>	211,4	210,8	0,3%	204,8	3,2%
Realizável a Longo Prazo	27,0	34,5	(21,7%)	25,1	7,7%
Imobilizado	4,8	5,6	(14,2%)	5,4	(11,5%)
Intangível	179,6	170,7	5,2%	174,3	3,0%
TOTAL DO ATIVO	3.270,5	3.038,5	7,6%	3.366,6	(2,9%)
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	2.679,4	2.377,6	12,7%	2.768,4	(3,2%)
Empréstimos e Financiamentos	36,4	302,6	(88,0%)	42,7	(14,8%)
Repasse para parceiros	1.164,2	698,9	66,6%	1.255,4	(7,3%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.259,6	1.293,9	(2,7%)	1.265,4	(0,5%)
Outros Passivos	219,3	82,2	166,7%	205,0	7,0%
<u>Não Circulante</u>	16,5	11,3	45,2%	18,3	(10,2%)
Empréstimos e Financiamentos	-	1,3	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	16,5	10,1	63,3%	18,3	(10,2%)
Patrimônio Líquido	574,6	649,5	(11,5%)	579,8	(0,9%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.270,5	3.038,5	7,6%	3.366,6	(2,9%)

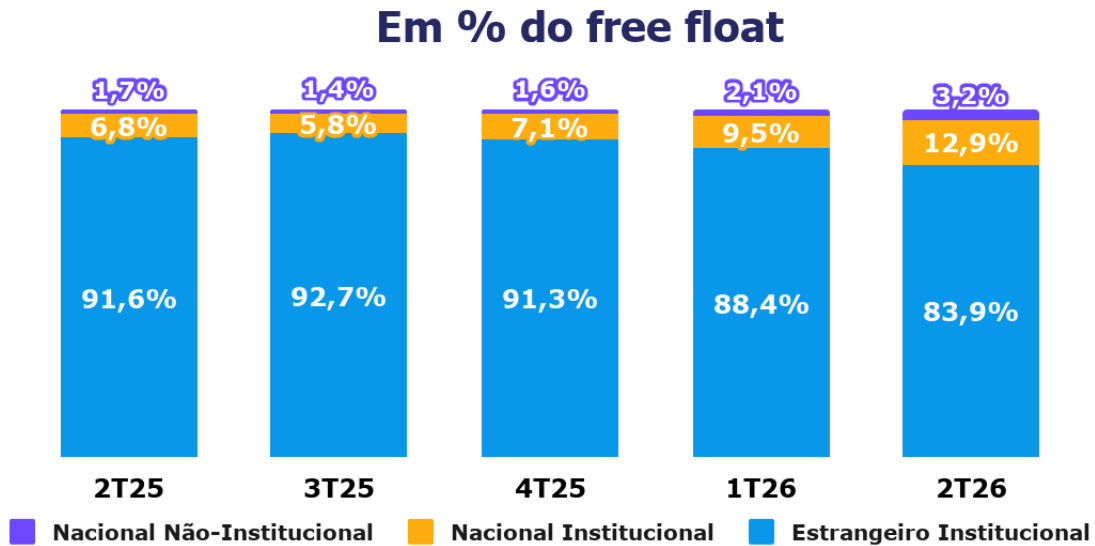
Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R\$ milhões	2T26	2T25	Δ a/a	1T26	Δ t/t
A vencer	2.653,9	2.476,2	7,2%	2.850,5	(6,9%)
<u>Títulos Vencidos</u>					
Até 30 dias	79,3	50,2	57,9%	40,1	97,6%
de 31 a 60 dias	12,0	9,0	33,2%	14,9	(19,3%)
de 61 a 90 dias	12,6	7,1	78,6%	10,3	23,2%
de 91 a 180 dias	32,0	11,7	172,5%	30,2	6,0%
de 181 a 360 dias	38,5	18,3	110,2%	39,9	(3,5%)
mais de 360 dias	9,0	144,6	(93,8%)	170,3	(94,7%)
Contas a receber bruto	2.837,4	2.717,2	4,4%	3.156,2	(10,1%)
(-) Provisão para perda esperada	(80,6)	(191,7)	(58,0%)	(235,0)	(65,7%)
Total	2.756,8	2.525,5	9,2%	2.921,2	(5,6%)

ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 2T26 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 4,4% permaneciam em tesouraria no período. O *free float* é de 87%, 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.
- **CAGR** (*Compound Annual Growth Rate*): taxa de crescimento anual composta. Mede a taxa de retorno de um investimento ou indicador financeiro ao longo de um determinado período de tempo, assumindo que os ganhos foram reinvestidos ao final de cada ano.

[D]

- **DCF** (*Discounted Cash Flow* ou Fluxo de Caixa Descontado): metodologia de avaliação financeira utilizada para estimar o valor de uma empresa ou projeto com base nas projeções de seus fluxos de caixa futuros, trazidos a valor presente por meio de uma taxa de desconto.
- **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.
- **EV** (*Enterprise Value* ou Valor da Firma): métrica que representa o valor total de mercado de uma empresa, calculada pela soma do valor de mercado das ações (Market Cap) e da dívida líquida, refletindo o custo teórico para a aquisição integral do negócio.

[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.
- **Free-float**: quantidade de ações de uma empresa de capital aberto que está em livre circulação no mercado, disponível para negociação por investidores em geral, excluindo as ações de posse de controladores, diretores e em tesouraria.

[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.
- **Go-to-market:** estratégia de introdução ao mercado. Plano de ação que define como uma empresa engaja seus clientes, posiciona seus produtos ou serviços e alinha seus canais de vendas e marketing.
- **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.
- **ICP** (*Ideal Customer Profile* ou Perfil de Cliente Ideal): descrição detalhada do tipo de cliente institucional que obtém o maior valor com as soluções oferecidas e que, consequentemente, gera o melhor retorno financeiro, maior retenção e menor custo de aquisição para a companhia.
- **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.
- **IGV** (*iShares Expanded Tech-Software Sector ETF*): fundo de índice listado no mercado americano que acompanha o desempenho das principais empresas globais do setor de tecnologia focadas no desenvolvimento de *softwares* e soluções SaaS. É amplamente utilizado por analistas e investidores como o principal índice global para avaliar a avaliação de mercado, os múltiplos e o comportamento das ações de companhias de *software*.
- **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 dão 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 digital/inbound:** estratégia comercial fundamentada na atração de potenciais clientes por meio de marketing de conteúdo, automação e canais digitais, em que o processo de qualificação e fechamento ocorre de forma remota e escalável.
- **Modelo Field sales/outbound:** estrutura comercial em que executivos de vendas realizam prospecção direta e reuniões presenciais com potenciais clientes.
- **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.
- **Modelos LLM** (*Large Language Models*): redes neurais profundas, treinadas em vastos volumes de dados textuais para compreender, gerar e processar linguagem natural. No ambiente B2B, são aplicados de forma agnóstica ou proprietária para automatizar fluxos de trabalho, analisar dados e otimizar a experiência do usuário.

[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]

- **SaaSocalypse:** (uma fusão de SaaS, *Software as a Service* e *Apocalypse*) é um termo informal usado no mercado para descrever a forte crise, o reajuste de valor e a desaceleração vivida pelas empresas de *software* por assinatura.
- **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.
- **SMB** (*Small and Medium-sized Businesses* ou Mercado de Pequenas e Médias Empresas): segmento de empresas de médio e pequeno porte que apresenta alta relevância na economia e demanda soluções de gestão integradas, eficientes e de rápida implementação.

[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*): modelo de cobrança baseado em volumetria de tarefas executadas por meio de agentes de AI.
- **TAM** (*Total Addressable Market* ou Mercado Total Endereçável): métrica que representa a oportunidade total de receita disponível para um produto ou serviço. É utilizada para mensurar o potencial de expansão e crescimento em determinado período.
- **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.
- **TOTVS Inteligência Tributária** (TIT): Solução em nuvem nativamente integrada às ofertas da Companhia, desenvolvida para simular, planejar e automatizar os impactos operacionais, financeiros e logísticos decorrentes da Reforma Tributária. A plataforma permite a modelagem de cenários estratégicos de formação de preços, alocação de recursos e conformidade regulatória contínua, oferecendo suporte à tomada de decisão ao longo do período de transição e consolidação do novo sistema tributário.
- **TPV** (*Total Payment Volume*): é o valor total das transações processadas por uma determinada empresa, plataforma de pagamento ou instituição financeira.
- **Trusted Advisor:** conceito estratégico que define o posicionamento de mercado em que a TOTVS atua além de apenas uma provedora de tecnologia, mas também consultora de confiança e parceira de negócios de longo prazo dos clientes. Essa abordagem aprofunda o conhecimento sobre as dores e processos operacionais de cada segmento de mercado, permitindo direcionar decisões de eficiência, expansão de receitas e integração de serviços financeiros.

[V]

- **Vibe Coding**: abordagem da programação, onde o profissional codifica as funcionalidades desejadas em linguagem natural para que agentes de baseados em modelos LLMs se encarreguem da codificação, teste e refinamento técnico da solução solicitada.

[W]

- **WACC** (*Weighted Average Cost of Capital* ou Custo Médio Ponderado de Capital): taxa que calcula o custo de financiamento de uma empresa, ponderando proporcionalmente o custo do capital próprio e o custo do capital de terceiros. É frequentemente utilizada como a taxa de desconto em modelos de avaliação 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, August 5th, 2026 – **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) announces its results for the Second Quarter of 2026 (2Q26).*

EARNINGS RELEASE 2Q26

VIDEO CONFERENCE - August 6th, 2026 at 11:00 AM (BRT)

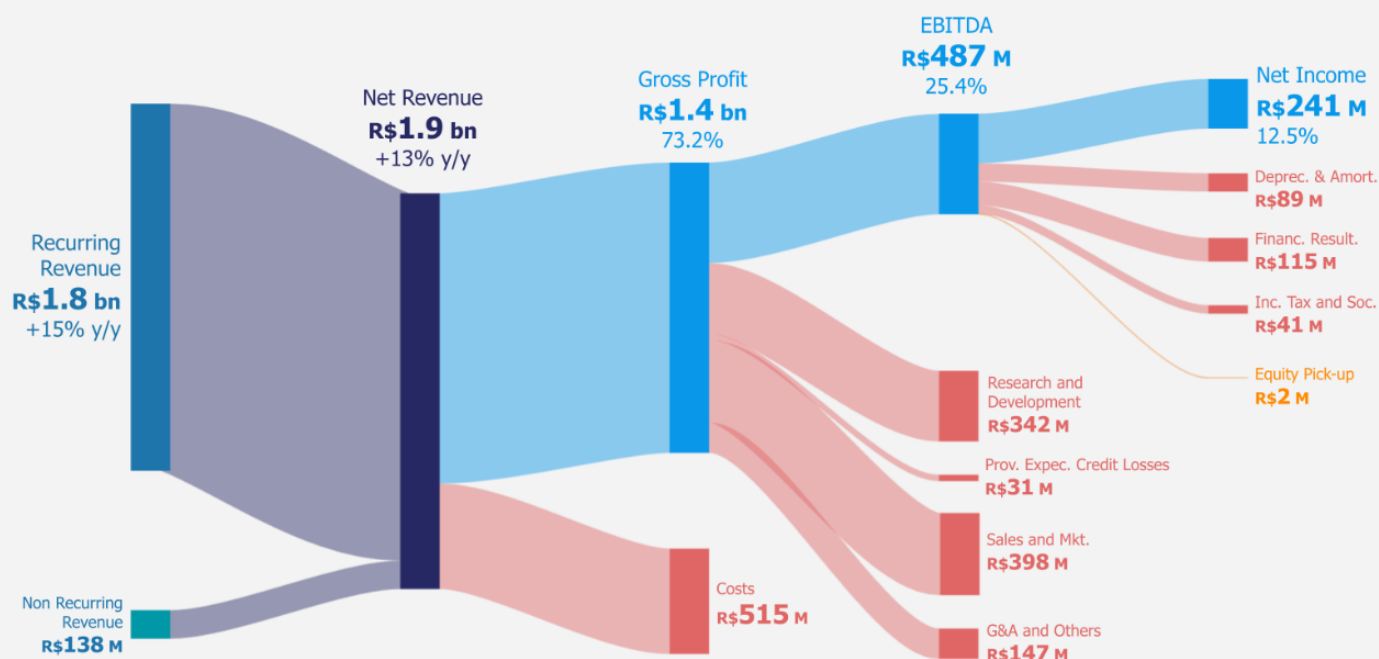
[Click here](#) to register for the live transmission in Portuguese with simultaneous translation into English

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

2Q26 EARNINGS

Financial and Operational Highlights¹



30th

consecutive quarter of double-digit organic growth, with the last 21 between 15% and 25%

ARR

R\$7.7 bn

+14% y/y

ARR Gross Addition

+28% of Volume y/y

ARR Organic Addition

R\$208 M

+8% y/y

excl. Transactional and TIT

AI Enablers

1/3

of Incremental Recurring Revenue
2Q26 vs. 4Q25

NOPLAT

R\$317 M

+31% y/y

Free Cash Flow

R\$295 M

+50% y/y

Operat. Cash Gener./
Adjusted EBITDA

104%

+1,440bp y/y

¹Financial and operational highlights reflect pro forma results, including the full consolidation of Linx for comparability purposes, unless otherwise stated.

Message from the CEO

Land ho!

In the Age of Discovery, the sailor stationed in what was called the “crow’s nest” — the small basket perched atop the ship’s mainmast — was known as the lookout. His task was to spend the day scanning the horizon; and his moment of glory was precisely the cry that gives this message its title: land ho! Well then, after a spell of fog that clouded others’ vision but not ours, the lookout aboard the good ship TOTVS has called out loud and clear.

The positive impact of AI arrived at TOTVS. And, contrary to what a portion of the market believed, we are among the winners. A few months ago we saw the early signs. But, cautious as we have always been, our lookout preferred to wait for unmistakable ones. Today, we no longer have any doubt: we have discovered — and, more importantly, already made landfall in — a new world.

What are these signs? We have visibility into financial and operational results accelerating as far as the eye can see. Even more important, the major driver of this incremental acceleration is our AI enablers. As we will demonstrate throughout this earnings release, the indicators most closely tied to our ability to convert our competitive advantages into new sales — as well as to the robustness of customer demand — are precisely the ones that have accelerated the most in recent months. The most striking figure is that **AI enablers accounted for one-third of the enormous incremental Management Recurring Revenue between 4Q25 and 2Q26.** They also represented 28% of Net ARR Addition this quarter, a strong sequential acceleration from the 22% posted in 4Q25. But it is not only the enablers. We saw a major acceleration in Gross Volume ARR Addition, from 9% y/y in 2Q25 to 28% y/y in 2Q26. For 30 consecutive quarters, we have grown Recurring Revenue organically double digits, with the last 21 between 15% and 25%. In short, we are selling at a blistering pace — and selling the world of AI at a blistering pace.

We are also preparing a spectacular Universo TOTVS. In February, we launched LYNN, our foundation model. In October, we will unveil a portfolio of agents that execute tasks directly tied to the most integrated and sophisticated management processes, something no technology company offers, bringing the TaaS model to life along with the massive expansion of our TAM. This is merely a spoiler, as we will have other developments of enormous impact.

What explains our reaching the New World earlier than anyone expected? Although the market still labels us a software, or even a SaaS or ERP, company, TOTVS long ago ceased to be limited to that. **We are the SMB’s trusted advisor.** Our strategy is for every TOTVS client to always perceive the value we are adding to their operation and, through this, for us to win more share of wallet, increasing our take rate and our relevance through the results delivered. Any solution powered by technology might be of interest to TOTVS. That is why, for instance, we moved into the front office and into Techfin, created T-Cloud, and launched LYNN. **This is the secret that much of the market has failed to grasp.**

Coincidentally, Morgan Stanley published proprietary research last month showing that AI adoption by the Brazilian SMB is still in its early stages. But, far more important, confirming that this adoption is happening through a trusted advisor; that is, through TOTVS. We are the vehicle through which the SMB consumes AI, exactly as it did in every prior technology cycle.

Against this backdrop, we see a unique opportunity. Our share price reflects a scenario utterly disconnected from reality — that is, the scenario of those still lost in the fog. As examples, the IGV is approximately 40% above its recent low, while TOTVS is only 20%, even with significantly superior financial and operational performance, compared to IGV’s average. That is why we not only executed the largest buyback program in our history in half the projected time, but are also announcing a new program 50% larger. **Considering the 2 programs already executed, of 2026 and 2024, and assuming full execution of the newly approved program, we will have repurchased and cancelled roughly 70 million shares, nearly 15% of our free float.** That places us among the technology companies worldwide with the highest level of buybacks over the past three years, which, given a stock price that is still in the fog, represents the most effective capital allocation to maximize value creation for shareholders who continue to believe in TOTVS’ future.

Dennis Herszkowicz - CEO

Consolidated Financial and Operating Highlights

Evolution of the reporting structure and portfolio consolidation (Management + Linx and RD Station)

Last quarter, we recalled that TOTVS' entry into Business Performance in 2019, as well as the acquisition of RD Station in March 2021, represented a bet not only on eliminating the boundaries that separated the back office from the front office, but also on the conviction that merging them would generate major synergies and even greater, better outcomes for clients. Our strategic thesis has always been clear: advancing along the client's value chain (with a focus on increasing relevance and, consequently, the take rate) generates a virtuous cycle of growth and retention, especially in the SMB, where TOTVS has consolidated its position as the strategic partner (trusted advisor).

After five years of this strategic investment, we have reached a high level of product integration, with a strong bias toward segmentation by economic sector. This integration, combined with the unification of go-to-market (GTM) strategies — which pairs the scale of the digital/inbound model for smaller clients with the strength of field sales/outbound for larger clients — has allowed the Company to extract ever more value from this union, enhancing efficiency in capturing new revenue within the customer base.

In light of this, we are evolving our organizational structure to reflect the reality of a single cash-generating unit that operates multiple portfolios, ICPs (Ideal Customer Profiles), and GTMs (go-to-markets). Likewise, it became necessary to **evolve the results-reporting format**. Thus, beginning this quarter, we present results on a consolidated basis, providing financial and operational information on the different solution portfolios as needed.

Additionally, Linx's results now form part of the Company's consolidated figures. To ensure historical comparability and facilitate trend analysis for the market, the financial data presented in this document reflect the **pro forma effect of the Linx combination across all reported periods**.

One final point is that, as with RD, Management (including Linx) also carries some Recurring Revenue with **Transactional** characteristics. However, within consolidated Recurring Revenue this portion is very small, lacking sufficient materiality to warrant a specific breakout. In quarterly Net ARR Addition, though, its relevance may not be negligible, generating some degree of volatility. Whenever we deem it necessary, we will provide appropriate visibility into this component of the addition.

Consolidated Results (Pro forma)

The tables below present figures already adjusted for non-recurring items to facilitate the analysis of the Cost and Expense lines. The reconciliation of the adjusted results to GAAP can be found in **APPENDIX II and III**.

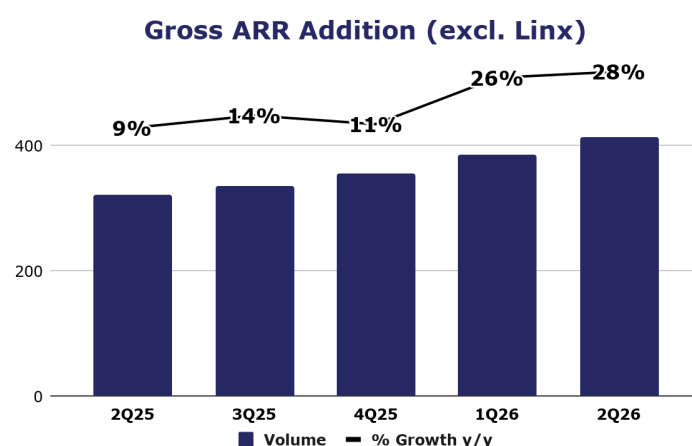
The Techfin Income Statement continues to be presented in the Techfin section, with its respective statements (condensed Balance Sheet and Cash Flow) available in **APPENDIX VII**.

Consolidated Result	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
(in R\$ million, except %)								
Net Revenue	1,919.7	1,694.8	13.3%	1,889.1	1.6%	3,808.8	3,368.5	13.1%
Recurring Revenue	1,781.3	1,544.5	15.3%	1,736.4	2.6%	3,517.7	3,044.6	15.5%
Non-Recurring Revenue	138.4	150.3	(7.9%)	152.7	(9.4%)	291.1	323.9	(10.1%)
Costs	(514.8)	(458.4)	12.3%	(499.7)	3.0%	(1,014.5)	(904.0)	12.2%
Adjusted Gross Profit	1,404.9	1,236.3	13.6%	1,389.4	1.1%	2,794.4	2,464.5	13.4%
Adjusted Gross Margin	73.2%	72.9%	30 bp	73.6%	-40 bp	73.4%	73.2%	20 bp
Adjusted Operating Expenses	(918.1)	(838.8)	9.5%	(892.3)	2.9%	(1,810.4)	(1,660.6)	9.0%
% Net Revenue	47.8%	49.5%	-170 bp	47.2%	60 bp	47.5%	49.3%	-180 bp
Research and Development	(341.9)	(303.9)	12.5%	(341.9)	0.0%	(683.9)	(592.1)	15.5%
% Recurring Revenue	19.2%	19.7%	-50 bp	19.7%	-50 bp	19.4%	19.4%	0 bp
Provision for Expected Credit Losses	(31.3)	(18.4)	70.5%	(25.1)	24.9%	(56.4)	(37.6)	50.1%
% Net Revenue	1.6%	1.1%	50 bp	1.3%	30 bp	1.5%	1.1%	40 bp
Sales and Marketing Expenses	(397.8)	(385.2)	3.3%	(405.8)	(2.0%)	(803.6)	(748.8)	7.3%
% Net Revenue	20.7%	22.7%	-200 bp	21.5%	-80 bp	21.1%	22.2%	-110 bp
G&A Expenses and Others	(147.0)	(131.4)	11.9%	(119.5)	23.0%	(266.5)	(282.1)	(5.5%)
% Net Revenue	7.7%	7.8%	-10 bp	6.3%	140 bp	7.0%	8.4%	-140 bp
Adjusted EBITDA	486.8	397.5	22.5%	497.1	(2.1%)	984.0	803.9	22.4%
Adjusted EBITDA Margin	25.4%	23.5%	190 bp	26.3%	-90 bp	25.8%	23.9%	190 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
% Recurring Revenue	92.8%	91.1%	170 bp	91.9%	90 bp	92.4%	90.4%	200 bp
ARR	7,742.3	6,793.7	14.0%	7,533.7	2.8%	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	97.3%	97.9%	-60 bp	97.8%	-50 bp	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR ⁽¹⁾	93.3%	92.5%	80 bp	94.3%	-100 bp	n/a	n/a	n/a

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

Annual Recurring Revenue (ARR)

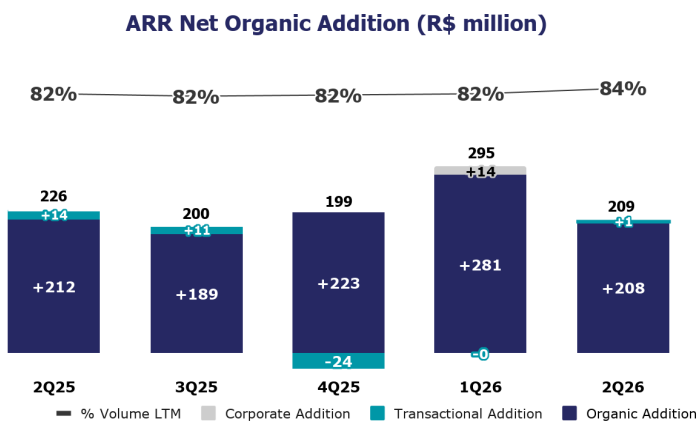
Beginning this quarter, we will include a dedicated reporting section for ARR, ahead of the Net Revenue detail. This metric is the best proxy for the future behavior of revenue. Net ARR Addition comprises three elements: (i) Gross Volume ARR Addition — the level of new sales, both to the existing and to new clients, directly reflecting the solidity of demand and the conversion capacity of TOTVS' sales machine; (ii) Retention Rate — which captures how much of the ARR at the start of the period was retained by its end;



and (iii) Gross Price Addition — which reflects the price adjustments applied, essentially tied to inflation indices.

In recent months, what has separated winners from losers, according to the market, is the ability to sustainably accelerate Gross Volume ARR Addition. That is, for demand to be incrementally robust. The chart above shows an incredible sequential acceleration since the end of 2025, all the more so because 2025 was a year of spectacular performance for TOTVS. It is therefore an acceleration off a very high bar. **We went from 9% y/y growth in 2Q25 to 28% y/y in 2Q26, reaching a record Volume above R\$400 million of ARR in a single quarter.** In one quarter, we sold over 5% of the total ARR accumulated in 43 years of operation. And, unlike the creative vocabulary that some private U.S. companies have been using, here we are speaking of Annual RECURRING Revenues, not Annual RUN-RATE (which is, in reality, consumption and therefore quite volatile).

The incontrovertible proof of AI's positive impact for TOTVS is the weight of the enablers in this incremental performance. Tellingly, this occurred during the six months of the "SaaSocalypse" narrative. It is no mere coincidence. It is the direct result of the launch of LYNN on February 11. It is AI reaching the Brazilian SMB, through TOTVS.



Net ARR Addition reached R\$209 million. As already explained, the highlight was the all-time record in Gross Volume Addition, in particular the strong acceleration of the enablers, which represented 28% of this total. The result was not even higher only because we had a 60bps decline in the retention rate — reflecting the restrictive scenario of elevated interest rates over a prolonged period, with a slight deterioration in the financial capacity of some clients — as well as the lower share of the Price component (Volume rose to 84% of the total). Compared to 2Q25, we posted 8% growth once

the effects of transactional volume and the TIT (TOTVS *Inteligência Tributária*) are stripped out. Against 1Q26, growth excluding the impact of the payroll tax surcharge and the Corporate Model was 26%.

Net Revenue (Pro forma)

We reached the 30th consecutive quarter of double-digit organic Recurring Revenue growth, with the last 21 between 15% and 25%. Over this seven-and-a-half-year period, we multiplied this revenue by 4.3x, at a 22% CAGR (5% per quarter). Its share rose from 74% to 93%. ARR Net Addition went from a level of R\$40 million per quarter to R\$200 million.

Beginning with the 4Q25 release, published in February 2026, with the start of the "SaaSocalypse" narrative and the launch of LYNN, we began disclosing information on AI enablers. **This locomotive accounted for one-third of all incremental Management Recurring Revenue generated over these six months**, excluding Linx. Their share jumped from 17% of the total in 2025 to 19.0% in 1Q26 and 19.4% now in 2Q26. Some enablers are accelerating off already very high growth bases. For example, growth in API consumption, database organization, and systems updates went from 50% y/y in 1Q26 to 56% y/y in 2Q26. As stated in the CEO's message, TOTVS has made landfall in the New World.

The performance of Management and RD portfolios followed patterns similar to 1Q26 in terms of revenue growth. At Linx, now fully integrated, the dynamic is following a pattern quite familiar to TOTVS: first, an improvement in Gross Volume ARR Addition (new sales), which will lift Net ARR Addition and, subsequently, accelerate recurring revenue.

Our competitive differentials remain intact: (i) **NPS at the highest levels** in our long history (and well above the level of any global competitor); (ii) **the largest proprietary solutions portfolio** in the market (which keeps growing month after month); (iii) a **sales machine** with unmatched reach and market knowledge (reinforced in recent years with the largest and best digital/inbound machine in Brazil); and (iv) the **best cost-benefit ratio for the SMB**, with a TCO reduction of more than 50% in recent years.

Non-Recurring Revenue reached R\$138 million in 2Q26, a 7.9% decrease versus 2Q25 and 9.4% q/q, in line with the strategy of reducing the client's TCO, with a focus on the continuous expansion of Recurring Revenues, which carry gross margins of around 80%.

Operating Expenses (Pro forma)

Operating expenses grew 3.8 p.p. less than the quarter's net revenue in the y/y comparison.

This enormous operating leverage came even in an execution context from many simultaneous strategic fronts, as an example the integration challenges of a large acquisition (Linx), the broader use of AI, an even more accelerated launch cadence of solutions (LYNN, IaaS, among several others). Additionally, we note that we are experiencing the most restrictive credit environment of the last decade. TOTVS thus managed to perfectly balance its landfall in the New World with strong margin gains.

The integration of Management and RD portfolios, with the evolution of the organizational structure and unification into a single cash-generating unit operating multiple ICPs (Ideal Customer Profile), GTMs (go-to-markets), and so on, delivers significant optimization of structures, most notably in Sales and Marketing Expenses and in General and Administrative Expenses, which reduced their share of Net Revenue in the half-year to date by 110bps and 140bps, respectively. In Linx's case, we are already reaping concrete OPEX synergies.

Still within the context of integrating the Management and RD portfolios, we have also consolidated the 2026 events calendar, with the RD Summit being incorporated into Universo TOTVS, which will be held in October. As a result, we will have only one event of this magnitude this year instead of two. For y/y comparability, the cost of Universo TOTVS in 2Q25 was R\$14 million.

We are also among the greatest beneficiaries of the use of AI in internal processes. **Our preferred metric, Net Revenue/FTE, grew 11% y/y in 2Q26**, with major efficiency gains in R&D, customer support, implementation services, sales, and even in back-office functions.

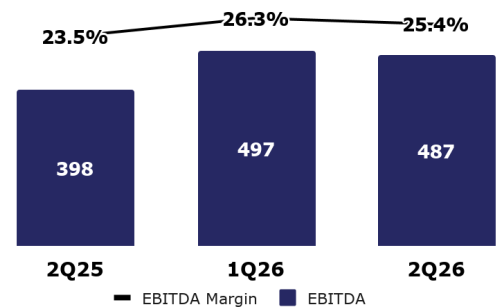
As a result, OPEX as a share of Net Revenue fell 170bps y/y, from 49.5% in 2Q25 to 47.8% in 2Q26. The same behavior can be seen in the half-year to date, which reached 47.5% versus 49.3% in 1H25, and in the comparison with 1Q26, with a 60bps expansion.

These excellent results were not even better only because of a 71% y/y and 25% q/q increase in the Provision for Expected Losses. As noted in the comment on the decline in the Retention Rate, this reflects the impact of the current macroeconomic scenario. Nevertheless, despite this restrictive backdrop, Expected Loss as a percentage of Net Revenue remained close to its low historical levels (around 1.6% of Net Revenue), demonstrating the resilience of our differentiated client base.

EBITDA (Pro forma)

Adjusted EBITDA grew 22% y/y, with a 190bps expansion in the consolidated EBITDA Margin. As we said in the section above, this margin comes amid multiple fronts of strategic execution. For example, the successful integration of Linx has already turned it into a generator of incremental value, with an expansion of over than 2 p.p. in its 2Q26 margin versus March (a month that itself came in more than 3.5 p.p. above 1Q26), surpassing 20%. Likewise, in the RD portfolio the y/y expansion again exceeded 2 p.p. The gain in the consolidated margin was not even greater precisely because of the aforementioned increase in the provision for losses.

Consolidated EBITDA (R\$ million)



The consistent expansion of profitability is the direct result of the structural operating leverage of our Recurring Revenue, which has a gross margin above 80% and stems from the combination of: (i) our well-established discipline in managing selling and administrative expenses; (ii) the integration of the Management and RD structures; and (iii) the advancing adoption of AI. Indeed, we continue to advance in AI without losing discipline in the management of costs and expenses — very different from what we see around the world, with countless cases of token maxing and other excesses.

Why is TOTVS able to use AI at scale in internal processes and also in generating additional revenue, without waste? Because of LYNN. As we showed last quarter, our foundation model uses ASI (Artificial Specialized Intelligence). This brings specialized context, a sine qua non for the best cost-benefit ratio. Its agnosticism affords full flexibility to use different models for different tasks. The Enterprise and Agent Builder layers generate metadata on the usage and outcomes of each such application. This metadata is proprietary and extremely valuable. Combined with a down-to-earth approach, it generates the Net Revenue/FTE gain mentioned in the previous section.

Our lookout's cry of "Land ho!" is not confined to the ability to convert TAM expansion into accelerating Gross Volume ARR Addition in the Brazilian SMB; it also reflects the New World of our own internal efficiency.

Net Income (Pro forma)

Adjusted Net Income	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Adjusted EBITDA	486.8	397.5	22.5%	497.1	(2.1%)	984.0	803.9	22.4%
Depreciation and Amortization	(88.7)	(83.9)	5.7%	(88.1)	0.7%	(176.7)	(162.5)	8.8%
Financial Result	(115.2)	(23.8)	383.0%	(57.7)	99.6%	(172.9)	(47.2)	266.3%
Income Tax and Social Contribution	(40.7)	(63.3)	(35.7%)	(80.6)	(49.5%)	(121.3)	(136.8)	(11.4%)
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	(1.7)	0.8	(313.3%)	(0.0)	>999%	(1.7)	4.4	(138.2%)
Adjusted Net Income	240.6	227.3	5.9%	270.8	(11.1%)	511.4	461.8	10.8%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>12.5%</i>	<i>13.4%</i>	<i>-90 bp</i>	<i>14.3%</i>	<i>-180 bp</i>	<i>13.4%</i>	<i>13.7%</i>	<i>-30 bp</i>
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	316.7	242.4	30.6%	308.9	2.5%	625.5	492.1	27.1%
EPS (LTM) ⁽²⁾	1.83	1.58	15.8%	1.79	2.5%	n/a	n/a	n/a
ROIC (LTM) ⁽³⁾	26.8%	20.4%	640 bp	20.9%	590 bp	n/a	n/a	n/a
ROE (LTM) ⁽⁴⁾	27.1%	17.5%	960 bp	18.0%	910 bp	n/a	n/a	n/a

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

⁽²⁾ EPS (LTM) = Adjusted Net Income (LTM) / (Total Outstanding Shares - Treasury Shares)

⁽³⁾ ROIC = (GAAP NOPLAT LTM) / [last 4 quarters average (Shareholders' Equity) - (Net Debt or Cash)]. The metric includes the gain on the sale of Dimensa starting in 2Q26.

⁽⁴⁾ ROE = (Consolidated Net Income LTM) / (last 4 quarters average Shareholders' Equity). The metric includes the gain on the sale of Dimensa starting in 2Q26.

The year-over-year growth in Adjusted Net Income of 5.9% in 2Q26 and 11% in 1H26 (surpassing the half-billion mark) entailed an expected compression in the Adjusted Net Margin (-90bp y/y and -30bp H/H), mostly associated with the 6th debenture issuance. This impact was partially offset by a reduction in the period's tax burden, which benefited from the higher proportional payment of Interest on Equity (IoE) and from greater tax utilization under the Lei do Bem (Brazil's R&D tax-incentive law).

When we analyze the operating metrics, our solid efficiency becomes even more evident. NOPLAT reached R\$317 million in 2Q26, an impressive +31% y/y jump that significantly outstripped the pace of Adjusted EBITDA's own expansion (+22% y/y).

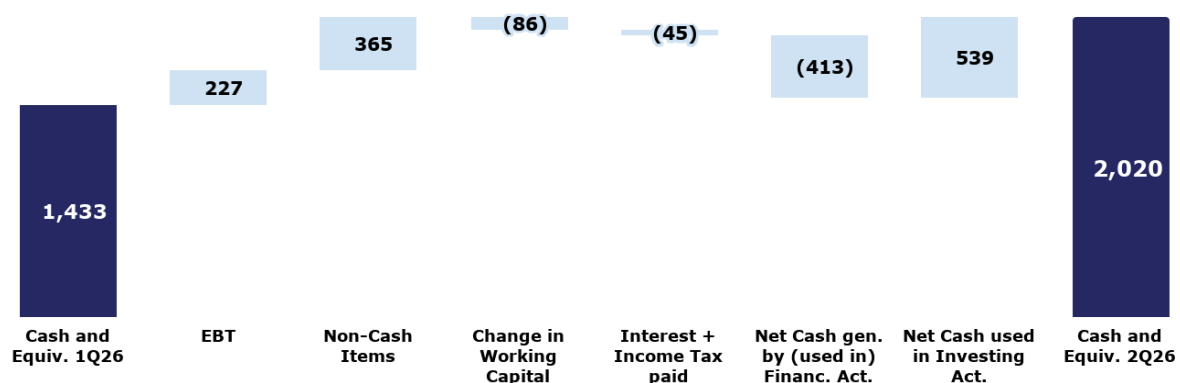
Free Cash Flow

Free Cash Flow	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
EBT	227.3	219.3	3.7%	283.2	(19.7%)	510.5	456.0	12.0%
Non-Cash Items	365.5	190.9	91.5%	311.0	17.5%	676.5	386.5	75.0%
Change in Working Capital	(86.4)	(53.9)	60.4%	(112.0)	(22.8%)	(198.4)	(166.2)	19.4%
Operating Cash Generation	506.4	356.3	42.1%	482.2	5.0%	988.6	676.2	46.2%
(-) Income Tax and Social Contribution paid	(39.7)	(22.8)	74.3%	(51.3)	(22.7%)	(91.1)	(95.6)	(4.7%)
(-) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(84.8)	(68.9)	23.1%	(136.5)	(37.9%)	(221.4)	(141.2)	56.7%
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(21.7)	(21.9)	(1.1%)	(12.7)	70.6%	(34.4)	(37.1)	(7.2%)
(-) Rev. from financial invest., net of Taxes	(65.6)	(45.6)	43.7%	(85.5)	(23.3%)	(151.0)	(87.5)	72.7%
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	294.6	197.0	49.5%	196.1	50.2%	490.7	314.9	55.9%
Financial and Operational Indicators								
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	104.0%	89.6%	1440 bp	97.0%	700 bp	100.5%	84.1%	1640 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	122.4%	86.7%	3570 bp	72.4%	5000 bp	96.0%	68.2%	2780 bp
FCFF LTM Margin	14.5%	11.6%	290 bp	13.5%	100 bp	n/a	n/a	n/a

The significant 50% y/y growth in Free Cash Flow to the Firm (FCFF), closing 2Q26 at R\$295 million, was driven by **Operating Cash Generation, which reached R\$506 million in the period**. This solid evolution in Cash Generation significantly outpaced the expansion in CAPEX (Investment in Fixed and Intangible Assets) in absolute terms, demonstrating the Company's ability to keep investing strategically in capturing new opportunities without sacrificing profitability, consolidating an important competitive differential in the sector.

Compared to the previous quarter, Free Cash Flow posted a strong +50% advance. This positive performance reflects the continued 5.0% growth in Operating Cash Generation quarter-over-quarter, combined with a lower intensity of CAPEX in the period (-38% q/q), following the heavy concentration of equipment investments we had made in 1Q26, ahead of the launch of the IaaS offering.

Cash Flow 2Q26 (R\$ million)



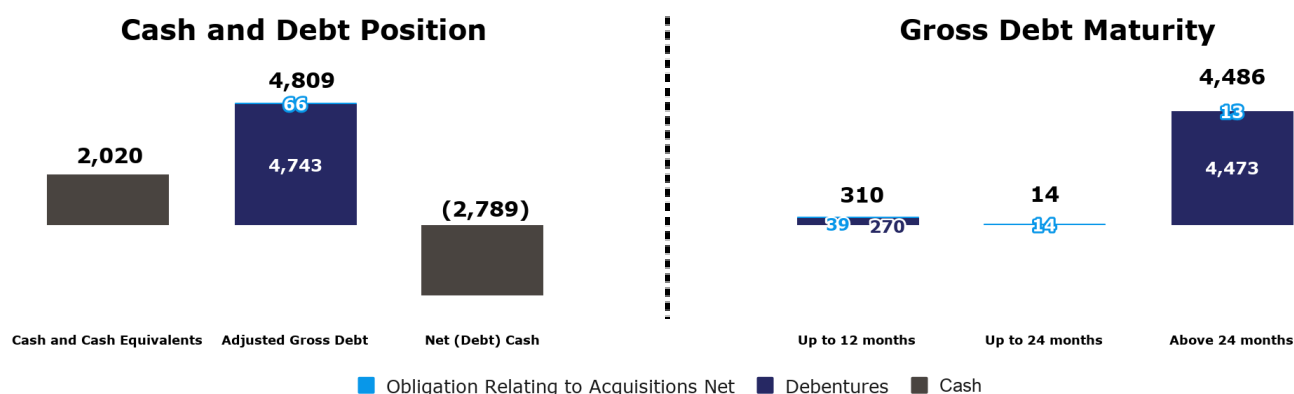
Gross and Net Debt

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q
Debentures	(4,743.1)	(1,562.9)	203.5%	(4,580.3)	3.6%
Obligations Related to Acquisitions, Net	(66.3)	(22.2)	198.2%	(51.7)	28.4%
Total Gross Debt	(4,809.5)	(1,585.1)	203.4%	(4,631.9)	3.8%
(+) Cash and Cash Equivalents	2,020.2	1,481.5	36.4%	1,432.8	41.0%
Net (Debt) Cash	(2,789.3)	(103.6)	>999%	(3,199.1)	(12.8%)

The 203% y/y increase in the Company's Total Gross Debt, and the 3.8% rise versus the previous quarter, is a direct reflection of the 6th Debenture Issuance associated with the Linx acquisition.

The major highlight of the period was the strong increase in Cash and Cash Equivalents, which jumped 41% sequentially and 36% y/y, reaching a robust R\$2.0 billion. This increase was driven by excellent operating cash generation and by the inflow of proceeds from the sale of Dimensa. **Net Debt posted an important 13% reduction in the quarter**, easing from R\$3.2 billion in 1Q26 to R\$2.8 billion in 2Q26, even with the execution of the largest buyback program in TOTVS' history.

This sequential deleveraging demonstrates the speed with which the Company can convert its operating efficiency and portfolio recycling into an optimized capital structure, bringing greater security and financial soundness to investors post-integration.



Techfin

Techfin currently has two different narratives unfolding simultaneously. ERP Finance, which expands the TAM several times over and builds something unprecedented and unique, continues to accelerate on all fronts, but from a still-modest numerical base. On the other hand, the current credit cycle is the most challenging of at least the past decade, with the nominal and, above all, real Selic rates at very high levels for an extremely long period.

As we said a few quarters ago, using ERP data for credit modeling and approval delivers demonstrably better results than any other approach. Techfin recently demonstrated that **applying selected information that only the ERP provides improved the ability to distinguish good payers by 25%** compared to the best rating available in the market. Yet even the best models and approval policies do not make Techfin immune. They make it better.

The table presented below represents 100% of Techfin's results in the respective periods. The reconciliation of Techfin's Adjusted Profit, the Balance Sheet, the Cash Flow, and the Credit Rights by maturity are set out in **APPENDIX VII**.

	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Result (in R\$ million, except %)								
Revenue - Net of funding	103.5	83.5	24.0%	98.5	5.1%	201.9	172.3	17.2%
Net Revenue	152.2	126.4	20.4%	145.1	4.9%	297.3	255.2	16.5%
Funding Cost	(48.8)	(43.0)	13.5%	(46.6)	4.6%	(95.4)	(82.9)	15.1%
Provision for Expected Credit Losses	(26.7)	(13.5)	98.1%	(23.3)	14.6%	(50.1)	(24.0)	108.4%
OPEX	(81.7)	(67.5)	20.9%	(72.2)	13.2%	(153.8)	(133.3)	15.5%
Techfin Adjusted EBITDA	(5.0)	2.4	(304.9%)	3.0	(266.7%)	(2.0)	15.0	(113.2%)
% Techfin Adjusted EBITDA	-4.8%	2.9%	-770 bp	3.0%	-780 bp	-1.0%	8.7%	-970 bp
Below EBITDA	1.6	(0.9)	(289.8%)	(3.0)	(154.9%)	(1.4)	(6.2)	(78.4%)
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	(3.3)	1.6	(313.3%)	(0.0)	>999%	(3.3)	8.7	(138.2%)
% Net Income (Loss) from Techfin	-3.2%	1.9%	-510 bp	0.0%	-320 bp	-1.7%	5.1%	-680 bp
Financial and Operational Indicators (in R\$ million, except%)								
Credit products								
Credit Production	3,441.6	3,237.9	6.3%	3,264.6	5.4%	6,706.2	6,446.8	4.0%
Average Term of Credit Production (days)	61.9	60.3	2.6%	63.5	(2.6%)	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,756.8	2,525.5	9.2%	2,921.2	(5.6%)	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	69.4	68.8	0.8%	78.6	(11.7%)	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	212.7	167.1	27.3%	144.0	47.7%	n/a	n/a	n/a
Fee Products								
TPV - Techfin Pix	2,837.0	2,165.5	31.0%	2,753.4	3.0%	5,590.3	4,219.1	32.5%

Launch of Conta+

Techfin is launching Conta+. It is a strategic offering that brings ERP Finance to life, insofar as it establishes the foundation for Techfin's primacy in the financial relationship with TOTVS' clients. Conta+ is the pillar of the cash management offering, enabling a recurring relationship with clients and becoming the largest source of credit origination.

The product is a dynamic hub, natively integrated with TOTVS' ERPs, with unique differentials. It addresses matters such as a complete and integrated reconciliation — a major pain point for the SMB — greater agility and integration in cash-flow management, and full automation with the ERP. For example, the receivables collection offering, represented by Pix Techfin (Instant payment solution), is one of the greatest beneficiaries. Indeed, this transactional offering continues to scale. TPV reached R\$2.8 billion in 2Q26 (+31% y/y). In May 2026, the platform reached an all-time record of **5.5 million transactions**

processed in a single month, highlighting the increasing adoption of the solution by customers. Beyond centralizing financial management, Conta+ creates additional monetization opportunities associated with **floating** and the deepening of the financial relationship with the customer base. Conta+ will be one of the highlights of the next Universo TOTVS.

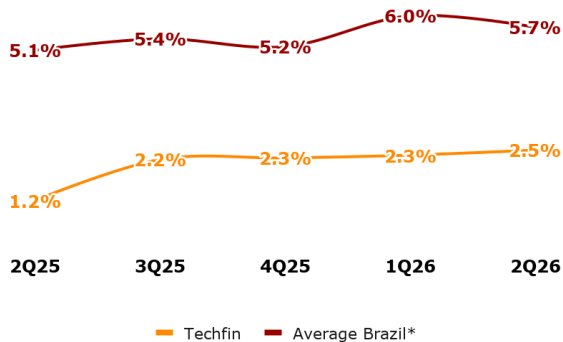
Net Funding Revenue and Operating Efficiency

Net Funding Revenue grew 24% y/y, reaching R\$103 million in 2Q26. This significant advance was achieved through the combination of strong net revenue growth (+20% y/y) with a major efficiency gain in Funding Cost (which grew only 14% y/y), one of Techfin's competitive differentials.

OPEX grew 21% y/y, reflecting our investments in building the new ERP Finance offerings. The important launch of Conta+ is the most recent example, but not the last.

As noted above, the use of ERP data makes Techfin's credit modeling and approval policy better than any other in the market. This allowed us to keep growing origination (credit production +6.3% y/y in 2Q26), the loan portfolio (+9.2% y/y), and net funding revenue, even in a scenario where others had to hit the brakes.

Delinquency above 90 days

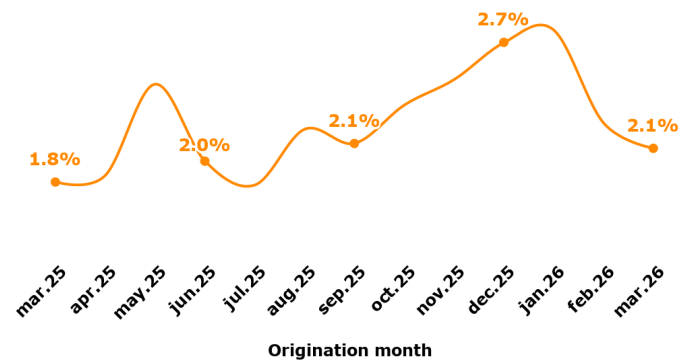


*(1) *Source: Brazilian Central Bank (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPM

As we also said, better does not mean immune. That is why, this quarter, our performance was directly impacted by our historically prudent stance and rigorous risk management. In the face of the challenging Brazilian credit scenario, Techfin added R\$13 million to the Provision for Expected Credit Losses in 2Q26. Given that the average term of Techfin's portfolio is quite short, with very rapid turnover that allows parameters to be changed every

two months, the appropriate limits and approval policies adjustments have already been made. The new origination cohorts generated under these new parameters have already returned to healthy levels, in line with the highly profitable historical track record, as shown in the adjacent chart. We recall that Techfin has always operated — and, even with this increase in provisions, continued to operate — with delinquency and loss levels two to three times better than the market average.

Delinquency >30 days on new originations¹



¹Refers to the over-30-day delinquency rate measured in the first 3 months post-origination for the +Vendas portfolio — Techfin's core product.

EBITDA and Adjusted Net Income

The Adjusted EBITDA ended 2Q26 at negative R\$5 million and Adjusted Net Loss at R\$3.3 million. This cyclical volatility, typical of severe credit cycles, does not alter the trajectory of very high structural profitability and commercial scale of the business, which will remain one of the most valuable pillars of TOTVS' union of technology and financial services.

Reinforcing the financial self-sufficiency of our joint venture (JV), the credit operation ended the quarter with a robust cash position of R\$213 million.

APPENDIX I (Pro forma)

Consolidated Income Statement

The Consolidated results presented below combine Linx's results for periods prior to the closing of its acquisition. The reconciliation with the 1H26 Interim Financial Statements (ITR) is available in **APPENDIX II** of this document.

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Net Revenue	1,919.7	1,694.8	13.3%	1,889.1	1.6%	3,808.8	3,368.5	13.1%
Operating Costs	(515.3)	(460.7)	11.9%	(499.7)	3.1%	(1,015.0)	(906.6)	11.9%
Gross Profit	1,404.4	1,234.1	13.8%	1,389.4	1.1%	2,793.9	2,461.9	13.5%
Operating Expenses	(1,048.7)	(949.5)	10.5%	(1,025.8)	2.2%	(2,074.5)	(1,886.5)	10.0%
Research and Development	(343.0)	(305.0)	12.5%	(341.9)	0.3%	(685.0)	(593.3)	15.5%
Sales and Marketing Expenses	(398.6)	(385.9)	3.3%	(405.8)	(1.8%)	(804.4)	(749.7)	7.3%
Provision for Expected Credit Losses	(31.3)	(18.4)	70.5%	(25.1)	24.9%	(56.4)	(37.6)	50.1%
General and Administrative Expenses	(151.4)	(133.9)	13.1%	(129.8)	16.6%	(281.2)	(275.7)	2.0%
Provision for Contingencies	(5.3)	(2.0)	167.3%	(9.6)	(44.9%)	(14.9)	(15.7)	(5.4%)
Depreciation and Amortization	(126.8)	(102.6)	23.6%	(115.3)	10.0%	(242.1)	(200.6)	20.7%
Other Net Revenues (Expenses)	7.7	(1.7)	(559.3%)	1.7	362.9%	9.4	(14.0)	(166.8%)
EBIT	355.7	284.7	25.0%	363.7	(2.2%)	719.4	575.3	25.0%
Financial Result	(126.1)	(35.1)	258.9%	(67.6)	86.6%	(193.7)	(67.7)	185.9%
Equity Pickup	(2.3)	0.2	<(999%)	(0.6)	259.4%	(2.9)	3.1	(193.3%)
Earnings Before Taxes (EBT)	227.3	249.7	(9.0%)	295.4	(23.1%)	522.8	510.7	2.4%
Income Tax and Social Contribution	(22.6)	(49.6)	(54.5%)	(61.8)	(63.5%)	(84.3)	(107.4)	(21.5%)
Net Income (Loss) from Discontinued Operations	483.7	17.3	>999%	8.2	>999%	491.9	33.3	>999%
Consolidated Net Income	688.5	217.4	216.8%	241.9	184.7%	930.4	436.6	113.1%
Non-Controlling Net Income	-	(6.4)	(100.0%)	(3.2)	(100.0%)	(3.2)	(12.3)	(74.2%)
GAAP Net Income	688.5	211.0	226.3%	238.7	188.5%	927.2	424.3	118.5%
<i>Net Margin</i>	<i>35.9%</i>	<i>12.4%</i>	<i>2350 bp</i>	<i>12.6%</i>	<i>2330 bp</i>	<i>24.3%</i>	<i>12.6%</i>	<i>1170 bp</i>

APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	2Q26			1H26			
	GAAP Income Statement ⁽¹⁾	Deprec. and Amort. Reclass. ⁽²⁾	Consolidated Result	GAAP Income Statement ⁽¹⁾	Deprec. and Amort. Reclass. ⁽²⁾	Linx Jan+Feb	Consolidate d Result
	(a)	(b)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Net Revenue	1,919.7	-	1,919.7	3,616.8	0.0	192.1	3,808.8
Costs	(556.9)	41.5	(515.3)	(1,036.9)	79.2	(57.3)	(1,015.0)
Gross Profit	1,362.9	41.5	1,404.4	2,579.8	79.2	134.8	2,793.9
<i>Gross Margin</i>	71.0%		73.2%	71.3%		70.2%	73.4%
Operating Expenses (Revenues)	(1,007.2)	(41.5)	(1,048.7)	(1,872.6)	(79.2)	(122.7)	(2,074.5)
Research and Development	(354.8)	11.8	(343.0)	(656.5)	25.6	(54.1)	(685.0)
Sales and Marketing Expenses	(411.9)	13.3	(398.6)	(772.0)	26.0	(58.4)	(804.4)
General and Administrative Expenses	(216.8)	60.2	(156.7)	(401.0)	99.0	5.9	(296.1)
Depreciation and Amortization	-	(126.8)	(126.8)	-	(229.8)	(12.3)	(242.1)
Provision for Expected Credit Losses	(31.3)	-	(31.3)	(54.5)	-	(1.9)	(56.4)
Other Net Revenues (Expenses)	7.7	-	7.7	11.3	-	(2.0)	9.4
EBIT	355.7	-	355.7	707.3	-	12.1	719.4
Financial Revenues	72.7	-	72.7	167.3	-	1.3	168.5
Financial Expenses	(198.8)	-	(198.8)	(361.1)	-	(1.1)	(362.2)
Equity Pickup	(2.3)	-	(2.3)	(2.9)	-	-	(2.9)
Earnings Before Taxes (EBT)	227.3	-	227.3	510.5	-	12.3	522.8
Income Tax and Social Contribution	(22.6)	-	(22.6)	(81.9)	-	(2.4)	(84.3)
Net Income (Loss) from Discont. Op.	483.7	-	483.7	491.9	-	-	491.9
Consolidated Net Income	688.5	-	688.5	920.5	-	9.8	930.4
Non-Controlling Net Income	-	-	-	(3.2)	-	-	(3.2)
GAAP Net Income	688.5	-	688.5	917.4	-	9.8	927.2
<i>Net Margin</i>	35.9%		35.9%	25.4%			24.3%

⁽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 (Pro forma)

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

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Consolidated Net Income	688.5	217.4	216.8%	241.9	184.7%	930.4	436.6	113.1%
(-) Net Income (Loss) RJ and Dimensa	483.7	17.3	>999%	8.2	>999%	491.9	33.3	>999%
(+) Depreciation and Amortization	126.8	102.6	23.6%	115.3	10.0%	242.1	200.6	20.7%
(-) Financial Results	(126.1)	(35.1)	258.9%	(67.6)	86.6%	(193.7)	(67.7)	185.9%
(+) Income Tax and Social Contribution	22.6	49.6	(54.5%)	61.8	(63.5%)	84.3	107.4	(21.5%)
EBITDA GAAP	480.2	387.4	24.0%	478.3	0.4%	958.5	779.0	23.0%
(-) Equity Pickup	(2.3)	0.2	<(999%)	(0.6)	259.4%	(2.9)	3.1	(193.3%)
(+) Extraordinary Items	4.3	10.3	(57.7%)	18.2	(76.1%)	22.6	28.0	(19.4%)
M&A Adjustment at Fair Value	(3.0)	2.6	(215.0%)	-	-	(3.0)	16.1	(118.9%)
Adjustment from Oper. Restructuring	-	5.3	(100.0%)	(0.1)	(100.0%)	(0.1)	5.8	(102.2%)
Performance LTI program Payroll taxes	3.5	-	-	-	-	3.5	-	-
Expenses with M&A Transactions	3.9	0.6	539.6%	18.3	(78.7%)	22.2	1.8	>999%
Loss (Gain) with Disposed Assets	-	1.8	(100.0%)	-	-	-	4.2	(100.0%)
Adjusted EBITDA	486.8	397.5	22.5%	497.1	(2.1%)	984.0	803.9	22.4%

Adjusted Net Income Reconciliation

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
GAAP Net Income	688.5	211.0	226.3%	238.7	188.5%	927.2	424.3	118.5%
Discont. Op. Adjustment - RJ and Dimensa	(483.7)	(10.9)	>999%	(5.0)	>999%	(488.7)	(21.0)	>999%
Net Extraordinary Items ⁽¹⁾	2.9	6.8	(57.7%)	12.0	(76.1%)	14.9	18.3	(18.7%)
PVA of Call Option, Net ⁽²⁾	7.2	7.4	(3.3%)	6.5	10.4%	13.7	13.7	0.1%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles ⁽³⁾	25.8	13.0	99.1%	18.6	38.9%	44.4	26.4	68.0%
Adjusted Net Income	240.6	227.3	5.9%	270.8	(11.1%)	511.4	461.8	10.8%
<i>Adjusted Net Margin ⁽⁴⁾</i>	<i>12.5%</i>	<i>13.4%</i>	<i>-90 bp</i>	<i>14.3%</i>	<i>-180 bp</i>	<i>13.4%</i>	<i>13.7%</i>	<i>-30 bp</i>

⁽¹⁾ 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%)

⁽²⁾ 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

⁽³⁾ Amortization of intangibles arising from acquisitions, except goodwill, Net of Income taxes

⁽⁴⁾ 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	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Depreciation	(52.1)	(46.8)	11.3%	(49.0)	6.2%	(101.1)	(92.4)	9.5%
Amortization	(36.6)	(37.1)	(1.4%)	(39.0)	(6.4%)	(75.6)	(70.1)	7.9%
Adjusted Depreciation and Amortization	(88.7)	(83.9)	5.7%	(88.1)	0.7%	(176.7)	(162.5)	8.8%
Intangibles Amortization from Acquisitions	(38.1)	(18.7)	104.1%	(27.2)	40.3%	(65.3)	(38.1)	71.4%
Depreciation and Amortization	(126.8)	(102.6)	23.6%	(115.3)	10.0%	(242.1)	(200.6)	20.7%

Financial Result Reconciliation

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Financial Revenues	72.7	55.5	31.0%	95.8	(24.1%)	168.5	106.0	59.0%
Financial Expenses	(187.9)	(79.4)	136.8%	(153.5)	22.4%	(341.4)	(153.1)	122.9%
Adjusted Financial Result	(115.2)	(23.8)	383.0%	(57.7)	99.6%	(172.9)	(47.2)	266.3%
PVA of Call Option - Dimensa	(10.9)	(11.3)	(3.3%)	(9.9)	10.4%	(20.8)	(20.8)	0.1%
Extraordinary PVA - Earn-outs	-	-	-	-	-	-	0.2	(100.0%)
Financial Result	(126.1)	(35.1)	258.9%	(67.6)	86.6%	(193.7)	(67.7)	185.9%

Adjusted Income Tax Reconciliation

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
EBT	227.3	249.7	(9.0%)	295.4	(23.1%)	522.8	510.7	2.4%
(-) Equity Pickup - Techfin	(2.3)	0.2	<(999%)	(0.6)	259.4%	(2.9)	3.1	(193.3%)
EBT (excl. Techfin)	229.6	249.5	(8.0%)	296.1	(22.4%)	525.7	507.6	3.6%
Taxes at nominal rate (34%)	(78.1)	(84.8)	(8.0%)	(100.7)	(22.4%)	(178.7)	(172.6)	3.6%
Law 11,196/05 - R&D Incentive	14.0	8.1	73.3%	5.9	137.0%	19.9	16.2	22.7%
Interest on Equity	35.3	29.9	18.1%	35.5	(0.6%)	70.9	57.8	22.6%
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(1.7)	(2.2)	(21.2%)	(2.9)	(40.4%)	(4.6)	(4.7)	(1.6%)
Management Bonus	(1.2)	(1.1)	15.9%	(1.1)	14.8%	(2.3)	(2.2)	5.8%
Workers' Meal Program	0.8	0.4	104.6%	0.7	20.6%	1.5	1.3	8.7%
Gener. of tax loss and neg. bases	-	0,7	(1,0)	-	-	-	1,3	(1,0)
Other	8.3	(0.6)	<(999%)	0.8	991.9%	9.1	(4.6)	(298.3%)
Income Tax and Social Contribution	(22.6)	(49.6)	(54.5%)	(61.8)	(63.5%)	(84.3)	(107.4)	(21.5%)
Current Income Tax and Social Contribution	11.3	(32.5)	(134.9%)	(42.8)	(126.5%)	(31.5)	(96.4)	(67.3%)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(33.9)	(17.1)	97.7%	(18.9)	78.9%	(52.8)	(11.0)	381.6%
% Total Effective Tax Rate	9.8%	19.9%	-1010 bp	20.9%	-1110 bp	16.0%	21.2%	-520 bp
Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)	(18.2)	(13.7)	32.6%	(18.8)	(3.4%)	(36.9)	(29.5)	25.4%
Extraordinary Items - EBITDA	(1.5)	(3.5)	(57.7%)	(6.2)	(76.1%)	(7.7)	(9.5)	(19.4%)
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(13.0)	(6.4)	104.1%	(9.2)	40.3%	(22.2)	(13.0)	71.4%
Extraordinary Items - Financial Result	(3.7)	(3.8)	(3.3%)	(3.4)	10.4%	(7.1)	(7.0)	1.2%
Adjusted Income Tax and Social Contribution	(40.7)	(63.3)	(35.7%)	(80.6)	(49.5%)	(121.3)	(136.8)	(11.4%)
% Adjusted Effective Tax Rate	17.7%	25.4%	-770 bp	27.2%	-950 bp	23.1%	27.0%	-390 bp

APPENDIX IV

Cash Flow

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
EBT	227.3	219.3	3.7%	283.2	(19.7%)	510.5	456.0	12.0%
Non-Cash Items	365.5	190.9	91.5%	311.0	17.5%	676.5	386.5	75.0%
Depreciation and Amortization	126.8	85.6	48.2%	103.0	23.1%	229.8	167.6	37.1%
Share-based Compensation	18.7	14.3	31.1%	27.6	(32.2%)	46.2	26.7	73.3%
Loss (Gain) with Disposed Assets	0.7	1.7	(56.1%)	(0.4)	(272.5%)	0.3	4.0	(92.2%)
Provision for Expected Credit Losses	31.3	13.8	126.6%	23.2	35.2%	54.5	27.8	96.2%
Equity Pickup	2.3	(0.2)	<(999%)	0.6	259.4%	2.9	(3.1)	(193.3%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	5.3	2.0	164.7%	9.6	(45.0%)	14.8	15.6	(5.1%)
Provision (Reversal) for Other Obligations	(3.0)	4.2	(173.0%)	-	-	(3.0)	15.3	(119.8%)
Interest and Monet./FX variations, net	183.4	69.5	163.8%	147.5	24.4%	331.0	132.6	149.6%
Change in Working Capital	(86.4)	(53.9)	60.4%	(112.0)	(22.8%)	(198.4)	(166.2)	19.4%
Trade Receivables	(83.5)	(40.9)	104.3%	(77.5)	7.8%	(160.9)	(132.2)	21.7%
Recoverable Taxes	(9.1)	(20.5)	(55.7%)	(48.1)	(81.1%)	(57.2)	(43.6)	31.1%
Judicial Deposits	(0.3)	(0.9)	(67.3%)	(2.8)	(89.7%)	(3.0)	(3.8)	(19.8%)
Other Assets	(74.4)	(104.3)	(28.7%)	5.2	<(999%)	(69.2)	(129.7)	(46.6%)
Labor Liabilities	113.7	113.0	0.5%	(6.7)	<(999%)	107.0	122.5	(12.7%)
Trade and Other Payables	(5.2)	(8.1)	(35.0%)	35.4	(114.8%)	30.2	12.8	135.8%
Commissions Payable	16.1	3.5	359.2%	2.7	497.5%	18.8	(4.8)	(492.9%)
Taxes and Contributions Payable	(7.3)	17.7	(141.5%)	(18.6)	(60.6%)	(26.0)	27.5	(194.3%)
Other Accounts Payable	(36.4)	(13.5)	169.0%	(1.6)	>999%	(38.0)	(15.0)	153.4%
Operating Cash Generation	506.4	356.3	42.1%	482.2	5.0%	988.6	676.2	46.2%
Interest paid	(5.3)	(2.2)	137.2%	(121.2)	(95.7%)	(126.5)	(82.4)	53.5%
Tax Paid	(39.7)	(22.8)	74.3%	(51.3)	(22.7%)	(91.1)	(95.6)	(4.7%)
Net Cash from Operating Activities	461.4	331.3	39.3%	309.6	49.0%	771.0	498.2	54.8%
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(59.5)	(41.7)	42.9%	(97.8)	(39.1%)	(157.4)	(93.5)	68.4%
Acquisition of Intangible Assets	(26.6)	(28.4)	(6.3%)	(40.2)	(33.8%)	(66.7)	(50.3)	32.6%
Franchises Loan	0.6	3.3	(81.5%)	0.6	1.0%	1.2	6.2	(80.5%)
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	-	-	-	(3,183.2)	(100.0%)	(3,183.2)	-	-
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(685.8)	(26.7)	>999%	(4.3)	>999%	(690.2)	(114.2)	504.5%
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	-	14.3	(100.0%)	-	-	-	14.3	(100.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	1.3	1.1	16.2%	1.4	(10.8%)	2.7	2.5	7.0%
CVC Fund Investments	(2.5)	(2.6)	(5.9%)	(33.7)	(92.6%)	(36.2)	(24.0)	50.5%
Cash generated from (used in) RJ e Dimensa	1,311.2	(0.1)	<(999%)	2.7	>999%	-	-	-
Net Cash used in Investing Act.	538.6	(80.8)	(767.0%)	(3,354.4)	(116.1%)	(2,815.8)	(258.4)	989.9%
Payment of Princ. of Loans and Financing	-	-	-	(10.2)	(100.0%)	(10.2)	-	-
Payment of Principal of Lease Liabilities	(21.7)	(21.9)	(1.1%)	(12.7)	70.6%	(34.4)	(37.1)	(7.2%)
Proceeds from debentures, loans and finan.	(0.1)	-	-	2,991.5	(100.0%)	2,991.4	-	-
Dividends and Interest on Equity Paid	(119.5)	(81.9)	45.8%	-	-	(119.5)	(81.9)	45.8%
Net Treasury Shares	(271.5)	-	-	(276.6)	(1.9%)	(548.1)	-	-
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(412.7)	(103.8)	297.4%	2,692.0	(115.3%)	2,279.3	(119.0)	<(999%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	587.4	146.7	300.4%	(352.9)	(266.5%)	234.5	120.9	94.0%
Cash and Equiv. Beginning of the Period	1,432.8	1,334.8	7.3%	1,785.7	(19.8%)	1,785.7	1,360.7	31.2%
Cash and Equiv. End of the Period	2,020.2	1,481.5	36.4%	1,432.8	41.0%	2,020.2	1,481.5	36.4%

APPENDIX V

Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,473.3	3,169.4	9.6%	3,437.4	1.0%
Cash and Cash Equivalents	2,020.2	2,094.2	(3.5%)	1,255.9	60.9%
Trade Receivables	982.2	734.7	33.7%	770.8	27.4%
Provision for Expected Credit Losses	(103.0)	(68.3)	50.8%	(73.5)	40.1%
Recoverable Taxes	109.4	93.9	16.5%	104.5	4.7%
Escrow Account	48.2	19.2	151.5%	19.3	150.5%
Other Assets	364.2	238.2	52.9%	244.6	48.9%
Discont. Operations Assets	52.1	57.4	(9.2%)	1,115.9	(95.3%)
Non-current Assets	9,521.0	5,793.2	64.3%	9,134.9	4.2%
Long-term assets	1,225.7	841.5	45.7%	906.3	35.2%
Trade Receivables	38.8	15.1	156.4%	32.6	19.0%
Receivables from Related Parties	3.9	4.7	(17.6%)	5.1	(23.1%)
Deferred Tax Assets	314.3	245.1	28.2%	262.8	19.6%
Judicial Deposits	35.2	29.2	20.5%	31.1	13.0%
Investments at Fair Value	261.1	196.7	32.7%	258.1	1.2%
Escrow Account	114.6	184.0	(37.7%)	163.5	(29.9%)
Other Assets	457.8	166.6	174.8%	153.1	199.0%
Investments	287.3	324.9	(11.6%)	1,316.0	(78.2%)
Property, Plant and Equipment	694.2	423.1	64.1%	620.1	11.9%
Intangible	7,313.7	4,203.7	74.0%	6,292.4	16.2%
TOTAL ASSETS	12,994.3	8,962.6	45.0%	12,572.3	3.4%
LIABILITIES					
Current Liabilities	1,887.3	1,343.3	40.5%	2,183.4	(13.6%)
Labor Liabilities	671.1	547.0	22.7%	470.8	42.5%
Trade and Other Payables	370.0	224.3	64.9%	263.2	40.6%
Taxes and Contributions Liabilities	152.4	131.8	15.7%	131.7	15.7%
Debentures	270.3	88.2	206.5%	108.9	148.2%
Purchase of non-controlling interests	-	-	-	674.9	(100.0%)
Lease Liabilities	57.5	67.3	(14.5%)	49.7	15.8%
Dividends Payable	90.6	89.3	1.5%	106.2	(14.6%)
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	87.5	43.5	101.3%	52.4	66.8%
Commissions Payable	95.8	64.5	48.5%	79.7	20.2%
Other Liabilities	87.9	77.6	13.4%	87.7	0.3%
Discont. Operations Liabilities	4.1	9.8	(57.9%)	158.2	(97.4%)
Non-current Liabilities	5,649.1	2,404.0	135.0%	5,083.6	11.1%
Lease Liabilities	226.4	62.5	262.3%	214.7	5.4%
Debentures	4,472.8	1,474.7	203.3%	4,471.4	0.0%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	141.7	218.7	(35.2%)	181.9	(22.1%)
Deferred Income Taxes	325.2	20.2	>999%	45.6	613.0%
Provision for Contingencies	148.5	100.8	47.4%	115.5	28.5%
Call Option of Non-controlling Interests	-	465.6	(100.0%)	-	-
Other Liabilities	334.5	61.6	442.9%	54.5	514.2%
Shareholders' Equity	5,457.9	5,215.3	4.7%	5,305.3	2.9%
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(783.5)	(305.2)	156.7%	(581.1)	34.8%
Capital Reserves	264.0	252.1	4.7%	151.3	74.5%
Profit Reserve	2,957.9	1,928.8	53.4%	2,373.3	24.6%
Carrying Value Adjustments	57.0	59.0	(3.4%)	57.9	(1.6%)
Non-controlling Interest	-	318.1	(100.0%)	341.4	(100.0%)
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	12,994.3	8,962.6	45.0%	12,572.3	3.4%

APPENDIX VI

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R\$ million	2Q26
Up to 12 months	167.8
from 13 to 24 months	166.6
from 25 to 36 months	158.7
from 37 to 48 months	147.8
over 48 months	919.4
Total	1,560.4

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R\$ million	2Q26
Up to 12 months	7.4
from 13 to 24 months	6.6
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	16.9
Total	44.0

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 2Q26, of which R\$1.7 billion has already been amortized for IR/CSLL tax purposes.

Acquisition Goodwill (R\$ million)	2Q26
Total	5,286.2
Difference between the accounting and tax basis of goodwill	85.1
Used as a benefit until 06/30	(1,663.8)
Balance to be used	3,707.4
Balance of non-merged companies	3,219.1
Incorporated balance to be used	488.3
Up to 12 months	(207.0)
From 13 to 24 months	(138.6)
From 25 to 36 months	(135.0)
Over 36 months	(51.0)

APPENDIX VII

Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	(3.3)	1.6	(313.3%)	(0.0)	>999%	(3.3)	8.7	(138.2%)
Net Effect of Amortization	(1.2)	(1.2)	0.0%	(1.2)	0.0%	(2.5)	(2.5)	0.0%
Net Income (Loss) from Techfin	(4.6)	0.3	<(999%)	(1.3)	259.3%	(5.8)	6.3	(193.3%)
Other Results ⁽¹⁾	(2.3)	0.2	<(999%)	(0.6)	259.2%	(2.9)	3.1	(193.2%)
Equity Pickup - TOTVS	(2.3)	0.2	<(999%)	(0.6)	259.4%	(2.9)	3.1	(193.3%)

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

Cash Flow Techfin (100%)

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q	1H26	1H25	Δ y/y
EBT	(6.4)	2.1	(398.6%)	2.6	(346.2%)	(3.8)	13.4	(128.3%)
Non-Cash Items	(51.7)	57.9	(189.2%)	51.2	(201.0%)	(0.5)	107.2	(100.5%)
Change in Working Capital	49.8	(170.3)	(129.2%)	(240.2)	(120.7%)	(190.4)	(267.2)	(28.7%)
Operating Cash Generation	(8.3)	(110.3)	(92.5%)	(186.4)	(95.6%)	(194.7)	(146.6)	32.8%
Interest paid	(0.0)	(0.0)	(62.5%)	(0.0)	(21.7%)	(0.0)	(0.1)	(60.6%)
Income Tax and Social Cont. paid	-	(0.0)	(100.0%)	(0.3)	(100.0%)	(0.3)	(1.3)	(79.1%)
Net Cash from Operating Activities	(8.3)	(110.3)	(92.5%)	(186.7)	(95.6%)	(195.0)	(148.0)	31.8%
Fixed Assets	(0.0)	(0.1)	(62.7%)	(0.7)	(93.8%)	(0.8)	(0.3)	175.1%
Intangibles	(7.4)	(0.2)	>999%	(7.3)	0.4%	(14.7)	(0.4)	>999%
Financial Rescues (Invest.)	(38.5)	52.3	(173.7%)	189.3	(120.4%)	150.8	32.7	360.8%
Net Cash used in Investing Act.	(45.9)	51.9	(188.4%)	181.3	(125.3%)	135.3	32.0	322.6%
Increase (Decrease) Gross Debt	(6.5)	69.6	(109.4%)	(81.3)	(91.9%)	(87.9)	(68.8)	27.7%
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.4)	(0.6)	(29.6%)	(0.4)	5.3%	(0.8)	(1.2)	(31.3%)
Red. (Inv.) of Senior Quotas	73.2	46.6	57.2%	(15.9)	(560.6%)	57.3	100.8	(43.1%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	66.2	115.6	(42.7%)	(97.6)	(167.9%)	(31.4)	30.8	(201.7%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	12.0	57.2	(79.0%)	(103.1)	(111.7%)	(91.0)	(85.1)	7.0%
Cash and Equiv. Beginning of the Period	137.7	120.1	14.7%	240.8	(42.8%)	240.8	262.4	(8.2%)
Cash and Equiv. End of the Period	149.8	177.3	(15.5%)	137.7	8.7%	149.8	177.3	(15.5%)
Revenue from financial invest., net of Taxes	1.9	3.9	(51.0%)	3.2	(41.5%)	5.1	7.4	(30.3%)
Free Cash Flow to Firm ⁽¹⁾	(18.0)	(115.1)	(84.4%)	(198.4)	(90.9%)	(216.4)	(157.1)	37.7%

⁽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	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	3,059.1	2,827.7	8.2%	3,161.8	(3.2%)
Cash and Cash Equivalents	149.8	177.3	(15.5%)	137.7	8.7%
Financial Investments	111.2	55.5	100.3%	69.0	61.1%
Trade Receivables	2,758.7	2,535.3	8.8%	2,921.2	(5.6%)
Other Assets	39.5	59.7	(33.8%)	33.8	16.7%
Non-current Assets	211.4	210.8	0.3%	204.8	3.2%
Long-term assets	27.0	34.5	(21.7%)	25.1	7.7%
Property, Plant and Equipment	4.8	5.6	(14.2%)	5.4	(11.5%)
Intangible	179.6	170.7	5.2%	174.3	3.0%
TOTAL ASSETS	3,270.5	3,038.5	7.6%	3,366.6	(2.9%)
LIABILITIES					
Current Liabilities	2,679.4	2,377.6	12.7%	2,768.4	(3.2%)
Loans and Financing	36.4	302.6	(88.0%)	42.7	(14.8%)
Business Partners Payable	1,164.2	698.9	66.6%	1,255.4	(7.3%)
Senior and Mezzanine Quotas	1,259.6	1,293.9	(2.7%)	1,265.4	(0.5%)
Other Liabilities	219.3	82.2	166.7%	205.0	7.0%
Non-current Liabilities	16.5	11.3	45.2%	18.3	(10.2%)
Loans and Financing	-	1.3	(100.0%)	-	-
Other Liabilities	16.5	10.1	63.3%	18.3	(10.2%)
Shareholders' Equity	574.6	649.5	(11.5%)	579.8	(0.9%)
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	3,270.5	3,038.5	7.6%	3,366.6	(2.9%)

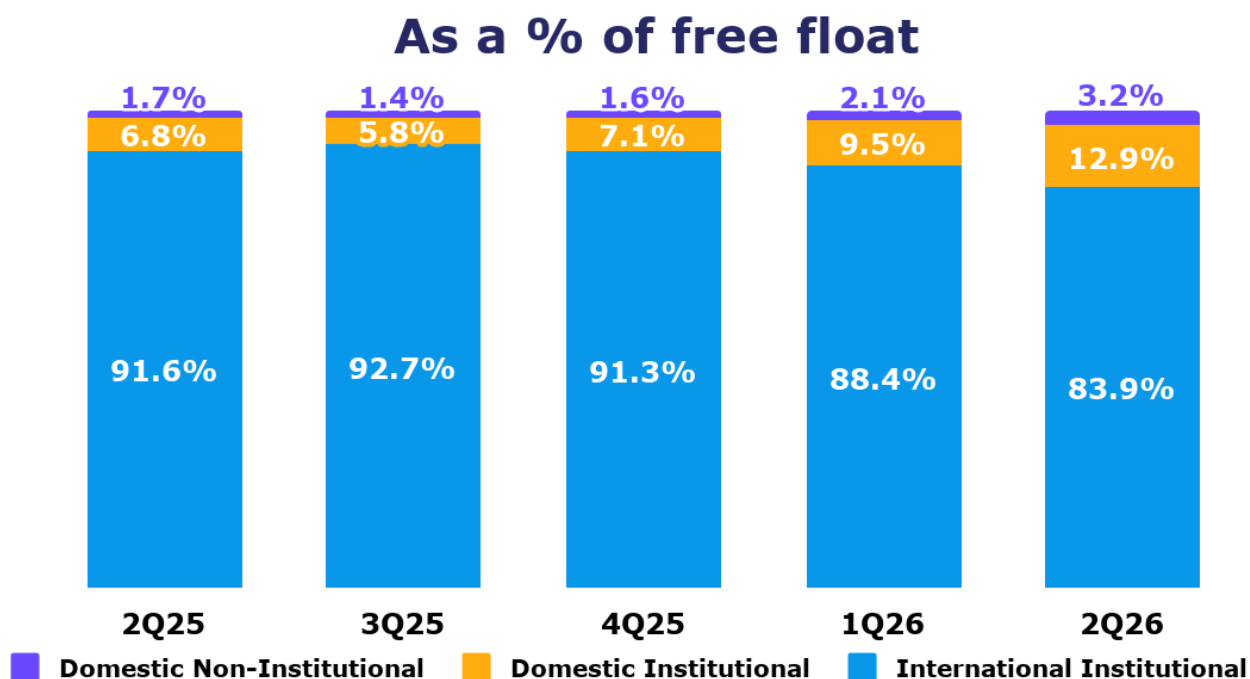
Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

In R\$ million	2Q26	2Q25	Δ y/y	1Q26	Δ q/q
On Due	2,653.9	2,476.2	7.2%	2,850.5	(6.9%)
Notes overdue					
Up to 30 days	79.3	50.2	57.9%	40.1	97.6%
from 31 to 60 days	12.0	9.0	33.2%	14.9	(19.3%)
from 61 to 90 days	12.6	7.1	78.6%	10.3	23.2%
from 91 to 180 days	32.0	11.7	172.5%	30.2	6.0%
from 181 to 360 days	38.5	18.3	110.2%	39.9	(3.5%)
over 360 days	9.0	144.6	(93.8%)	170.3	(94.7%)
Gross Trade Receivables	2,837.4	2,717.2	4.4%	3,156.2	(10.1%)
Provision for Expected Credit Losses	(80.6)	(191.7)	(58.0%)	(235.0)	(65.7%)
Total	2,756.8	2,525.5	9.2%	2,921.2	(5.6%)

APPENDIX VIII

SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS ended 2Q26 with share capital of approximately R\$3 billion, comprising 599,401,581 common shares, of which 4.4% remained in treasury during the period. The free float stands at 87%, with the following breakdown:



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.

[D]

- **Digital/inbound model:** a commercial strategy grounded in attracting prospective clients through content marketing, automation, and digital channels, in which qualification and closing occur remotely and at scale.
- **DCF** (Discounted Cash Flow): a financial valuation methodology used to estimate the value of a company or project based on projections of its future cash flows, discounted to present value using a discount rate.

[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.
- **EV** (Enterprise Value): a metric representing a company's total market value, calculated as the sum of the market value of its equity (Market Cap) and its net debt, reflecting the theoretical cost of acquiring the business in full.

[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.
- **Field sales/outbound model**: a commercial structure in which sales executives carry out direct prospecting and in-person meetings with prospective clients.
- **Free-float**: the quantity of shares of a publicly held company in free circulation in the market, available for trading by investors in general, excluding shares held by controlling shareholders, officers, and shares in treasury.

[G]

- **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.
- **ICP** (Ideal Customer Profile): a detailed description of the type of institutional client that derives the greatest value from the solutions offered and that, consequently, generates the best financial return, higher retention, and lower acquisition cost for the company.
- **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.
- **IGV** (iShares Expanded Tech-Software Sector ETF): an exchange-traded fund listed in the U.S. market that tracks the performance of the leading global technology companies focused on the development of software and SaaS solutions. It is widely used by analysts and investors as the principal global benchmark for assessing the market valuation, multiples, and share-price behavior of software companies.
- **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]

- **Large Language Models** (LLM): deep neural networks trained on vast volumes of textual data to understand, generate, and process natural language. In the B2B environment, they are applied on an agnostic or proprietary basis to automate workflows, analyze data, and optimize the user experience.
- **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.
- **LGDP**: is the Brazilian Law 13.709/2018, called the Brazilian General Data Protection Law.
- **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' 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.
- **Retention 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]

- **SaaSpocalypse**: (a portmanteau of SaaS, Software as a Service, and Apocalypse) an informal market term describing the sharp crisis, valuation reset, and slowdown experienced by subscription-based software companies.
- **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.
- **SMB** (Small and Medium-sized Businesses): the segment of small and medium-sized companies that is highly relevant to the economy and demands integrated, efficient, and quickly deployable management solutions.

[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.
- **TAM** (Total Addressable Market): a metric representing the total revenue opportunity available for a product or service. It is used to gauge the potential for expansion and growth over a given period.
- **TCO** (Total Cost of Ownership): it denotes the sum of all possible costs related to the purchase and possession of a product or service.
- **Techfin**: TOTVS' financial services division, responsible for providing credit and financing solutions to customers, which is seamlessly incorporated into the company's management systems.
- **TOTVS Inteligência Tributária** (TOTVS Tax Intelligence - TIT): A cloud-native solution seamlessly integrated into the Company's portfolio, developed to simulate, plan, and automate operational, financial, and logistical impacts from the Tax Reform. The platform enables strategic scenario modeling for pricing, resource allocation, and continuous regulatory compliance, supporting decision-making throughout the transition and consolidation of the new tax system
- **TPV** (Total Payment Volume): is the total value of transactions processed by a particular company, payment platform, or financial institution.
- **Trusted Advisor**: a strategic concept defining the market positioning in which TOTVS acts beyond a mere technology provider, serving also as a trusted advisor and long-term business partner to its clients. This approach deepens the understanding of each market segment's pain points and operational processes, enabling it to steer decisions on efficiency, revenue expansion, and the integration of financial services.

[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.

[V]

- **Vibe Coding**: a programming approach in which the professional codes the desired features in natural language so that LLM-based agents handle the coding, testing, and technical refinement of the requested solution.

[W]

- **WACC** (Weighted Average Cost of Capital): the rate that calculates a company's financing cost, proportionally weighting the cost of equity and the cost of debt. It is frequently used as the discount rate in financial valuation models.

[Y]

- **YTD** (Year to Date): Refers to the accumulated value of a given indicator from the year up to the reporting date.