São Paulo, 04 de novembro de 2026

A ***TOTVS S.A.*** *(B3: TOTS3) anuncia seus* ***resultados do Terceiro Trimestre de 2026 (3T26)***

RELEASE DE RESULTADOS 3T26

VIDEOCONFERÊNCIA - 05 de novembro de 2026, às 11:00 (BRT)

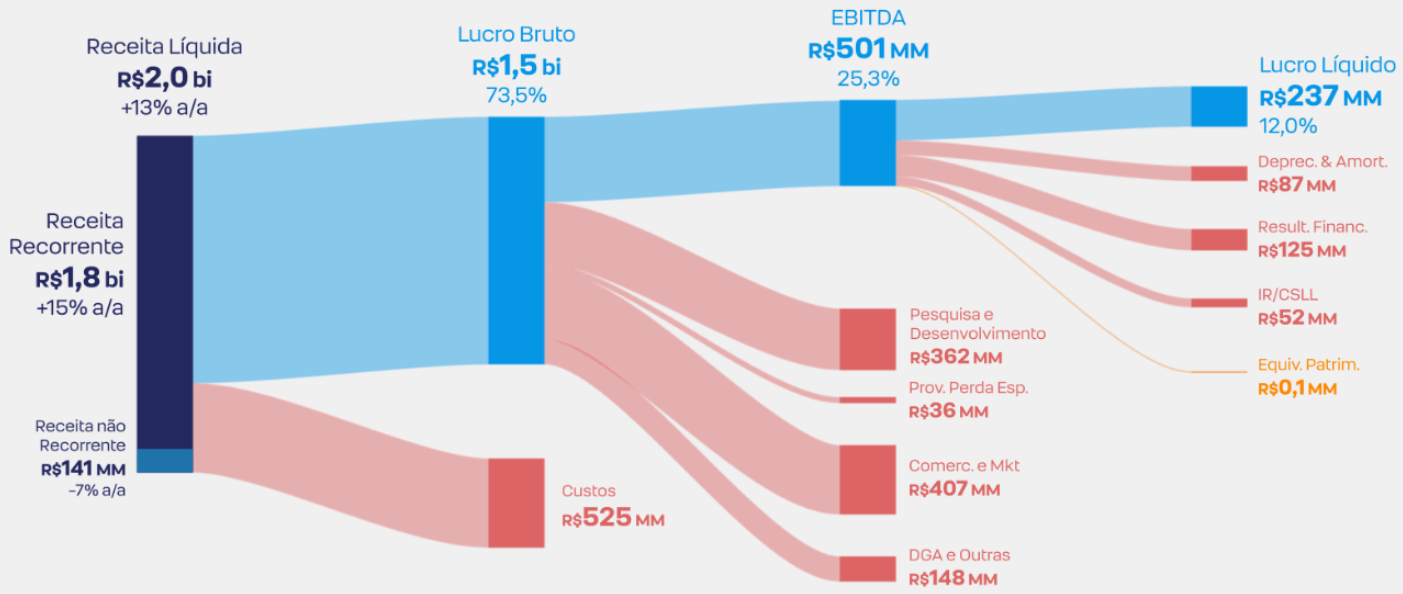
Clique aqui para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

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 3T26

Destaques Financeiros e Operacionais[1]



31º
trimestre consecutivo de crescimento orgânico de 2 dígitos, sendo os últimos 22 entre 15% e 25%

Aceleração sequencial de
+5 p.p a/a
na Receita de Cloud (3T26 vs 2T26)

ARR
R$8,0 bi **+14%** a/a

NOPLAT
R$306 MM **+15%** a/a

RECEITA RECORRENTE
R$1,8 bi **+15%** a/a

EBITDA AJUSTADO
R$501 MM **+17%** a/a

Adição Líquida de ARR
R$209 MM **+4,4%** a/a

Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado
83% **-1.270pb** 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

Mudando o rumo da prosa

Há bastante tempo temos a prática de começar o preparo da mensagem do CEO com alguma antecedência. É interessante que até o começo deste ano, a linha mestra inicial se mantinha relativamente intacta até a versão final. Os ajustes eram apenas de linguagem. Pois bem, em 2026, isso mudou de forma dramática. Já na mensagem do 4T, divulgada em fevereiro, os primeiros *drafts* falavam do fechamento de um 2025 maravilhoso e das perspectivas de um 2026 de mais crescimento e ganho de rentabilidade, com o lançamento do LYNN, nosso *foundation* de AI que nos habilitava para um enorme aumento de *addressable market*. Em vez disso, tivemos que endereçar o nascimento do recém-falecido SaaSpocalypse. Foi assim também no 1T e no 2T.

Agora, nesse 3T, o primeiro *draft,* feito antes de 25/10, versava sobre estar "*ahead of the curve*". Começava em 1955, quando o historiador Cyril Parkinson fez um artigo para a The Economist, postulando que "o trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua realização".

Lembrava que, menos conhecida, é a sua antítese positiva. Que, pela "lei", se você der 30 dias para alguém pintar uma parede que leva duas horas, a pessoa vai passar 30 dias planejando e complicando a tarefa até estourar o prazo. Na execução de tarefas, a abundância de tempo gera desperdício. Quando mudamos da execução para a tomada de decisões complexas, ou seja, a estratégia, a dinâmica se inverte. Nela, o tempo não deve ser comprimido artificialmente; deve-se usar todo o tempo disponível.

Estabelecia que, analisar corretamente o cenário facilita determinar com mais precisão o real tempo disponível para uma decisão. Que um bom desafio é encontrar formas de aumentar o tempo para a tomada de decisões estratégicas. Que estar "*ahead of the curve*" é a resposta a esse desafio.

Reforçava também que o Universo TOTVS e o Investor Day mostraram que seguimos antecipando tendências, sempre alguns passos à frente. Que dois anos atrás, a adoção de AI no mundo corporativo ainda engatinhava. E, apesar de acreditarmos que o ritmo de sua adoção seguiria o *framework* de, quanto mais crítica e integrada é uma tarefa ou processo, mais lenta é a adoção de novas tecnologias, nos antecipamos ao desenharmos uma visão de AI, definindo nosso papel e os passos a serem executados para torná-lo realidade.

Pontuava ainda que, neste final de 2026, o nível de adoção de AI nas empresas cresceu de forma acelerada, apesar de ainda incipiente. Que mais de 50% do consumo corporativo é para *coding*, 20% para suporte a clientes e o restante se divide entre pesquisa/chatbots e organização das bases de dados. Assim, o consumo de AI para as tarefas associadas aos *softwares* de gestão é próximo de zero. E, portanto, o *framework* segue 100% válido.

Dizia que estar *ahead of the curve* significou para a TOTVS várias conquistas: criamos os habilitadores de AI, que se tornaram a principal locomotiva de crescimento de receita, lançamos o LYNN, o IaaS e, nas últimas semanas, o TaaS e o CORTEN. Que havíamos entendido qual era o tempo disponível para tomar nossas decisões e o usamos integralmente. Executamos sem desperdício. Que, uma a uma, as peças do quebra-cabeça foram sendo encaixadas. Sustentando crescimento acelerado e aumentando rentabilidade. E que, como consequência, o retorno é inexorável, tudo uma questão de tempo, pois o trem já partiu da estação.

No final desse *draft*, mudávamos o assunto para o lançamento do sistema operacional de gestão CORTEN, afirmando que ele é um marco na longa história da TOTVS. Que o CORTEN passa a ser a peça central da estratégia

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

da TOTVS, pois desde a criação das 3 dimensões acreditamos que as barreiras que separavam as diferentes camadas tecnológicas nas empresas desapareceriam e que ser um *trusted advisor* exigiria tornar isso realidade. Claro, o CORTEN é essa convergência, sem costuras. Uma nova categoria, criada pela TOTVS. Que só a TOTVS tem.

Porém, de um dia para o outro, o mercado estabeleceu que a volatilidade aumentou, a confiança caiu e a visibilidade desapareceu. Mesmo sabendo que, como disse o título de um antigo relatório de *sell side*, a TOTVS é uma *all-weather company* (ou seria *stock*?), nos vimos mais uma vez pensando se pareceríamos estar em Nárnia, caso não mudássemos o eixo da mensagem para endereçar o cenário de momento. Foi então que nos lembramos que o Corten é um aço 3 vezes mais resistente à corrosão que o aço comum, pois cria uma camada protetora que o envolve completamente, sem remendos. Assim, por um acaso do destino, essa marca veio a calhar: ela representa precisamente do que a TOTVS é feita. Nossa história mostra que passamos por situações de turbulências macroeconômicas melhor que qualquer outra empresa. E que sempre saímos ainda mais fortes do que entramos.

Dennis Herszkowicz - CEO

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado

Resultado Consolidado (Pro-forma)

As tabelas a seguir refletem o efeito pro-forma da combinação da Linx em todos os períodos reportados e 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**.

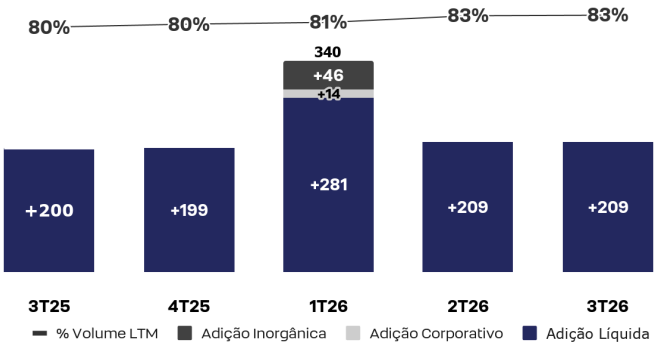
Resultado Consolidado	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
(em R$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	**1.977,8**	**1.746,7**	**13,2%**	**1.919,7**	**3,0%**	**5.786,6**	**5.115,2**	**13,1%**
Receita Recorrente	1.837,2	1.595,5	15,1%	1.781,3	3,1%	5.354,9	4.640,1	15,4%
Receita Não Recorrente	140,7	151,2	(7,0%)	138,4	1,6%	431,8	475,1	(9,1%)
Custos	**(524,6)**	**(457,4)**	**14,7%**	**(514,8)**	**1,9%**	**(1.539,1)**	**(1.361,4)**	**13,1%**
Lucro Bruto Ajustado	**1.453,2**	**1.289,3**	**12,7%**	**1.404,9**	**3,4%**	**4.247,6**	**3.753,9**	**13,2%**
Margem Bruta Ajustada	*73,5%*	*73,8%*	*-30 pb*	*73,2%*	*30 pb*	*73,4%*	*73,4%*	*0 pb*
Despesas Operacionais Ajustadas	**(952,3)**	**(860,8)**	**10,6%**	**(918,1)**	**3,7%**	**(2.762,7)**	**(2.521,5)**	**9,6%**
% Receita Líquida	*48,1%*	*49,3%*	*-120 pb*	*47,8%*	*30 pb*	*47,7%*	*49,3%*	*-160 pb*
Pesquisa e Desenvolvimento	(361,6)	(314,5)	15,0%	(341,9)	5,7%	(1.045,5)	(906,6)	15,3%
% Receita Recorrente	*19,7%*	*19,7%*	*0 pb*	*19,2%*	*50 pb*	*19,5%*	*19,5%*	*0 pb*
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	(20,9)	70,6%	(31,3)	13,7%	(92,0)	(58,4)	57,4%
% Receita Líquida	*1,8%*	*1,2%*	*60 pb*	*1,6%*	*20 pb*	*1,6%*	*1,1%*	*50 pb*
Despesas Comerciais e de Marketing	(407,2)	(377,9)	7,8%	(397,8)	2,4%	(1.210,8)	(1.126,7)	7,5%
% Receita Líquida	*20,6%*	*21,6%*	*-100 pb*	*20,7%*	*-10 pb*	*20,9%*	*22,0%*	*-110 pb*
Despesas Gerais Adm. e Outras	(147,8)	(147,6)	0,1%	(147,0)	0,5%	(414,4)	(429,8)	(3,6%)
% Receita Líquida	*7,5%*	*8,5%*	*-100 pb*	*7,7%*	*-20 pb*	*7,2%*	*8,4%*	*-120 pb*
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**
Margem EBITDA Ajustada	*25,3%*	*24,5%*	*80 pb*	*25,4%*	*-10 pb*	*25,7%*	*24,1%*	*160 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	92,9%	91,3%	160 pb	92,8%	10 pb	92,5%	90,7%	180 pb
ARR	7.951,2	6.993,8	13,7%	7.742,3	2,7%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	97,3%	98,2%	-90 pb	97,3%	0 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR [1]	93,7%	92,6%	110 pb	93,3%	40 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 máquina de vendas da TOTVS segue entregando fortes resultados, explicados pelo alto nível de satisfação dos clientes, pelo portfólio que segue crescendo, a redução do TCO, e o aumento da capilaridade comercial, entre diversos outros fatores. Um exemplo desse desempenho são os habilitadores de AI que já correspondem a 37% da Adição Orgânica.

Adição Líquida de ARR (R$MM)



Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Tudo isso esteve em evidência no Universo TOTVS 2026. A presença recorde de público foi a demonstração mais evidente da alta demanda e interesse por nossas soluções. Mesmo realizado em um momento do ano diferente do usual (em outubro, ao invés de junho) e num contexto econômico menos aquecido, tivemos um aumento de 10% no público presente, que superou 22 mil pessoas nos dois dias de evento. Mais do que números, o Universo TOTVS 2026 marcou o início de uma nova etapa na TOTVS, com aceleração do consumo de nuvem (PaaS e IaaS), e a introdução dos Agentes de AI (modelo TaaS – *Task as a Service*) via LYNN, do CORTEN e AIaaS (*AI as a Service*).

A Adição Líquida de ARR atingiu R$209 milhões neste trimestre. Como esperado, na comparação com o 2T26, tivemos uma estabilização da Taxa de Retenção de clientes, após 2 trimestres de flutuação. A contribuição de Preço segue relativamente estável e com pequena queda ano contra ano. Na comparação com o 3T25, não tivemos a contribuição dos R$16 milhões do TIT (TOTVS Inteligência Tributária), o que representa um crescimento de mais 13% ano contra ano, ao expurgar este efeito.

Receita Líquida

A Receita Líquida atingiu R$2 bilhões no 3T26, marcando o 31º trimestre consecutivo de crescimento orgânico de dois dígitos, com um avanço de 13% em relação ao 3T25. No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), a Receita somou R$5,8 bilhões, um salto de 13% frente ao mesmo período de 2025.

Pelo 22º trimestre consecutivo a Receita Recorrente cresceu organicamente acima de 15%, atingindo 93% do total. Como costumamos dizer, nesse caso, performance passada é um ótimo indicador de performance futura.

A TOTVS segue *ahead of the curve* e isso é visível nos habilitadores de AI. Eles aceleraram sequencialmente o crescimento a/a de 29% para 33%, representando 14,9% da Receita Recorrente, 50pb a mais que no trimestre anterior. O principal destaque foi a aceleração de 5p.p. do crescimento de Cloud, que passou de 26% para 31% entre o 2T26 e o 3T26. AI se tornou o principal *pitch* de vendas dessa oferta: os clientes cada vez mais compreendem que migrar para o T-Cloud não é apenas uma atualização de infraestrutura, mas o investimento tecnológico para impulsionar seus negócios. A universalização da nuvem proprietária da TOTVS estabelece o alicerce fundamental de dados, segurança e performance que viabiliza a adoção do LYNN e dos Agentes de AI.

A Receita Não Recorrente totalizou R$141 milhões, uma retração de 7% a/a. Essa dinâmica é uma escolha estratégica. Ao priorizarmos as ofertas do Intera (combos de soluções TOTVS), a universalização do T-Cloud e a utilização de AI, reduzimos ativamente o TCO de implementação. Essa eficiência abre espaço no orçamento das empresas para aumentarmos nosso *share of wallet* em soluções de maior valor agregado, como o TaaS e os serviços orquestrados pelo recém lançado CORTEN.

A combinação da nossa expansão de Receita de duplo dígito com um mix de alta qualidade levou o Lucro Bruto Ajustado a alcançar R$1,5 bilhão no trimestre, com crescimento de 13% a/a, e Margem Bruta Ajustada acima de 73%.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Despesas Operacionais

Neste 3T26, as Despesas Operacionais representam 48,1% da Receita Líquida, recuando 120pb a/a. Para entender a magnitude dessa redução, é importante dar o contexto em que ela ocorreu e também alguns dados adicionais sobre a sua composição.

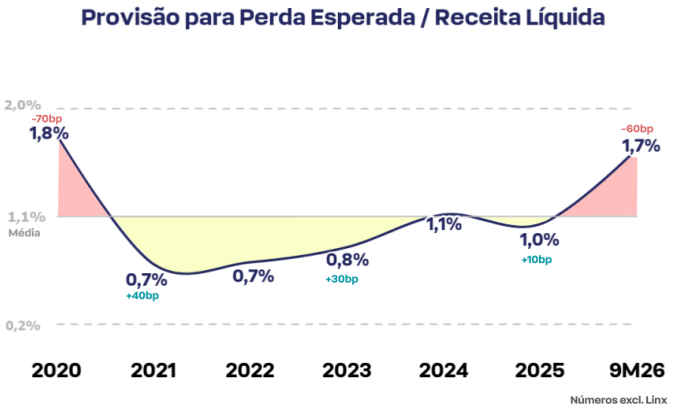
A TOTVS está no seu maior ciclo de investimentos em inovação e expansão dos últimos anos. Como é notório, construímos a infraestrutura de AI, ampliamos o T-Cloud, lançamos o CORTEN, aceleramos os investimentos de Vendas e Marketing, aumentamos o número de vice-presidências, seguimos com ritmo acelerado de aquisições de portes variados, entre diversas outras iniciativas estratégicas.

Ao mesmo tempo, o país passa por um dos piores ciclos de crédito dos últimos anos, com reflexos claros na economia e até mesmo no nosso resultado, como mostraremos abaixo na seção sobre Provisão para Perda Esperada (PPE) .

Ainda assim, a TOTVS garantiu ganhos de eficiência e, o mais importante, preservou um mix de despesas alinhado a escolhas estratégicas que entregam o presente e constroem o futuro. Isso se traduziu em: (i) **Ganhos em G&A**: expressivas reduções de custos, impulsionadas especialmente pela integração das aquisições.; (ii) **Avanço em Vendas e Marketing:** aceleração do modelo híbrido (*field sales* e *digital/inbound*), resultando em melhores métricas de adição bruta de ARR por vendedor e de conversão de *pipeline*, etc; e (iii) **Manutenção em P&D**: preservação da relevância dos investimentos. Este ganho de eficiência ocorreu mesmo diante de um incremento de 50pb (R$34 milhões) na PPE no acumulado de 9M26.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (PPE) representou 1,8% da Receita Líquida do trimestre, 60pb acima do patamar de 1,2% registrado no 3T25. Excluindo a Linx, esta provisão atingiu 1,7% da Receita Líquida no acumulado de 9M26, o que representa 70pb acima de 2025 e 60pb acima da média histórica de 1,1%.



A TOTVS adota uma política conservadora de provisionamento, que combina o índice de propensão de pagamento dos birôs de crédito aos históricos internos de perdas para determinar os percentuais por faixas do *aging* de contas a receber, bem como pelo provisionamento integral dos casos de empresas em recuperação judicial e extrajudicial.

Isso significa que, num cenário macroeconômico em que o ciclo de crédito está numa etapa desafiadora e, portanto, a inadimplência geral das empresas mais elevada, realizamos um reforço preventivo nas provisões, que passaram a cobrir 12% do saldo do Contas a Receber, versus 8,9% no 3T25. Entendemos que essa postura conservadora cria uma base de comparação mais favorável para períodos futuros, em caso de cenários mais normalizados e próximos à média histórica.

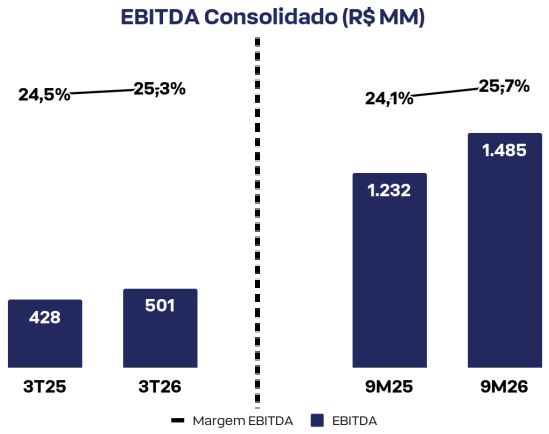
Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Por fim, a alta criticidade das nossas soluções para condução de suas atividades do dia a dia dos nossos clientes somado ao elevado nível de demanda pelas nossas soluções, demonstrado no Universo TOTVS, nos dão segurança que a resiliência do modelo de negócios da companhia segue totalmente intacta.

EBITDA

O EBITDA Ajustado da TOTVS atingiu um marco histórico no 3T26 ao ultrapassar meio bilhão de reais em um único trimestre, com um sólido crescimento de 17% a/a. No acumulado 9M26, o EBITDA Ajustado alcançou R$1,5 bilhão, um expressivo salto de 20% sobre o 9M25.

A Margem EBITDA Ajustada encerrou o trimestre em 25,3%, expansão de 80pb em relação ao 3T25. No acumulado do ano, a evolução é ainda mais contundente, tendo a margem atingido 25,7%, 160pb acima do mesmo período de 2025. Lembramos que essa expansão de margem se dá num dos maiores ciclos de investimentos estratégicos dos últimos anos e num cenário macroeconômico desafiador.



O atingimento deste patamar de margem reflete a alavancagem operacional, resultado dos ganhos de eficiência advindos da disciplina de gestão de custos e despesas e da otimização de processos internos, inclusive com o uso de AI. Ao alavancar essas tecnologias e atuarmos como o *trusted advisor* do SMB, conseguimos otimizar fluxos de trabalho e elevar a produtividade das equipes, garantindo a capacidade de absorver o aumento expressivo de transações, a volumetria de dados e o *onboarding* de novos clientes sem ampliar a base de despesas na mesma proporção. Mostramos alguns exemplos práticos desta atuação no último Investor Day, como por exemplo: (i) o atendimento de um aumento de mais de 31% no número de chamados provocados pela reforma tributária com zero contratações dedicadas para suprir a demanda e 20% dos tickets retidos logo no primeiro atendimento com AI; (ii) redução de 46% no tempo de implantação de alguns ERPs; e (iii) os ganhos de produtividade nos times de desenvolvimento de 30% no perfil padrão e 100% no perfil *high performance*.

Por fim, apenas a título informativo, caso a Companhia adotasse a prática comum a empresas listadas no mercado norte-americano de excluir do EBITDA o impacto decorrente do plano de incentivo baseado em ações, a Margem EBITDA do 9M26 seria 180pb superior, atingindo 27,5%.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**
Depreciação e Amortização	(86,7)	(84,5)	2,6%	(88,7)	(2,2%)	(263,5)	(247,0)	6,7%
Resultado Financeiro	(124,9)	(26,3)	375,3%	(115,2)	8,4%	(297,7)	(73,5)	305,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(52,0)	(65,5)	(20,6%)	(40,7)	27,8%	(173,3)	(202,4)	(14,4%)
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	(0,1)	8,0	(100,7%)	(1,7)	(96,7%)	(1,7)	12,4	(113,9%)
Lucro Líquido Ajustado	**237,2**	**260,2**	**(8,8%)**	**240,6**	**(1,4%)**	**748,7**	**722,0**	**3,7%**
Margem Líquida Ajustada	*12,0%*	*14,9%*	*-290 pb*	*12,5%*	*-50 pb*	*12,9%*	*14,1%*	*-120 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
NOPLAT [1]	305,6	264,6	15,5%	316,7	(3,5%)	931,1	756,8	23,0%
LPA (12M) [2]	1,83	1,65	10,9%	1,83	(0,4%)	n/a	n/a	n/a
ROIC (12M) [3]	24,0%	19,1%	490 pb	26,8%	-280 pb	n/a	n/a	n/a
ROE (12M) [4]	26,5%	16,4%	1010 pb	27,1%	-60 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

No 3T26, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R$237 milhões, redução de 8,8% a/a. A retração de 290pb a/a na Margem Líquida Ajustada, que encerrou o período em 12,0%, é estritamente associada ao aumento das despesas no Resultado Financeiro, consequência da alavancagem financeira, relacionada à emissão de debêntures para o pagamento da aquisição da Linx e consequente menor volume de Caixa aplicado, por conta da execução dos programas de recompra de ações. Até aqui, esses programas têm criado valor para o acionista. Desde 2024, recompramos mais de 47,4 milhões de ações a um preço médio de R$30,76.

Quando os efeitos não operacionais são isolados, a alavancagem operacional do modelo de negócios com alta recorrência torna-se evidente. O NOPLAT, indicador que traduz esta rentabilidade operacional, saltou 15% a/a no 3T26 e 23% no acumulado de nove meses. Essa performance é fruto da expansão acelerada da Receita, acompanhada por uma sólida disciplina de custos e ganhos internos de eficiência, ampliando a geração estrutural de valor para o acionista.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Fluxo de Caixa Livre

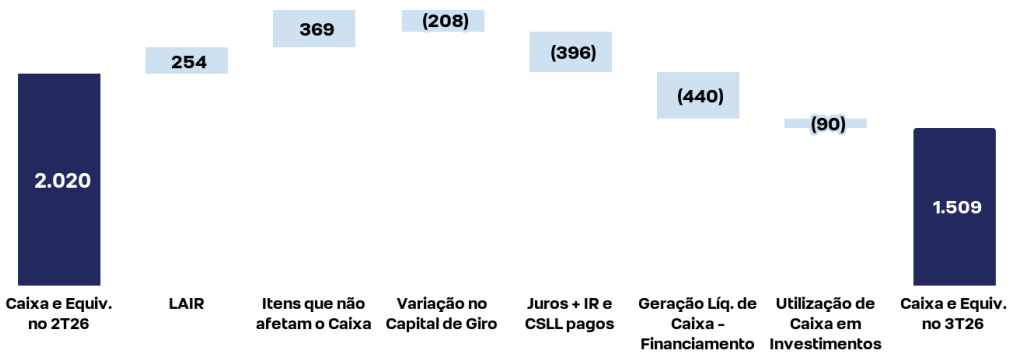
Fluxo de Caixa Livre	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
LAIR	**254,3**	**282,1**	**(9,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**764,8**	**738,0**	**3,6%**
Itens que não afetam o Caixa	368,6	208,8	76,6%	365,5	0,9%	1.045,1	595,3	75,6%
Variação do Capital de Giro	(207,8)	(81,3)	155,7%	(86,4)	140,5%	(406,2)	(247,5)	64,1%
Geração Operacional de Caixa	**415,0**	**409,5**	**1,3%**	**506,4**	**(18,0%)**	**1.403,6**	**1.085,8**	**29,3%**
(–) IR e CSLL pagos	(36,2)	(31,3)	15,7%	(39,7)	(8,9%)	(127,2)	(126,8)	0,3%
(–) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(110,1)	(49,5)	122,3%	(84,8)	29,8%	(331,5)	(190,8)	73,8%
(–) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(18,9)	(17,1)	10,6%	(21,7)	(12,8%)	(53,3)	(54,2)	(1,6%)
(–) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(57,1)	(55,1)	3,6%	(65,6)	(13,0%)	(208,1)	(142,6)	46,0%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	**192,8**	**256,6**	**(24,9%)**	**294,6**	**(34,6%)**	**683,5**	**571,4**	**19,6%**
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	82,9%	95,6%	-1270 pb	104,0%	-2110 pb	94,5%	88,1%	640 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	81,3%	98,6%	-1730 pb	122,4%	-4110 pb	91,3%	79,1%	1220 pb
Margem FCLE (12M)	13,2%	12,5%	70 pb	14,5%	-130 pb	n/a	n/a	n/a

A redução do Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE) de 25% a/a reflete, majoritariamente, desembolsos antecipados pontuais relacionados a contratos de nuvem que somaram R$92 milhões, sendo R$59 milhões alocados na Variação do Capital de Giro (Outros Ativos) e R$33 milhões estão em Ativo Intangível (CAPEX). Tais investimentos se traduzem em expressivos diferenciais competitivos para a Companhia, ao garantirem termos contratuais mais vantajosos. Essa capacidade de antecipação evidencia o poder de escala e a solidez financeira da TOTVS, estabelecendo uma clara vantagem frente a *players* de menor porte que não dispõem da mesma musculatura de balanço ou ritmo de expansão de base instalada, sobretudo em um contexto global marcado pela crescente restrição da oferta de capacidade computacional.

Adicionalmente, o restante da variação contempla o pagamento de R$33 milhões referente a obrigações sociais e trabalhistas e variações marginais no prazo médio de recebimento. Apesar da acomodação pontual no trimestre, o FCLE acumulado no 9M26 mantém uma trajetória sólida de crescimento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Devido aos efeitos na Variação do Capital de Giro e Capex no período, a relação da Geração Operacional de Caixa sobre EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em 82,9%. Na visão acumulada do 9M26, esse indicador apresentou evolução expressiva de 640pb frente ao 9M25, alcançando um patamar de 94,5%. A taxa de conversão de Fluxo de Caixa Livre sobre o Lucro Ajustado encerrou o trimestre em 81,3%, enquanto a Margem FCLE dos últimos 12 meses (LTM) demonstrou forte resiliência ao avançar 70pb em relação ao 3T25, fechando o período em 13,2%.

Fluxo de Caixa 3T26 (R$ MM)

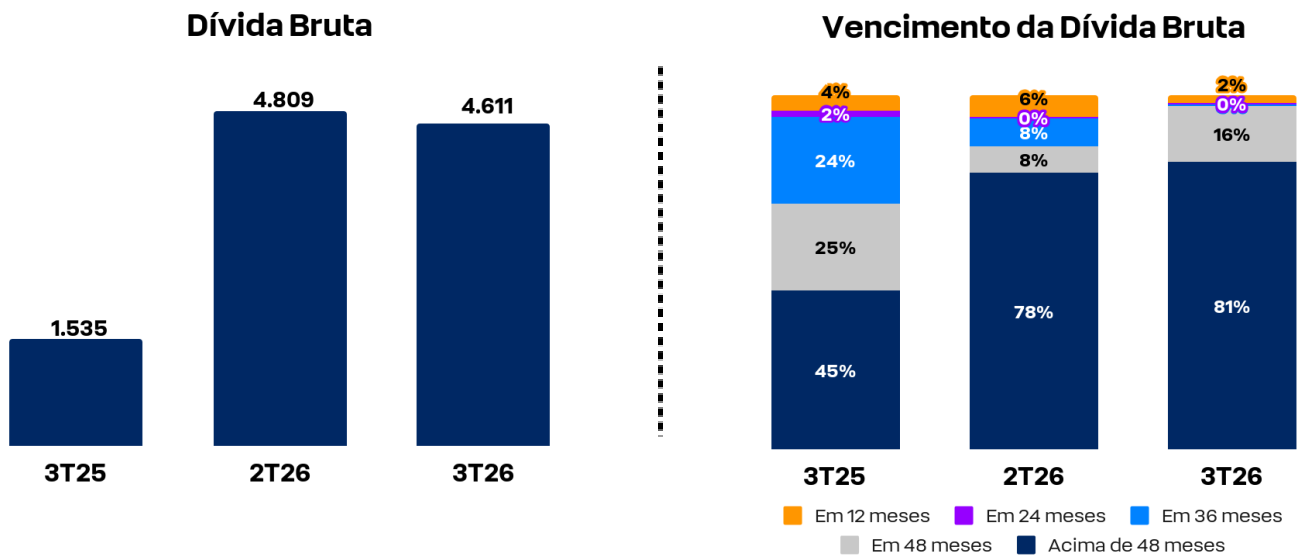


Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Endividamento Bruto e Líquido

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
Debêntures	(4.550,5)	(1.516,7)	200,0%	(4.743,1)	(4,1%)
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(60,9)	(18,0)	238,3%	(66,3)	(8,1%)
Dívida Bruta Total	**(4.611,5)**	**(1.534,7)**	**200,5%**	**(4.809,5)**	**(4,1%)**
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.508,8	1.594,6	(5,4%)	2.020,2	(25,3%)
Caixa (Dívida) Líquida	**(3.102,7)**	**59,8**	**<(999%)**	**(2.789,3)**	**11,2%**
xDívida Líquida / EBITDA (12M)	1,6	(0,0)	<(999%)	1,5	7,1%

No 3T26, a redução de 25% t/t do saldo de Caixa e Equivalentes, que encerrou o período em R$1,5 bilhão, bem como o aumento 11% t/t da Dívida Líquida reflete a execução do programa de recompra de ações, pagamento de Juros sobre Capital Próprio e pagamento de juros das debêntures no trimestre.



Com a 7ª emissão de debêntures da TOTVS realizada no 3T26, no valor total de R$1,5 bilhão e com vencimento estendido para 2 de setembro de 2033, com remuneração de 100% do CDI e *spread* de 0,59% ao ano, foi realizado o pré-pagamento das debêntures da 5ª emissão de mesmo valor total, que tinham remuneração de 100% do CDI, porém com *spread* de 0,95% ao ano. Com isso, a Companhia reduz os custos financeiros e alongamento o vencimento da dívida bruta, como demonstrado no gráfico acima.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Techfin

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**.

	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de *Funding*	**115,1**	**119,8**	**(3,9%)**	**103,5**	**11,2%**	**317,0**	**292,0**	**8,6%**
Receita Líquida	164,8	167,7	(1,7%)	152,2	8,3%	462,2	422,9	9,3%
Custo de *Funding*	(49,8)	(48,0)	3,8%	(48,8)	2,1%	(145,2)	(130,9)	10,9%
Provisão para Perda Esperada	(30,9)	(16,5)	87,2%	(26,7)	15,7%	(81,0)	(40,6)	99,8%
OPEX	(82,7)	(77,6)	6,5%	(81,7)	1,2%	(236,5)	(210,9)	12,2%
EBITDA Ajustado Techfin	**1,4**	**25,6**	**(94,4%)**	**(5,0)**	**(129,1%)**	**(0,5)**	**40,6**	**(101,3%)**
% EBITDA Ajustado Techfin	*1,3%*	*21,4%*	*-2010 pb*	*-4,8%*	*610 pb*	*-0,2%*	*13,9%*	*-1410 pb*
Below EBITDA	(1,6)	(9,6)	(83,7%)	1,6	(194,5%)	(2,9)	(15,8)	(81,6%)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	**(0,1)**	**16,1**	**(100,7%)**	**(3,3)**	**(96,7%)**	**(3,4)**	**24,8**	**(113,9%)**
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	*-0,1%*	*13,4%*	*-1350 pb*	*-3,2%*	*310 pb*	*-1,1%*	*8,5%*	*-960 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.464,9	3.393,9	2,1%	3.441,6	0,7%	10.171,1	9.840,7	3,4%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	65,1	67,1	(3,0%)	61,9	5,2%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.632,1	2.476,0	6,3%	2.756,8	(4,5%)	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	66,3	63,6	4,3%	69,4	(4,4%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	163,1	276,2	(41,0%)	212,7	(23,3%)	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	3.046,5	2.385,3	27,7%	2.837,0	7,4%	8.636,8	6.604,4	30,8%

Receita Líquida de *Funding* e Eficiência Operacional

A Produção de Crédito da Techfin totalizou R$3,5 bilhões no 3T26, avanço de 2,1% a/a mesmo em um cenário mais adverso para o mercado de crédito e, consequentemente, com a adoção de uma postura mais conservadora na concessão de crédito.

Alinhada à sua postura histórica de gestão de risco, a Techfin ajusta preventivamente seus modelos e limites de crédito para priorizar a qualidade da carteira, ainda que isso impacte temporariamente o crescimento de curto prazo. O prazo médio da produção alcançou 65,1 dias (+5,2% t/t,). A revisão dos modelos levou à redução da exposição da carteira no Agronegócio e diminuiu o prazo médio da produção na comparação frente ao 3T25 (-3% a/a) , o que resultou na queda de 3,9% a/a da Receita Líquida de Funding.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

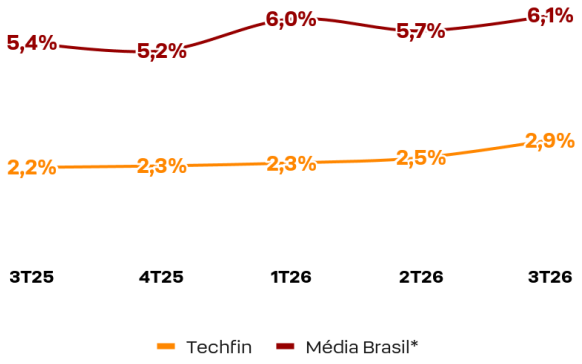
Provisão para Perda Esperada

No 3T26, a Provisão para Perda Esperada da Techfin apresentou aumento de 87% a/a e de 16% t/t, devido ao "envelhecimento" da carteira em atraso, isto é, a ampliação do atraso de recebíveis originados em períodos anteriores. Essa elevação ampliou o índice de cobertura da provisão sobre a carteira vencida de 39,2% no 3T25 para 52,1% no 3T26, conforme demonstrado no **ANEXO VII**.

Como comentado no trimestre anterior, as safras mais recentemente originadas estão convergindo para os padrões históricos de inadimplência. Um sinal claro disso é que a faixa de vencidos até 30 dias do *aging* da carteira de recebíveis apresentou redução de 35% t/t que, combinado ao maior índice de cobertura de provisão, reduz o risco de aumentos dessa provisão acima do crescimento da carteira originada.

Mesmo nesse ambiente de crédito, o índice de inadimplência acima de 90 dias da Techfin encerrou o período em 2,9%, nível expressivamente inferior à média de mercado no Brasil no 3T26, como demonstrado no gráfico ao lado.

Inadimplência acima de 90 dias



*Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe

EBITDA e Lucro Líquido Ajustado

A disciplina na gestão das Despesas Operacionais se traduziu no crescimento contido de 6,5% a/a desta rubrica, viabilizado pelas sinergias da arquitetura tecnológica e automação interna. Essa eficiência permitiu absorver integralmente a elevação da Provisão para Perda Esperada no período. Como resultado, o EBITDA Ajustado totalizou R$1,4 milhão e o Lucro Líquido Ajustado atingiu o *break-even* no trimestre.

Seguir investindo e lançando produtos, mesmo em cenários adversos, evidencia que a Techfin possui vantagens difíceis de serem replicadas por *players* financeiros tradicionais. Exemplo disso é o lançamento do Conta+, que atua como uma central dinâmica e nativamente integrada e embarcada no ERP TOTVS, permitindo estabelecer a principalidade da Techfin na relação financeira com o cliente do SMB. A força desse ecossistema já é visível na nossa oferta transacional: o TPV do Pix Techfin atingiu a marca histórica de R$3 bilhões no 3T26, um salto expressivo de 28% ano contra ano.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

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 9M26 está disponível no **ANEXO II** deste documento.

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Receita Líquida	**1.977,8**	**1.746,7**	**13,2%**	**1.919,7**	**3,0%**	**5.786,6**	**5.115,2**	**13,1%**
Custos Operacionais	**(526,8)**	**(457,6)**	**15,1%**	**(515,3)**	**2,2%**	**(1.541,8)**	**(1.364,2)**	**13,0%**
Lucro Bruto	**1.451,0**	**1.289,1**	**12,6%**	**1.404,4**	**3,3%**	**4.244,8**	**3.751,0**	**13,2%**
Despesas operacionais	**(1.092,4)**	**(967,0)**	**13,0%**	**(1.048,7)**	**4,2%**	**(3.166,9)**	**(2.853,5)**	**11,0%**
Pesquisa e Desenvolvimento	(361,9)	(314,6)	15,0%	(343,0)	5,5%	(1.046,9)	(907,9)	15,3%
Despesas Comerciais e Marketing	(411,7)	(378,1)	8,9%	(398,6)	3,3%	(1.216,1)	(1.127,8)	7,8%
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	(20,9)	70,6%	(31,3)	13,7%	(92,0)	(58,4)	57,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(149,3)	(145,7)	2,5%	(151,4)	(1,4%)	(430,5)	(421,4)	2,2%
Provisão para Contingências	(10,4)	(8,8)	18,3%	(5,3)	96,4%	(25,2)	(24,5)	3,1%
Depreciação e Amortização	(134,1)	(103,0)	30,2%	(126,8)	5,7%	(376,1)	(303,6)	23,9%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	10,5	4,0	164,9%	7,7	36,9%	19,9	(10,0)	(298,2%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	**358,5**	**322,1**	**11,3%**	**355,7**	**0,8%**	**1.077,9**	**897,4**	**20,1%**
Resultado Financeiro	(103,6)	(15,9)	553,3%	(126,1)	(17,8%)	(297,3)	(83,6)	255,6%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	**254,3**	**313,6**	**(18,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**777,0**	**824,4**	**(5,7%)**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(40,4)	(55,6)	(27,4%)	(22,6)	78,9%	(124,7)	(163,0)	(23,5%)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	24,0	22,5	6,2%	483,7	(95,0%)	515,9	55,8	823,8%
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**280,6**	**(15,2%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.168,2**	**717,2**	**62,9%**
Lucro Líquido de Não Controladores	-	(8,2)	(100,0%)	-	-	(3,2)	(20,6)	(84,5%)
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**272,3**	**(12,7%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.165,1**	**696,7**	**67,2%**
Margem Líquida	*12,0%*	*15,6%*	*-360 pb*	*35,9%*	*-2390 pb*	*20,1%*	*13,6%*	*650 pb*

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

	3T26			9M26			
	Resultado GAAP [1]	Reclass. Depr. e Amort. [2]	Resultado Consolidado	Resultado GAAP [1]	Reclass. Depr. e Amort. [2]	Linx Jan+Fev	Resultado Consolidado
Em R$ milhões	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Receita Líquida	**1.977,8**	**-**	**1.977,8**	**5.594,6**	**(0,0)**	**192,1**	**5.786,6**
Custos	**(568,2)**	**41,3**	**(526,8)**	**(1.605,1)**	**120,6**	**(57,3)**	**(1.541,8)**
Lucro Bruto	**1.409,6**	**41,3**	**1.451,0**	**3.989,5**	**120,6**	**134,8**	**4.244,8**
Margem Bruta	*71,3%*		*73,4%*	*71,3%*		*70,2%*	*73,4%*
Despesas (Receitas) operacionais	**(1.051,1)**	**(41,3)**	**(1.092,4)**	**(2.923,7)**	**(120,6)**	**(122,7)**	**(3.166,9)**
Pesquisa e Desenvolvimento	(371,9)	10,0	(361,9)	(1.028,4)	35,6	(54,1)	(1.046,9)
Despesas Comerciais e Marketing	(422,5)	10,8	(411,7)	(1.194,5)	36,8	(58,4)	(1.216,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(231,6)	71,9	(159,7)	(632,6)	170,9	5,9	(455,8)
Depreciação e Amortização	-	(134,1)	(134,1)	-	(363,8)	(12,3)	(376,1)
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	-	(35,6)	(90,1)	-	(1,9)	(92,0)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	10,5	-	10,5	21,9	-	(2,0)	19,9
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	**358,5**	**-**	**358,5**	**1.065,8**	**-**	**12,1**	**1.077,9**
Receitas Financeiras	75,2	-	75,2	242,5	-	1,3	243,8
Despesas Financeiras	(178,8)	-	(178,8)	(539,9)	-	(1,1)	(541,0)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	-	(0,7)	(3,6)	-	-	(3,6)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	**254,3**	**-**	**254,3**	**764,8**	**-**	**12,3**	**777,0**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(40,4)	-	(40,4)	(122,3)	-	(2,4)	(124,7)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	24,0	-	24,0	515,9	-	-	515,9
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**-**	**237,9**	**1.158,4**	**-**	**9,8**	**1.168,2**
Lucro Líquido de Não Controladores	-	-	-	(3,2)	-	-	(3,2)
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**-**	**237,9**	**1.155,2**	**-**	**9,8**	**1.165,1**
Margem Líquida	*12,0%*		*12,0%*	*20,6%*			*20,1%*

[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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO III (Pro-forma)

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

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**280,6**	**(15,2%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.168,2**	**717,2**	**62,9%**
(–) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	24,0	22,5	6,2%	483,7	(95,0%)	515,9	55,8	823,8%
(+) Depreciação e Amortização	134,1	103,0	30,2%	126,8	5,7%	376,1	303,6	23,9%
(–) Resultado Financeiro	(103,6)	(15,9)	553,3%	(126,1)	(17,8%)	(297,3)	(83,6)	255,6%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	40,4	55,6	(27,4%)	22,6	78,9%	124,7	163,0	(23,5%)
EBITDA GAAP	**491,9**	**432,5**	**13,7%**	**480,2**	**2,4%**	**1.450,4**	**1.211,5**	**19,7%**
(–) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
(+) Itens Extraordinários	8,3	3,4	144,9%	4,3	91,0%	30,9	31,4	(1,7%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	2,0	–	–	(3,0)	(166,8%)	(1,0)	16,1	(106,3%)
Ajuste Reestruturação Operacional	8,2	0,6	>999%	–	–	8,1	6,4	25,7%
Encargos do plano ILP Performance	–	–	–	3,5	(100,0%)	3,5	–	–
Gastos com Transações de M&A	2,6	2,8	(7,5%)	3,9	(33,2%)	24,9	4,7	432,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(4,5)	–	–	–	–	(4,5)	4,2	(208,5%)
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**272,3**	**(12,7%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.165,1**	**696,7**	**67,2%**
Dividendos preferenciais Techfin	–	(17,7)	(100,0%)	–	–	–	(17,7)	(100,0%)
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(24,0)	(14,3)	67,3%	(483,7)	(95,0%)	(512,7)	(35,3)	>999%
Itens Extraordinários Líquidos de IR [1]	(8,4)	2,3	(469,7%)	2,9	(392,1%)	6,5	20,6	(68,4%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR [2]	–	4,8	(100,0%)	7,2	(100,0%)	13,7	18,5	(25,9%)
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR [3]	31,7	12,8	147,0%	25,8	22,9%	76,0	39,2	93,9%
Lucro Líquido Ajustado	**237,2**	**260,2**	**(8,8%)**	**240,6**	**(1,4%)**	**748,7**	**722,0**	**3,7%**
Margem Líquida Ajustada [4]	*12,0%*	*14,9%*	*-290 pb*	*12,5%*	*-50 pb*	*12,9%*	*14,1%*	*-120 pb*

[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	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Depreciação	(56,7)	(49,3)	15,2%	(52,1)	8,9%	(157,9)	(141,6)	11,5%
Amortização	(30,0)	(35,2)	(14,9%)	(36,6)	(18,0%)	(105,6)	(105,3)	0,2%
Depreciação e Amortização Ajustada	**(86,7)**	**(84,5)**	**2,6%**	**(88,7)**	**(2,2%)**	**(263,5)**	**(247,0)**	**6,7%**
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(47,1)	(18,5)	154,5%	(38,1)	23,5%	(112,4)	(56,6)	98,6%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,3)	–	–	–	–	(0,3)	–	–
Depreciação e Amortização	**(134,1)**	**(103,0)**	**30,2%**	**(126,8)**	**5,7%**	**(376,1)**	**(303,6)**	**23,9%**

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Receitas Financeiras	66,1	61,4	7,8%	72,7	(9,1%)	234,6	167,3	40,2%
Despesas Financeiras	(191,0)	(87,6)	117,9%	(187,9)	1,6%	(532,4)	(240,8)	121,1%
Resultado Financeiro Ajustado	**(124,9)**	**(26,3)**	**375,3%**	**(115,2)**	**8,4%**	**(297,7)**	**(73,5)**	**305,3%**
AVP Opção de Compra - Dimensa	-	(7,3)	(100,0%)	(10,9)	(100,0%)	(20,8)	(28,1)	(25,9%)
Dividendos preferenciais Techfin	-	17,7	(100,0%)	-	-	-	17,7	(100,0%)
AVP Extraordinário - *Earn-outs*	-	(0,0)	(100,0%)	-	-	-	0,2	(100,0%)
Marcação a Mercado CVC Idexo	21,3	-	-	-	-	21,3	-	-
Resultado Financeiro	**(103,6)**	**(15,9)**	**553,3%**	**(126,1)**	**(17,8%)**	**(297,3)**	**(83,6)**	**255,6%**

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**254,3**	**313,6**	**(18,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**777,0**	**824,4**	**(5,7%)**
(-) Resultado de Equiv. Patrimonial - Techfin	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
LAIR (excl. Techfin)	**254,9**	**306,2**	**(16,7%)**	**229,6**	**11,0%**	**780,6**	**813,8**	**(4,1%)**
IR à taxa nominal (34%)	(86,7)	(104,1)	(16,7%)	(78,1)	11,0%	(265,4)	(276,7)	(4,1%)
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	12,7	13,4	(5,7%)	14,0	(9,7%)	32,6	29,7	9,9%
Juros Sobre Capital Próprio	28,7	30,0	(4,3%)	35,3	(18,7%)	99,6	87,8	13,4%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(4,6)	(1,6)	195,7%	(1,7)	167,6%	(9,2)	(6,3)	47,7%
Participação de Administradores	(0,9)	(1,0)	(12,3%)	(1,2)	(27,6%)	(3,2)	(3,2)	0,0%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,5	1,3	(58,6%)	0,8	(34,3%)	2,0	2,6	(23,9%)
Constituição de prej. fisc. e base negativa	-	0,7	(100,0%)	-	-	-	2,0	(100,0%)
Outros	9,9	5,6	75,9%	8,3	19,4%	19,0	1,1	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	**(40,4)**	**(55,6)**	**(27,4%)**	**(22,6)**	**78,9%**	**(124,7)**	**(163,0)**	**(23,5%)**
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(19,7)	(46,8)	(57,9%)	11,3	(273,9%)	(51,2)	(143,3)	(64,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(20,6)	(8,8)	135,6%	(33,9)	(39,1%)	(73,5)	(19,7)	272,4%
% Taxa Efetiva Total	*15,8%*	*18,2%*	*-240 pb*	*9,8%*	*600 pb*	*16,0%*	*20,0%*	*-400 pb*
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	**(11,7)**	**(9,9)**	**17,7%**	**(18,2)**	**(35,6%)**	**(48,6)**	**(39,4)**	**23,5%**
Itens Extraordinários - EBITDA	(2,8)	(1,2)	144,9%	(1,5)	91,0%	(10,5)	(10,7)	(1,7%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(16,1)	(6,3)	155,9%	(13,0)	24,1%	(38,3)	(19,2)	99,0%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	7,2	(2,5)	(389,7%)	(3,7)	(294,8%)	0,2	(9,5)	(101,6%)
IR e CSLL Ajustado	**(52,0)**	**(65,5)**	**(20,6%)**	**(40,7)**	**27,8%**	**(173,3)**	**(202,4)**	**(14,4%)**
% Taxa Efetiva Ajustada	*20,4%*	*21,4%*	*-100 pb*	*17,7%*	*270 pb*	*22,2%*	*24,9%*	*-270 pb*

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**254,3**	**282,1**	**(9,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**764,8**	**738,0**	**3,6%**
Itens que não afetam o Caixa	**368,6**	**208,8**	**76,6%**	**365,5**	**0,9%**	**1.045,1**	**595,3**	**75,6%**
Depreciação e Amortização	134,1	88,9	50,9%	126,8	5,7%	363,8	256,5	41,9%
Pagamento Baseado em Ações	29,8	28,9	3,2%	18,7	59,4%	76,0	55,6	36,9%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(1,3)	(1,1)	28,0%	0,7	(282,3%)	(1,0)	2,9	(135,5%)
Provisão para Perda Esperada	35,6	13,9	156,8%	31,3	13,7%	90,1	41,6	116,4%
Equivalência Patrimonial	0,7	(7,4)	(109,2%)	2,3	(70,2%)	3,6	(10,5)	(134,2%)
Provisão (Reversão) para Contingências	12,4	13,7	(9,0%)	5,3	136,2%	27,3	29,3	(6,9%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	2,0	–	–	(3,0)	(166,8%)	(1,0)	15,3	(106,6%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	155,3	71,9	115,9%	183,4	(15,3%)	486,3	204,5	137,7%
Variação no Capital de Giro	**(207,8)**	**(81,3)**	**155,7%**	**(86,4)**	**140,5%**	**(406,2)**	**(247,5)**	**64,1%**
Contas a Receber de Clientes	(68,0)	(19,5)	248,8%	(83,5)	(18,5%)	(229,0)	(151,7)	50,9%
Impostos a Recuperar	(26,7)	2,0	<(999%)	(9,1)	194,3%	(83,9)	(41,6)	101,6%
Depósitos Judiciais	(2,5)	0,2	<(999%)	(0,3)	795,7%	(5,6)	(3,6)	54,1%
Outros Ativos	(64,6)	(44,5)	45,1%	(74,4)	(13,1%)	(133,8)	(174,2)	(23,2%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(32,6)	4,5	(821,0%)	113,7	(128,7%)	74,4	127,0	(41,4%)
Fornecedores	(13,1)	(14,7)	(10,9%)	(5,2)	149,3%	17,1	(1,9)	<(999%)
Comissões a Pagar	(2,5)	5,2	(147,5%)	16,1	(115,4%)	16,3	0,4	>999%
Impostos a Pagar	12,0	(14,2)	(184,6%)	(7,3)	(263,6%)	(14,0)	13,3	(204,8%)
Outras Contas a Pagar	(9,8)	(0,2)	>999%	(36,4)	(73,1%)	(47,8)	(15,2)	213,5%
Geração Operacional de Caixa	**415,0**	**409,5**	**1,3%**	**506,4**	**(18,0%)**	**1.403,6**	**1.085,8**	**29,3%**
Juros Pagos	(360,3)	(110,1)	227,4%	(5,3)	>999%	(486,8)	(192,5)	152,9%
IR e CSLL Pagos	(36,2)	(31,3)	15,7%	(39,7)	(8,9%)	(127,2)	(126,8)	0,3%
Geração Líq. Operacional de Caixa	**18,6**	**268,2**	**(93,1%)**	**461,4**	**(96,0%)**	**789,6**	**766,4**	**3,0%**
Aumento de Ativo Imobilizado	(32,6)	(29,2)	11,8%	(59,5)	(45,2%)	(190,0)	(122,6)	54,9%
Aumento de Intangível	(79,1)	(22,6)	250,7%	(26,6)	197,7%	(145,9)	(72,9)	100,1%
Mútuo com Franquias	0,6	2,1	(71,4%)	0,6	0,5%	1,8	8,4	(78,2%)
Dividendos Recebidos	–	15,6	(100,0%)	–	–	–	15,6	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	12,2	(194,2)	(106,3%)	–	–	(3.171,0)	(194,2)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(10,4)	189,9	(105,5%)	(685,8)	(98,5%)	(700,6)	75,8	<(999%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	–	7,0	(100,0%)	–	–	–	21,3	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,6	2,2	(26,4%)	1,3	25,3%	4,3	4,7	(8,4%)
Investimento em Fundo CVC	(22,5)	(23,3)	(3,7%)	(2,5)	801,8%	(58,7)	(47,4)	23,8%
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	40,2	2,4	>999%	1.311,2	(96,9%)	1.354,0	3,0	>999%
Utilização de Caixa em Investimentos	**(90,0)**	**(50,0)**	**79,9%**	**538,6**	**(116,7%)**	**(2.905,9)**	**(308,4)**	**842,2%**
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	–	–	–	–	–	(10,2)	–	–
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(18,9)	(17,1)	10,6%	(21,7)	(12,8%)	(53,3)	(54,2)	(1,6%)
Captação de Debên e Empr. e Fin.	1.495,8	–	–	(0,1)	<(999%)	4.487,2	–	–
Pag. de Principal de Debêntures	(1.500,0)	–	–	–	–	(1.500,0)	–	–
Dividendos e JCP Pago	(88,7)	(88,0)	0,8%	(119,5)	(25,7%)	(208,2)	(170,0)	22,5%
Ações em Tesouraria, Líquidas	(328,1)	–	–	(271,5)	20,9%	(876,1)	–	–
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	**(440,0)**	**(105,1)**	**318,5%**	**(412,7)**	**6,6%**	**1.839,3**	**(224,1)**	**(920,7%)**
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	**(511,4)**	**113,0**	**(552,4%)**	**587,4**	**(187,1%)**	**(276,9)**	**233,9**	**(218,4%)**
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.020,2	1.481,5	36,4%	1.432,8	41,0%	1.785,7	1.360,7	31,2%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.508,8	1.594,6	(5,4%)	2.020,2	(25,3%)	1.508,8	1.594,6	(5,4%)

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO V

Balanço Patrimonial

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	**3.093,2**	**3.145,2**	**(1,7%)**	**3.473,3**	**(10,9%)**
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.508,8	2.005,7	(24,8%)	2.020,2	(25,3%)
Contas a Receber de Clientes	1.041,7	736,1	41,5%	982,2	6,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(130,0)	(67,5)	92,7%	(103,0)	26,2%
Tributos Correntes a Recuperar	131,7	77,1	70,8%	109,4	20,4%
Garantias de Investimentos	49,2	46,1	6,8%	48,2	1,9%
Outros Ativos	443,3	289,9	52,9%	364,2	21,7%
Ativos Operações Descontinuadas	48,6	57,8	(15,9%)	52,1	(6,7%)
Não Circulante	**9.511,6**	**6.074,6**	**56,6%**	**9.521,0**	**(0,1%)**
Realizável a Longo Prazo	**1.277,4**	**858,9**	**48,7%**	**1.225,7**	**4,2%**
Contas a Receber de Clientes	38,8	17,9	116,6%	38,8	(0,1%)
Crédito com Empresas Ligadas	3,9	4,7	(17,3%)	3,9	0,2%
IR e CSLL Diferidos	316,6	243,4	30,0%	314,3	0,7%
Depósitos Judiciais	37,8	28,4	33,2%	35,2	7,5%
Ativos Financeiros	304,3	213,1	42,8%	261,1	16,5%
Garantias de Investimentos	115,3	192,7	(40,2%)	114,6	0,7%
Outros Ativos	460,7	158,6	190,5%	457,8	0,6%
Investimentos	287,2	314,4	(8,7%)	287,3	(0,0%)
Imobilizado	679,3	456,7	48,7%	694,2	(2,1%)
Intangível	7.267,7	4.444,6	63,5%	7.313,7	(0,6%)
TOTAL DO ATIVO	**12.604,9**	**9.219,9**	**36,7%**	**12.994,3**	**(3,0%)**
PASSIVO					
Circulante	**1.623,0**	**1.339,7**	**21,1%**	**1.887,3**	**(14,0%)**
Obrigações Sociais e Trabalhistas	668,5	544,7	22,7%	671,1	(0,4%)
Fornecedores	297,6	209,4	42,1%	370,0	(19,6%)
Obrigações fiscais	165,6	134,5	23,1%	152,4	8,6%
Debêntures	81,3	40,7	99,7%	270,3	(69,9%)
Financiamento por Arrendamento	64,0	70,7	(9,4%)	57,5	11,2%
Dividendos e JCP a Pagar	86,4	89,6	(3,6%)	90,6	(4,7%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	82,7	73,9	12,0%	87,5	(5,4%)
Comissões a Pagar	93,3	69,8	33,7%	95,8	(2,6%)
Outros Passivos	79,3	96,7	(18,0%)	87,9	(9,8%)
Passivos Operações Descontinuadas	4,4	9,8	(54,8%)	4,1	7,1%
Não Circulante	**5.669,2**	**2.473,1**	**129,2%**	**5.649,1**	**0,4%**
Financiamento por Arrendamento	211,9	92,4	129,4%	226,4	(6,4%)
Debêntures	4.469,3	1.476,0	202,8%	4.472,8	(0,1%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	142,8	242,7	(41,2%)	141,7	0,8%
IR e CSLL Diferidos	346,6	27,1	>999%	325,2	6,6%
Provisão para Contingências	146,9	108,1	35,8%	148,5	(1,1%)
Passivo Financeiro	-	472,9	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	351,7	53,9	552,2%	334,5	5,2%
Patrimônio Líquido	**5.312,7**	**5.407,1**	**(1,7%)**	**5.457,9**	**(2,7%)**
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(516,7)	(305,1)	69,4%	(783,5)	(34,1%)
Reserva de Capital	(303,1)	280,8	(208,0%)	264,0	(214,8%)
Reservas de Lucros	3.111,3	2.083,8	49,3%	2.957,9	5,2%
Ajustes Acumulados de Conversão	58,7	55,3	6,1%	57,0	3,0%
Part. dos Acionistas Não Controladores	-	329,7	(100,0%)	-	-
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**12.604,9**	**9.219,9**	**36,7%**	**12.994,3**	**(3,0%)**

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VI

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

Em R$ milhões	3T26
Até 12 meses	173,5
de 13 a 24 meses	168,4
de 25 a 36 meses	157,4
de 37 a 48 meses	149,8
mais de 48 meses	866,5
Total	**1.515,6**

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

Em R$ milhões	3T26
Até 12 meses	7,1
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	15,3
Total	**42,1**

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 3T26, dos quais, R$1,7 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R$ milhões)	3T26
Total	**5.287,3**
Diferença entre base contábil e fiscal de ágio	128,4
Utilização como benefício até 30/09	(1.709,4)
Saldo a ser utilizado:	**3.706,4**
Saldo empresas não incorporadas	3.218,2
Saldo incorporado a utilizar:	**488,2**
Até 12 meses	(199,0)
De 13 a 24 meses	(138,0)
De 25 a 36 meses	(128,7)
Mais de 36 meses	(22,5)

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	**(0,1)**	**16,1**	**(100,7%)**	**(3,3)**	**(96,7%)**	**(3,4)**	**24,8**	**(113,9%)**
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(1,2)	0,0%	(1,2)	0,0%	(3,7)	(3,7)	0,0%
Lucro (Prejuízo) da Techfin	**(1,4)**	**14,8**	**(109,2%)**	**(4,6)**	**(70,3%)**	**(7,2)**	**21,1**	**(134,1%)**
Outros Resultados [1]	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,3%)	(3,6)	10,5	(134,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)

[1] Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado de Techfin antes da JV com o Itaú

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**0,4**	**25,4**	**(98,5%)**	**(6,4)**	**(105,8%)**	**(3,4)**	**38,8**	**(108,8%)**
Itens que não afetam o Caixa	**(125,4)**	**53,7**	**(333,3%)**	**(51,7)**	**142,7%**	**(125,9)**	**161,0**	**(178,2%)**
Variação no Capital de Giro	**73,4**	**238,4**	**(69,2%)**	**49,8**	**47,4%**	**(117,0)**	**(28,8)**	**305,7%**
Geração Operacional de Caixa	**(51,6)**	**317,5**	**(116,3%)**	**(8,3)**	**525,7%**	**(246,3)**	**170,9**	**(244,1%)**
Juros pagos	(0,1)	(0,0)	100,0%	(0,0)	333,3%	(0,1)	(0,1)	(16,8%)
IR e CSLL pagos	(0,0)	-	-	-	-	(0,3)	(1,3)	(78,4%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	**(51,7)**	**317,5**	**(116,3%)**	**(8,3)**	**525,4%**	**(246,7)**	**169,5**	**(245,5%)**
Ativo Fixo	(0,0)	(0,2)	(81,5%)	(0,0)	0,0%	(0,8)	(0,5)	55,6%
Intangíveis	(7,8)	(0,2)	>999%	(7,4)	5,3%	(22,5)	(0,6)	>999%
Resgates (Investimentos) Financeiros	65,2	(128,6)	(150,7%)	(38,5)	(269,2%)	216,0	(95,9)	(325,2%)
Utilização de Caixa em Investimentos	**57,4**	**(129,0)**	**(144,5%)**	**(45,9)**	**(224,9%)**	**192,7**	**(97,0)**	**(298,7%)**
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(11,1)	(74,1)	(85,0%)	(6,5)	70,1%	(99,0)	(142,8)	(30,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,5)	(22,1%)	(0,4)	0,0%	(1,2)	(1,7)	(28,5%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	1,9	(131,5)	(101,5%)	73,2	(97,4%)	59,2	(30,7)	(292,7%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	**(9,6)**	**(221,7)**	**(95,7%)**	**66,2**	**(114,5%)**	**(41,0)**	**(190,9)**	**(78,5%)**
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(4,0)	(33,3)	(88,1%)	12,0	(132,9%)	(95,0)	(118,4)	(19,8%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	149,8	177,3	(15,5%)	137,7	8,7%	240,8	262,4	(8,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	**145,8**	**144,0**	**1,3%**	**149,8**	**(2,6%)**	**145,8**	**144,0**	**1,3%**
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	1,5	1,1	33,0%	1,9	(23,3%)	6,6	8,5	(22,1%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa [1]	**(61,3)**	**315,5**	**(119,4%)**	**(18,0)**	**241,0%**	**(277,7)**	**158,4**	**(275,3%)**

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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	**2.869,1**	**2.839,2**	**1,1%**	**3.059,1**	**(6,2%)**
Caixa e Equivalentes de Caixa	145,8	144,0	1,3%	149,8	(2,6%)
Aplicações Financeiras	51,2	163,3	(68,7%)	111,2	(54,0%)
Contas a Receber de Clientes	2.632,1	2.475,5	6,3%	2.758,7	(4,6%)
Outros Ativos	40,1	56,5	(29,0%)	39,5	1,5%
Não Circulante	**214,0**	**199,0**	**7,5%**	**211,4**	**1,2%**
Realizável a Longo Prazo	24,5	25,8	(4,9%)	27,0	(9,1%)
Imobilizado	4,2	5,0	(15,6%)	4,8	(13,0%)
Intangível	185,3	168,3	10,1%	179,6	3,1%
TOTAL DO ATIVO	**3.083,1**	**3.038,3**	**1,5%**	**3.270,5**	**(5,7%)**
PASSIVO					
Circulante	**2.491,3**	**2.395,7**	**4,0%**	**2.679,4**	**(7,0%)**
Empréstimos e Financiamentos	29,7	75,9	(60,9%)	36,4	(18,5%)
Repasse para parceiros	968,0	847,2	14,3%	1.164,2	(16,9%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.261,0	1.210,4	4,2%	1.259,6	0,1%
Outros Passivos	232,6	262,2	(11,3%)	219,3	6,1%
Não Circulante	**17,4**	**13,7**	**27,0%**	**16,5**	**5,8%**
Empréstimos e Financiamentos	-	0,8	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	17,4	12,9	34,8%	16,5	5,8%
Patrimônio Líquido	**574,3**	**628,8**	**(8,7%)**	**574,6**	**(0,0%)**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**3.083,1**	**3.038,3**	**1,5%**	**3.270,5**	**(5,7%)**

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
A vencer	2.553,3	2.398,5	6,5%	2.653,9	(3,8%)
Títulos Vencidos					
Até 30 dias	51,4	43,7	17,5%	79,3	(35,2%)
de 31 a 60 dias	18,1	12,5	44,5%	12,0	50,6%
de 61 a 90 dias	15,2	14,5	5,5%	12,6	20,5%
de 91 a 180 dias	32,6	35,2	(7,4%)	32,0	2,0%
de 181 a 360 dias	47,0	21,5	118,9%	38,5	22,0%
mais de 360 dias	13,8	153,6	(91,0%)	9,0	53,5%
Contas a receber bruto	**2.731,5**	**2.679,5**	**1,9%**	**2.837,4**	**(3,7%)**
(-) Provisão para perda esperada	(99,4)	(203,6)	(51,2%)	(80,6)	23,3%
Total	**2.632,1**	**2.476,0**	**6,3%**	**2.756,8**	**(4,5%)**
Índice de Cobertura Vencidos[1]	52,1%	39,2%	*1290 pb*	41,0%	*1110 pb*

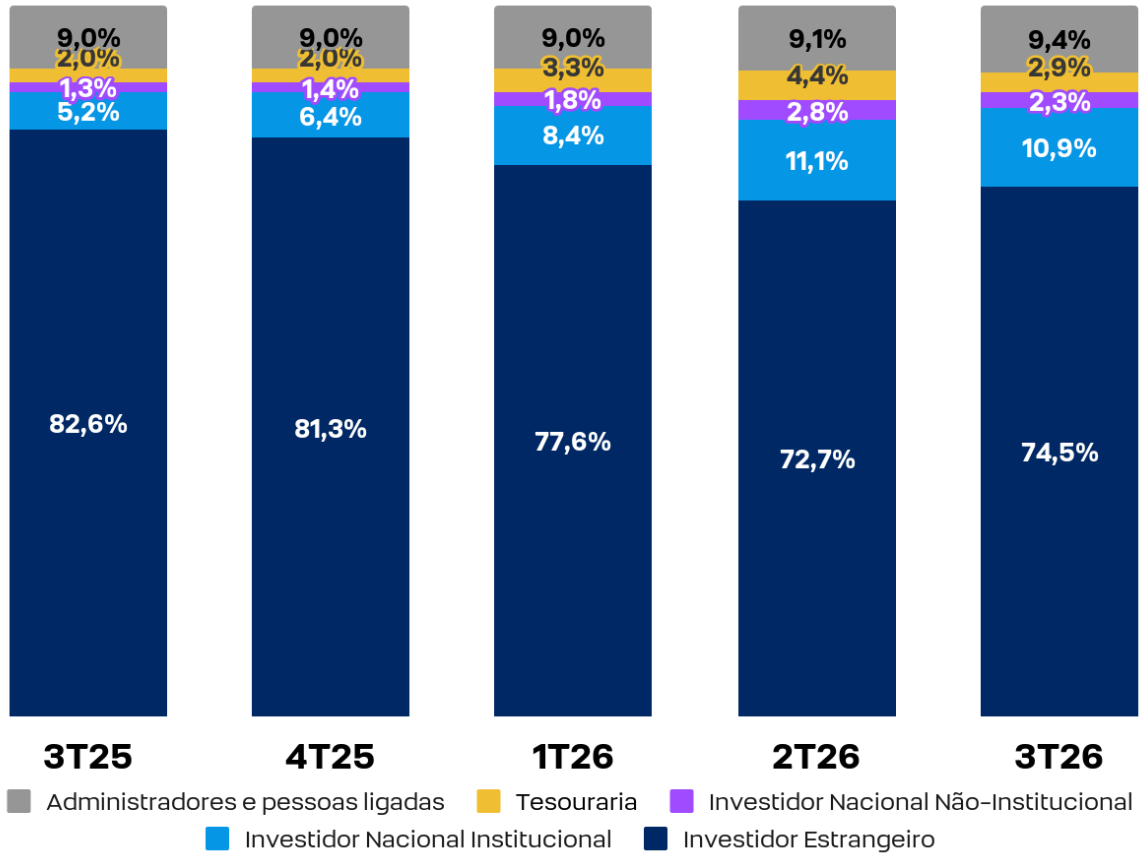
[1]Saldo da Provisão Perda Esperada líquida dos Vencidos Acima de 360 dias sobre Vencidos até 360 dias

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 3T26 com Capital Social de aproximadamente R$3 bilhões, composto por 579.401.581 ações ordinárias, das quais 2,9% permaneciam em tesouraria no período. O *free float* é de 87,8%, com a seguinte composição:



Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

GLOSSÁRIO

[A]

- **Adição Bruta de Volume de ARR:** É o crescimento da ARR composto pelos reajustes de preços e correções inflacionárias aplicados sobre os contratos vigentes, sendo a valorização financeira da base de clientes existente, sem alteração no escopo ou na quantidade de soluções contratadas.
- **Adição Líquida de ARR:** Métrica financeira que mede o crescimento líquido da ARR). O cálculo considera os novos contratos firmados (Adição Bruta de Volume) somados às expansões de vendas na base de clientes (cross-sell e up-sell), subtraindo as perdas por cancelamento de contratos (churn) e reduções de escopo (downsell).
- **Adição Preço de ARR**: Representa o valor médio ganho por cada contrato ou cliente. É impactado por aumentos de preço de lista, reajustes inflacionários ou pela venda de pacotes com maior valor agregado (como a migração para o modelo Intera).
- **ADTV** (*Average Daily Trading Volume*): Volume Médio de Negociações Diárias de ações.
- **AIaaS** (*Artificial Intelligence as a Service*): Modelo de disponibilização e consumo de capacidade de IA em nuvem como serviço para acessar, criar e consumir modelos e agentes de IA de forma simplificada, segura e com previsibilidade de custos.
- **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.
- **CORTEN***:* Sistema Operacional de Gestão da TOTVS que unifica o ecossistema de aplicações, infraestrutura em nuvem e tarefas automatizadas por agentes e modelos de IA do LYNN.

[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).

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

[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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **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 colabores: (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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **Lucro Líquido Ajustado**: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de *earn-outs*; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.
- **LYNN**: primeiro *foundation* de Inteligência Artificial B2B do mercado brasileiro, lançado pela TOTVS, sendo uma AI proprietária de propósito específico, baseada no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sua especialização e domínio de contexto darão aos clientes maior acuracidade, desempenho, governança e segurança de dados, além de um custo menor, o que a TOTVS acredita ser o caminho para a adoção de AI por empresas, em particular no SMB. O LYNN alavanca os ativos estruturais da Companhia como sua base de clientes, expertise funcional em *softwares* de gestão, o controle do *System of Record* e sua plataforma de distribuição. Homenageia a Teoria da Endossimbiose, criada pela cientista Lynn Margulis. Ela desafiou o dogma de que a evolução ocorria apenas pela competição (sobrevivência do mais forte), provando que os maiores saltos da vida na Terra aconteceram através da cooperação. Assim, células complexas surgiram de organismos simples que se fundiram, um provendo energia e o outro proteção, criando um novo mais capaz e poderoso do que a soma das partes. É exatamente o mesmo conceito que vemos na TOTVS, onde IH + IA é mais capaz e poderoso. Onde a união da especialização trazida pela ANI, gera resultados muito melhores.

[M]

- **Marketing Contínuo**: Estratégia de gestão de clientes que integra os dados de backoffice e ERP aos sistemas de CRM e automação de vendas em tempo real. Com o suporte de IA, o conceito substitui campanhas pontuais por um fluxo constante de ações automatizadas e preditivas em todos os pontos de contato do ciclo de vida do cliente
- **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**: Modelo comercial de contratação da TOTVS baseado em pacotes modulares por assinatura mensal, criado para flexibilizar a adoção do portfólio de soluções. A estrutura é composta pelo Intera Padrão (pacote base de gestão), podendo ser expandido com o Intera Financeiro (gestão financeira avançada e Techfin, +40% sobre o valor base), o Intera RH (ferramentas completas de gestão de pessoas e HXM, +65%

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

sobre o valor base) e o Intera Marketing Contínuo (soluções integradas de CRM, automação e relacionamento, +65% sobre o valor base). Além do Intera 360 (oferta unificada com todos os módulos, +100% sobre o valor base), sendo os itens específicos de consumo faturados separadamente.

- **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]

- **SaaSpocalypse**: (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.
- **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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **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.
- **TIT** (TOTVS Inteligência Tributária): 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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

São Paulo, November 4th, 2026

TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) announces its **results for the Third Quarter of 2026 (3Q26).

EARNINGS RELEASE 3Q26

VIDEO CONFERENCE - November 5th, 2026 at 11:00 AM (BRT)

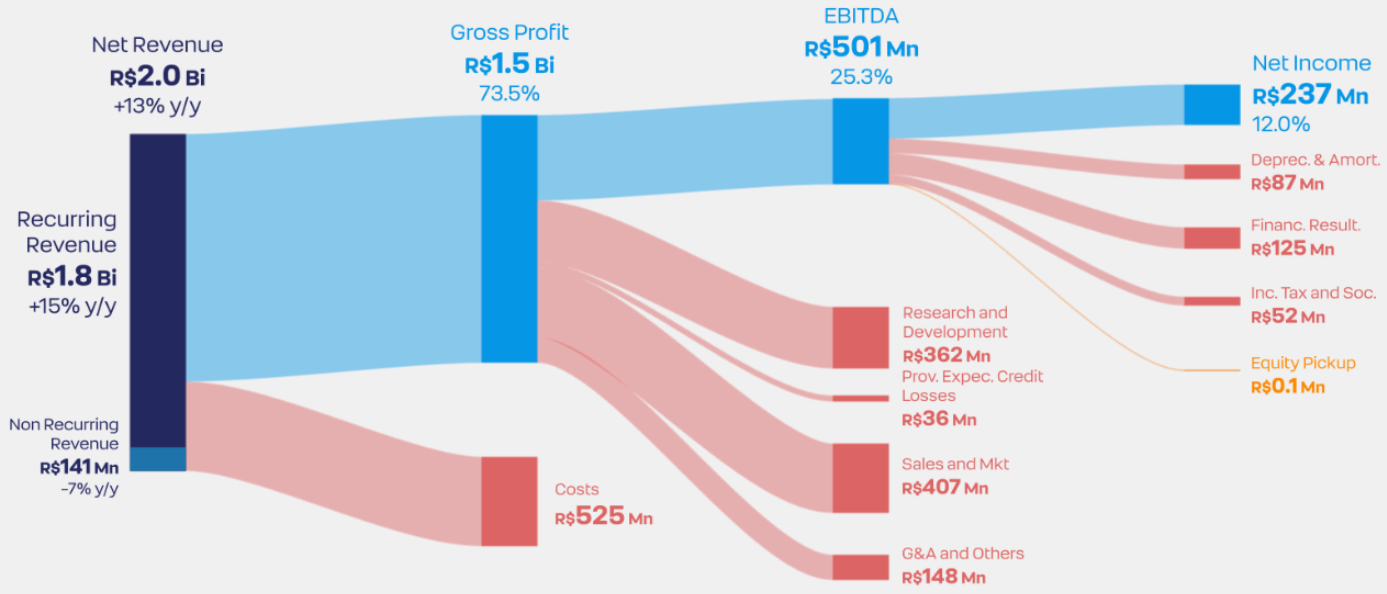
Click here to register for the live transmission in Portuguese with simultaneous translation into English

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

3Q26 EARNINGS

Financial and Operational Highlight[1]



31st

consecutive quarter of double-digit organic growth, with the last 22 between 15% and 25%

Sequential Acceleration of

+5 p.p YoY

on Cloud Revenue (3Q26 vs 2Q26)

ARR

R$8.0 Bi

+14% YoY

NOPLAT

R$306 Mn

+15% YoY

RECURRING REVENUE

R$1.8 Bi

+15% YoY

ADJUSTED EBITDA

R$501 Mn

+17% YoY

ARR Net Addition

R$209 Mn

+4.4% YoY

Operat. Cash Gener./ Adjusted EBITDA

83%

-1.270pb YoY

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

Message from the CEO

Changing Tack

For a long time now, we have made a practice of starting to prepare the CEO's message well in advance. Interestingly, until the beginning of this year, the initial storyline would remain relatively intact all the way to the final version. The adjustments were merely a matter of wording. Well, in 2026 that changed dramatically. As early as the 4Q message, released in February, the first drafts spoke of the close of a wonderful 2025 and of the prospects for a 2026 of further growth and profitability gains, with the launch of LYNN, our AI foundation model, which positioned us for an enormous expansion of our addressable market. Instead, we had to address the birth of the recently departed SaaSpocalypse. The same happened in 1Q and 2Q.

Now, in 3Q, the first draft was about being "ahead of the curve." It began in 1955, when historian Cyril Parkinson wrote an essay for The Economist postulating that "work expands so as to fill the time available for its completion."

It went on to recall that, less well known, is its positive antithesis. That, under the "law," if you give someone 30 days to paint a wall that takes two hours, that person will spend 30 days planning and complicating the task until the deadline is blown. In the execution of tasks, an abundance of time breeds waste. When we move from execution to complex decision-making, that is, to strategy, the dynamic is reversed. There, time should not be artificially compressed; all of the available time should be used.

It posited that reading the landscape correctly makes it easier to pinpoint the real time available for a decision. That a worthy challenge is to find ways to increase the time available for strategic decision-making. That being "ahead of the curve" is the answer to that challenge.

It also stressed that Universo TOTVS and Investor Day showed that we continue to anticipate trends, always a few steps ahead. That two years ago, AI adoption in the corporate world was still in its infancy. And that, although we believed that its pace of adoption would follow the framework whereby the more critical and integrated a task or process is, the slower the adoption of new technologies, we moved early, charting an AI vision that defined our role and the steps to be executed to make it a reality.

It further pointed out that, as 2026 draws to a close, the level of AI adoption in companies has grown at an accelerated pace, although it remains incipient. That more than 50% of corporate consumption goes to coding, 20% to customer support, and the remainder is split between research/chatbots and database organization. Thus, AI consumption for tasks associated with management software is close to zero. And, therefore, the framework remains 100% valid.

It said that, for TOTVS, being ahead of the curve has meant a series of achievements: we created the AI enablers, which have become the main locomotive of revenue growth, and we launched LYNN and IaaS and, in recent weeks, TaaS and CORTEN. That we had understood how much time was available to make our decisions and used every bit of it. We executed without waste. That, one by one, the pieces of the puzzle fell into place. Sustaining accelerated growth while increasing profitability. And that, as a consequence, the return is inexorable, all a matter of time, because the train has already left the station.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

At the end of that draft, we changed the subject to the launch of the CORTEN management operating system, stating that it is a milestone in TOTVS' long history. That CORTEN now becomes the centerpiece of TOTVS' strategy, because ever since we created the 3 dimensions, we have believed that the barriers separating the different technology layers within companies would disappear, and that being a trusted advisor would require making this a reality. Of course, CORTEN is that convergence, seamless. A new category, created by TOTVS. One that only TOTVS has.

But practically overnight, the market decreed that volatility had risen, confidence had fallen, and visibility had vanished. Even knowing that, as the title of an old sell-side report put it, TOTVS is an all-weather company (or should that be stock?), we once again found ourselves wondering whether we would seem to be living in Narnia if we did not shift the focus of the message to address the current backdrop. That is when we remembered that Corten (weathering steel) is three times more resistant to corrosion than ordinary steel, because it forms a protective layer that envelops it completely, without patches. And so, as fate would have it, the name could not have come at a better time: it represents precisely what TOTVS is made of. Our history shows that we have weathered macroeconomic turbulence better than any other company. And that we have always emerged even stronger than we went in.

Dennis Herszkowicz - CEO

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Consolidated Financial and Operating Highlights

Consolidated Results (Pro forma)

The tables below reflect the pro forma effect of the Linx combination across all reported periods and 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**.

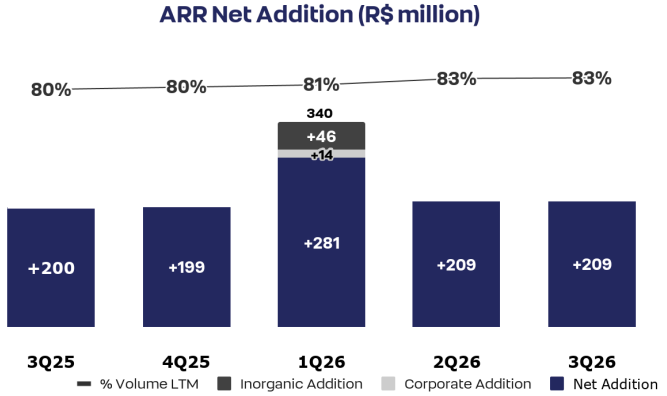
The Techfin Income Statement continues to be presented in the Techfin section, with its respective statements (condensed Balance Sheet and Cash Flow) available in **APPENDIX VII**.

Consolidated Result	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
(in R$ million, except %)								
Net Revenue	**1,977.8**	**1,746.7**	**13.2%**	**1,919.7**	**3.0%**	**5,786.6**	**5,115.2**	**13.1%**
Recurring Revenue	1,837.2	1,595.5	15.1%	1,781.3	3.1%	5,354.9	4,640.1	15.4%
Non-Recurring Revenue	140.7	151.2	(7.0%)	138.4	1.6%	431.8	475.1	(9.1%)
Costs	**(524.6)**	**(457.4)**	**14.7%**	**(514.8)**	**1.9%**	**(1,539.1)**	**(1,361.4)**	**13.1%**
Adjusted Gross Profit	**1,453.2**	**1,289.3**	**12.7%**	**1,404.9**	**3.4%**	**4,247.6**	**3,753.9**	**13.2%**
Adjusted Gross Margin	*73.5%*	*73.8%*	*-30 bp*	*73.2%*	*30 bp*	*73.4%*	*73.4%*	*0 bp*
Adjusted Operating Expenses	**(952.3)**	**(860.8)**	**10.6%**	**(918.1)**	**3.7%**	**(2,762.7)**	**(2,521.5)**	**9.6%**
% Net Revenue	*48.1%*	*49.3%*	*-120 bp*	*47.8%*	*30 bp*	*47.7%*	*49.3%*	*-160 bp*
Research and Development	(361.6)	(314.5)	15.0%	(341.9)	5.7%	(1,045.5)	(906.6)	15.3%
% Recurring Revenue	*19.7%*	*19.7%*	*0 bp*	*19.2%*	*50 bp*	*19.5%*	*19.5%*	*0 bp*
Provision for Expected Credit Losses	(35.6)	(20.9)	70.6%	(31.3)	13.7%	(92.0)	(58.4)	57.4%
% Net Revenue	*1.8%*	*1.2%*	*60 bp*	*1.6%*	*20 bp*	*1.6%*	*1.1%*	*50 bp*
Sales and Marketing Expenses	(407.2)	(377.9)	7.8%	(397.8)	2.4%	(1,210.8)	(1,126.7)	7.5%
% Net Revenue	*20.6%*	*21.6%*	*-100 bp*	*20.7%*	*-10 bp*	*20.9%*	*22.0%*	*-110 bp*
G&A Expenses and Others	(147.8)	(147.6)	0.1%	(147.0)	0.5%	(414.4)	(429.8)	(3.6%)
% Net Revenue	*7.5%*	*8.5%*	*-100 bp*	*7.7%*	*-20 bp*	*7.2%*	*8.4%*	*-120 bp*
Adjusted EBITDA	**500.9**	**428.5**	**16.9%**	**486.8**	**2.9%**	**1,484.9**	**1,232.4**	**20.5%**
Adjusted EBITDA Margin	*25.3%*	*24.5%*	*80 bp*	*25.4%*	*-10 bp*	*25.7%*	*24.1%*	*160 bp*
Financial and Operational Indicators (in R$ million, except %)								
% Recurring Revenue	92.9%	91.3%	160 bp	92.8%	10 bp	92.5%	90.7%	180 bp
ARR	7,951.2	6,993.8	13.7%	7,742.3	2.7%	n/a	n/a	n/a
Retention Rate	97.3%	98.2%	-90 bp	97.3%	0 bp	n/a	n/a	n/a
Recurring Revenue vs. ARR [1]	93.7%	92.6%	110 bp	93.3%	40 bp	n/a	n/a	n/a

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

Annual Recurring Revenue (ARR)

TOTVS' sales machine continues to deliver strong results, explained by high client satisfaction, an ever-expanding portfolio, lower TCO, and an increased commercial reach, among several other factors. One example of this performance is the AI enablers, which already account for 37% of Organic Addition.



This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

All of this was on full display at Universo TOTVS 2026. Record attendance was the clearest demonstration of the strong demand for, and interest in, our solutions. Even though the event was held at a different time of year than usual (in October rather than June) and amid a cooler economic environment, attendance rose 10%, surpassing 22,000 people over the two days of the event. Beyond the numbers, Universo TOTVS 2026 marked the beginning of a new chapter for TOTVS, with accelerating cloud consumption (PaaS and IaaS) and the introduction of AI Agents via LYNN (the TaaS – Task as a Service – model), as well as CORTEN and AIaaS (AI as a Service).

Net ARR Addition reached R$209 million this quarter. As expected, compared to 2Q26, we had the client Retention Rate stabilized after 2 quarters of fluctuation. The Price contribution remains stable, with a downward bias year over year. Compared to 3Q25, we did not have the R$16 million contribution from TIT (TOTVS Tax Intelligence), which translates into growth of more than 13% year over year once this effect is stripped out.

Net Revenue

Net Revenue reached R$2 billion in 3Q26, marking the 31st consecutive quarter of double-digit organic growth, up 13% from 3Q25. For the first nine months of the year (9M26), Revenue totaled R$5.8 billion, a 13% jump over the same period of 2025.

For the 22nd consecutive quarter, Recurring Revenue grew organically by more than 15%, reaching 93% of the total. As we like to say, in this case, past performance is an excellent indicator of future performance.

TOTVS remains ahead of the curve, and this is visible in the AI enablers. They sequentially accelerated y/y growth from 29% to 33%, accounting for 14.9% of Recurring Revenue, 50bps more than in the previous quarter. The main highlight was the 5p.p. acceleration in Cloud growth, which rose from 26% to 31% between 2Q26 and 3Q26. AI has become the main sales pitch for this offering: clients increasingly understand that migrating to T-Cloud is not merely an infrastructure upgrade, but the technology investment that propels their businesses. The universal adoption of TOTVS' proprietary cloud lays the essential data, security, and performance foundation that enables the adoption of LYNN and AI Agents.

Non-Recurring Revenue totaled R$141 million, a 7% y/y decline. This dynamic is a strategic choice. By prioritizing Intera offerings (bundles of TOTVS solutions), the universal adoption of T-Cloud, and the use of AI, we are actively reducing implementation TCO. This efficiency frees up room in companies' budgets for us to expand our share of wallet in higher value-added solutions, such as TaaS and the services orchestrated by the newly launched CORTEN.

The combination of our double-digit Revenue expansion with a high-quality mix drove Adjusted Gross Profit to R$1.5 billion in the quarter, up 13% y/y, and Adjusted Gross Margin above 73%.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Operating Expenses

In 3Q26, Operating Expenses represented 48.1% of Net Revenue, a 120bps decline y/y. To appreciate the magnitude of this reduction, it is important to provide the context in which it occurred, as well as some additional data on its composition.

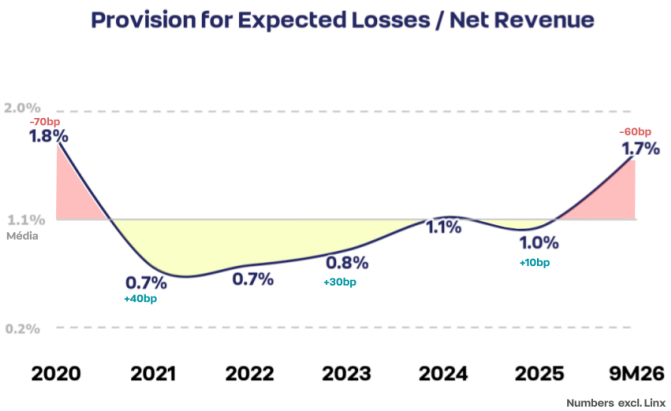
TOTVS is in its largest investment cycle in innovation and expansion of recent years. As is well known, we built the AI infrastructure, expanded T-Cloud, launched CORTEN, stepped up Sales and Marketing investments, increased the number of Vice-Presidencies, and maintained an accelerated pace of acquisitions of varying sizes, among various other strategic initiatives.

At the same time, Brazil is going through one of the worst credit cycles in recent years, with clear repercussions on the economy and even on our own results, as we will show below in the section on the Provision for Expected Loss.

Even so, TOTVS secured efficiency gains and, most importantly, preserved an expense mix aligned with strategic choices that deliver the present while building the future. This translated into: (i) **Gains in G&A:** significant cost reductions, driven especially by the integration of acquisitions; (ii) **Progress in Sales and Marketing:** acceleration of the hybrid model (field sales and digital/inbound), resulting in improved metrics for gross ARR addition per sales representative and pipeline conversion, among others; and (iii) **Sustained R&D:** preserving the relevance of investments. This efficiency gain was achieved even in the face of a 50bps (R$34 million) increase in the Provision for Expected Loss in 9M26.

Provision for Expected Loss

The Provision for Expected Loss represented 1.8% of Net Revenue in the quarter, 60bps above the 1.2% level recorded in 3Q25. Excluding Linx, this provision reached 1.7% of Net Revenue in 9M26, 70bps above 2025 and 60bps above the historical average of 1.1%.



TOTVS adopts a conservative provisioning policy, that combines credit bureaus' propensity-to-pay scores with internal loss history to set the provisioning percentages for each accounts receivable aging bucket, in addition to fully provisioning for companies undergoing judicial or extrajudicial reorganization proceedings.

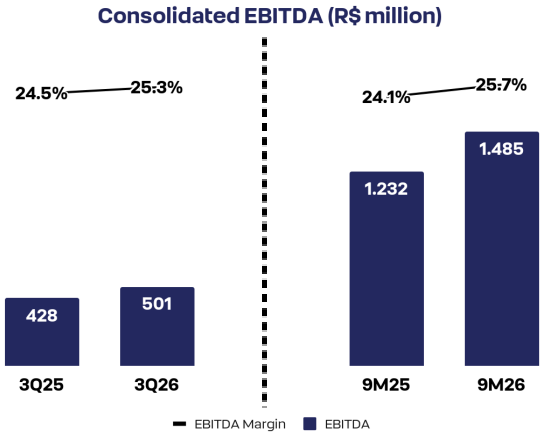
This means that, in a macroeconomic scenario in which the credit cycle is at a challenging stage and corporate delinquency is therefore higher across the board, we made a preemptive reinforcement of provisions, which now cover 12% of the Accounts Receivable balance, versus 8.9% in 3Q25. We believe this conservative stance creates a more favorable comparison base for future periods, should conditions normalize closer to the historical average.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Finally, the mission-critical nature of our solutions for running our clients' day-to-day operations, combined with the high level of demand for our solutions demonstrated at Universo TOTVS, gives us confidence that the resilience of the Company's business model remains fully intact.

EBITDA

TOTVS' Adjusted EBITDA reached a historic milestone in 3Q26, surpassing half a billion Reais in a single quarter, with solid 17% y/y growth. In 9M26, Adjusted EBITDA reached R$1.5 billion, a significant 20% jump over 9M25.



Adjusted EBITDA Margin ended the quarter at 25.3%, an 80bps expansion versus 3Q25. Year to date, the progress is even more compelling, with the margin reaching 25.7%, 160bps above the same period of 2025. We note that this margin expansion is taking place amid one of the largest strategic investment cycles of recent years and against a challenging macroeconomic backdrop.

Reaching this margin level reflects operating leverage, resulting from efficiency gains driven by disciplined cost and expense management and the optimization of internal processes, including through the use of AI. By leveraging these technologies and acting as the SMB's trusted advisor, we have been able to optimize workflows and raise team productivity, ensuring the capacity to absorb the significant increase in transactions, data volumes, and new-client onboarding without expanding the expense base in the same proportion. We showcased some practical examples of this at our recent Investor Day, including: (i) handling an increase of more than 31% in the number of support tickets triggered by the tax reform with zero dedicated hires to meet the demand, with 20% of tickets contained by AI at first contact; (ii) a 46% reduction in the implementation time of certain ERPs; and (iii) productivity gains in development teams of 30% for the standard profile and 100% for the high-performance profile.

Lastly, for informational purposes only, if the Company adopted the practice, common among U.S. - listed companies, of excluding the impact of the share-based incentive plan (stock-based compensation) from EBITDA, the 9M26 EBITDA Margin would be 180bps higher, reaching 27.5%.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Net Income

Adjusted Net Income	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Result (in R$ million, except %)								
Adjusted EBITDA	**500.9**	**428.5**	**16.9%**	**486.8**	**2.9%**	**1,484.9**	**1,232.4**	**20.5%**
Depreciation and Amortization	(86.7)	(84.5)	2.6%	(88.7)	(2.2%)	(263.5)	(247.0)	6.7%
Financial Result	(124.9)	(26.3)	375.3%	(115.2)	8.4%	(297.7)	(73.5)	305.3%
Income Tax and Social Contribution	(52.0)	(65.5)	(20.6%)	(40.7)	27.8%	(173.3)	(202.4)	(14.4%)
Adjusted Equity Pick-up - Techfin 50%	(0.1)	8.0	(100.7%)	(1.7)	(96.7%)	(1.7)	12.4	(113.9%)
Adjusted Net Income	**237.2**	**260.2**	**(8.8%)**	**240.6**	**(1.4%)**	**748.7**	**722.0**	**3.7%**
Adjusted Net Margin	*12.0%*	*14.9%*	*-290 bp*	*12.5%*	*-50 bp*	*12.9%*	*14.1%*	*-120 bp*
Financial and Operational Indicators (in R$ million, except %)								
NOPLAT [1]	305.6	264.6	15.5%	316.7	(3.5%)	931.1	756.8	23.0%
EPS (LTM) [2]	1.83	1.65	10.9%	1.83	(0.4%)	n/a	n/a	n/a
ROIC (LTM) [3]	24.0%	19.1%	490 bp	26.8%	-280 bp	n/a	n/a	n/a
ROE (LTM) [4]	26.5%	16.4%	1010 bp	27.1%	-60 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.

In 3Q26, Adjusted Net Income totaled R$237 million, down 8.8% y/y. The 290bps y/y compression in Adjusted Net Margin, which ended the period at 12.0%, is strictly associated with higher expenses in Financial Results, a consequence of the financial leverage tied to the debenture issuance to fund the Linx acquisition and of the resulting lower volume of invested Cash due to the execution of the share buyback programs. To date, these programs have created value for shareholders. Since 2024, we have repurchased more than 47.4 million shares at an average price of R$30.76.

When non-operating effects are isolated, the operating leverage of our highly recurring business model becomes evident. NOPLAT, the metric that captures this operating profitability, jumped 15% y/y in 3Q26 and 23% in the nine-month period. This performance is the result of accelerated revenue expansion, coupled with solid cost discipline and internal efficiency gains, expanding structural value creation for shareholders.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

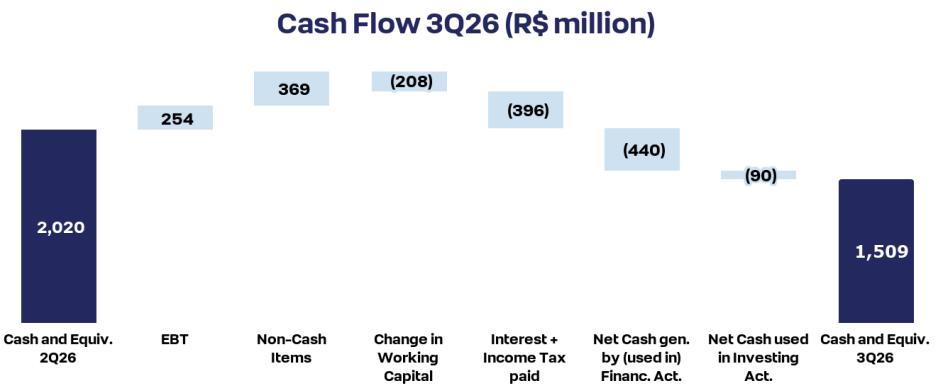
Free Cash Flow

Free Cash Flow	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Result (in R$ million, except %)								
EBT	**254.3**	**282.1**	**(9.9%)**	**227.3**	**11.8%**	**764.8**	**738.0**	**3.6%**
Non-Cash Items	368.6	208.8	76.6%	365.5	0.9%	1,045.1	595.3	75.6%
Change in Working Capital	(207.8)	(81.3)	155.7%	(86.4)	140.5%	(406.2)	(247.5)	64.1%
Operating Cash Generation	**415.0**	**409.5**	**1.3%**	**506.4**	**(18.0%)**	**1,403.6**	**1,085.8**	**29.3%**
(–) Income Tax and Social Contribution paid	(36.2)	(31.3)	15.7%	(39.7)	(8.9%)	(127.2)	(126.8)	0.3%
(–) Invest. in Fixed and Intang. Assets	(110.1)	(49.5)	122.3%	(84.8)	29.8%	(331.5)	(190.8)	73.8%
(–) Payment of Principal of Lease Liabilities	(18.9)	(17.1)	10.6%	(21.7)	(12.8%)	(53.3)	(54.2)	(1.6%)
(–) Rev. from financial invest., net of Taxes	(57.1)	(55.1)	3.6%	(65.6)	(13.0%)	(208.1)	(142.6)	46.0%
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	**192.8**	**256.6**	**(24.9%)**	**294.6**	**(34.6%)**	**683.5**	**571.4**	**19.6%**
Financial and Operational Indicators								
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	82.9%	95.6%	-1270 bp	104.0%	-2110 bp	94.5%	88.1%	640 bp
Free Cash Flow / Adjusted Net Income	81.3%	98.6%	-1730 bp	122.4%	-4110 bp	91.3%	79.1%	1220 bp
FCFF LTM Margin	13.2%	12.5%	70 bp	14.5%	-130 bp	n/a	n/a	n/a

The 25% y/y decline in Free Cash Flow to the Firm (FCFF) primarily reflects one-off upfront disbursements related to cloud contracts totaling R$92 million, of which R$59 million was allocated to Change in Working Capital (Other Assets) and R$33 million to Intangible Assets (CAPEX). These investments translate into significant competitive differentiators for the Company by securing more favorable contractual terms. This ability to pay in advance underscores TOTVS' scale and financial strength, establishing a clear edge over smaller players that lack the same balance-sheet muscle or pace of installed-base expansion, particularly in a global context marked by an increasingly constrained supply of compute capacity.

In addition, the remainder of the change reflects the payment of R$33 million related to social security and labor obligations, as well as marginal variations in the average collection period. Despite this one-off softening in the quarter, 9M26 FCFF maintains a solid growth trajectory of 20% versus the same period of the prior year.

Due to the effects on Change in Working Capital and CAPEX in the period, the Operating Cash Generation to Adjusted EBITDA ratio ended the quarter at 82.9%. On a 9M26 basis, this metric improved significantly, by 640bps versus 9M25, reaching 94.5%. The Free Cash Flow to Adjusted Net Income conversion rate ended the quarter at 81.3%, while the last-twelve-months (LTM) FCFF Margin showed strong resilience, advancing 70bps versus 3Q25 to close the period at 13.2%.

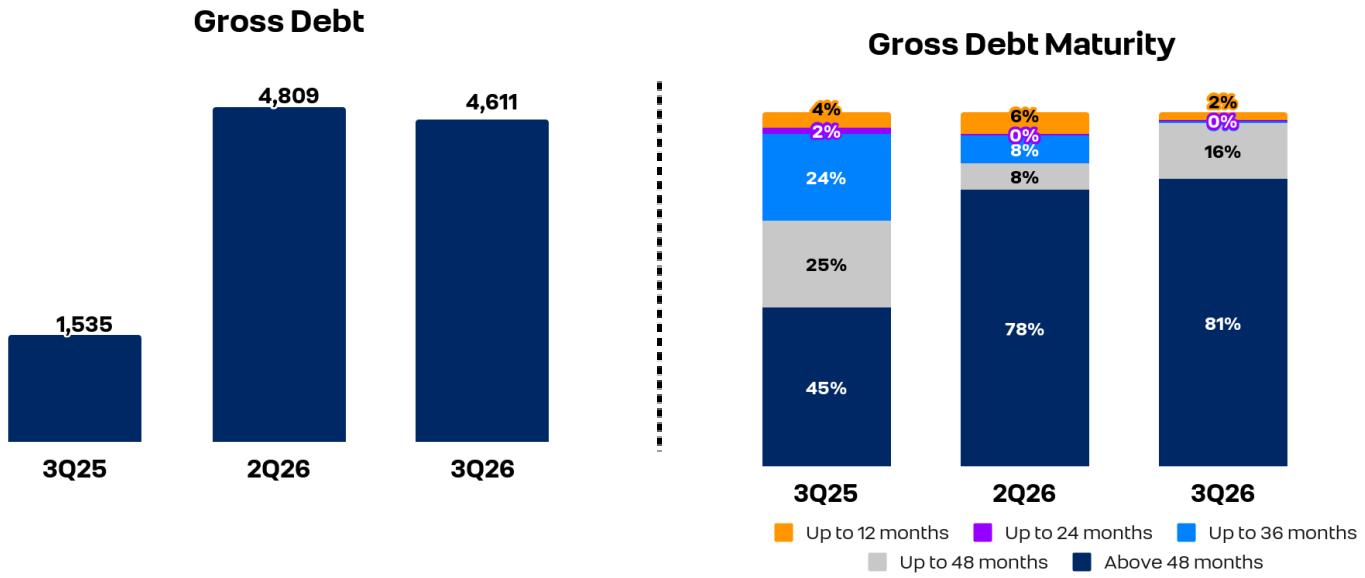


This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Gross and Net Debt

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q
Debentures	(4,550.5)	(1,516.7)	200.0%	(4,743.1)	(4.1%)
Obligations Related to Acquisitions, Net	(60.9)	(18.0)	238.3%	(66.3)	(8.1%)
Total Gross Debt	**(4,611.5)**	**(1,534.7)**	**200.5%**	**(4,809.5)**	**(4.1%)**
(+) Cash and Cash Equivalents	1,508.8	1,594.6	(5.4%)	2,020.2	(25.3%)
Net (Debt) Cash	**(3,102.7)**	**59.8**	**<(999%)**	**(2,789.3)**	**11.2%**
xNet Debt / EBITDA (LTM)	1.6	(0.0)	<(999%)	1.5	7.1%

In 3Q26, the 25% q/q decrease in the Cash and Cash Equivalents balance, which ended the period at R$1.5 billion, as well as the 11% q/q increase in Net Debt, reflect the execution of the share buyback program, the payment of Interest on Equity (IoE), and the payment of debenture interest in the quarter.



Through TOTVS' 7th debenture issuance, completed in 3Q26 in the total amount of R$1.5 billion, with maturity extended to September 2, 2033, and bearing interest at 100% of CDI plus a spread of 0.59% per annum, the Company prepaid the 5th issuance debentures of the same total amount, which bore interest at 100% of CDI but with a spread of 0.95% per annum. As a result, the Company lowers its financial costs and lengthens the maturity profile of its gross debt, as shown in the chart above.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Techfin

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.**

	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Result (in R$ million, except %)								
Revenue - Net of funding	**115.1**	**119.8**	**(3.9%)**	**103.5**	**11.2%**	**317.0**	**292.0**	**8.6%**
Net Revenue	164.8	167.7	(1.7%)	152.2	8.3%	462.2	422.9	9.3%
Funding Cost	(49.8)	(48.0)	3.8%	(48.8)	2.1%	(145.2)	(130.9)	10.9%
Provision for Expected Credit Losses	(30.9)	(16.5)	87.2%	(26.7)	15.7%	(81.0)	(40.6)	99.8%
OPEX	(82.7)	(77.6)	6.5%	(81.7)	1.2%	(236.5)	(210.9)	12.2%
Techfin Adjusted EBITDA	**1.4**	**25.6**	**(94.4%)**	**(5.0)**	**(129.1%)**	**(0.5)**	**40.6**	**(101.3%)**
% Techfin Adjusted EBITDA	*1.3%*	*21.4%*	*-2010 bp*	*-4.8%*	*610 bp*	*-0.2%*	*13.9%*	*-1410 bp*
Below EBITDA	(1.6)	(9.6)	(83.7%)	1.6	(194.5%)	(2.9)	(15.8)	(81.6%)
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	**(0.1)**	**16.1**	**(100.7%)**	**(3.3)**	**(96.7%)**	**(3.4)**	**24.8**	**(113.9%)**
% Net Income (Loss) from Techfin	*-0.1%*	*13.4%*	*-1350 bp*	*-3.2%*	*310 bp*	*-1.1%*	*8.5%*	*-960 bp*
Financial and Operational Indicators (in R$ million, except%)								
Credit products								
Credit Production	3,464.9	3,393.9	2.1%	3,441.6	0.7%	10,171.1	9,840.7	3.4%
Average Term of Credit Production (days)	65.1	67.1	(3.0%)	61.9	5.2%	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,632.1	2,476.0	6.3%	2,756.8	(4.5%)	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	66.3	63.6	4.3%	69.4	(4.4%)	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	163.1	276.2	(41.0%)	212.7	(23.3%)	n/a	n/a	n/a
Fee Products								
TPV - Techfin Pix	3,046.5	2,385.3	27.7%	2,837.0	7.4%	8,636.8	6,604.4	30.8%

Revenue Net of Funding and Operating Efficiency

Techfin's Credit Production totaled R$3.5 billion in 3Q26, up 2.1% y/y even amid a more adverse scenario for the credit market and, consequently, the adoption of a more conservative stance in credit underwriting.

In line with its historical risk management stance, Techfin preemptively adjusts its credit models and limits to prioritize portfolio quality, even if this temporarily weighs on short-term growth. Average Term of Credit Production reached 65.1 days (+5.2% q/q). The model review led to a reduction of the Agribusiness portfolio and shortened the average tenor of credit production compared to 3Q25 (-3% y/y), resulting in a 3.9% y/y decrease in Revenue Net of Funding.

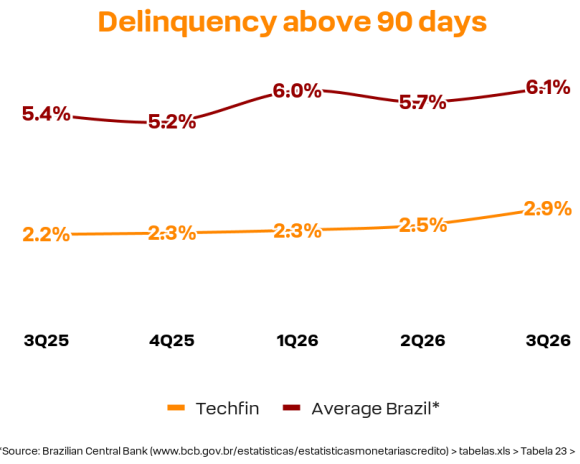
This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Provision for Expected Credit Losses

In 3Q26, Techfin's Provision for Expected Credit Losses increased 87% y/y and 16% q/q, driven by the "aging" of the past-due portfolio, i.e., the prolonged delinquency of receivables originated in prior periods. This increase expanded the Overdue Coverage Ratio from 39.2% in 3Q25 to 52.1% in 3Q26, as shown in **Appendix VII**.

As noted in the previous quarter, the most recently originated cohorts are converging toward historical delinquency patterns. A clear indicator of this is that the 1–30 day overdue bucket in the receivables aging decreased 35% q/q, which, coupled with the higher provision coverage ratio, mitigates the risk of provision growth outpacing originated portfolio growth.

Even against this credit backdrop, Techfin's 90+ day delinquency ratio closed the period at 2.9%, a level substantially below the Brazilian market average in 3Q26, as illustrated in the adjacent chart.



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

EBITDA and Adjusted Net Income

Discipline in managing Operating Expenses translated into contained growth of 6.5% y/y in this line item, enabled by the synergies of the technology architecture and internal automation. This efficiency made it possible to fully absorb the increase in the Provision for Expected Credit Losses in the period. As a result, Adjusted EBITDA totaled R$1.4 million and Adjusted Net Income reached break-even in the quarter.

Continuing to invest and launch products, even in adverse scenarios, demonstrates that Techfin holds advantages that are hard for traditional financial players to replicate. A case in point is the launch of Conta+, which serves as a dynamic hub - natively integrated and embedded within the TOTVS ERP - enabling Techfin to establish its primacy in the financial relationship with the SMB client. The strength of this ecosystem is already visible in our transactional offering: Pix Techfin TPV reached an all-time high of R$3 billion in 3Q26, a significant 28% year-over-year jump.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

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 9M26 Interim Financial Statements (ITR) is available in **APPENDIX II** of this document.

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Net Revenue	**1,977.8**	**1,746.7**	**13.2%**	**1,919.7**	**3.0%**	**5,786.6**	**5,115.2**	**13.1%**
Operating Costs	**(526.8)**	**(457.6)**	**15.1%**	**(515.3)**	**2.2%**	**(1,541.8)**	**(1,364.2)**	**13.0%**
Gross Profit	**1,451.0**	**1,289.1**	**12.6%**	**1,404.4**	**3.3%**	**4,244.8**	**3,751.0**	**13.2%**
Operating Expenses	**(1,092.4)**	**(967.0)**	**13.0%**	**(1,048.7)**	**4.2%**	**(3,166.9)**	**(2,853.5)**	**11.0%**
Research and Development	(361.9)	(314.6)	15.0%	(343.0)	5.5%	(1,046.9)	(907.9)	15.3%
Sales and Marketing Expenses	(411.7)	(378.1)	8.9%	(398.6)	3.3%	(1,216.1)	(1,127.8)	7.8%
Provision for Expected Credit Losses	(35.6)	(20.9)	70.6%	(31.3)	13.7%	(92.0)	(58.4)	57.4%
General and Administrative Expenses	(149.3)	(145.7)	2.5%	(151.4)	(1.4%)	(430.5)	(421.4)	2.2%
Provision for Contingencies	(10.4)	(8.8)	18.3%	(5.3)	96.4%	(25.2)	(24.5)	3.1%
Depreciation and Amortization	(134.1)	(103.0)	30.2%	(126.8)	5.7%	(376.1)	(303.6)	23.9%
Other Net Revenues (Expenses)	10.5	4.0	164.9%	7.7	36.9%	19.9	(10.0)	(298.2%)
EBIT	**358.5**	**322.1**	**11.3%**	**355.7**	**0.8%**	**1,077.9**	**897.4**	**20.1%**
Financial Result	(103.6)	(15.9)	553.3%	(126.1)	(17.8%)	(297.3)	(83.6)	255.6%
Equity Pickup	(0.7)	7.4	(109.2%)	(2.3)	(70.2%)	(3.6)	10.5	(134.2%)
Earnings Before Taxes (EBT)	**254.3**	**313.6**	**(18.9%)**	**227.3**	**11.8%**	**777.0**	**824.4**	**(5.7%)**
Income Tax and Social Contribution	(40.4)	(55.6)	(27.4%)	(22.6)	78.9%	(124.7)	(163.0)	(23.5%)
Net Income (Loss) from Discontinued Operations	24.0	22.5	6.2%	483.7	(95.0%)	515.9	55.8	823.8%
Consolidated Net Income	**237.9**	**280.6**	**(15.2%)**	**688.5**	**(65.5%)**	**1,168.2**	**717.2**	**62.9%**
Non-Controlling Net Income	-	(8.2)	(100.0%)	-	-	(3.2)	(20.6)	(84.5%)
GAAP Net Income	**237.9**	**272.3**	**(12.7%)**	**688.5**	**(65.5%)**	**1,165.1**	**696.7**	**67.2%**
Net Margin	*12.0%*	*15.6%*	*-360 bp*	*35.9%*	*-2390 bp*	*20.1%*	*13.6%*	*650 bp*

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

	3Q26			9M26			
In R$ million	GAAP Income Statement [1] (a)	Deprec. and Amort. Reclass. [2] (b)	Consolidated Result (a+b+c)	GAAP Income Statement [1] (a)	Deprec. and Amort. Reclass. [2] (b)	Linx Jan+Feb (c)	Consolidated Result (a+b+c)
Net Revenue	**1,977.8**	**-**	**1,977.8**	**5,594.6**	**(0.0)**	**192.1**	**5,786.6**
Costs	**(568.2)**	**41.3**	**(526.8)**	**(1,605.1)**	**120.6**	**(57.3)**	**(1,541.8)**
Gross Profit	**1,409.6**	**41.3**	**1,451.0**	**3,989.5**	**120.6**	**134.8**	**4,244.8**
Gross Margin	*71.3%*		*73.4%*	*71.3%*		70.2%	*73.4%*
Operating Expenses (Revenues)	**(1,051.1)**	**(41.3)**	**(1,092.4)**	**(2,923.7)**	**(120.6)**	**(122.7)**	**(3,166.9)**
Research and Development	(371.9)	10.0	(361.9)	(1,028.4)	35.6	(54.1)	(1,046.9)
Sales and Marketing Expenses	(422.5)	10.8	(411.7)	(1,194.5)	36.8	(58.4)	(1,216.1)
General and Administrative Expenses	(231.6)	71.9	(159.7)	(632.6)	170.9	5.9	(455.8)
Depreciation and Amortization	-	(134.1)	(134.1)	-	(363.8)	(12.3)	(376.1)
Provision for Expected Credit Losses	(35.6)	-	(35.6)	(90.1)	-	(1.9)	(92.0)
Other Net Revenues (Expenses)	10.5	-	10.5	21.9	-	(2.0)	19.9
EBIT	**358.5**	**-**	**358.5**	**1,065.8**	**-**	**12.1**	**1,077.9**
Financial Revenues	75.2	-	75.2	242.5	-	1.3	243.8
Financial Expenses	(178.8)	-	(178.8)	(539.9)	-	(1.1)	(541.0)
Equity Pickup	(0.7)	-	(0.7)	(3.6)	-	-	(3.6)
Earnings Before Taxes (EBT)	**254.3**	**-**	**254.3**	**764.8**	**-**	**12.3**	**777.0**
Income Tax and Social Contribution	(40.4)	-	(40.4)	(122.3)	-	(2.4)	(124.7)
Net Income (Loss) from Discont. Op.	24.0	-	24.0	515.9	-	-	515.9
Consolidated Net Income	**237.9**	**-**	**237.9**	**1,158.4**	**-**	**9.8**	**1,168.2**
Non-Controlling Net Income	-	-	-	(3.2)	-	-	(3.2)
GAAP Net Income	**237.9**	**-**	**237.9**	**1,155.2**	**-**	**9.8**	**1,165.1**
Net Margin	12.0%		*12.0%*	*20.6%*			*20.1%*

[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

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX III (Pro forma)

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

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Consolidated Net Income	**237.9**	**280.6**	**(15.2%)**	**688.5**	**(65.5%)**	**1,168.2**	**717.2**	**62.9%**
(–) Net Income (Loss) RJ and Dimensa	24.0	22.5	6.2%	483.7	(95.0%)	515.9	55.8	823.8%
(+) Depreciation and Amortization	134.1	103.0	30.2%	126.8	5.7%	376.1	303.6	23.9%
(–) Financial Results	(103.6)	(15.9)	553.3%	(126.1)	(17.8%)	(297.3)	(83.6)	255.6%
(+) Income Tax and Social Contribution	40.4	55.6	(27.4%)	22.6	78.9%	124.7	163.0	(23.5%)
EBITDA GAAP	**491.9**	**432.5**	**13.7%**	**480.2**	**2.4%**	**1,450.4**	**1,211.5**	**19.7%**
(–) Equity Pickup	(0.7)	7.4	(109.2%)	(2.3)	(70.2%)	(3.6)	10.5	(134.2%)
(+) Extraordinary Items	8.3	3.4	144.9%	4.3	91.0%	30.9	31.4	(1.7%)
M&A Adjustment at Fair Value	2.0	–	–	(3.0)	(166.8%)	(1.0)	16.1	(106.3%)
Adjustment from Oper. Restructuring	8.2	0.6	>999%	–	–	8.1	6.4	25.7%
Performance LTI program Payroll taxes	–	–	–	3.5	(100.0%)	3.5	–	–
Expenses with M&A Transactions	2.6	2.8	(7.5%)	3.9	(33.2%)	24.9	4.7	432.3%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(4.5)	–	–	–	–	(4.5)	4.2	(208.5%)
Adjusted EBITDA	**500.9**	**428.5**	**16.9%**	**486.8**	**2.9%**	**1,484.9**	**1,232.4**	**20.5%**

Adjusted Net Income Reconciliation

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
GAAP Net Income	**237.9**	**272.3**	**(12.7%)**	**688.5**	**(65.5%)**	**1,165.1**	**696.7**	**67.2%**
Preferred Techfin Dividends	–	(17.7)	(100.0%)	–	–	–	(17.7)	(100.0%)
Discont. Op. Adjustment – RJ and Dimensa	(24.0)	(14.3)	67.3%	(483.7)	(95.0%)	(512.7)	(35.3)	>999%
Net Extraordinary Items [1]	(8.4)	2.3	(469.7%)	2.9	(392.1%)	6.5	20.6	(68.4%)
PVA of Call Option, Net [2]	–	4.8	(100.0%)	7.2	(100.0%)	13.7	18.5	(25.9%)
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles [3]	31.7	12.8	147.0%	25.8	22.9%	76.0	39.2	93.9%
Adjusted Net Income	**237.2**	**260.2**	**(8.8%)**	**240.6**	**(1.4%)**	**748.7**	**722.0**	**3.7%**
Adjusted Net Margin [4]	*12.0%*	*14.9%*	*-290 bp*	*12.5%*	*-50 bp*	*12.9%*	*14.1%*	*-120 bp*

[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

[3] 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	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Depreciation	(56.7)	(49.3)	15.2%	(52.1)	8.9%	(157.9)	(141.6)	11.5%
Amortization	(30.0)	(35.2)	(14.9%)	(36.6)	(18.0%)	(105.6)	(105.3)	0.2%
Adjusted Depreciation and Amortization	**(86.7)**	**(84.5)**	**2.6%**	**(88.7)**	**(2.2%)**	**(263.5)**	**(247.0)**	**6.7%**
Intangibles Amortization from Acquisitions	(47.1)	(18.5)	154.5%	(38.1)	23.5%	(112.4)	(56.6)	98.6%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(0.3)	–	–	–	–	(0.3)	–	–
Depreciation and Amortization	**(134.1)**	**(103.0)**	**30.2%**	**(126.8)**	**5.7%**	**(376.1)**	**(303.6)**	**23.9%**

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Financial Result Reconciliation

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Financial Revenues	66.1	61.4	7.8%	72.7	(9.1%)	234.6	167.3	40.2%
Financial Expenses	(191.0)	(87.6)	117.9%	(187.9)	1.6%	(532.4)	(240.8)	121.1%
Adjusted Financial Result	**(124.9)**	**(26.3)**	**375.3%**	**(115.2)**	**8.4%**	**(297.7)**	**(73.5)**	**305.3%**
PVA of Call Option - Dimensa	-	(7.3)	(100.0%)	(10.9)	(100.0%)	(20.8)	(28.1)	(25.9%)
Preferred Techfin Dividends	-	17.7	(100.0%)	-	-	-	**17.7**	**(100.0%)**
Extraordinary PVA - Earn-outs	-	(0.0)	(100.0%)	-	-	-	0.2	(100.0%)
Mark-to-Market CVC Idexo	21.3	-	-	-	-	21.3	-	-
Financial Result	**(103.6)**	**(15.9)**	**553.3%**	**(126.1)**	**(17.8%)**	**(297.3)**	**(83.6)**	**255.6%**

Adjusted Income Tax Reconciliation

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
EBT	**254.3**	**313.6**	**(18.9%)**	**227.3**	**11.8%**	**777.0**	**824.4**	**(5.7%)**
(-) Equity Pickup - Techfin	(0.7)	7.4	(109.2%)	(2.3)	(70.2%)	(3.6)	10.5	(134.2%)
EBT (excl. Techfin)	**254.9**	**306.2**	**(16.7%)**	**229.6**	**11.0%**	**780.6**	**813.8**	**(4.1%)**
Taxes at nominal rate (34%)	(86.7)	(104.1)	(16.7%)	(78.1)	11.0%	(265.4)	(276.7)	(4.1%)
Law 11,196/05 - R&D Incentive	12.7	13.4	(5.7%)	14.0	(9.7%)	32.6	29.7	9.9%
Interest on Equity	28.7	30.0	(4.3%)	35.3	(18.7%)	99.6	87.8	13.4%
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(4.6)	(1.6)	195.7%	(1.7)	167.6%	(9.2)	(6.3)	47.7%
Management Bonus	(0.9)	(1.0)	(12.3%)	(1.2)	(27.6%)	(3.2)	(3.2)	0.0%
Workers' Meal Program	0.5	1.3	(58.6%)	0.8	(34.3%)	2.0	2.6	(23.9%)
Gener. of tax loss and neg. bases	-	0,7	(1,0)	-	-	-	2,0	(1,0)
Other	9.9	5.6	75.9%	8.3	19.4%	19.0	1.1	>999%
Income Tax and Social Contribution	**(40.4)**	**(55.6)**	**(27.4%)**	**(22.6)**	**78.9%**	**(124.7)**	**(163.0)**	**(23.5%)**
Current Income Tax and Social Contribution	(19.7)	(46.8)	(57.9%)	11.3	(273.9%)	(51.2)	(143.3)	(64.3%)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(20.6)	(8.8)	135.6%	(33.9)	(39.1%)	(73.5)	(19.7)	272.4%
% Total Effective Tax Rate	*15.8%*	*18.2%*	*-240 bp*	*9.8%*	*600 bp*	*16.0%*	*20.0%*	*-400 bp*
Extraordinary Items Income Tax Adjustment (34%)	**(11.7)**	**(9.9)**	**17.7%**	**(18.2)**	**(35.6%)**	**(48.6)**	**(39.4)**	**23.5%**
Extraordinary Items - EBITDA	(2.8)	(1.2)	144.9%	(1.5)	91.0%	(10.5)	(10.7)	(1.7%)
Extraordinary Items - Depreciation and Amortization	(16.1)	(6.3)	155.9%	(13.0)	24.1%	(38.3)	(19.2)	99.0%
Extraordinary Items - Financial Result	7.2	(2.5)	(389.7%)	(3.7)	(294.8%)	0.2	(9.5)	(101.6%)
Adjusted Income Tax and Social Contribution	**(52.0)**	**(65.5)**	**(20.6%)**	**(40.7)**	**27.8%**	**(173.3)**	**(202.4)**	**(14.4%)**
% Adjusted Effective Tax Rate	*20.4%*	*21.4%*	*-100 bp*	*17.7%*	*270 bp*	*22.2%*	*24.9%*	*-270 bp*

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX IV

Cash Flow

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
EBT	**254.3**	**282.1**	**(9.9%)**	**227.3**	**11.8%**	**764.8**	**738.0**	**3.6%**
Non-Cash Items	**368.6**	**208.8**	**76.6%**	**365.5**	**0.9%**	**1,045.1**	**595.3**	**75.6%**
Depreciation and Amortization	134.1	88.9	50.9%	126.8	5.7%	363.8	256.5	41.9%
Share-based Compensation	29.8	28.9	3.2%	18.7	59.4%	76.0	55.6	36.9%
Loss (Gain) with Disposed Assets	(1.3)	(1.1)	28.0%	0.7	(282.3%)	(1.0)	2.9	(135.5%)
Provision for Expected Credit Losses	35.6	13.9	156.8%	31.3	13.7%	90.1	41.6	116.4%
Equity Pickup	0.7	(7.4)	(109.2%)	2.3	(70.2%)	3.6	(10.5)	(134.2%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	12.4	13.7	(9.0%)	5.3	136.2%	27.3	29.3	(6.9%)
Provision (Reversal) for Other Obligations	2.0	–	–	(3.0)	(166.8%)	(1.0)	15.3	(106.6%)
Interest and Monet./FX variations, net	155.3	71.9	115.9%	183.4	(15.3%)	486.3	204.5	137.7%
Change in Working Capital	**(207.8)**	**(81.3)**	**155.7%**	**(86.4)**	**140.5%**	**(406.2)**	**(247.5)**	**64.1%**
Trade Receivables	(68.0)	(19.5)	248.8%	(83.5)	(18.5%)	(229.0)	(151.7)	50.9%
Recoverable Taxes	(26.7)	2.0	<(999%)	(9.1)	194.3%	(83.9)	(41.6)	101.6%
Judicial Deposits	(2.5)	0.2	<(999%)	(0.3)	795.7%	(5.6)	(3.6)	54.1%
Other Assets	(64.6)	(44.5)	45.1%	(74.4)	(13.1%)	(133.8)	(174.2)	(23.2%)
Labor Liabilities	(32.6)	4.5	(821.0%)	113.7	(128.7%)	74.4	127.0	(41.4%)
Trade and Other Payables	(13.1)	(14.7)	(10.9%)	(5.2)	149.3%	17.1	(1.9)	<(999%)
Commissions Payable	(2.5)	5.2	(147.5%)	16.1	(115.4%)	16.3	0.4	>999%
Taxes and Contributions Payable	12.0	(14.2)	(184.6%)	(7.3)	(263.6%)	(14.0)	13.3	(204.8%)
Other Accounts Payable	(9.8)	(0.2)	>999%	(36.4)	(73.1%)	(47.8)	(15.2)	213.5%
Operating Cash Generation	**415.0**	**409.5**	**1.3%**	**506.4**	**(18.0%)**	**1,403.6**	**1,085.8**	**29.3%**
Interest paid	(360.3)	(110.1)	227.4%	(5.3)	>999%	(486.8)	(192.5)	152.9%
Tax Paid	(36.2)	(31.3)	15.7%	(39.7)	(8.9%)	(127.2)	(126.8)	0.3%
Net Cash from Operating Activities	**18.6**	**268.2**	**(93.1%)**	**461.4**	**(96.0%)**	**789.6**	**766.4**	**3.0%**
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(32.6)	(29.2)	11.8%	(59.5)	(45.2%)	(190.0)	(122.6)	54.9%
Acquisition of Intangible Assets	(79.1)	(22.6)	250.7%	(26.6)	197.7%	(145.9)	(72.9)	100.1%
Franchises Loan	0.6	2.1	(71.4%)	0.6	0.5%	1.8	8.4	(78.2%)
Dividends Received	–	15.6	(100.0%)	–	–	–	15.6	(100.0%)
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	12.2	(194.2)	(106.3%)	–	–	(3,171.0)	(194.2)	>999%
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(10.4)	189.9	(105.5%)	(685.8)	(98.5%)	(700.6)	75.8	<(999%)
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	–	7.0	(100.0%)	–	–	–	21.3	(100.0%)
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	1.6	2.2	(26.4%)	1.3	25.3%	4.3	4.7	(8.4%)
CVC Fund Investments	(22.5)	(23.3)	(3.7%)	(2.5)	801.8%	(58.7)	(47.4)	23.8%
Cash generated from (used in) RJ e Dimensa	40.2	2.4	>999%	1,311.2	(96.9%)	1,354.0	3.0	>999%
Net Cash used in Investing Act.	**(90.0)**	**(50.0)**	**79.9%**	**538.6**	**(116.7%)**	**(2,905.9)**	**(308.4)**	**842.2%**
Payment of Princ. of Loans and Financing	–	–	–	–	–	(10.2)	–	–
Payment of Principal of Lease Liabilities	(18.9)	(17.1)	10.6%	(21.7)	(12.8%)	(53.3)	(54.2)	(1.6%)
Proceeds from debentures, loans and finan.	1,495.8	–	–	(0.1)	<(999%)	4,487.2	–	–
Payment of Principal of Debentures	(1,500.0)	–	–	–	–	(1,500.0)	–	–
Dividends and Interest on Equity Paid	(88.7)	(88.0)	0.8%	(119.5)	(25.7%)	(208.2)	(170.0)	22.5%
Net Treasury Shares	(328.1)	–	–	(271.5)	20.9%	(876.1)	–	–
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	**(440.0)**	**(105.1)**	**318.5%**	**(412.7)**	**6.6%**	**1,839.3**	**(224.1)**	**(920.7%)**
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	**(511.4)**	**113.0**	**(552.4%)**	**587.4**	**(187.1%)**	**(276.9)**	**233.9**	**(218.4%)**
Cash and Equiv. Beginning of the Period	2,020.2	1,481.5	36.4%	1,432.8	41.0%	1,785.7	1,360.7	31.2%
Cash and Equiv. End of the Period	1,508.8	1,594.6	(5.4%)	2,020.2	(25.3%)	1,508.8	1,594.6	(5.4%)

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX V

Balance Sheet

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	**3,093.2**	**3,145.2**	**(1.7%)**	**3,473.3**	**(10.9%)**
Cash and Cash Equivalents	1,508.8	2,005.7	(24.8%)	2,020.2	(25.3%)
Trade Receivables	1,041.7	736.1	41.5%	982.2	6.1%
Provision for Expected Credit Losses	(130.0)	(67.5)	92.7%	(103.0)	26.2%
Recoverable Taxes	131.7	77.1	70.8%	109.4	20.4%
Escrow Account	49.2	46.1	6.8%	48.2	1.9%
Other Assets	443.3	289.9	52.9%	364.2	21.7%
Discont. Operations Assets	48.6	57.8	(15.9%)	52.1	(6.7%)
Non-current Assets	**9,511.6**	**6,074.6**	**56.6%**	**9,521.0**	**(0.1%)**
Long-term assets	**1,277.4**	**858.9**	**48.7%**	**1,225.7**	**4.2%**
Trade Receivables	38.8	17.9	116.6%	38.8	(0.1%)
Receivables from Related Parties	3.9	4.7	(17.3%)	3.9	0.2%
Deferred Tax Assets	316.6	243.4	30.0%	314.3	0.7%
Judicial Deposits	37.8	28.4	33.2%	35.2	7.5%
Investments at Fair Value	304.3	213.1	42.8%	261.1	16.5%
Escrow Account	115.3	192.7	(40.2%)	114.6	0.7%
Other Assets	460.7	158.6	190.5%	457.8	0.6%
Investments	287.2	314.4	(8.7%)	287.3	(0.0%)
Property, Plant and Equipment	679.3	456.7	48.7%	694.2	(2.1%)
Intangible	7,267.7	4,444.6	63.5%	7,313.7	(0.6%)
TOTAL ASSETS	**12,604.9**	**9,219.9**	**36.7%**	**12,994.3**	**(3.0%)**
LIABILITIES					
Current Liabilities	**1,623.0**	**1,339.7**	**21.1%**	**1,887.3**	**(14.0%)**
Labor Liabilities	668.5	544.7	22.7%	671.1	(0.4%)
Trade and Other Payables	297.6	209.4	42.1%	370.0	(19.6%)
Taxes and Contributions Liabilities	165.6	134.5	23.1%	152.4	8.6%
Debentures	81.3	40.7	99.7%	270.3	(69.9%)
Lease Liabilities	64.0	70.7	(9.4%)	57.5	11.2%
Dividends Payable	86.4	89.6	(3.6%)	90.6	(4.7%)
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	82.7	73.9	12.0%	87.5	(5.4%)
Commissions Payable	93.3	69.8	33.7%	95.8	(2.6%)
Other Liabilities	79.3	96.7	(18.0%)	87.9	(9.8%)
Discont. Operations Liabilities	4.4	9.8	(54.8%)	4.1	7.1%
Non-current Liabilities	**5,669.2**	**2,473.1**	**129.2%**	**5,649.1**	**0.4%**
Lease Liabilities	211.9	92.4	129.4%	226.4	(6.4%)
Debentures	4,469.3	1,476.0	202.8%	4,472.8	(0.1%)
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	142.8	242.7	(41.2%)	141.7	0.8%
Deferred Income Taxes	346.6	27.1	>999%	325.2	6.6%
Provision for Contingencies	146.9	108.1	35.8%	148.5	(1.1%)
Call Option of Non-controlling Interests	-	472.9	(100.0%)	-	-
Other Liabilities	351.7	53.9	552.2%	334.5	5.2%
Shareholders' Equity	**5,312.7**	**5,407.1**	**(1.7%)**	**5,457.9**	**(2.7%)**
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(516.7)	(305.1)	69.4%	(783.5)	(34.1%)
Capital Reserves	(303.1)	280.8	(208.0%)	264.0	(214.8%)
Profit Reserve	3,111.3	2,083.8	49.3%	2,957.9	5.2%
Carrying Value Adjustments	58.7	55.3	6.1%	57.0	3.0%
Non-controlling Interest	-	329.7	(100.0%)	-	-
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**12,604.9**	**9,219.9**	**36.7%**	**12,994.3**	**(3.0%)**

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX VI

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Management + RD Station)

In R$ million	3Q26
Up to 12 months	173.5
from 13 to 24 months	168.4
from 25 to 36 months	157.4
from 37 to 48 months	149.8
over 48 months	866.5
Total	**1,515.6**

Amortization Aging of Acquisition Intangibles (Techfin 100%)

In R$ million	3Q26
Up to 12 months	7.1
from 13 to 24 months	6.6
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	15.3
Total	**42.1**

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 3Q26, of which R$1.7 billion has already been amortized for IR/CSLL tax purposes.

Acquisition Goodwill (R$ million)	3Q26
Total	**5,287.3**
Difference between the accounting and tax basis of goodwill	128.4
Used as a benefit until 09/30	(1,709.4)
Balance to be used	**3,706.4**
Balance of non-merged companies	3,218.2
Incorporated balance to be used	**488.2**
Up to 12 months	(199.0)
From 13 to 24 months	(138.0)
From 25 to 36 months	(128.7)
Over 36 months	(22.5)

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX VII

Adjusted Net Income Reconciliation Techfin (100%)

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	**(0.1)**	**16.1**	**(100.7%)**	**(3.3)**	**(96.7%)**	**(3.4)**	**24.8**	**(113.9%)**
Net Effect of Amortization	(1.2)	(1.2)	0.0%	(1.2)	0.0%	(3.7)	(3.7)	0.0%
Net Income (Loss) from Techfin	**(1.4)**	**14.8**	**(109.2%)**	**(4.6)**	**(70.3%)**	**(7.2)**	**21.1**	**(134.1%)**
Other Results [1]	(0.7)	7.4	(109.2%)	(2.3)	(70.3%)	(3.6)	10.5	(134.1%)
Equity Pickup – TOTVS	(0.7)	7.4	(109.2%)	(2.3)	(70.2%)	(3.6)	10.5	(134.2%)

[1] Result allocated to partner shareholders + Net Result from Techfin before the JV with Itaú

Cash Flow Techfin (100%)

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q	9M26	9M25	Δ y/y
EBT	**0.4**	**25.4**	**(98.5%)**	**(6.4)**	**(105.8%)**	**(3.4)**	**38.8**	**(108.8%)**
Non-Cash Items	**(125.4)**	**53.7**	**(333.3%)**	**(51.7)**	**142.7%**	**(125.9)**	**161.0**	**(178.2%)**
Change in Working Capital	**73.4**	**238.4**	**(69.2%)**	**49.8**	**47.4%**	**(117.0)**	**(28.8)**	**305.7%**
Operating Cash Generation	**(51.6)**	**317.5**	**(116.3%)**	**(8.3)**	**525.7%**	**(246.3)**	**170.9**	**(244.1%)**
Interest paid	(0.1)	(0.0)	100.0%	(0.0)	333.3%	(0.1)	(0.1)	(16.8%)
Income Tax and Social Cont. paid	(0.0)	–	–	–	–	(0.3)	(1.3)	(78.4%)
Net Cash from Operating Activities	**(51.7)**	**317.5**	**(116.3%)**	**(8.3)**	**525.4%**	**(246.7)**	**169.5**	**(245.5%)**
Fixed Assets	(0.0)	(0.2)	(81.5%)	(0.0)	0.0%	(0.8)	(0.5)	55.6%
Intangibles	(7.8)	(0.2)	>999%	(7.4)	5.3%	(22.5)	(0.6)	>999%
Financial Rescues (Invest.)	65.2	(128.6)	(150.7%)	(38.5)	(269.2%)	216.0	(95.9)	(325.2%)
Net Cash used in Investing Act.	**57.4**	**(129.0)**	**(144.5%)**	**(45.9)**	**(224.9%)**	**192.7**	**(97.0)**	**(298.7%)**
Increase (Decrease) Gross Debt	(11.1)	(74.1)	(85.0%)	(6.5)	70.1%	(99.0)	(142.8)	(30.7%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(0.4)	(0.5)	(22.1%)	(0.4)	0.0%	(1.2)	(1.7)	(28.5%)
Red. (Inv.) of Senior Quotas	1.9	(131.5)	(101.5%)	73.2	(97.4%)	59.2	(30.7)	(292.7%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	**(9.6)**	**(221.7)**	**(95.7%)**	**66.2**	**(114.5%)**	**(41.0)**	**(190.9)**	**(78.5%)**
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	(4.0)	(33.3)	(88.1%)	12.0	(132.9%)	(95.0)	(118.4)	(19.8%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	149.8	177.3	(15.5%)	137.7	8.7%	240.8	262.4	(8.2%)
Cash and Equiv. End of the Period	**145.8**	**144.0**	**1.3%**	**149.8**	**(2.6%)**	**145.8**	**144.0**	**1.3%**
Revenue from financial invest., net of Taxes	1.5	1.1	33.0%	1.9	(23.3%)	6.6	8.5	(22.1%)
Free Cash Flow to Firm [1]	**(61.3)**	**315.5**	**(119.4%)**	**(18.0)**	**241.0%**	**(277.7)**	**158.4**	**(275.3%)**

[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

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

Balance Sheet Techfin (100%)

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q
ASSETS					
Current Assets	**2,869.1**	**2,839.2**	**1.1%**	**3,059.1**	**(6.2%)**
Cash and Cash Equivalents	145.8	144.0	1.3%	149.8	(2.6%)
Financial Investments	51.2	163.3	(68.7%)	111.2	(54.0%)
Trade Receivables	2,632.1	2,475.5	6.3%	2,758.7	(4.6%)
Other Assets	40.1	56.5	(29.0%)	39.5	1.5%
Non-current Assets	**214.0**	**199.0**	**7.5%**	**211.4**	**1.2%**
Long-term assets	24.5	25.8	(4.9%)	27.0	(9.1%)
Property, Plant and Equipment	4.2	5.0	(15.6%)	4.8	(13.0%)
Intangible	185.3	168.3	10.1%	179.6	3.1%
TOTAL ASSETS	**3,083.1**	**3,038.3**	**1.5%**	**3,270.5**	**(5.7%)**
LIABILITIES					
Current Liabilities	**2,491.3**	**2,395.7**	**4.0%**	**2,679.4**	**(7.0%)**
Loans and Financing	29.7	75.9	(60.9%)	36.4	(18.5%)
Business Partners Payable	968.0	847.2	14.3%	1,164.2	(16.9%)
Senior and Mezzanine Quotas	1,261.0	1,210.4	4.2%	1,259.6	0.1%
Other Liabilities	232.6	262.2	(11.3%)	219.3	6.1%
Non-current Liabilities	**17.4**	**13.7**	**27.0%**	**16.5**	**5.8%**
Loans and Financing	-	0.8	(100.0%)	-	-
Other Liabilities	17.4	12.9	34.8%	16.5	5.8%
Shareholders' Equity	**574.3**	**628.8**	**(8.7%)**	**574.6**	**(0.0%)**
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**3,083.1**	**3,038.3**	**1.5%**	**3,270.5**	**(5.7%)**

Techfin's Credit Rights by Maturity (100%)

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ y/y	2Q26	Δ q/q
On Due	2,553.3	2,398.5	6.5%	2,653.9	(3.8%)
Notes overdue					
Up to 30 days	51.4	43.7	17.5%	79.3	(35.2%)
from 31 to 60 days	18.1	12.5	44.5%	12.0	50.6%
from 61 to 90 days	15.2	14.5	5.5%	12.6	20.5%
from 91 to 180 days	32.6	35.2	(7.4%)	32.0	2.0%
from 181 to 360 days	47.0	21.5	118.9%	38.5	22.0%
over 360 days	13.8	153.6	(91.0%)	9.0	53.5%
Gross Trade Receivables	**2,731.5**	**2,679.5**	**1.9%**	**2,837.4**	**(3.7%)**
Provision for Expected Credit Losses	(99.4)	(203.6)	(51.2%)	(80.6)	23.3%
Total	**2,632.1**	**2,476.0**	**6.3%**	**2,756.8**	**(4.5%)**
Overdue Coverage Ratio[1]	52.1%	39.2%	1290 bp	41.0%	1110 bp

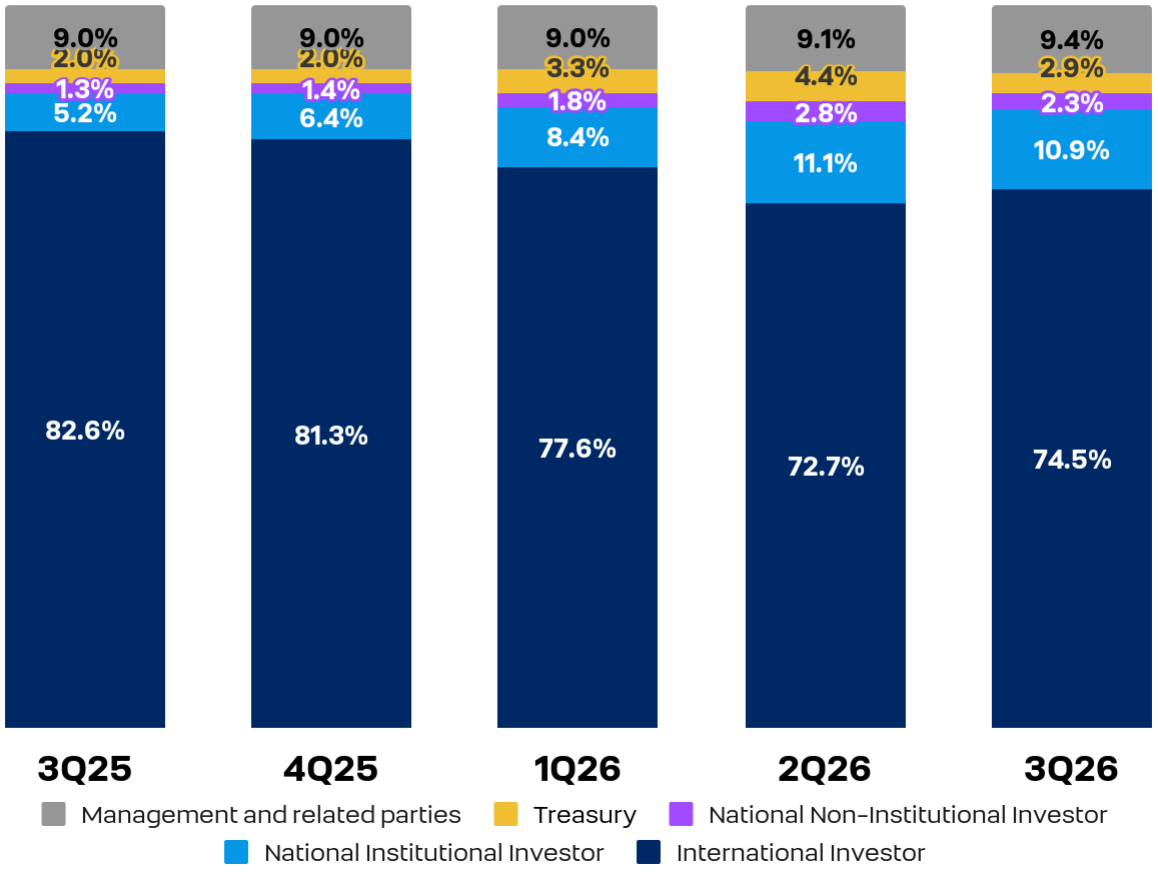
[1]Expected Credit Loss Allowance balance net of Overdue Receivables Over 360 Days divided by Overdue Receivables Up to 360 Days

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

APPENDIX VIII

SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS ended 3Q26 with share capital of approximately R$3 billion, comprising 579,401,581 common shares, of which 2.9% remained in treasury during the period. The free float stands at 87.8%, with the following breakdown:



This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

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.
- **AIaaS** Artificial Intelligence as a Service): A model for delivering and consuming cloud-based AI capacity as a service, used to access, build, and consume AI models and agents in a simplified and secure manner, with cost predictability.
- **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.
- **CORTEN***:* TOTVS’ Management Operating System, which unifies the application ecosystem, cloud infrastructure, and tasks automated by LYNN’s AI agents and models.

[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.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

[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.
- **Gross Volume ARR Addition:** ARR growth composed of the price adjustments and inflation-indexed corrections applied to existing contracts, representing the financial appreciation of the existing client base, with no change in the scope or quantity of contracted solutions.

[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.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

- **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

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

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.
- **Intera Model**: TOTVS' commercial contracting model based on modular monthly subscription packages, designed to make adoption of the solutions portfolio more flexible. The structure comprises Intera Padrão (core management package), which can be expanded with Intera Financeiro (advanced financial management and Techfin, +40% over the base price), Intera RH (comprehensive people management and HXM tools, +65% over the base price), and Intera Marketing Contínuo (integrated CRM, automation, and relationship solutions, +65% over the base price). There is also Intera 360 (a unified offering with all modules, +100% over the base price), with specific consumption items billed separately.
- **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.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

- **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.
- **Marketing Contínuo**: A client management strategy that integrates back-office and ERP data with CRM and sales automation systems in real time. Supported by AI, the concept replaces one-off campaigns with a constant flow of automated, predictive actions across every touchpoint of the client lifecycle.

[N]

- **NPS** (Net Promoter Score): is a measure obtained from customer surveys to evaluate the likelihood of recommending the company, product, or service.
- **Net ARR Addition:** A financial metric that measures the net growth of ARR. The calculation takes the new contracts signed (Gross Volume Addition) plus sales expansions within the client base (cross-sell and up-sell), minus losses from contract cancellations (churn) and scope reductions (downsell).

[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.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

- **Price ARR Addition**: Represents the average value earned per contract or client. It is affected by list-price increases, inflation adjustments, or the sale of higher value-added packages (such as migration to the Intera model).

[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.
- **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.
- **TIT** (*TOTVS Inteligência Tributária* - TOTVS Tax Intelligence): 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

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©

- **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.

This document is a TOTVS property. All rights reserved ©