



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

# RELEASE DE RESULTADOS 2T26

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

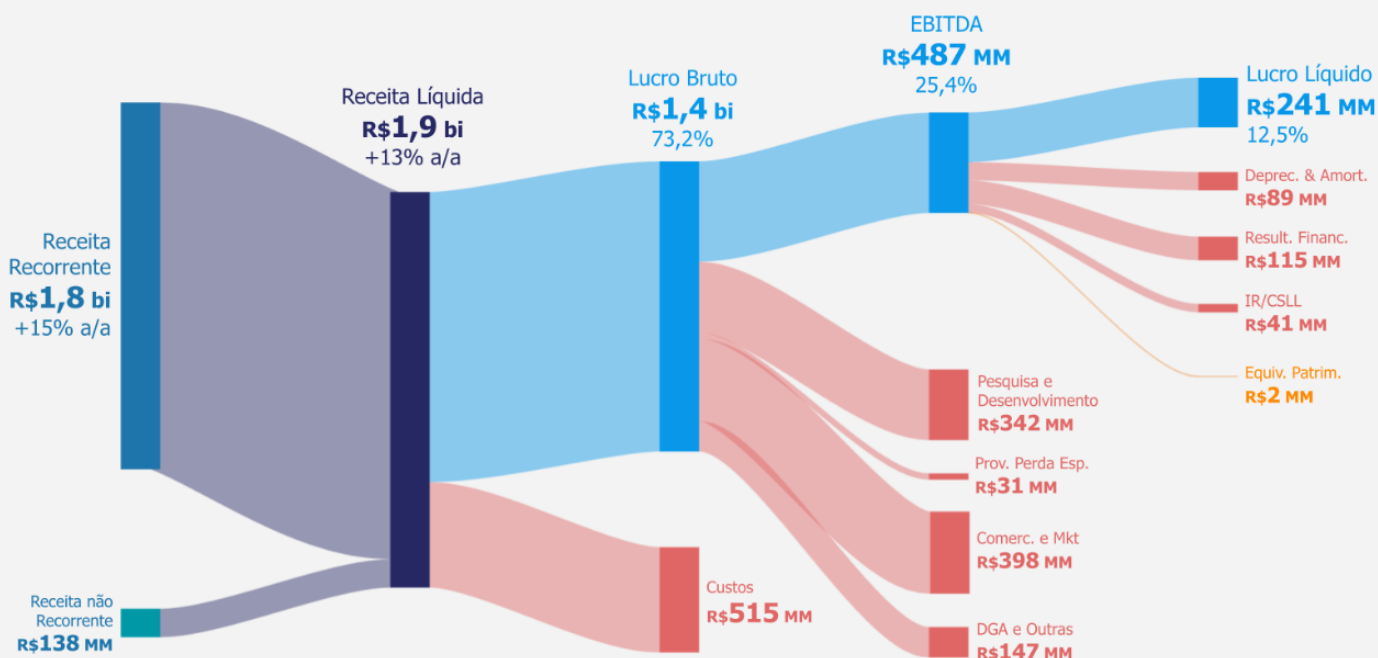
**[Clique aqui](#)** para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

**Para mais informações, acesse [ri.totvs.com](https://ri.totvs.com)**

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da TOTVS. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações pro forma, elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a TOTVS não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

# RESULTADOS 2T26

## Destaques Financeiros e Operacionais<sup>1</sup>



### 30°

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

ARR

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

Adição Bruta de ARR

**+28%** de Volume a/a

Adição Orgânica de ARR

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

### 1/3

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

NOPLAT

**R\$317 MM** +31% a/a

Fluxo de Caixa Livre

**R\$295 MM** +50% a/a

Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado

**104%** +1.440pb a/a

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

# Mensagem do CEO

Terra à vista!

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

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

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

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

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

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

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

**Dennis Herszkowicz - CEO**

# Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado

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

No trimestre passado, relembramos que a entrada da TOTVS em Business Performance, em 2019, assim como a aquisição da RD Station em Março de 2021, representou a aposta não apenas na eliminação das fronteiras que separavam o *back* do *front-office*, mas também na certeza de que a fusão deles geraria grandes sinergias e resultados ainda maiores e melhores para os clientes. Nossa tese estratégica sempre foi clara: o avanço na cadeia de valor do cliente (com foco em aumento da relevância e, consequentemente, do *take rate*) gera um ciclo virtuoso de crescimento e retenção, especialmente no SMB, onde a TOTVS consolidou sua posição como o parceiro estratégico de confiança (*trusted advisor*).

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

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

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

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

## Resultado Consolidado (Pro-forma)

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

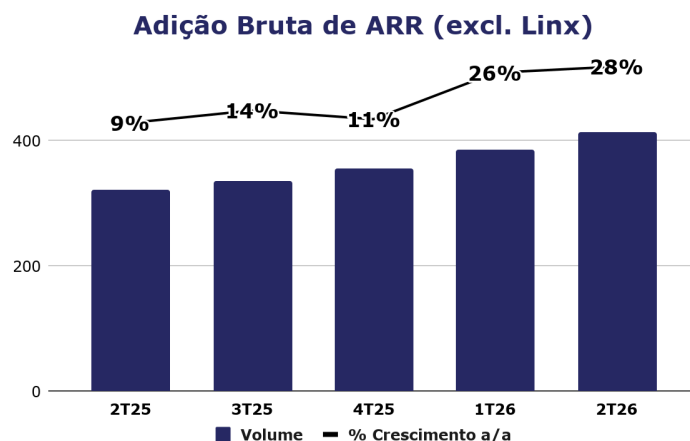
A Demonstração de Resultados da Techfin segue apresentada na seção Techfin, com seus respectivos demonstrativos (Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa sintéticos) disponíveis no **ANEXO VII**.

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

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

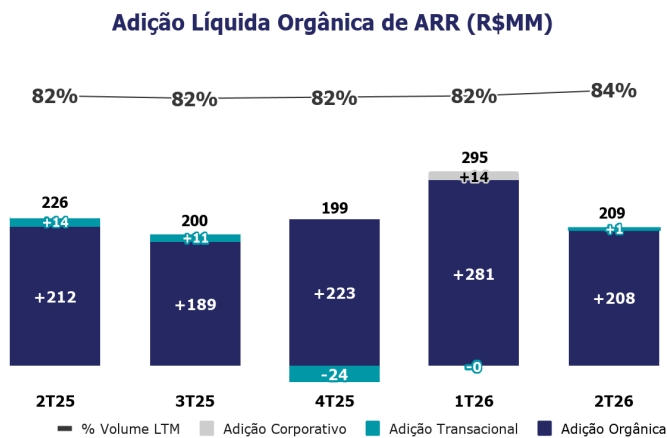
## Annual Recurring Revenue (ARR)

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



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

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



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

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

## Receita Líquida (Pro-forma)

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

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

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

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

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

## Despesas Operacionais (Pro-forma)

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

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

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

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

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

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

## EBITDA (Pro-forma)

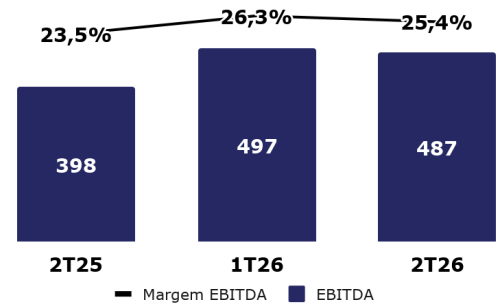
O EBITDA Ajustado cresceu 22% a/a, com expansão de 190pb da Margem EBITDA consolidada. Como dissemos na seção acima, essa margem vem em um cenário de múltiplas frentes de execução estratégica. Por exemplo, a bem sucedida integração da Linx já a tornou geradora de valor incremental, com expansão de mais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

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

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

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

### EBITDA Consolidado (R\$ MM)



## Lucro Líquido (Pro-forma)

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

<sup>(1)</sup> NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado x 66%)

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

<sup>(3)</sup> 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

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

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

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

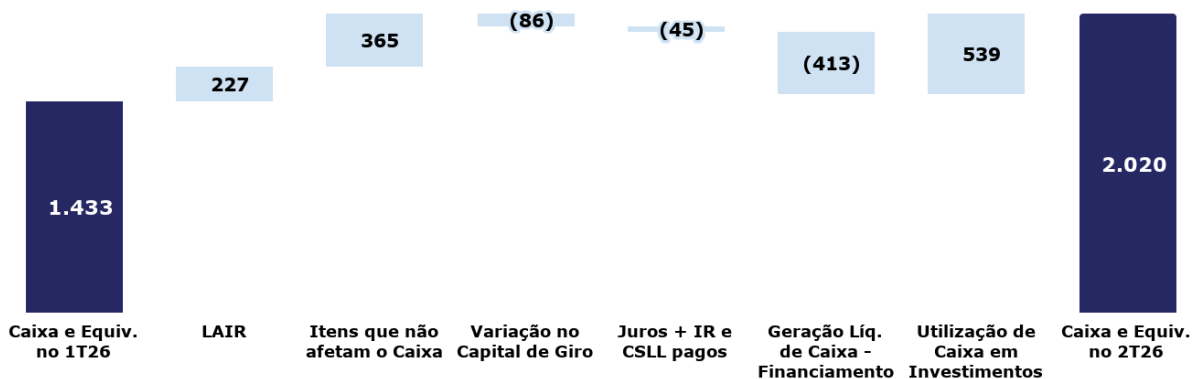
## Fluxo de Caixa Livre

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

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

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

### Fluxo de Caixa 2T26 (R\$ MM)



## Endividamento Bruto e Líquido

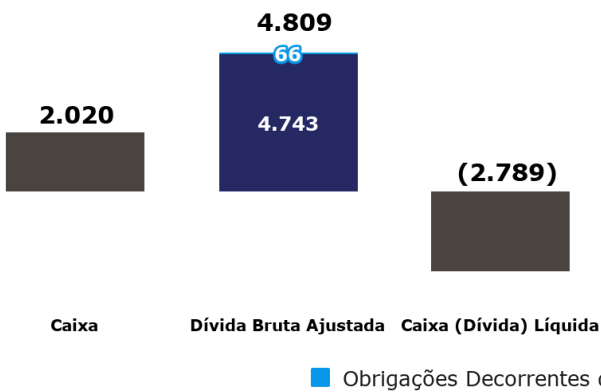
| Em R\$ milhões                            | 2T26             | 2T25             | Δ a/a           | 1T26             | Δ t/t          |
|-------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|----------------|
| Debêntures            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

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

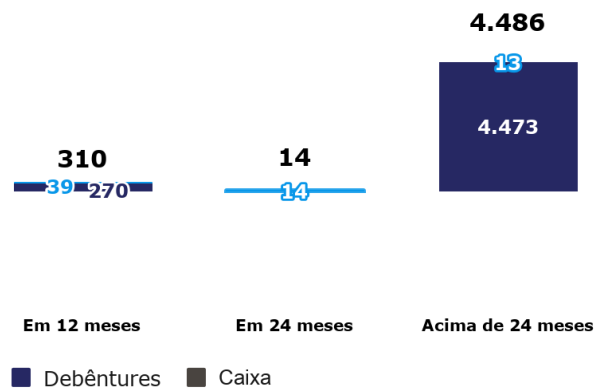
O grande destaque do período foi o forte incremento no Caixa e Equivalentes de Caixa, que saltou 41% sequencialmente e 36% a/a, atingindo o robusto patamar de R\$2,0 bilhões. Este incremento foi impulsionado pela excelente geração de caixa operacional e pela entrada de recursos da venda da Dimensa. **A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

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

### Posição de Caixa e Dívida



### Vencimento da Dívida Bruta



# Techfin

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

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

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

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

## Lançamento do Conta+

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

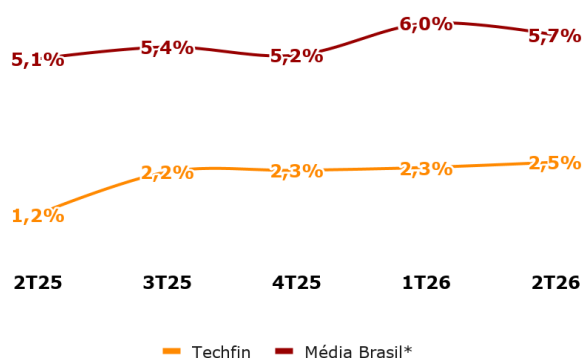
O produto é uma central dinâmica, nativamente integrada aos ERPs da TOTVS, com diferenciais únicos. Temas como conciliação integrada e completa, uma grande dor do SMB, maior agilidade e integração na gestão do fluxo de caixa e total automatização com o ERP. Por exemplo, a oferta de recebimentos, representada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

## Receita Líquida de Funding e Eficiência Operacional

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

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

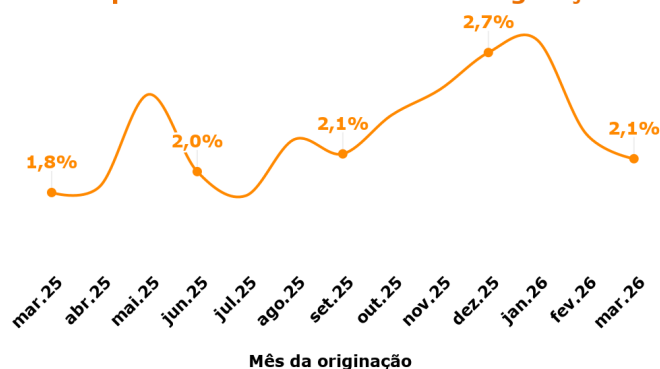
### Inadimplência acima de 90 dias



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

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

### Inadimplência >30 dias de novas originações<sup>1</sup>



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

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

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

## **EBITDA e Lucro Líquido Ajustado**

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

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

# ANEXO I (Pro-forma)

## Demonstração de Resultados Consolidados

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

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

# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

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

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

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

# ANEXO III (Pro-forma)

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

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

## Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

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

<sup>(1)</sup> 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%)

<sup>(2)</sup> 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

<sup>(3)</sup> Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

<sup>(4)</sup> Lucro Líquido Ajustado sobre a Receita Líquida de *Funding*, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

## Reconciliação Depreciação e Amortização

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

## Reconciliação Resultado Financeiro

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

## Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

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

# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa

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

# ANEXO V

## Balanco Patrimonial

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

# ANEXO VI

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

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

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

| Em R\$ milhões   | 2T26        |
|------------------|-------------|
| Até 12 meses     | 7,4         |
| de 13 a 24 meses | 6,6         |
| de 25 a 36 meses | 6,6         |
| de 37 a 48 meses | 6,6         |
| mais de 48 meses | 16,9        |
| <b>Total</b>     | <b>44,0</b> |

## Amortização de Ágio de Aquisição (Goodwill)

O ágio de aquisição, ou *goodwill*, representa a diferença entre o valor pago pela aquisição de uma empresa e o valor justo de seus ativos líquidos. No Brasil, a amortização desse ágio pode gerar um benefício fiscal significativo, permitindo a dedução do valor amortizado da base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo a carga tributária da empresa adquirente.

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou R\$5,3 bilhões no 2T26, dos quais, R\$1,7 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

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

# ANEXO VII

## Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

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

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

## Fluxo de Caixa Techfin (100%)

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

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

## Balanco Patrimonial Techfin (100%)

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

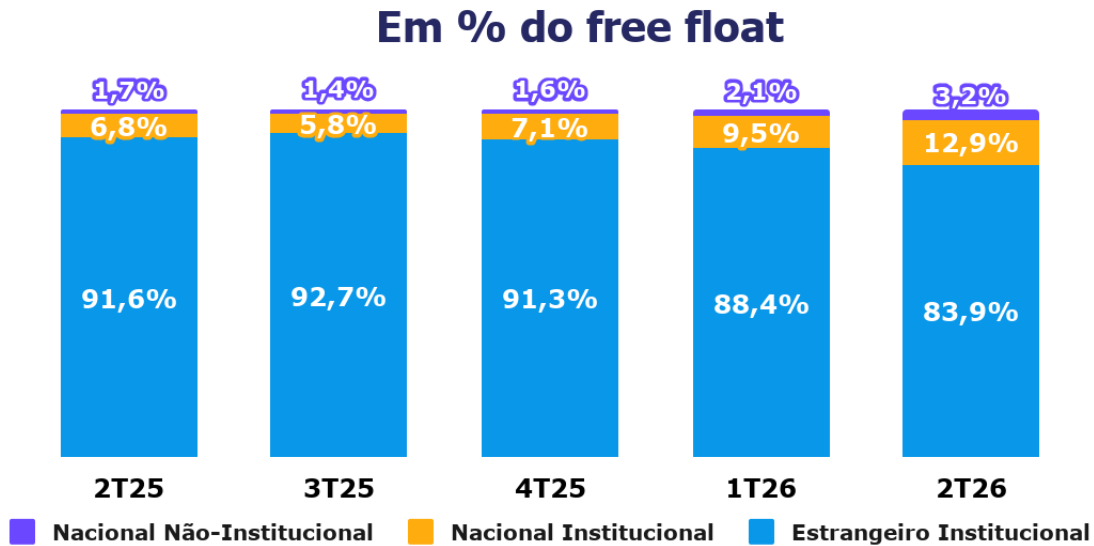
## Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

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

# ANEXO VIII

## Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 2T26 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 4,4% permaneciam em tesouraria no período. O *free float* é de 87%, com a seguinte composição:



# GLOSSÁRIO

## [A]

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

## [C]

- **CAC** (Custo de Aquisição do Cliente): indica o quanto uma empresa gasta, em média, para adquirir um novo cliente, ou seja, é o investimento total feito em marketing e vendas, dividido pelo número de clientes conquistados em um determinado período.
- **CAGR** (*Compound Annual Growth Rate*): taxa de crescimento anual composta. Mede a taxa de retorno de um investimento ou indicador financeiro ao longo de um determinado período de tempo, assumindo que os ganhos foram reinvestidos ao final de cada ano.

## [D]

- **DCF** (*Discounted Cash Flow* ou Fluxo de Caixa Descontado): metodologia de avaliação financeira utilizada para estimar o valor de uma empresa ou projeto com base nas projeções de seus fluxos de caixa futuros, trazidos a valor presente por meio de uma taxa de desconto.
- **Desoneração da folha de pagamento**: a desoneração da folha de pagamento é uma medida que visa reduzir os custos trabalhistas das empresas, substituindo a contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento por uma contribuição sobre a receita bruta. Em outras palavras, em vez de pagar um percentual sobre o salário de cada funcionário, a empresa paga um percentual sobre o valor total de suas vendas. Atualmente a TOTVS utiliza, na maior parte de suas operações, o benefício da desoneração da folha de pagamento, substituindo a alíquota de 20% sobre o INSS da folha de pagamento por uma alíquota de 4,5% de Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB).

## [E]

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

## [F]

- **FIDC** (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios): é um tipo de fundo de investimento que aplica recursos de diversos investidores em direitos creditórios, ou seja, o FIDC compra dívidas de empresas ou pessoas físicas e as divide em partes menores, que são vendidas para os investidores.
- **Free-float**: quantidade de ações de uma empresa de capital aberto que está em livre circulação no mercado, disponível para negociação por investidores em geral, excluindo as ações de posse de controladores, diretores e em tesouraria.

## [G]

- **Gestão:** Segmento da TOTVS focado em soluções de gestão empresarial, que inclui a oferta de ERPs e outros *softwares* para gerenciamento de empresas.
- **Global Report Initiative (GRI):** é uma organização *multistakeholder* que define padrões globais de relatórios de sustentabilidade desenvolvidos com contribuições de diferentes partes interessadas e focadas no interesse público.
- **Go-to-market:** estratégia de introdução ao mercado. Plano de ação que define como uma empresa engaja seus clientes, posiciona seus produtos ou serviços e alinha seus canais de vendas e marketing.
- **GMV (Gross Merchandise Volume):** volume bruto de mercadoria. Representa o valor total de venda de produtos/serviços por meio do seu marketplace em determinado período. É uma métrica adotada para estimar o tamanho da sua plataforma, mas não de sua saúde.

## [I]

- **IBOV** (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.
- **IBrX-50** (Índice Brasil 50): indicador do desempenho médio das cotações dos 50 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro.
- **ICP** (*Ideal Customer Profile* ou Perfil de Cliente Ideal): descrição detalhada do tipo de cliente institucional que obtém o maior valor com as soluções oferecidas e que, consequentemente, gera o melhor retorno financeiro, maior retenção e menor custo de aquisição para a companhia.
- **IGP-M** (Índice Geral de Preços do Mercado): índice de inflação brasileiro abrangente que mede a variação dos preços em diferentes fases da produção, desde a matéria-prima até o produto final. Ele pode ser comparado aos indicadores americanos PPI (*Producer Price Index*) e PCE (*Personal Consumption Expenditures*), acompanhando, além dos preços no varejo, os preços de produtos intermediários e os custos de produção das empresas. Ele é muito utilizado para corrigir contratos, como os de aluguel, e para indexar investimentos.
- **IGV** (*iShares Expanded Tech-Software Sector ETF*): fundo de índice listado no mercado americano que acompanha o desempenho das principais empresas globais do setor de tecnologia focadas no desenvolvimento de *softwares* e soluções SaaS. É amplamente utilizado por analistas e investidores como o principal índice global para avaliar a avaliação de mercado, os múltiplos e o comportamento das ações de companhias de *software*.
- **Inflação nos custos e despesas:** os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colaboradores: (i) São Paulo reajustado em Janeiro; (ii) Belo Horizonte e Rio de Janeiro reajustados em Setembro; (iii) Joinville reajustado em Outubro; e (iv) Santa Catarina em Agosto.
- **Inflação na receita:** a Companhia ajusta periodicamente os preços de seus produtos e serviços, visando a sustentabilidade do negócio e o acompanhamento das variações do mercado. A tabela de preços é revisada regularmente e a grande maioria dos contratos de Receita Recorrentes prevê reajustes anuais automáticos, levando em consideração diversos fatores, sendo o principal deles a inflação.

No caso de Gestão, aproximadamente 80% da base de Receita Recorrente é renovada automaticamente a cada ano e seus valores são reajustados de acordo com a inflação acumulada dos últimos 12 meses, apurada no aniversário do contrato. Caso a inflação esteja negativa, o valor do contrato não é reduzido. Os índices de inflação mais utilizados para esses reajustes são o IGP-M e o IPCA, sendo que os novos contratos, por padrão, são vinculados ao IPCA, fazendo com que este índice venha a aumentar a sua representatividade ao longo do tempo. Os outros cerca de 20% dos

contratos de receita recorrente da empresa são ajustados anualmente por um mecanismo de desempenho, sendo o modelo corporativo o mais comum e também o modelo Intera Ilimitado, que vem ganhando representatividade. Por fim, existe uma parcela menor do que 5% de contratos que não possuem renovação automática e dependem de negociação comercial a cada renovação.

No caso da **RD Station** a maior parte dos reajustes anuais dos contratos vigentes também acontece no aniversário dos contratos e leva em consideração a última atualização da tabela de preços. Esta tabela pode ser atualizada mais de uma vez no ano e, normalmente leva em consideração a inflação do período (geralmente IPCA), somada a outros efeitos de mercado, como por exemplo o preço cobrado pelos concorrentes.

- **INPC** (Índice Nacional de Preços ao Consumidor): índice de inflação brasileiro que assim como o IPCA mede a variação dos preços de uma cesta de produtos e serviços consumidos pelas famílias brasileiras. No entanto, a principal diferença entre os dois é o público-alvo. O INPC acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 5 salários mínimos. O IPCA acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 40 salários mínimos.
- **IPCA** (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo): índice de inflação brasileiro que mede a variação média dos preços pagos por consumidores urbanos em produtos e serviços que os brasileiros consomem no dia a dia, como alimentos, aluguel, transporte, etc. Ele pode ser comparado ao indicador americano CPI (*Consumer Price Index*) e é o principal indicador da inflação no Brasil, influenciando decisões importantes, como a definição da taxa de juros pelo Banco Central.

## [J]

- **JCP** (Juros Sobre Capital Próprio): Os Juros sobre Capital Próprio são uma forma de remuneração paga aos sócios ou acionistas de uma empresa, calculados sobre o valor do capital próprio. Essa remuneração é considerada uma despesa para a empresa, o que significa que ela pode ser deduzida do lucro líquido antes do cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo assim a carga tributária da mesma ao mesmo tempo em que distribui dividendos para os acionistas. Vale ressaltar que o pagamento de JCP é limitado ao menor valor entre: (i) 50% do lucro líquido do exercício; (ii) 50% dos lucros acumulados e reservas de lucros; e (iii) variação da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) sobre o patrimônio líquido.

## [L]

- **Lei do Bem**: A Lei 11.196/05, conhecida popularmente como Lei do Bem, foi criada para estimular e incentivar as empresas brasileiras a investirem em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D). Essa lei oferece diversos benefícios fiscais para as empresas que realizam atividades de P&D, visando impulsionar a inovação e a competitividade do setor privado no Brasil. No caso da TOTVS, o principal benefício é a redução do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) obtida através da dedução de uma parcela dos gastos com P&D da base de cálculo desses impostos, reduzindo assim sua carga tributária.
- **LGPD**: é a Lei 13.709/2018, denominada Lei Geral de Proteção de Dados.
- **LTV** (*Life Time Value*): É uma métrica que define o valor médio do ciclo de vida do cliente. O montante de recursos financeiros gerados para a empresa, a partir das compras e dos serviços durante todo o tempo em que mantiver um relacionamento com a empresa.
- **LTM** (*Last Twelve Months*): somatória dos últimos doze meses.
- **Logo Churn**: métrica de negócios que mede a taxa percentual de clientes (ou "logos") que cancelaram seus contratos ou deixaram de usar os serviços de uma empresa dentro de um período específico. Diferente do Revenue Churn, que foca no impacto financeiro (receita perdida), o Logo Churn quantifica estritamente o número de clientes perdidos. Esta é uma métrica crucial para avaliar a retenção do cliente, especialmente em empresas de assinatura (como SaaS), indicando a capacidade da organização em manter sua base de clientes ativa.
- **Lucro Líquido Ajustado**: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de

participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de *earn-outs*; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.

- **LYNN:** primeiro *foundation* de Inteligência Artificial B2B do mercado brasileiro, lançado pela TOTVS, sendo uma AI proprietária de propósito específico, baseada no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sua especialização e domínio de contexto dão aos clientes maior acuracidade, desempenho, governança e segurança de dados, além de um custo menor, o que a TOTVS acredita ser o caminho para a adoção de AI por empresas, em particular no SMB. O LYNN alavanca os ativos estruturais da Companhia como sua base de clientes, expertise funcional em *softwares* de gestão, o controle do *System of Record* e sua plataforma de distribuição. Homenageia a Teoria da Endossimbiose, criada pela cientista Lynn Margulis. Ela desafiou o dogma de que a evolução ocorria apenas pela competição (sobrevivência do mais forte), provando que os maiores saltos da vida na Terra aconteceram através da cooperação. Assim, células complexas surgiram de organismos simples que se fundiram, um provendo energia e o outro proteção, criando um novo mais capaz e poderoso do que a soma das partes. É exatamente o mesmo conceito que vemos na TOTVS, onde IH + IA é mais capaz e poderoso. Onde a união da especialização trazida pela ANI, gera resultados muito melhores.

## [M]

- **Modelo Corporativo:** Neste modelo de pagamento de *software* de Gestão, os clientes desfrutam de acesso ilimitado aos sistemas contratados, e os contratos são reajustados anualmente, no primeiro trimestre, com base no desempenho do cliente no ano anterior, medido com base na atualização de métricas, estabelecidas previamente em contrato, como por exemplo a receita bruta. Este reajuste gera impacto, tanto na Receita de Licenças quanto na Receita Recorrente. No caso das Licenças, o aumento reflete apenas os clientes que expandiram seus negócios ano após ano, elevando-se para uma faixa mais alta na tabela de preços, enquanto na Receita Recorrente, o impacto é resultado da correção inflacionária na tabela de preços somada ao saldo líquido, entre os clientes que "subiram" e aqueles que "desceram" de faixa na tabela de preços.
- **Modelo digital/inbound:** estratégia comercial fundamentada na atração de potenciais clientes por meio de marketing de conteúdo, automação e canais digitais, em que o processo de qualificação e fechamento ocorre de forma remota e escalável.
- **Modelo Field sales/outbound:** estrutura comercial em que executivos de vendas realizam prospecção direta e reuniões presenciais com potenciais clientes.
- **Modelo Intera Ilimitado:** Este modelo se assemelha ao corporativo, diferindo somente no aniversário do reajuste, que é feito no aniversário do contrato e não no primeiro trimestre e pelo fato de afetar somente a Receita Recorrente.
- **Modelos LLM** (*Large Language Models*): redes neurais profundas, treinadas em vastos volumes de dados textuais para compreender, gerar e processar linguagem natural. No ambiente B2B, são aplicados de forma agnóstica ou proprietária para automatizar fluxos de trabalho, analisar dados e otimizar a experiência do usuário.

## [N]

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

## [P]

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

## [R]

- **RD Station:** Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.
- **Receita líquida do custo de funding:** formato usualmente adotado pelo mercado financeiro, que compõe a receita líquida do custo formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC.

## [S]

- **SaaSocalypse:** (uma fusão de SaaS, *Software as a Service* e *Apocalypse*) é um termo informal usado no mercado para descrever a forte crise, o reajuste de valor e a desaceleração vivida pelas empresas de *software* por assinatura.
- **Selic** (Sistema Especial de Liquidação e Custódia): é a taxa básica de juros da economia brasileira. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação.
- **Signings:** indicador de vendas e crescimento da Companhia, mostra o quanto a TOTVS está conseguindo expandir sua base de clientes, seja por *up selling* ou *cross selling*, e aumentar suas receitas recorrentes, especialmente em mercados cada vez mais competitivos.
- **SMB** (*Small and Medium-sized Businesses* ou Mercado de Pequenas e Médias Empresas): segmento de empresas de médio e pequeno porte que apresenta alta relevância na economia e demanda soluções de gestão integradas, eficientes e de rápida implementação.

## [T]

- **Take rate:** indicador que representa a porcentagem do valor total de uma transação ou venda que uma plataforma ou um intermediário retém como receita. Esse conceito é comumente usado em modelos de negócios de marketplaces, fintechs, e-commerce e plataformas de serviços online, onde a empresa atua como intermediária entre vendedores e compradores.
- **TaaS** (*Task as a Service*): modelo de cobrança baseado em volumetria de tarefas executadas por meio de agentes de AI.
- **TAM** (*Total Addressable Market* ou Mercado Total Endereçável): métrica que representa a oportunidade total de receita disponível para um produto ou serviço. É utilizada para mensurar o potencial de expansão e crescimento em determinado período.
- **Taxa de Retenção:** representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparado à base do início do período, tomando como referência o valor da Receita Recorrente.
- **TCO** (*Total Cost of Ownership*): é a soma de todos os custos possíveis relacionados à compra e posse de um produto ou serviço.
- **Techfin:** Divisão de serviços financeiros da TOTVS, responsável por fornecer soluções de crédito e financiamento para os clientes, com uma abordagem integrada aos sistemas de gestão da empresa.
- **TOTVS Inteligência Tributária** (TIT): Solução em nuvem nativamente integrada às ofertas da Companhia, desenvolvida para simular, planejar e automatizar os impactos operacionais, financeiros e logísticos decorrentes da Reforma Tributária. A plataforma permite a modelagem de cenários estratégicos de formação de preços, alocação de recursos e conformidade regulatória contínua, oferecendo suporte à tomada de decisão ao longo do período de transição e consolidação do novo sistema tributário.
- **TPV** (*Total Payment Volume*): é o valor total das transações processadas por uma determinada empresa, plataforma de pagamento ou instituição financeira.
- **Trusted Advisor:** conceito estratégico que define o posicionamento de mercado em que a TOTVS atua além de apenas uma provedora de tecnologia, mas também consultora de confiança e parceira de negócios de longo prazo dos clientes. Essa abordagem aprofunda o conhecimento sobre as dores e processos operacionais de cada segmento de mercado, permitindo direcionar decisões de eficiência, expansão de receitas e integração de serviços financeiros.

## [V]

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

## [W]

- **WACC** (*Weighted Average Cost of Capital* ou Custo Médio Ponderado de Capital): taxa que calcula o custo de financiamento de uma empresa, ponderando proporcionalmente o custo do capital próprio e o custo do capital de terceiros. É frequentemente utilizada como a taxa de desconto em modelos de avaliação financeira.

## [Y]

- **YTD** (*Year to Date*): Sigla em inglês para "ano até a data". Refere-se ao acumulado de determinado indicador do ano até a data considerada.