



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 1T26

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



Maio/2026

AVISO LEGAL

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

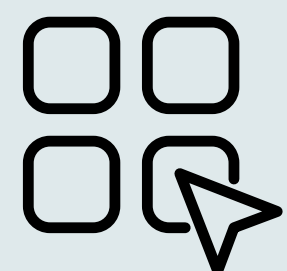
1T26 - MENSAGEM DO CEO



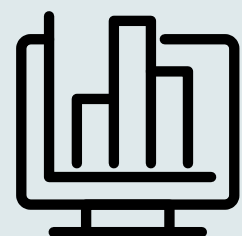
REALIDADE ATUAL



O desempenho da TOTVS no 1T26, assim como no 4T25 (e no FY25), reforçou uma contradição prática, que é quando há um **descompasso entre expectativa** (narrativa) e **realidade** (execução).



Desde 2 de fevereiro, **nosso futuro tem sido encaixado no mesmo cesto do chamado "mercado de software"**, ou seja, no turbilhão do "*SaaSocalypse*".



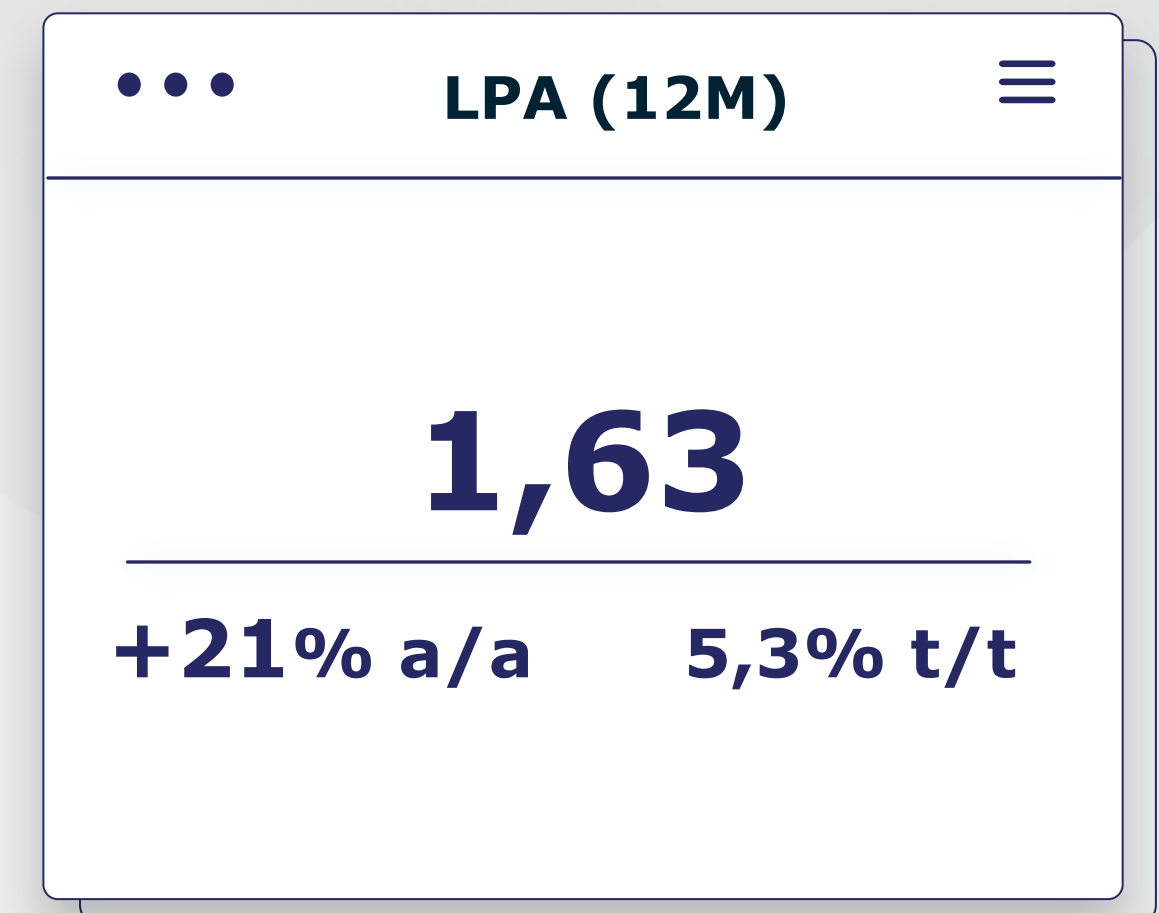
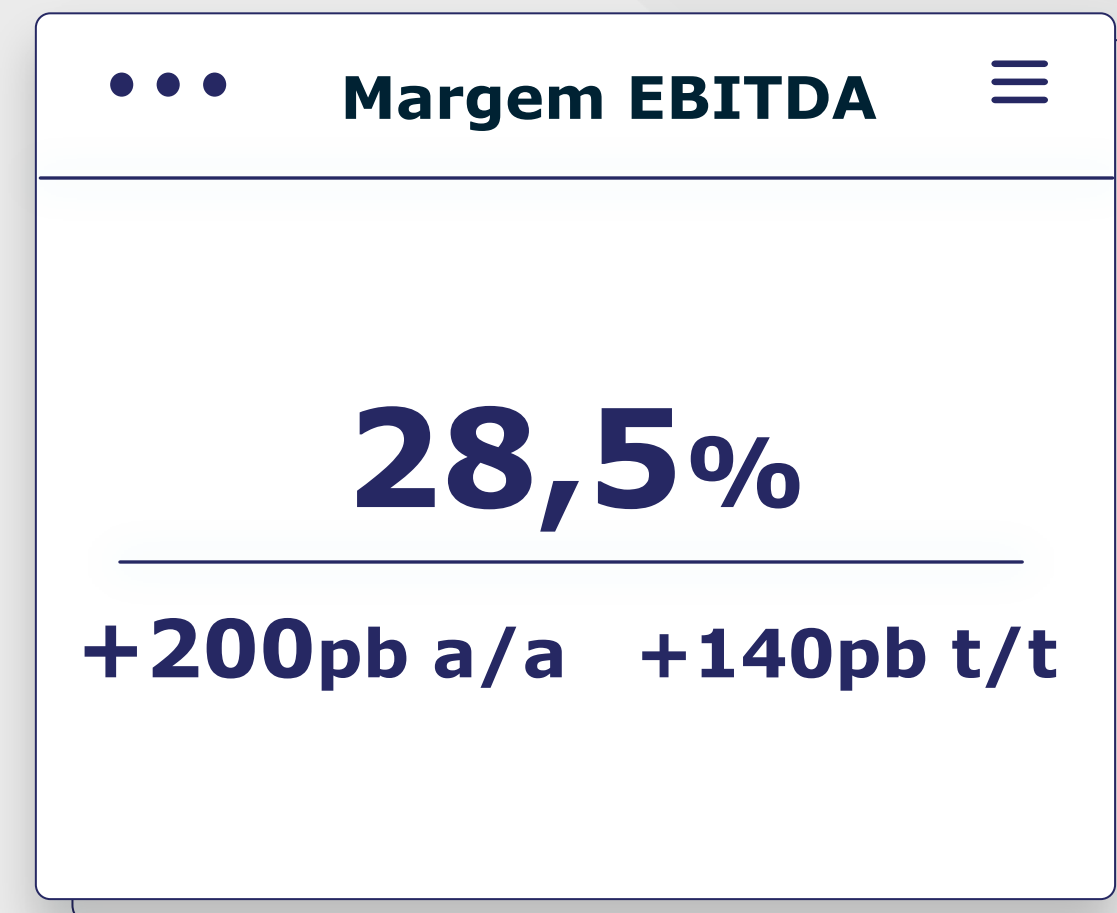
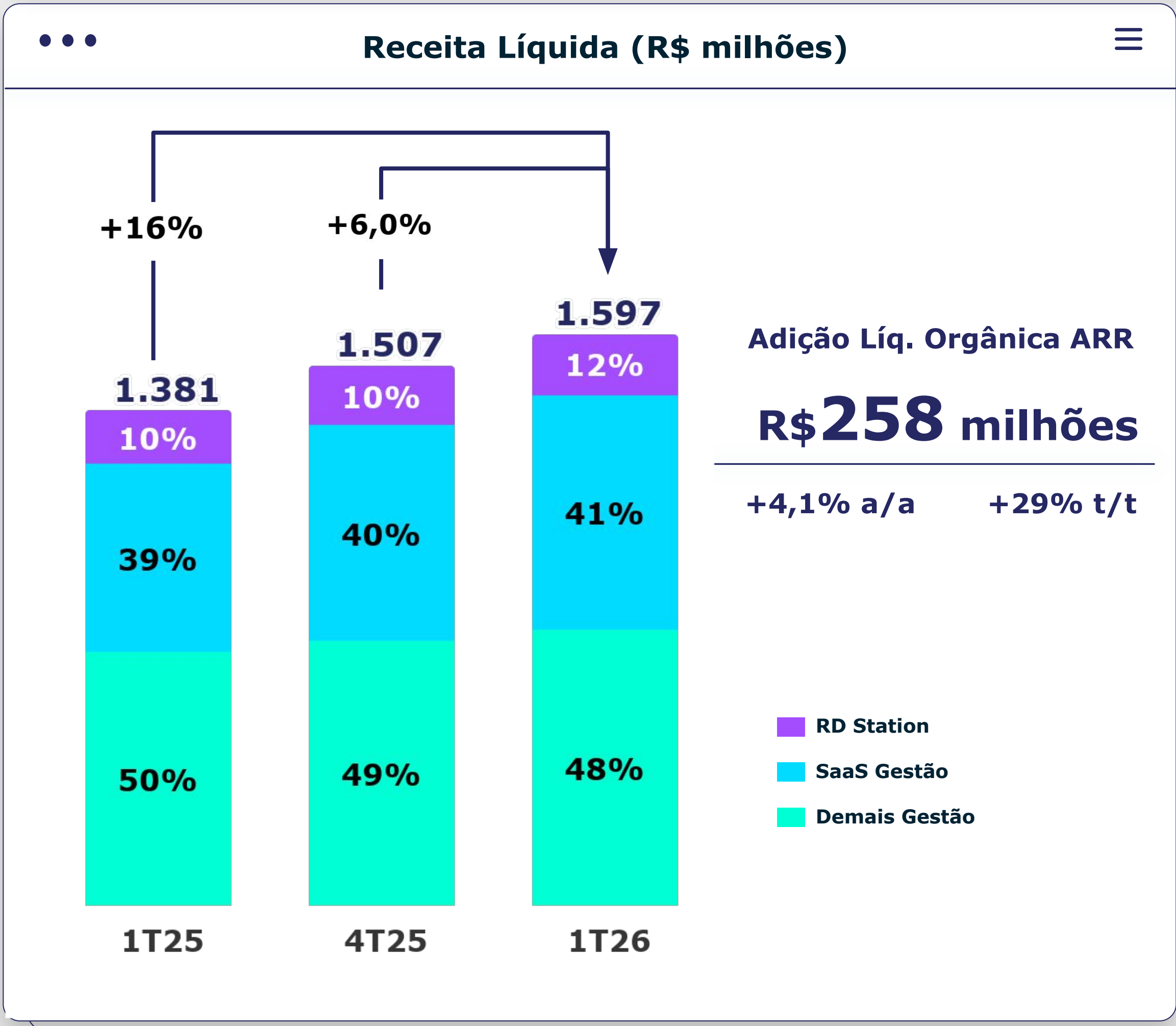
Como os **sucessivos e infindáveis recordes em novas vendas, Receita, EBITDA** e basicamente qualquer outro indicador financeiro e operacional relevante seguem mostrando que estamos e seguiremos muito distantes de tudo isso.

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

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

1T26 - CONSOLIDADO (excluindo Linx)

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



1T26 - GESTÃO (excluindo Linx)



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

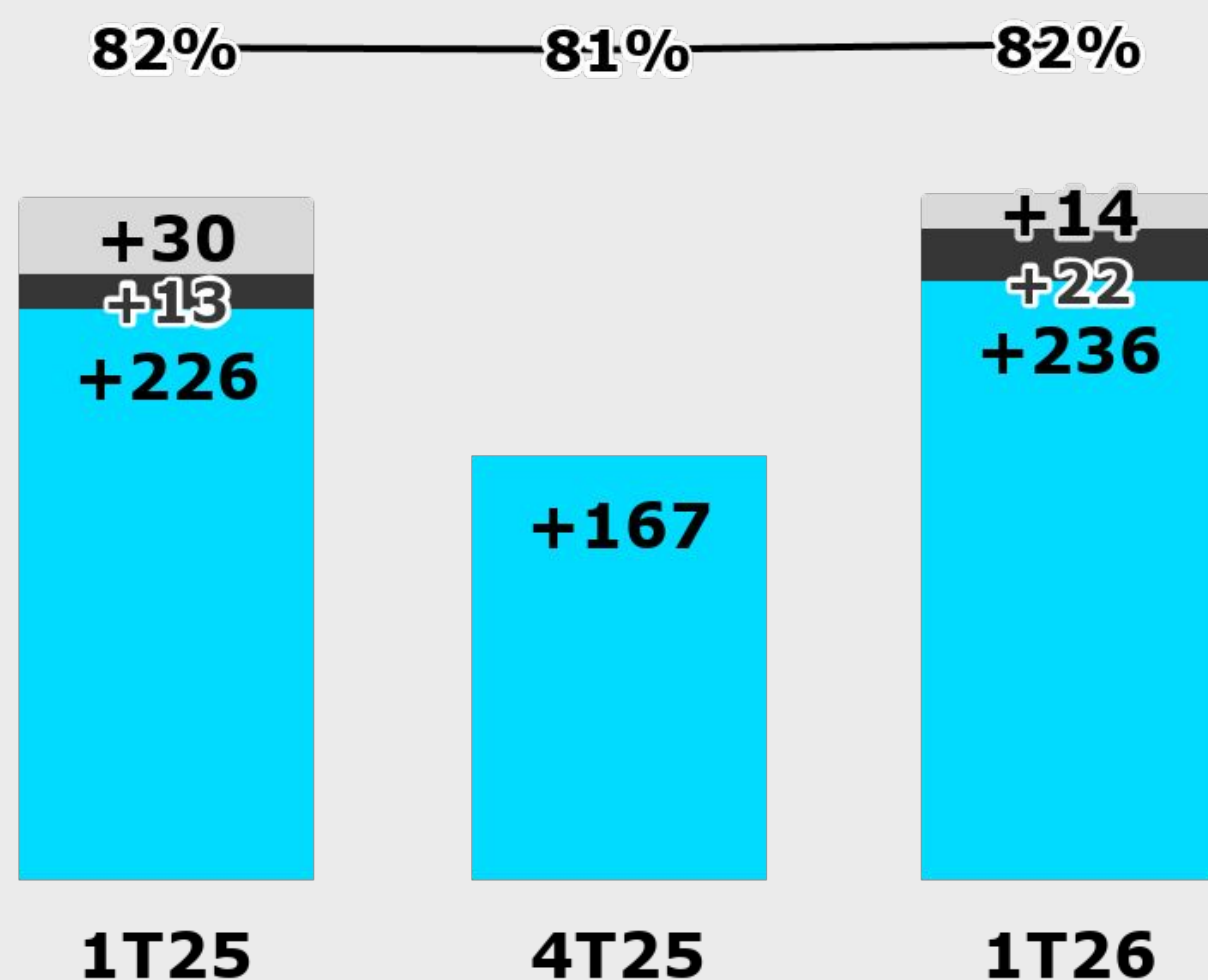
RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

ARR (R\$ MM)

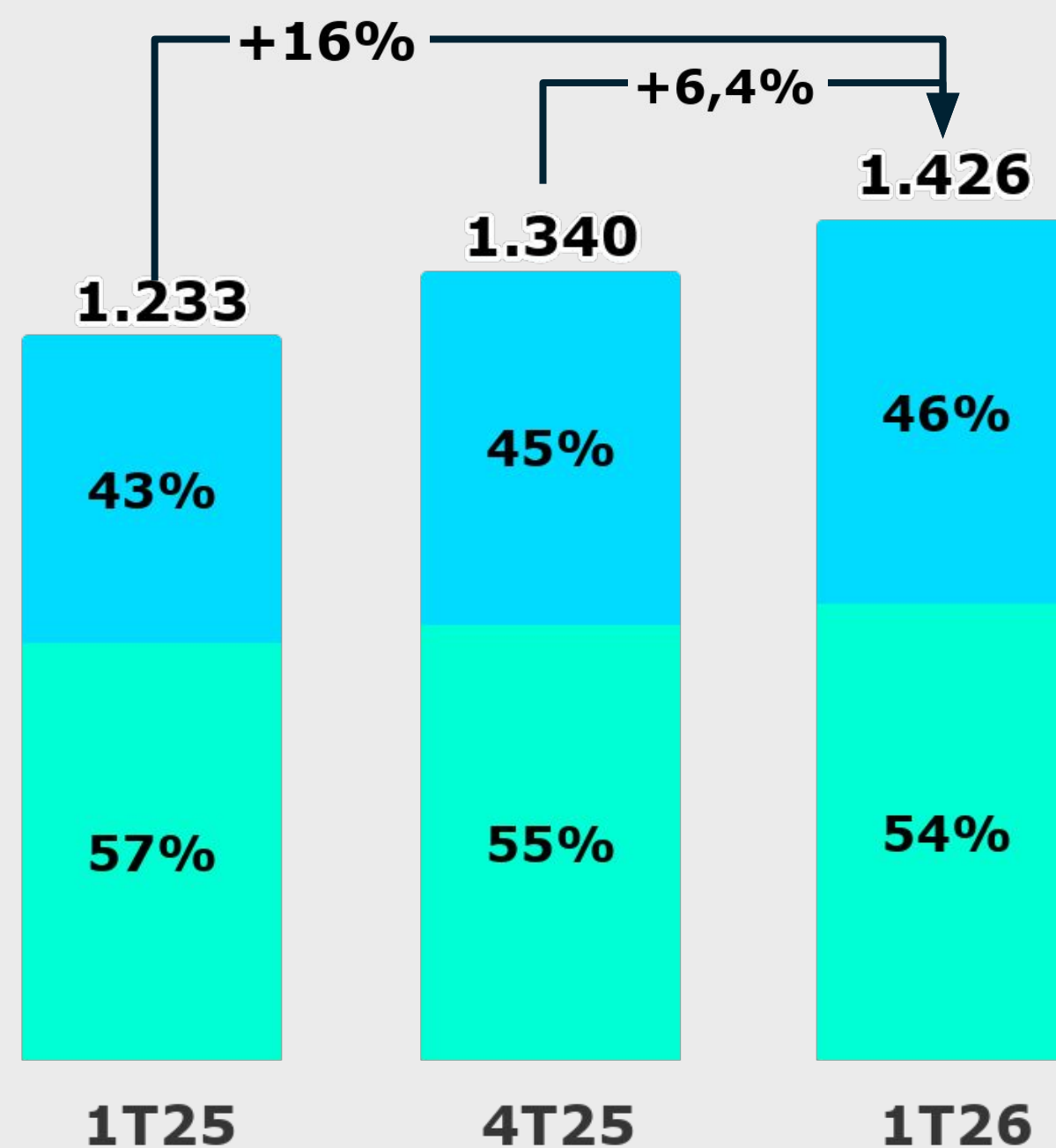
R\$5,7 bi | +17% a/a
+5,0% t/t

Adição Líquida de ARR

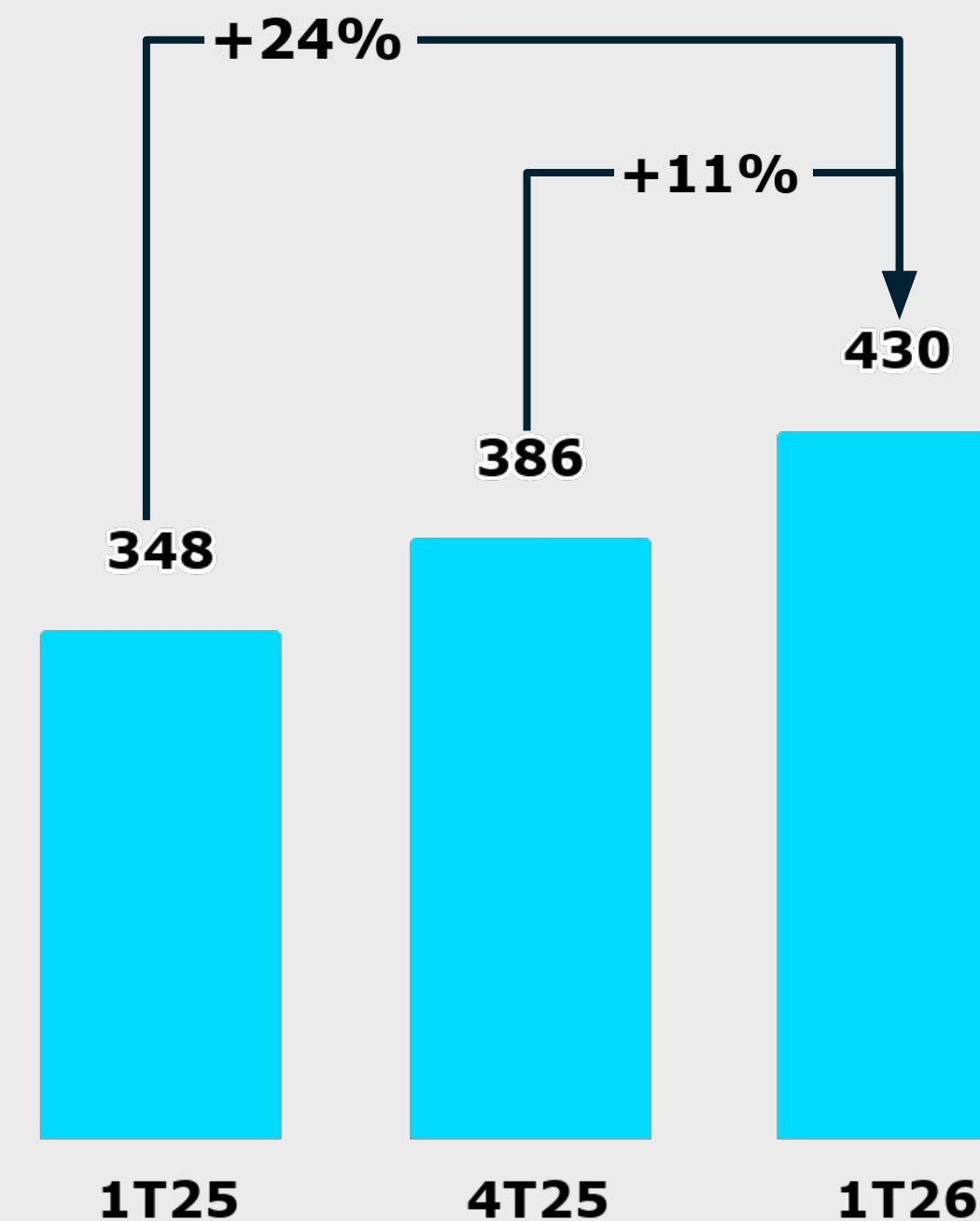


Receita Líquida (R\$ MM)

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



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



— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM

■ Adição Orgânica

■ Adição Corporativa

■ Adição Inorgânica

■ SaaS Gestão

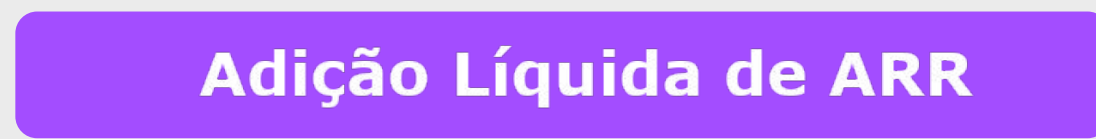
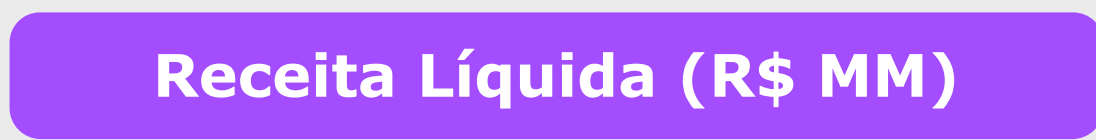
■ Demais Gestão

1T26 - RD STATION

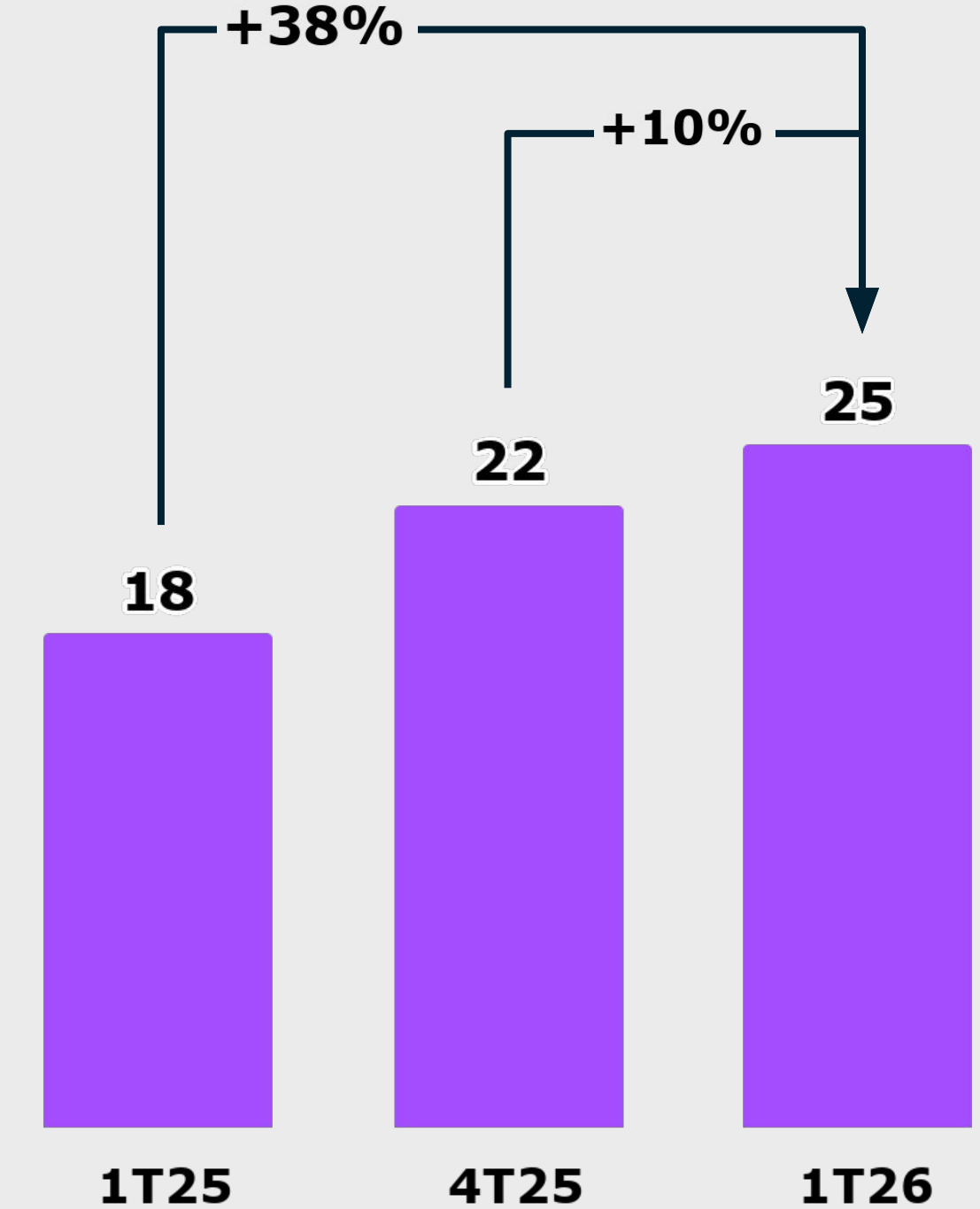
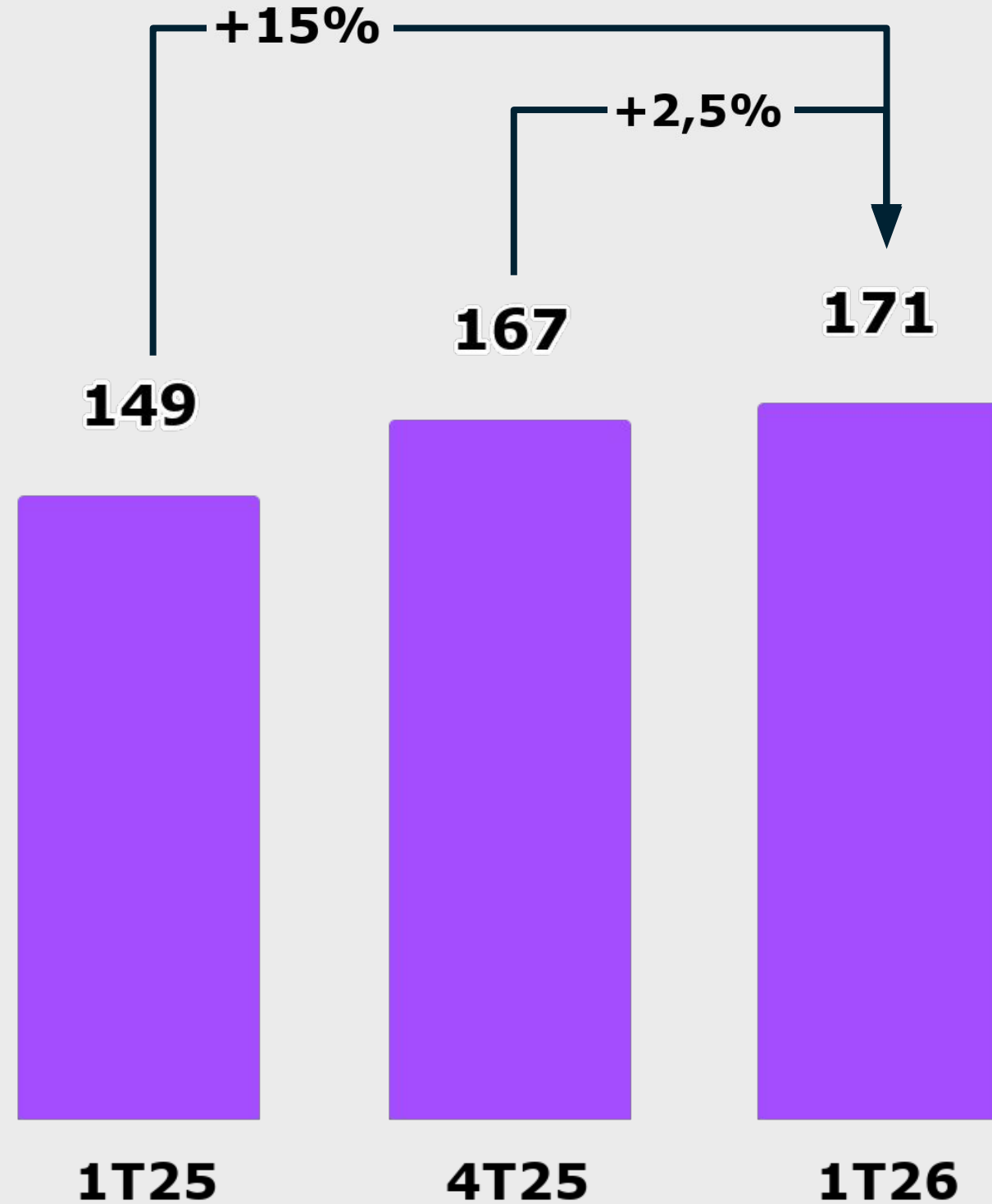
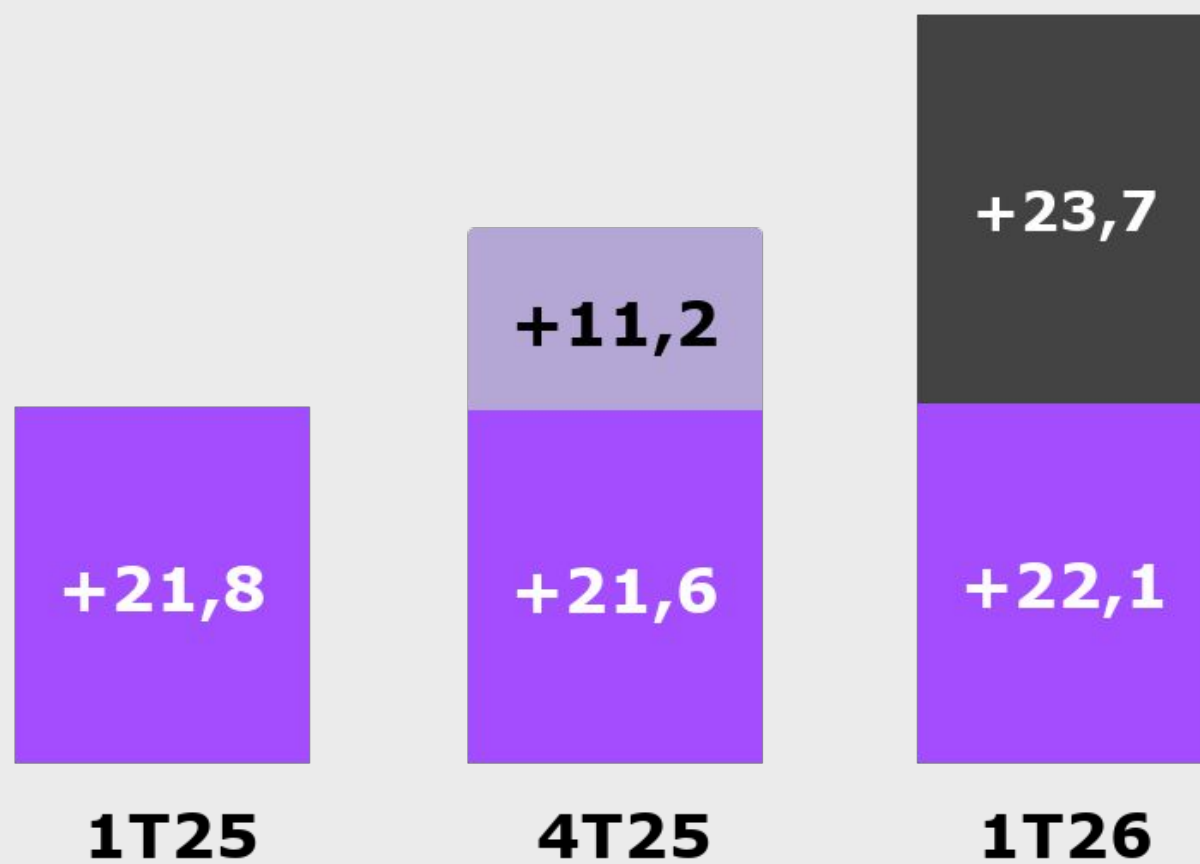
Re-aceleração da Receita SaaS no crescimento anual, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR avançando 22% a/a

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



95,0% — 94,9% — 94,6%



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

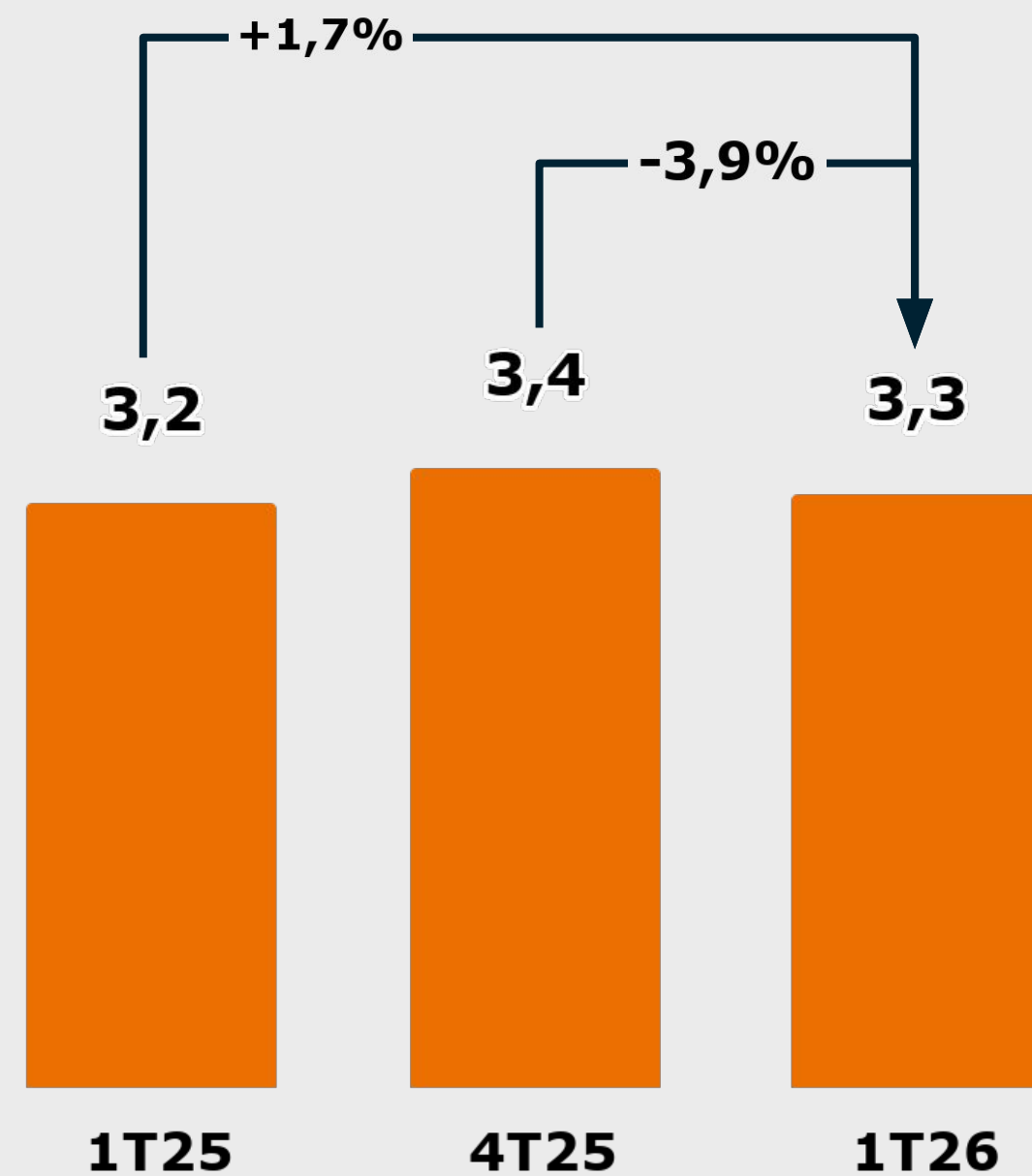
No 1T26 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **11% a/a** e a Techfin segue em seu **breakeven** do **Lucro Ajustado**

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

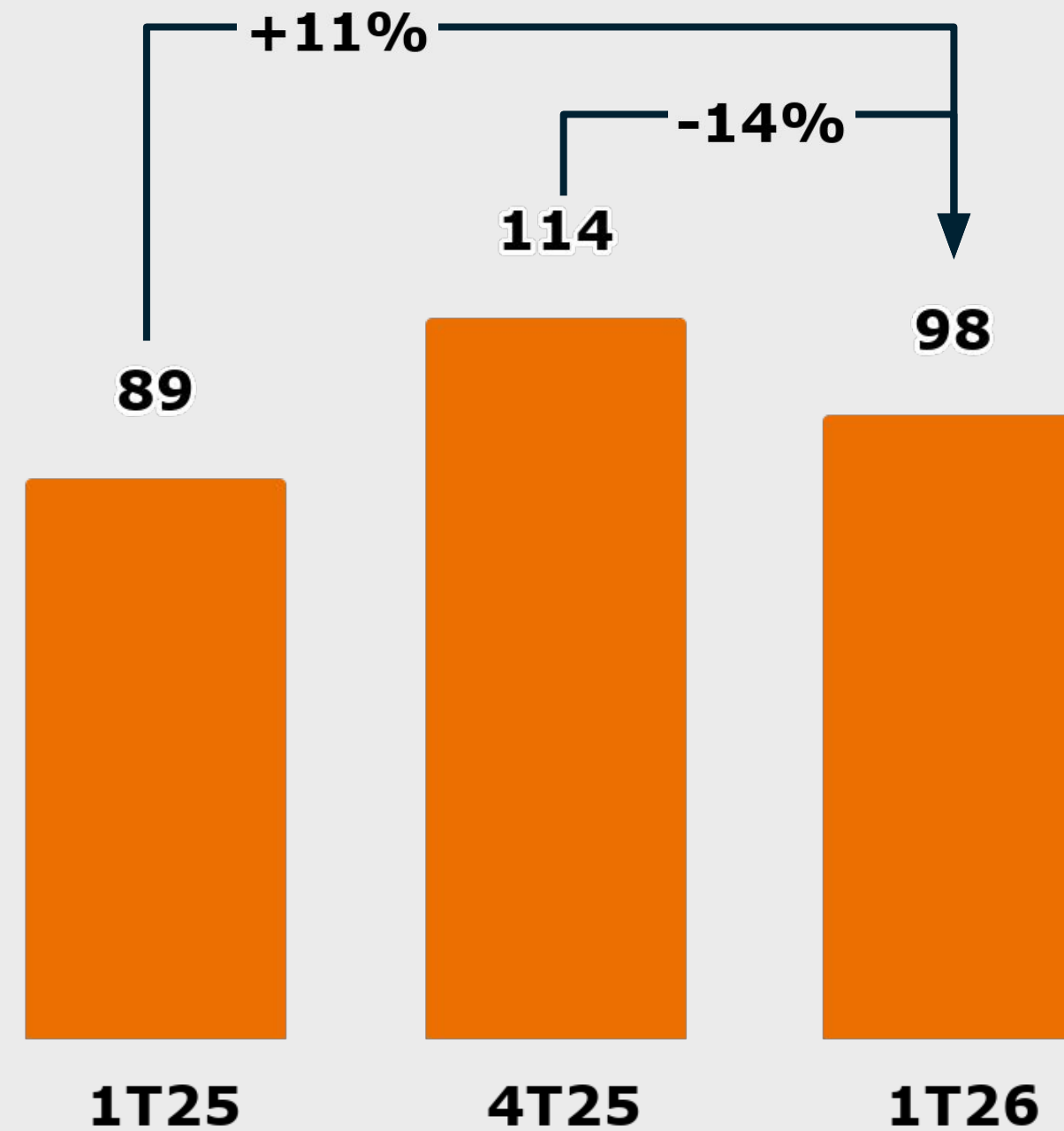
Produção de Crédito (R\$ bi)

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

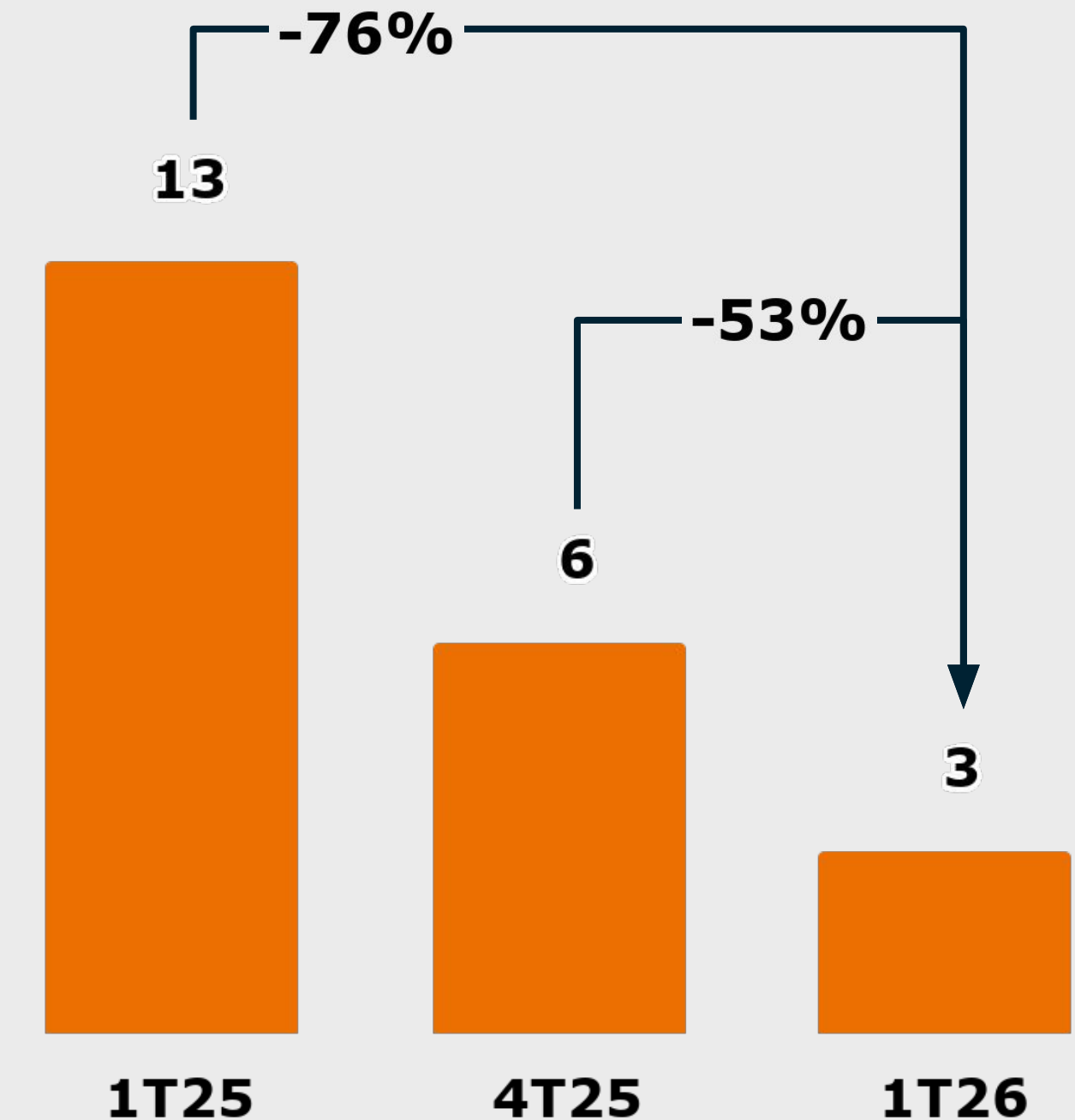


Receita Líquida de Funding

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



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

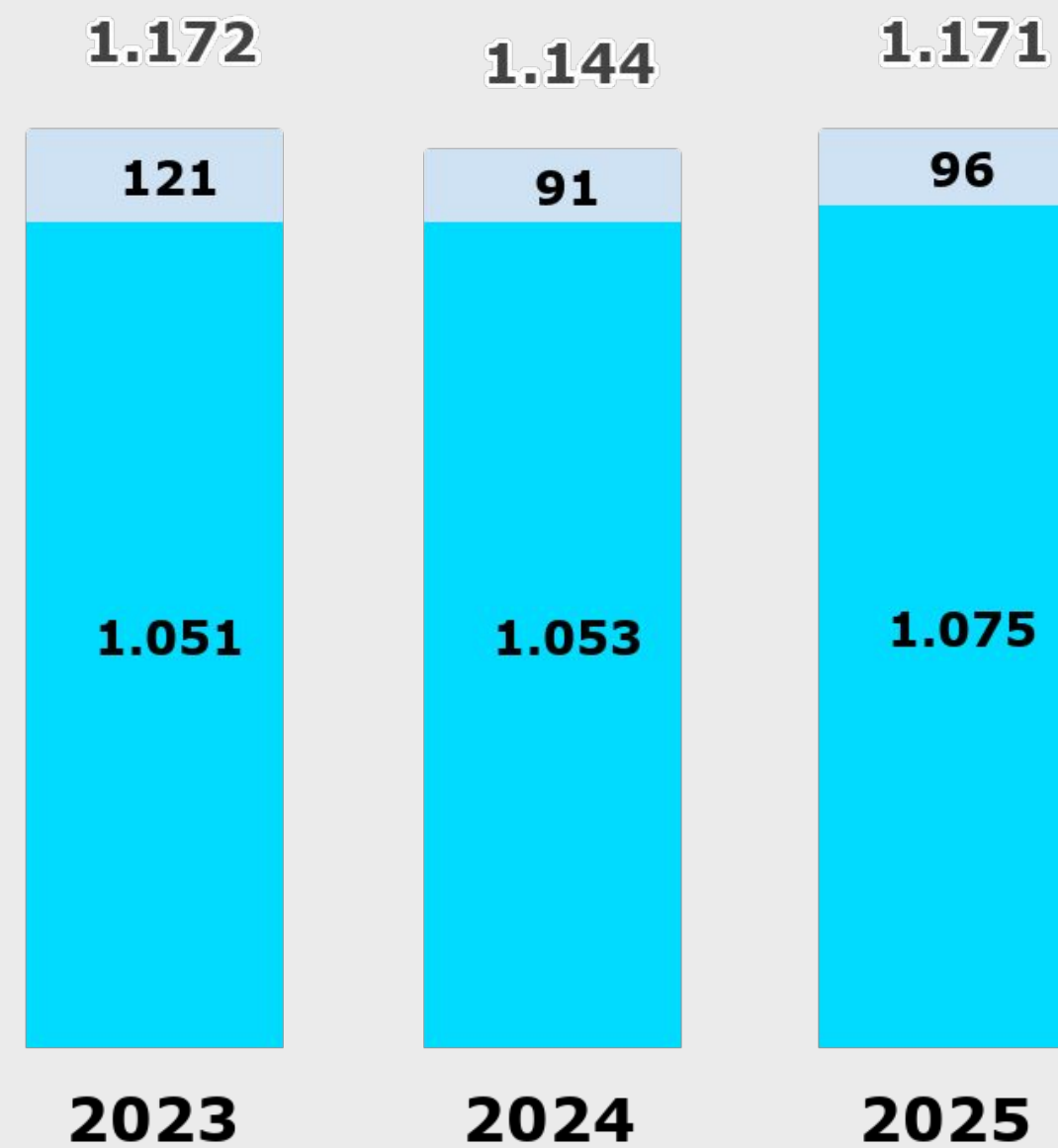


LINX - PRO FORMA *stand-alone*

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

RECEITA

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

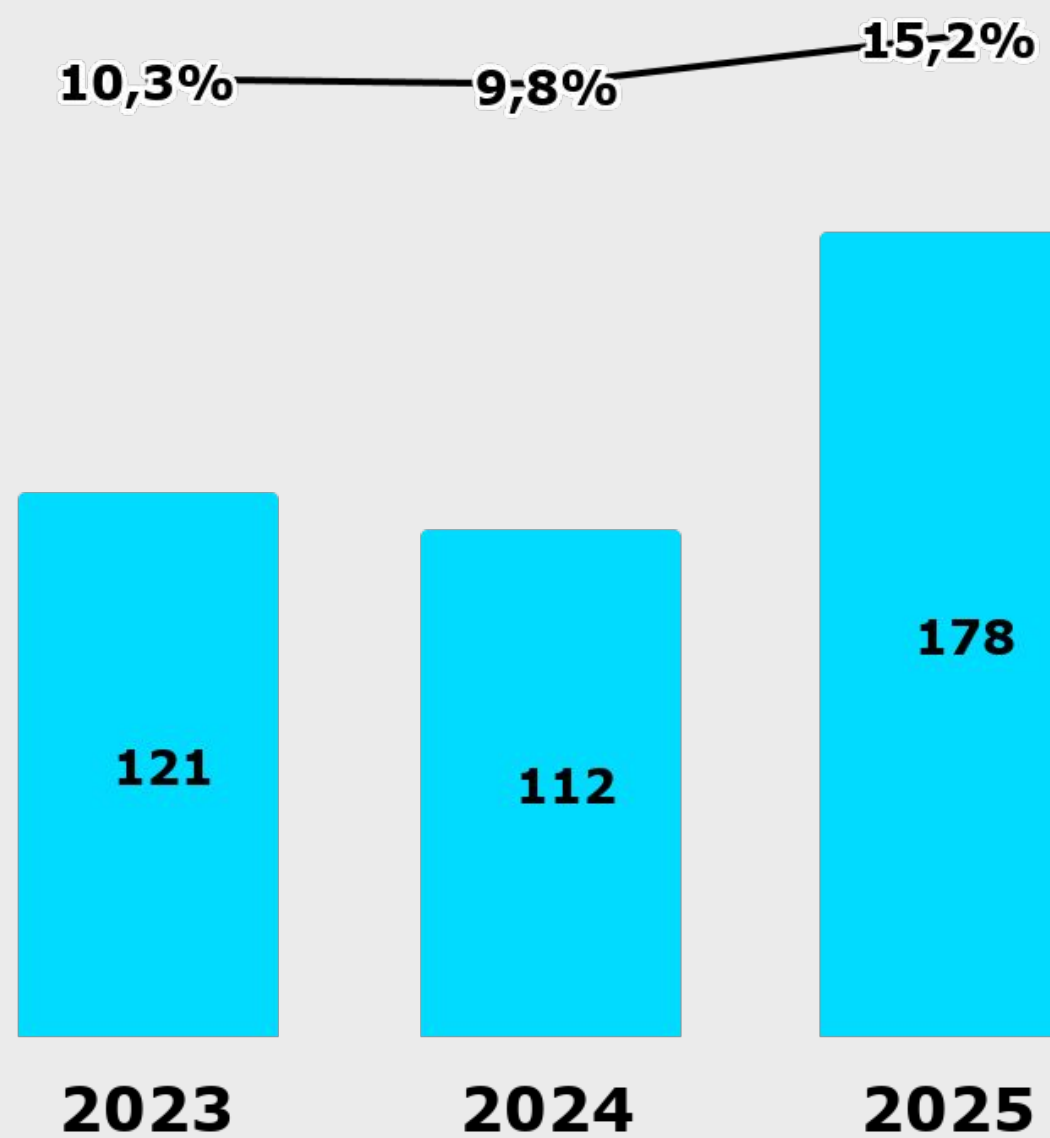


Receita Recorrente | Receita Não Recorrente

EBITDA

EBITDA Março/2026

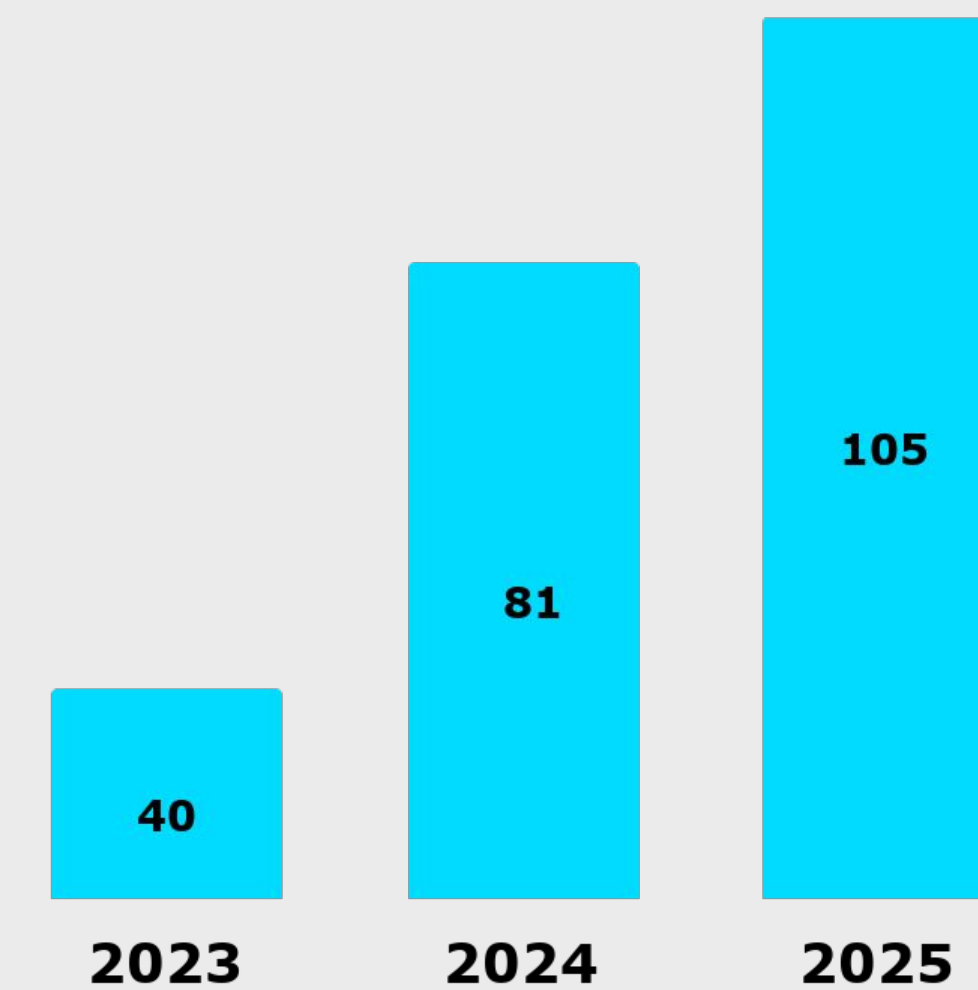
O mês de **Março**, primeiro sob gestão da TOTVS, revela mais evoluções notáveis nessa tendência.



FLUXO DE CAIXA LIVRE

FCLE 1T26

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



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

MENSAGEM DO CEO - O PRESENTE E O FUTURO DE AI

e a execução da nossa estratégia

REALIDADE ATUAL

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

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

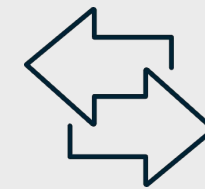
2026

REALIDADE FUTURA

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

No SMB brasileiro, a existência de um **trusted advisor** viabilizou a implementação de **milhares de agentes** realizando variadas tarefas, trazendo **novos patamares de eficiência e produtividade**. Os clientes da **TOTVS**, através da universalização de Cloud, conseguem garantir a soberania e segurança dos seus dados, em benefício de suas operações e na **geração contínua de valor**.

2030





Economia de IA

Bolo de 5 camadas de Jensen Huang

As 4 camadas de baixo representam a "oferta" de IA e é nelas que o impacto inicial da economia de IA acontece, em particular nos chips e nos LLMs. Porém, para que todo esse investimento tenha o devido retorno, é necessário que a camada de cima, das aplicações, especialmente as corporativas, cresça de maneira consistente.

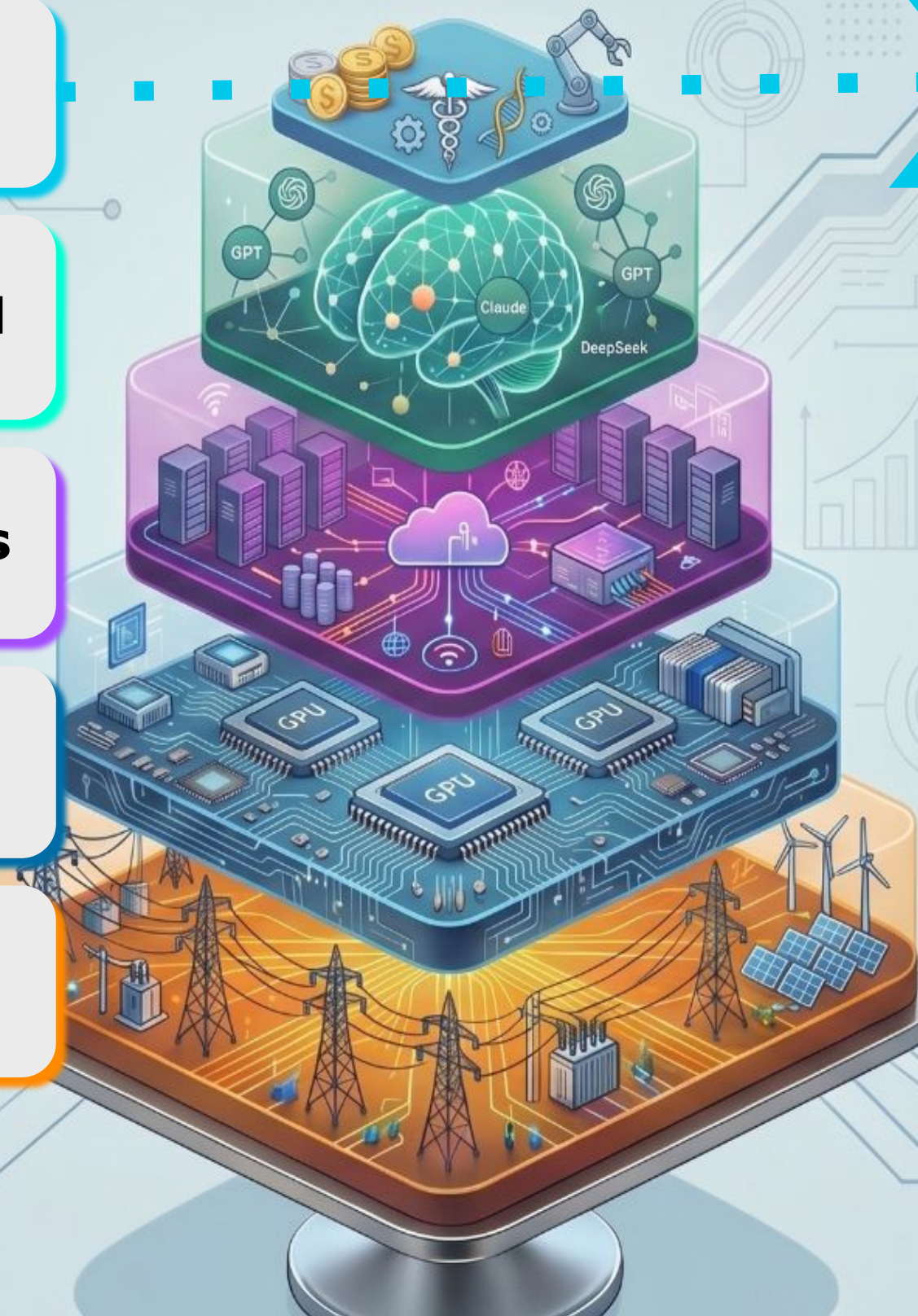
5ª: Aplicações

4ª: Modelos LLM

3ª: Data Centers

2ª: Chips

1ª: Energia



Como ela crescerá?

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

MENSAGEM DO CEO - POR QUE VAMOS GANHAR

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

- a) acuracidade e persistência acima de 99,9% na maioria dos casos.
- b) permanentes níveis máximos de segurança, governança e auditoria.
- c) expertise e dados setoriais em larga escala e com longo histórico
- d) foco e capacidade de evolução para manter essa estrutura de sistemas de gestão e seus agentes de AI *up-to-date* e íntegra, eternamente.
- e) tudo isso a um custo permanentemente competitivo.

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

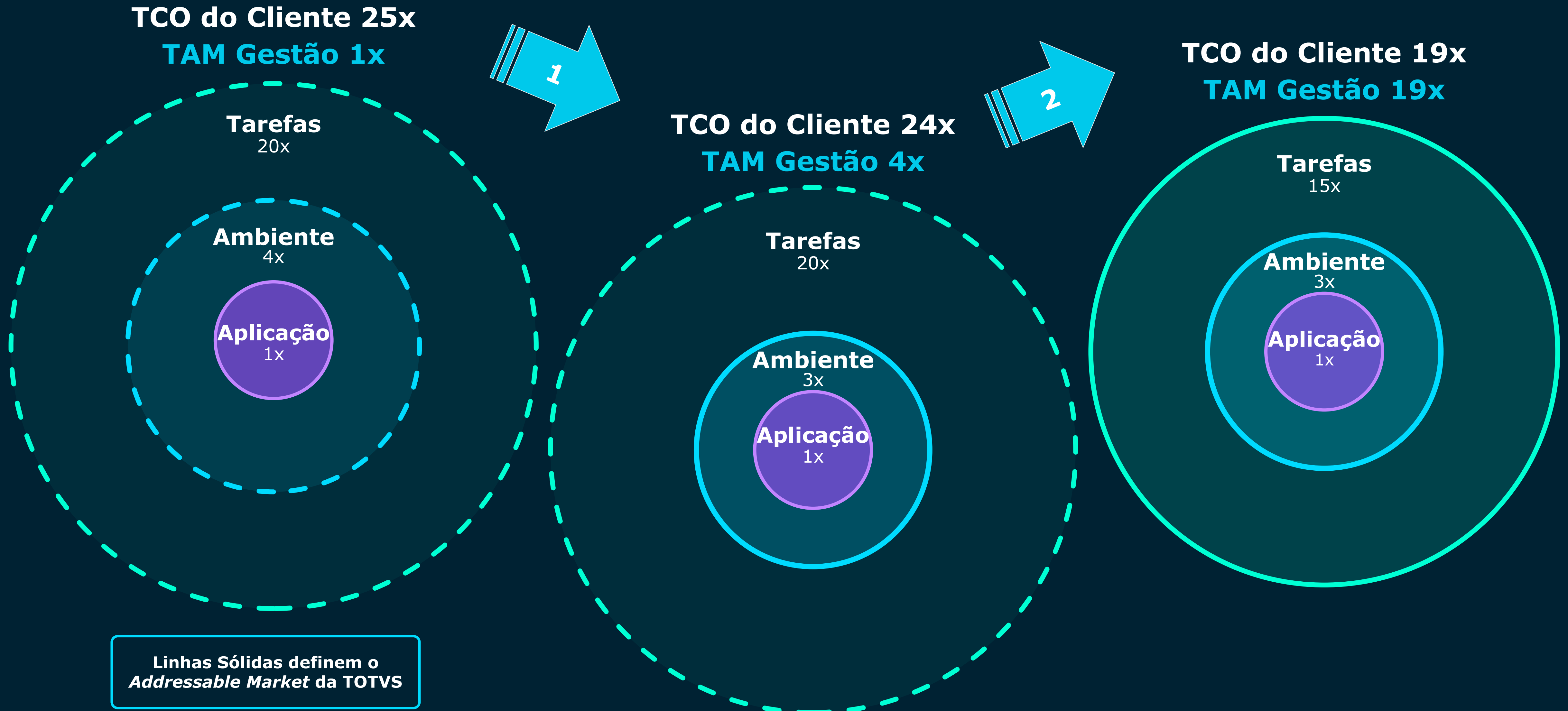
Os players dominantes tem os **dados**, combustível para **acuracidade e persistência**, especialmente através do uso da inteligência artificial especializada, incontestável **experiência em segurança, governança e auditoria**, foco total e comprovada **capacidade de evolução** e, pela combinação de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

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

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

É onde a narrativa está muito à frente da realidade.

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



Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br

