

Sérgio Sérgio:

Muito bom dia! Sejam todos muito bem-vindos à videoconferência de Resultados do 4º trimestre de 2025 da TOTVS. Eu sou Sérgio Sérgio e hoje tenho o prazer de estar aqui com vocês numa dinâmica diferente e especial. Não só pelos resultados e pelo anúncio do LYNN, mas por ter aqui todo o corpo de C-Levels da TOTVS e numa dinâmica bem bacana aqui com a presença de alguns analistas sell sides aqui presencial.

Então será uma divulgação um pouco no modelo híbrido, mas como de costume, a gente começa fazendo a apresentação dos destaques trimestrais e ao final abrimos a nossa sessão de perguntas e respostas. Hoje tentaremos intercalar entre as perguntas vindo remotamente. Então quem estiver conectado virtualmente, como sempre, basta apertar o botão "Levantar a mão" no Zoom, que iremos anunciar o nome e liberar o áudio. E aqui presencialmente seguiremos uma dinâmica parecida, eu anuncio o nome e passaremos o microfone para fazer a pergunta.

Mas, é importante lembrar antes de começar, que eventuais previsões sobre o desempenho futuro da TOTVS se baseiam em informações e premissas atuais. Elas envolvem incertezas e riscos, e muitos fatores podem mudar os resultados da empresa, que podem ser diferentes das expectativas aqui apresentadas.

Dito isso, passo a palavra aqui para o Maia, para dar início a apresentação do **slide 3.**

Maia, é com você.

Gilsomar Maia:

Obrigado Sérgio. Bom dia a todos.

Os resultados consolidados retratam mais um trimestre de forte e consistente desempenho em top-line e um avanço também substancial em bottom-line, em especial para um 4º trimestre, que normalmente carrega efeitos sazonais que impactam negativamente a rentabilidade.

A Receita Líquida Consolidada superou R\$1,5 bilhão no trimestre, com crescimento de 16% ano contra ano. O grande impulsionador desse crescimento segue sendo a Receita Recorrente, que avançou 18% e atingiu 91% da Receita total, o que são 150 pontos-base adicionais ano contra ano. Esse desempenho de Receita Recorrente é consequência do avanço de 22% da Receita SaaS de Gestão e RD que, por sua vez, está ligada à Adição Líquida de R\$200 milhões no trimestre em termos de ARR.

Já em termos de rentabilidade, o EBITDA encerrou o trimestre em R\$409 milhões, que é um crescimento de 24% ano contra ano e que se traduz em Margem EBITDA de 27,1%, que representam 170 pontos-base ano contra ano e 100 pontos-base trimestre contra trimestre. O Lucro Ajustado totalizou R\$258 milhões no trimestre, crescendo 14% frente ao ano anterior e 12% frente ao trimestre anterior. Adicionalmente, vale destacar também que o lucro por ação avançou 25% ano contra ano.

Esse desempenho de bottom-line retrata essa capacidade nossa de alavancar operacionalmente a companhia, via crescimento consistente de top-line e disciplina na gestão de custos e despesas.

Agora passo a apresentação ao Apendino, que vai comentar os resultados de Gestão a partir do **slide 4.**

Alexandre Apendino:

Obrigado, Maia. Bom dia pessoal e bom dia para quem está online.

Gestão manteve seu ritmo de crescimento robusto de 17% ano contra ano, encerrando o trimestre

com Receita de R\$1,3 bilhão. O destaque absoluto foi a Receita SaaS + Cloud, que cresceu 24% no trimestre e 28% no ano. Este desempenho reflete o sucesso na conversão de novas vendas e na migração da base instalada para a nuvem.

A Margem EBITDA de Gestão alcançou praticamente 29%, o que representa quase 2 pontos percentuais a mais em relação ao 4º trimestre de 2024. A TOTVS mantém uma tendência de convergência para os maiores níveis de rentabilidade de sua história, preservando simultaneamente o vigor do crescimento da Receita. Este avanço na rentabilidade reflete a gestão disciplinada de custos, com foco em ganhos de eficiência na operação e na redução do TCO para o cliente, tornando nossas ofertas cada vez mais competitivas no mercado SMB. Além disso, a universalização do T-Cloud, que é o TOTVS Cloud, segue pavimentando o caminho para a ativação de serviços de inteligência artificial que comentaremos adiante.

Esta correlação positiva entre escala e expansão de margem constitui uma combinação rara no setor tecnológico global, reafirmando a superioridade do modelo de negócio da TOTVS.

Agora passo ao Avelar, aqui ao meu lado, que vai falar sobre RD Station no **slide 5.**

Gustavo Avelar:

Obrigado, Apendino. Bom dia a todos.

A RD Station encerrou 2025 com uma aceleração sequencial muito expressiva. A Receita SaaS cresceu 6,3% em relação ao 3º trimestre de 2025, o que em bases anualizadas se traduz num ritmo de crescimento muito forte e positivo para 2026. Tivemos uma importante recuperação na Adição Líquida de ARR, que praticamente dobrou na comparação anual, comprovando a estratégia multiproduto e o sucesso da combinação do modelo de distribuição inbound da RD com o outbound de Gestão.

Mesmo com os investimentos realizados no RD Summit, mantivemos a margem EBITDA estável de 13,5% no trimestre, e normalizando EBITDA pelo custo pontual do evento, a margem da RD atingiria patamar superior a 20%. A integração com o ecossistema TOTVS e o novo modelo de cobrança do RD Station Conversas, implementado no último trimestre, estão gerando alavancas de rentabilidade importantes para o negócio. Esse resultado também se destaca pelo fato da RD estar iniciando um novo período de aceleração de crescimento de receita, o que mostra sim ser possível atingir a mesma consagrada combinação que já temos em Gestão.

Retorno a apresentação ao Maia para os comentários sobre o resultado de Techfin no **slide 6.**

Gilsomar Maia:

Em Techfin, a Receita Líquida de Funding totalizou R\$96 milhões no trimestre, se mantendo estável ano contra ano, como resultado da expansão da produção no agronegócio, neutralizada pelo aumento do custo de funding do período em decorrência do aumento da Selic. Já a redução de 5% frente ao 3º trimestre de 2025 está adicionalmente relacionada à ausência de antecipações de recebíveis realizadas por afiliados no 3º trimestre de 2025.

Por outro lado, o EBITDA Ajustado alcançou R\$47 milhões em 2025, um sólido crescimento de 43% frente a 2024. A Margem EBITDA anual evoluiu significativamente, passando de 10,6% para 13,4%, que é um avanço de 280 pontos-base no consolidado, o segmento em um patamar sustentável de rentabilidade crescente.

Importante dizer que nós estamos seguros que os desenvolvimentos de portfólio e de modelos estão no caminho certo para materializarmos cada vez mais a experiência do "ERP Finance" aos clientes TOTVS, com um modelo de negócio escalável e autossustentável.

Passo a apresentação ao Dennis, seguir a partir do **slide 7.**

Dennis Herszkowicz:

Obrigado, Maia. Bom dia a todos de novo. Aos que estão aqui conosco presencialmente, e aos que estão online.

Como vocês puderam ver nos comentários sobre os resultados do trimestre, a gente encerrou o ano de 2025 exatamente no mesmo ritmo que começamos, ou sejam crescendo fortemente top-line e bottom-line. A Receita Líquida cresceu 17%, superando a marca de R\$5,7 bilhões, com a Receita SaaS avançando 25%. O EBITDA acelerou o crescimento ano contra ano de 20% em 2024 para 22% em 2025, o que fez com que a margem se expandisse 110 pontos-base no ano, totalizando 26,2%. Com isso, nós atingimos um ROIC de 20% e também um crescimento de 26% no Lucro Líquido. Estes números de 2025 se somam a essa sequência de anos de forte desempenho, ratificando claramente os fundamentos e diferenciais competitivos da TOTVS.

Agora passando para o **slide 8**, eu gostaria de falar um pouco sobre essa discussão do "Gen AI will kill software", intensificada nas últimas semanas.

Francamente, ela me fez lembrar da mensagem do 1T 2025, que não foi escrita por causa disso, mas de novo, me fez lembrar da mensagem quando a gente falou sobre o "death hoax", que nada mais é que o relato deliberado da morte de alguém, que mais tarde se revela falso. A gente acredita que essa bem humorada frase do Mark Twain, o escritor Mark Twain, "The report of my death was an exaggeration", também se aplica perfeitamente nesse caso.

Primeiramente, porque os softwares não são iguais. Um ERP é muito mais do que uma aplicação SaaS. Também os perfis de clientes atendidos pelas empresas de software não são iguais. Existem os large enterprises, o SMB e o small. De maneira geral, a gente tem observado o seguinte: 1) quanto mais crítico e/ou complexo é um software, mais lento é o ritmo de adoção de qualquer nova tecnologia, incluindo AI; e 2) da mesma forma, o ritmo de adoção no SMB também é mais lento. Os softwares de gestão são os mais críticos e complexos. E a TOTVS é focada no SMB brasileiro. Ainda mais importante, o nível de acuracidade necessário, os riscos envolvidos no caso de erros, entre infinitos outros elementos, tornam a ideia da substituição de sistemas de Gestão por apps criados por usuários que trabalham em clientes SMB, como algo bastante questionável.

Na TOTVS, o pragmatismo foca nossa atenção em como transformar AI na maior oportunidade da nossa história. Não temos dúvida que a AI generativa muda o mundo. E certamente já está mudando a TOTVS.

Temos clareza dos nossos principais ativos e fortalezas: 1) a gigantesca base de clientes, diversificada em setores da economia, geografias e portes de empresas; 2) a expertise de back e front offices, construída em cada cadeia de valor de cada setor da economia e combinada aos dados gerados por mais de 40 anos em que 25% do PIB brasileiro trafegou e trafega pelos nossos sistemas, refletindo todos os processos internos de centenas de milhares de companhias; 3) uma plataforma de distribuição que combina o maior e melhor field sales do mercado e uma potente máquina digital inbound; 4) tudo isso numa cultura de inovação e pioneirismo.

Baseados nesses ativos e fortalezas, definimos que nosso papel em AI é fornecer os agentes que desempenham tarefas que melhoram os resultados dos nossos clientes. Também estamos convictos que o caminho para os nossos clientes e prospects adotarem a Inteligência Artificial em larga escala é a chamada ANI (Artificial Narrow Intelligence) e não a AGI (Artificial General Intelligence). Sendo especializada, ela tem o domínio do contexto específico, o que a torna muito superior em precisão e desempenho, com custos significativamente menores, além de mais governança e segurança.

A TOTVS é a empresa mais preparada do mundo, eu vou repetir, a TOTVS é a empresa mais preparada do mundo para liderar a ANI aplicada ao SMB. Dominamos a tecnologia B2B no Brasil e estamos levando essa liderança também para a Inteligência Artificial. Essa mensagem representa o lançamento oficial do LYNN, o primeiro foundation de AI do mercado brasileiro. É um anúncio muito especial; mas, para nós, não é inédito. Ao longo de nossa história, fomos ousados em diversas

oportunidades: por exemplo, criando nossa própria linguagem de desenvolvimento, o primeiro sistema de franquias, ou a nossa própria cloud. Aliás, no LYNN o conceito é similar ao sucesso que temos em cloud: criar uma AI de propósito específico. A figura do slide mostra onde o LYNN se insere e os seus principais componentes.

O LYNN já é uma realidade! Os alicerces dessa figura já estão operacionais. O trabalho de evolução e expansão é e será permanente. O LYNN nos garante a maior capacidade de criação, uso e gerenciamento de agentes de AI do mercado, com o melhor desempenho, precisão, custo, segurança e agnosticismo. Esse approach é o que há de mais moderno no mundo, especialmente num cenário de múltiplas opções em termos de modelos de AI. O investimento nesses desenvolvimentos será intensificado, especialmente o CAPEX. É hora de acelerar! Estimamos um incremento adicional de cerca de R\$75 milhões por ano, nos próximos 4 anos, num CAPEX total de desenvolvimento de software de cerca de R\$600 milhões nesse período. Focando na ANI e alavancando seus ativos e fortalezas, a TOTVS tem a singular capacidade de fazer muito mais em AI, com um investimento muito menor. É um mindset de inovação similar aos mais eficientes do mercado. Milhões, ao invés de bilhões.

A principal monetização vem do TaaS (Task as a Service), que demanda ações paralelas e complementares: 1) universalização do T-Cloud, garantindo controle do ambiente, governança e segurança; 2) apoio aos clientes na organização e atualização das suas bases de dados e versões dos seus sistemas; 3) controle total das nossas aplicações e suas APIs, trazendo visibilidade, mensuração, desempenho e precisão; e 4) evolução do backoffice da TOTVS para operar novos modelos de negócios e cobrança.

Em Gestão, por exemplo, os itens 1, 2 e 3 que eu acabei de mencionar, denominados "Habilitadores do TaaS", já resultam em receitas recorrentes significativas, com aceleração na taxa de crescimento. Estas receitas representaram mais de 17% do total em 2025, registrando uma expansão de 37% sobre 2024. Excluindo a universalização do T-Cloud, a expansão dos itens 2 e 3 atingiu 72% no período, com uma forte aceleração sequencial de 7,3% em janeiro de 2026 versus dezembro de 2025.

Adicionalmente, a Inteligência Artificial já impacta nosso cotidiano, contribuindo diretamente para o bottom-line via ganhos de produtividade interna. A melhor métrica para medição é a relação Receita Líquida por FTE equivalente de tempo integral, não são só os nossos funcionários diretos, onde registramos uma evolução superior a 11% no ano fiscal de 2025 versus 2024. Este impacto da AI é, portanto, concreto, crescente e transversal em todas as áreas da TOTVS.

Essa é a maior oportunidade que nós temos atualmente. Com a universalização do T-Cloud e a criação do TaaS, a expansão do addressable market é enorme. Acreditamos que essa jornada se estenderá por muitos anos e aumentará significativamente nossa relevância dentro dos nossos clientes, reforçando nosso papel de trusted advisors.

Bom, com isso, eu vou abrir a seção de perguntas.

SESSÃO DE Q&A

Sérgio Sérgio:

Legal Dennis, obrigado. Pessoal, só repassando aqui a dinâmica que combinamos no começo. A gente terá uma dinâmica híbrida, abriremos para fazer perguntas no presencial, mas quem estiver remotamente também pode solicitar perguntas, basta apertar o botão "Levantar a mão" na parte inferior do Zoom, que a gente anuncia o nome e libera o áudio.

Começando aqui, a primeira pergunta é do Leo do Itaú.

Leo, pode ficar à vontade.

Leonardo Cintra (Itaú):

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço, parabéns pelos resultados. Duas aqui do meu lado. Acho que a primeira é um tema importante que é a margem de Gestão. O consolidado, incluindo Dimensa, chegou em 28,5%. Eu lembro que no trimestre anterior vocês comentaram sobre uma margem madura de Gestão em 29%. Minha pergunta é: como que a gente pode pensar nessa margem olhando para frente e no estrutural do business, principalmente levando em conta as novas iniciativas de AI, Cloud, que tendem a ter um economics ainda melhor que essa própria margem de Gestão?

E minha segunda pergunta é sobre a LINX. Agora que o CADE aprovou a transação, se vocês poderiam passar um update para gente de expectativa aqui de integração, tanto em top-line quanto em Receita e expectativa versus realidade aqui do ativo, e as oportunidades que vocês enxergam. Obrigado.

Dennis Herszkowicz:

Maravilha. Obrigado. Bom dia de novo.

Olha, já sem Dimensa. Você falou do 28,5% com Dimensa, sem Dimensa já foi 28,8%, se não me engano. Então, já estamos praticamente ali, quando a gente arredonda, já estamos no 29%. O que significa que, na verdade, o espaço e o teto ele ainda está mais alto. A gente continua ganhando eficiência, produtividade, a Receita continua crescendo num ritmo acelerado e a gente não vê nenhuma mudança nesse cenário. A gente fez questão de dizer na mensagem que o ano seguinte, ele é em boa medida construído no ano anterior. E como a gente teve realmente um ano de 2025 espetacular, isso é um ótimo sinal, sempre lembro, não é guidance, não, mas é um ótimo sinal, de que o ano de 2026 ele também vai ser um ano muito bom. E sempre que a gente combina de um lado, crescimento relevante na Receita Recorrente, e do outro a gente tem a disciplina que viemos mostrando no custo, isso significa naturalmente que o teto dessa margem ele vai subindo o tempo todo. Então, se era 29%, já não é mais, porque nós já estamos lá. Diriam alguns que quando a gente chega na meta, a gente dobra a meta, né? Estamos caminhando para lá.

Sobre LINX, sim, o CADE deu o "OK" dele, como nós dissemos que era o nosso cenário base, então as coisas seguiram exatamente no caminho que nós imaginávamos. A gente tinha mencionado que a gente acreditava que isso aconteceria ali basicamente na metade do 1º trimestre. E foi exatamente o que aconteceu. Estamos bem de projeções. O plano continua sendo exatamente o mesmo. A LINX, ela vai ser integrada completamente dentro da nossa estrutura de Gestão.

A gente vê um potencial de sinergias muito importante. A LINX é absolutamente complementar a nós. O jeito que ela opera e é conhecido já por nós, o que é muito importante porque nos permite fazer um ritmo e uma intensidade de integração maior do que a gente normalmente faz. Então, a expectativa é a melhor possível, é da gente colocar os produtos da LINX, que a gente hoje não tem no portfólio da TOTVS, dentro das plataformas de distribuição que a gente tem, e ao mesmo tempo, naturalmente, a gente oferecer o portfólio de produtos horizontais, que nós temos na TOTVS, que a LINX não tem lá para os clientes da LINX. Assim como, óbvio, buscar todas as sinergias de custo que a gente sabe que existem nessa operação. Então, expectativas mantidas, o que significa que a gente entende que tem muito valor para ser extraído dessa integração.

Sérgio Sérgio:

Próxima pergunta. Gabriel, Morgan Stanley.

Gabriel Vaza (Morgan Stanley):

Alô. Obrigado, pessoal. Duas perguntas do meu lado também. A primeira é: recentemente vocês anunciaram um novo vice-presidente para eficiência, focado nisso. Queria entender um pouco qual que é o significado disso, o que a gente pode esperar daqui para frente? E a minha segunda pergunta

é em RD, é uma performance muito forte na ARR nesse trimestre. O que a gente pode esperar para 2026 e como tem seguido esse negócio?

Dennis Herszkowicz:

Legal. Vou começar pela segunda pergunta, pela ARR e depois eu comento muito rápido sobre o Gustavo Mendes e ele também pode comentar um pouquinho do que ele veio fazer. Bom, sobre a adição de ARR de Gestão, como você bem colocou, Gabriel. Desculpa, de RD. Estou viajando na maionese. De RD, o que a gente vê, e eu já tinha feito essa sinalização no 3º trimestre, é que todas as ações que foram tomadas ali desde do ano de 2024, primeiro no sentido de sair do que a gente chamava do single. Single product, single go-to-market, single ideal customer profile, passando para o multi. E hoje isso já é uma realidade concreta. Isso foi complementado ao longo de 2025 com mais três coisas.

Primeiro, com uma integração com a estrutura de field sales, que deu um resultado incrível. A representatividade do nosso field sales nessas vendas de RD já é importante e crescente. E isso não canibaliza o digital inbound, é um perfil de cliente diferente, são segmentos da economia, inclusive, na maioria das vezes diferentes dos atingidos pelo digital inbound. Então se soma ao que já existia. Esse é o primeiro elemento.

O segundo elemento é: depois que você criou o multiproduct, você tem o desafio de criar uma jornada totalmente integrada desse multiproduct. E vocês sabem muito bem que uma parcela importante desse multiproduct foi construído com M&As, então a integração não era uma integração nativa na partida. Então a gente fez um trabalho, o Avelar, obviamente coordenou esse trabalho ao longo do ano passado e continua coordenando nesse ano de fazer essa jornada ser nativa. Uma integração total na jornada, e isso está fazendo uma diferença, obviamente muito grande no cross e up-sell das soluções.

E por último, a gente tem a adoção de AI mesmo, no dia a dia da RD. Entre nós aqui, quando na mensagem foi falado aqui de que quanto mais crítico, complexo, mais lento. Naturalmente no ERP, que é mais crítico e mais complexo do que a aplicação que a que a RD oferece, esse ritmo é um pouco mais lento do que é na RD. Na RD, AI já está na vida de todos os produtos, já está no dia a dia. E obviamente isso traz um resultado final para o cliente muito legal, e também isso já tem mostrado uma aceleração na nossa capacidade de vendas. Então, acho que esse 4º trimestre ele é uma espécie de "Turn the corner".

Eu me lembro perfeitamente que no 3º trimestre de 2024, a gente fez aquele gráfico lindo do mismatch, do descasamento entre IGPM e IPCA. E a gente anunciou naquele momento que aquela dificuldade em voltar a ganhar margem tinha acabado. E de lá para cá a margem se expandiu de uma maneira impressionante. Eu posso dizer para vocês que o que aconteceu agora neste 4º trimestre nas vendas de RD é algo similar, obviamente guardadas as devidas proporções. O business da RD é menor, mas ali virou quando a gente ressaltou o crescimento sequencial trimestre contra trimestre, 6,3% anualizado já dá 25%. Quando a gente olha o total de crescimento da adição de ARR, mesmo retirando o adicional one time e da mudança do modelo do Conversas, mas que entre nós não deveria ser tirado porque esse é um dinheiro que veio e não vai embora. Isso já aponta, matematicamente, por uma aceleração do crescimento da receita da RD.

Mas agora indo para o Gustavo Mendes, como a gente brincou aqui, vocês sabem que eu sempre gosto de dar uma brincadeira. Ele passou no primeiro teste muito importante, que era se chamar Gustavo. Como vocês estão vendo, de sete vice-presidentes já é o terceiro Gustavo, o que traz um desafio importantíssimo e dramático, que é definir como é que ele vai ser chamado. Então, a gente tem o Gustavo ali na ponta, e ele é Gustavo porque ele está aqui há mais tempo. A gente tem o nosso conhecido Avelar. E por fim, agora a gente passa a ter o nosso Mendes aqui na TOTVS. Mas basicamente o que o Mendes veio fazer na TOTVS é exatamente buscar dentro de uma empresa que cresceu, e continua crescendo, que agrega cada dia mais coisas e assume mais responsabilidades perante os seus clientes, é ter esse olhar, essa busca de alguém que está chegando de fora e que ainda não conhece a companhia, a busca por onde a gente consegue fazer melhor. Onde a gente

consegue fazer mais com menos, pela empresa inteira. Então, da mesma forma que quando o Avelar chegou, ele teve um período, e eu disse isso para todos dentro, fora da companhia, que ele tinha um período ali livre, leve, solto para rodar a companhia. Entender, conhecer a companhia e depois disso achar exatamente onde ele iria atacar. Nós estamos nos dando ao luxo de fazer a mesma coisa com o Mendes.

Mas Mendes, se apresenta aí, conta um pouquinho, por favor.

Gustavo Mendes:

Legal. Obrigado pela pergunta, Gabriel. Sim, terceiro Gustavo. Esse é o primeiro desafio. Mas antes de tudo, queria só dizer o quanto que estou contente por participar aqui da TOTVS. Acho que é óbvio, por si só, que a TOTVS vem construindo todos esses anos, uma referência não só no Brasil, mas regional. Então para entrar agora e participar com o time e em todas as mudanças que a gente vê de tecnologia, uma nova grande empresa chegando no grupo e tudo mais, tenho certeza que tem muita oportunidade para a gente construir mais valor. Então, o meu objetivo é esse, como o Dennis falou, tenho muito aqui para aprender sobre a empresa. E super animado. Eu acho que a gente vai ter um futuro brilhante, como foi o passado também.

Sérgio Sérgio:

Legal. Próxima pergunta da Livia, JP Morgan.

Livia Mizobata (JP Morgan):

Oi, pessoal. Bom dia novamente. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. A minha primeira é em crescimento. 2025, de fato, foi um ano muito forte. E para 2026 agora, um dos grandes tópicos que a gente tem discutido já tem um tempo é a reforma tributária. Então, eu queria pegar a visão de vocês, a partir do que vocês já viram nesse comecinho de ano, como está versus expectativa, se vocês têm uma expectativa de aceleração de receita ainda mais forte depois de ter visto esses primeiros um mês e meio de 2026. E se tem alguma perspectiva de, eventualmente pressão de custo, não sei, com adaptar para toda essa demanda que pode estar vindo.

E o segundo ponto que eu queria abordar, minha segunda pergunta é: em termos de alocação de capital. A gente viu bastante movimentação de M&A, agora vocês estão falando bastante também em CAPEX e investimento em avenidas de crescimento orgânico. Então, assim, algo mudou na cabeça da companhia? Tem alguma mudança de posicionamento? O que é prioridade hoje, pensando em 2026, mas para os próximos 4 anos, que é o que vocês disseram e no longo prazo? Longuíssimo prazo para o modelo do analista aqui.

Gilsomar Maia:

Obrigado, Livia, pela pergunta. Vou buscar aqui endereçar a primeira questão ligada à reforma tributária. Bom, a reforma tributária, ela é sempre um grande desafio e ao mesmo tempo uma grande oportunidade. Acho que é mais uma situação na qual essa relação tão próxima e forte que nós temos com os nossos clientes, ela se prova muito verdadeira. Na prática, os nossos clientes, eles já começam a vivenciar em 2026 o que o governo chama de "período de teste". Então, a principal mudança foi o layout das notas fiscais, que foi alterado.

Busca-se uma certa unificação e isso envolve todos os 27 estados e todas as prefeituras também que regulam esse assunto. Então, acho que o primeiro desafio dos times de produtos, com o Marcelo e com o Gustavo, foi esse acompanhamento de toda essa mudança já no layout de notas com as prefeituras. A verdade é que muito disso ficou para o final do ano. E o que tornou a coisa muito complexa para a própria TOTVS e para todos os provedores de solução que endereçam esse tema junto às empresas. No início do ano houve inclusive uma flexibilização, que vai até o final desse trimestre para que as empresas possam de fato adotar os novos layouts, porque cada prefeitura foi regulando isso.

E está sendo bastante útil o ano, porque outras polêmicas têm surgido, inclusive com relação aos cálculos dos novos impostos que não são recolhidos esse ano, mas são destacados na nota fiscal já para se começar a exercitar isso. Então, acho que vai ser um ano bastante útil, bastante intenso entre os clientes e nós ajudaremos a esclarecer todos esses pontos. O nível de interação com os times tem sido bastante elevado. A gente chama de "tickets" ou "chamados abertos" enormes. Então, os times de produto e de atendimento tem tido uma atividade muito intensa desde o último trimestre. Então, o ano novo para essas equipes foi um período bastante difícil. O Gustavo, o Bastos, o "Gustavo original", como o Dennis falou, também pode falar um pouco a respeito, ele e o Marcelo. E é um processo que vai pelo menos até 2033.

Então, quando você tem toda a reforma concluída, e nesse período vai ser uma jornada em que nós vamos ter que ajudar os clientes a conviver tanto com o sistema antigo como lidar também com os desafios da adoção do novo sistema e todos os impactos que isso terá sobre os negócios dos clientes, inclusive, porque em várias situações o TIT, por exemplo, que é o TOTVS Inteligência Tributária, que foi o produto lançado no ano passado, ele inclusive se propõe a ajudar os clientes nisso. A simular cenários, a tentar ver os impactos práticos nos negócios, e que inclusive pode levar clientes a tomar decisões do ponto de vista inclusive estratégicas e táticas, nas suas operações logísticas, financeiras, entre outras.

Então, é mais um exemplo assim de como a TOTVS é de fato esse parceiro de confiança, esse trusted advisor do seus clientes. Óbvio que isso abre oportunidade de novos produtos, de atualizações dos nossos produtos, de mais vendas de serviço do time de Apendino, visitar coisas. Então, é uma oportunidade muito interessante e no momento acho que bastante interessante para nós e para o mercado também.

Não sei, Marcelo, se quiser complementar algum comentário.

Marcelo Eduardo:

Eu só adicionaria, Maia, que como a nossa base tem uma proximidade grande com a gente, está abrindo uma oportunidade de complementar o que ele usa de produto, porque a reforma muda o jeito que ele opera. Muda onde fica o centro de distribuição dele, muda como ele fazia uma venda, como ele importa alguma coisa. E para isso você precisa, ou reconfigurar seu sistema, ou você precisa de mais sistema para gerenciar melhor a sua empresa. Então é uma oportunidade única e a gente tem trabalhado muito próximo. A capilaridade do time do Apendino é muito importante porque o relacionamento da TOTVS normalmente é com o empreendedor, ou com o braço do empreendedor, e ele vai mudando ou moldando o modelo de negócio dele ao que está acontecendo no país. E normalmente em anos que a gente tem grandes mudanças fiscais, a gente sempre conseguiu estar muito próximo do cliente e gerar novas oportunidades para a gente.

Dennis Herszkowicz:

Boa. Obrigado, Marcelo. Bom, indo para a tua segunda pergunta sobre a alocação de capital. Não, nada mudou. Na verdade, se não me engano, um ou dois trimestres atrás, foi feita essa pergunta também da alocação de capital, como é que a gente estava vendo isso para a frente e a resposta foi de que com a rentabilidade que a TOTVS já tem, a geração de caixa que ela já tem e com o crescimento que ela vem entregando já há 7 anos consecutivos de crescimento de dois dígitos. A gente, isso de novo, questão matemática, não é nenhum guidance, não. A gente vai gerar bilhões e bilhões de reais e de caixa na companhia.

Então, na prática, hoje a gente tem espaço para fazer boa parte das coisas que a gente quer simultaneamente. Então, dá para fazer um M&A relativamente grande, como nós acabamos de fazer com a LINX. Dá para fazer o investimento em AI ou no T-Cloud que a gente está fazendo. Dá para

fazer a recompra na maior magnitude que a gente já fez. Dá para fazer tudo isso, o balanço da TOTVS e a geração de caixa crescente que nós temos, afortunadamente, realmente nos dá toda essa capacidade, toda essa multiplicidade de possibilidades com a nossa alocação de capital. Então, não é nada diferente do que a gente já tinha sinalizado antes. Vamos lá.

Sérgio Sérgio:

Boa. Próxima pergunta. Lucca, Bank of America.

Lucca Brendim (BofA):

Oi, Oi. Bom dia para todos. Obrigado por receber minhas perguntas. A primeira pergunta que eu tenho, nos comentários iniciais, vocês mencionaram sobre os potenciais impactos de AI para a TOTVS e para software como um todo. Um dos pontos nessa discussão que tem sido muito levantado é a questão da monetização seat-based, porque como pode trazer mais eficiência, talvez tenha menos usuários que precisam interagir com o software. Eu sei que a TOTVS tem várias avenidas para também ganhar com AI em outras frentes, mas vocês veem essa questão da monetização seat-based como um risco para médio e curto prazo? E se vocês, caso seja sim, se vocês já têm alguma estratégia de como lidar com isso?

Em segundo lugar, se vocês puderem falar um pouco mais sobre o pipeline de LYNN. Se vocês fossem traçar o plano de vocês para o futuro, quanto vocês já andaram até agora, quantos por cento do caminho já foi andado? Quais são os principais marcos que a gente pode pensar para ele, para essa avenida no futuro?

Dennis Herszkowicz:

Boa. Obrigado. Olha, sobre essa discussão da cobrança por usuário, que é a principal forma de monetização da maior parte das empresas de software, mas não é a única da TOTVS, é importante deixar isso claro. A gente não é uma empresa pura de SaaS, nunca foi uma empresa pura de SaaS. E nunca seremos uma empresa pura de SaaS. Então, esse é um formato e é um critério, mas certamente não é, nunca foi e nunca será o único. Dito isso, eu já tinha comentado também em outra oportunidade que eu vejo, na verdade, novos modelos chegando, se somando aos modelos que já existem. Quando a gente olha a transição que foi feita de licença e manutenção para subscrição, foi exatamente isso que aconteceu. E a gente se saiu muito melhor, como todos podem ver hoje, do que a gente entrou.

Essa discussão, ela é uma discussão muito interessante. Eu, às vezes brinco com o Maia, mas não só com o Maia. Eu estou fazendo 27 anos de mercado de tecnologia. Então, já deu para ver bastante coisa e muitos ciclos, novas tecnologias chegando e tudo mais. E é muito padronizado, que quando chega uma nova tecnologia, e não me entendam mal, eu não estou falando que AI não é eventualmente mais impactante do que outras, potencialmente é mesmo. Falei na mensagem que ela muda o mundo e muda, já está mudando a TOTVS, mas o padrão que a gente viu até hoje, e eu acredito que esse padrão se aplique em AI, é um padrão do quê? Essa nova tecnologia, ela baixa o custo do desenvolvimento de software. Isso já é algo que começa a ser concreto. É menos concreto do que as pessoas acreditam hoje, mas já é algo que você já consegue atestar, colocar lá e assinar embaixo que AI vai reduzir o custo de desenvolvimento de software, de código. Agora, os maiores beneficiados disso são, obviamente, as empresas que têm isso como foco de negócio, e não quem não tem.

Então para nós, quando esse custo diminui, significa que o TCO para o cliente ele vai diminuir, e todas as vezes onde o TCO para um cliente caiu em tecnologia, ou em qualquer outro tipo de atividade, o que acontece é que essa atividade se intensifica. Ela aumenta, ela ganha participação, ela ganha mercado endereçável. Então é isso que a gente acredita. Agora se daqui 2 anos, 5 anos, 10 anos, vai ser exatamente a mesma cobrança seat-based, ou se vai ter uma componente enorme de TaaS, como a gente já falou, qual vai ser exatamente o mix entre uma e outra. É francamente impossível dar essa resposta hoje. Ninguém tem essa resposta hoje. Ninguém tem.

Agora, a gente acredita, e de novo não só acreditamos, estamos executando em cima disso, anunciamos um programa de recompra maior que nós já tivemos, provando que a gente acredita piamente nessa nossa visão de que AI aumenta o nosso addressable market; e que os ativos e fortalezas que a TOTVS tem, que foram descritos, eles nos dão a capacidade maior do que qualquer outra empresa, não só no Brasil, no mundo, para capturar esse aumento do addressable market. E é isso que eu posso falar aqui.

Sobre o pipeline ou o roadmap. Você falou pipeline, mas acho que é mais roadmap, né? Do que pipeline do LYNN. Assim, o LYNN já é, como eu falei, já está operacional. Os agentes que vocês viram ali e no universo TOTVS de 2025 há alguns meses atrás, eles já foram desenvolvidos em pedaços do que era o LYNN naquele momento. Então, ele já está operacional, mas ele está operacional para uso interno da TOTVS ainda. A gente não tem agentes externos usando o LYNN. Nós já estamos nos preparando para isso, já existem desenvolvimentos e conversas para que isso se torne uma realidade muito em breve. E eu volto a insistir, a gente tem clareza de que a TOTVS não vai ser a única construtora dos agentes que os nossos clientes precisam. A gente sabe que vão ter outros terceiros desenvolvendo, mas eles vão ter que desenvolver dentro do LYNN.

Então, o roadmap, ele nesse momento vai se focar exatamente em garantir que, essa escalabilidade do modelo, ela seja cada vez maior, porque a gente entende que a quantidade de agentes que vão ser desenvolvidos é uma quantidade enorme. Do ponto de vista prático, cada tarefa que é executada dentro de um software de Gestão pode em algum momento se transformar num agente com diferentes níveis de autonomia. Vão ter agentes que vão ter um nível de autonomia total e vão ter agentes que vão ter um grau de supervisão humana bastante importante. É isso.

Sérgio Sérgio:

Legal. Próxima pergunta. Cesar, Santander.

Cesar Davanço (Santander):

Bom dia, pessoal. Primeiro, parabéns pelos resultados. A minha primeira pergunta é em cima de adição de ARR. A gente viu um trimestre que a inflação deu uma desacelerada, que o retention rate deu uma leve queda, que dado a magnitude da base de vocês faz bastante diferença. Vocês entregaram um bom nível de adição. Então, queria primeiro entender o que vocês estão vendo de oportunidades, onde vocês acham que está vindo o bulk disso?

E a minha segunda pergunta é em relação ao investimento em pesquisa e desenvolvimento. Vocês comentam que, primeiro vocês comentam bastante sobre novas iniciativas, novos espaços para poder operar AI. E quando a gente olha para CAPEX de LYNN, de LYNN especificamente, representa 1% da receita. É, enfim, muito baixo. Queria saber o que vocês acham que tem de impacto em R&D especificamente.

Dennis Herszkowicz:

Maravilha. Obrigado. Sobre a adição de ARR, é exatamente o que você colocou. Ou seja, o 4º trimestre sazonalmente do ponto de vista de adição de ARR, é um trimestre um pouco mais desafiador, porque a gente tem natal, fim de ano, as empresas em vários setores da economia inclusive dão uma segurada no fechamento de projetos.

Então, historicamente, o 4º trimestre, ele é um pouco mais desafiador, e como você bem colocou, a inflação também tem contribuído com um pouquinho menos. Então, a gente ficou muito satisfeito com a adição que a gente teve e principalmente com o fato de que o ritmo de vendas, o que a gente chama, a gente fez questão de relembrar isso no release. O cálculo da adição líquida de ARR, ele tem três elementos. Tem o elemento de preço, que basicamente é o repasse de inflação; mas na parte de volume você tem a adição bruta, que a gente não mostra; e a taxa de retenção. A taxa de retenção, ela sempre flutua um pouco entre trimestres. Dessa vez flutuou um pouco para baixo. No trimestre anterior tinha flutuado um pouco para cima. Por isso que muitas vezes a gente inclusive diz que é

melhor olhar os últimos 12 meses ali, mas a gente teve um trimestre recorde em termos de produção bruta. E de novo, num trimestre que é sazonalmente mais desafiador. Então, muito satisfeitos e, francamente, Apendino, vou falar por você aqui. A gente não vê nesse momento nenhuma mudança nesse cenário. Continuam os nossos painéis de indicadores ali no comercial, no AR (Atendimento e Relacionamento), como a gente diz ali internamente, continuam a todo vapor.

Indo para para pergunta de R&D, a gente comentou um pouquinho antes no evento que nós fizemos aqui. A gente comentou que, o foco na Inteligência Artificial especializada, a ANI, como está se dizendo lá fora, ela permite que a gente faça mais com menos. E esse conceito é exatamente o mesmo que a gente já vem aplicando há mais de uma década no T-Cloud. Esses são dois dos principais investimentos de R&D que nós fazemos na companhia. Então, essa especialização, ou que nós chamamos internamente de "Propósito específico", T-Cloud é uma nuvem de propósito específico, e o LYNN é um foundation de propósito específico. Ele nos permite isso, a gente ter resultados incríveis do ponto de vista de receita, de crescimento, mas principalmente do valor gerado para o nosso cliente, se traduzindo num nível de investimento proporcionalmente muito menor. Então, não há necessidade da TOTVS fazer investimento de bilhões, porque o nosso papel em AI, assim como o nosso papel em Cloud, não é o papel de um hyperscaler. Não é o papel de uma AWS, de um Google Cloud e de uma OpenAI. É outro lugar que a gente ocupa, é outra briga que a gente tem. Então é outro tipo de investimento, e obviamente de retorno também que a gente pode entregar.

Sérgio Sérgio:

Muito bom. Próxima pergunta. Desculpa, Farias do UBS.

Gustavo Farias (UBS):

Olá, pessoal. Obrigado pelo espaço. Duas perguntas também do meu lado. A primeira entender um pouco, vocês comentaram no release sobre o novo modelo do RD Summit e também que uma margem normalizada de RD já chegaria acima de 20%. Então, o que a gente pode esperar para 2026 nessa linha de margem em RD? E o segundo ponto sobre LYNN, como é que vocês estão pensando nesse roadmap de aceleração de LYNN do ponto de vista de estratégia comercial? Obrigado.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado. Eu vou na RD. Você me complementa aqui, Avelar, por favor. Mas sobre a margem de RD, o que a gente vê é uma dinâmica super positiva, na medida em que a gente tenha essa retomada primeiro na adição líquida de ARR, como a gente viu no 3º e principalmente agora no 4º trimestre. Isso mecanicamente deve ser refletido em breve na receita também. Na medida em que o unit economics da RD é muito positivo, essa dinâmica, ela provavelmente também, mecanicamente, ela vai se traduzir numa melhoria de margem contínua. Então, acho que as perspectivas de margem para RD são perspectivas muito boas, obviamente, sempre lembrando que a gente tem uma série de inovações e investimentos que são feitos, mas acho que a dinâmica é positiva.

Sobre o RD Summit, quer comentar um minutinho, Avelar?

Gustavo Avelar:

A gente anunciou, eu e a Vivian, no palco, inclusive anunciamos no último RD Summit que a gente vai pular o RD Summit de 2026. Isso tem algumas razões. Uma delas é que a gente quer colher sinergia com a realização do próprio universo TOTVS, para melhorar o economics desse evento. A segunda é que esse ano é um ano de Copa do Mundo, com calendário já bem complicado, então a gente teria pouco tempo para conseguir capturar a sinergia que a gente quer capturar na realização do evento junto do próprio universo TOTVS, dado o calendário de Copa do Mundo. A gente vai ter sim um evento da RD menor, mais focado no nosso ecossistema de clientes e parceiros em Florianópolis esse ano. A gente está em vias de tornar isso já bem público, com data firmada e tudo. E o RD Summit, ele retorna no ano que vem. A gente já está trabalhando nisso também.

Dennis Herszkowicz:

Sobre a tua segunda pergunta no sentido do LYNN, o LYNN em si, ele não tem necessariamente geração de receita diretamente. Mas ele viabiliza uma série de novos negócios, novos produtos. Então, um dos componentes principais dele é exatamente o construtor de agentes e, evidentemente, esses agentes geram o chamado TaaS, Task as a Service. Então aqui, certamente, um roadmap importante de geração, monetização de recursos, assim como o próprio consumo das APIs, das próprias aplicações. Então tudo isso o LYNN viabiliza de uma maneira importante para nós. Esse é o roadmap do ponto de vista comercial, do ponto de vista de monetização.

Sérgio Sérgio:

Legal. Caminhando aqui para reta final aqui do nosso Q&A. Próxima pergunta. Silvio Dória, Safra.

Silvio Doria (Safra):

Bom dia, pessoal. Dando um follow-up na pergunta do César do Santander. Eu queria entender qual que foi o papel da contribuição do modelo de franquias no forte volume de vendas que vocês tiveram nesse 4º trimestre. E uma outra pergunta seria sobre a receita de serviços, que já vem perdendo relevância no resultado. De alguma forma, o LYNN deve acelerar essa perda de relevância dessa receita de serviços?

Dennis Herszkowicz:

Legal. Obrigado, Silvio. Eu vou e Apendino, se você quiser depois complementar. Mas as franquias, elas são uma peça super importante, estratégica, valiosa do nosso modelo de field sales. É um diferencial super importante. Eu até fiz questão de mencionar lá na mensagem do release quando a gente falou que o lançamento do LYNN é um lançamento super importante, mas não é inédito para nós. E uma das coisas que a gente colocou como grandes inovações da TOTVS foi exatamente o sistema TOTVS de franquias. Então, essa importância continua a mesma, o que significa que a contribuição deles para essa adição de ARR foi grande. Mas as franquias elas não só tem contribuído do ponto de vista da adição de ARR, mas a essência delas é nos trazer aquele conhecimento regional, que é um negócio para o nosso modelo e para o perfil de cliente que nós trabalhamos, que não tem preço.

Então, óbvio, no final do dia, tudo tem que se traduzir em vendas, em indicadores e tudo mais, mas tem um aspecto qualitativo mesmo de conhecimento e de presença regional, que de novo, é algo muito, muito valioso e eu não acredito que a gente conseguiria ter desenvolvido e sustentado sem as franquias.

Quer complementar alguma coisa, Apendino?

Alexandre Apendino:

Aproveitar, a gente agradecer. Essa rede é uma rede muito forte que a gente tem, a nossa rede de franquias e a gente está presente em diversas cidades do país graças a elas. Então elas, sim, puxam o crescimento na companhia, seguem puxando e a capacidade de investimento que eles têm e conhecimento regional ajuda muito. Então, é um motor muito importante para a TOTVS e é algo de valor para a gente. Então, eles sempre acompanham o call, então essa mensagem também é para eles. Então, eles puxam, sim, bastante crescimento.

Dennis Herszkowicz:

Sobre Serviços, você tem toda a razão. A gente vem, e já há muito tempo, dizendo que o que a gente quer é reduzir o TCO, o custo de propriedade para o nosso cliente. E principalmente quando a gente está fazendo uma venda nova, seja para um cliente da base, mas principalmente para um cliente novo, novo logo, como a gente diz, o custo de serviço, custo de implantação, ele é um impeditivo muitas vezes. Ele tem um peso ali na partida importante. Então, a gente vem trabalhando realmente

já há muito tempo para reduzir isso, tornar esse processo cada vez mais simples, cada vez precisando de menos tempo. A gente já teve uma evolução impressionante. A gente chegava a gastar 1000 horas num projeto padrão. Hoje, a gente gasta entre 300 e 500 horas num projeto padrão. E, óbvio, um dos lugares onde a gente mais tem trabalhado, experimentado, testado e já implementado o tema de AI é naturalmente nesse processo todo de Serviço.

Então, de novo, a gente sempre vai ter uma um pedaço de Serviço, na minha opinião, mas não quer dizer que ele não possa ser menor conforme o tempo vai passando. A gente tem trabalhado exatamente para isso.

Sérgio Sérgio:

Última pergunta aqui é da nossa sessão de Q&A. Luis, do Citi, por favor.

Luis Terzariol (Citi):

Pessoal, tudo bem? Obrigado pelo espaço. São duas perguntas também do meu lado. Eu queria primeiro dar um double clique na Adição Bruta, que a gente já vem discutindo. Entender se essa adição recorde que a gente viu no trimestre, ela vem mais de um lado interno da empresa, uma mudança de produto, uma mudança comercial, ou se a gente vê uma adoção maior por parte dos clientes mesmo. Assim, separar de onde que está vindo essa tração.

E também eu queria focar na minha segunda, partindo para a segunda pergunta agora, focar no LYNN, a gente tem focado até agora mais na parte do T-Cloud. Mas a gente também tem outros dois enablers que são tão importantes quanto. E eu queria saber qual que é a estratégia da empresa para a gente conseguir e manter uma tração tanto no T-Cloud como a gente tem visto, e assim como outros dois enablers de API e upgrade sistemas.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado. Maravilha. Obrigado. Olha, do ponto de vista da Adição Bruta. A gente está com uma dinâmica relativamente parecida com o que a gente já tinha de algo como 70% e 75% dessa Adição Bruta sendo o cross e o up-sell para clientes da base, e entre 25% e 30% de novos logos. "Net New Names", como a gente também chama lá dentro da TOTVS. Então, essa dinâmica não mudou na essência. E o que tem drivado isso, é exatamente a combinação de um portfólio cada vez maior de produtos. Então, a gente o tempo todo tem alguma coisa a mais para oferecer para o nosso cliente, para avançar na cadeia de valor, para incrementar o resultado que a gente gera para ele.

Do outro lado, essa redução que a gente acabou de comentar do TCO, do custo de propriedade, que torna o affordability das nossas soluções cada vez maior. A presença e a cobertura desse field sales que está sendo complementado com o digital inbound, cada vez mais essas duas coisas andam juntas e se complementando. Então é a combinação de tudo isso, além obviamente de um NPS (Net Promoter Score), um nível de satisfação dos clientes que já há um bom tempo vem rodando em patamares que para a nossa indústria são patamares de excelência absoluto.

Para fechar, sobre o tema do LYNN, foi exatamente o que a gente procurou trazer nesse número novo. A gente colocou ali o quanto que esses três habilitadores de AI, que é a principal forma de monetização que a gente tem hoje do tema, o quanto que eles contribuem. E a gente também fez questão de excluir exatamente a universalização do T-Cloud, que já é um tema que vem rodando há muito tempo, e focando só nos outros dois habilitadores, as APIs e o próprio consumo dos agentes, como também esse trabalho de ajudar os clientes a ajustar, organizar a base de dados e levá-los para as últimas versões dos softwares.

E esses dois em conjunto, apesar de ainda representarem numericamente um volume pequeno, estão num ritmo de crescimento super acelerado e que está acelerando. Então, 2025 contra 2024, eles fecharam 72% de crescimento ano contra ano. E no mês a mês de dezembro de 2025 para janeiro de 2026, já foi um crescimento de mais de 7% anualizado. É uma aceleração incrível e a gente não tem

dúvida que com o lançamento oficial do LYNN, e outras atividades que nós já estamos fazendo, e nós citamos várias delas ali na mensagem. O controle cada vez maior da própria aplicação, a ampliação dessas APIs, o nosso trabalho de banco de dados, tudo isso vai certamente fazer com que a captura nesses dois outros habilitadores seja cada vez maior daqui para frente. Então, estamos bem animados nesse sentido. Acho que é isso.

Sérgio Sérgio:

Muito bom. Antes de voltar a palavra aqui para você, Dennis, para a mensagem. Aproveitar para agradecer a presença dos analistas que tiveram aqui com a gente hoje. Obrigado pelas perguntas. Agradecer também as pessoas que acompanharam a gente remotamente e claro, um agradecimento especial aqui ao PH, ao time da MZ que topou o desafio, organizou aqui junto com o nosso time da TOTVS esse evento super bacana aqui na MZ Arena, um espaço muito legal. Muito obrigado pela parceria de sempre.

Então, agora Dennis, volta a palavra para as suas falas finais.

Dennis Herszkowicz:

Boa. Obrigado, Sérgio. Parabéns de novo para todo o time. Foi uma inovação, eu entendo, que a gente fez aqui. Eu não me lembro, pelo menos, de algum call de resultados com os analistas presentes fisicamente aqui. Como você disse: "Vendo a cozinha funcionando".

Bom, pessoal, a TOTVS tem, como a gente sempre diz, uma enorme capacidade de reinvenção ao longo de mais de quatro décadas de vida. O que significa que o nosso lema, que é "Ser igual, sendo sempre diferente", ele está mais moderno do que nunca.

Então, pessoal, eu encerro agradecendo a todos vocês aqui remotos para os nossos times, parceiros, clientes, todo o nosso ecossistema, por mais um ano e, óbvio, mais um trimestre de grandes resultados.

Valeu, pessoal, até a próxima. Obrigado.