



*São Paulo, 06 de agosto de 2025 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus resultados do Segundo Trimestre de 2025 (2T25).*

RELEASE DE RESULTADOS 2T25

VIDEOCONFERÊNCIA - 07 de agosto de 2025, às 11:00 (BRT)

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

Para mais informações, acesse ri.totvs.com

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

RESULTADOS 2T25

Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

R\$1,5 bi

Receita Líquida ⁽¹⁾

+17% a/a

R\$6,0 bi

ARR

+17% a/a

R\$363 MM

EBITDA Ajustado ⁽¹⁾

+23% a/a

R\$221 MM

Adição Líquida de ARR

+25% a/a

24,4%

Margem EBITDA ⁽¹⁾

+120 pb a/a

R\$1,54

LPA 12M

+35% a/a

R\$218 MM

Lucro Líquido Ajustado

+51% a/a

20,1%

ROIC 12M

+350 pb a/a

R\$196 MM

Fluxo de Caixa Livre

+25% a/a

Consolidado: Avanço de 51% a/a do Lucro Líquido Ajustado com crescimento de 17% a/a da Receita Líquida Total

Gestão: Crescimento de 20% a/a da Receita Recorrente e EBITDA Ajustado, resultando em 70 pontos base de expansão de Margem a/a

RD Station: Crescimento de 19% a/a da Receita Recorrente, com aumento de 560 pontos base a/a da Margem EBITDA Ajustada

Techfin: Receita Líquida de Funding cresceu 3,8% a/a e o Lucro Ajustado ficou 2,8x maior do que o 2T24

⁽¹⁾ A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado não incorporam os resultados da Techfin.



Mensagem do CEO

“A simplicidade é o último grau da sofisticação”. Mesmo que não haja comprovação, essa frase é frequentemente atribuída a Leonardo da Vinci; na era da Gen AI, da superinteligência artificial, voltar no tempo é um exercício interessante. Vivendo entre os séculos 15 e 16, Da Vinci é talvez o exemplo máximo do polímata, ou seja, uma pessoa que possui vasto conhecimento e habilidades em diversas áreas, não se limitando a uma única especialização.

Na TOTVS, também acreditamos que a simplicidade é uma enorme qualidade. Por isso, buscamos definir nossa estratégia em uma única frase, fácil de entender: queremos aumentar nossa relevância em nossos clientes. Tudo que fazemos está direcionado a esse objetivo. E, se empresas pudessem ser consideradas polímatas, a TOTVS certamente seria uma delas, na medida em que tem aumentado ano após ano seu ecossistema para trabalhar o SMB, indo muito além do ERP.

Fazer o simples é complicado. Vivemos esse desafio todos os dias. Porém, existem momentos em que a oportunidade de demonstrar essa qualidade é especialmente importante: a aproximação da reforma tributária é uma dessas oportunidades. Para as empresas, por vários anos, ela trará complexidade adicional ao ambiente de negócios. Exigirá mais investimento em digitalização. E beneficiará quem está com a gestão mais eficiente e maior preparo tecnológico. Para a TOTVS, ela significa mais proximidade com os clientes, mais diferencial competitivo e nos tornar ainda mais o *trusted advisor* do SMB, ao simplificar o complicado. É um novo ciclo de crescimento.

Poucos dias atrás, anunciamos a compra da Linx. O título da matéria do Valor sobre o *deal* traz o ângulo glamoroso da situação: “a aquisição marca o fim de uma das novelas corporativas mais espetaculares desta década no Brasil”. No ângulo da TOTVS, vemos algo mais pragmático: uma história parecida, um *modus operandi* similar e conhecido, além de complementaridades de várias naturezas. Por isso, sempre acreditamos que o destino dela seria aqui.

Passados alguns anos, com uma escala no meio da jornada, numa negociação feita com muita disciplina, a Linx chegou onde deveria. Iremos recebê-la de braços abertos, com muito carinho e respeito aos clientes, colaboradores e parceiros, sempre lembrando que TOTVS significa tudo, todos.

Quero encerrar agradecendo a todos os nossos clientes, parceiros e, principalmente, colaboradores. 2025 segue sendo um ano bom para a TOTVS. Mesmo num cenário complexo e desafiador. Vamos seguir trabalhando para que o H2 seja tão bom quanto o H1 e que 2025 seja o prenúncio de um bom 2026.

Dennis Herszkowicz - CEO



RESULTADOS CONSOLIDADOS

Destaques Financeiros e Operacionais

Com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, as tabelas a seguir apresentam valores já ajustados pelos itens extraordinários. A reconciliação entre os resultados ajustados e os resultados GAAP se encontram nos **ANEXOS II e III**.

Adicionalmente, para preservar a análise das 3 unidades de negócio, a Demonstração de Resultados da Techfin permanece sendo apresentada na seção “**Unidade de negócio Techfin**” e seu Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa seguem disponíveis no **ANEXO VII**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.488,1	1.272,3	17,0%	1.461,9	1,8%	2.950,0	2.497,7	18,1%
Receita Recorrente	1.357,2	1.134,6	19,6%	1.310,6	3,6%	2.667,8	2.198,3	21,4%
Receita Não Recorrente	130,8	137,7	(5,0%)	151,3	(13,5%)	282,2	299,4	(5,8%)
Lucro Bruto Ajustado	1.067,4	914,3	16,7%	1.061,3	0,6%	2.128,7	1.807,5	17,8%
Margem Bruta Ajustada	71,7%	71,9%	-20 pb	72,6%	-90 pb	72,2%	72,4%	-20 pb
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%
Margem EBITDA Ajustada	24,4%	23,2%	120 pb	25,9%	-150 pb	25,1%	24,1%	100 pb
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
Margem Líquida Ajustada	14,7%	11,4%	330 pb	15,6%	-90 pb	15,1%	12,1%	300 pb

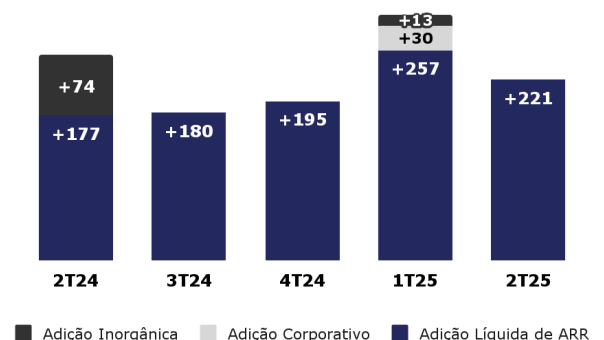
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	91,2%	89,2%	200 pb	89,6%	160 pb	90,4%	88,0%	240 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	765,9	612,6	25,0%	733,2	4,5%	1.499,1	1.170,4	28,1%
ARR	6.039,8	5.143,0	17,4%	5.818,7	3,8%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR	221,0	176,8	25,0%	287,2	-23,0%	508,3	366,6	38,6%
Receita Recorrente vs ARR	91,6%	90,4%	120 pb	92,5%	-90 pb	n/a	n/a	n/a

Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida Consolidada no 2T25 (+17% a/a) foi resultado da manutenção do crescimento acelerado da Receita Recorrente (+20% a/a), fazendo esta linha atingir mais de 91% da Receita Consolidada. No YTD, este comportamento levou a Receita Líquida a aproximadamente R\$3 bilhões (+18% a/a).

Essa performance da Receita Recorrente foi sustentada majoritariamente pela contínua expansão da Receita de SaaS Gestão (+27% a/a), impulsionada sobretudo pela manutenção do alto patamar de vendas em ambas unidades de negócio (Gestão e RD Station). Como resultado, a adição líquida de ARR, apresentada no gráfico ao lado, foi novamente robusta, totalizando R\$221 milhões no 2T25 (+25% a/a).

Adição Líquida de ARR (R\$MM)





A Receita Não Recorrente teve queda de 5,0% na comparação anual, refletindo o foco estratégico nas Receitas Recorrentes, o que já vem ocorrendo em trimestres anteriores. A queda de 14% trimestre contra trimestre está majoritariamente associada à redução na linha de Licenças, que contou com o impacto sazonal positivo de R\$26 milhões do incremento do Modelo Corporativo no 1T25.

Margem Bruta

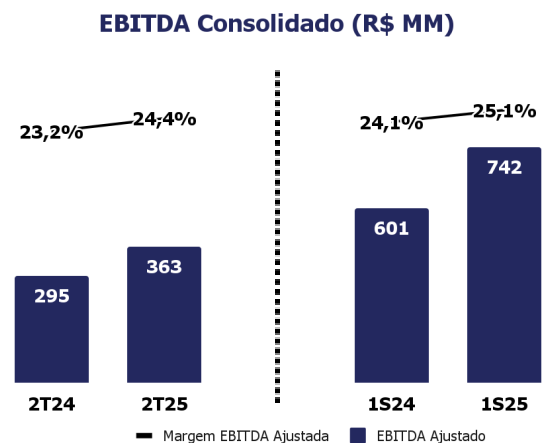
A redução de 20 pb da Margem Bruta, na comparação com o 2T24, reflete a menor representatividade da Receita Não Recorrente de Licenças e o crescimento de soluções da RD Station que ainda operam em margens inferiores às de Gestão.

Na comparação com o 1T25, a redução de Margem Bruta está associada à sazonalidade positiva da Receita de Licenças do Modelo Corporativo no primeiro trimestre, já comentado acima.

EBITDA

A expansão ano contra ano do EBITDA Ajustado (+23% vs 2T24) e da Margem EBITDA Ajustada (+120 pb vs 2T24) refletem, principalmente, a manutenção do crescimento acelerado da Receita Recorrente e os contínuos ganhos de eficiência operacional, tanto na BU Gestão (+70 pb vs 2T24), quanto na BU RD Station (+560 pb vs 2T24).

Estes efeitos, somados aos do 1T25, resultaram no crescimento do EBITDA Ajustado no semestre (+23% a/a) e na expansão de 100 pontos base da Margem EBITDA Ajustada no acumulado do ano.





Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%
Depreciação e Amortização	(68,0)	(58,7)	15,7%	(63,7)	6,7%	(131,6)	(113,7)	15,7%
Resultado Financeiro	(7,8)	(8,7)	(10,1%)	(10,1)	(22,2%)	(17,9)	(4,9)	267,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(63,1)	(76,1)	(17,0%)	(74,9)	(15,7%)	(138,0)	(168,9)	(18,3%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	0,8	(0,9)	(182,1%)	3,6	(78,4%)	4,4	(1,7)	(354,1%)
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>330 pb</i>	<i>15,6%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>15,1%</i>	<i>12,1%</i>	<i>300 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	223,5	150,4	48,6%	234,4	(4,7%)	457,8	306,3	49,5%
ROIC (LTM) ⁽²⁾	20,1%	16,6%	350 pb	18,3%	180 pb	n/a	n/a	n/a
LPA (LTM) ⁽³⁾	1,54	1,15	34,8%	1,42	8,5%	n/a	n/a	n/a

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

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]

⁽³⁾ LPA (LTM) = Lucro Líquido Ajustado LTM / (Quantidade de ações - Tesouraria)

O crescimento superior a 50% do Lucro Líquido Ajustado no 2T25 versus o 2T24 está relacionado à elevação de 23% no EBITDA Ajustado e à redução de R\$13 milhões nas despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social (-17% a/a), como resultado da distribuição de mais de R\$88 milhões em Juros sobre Capital Próprio (JCP).

Na comparação com o trimestre anterior, a oscilação do Lucro Líquido Ajustado foi levemente negativa (-4,1%) devido, essencialmente, ao desempenho do EBITDA Ajustado, na comparação do mesmo período.

Vale destacar que o avanço do Lucro Líquido Ajustado nos últimos trimestres vem contribuindo para a melhora do Lucro ajustado por Ação (LPA) dos últimos 12 meses e para o ROIC (*Return on Invested Capital*). Neste trimestre, estas métricas apresentaram um forte crescimento na comparação ano contra ano (LPA +35% e ROIC +350 pb), o que demonstra a alta capacidade de geração operacional de resultado e, consequentemente, do Lucro da Companhia.

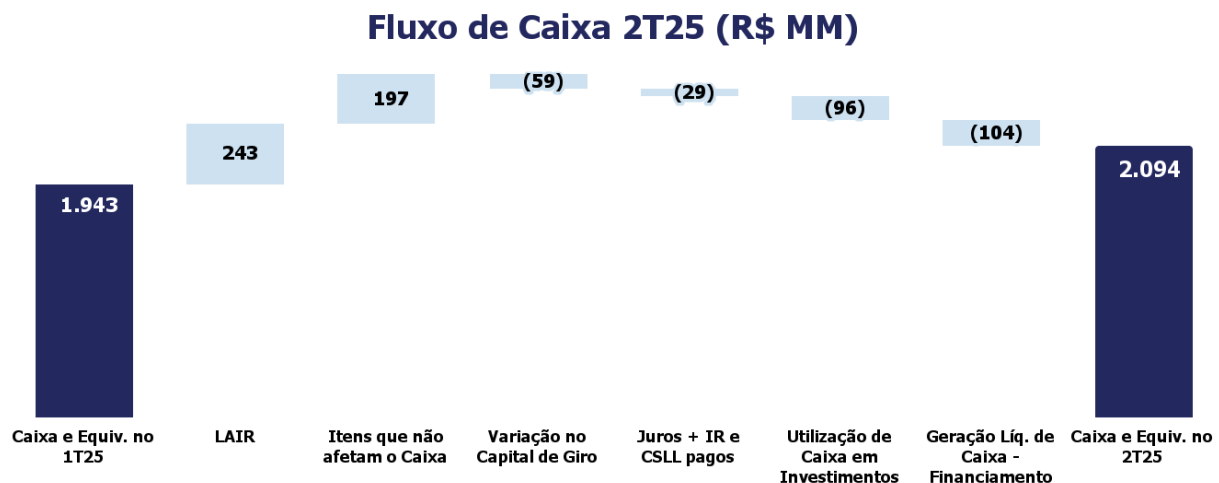


Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
LAIR	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Itens que não afetam o Caixa	197,4	140,5	40,5%	205,7	(4,0%)	403,1	348,1	15,8%
Variação do Capital de Giro	(59,1)	27,9	(311,8%)	(113,7)	(48,0%)	(172,8)	(53,5)	223,3%
Geração Operacional de Caixa	381,1	349,9	8,9%	350,6	8,7%	731,7	684,5	6,9%
(-) IR e CSLL pagos	(27,2)	(41,9)	(35,1%)	(73,8)	(63,2%)	(101,0)	(95,8)	5,5%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(70,5)	(78,0)	(9,6%)	(72,7)	(3,1%)	(143,2)	(130,6)	9,7%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(22,2)	(15,0)	47,6%	(15,4)	44,1%	(37,5)	(30,1)	24,9%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(65,4)	(58,6)	11,8%	(59,2)	10,5%	(124,7)	(137,0)	(9,0%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	195,9	156,5	25,1%	129,5	51,3%	325,3	291,2	11,7%
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	105,0%	118,7%	-1370 pb	92,6%	1240 pb	98,7%	113,9%	-1520 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	89,7%	108,2%	-1850 pb	56,9%	3280 pb	72,9%	96,1%	-2320 pb

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$196 milhões (+25% a/a e +51% t/t). O crescimento em relação ao trimestre anterior está majoritariamente relacionado: (i) à redução de 48% t/t na Variação do Capital de Giro devido, principalmente, ao recebimento dos vencimentos que foram concentrados no último dia útil do 1T25 e tiveram crédito bancário no 2T25; e (ii) à redução de 63% t/t no IR e CSLL.

O crescimento de 25% na comparação ano contra ano do Fluxo de Caixa Livre está principalmente associado ao crescimento de 34% do LAIR. Vale ressaltar que a redução na Variação do Capital de Giro, tanto no trimestre quanto no semestre, está majoritariamente ligada a pagamentos a fornecedores de Cloud, parte dos quais são plurianuais.



A visão detalhada do Fluxo de Caixa está apresentada no **ANEXO IV** deste documento.



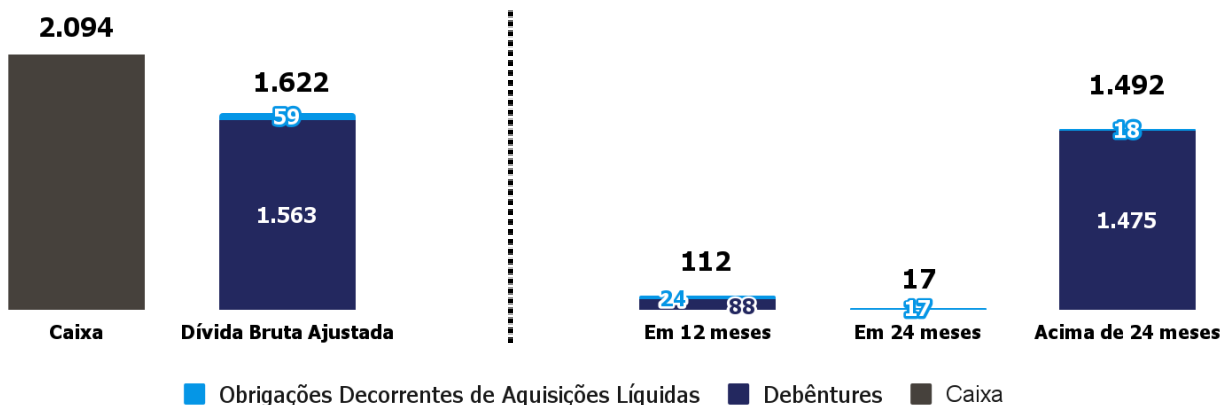
Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
Debêntures	1.562,9	1.541,6	1,4%	1.506,9	3,7%
Obrigações Decorrentes de Aquisições LÍq.	59,0	291,9	(79,8%)	75,7	(22,0%)
Dívida Bruta Total	1.621,9	1.833,5	(11,5%)	1.582,5	2,5%
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.094,2)	(2.205,2)	(5,0%)	(1.943,0)	7,8%
Dívida (Caixa) Líquida	(472,3)	(371,7)	27,1%	(360,5)	31,0%
Caixa e Equiv. da Dimensa	(612,7)	(531,4)	15,3%	(608,2)	0,7%
Dívida Bruta da Dimensa	36,7	35,1	4,8%	48,3	(23,9%)
Dívida (Caixa) Líquida - excl. Dimensa	103,6	124,6	(16,8%)	199,4	(48,0%)
Caixa excl. Dimensa	(1.481,5)	(1.673,8)	(11,5%)	(1.334,8)	11,0%
Dívida excl. Dimensa	1.585,1	1.798,4	(11,9%)	1.534,2	3,3%

A Dívida Bruta totalizou R\$1,6 bilhão no 2T25, com 92% dos vencimentos concentrados no longo prazo (acima de 24 meses), refletindo a solidez e o adequado alongamento do perfil de endividamento da Companhia.

A Dívida Líquida (excluindo a Dimensa) do 2T25 sofreu redução de 48% t/t, mesmo após o pagamento de Juros sobre Capital Próprio no período, evidenciando a forte geração de caixa operacional da Companhia. Esse perfil consistente de geração de Caixa confere à Companhia uma posição confortável e resiliente de balanço, mesmo em um cenário de juros elevados, o que proporciona suporte financeiro para sustentar o crescimento orgânico e capturar oportunidades estratégicas.

Caixa e Dívida Bruta Total





RESULTADOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Unidade de negócio Gestão

A unidade de negócio Gestão contempla soluções voltadas à gestão empresarial de clientes de 12 setores da economia. Seu portfólio inclui sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), ferramentas de produtividade, *analytics* e plataformas que apoiam, desde a gestão financeira, até a fiscal, de pessoas e de soluções verticais especializadas.

Com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no **ANEXO III**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.326,6	1.136,5	16,7%	1.308,2	1,4%	2.634,8	2.232,7	18,0%
Recorrente	1.198,1	1.001,2	19,7%	1.160,4	3,3%	2.358,5	1.938,2	21,7%
Não Recorrente	128,4	135,2	(5,0%)	147,8	(13,1%)	276,3	294,5	(6,2%)
Licenças	42,4	46,8	(9,3%)	67,7	(37,3%)	110,1	123,6	(11,0%)
Serviços	86,0	88,5	(2,8%)	80,2	7,3%	166,2	170,9	(2,7%)
Custos	(375,9)	(323,7)	16,1%	(358,1)	5,0%	(734,0)	(624,9)	17,5%
Lucro Bruto Ajustado	950,6	812,8	17,0%	950,1	0,1%	1.900,8	1.607,8	18,2%
Margem Bruta Ajustada	71,7%	71,5%	20 pb	72,6%	-90 pb	72,1%	72,0%	10 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(606,0)	(525,6)	15,3%	(589,2)	2,9%	(1.195,2)	(1.024,1)	16,7%
% Receita Líquida	45,7%	46,2%	-50 pb	45,0%	70 pb	45,4%	45,9%	-50 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(222,3)	(187,6)	18,5%	(207,5)	7,1%	(429,7)	(371,4)	15,7%
% Receita Recorrente	18,6%	18,7%	-10 pb	17,9%	70 pb	18,2%	19,2%	-100 pb
Provisão para Perda Esperada	(11,3)	(12,2)	(7,1%)	(13,6)	(17,2%)	(24,9)	(22,3)	11,7%
% Receita Líquida	0,9%	1,1%	-20 pb	1,0%	-10 pb	0,9%	1,0%	-10 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(273,6)	(228,2)	19,9%	(258,5)	5,8%	(532,2)	(446,9)	19,1%
% Receita Líquida	20,6%	20,1%	50 pb	19,8%	80 pb	20,2%	20,0%	20 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(97,6)	1,2%	(109,5)	(9,8%)	(208,3)	(183,5)	13,5%
% Receita Líquida	7,4%	8,6%	-120 pb	8,4%	-100 pb	7,9%	8,2%	-30 pb
EBITDA Ajustado	344,6	287,2	20,0%	360,9	(4,5%)	705,5	583,6	20,9%
% EBITDA Ajustado	26,0%	25,3%	70 pb	27,6%	-160 pb	26,8%	26,1%	70 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	90,3%	88,1%	220 pb	88,7%	160 pb	89,5%	86,8%	270 pb
Receita SaaS	610,7	482,0	26,7%	584,1	4,5%	1.194,8	916,2	30,4%
ARR	5.397,8	4.606,9	17,2%	5.206,4	3,7%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	98,2%	10 pb	98,3%	0 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR	90,4%	89,1%	130 pb	91,5%	-110 pb	n/a	n/a	n/a

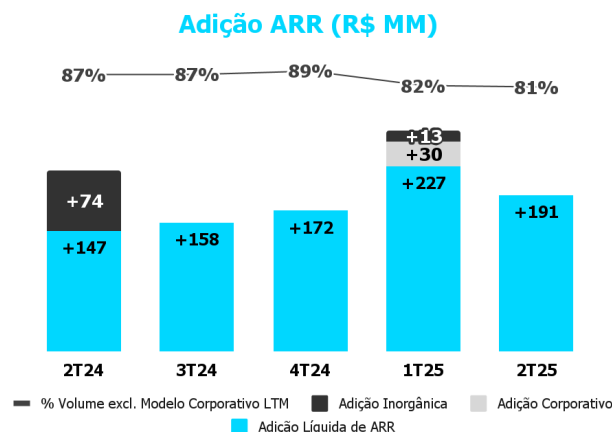


Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida de Gestão no período (+17% a/a) foi impulsionado pela linha de Receita Recorrente (+20% a/a), com destaque, mais uma vez, para o desempenho combinado de SaaS e Cloud.

No SaaS, o crescimento da receita no trimestre (+27% a/a) segue baseado no avanço de novas vendas. Em Cloud, a demanda pelas soluções T-Cloud (incluindo as ofertas de PaaS – *Platform as a Service*) permanece contribuindo de forma relevante, o que manteve sua trajetória acelerada de crescimento de receita (+34% a/a).

A ARR da unidade de Gestão atingiu R\$5,4 bilhões (+17% a/a) no 2T25, com Adição Líquida de R\$191 milhões (+30% a/a). Este desempenho se deve ao forte volume de novas vendas para a base e para novos clientes (crescimento superior a 20% a/a e superior a 15% t/t). Além dos altos níveis de NPS (*Net Promoter Score*) e da redução contínua do TCO (*Total Cost of Ownership*), a expansão do portfólio segue como um dos principais catalisadores para este crescimento nas vendas. Neste trimestre, em uma antecipação dos benefícios que a reforma tributária trará ao mercado, tivemos mais um exemplo desta expansão: a nova oferta TOTVS Inteligência Tributária, uma solução em nuvem que facilita a gestão fiscal e tributária das empresas, cruzando dados do ERP com informações transmitidas ao Fisco para identificar inconsistências, reduzir riscos de autuações e garantir maior *compliance*. Esta nova solução contribuiu com aproximadamente R\$20 milhões para a Adição Líquida de ARR do trimestre.



Este desempenho de novas vendas manteve o indicador de percentual do Volume dos últimos 12 meses num saudável patamar superior a 80%, mesmo levando em consideração um efeito matemático simples, causado pelo aumento da inflação, principalmente do IGP-M.

A performance das Receitas Não Recorrentes no período (-5% a/a e -13% t/t) está relacionada, principalmente, à redução na Receita de Licenças (-9,3% a/a e -37% t/t). No comparativo anual, este desempenho segue a tendência demonstrada em outros trimestres, reflexo do foco de vendas nas Receitas Recorrentes, enquanto que, no comparativo trimestral, o resultado está mais relacionado ao impacto positivo do incremento sazonal do Modelo Corporativo de R\$26 milhões no 1T25.

Vale mencionar que os fatores descritos acima também explicam o crescimento da Receita Líquida da unidade de negócio de Gestão YTD, somando mais de R\$2,6 bilhões no período (+18% a/a).

Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada da unidade de Gestão atingiu 71,7% no 2T25 (+20 pb a/a), desempenho alcançado mesmo diante da menor participação da Receita de Licenças. A priorização do crescimento sustentável da Receita Recorrente e das soluções em Cloud possibilita um equilíbrio neutro ou até positivo na Margem Bruta, na medida em que os ganhos de eficiência no custo de suporte e implementação dos produtos de software compensam o incremento do custo de nuvem. Desta forma, à medida em que a operação de Cloud ganha escala, a tendência é de que a operação possa gerar efeito positivo gradual à margem bruta da unidade de negócio.

Na comparação com o 1T25, a redução da Margem Bruta (-90 pb) está majoritariamente relacionada ao efeito sazonal do Modelo Corporativo, conforme comentado na seção anterior.



Despesas Operacionais

O crescimento das Despesas Operacionais Ajustadas (+15% a/a) abaixo do crescimento da Receita Líquida (+17% a/a) resultou em um ganho de 50 pb de alavancagem operacional na comparação ano contra ano.

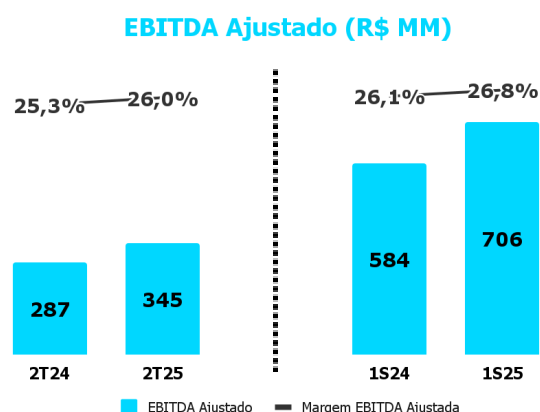
Na comparação com o trimestre anterior, o aumento de 70 pb na representatividade em relação à Receita Líquida está associado: (i) à realização do Universo TOTVS 2025, com custo aproximado de R\$14 milhões; (ii) ao aumento sazonal de investimentos em campanha de marketing; (iii) ao aumento nas despesas de P&D, relacionado majoritariamente à menor concentração de férias, pela sazonalidade do 1T; e (iv) à inexistência da Receita de Licenças do Modelo Corporativo neste trimestre. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela redução de 84% nas Provisões para Contingências no período.

O Universo TOTVS 2025 foi um enorme sucesso, reunindo mais de 20 mil participantes entre clientes, parceiros, especialistas e líderes de diversos setores, consolidando-se como um dos maiores eventos de tecnologia e negócios do Brasil. Inteligência artificial foi o grande destaque da edição, que também mostrou os principais avanços das soluções TOTVS em ERP, SaaS, Cloud, inteligência tributária, *analytics*, além de promover painéis e palestras sobre inovação, eficiência operacional e transformação digital. O evento consolidou o papel da TOTVS como *trusted advisor* das empresas brasileiras, especialmente no contexto de AI e suas oportunidades.

No YTD, o ganho de alavancagem operacional (+50 pb a/a) torna-se ainda mais relevante diante dos impactos da reoneração da folha de pagamento, que afetou todas as linhas de OPEX, conforme já mencionado no trimestre anterior.

EBITDA

O expressivo crescimento do EBITDA Ajustado no 2T25 e no YTD (respectivamente +20% a/a e +21% a/a), superior ao avanço da Receita Líquida (respectivamente +17% a/a e +18% a/a), fez a Margem atingir 26,0% no 2T25 (+70 pb a/a) e 26,8% no 1S25 (+70 pb a/a), reforçando a disciplina da Companhia na gestão de despesas, mas principalmente na sua capacidade de crescer receita, escalando o negócio com eficiência, mantendo foco em vendas e inovação, sem comprometer os investimentos estratégicos em Marketing, na realização do Universo TOTVS e em Pesquisa e Desenvolvimento.





Unidade de negócio RD Station

A unidade de negócio RD Station é focada em soluções de *business performance*, isto é, soluções de Marketing Digital, Vendas, *Digital Commerce* e soluções de *Customer Experience (CX)*, com o objetivo de apoiar empresas na aquisição e conversão de clientes.

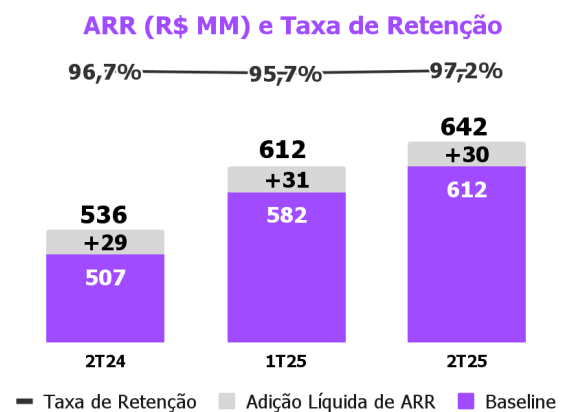
Com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no **ANEXO III**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	161,5	135,8	18,9%	153,7	5,1%	315,2	265,0	19,0%
Recorrente	159,1	133,4	19,3%	150,2	5,9%	309,3	260,0	18,9%
Não Recorrente	2,4	2,4	(0,9%)	3,5	(30,5%)	5,9	4,9	19,2%
Custos	(44,7)	(34,3)	30,5%	(42,5)	5,3%	(87,2)	(65,3)	33,6%
Lucro Bruto Ajustado	116,8	101,6	15,0%	111,2	5,0%	228,0	199,7	14,2%
Margem Bruta Ajustada	72,3%	74,8%	-250 pb	72,4%	-10 pb	72,3%	75,4%	-310 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(98,6)	(93,9)	5,0%	(93,4)	5,5%	(192,0)	(182,5)	5,2%
% Receita Líquida	61,0%	69,1%	-810 pb	60,8%	20 pb	60,9%	68,9%	-800 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(30,5)	(29,2)	4,3%	(29,6)	3,2%	(60,1)	(57,6)	4,4%
% Receita Recorrente	19,2%	21,9%	-270 pb	19,7%	-50 pb	19,4%	22,1%	-270 pb
Provisão para Perda Esperada	(2,7)	(4,1)	(33,2%)	(0,9)	195,5%	(3,7)	(7,2)	(48,8%)
% Receita Líquida	1,7%	3,0%	-130 pb	0,6%	110 pb	1,2%	2,7%	-150 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(49,5)	(44,1)	12,2%	(47,8)	3,6%	(97,3)	(85,9)	13,3%
% Receita Líquida	30,7%	32,5%	-180 pb	31,1%	-40 pb	30,9%	32,4%	-150 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,8)	(16,4)	(3,8%)	(15,1)	4,3%	(30,9)	(31,9)	(3,2%)
% Receita Líquida	9,8%	12,1%	-230 pb	9,8%	0 pb	9,8%	12,0%	-220 pb
EBITDA Ajustado	18,2	7,7	136,9%	17,8	2,4%	36,0	17,2	109,8%
% EBITDA Ajustado	11,3%	5,7%	560 pb	11,6%	-30 pb	11,4%	6,5%	490 pb

Receita Líquida

O crescimento da Receita Líquida (+19% a/a) reflete, em grande parte, a performance da Adição Líquida Orgânica de ARR dos últimos trimestres, que segue impulsionada, principalmente, pelo bom desempenho do volume de vendas. No 2T25, a adição líquida manteve o bom ritmo do último trimestre, levando a unidade de negócio a atingir R\$642 milhões em ARR (+20% a/a).

O avanço da estratégia de migração do foco em ofertas mono para um modelo multi produto mais robusto tem se mostrado promissor e foi refletido na recuperação da Taxa de Retenção neste trimestre. Este é um primeiro resultado positivo dessa nova abordagem que, embora ainda apresente certa volatilidade no curto prazo, tende a se consolidar em uma mudança positiva e estrutural no indicador.





Margem Bruta

A redução ano contra ano da Margem Bruta da unidade no 2T25 (-250 pb a/a) ainda reflete o impacto da reoneração da folha de pagamento, que está sendo repassada de acordo com a renovação automática dos contratos. Adicionalmente, a maior representatividade de soluções recém-adquiridas, com menor massa crítica, também impactou a margem bruta.

À medida em que essas ofertas ganham tração comercial e evoluem em escala e maturidade, a tendência é de que suas margens se aproximem dos patamares observados nas soluções mais consolidadas do portfólio.

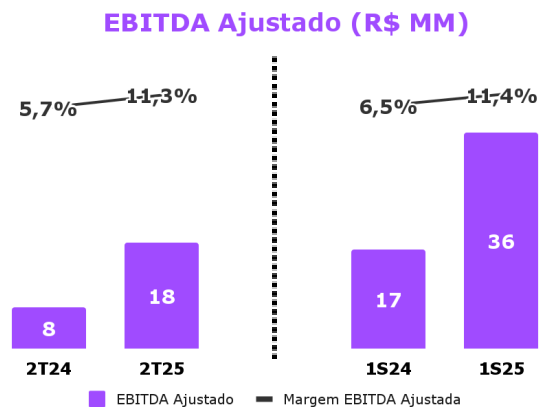
Despesas Operacionais

O crescimento de 5,0% a/a das Despesas Operacionais, frente à expansão de 19% a/a da Receita Líquida, reflete a captura progressiva de ganhos de escala e dos avanços contínuos no processo de integração das operações da Lexos, Exact Sales e Tallos, iniciado no segundo semestre de 2024.

EBITDA

O EBITDA Ajustado de R\$18 milhões no 2T25 (+137% a/a) representa mais um avanço relevante em termos de eficiência operacional, mais que dobrando em relação ao 2T24 e com Margem EBITDA de 11,3% (+560 pb a/a). O desempenho reflete, principalmente, os ganhos de escala proporcionados pelo crescimento da Receita da unidade, bem como os avanços no processo de integração das adquiridas. As operações mais recentes seguem evoluindo de forma consistente, sustentadas por *unit economics* saudáveis e com espaço adicional de captura de valor, à medida em que a estratégia multiproduto e as iniciativas de *cross-sell* com o time de *field sales* de Gestão ganham tração.

Na comparação com o 1T25, o EBITDA Ajustado cresceu 2,4% e a Margem EBITDA teve leve retração (-30 pb). Mais recentemente, temos notado uma sazonalidade na rentabilidade entre o primeiro e segundo trimestre, conforme o modelo desta unidade de negócio. Em 2024, houve queda de 160 pb e agora em 2025, houve uma evolução, com uma queda de apenas 30 pb.





Unidade de negócio Techfin

A unidade de negócio Techfin está criando o primeiro *ERP Banking* do mercado, focando nas médias e pequenas empresas, por meio da oferta de soluções financeiras no formato digital, utilizando inteligência de dados e automação integrada aos sistemas de gestão para reduzir riscos, melhorar a tomada de decisão e gerar conveniência aos clientes.

A unidade de negócio é uma *joint venture* (TOTVS Techfin), na qual a TOTVS e o Itaú BBA detém, cada um, o controle compartilhado de 50% de participação no capital social da TOTVS Techfin. Dessa forma, os resultados dessa operação não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial da Companhia, sendo que 50% do resultado da operação da TOTVS Techfin está contido na linha de Equivalência Patrimonial.

O resultado abaixo representa **100% do resultado da unidade de negócio Techfin**. A reconciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, pode ser encontrada no **ANEXO VII**.

	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de Funding	72,5	69,8	3,8%	79,5	(8,8%)	151,9	132,8	14,4%
Receita de Produtos de Crédito	116,3	99,6	16,8%	117,4	(0,9%)	233,7	197,1	18,6%
Custo de Funding Ajustado	(46,7)	(32,4)	44,2%	(41,6)	12,3%	(88,2)	(68,9)	28,2%
Receita de Fee ⁽¹⁾	2,8	2,6	8,3%	3,7	(23,4%)	6,5	4,6	41,6%
Provisão para Perda Esperada	(8,5)	(8,6)	(0,8%)	(7,1)	19,8%	(15,6)	(15,8)	(1,1%)
OPEX	(61,6)	(60,9)	1,1%	(59,8)	3,0%	(121,4)	(117,3)	3,5%
EBITDA Ajustado Techfin	2,4	0,3	623,8%	12,6	(81,1%)	14,9	(0,2)	<(999%)
% EBITDA Ajustado Techfin	3,3%	0,5%	280 pb	15,8%	-1250 pb	9,8%	-0,2%	1000 pb
Below EBITDA	(0,8)	(2,2)	(63,1%)	(5,4)	(84,7%)	(6,2)	(3,2)	91,1%
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	1,6	(1,9)	(182,1%)	7,2	(78,4%)	8,7	(3,4)	(354,1%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	2,1%	-2,7%	480 pb	9,1%	-700 pb	5,8%	-2,6%	840 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.237,9	2.791,1	16,0%	3.208,9	0,9%	6.446,8	5.409,6	19,2%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	60,3	59,5	1,4%	64,7	(6,7%)	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.472,7	2.112,9	17,0%	2.471,8	0,0%	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	67,5	67,4	0,2%	68,6	(1,7%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	195,9	433,1	(54,8%)	206,1	(4,9%)	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.165,5	1.555,2	39,2%	2.053,6	5,4%	4.219,1	2.908,2	45,1%

⁽¹⁾ Receita de Fee (taxa) dos produtos de pagamentos como, por exemplo, cartão de crédito e PIX



Receita Líquida de *Funding*

O crescimento da Receita Líquida de *Funding* de Techfin no trimestre (+3,8% a/a) está majoritariamente associado ao desempenho da Produção de Crédito (+16% a/a). Na comparação com o 1T25, a redução da Receita Líquida de *Funding* (-8,8% t/t) está diretamente ligada à sazonalidade negativa do agronegócio, fator que resultou na redução de 4,4 dias t/t no prazo médio da Produção de Crédito, e que faz com que o segundo trimestre seja historicamente o de menor Receita de Produtos de Crédito no ano.

O aumento do Custo de *Funding* no trimestre (+44% a/a e +12% t/t) está associado majoritariamente à elevação do CDI médio e à maior participação de terceiros na estrutura de capital da operação no período, parte da contínua otimização da estrutura de *funding*. No 3T25, a Techfin dará mais um passo nessa otimização, com a liquidação do FIDC original da Supplier e substituição por um novo FIDC fechado. Esse novo FIDC, conjugado ao FIDC exclusivo com o Itaú e demais instrumentos (ex.: *floating* de recebíveis), permite à Techfin ter uma estrutura mais eficiente e flexível de *funding* para atender às necessidades de crescimento de sua operação.

Adicionalmente, vale ressaltar que a Techfin têm estabelecido limites adicionais de crédito para parte dos clientes, em parceria com o Itaú, sendo que o valor adicional que excede o limite aprovado pelo modelo de crédito da Techfin é totalmente transferido para o Itaú por meio de um produto de cessão de crédito (chamado internamente de intracadeia cessão). Nessas operações, a Receita Líquida correspondente ao limite adicional utilizado tem um *spread* líquido menor, uma vez que 100% da carteira e do risco deste limite são carregadas pelo Itaú. Dessa forma, a receita dessas operações é apresentada já líquida do custo de *funding* pela cessão da carteira. Para preservar a comparabilidade, ajustamos as linhas de Receita de Produtos de Crédito e Custo de *Funding* dessas operações do 4T24 e do 1T25.

Despesas Operacionais (OPEX)

O OPEX da Techfin encerrou o 2T25 em R\$62 milhões (+1,1% a/a), refletindo o progresso na integração entre as operações da Techfin que têm promovido ganhos relevantes de eficiência operacional e maior sinergia na alocação de recursos, especialmente voltados à construção do novo portfólio de soluções alinhado à tese estratégica do ERP Banking.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado da unidade totalizou R\$1,6 milhão no 2T25 (+2,8x a/a) e R\$8,7 milhões YTD (+4,5x a/a). Estes desempenhos foram impulsionados, principalmente, pelo crescimento da Receita e reforça a trajetória consistente de evolução da rentabilidade da unidade, refletindo o avanço operacional e os ganhos contínuos de eficiência conquistados ao longo dos últimos trimestres.



ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 100% na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada" até julho de 2023, conforme o CPC-31 / IFRS-5, e à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial" a partir de agosto de 2023. Adicionalmente, com o anúncio da venda da totalidade da participação da TOTVS na RJ PARTICIPAÇÕES S.A. em 13 de março de 2025, o resultado desta operação também passou a ser divulgado na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada".

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Receita Líquida	1.488,1	1.272,3	17,0%	1.461,9	1,8%	2.950,0	2.497,7	18,1%
Receita de Gestão	1.326,6	1.136,5	16,7%	1.308,2	1,4%	2.634,8	2.232,7	18,0%
Receita RD Station	161,5	135,8	18,9%	153,7	5,1%	315,2	265,0	19,0%
Custos Operacionais	(422,9)	(358,0)	18,1%	(401,0)	5,4%	(823,9)	(691,1)	19,2%
Custos de Gestão	(377,6)	(323,7)	16,7%	(358,6)	5,3%	(736,2)	(625,8)	17,6%
Custos da RD Station	(45,2)	(34,3)	32,0%	(42,5)	6,5%	(87,7)	(65,3)	34,3%
Lucro Bruto	1.065,2	914,3	16,5%	1.060,9	0,4%	2.126,1	1.806,6	17,7%
Despesas operacionais	(803,4)	(719,6)	11,6%	(785,9)	2,2%	(1.589,3)	(1.394,5)	14,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(254,0)	(216,8)	17,1%	(237,0)	7,1%	(491,0)	(429,0)	14,5%
Despesas Comerciais e Marketing	(324,0)	(272,4)	18,9%	(306,5)	5,7%	(630,4)	(533,9)	18,1%
Provisão para Perda Esperada	(14,0)	(16,3)	(13,7%)	(14,6)	(3,7%)	(28,6)	(29,5)	(3,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(117,1)	(116,2)	0,8%	(114,8)	2,0%	(231,9)	(224,8)	3,1%
Provisão para Contingências	(2,1)	(6,0)	(64,8%)	(13,5)	(84,2%)	(15,6)	(6,4)	144,5%
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(3,2)	(7,7)	(58,2%)	(14,1)	(77,1%)	(17,4)	(13,3)	30,8%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	261,8	194,7	34,5%	274,9	(4,8%)	536,8	412,1	30,3%
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	0,3	49,8%
Lucro Líquido Consolidado	195,1	120,7	61,6%	200,6	(2,7%)	395,7	250,1	58,2%
Lucro Líquido de Não Controladores	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Lucro Líquido GAAP	188,7	114,9	64,3%	194,6	(3,0%)	383,4	241,5	58,7%
Margem Líquida	12,7%	9,0%	370 pb	13,3%	-60 pb	13,0%	9,7%	330 pb



ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	2T25		
	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.488,1	-	1.488,1
Receita de Gestão	1.326,6	-	1.326,6
Receita da RD Station	161,5	-	161,5
Custos	(458,6)	35,8	(422,9)
Lucro Bruto	1.029,5	35,8	1.065,2
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,2%</i>		<i>71,6%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(767,6)	(35,8)	(803,4)
Pesquisa e Desenvolvimento	(267,1)	13,1	(254,0)
Despesas Comerciais e Marketing	(336,6)	12,7	(324,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(146,6)	27,4	(119,2)
Depreciação e Amortização	-	(89,0)	(89,0)
Provisão para Perda Esperada	(14,0)	-	(14,0)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(3,2)	-	(3,2)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	261,8	0,0	261,8
Receitas Financeiras	73,8	-	73,8
Despesas Financeiras	(92,9)	-	(92,9)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	-	0,2
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	242,9	0,0	242,9
Imposto de Renda e Contrib. Social	(48,1)	-	(48,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	0,3	-	0,3
Lucro Líquido Consolidado	195,1	0,0	195,1
Lucro Líquido de Não Controladores	(6,4)	-	(6,4)
Lucro Líquido GAAP	188,7	0,0	188,7
<i>Margem Líquida</i>	<i>12,7%</i>		<i>12,7%</i>

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

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



ANEXO III

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

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	195,1	120,7	61,6%	200,6	(2,7%)	395,7	250,1	58,2%
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	1,4	(67,5%)
(+) Depreciação e Amortização	89,0	84,3	5,6%	85,4	4,1%	174,4	157,6	10,6%
(-) Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	48,1	61,7	(22,0%)	58,1	(17,3%)	106,2	140,1	(24,2%)
EBITDA GAAP	351,0	275,4	27,4%	363,3	(3,4%)	714,3	561,9	27,1%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
(+) Itens Extraordinários	12,0	15,9	(24,6%)	18,4	(34,6%)	30,4	31,1	(2,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	3,8	11,4	(66,9%)	13,5	(72,1%)	17,2	25,4	(32,1%)
Ajuste Reestruturação Operacional	5,3	0,6	742,9%	0,6	816,2%	5,8	4,7	24,8%
Gastos com Transações de M&A	1,2	3,9	(68,9%)	1,9	(35,0%)	3,1	6,9	(55,1%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,8	-	-	2,4	(27,0%)	4,2	(5,9)	(170,8%)
EBITDA Ajustado	362,8	294,9	23,0%	378,7	(4,2%)	741,5	600,8	23,4%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
EBITDA GAAP	351,0	275,4	27,4%	363,3	(3,4%)	714,3	561,9	27,1%
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Descont. - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Descontinuada - RJ	0,3	0,8	(64,6%)	0,2	98,7%	0,5	1,4	(67,5%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(6,4)	(5,8)	9,2%	(5,9)	7,1%	(12,3)	(8,6)	44,0%
Lucro Líquido GAAP	188,7	114,9	64,3%	194,6	(3,0%)	383,4	241,5	58,7%
Result. da Op.Desc. ajustado ⁽¹⁾	-	0,0	(100,0%)	-	-	-	1,1	(100,0%)
Ajuste Operação Descontinuada - RJ	(0,3)	(0,8)	(64,6%)	(0,2)	98,7%	(0,5)	(1,4)	(67,5%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	7,9	8,9	(10,7%)	12,0	(33,7%)	19,9	19,8	0,4%
AVP Opção de Compra Líq. de IR ⁽³⁾	7,4	2,2	232,2%	6,3	18,7%	13,7	7,9	74,7%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR ⁽⁴⁾	14,5	19,5	(25,6%)	15,0	(3,3%)	29,5	34,2	(13,8%)
Lucro Líquido Ajustado	218,3	144,6	50,9%	227,7	(4,1%)	446,0	303,1	47,2%
Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾	14,7%	11,4%	330 pb	15,6%	-90 pb	15,1%	12,1%	300 pb

⁽¹⁾ Até julho/2023 subtrai 50% do Lucro/Prejuízo da Operação Descontinuada (unidade de negócio Techfin). A partir de agosto/2023 subtrai o Lucro e ajuste de preço da venda de 50% da Techfin para o Itaú

⁽²⁾ Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA GAAP; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) dos impactos no AVP oriundos de ajustes de earn-out; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

⁽³⁾ 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

⁽⁴⁾ Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

⁽⁵⁾ 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	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Depreciação	(44,0)	(37,7)	16,5%	(40,6)	8,2%	(84,6)	(73,9)	14,4%
Amortização	(24,0)	(21,0)	14,2%	(23,1)	4,1%	(47,1)	(39,8)	18,2%
Depreciação e Amortização Ajustada	(68,0)	(58,7)	15,7%	(63,7)	6,7%	(131,6)	(113,7)	15,7%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(21,0)	(25,5)	(17,7%)	(21,8)	(3,4%)	(42,8)	(43,9)	(2,6%)
Depreciação e Amortização	(89,0)	(84,3)	5,6%	(85,4)	4,1%	(174,4)	(157,6)	10,6%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Receitas Financeiras	73,8	67,9	8,7%	65,7	12,3%	139,5	156,8	(11,1%)
Despesas Financeiras	(81,6)	(76,6)	6,5%	(75,8)	7,7%	(157,4)	(161,7)	(2,6%)
Resultado Financeiro Ajustado	(7,8)	(8,7)	(10,1%)	(10,1)	(22,2%)	(17,9)	(4,9)	267,8%
AVP Opção de Compra - Dimensa	(11,3)	(3,4)	232,2%	(9,5)	18,7%	(20,8)	(11,9)	74,7%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	2,5	(100,0%)	0,2	(100,0%)	0,2	2,4	(90,2%)
Resultado Financeiro	(19,1)	(9,6)	98,4%	(19,4)	(1,1%)	(38,5)	(14,3)	168,4%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR (Gestão + RD Station)	242,7	185,1	31,1%	255,6	(5,0%)	498,3	397,7	25,3%
IR à taxa nominal (34%)	(82,5)	(62,9)	31,1%	(86,9)	(5,0%)	(169,4)	(135,2)	25,3%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,8	8,8	(0,4%)	7,5	17,3%	16,3	15,8	3,3%
Juros Sobre Capital Próprio	29,9	-	-	27,9	7,3%	57,8	-	-
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2,7)	(2,9)	(5,7%)	(2,8)	(2,1%)	(5,5)	(10,0)	(44,7%)
Participação de Administradores	(1,2)	(1,0)	10,4%	(1,2)	(6,0%)	(2,4)	(1,6)	53,1%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,5	0,8	(40,9%)	1,0	(52,4%)	1,5	1,8	(19,7%)
Outros	(0,9)	(4,4)	(80,7%)	(3,6)	(76,1%)	(4,4)	(10,9)	(59,6%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(48,1)	(61,7)	(22,0%)	(58,1)	(17,3%)	(106,2)	(140,1)	(24,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(32,9)	(56,8)	(42,1%)	(64,2)	(48,8%)	(97,1)	(123,2)	(21,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(15,2)	(4,9)	210,6%	6,1	(349,7%)	(9,1)	(16,9)	(46,1%)
% Taxa Efetiva Total	19,8%	33,3%	-1350 pb	22,7%	-290 pb	21,3%	35,2%	-1390 pb
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(15,1)	(14,4)	4,5%	(16,8)	(10,3%)	(31,8)	(28,7)	10,9%
Itens Extraordinários - EBITDA	(4,1)	(5,4)	(24,6%)	(6,2)	(34,6%)	(10,3)	(10,6)	(2,4%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(7,1)	(8,7)	(17,7%)	(7,4)	(3,4%)	(14,5)	(14,9)	(2,6%)
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,8)	(0,3)	>999%	(3,2)	21,8%	(7,0)	(3,2)	117,2%
Imp. de Renda e Contrib. Social Ajustado	(63,1)	(76,1)	(17,0%)	(74,9)	(15,7%)	(138,0)	(168,9)	(18,3%)



ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR	242,9	181,5	33,8%	258,6	(6,1%)	501,4	389,9	28,6%
Ajustes por:	197,4	140,5	40,5%	205,7	(4,0%)	403,1	348,1	15,8%
Depreciação e Amortização	89,0	84,3	5,6%	85,4	4,1%	174,4	157,6	10,6%
Pagamento Baseado em Ações	14,3	(6,5)	(319,3%)	12,4	15,2%	26,8	19,5	37,1%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,7	(6,5)	(125,8%)	2,3	(26,9%)	4,0	(7,1)	(156,3%)
Provisão para Perda Esperada	14,0	16,3	(13,7%)	14,6	(3,7%)	28,6	29,5	(3,0%)
Equivalência Patrimonial	(0,2)	3,6	(104,3%)	(3,0)	(94,8%)	(3,1)	7,8	(140,0%)
Provisão (Reversão) para Contingências	2,1	6,0	(64,8%)	13,5	(84,2%)	15,6	6,5	141,1%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	5,3	(15,6)	(133,8%)	11,2	(52,6%)	16,5	(1,6)	<(999%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	71,1	59,0	20,4%	69,3	2,6%	140,4	135,8	3,4%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(59,1)	27,9	(311,8%)	(113,7)	(48,0%)	(172,8)	(53,5)	223,3%
Contas a Receber de Clientes	(39,9)	(21,0)	90,6%	(98,0)	(59,2%)	(137,9)	(69,2)	99,3%
Impostos a Recuperar	(25,8)	(16,0)	61,5%	(23,3)	10,9%	(49,1)	(18,7)	162,8%
Depósitos Judiciais	(0,9)	(0,3)	178,1%	(3,6)	(76,3%)	(4,5)	1,1	(518,9%)
Outros Ativos	(108,6)	(52,8)	105,6%	(24,3)	347,8%	(132,9)	(86,9)	52,9%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	117,3	102,3	14,7%	14,9	687,0%	132,2	109,7	20,6%
Fornecedores	(7,9)	23,4	(133,9%)	20,8	(138,2%)	12,8	37,1	(65,4%)
Comissões a Pagar	3,5	(8,8)	(140,2%)	(8,3)	(142,7%)	(4,8)	(12,8)	(62,8%)
Impostos a Pagar	16,4	0,9	>999%	9,0	82,4%	25,4	(7,0)	(465,2%)
Outras Contas a Pagar	(13,2)	0,3	<(999%)	(0,9)	>999%	(14,1)	(6,8)	108,2%
Geração Operacional de Caixa	381,1	349,9	8,9%	350,6	8,7%	731,7	684,5	6,9%
Juros Pagos	(2,2)	(2,4)	(7,8%)	(80,2)	(97,2%)	(82,5)	(100,2)	(17,7%)
IR e CSLL Pagos	(27,2)	(41,9)	(35,1%)	(73,8)	(63,2%)	(101,0)	(95,8)	5,5%
Geração Líq. Operacional de Caixa	351,7	305,6	15,1%	196,5	78,9%	548,2	488,6	12,2%
Aumento de Ativo Imobilizado	(41,9)	(37,3)	12,2%	(51,8)	(19,2%)	(93,7)	(60,8)	54,2%
Aumento de Intangível	(29,7)	(41,9)	(29,2%)	(22,3)	33,0%	(52,0)	(78,1)	(33,4%)
Mútuo com Franquias	3,3	3,8	(13,7%)	2,9	13,1%	6,2	7,4	(16,1%)
Aquisição de Participação Societária	-	(12,7)	(100,0%)	-	-	-	(583,6)	(100,0%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(26,7)	(289,3)	(90,8%)	(87,5)	(69,5%)	(114,2)	(315,0)	(63,8%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	-	-	-	-	-	21,1	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,1	1,3	(13,8%)	1,4	(23,2%)	2,5	8,3	(69,3%)
Investimento em Fundo CVC	(2,4)	-	-	(21,4)	(88,6%)	(23,8)	(26,0)	(8,4%)
Caixa Recebido (Investido) - RJ	(0,1)	0,6	(119,4%)	(1,6)	(92,3%)	(1,7)	1,9	(189,7%)
Participações	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(96,4)	(375,5)	(74,3%)	(180,3)	(46,5%)	(276,7)	(1.024,6)	(73,0%)
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	(4,7)	(100,0%)	-	-	-	(40,4)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(22,2)	(15,0)	47,6%	(15,4)	44,1%	(37,5)	(30,1)	24,9%
Dividendos e JCP Pago	(81,9)	-	-	-	-	(81,9)	-	-
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(248,3)	(100,0%)	-	-	-	(312,4)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(104,1)	(273,0)	(61,9%)	(15,4)	576,9%	(119,5)	(387,9)	(69,2%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	151,2	(342,9)	(144,1%)	0,9	>999%	152,1	(923,9)	(116,5%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.943,0	2.548,1	(23,7%)	1.942,2	0,0%	1.942,2	3.129,2	(37,9%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.094,2	2.205,2	(5,0%)	1.943,0	7,8%	2.094,2	2.205,2	(5,0%)



ANEXO V

Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.169,4	3.070,9	3,2%	2.921,7	8,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.094,2	2.205,2	(5,0%)	1.943,0	7,8%
Contas a Receber de Clientes	734,7	643,5	14,2%	714,2	2,9%
Provisão para Perdas Esperadas	(68,3)	(59,3)	15,1%	(73,1)	(6,6%)
Tributos Correntes a Recuperar	93,9	73,8	27,3%	100,9	(7,0%)
Garantias de Investimentos	19,2	19,6	(2,0%)	14,3	33,8%
Outros Ativos	238,2	188,1	26,7%	165,5	44,0%
Ativos RJ Participações	57,4	-	-	56,8	1,0%
<u>Não Circulante</u>	5.793,2	5.632,0	2,9%	5.763,9	0,5%
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	841,5	600,6	40,1%	820,4	2,6%
Contas a Receber de Clientes	15,1	19,7	(23,3%)	14,5	4,5%
Crédito com Empresas Ligadas	4,7	4,9	(2,7%)	5,8	(18,4%)
IR e CSLL Diferidos	245,1	136,1	80,1%	256,1	(4,3%)
Depósitos Judiciais	29,2	32,8	(10,8%)	32,4	(9,9%)
Ativos Financeiros	196,7	149,0	32,1%	193,7	1,6%
Garantias de Investimentos	184,0	179,1	2,7%	182,5	0,8%
Outros Ativos	166,6	79,1	110,7%	135,4	23,1%
Investimentos	324,9	315,5	3,0%	324,8	0,0%
Imobilizado	423,1	400,4	5,7%	418,9	1,0%
Intangível	4.203,7	4.315,4	(2,6%)	4.199,8	0,1%
TOTAL DO ATIVO	8.962,6	8.702,9	3,0%	8.685,6	3,2%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.343,3	1.280,1	4,9%	1.158,4	16,0%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	547,0	479,0	14,2%	442,8	23,5%
Fornecedores	224,3	194,6	15,3%	232,2	(3,4%)
Obrigações fiscais	131,8	119,8	10,0%	121,4	8,6%
Debêntures	88,2	48,6	81,5%	33,4	164,2%
Financiamento por Arrendamento	67,3	57,5	17,0%	60,1	12,0%
Dividendos e JCP a Pagar	89,3	1,8	>999%	83,2	7,3%
Obrigações por Aquisição de Invest.	43,5	238,1	(81,7%)	46,3	(6,2%)
Comissões a Pagar	64,5	52,4	23,0%	60,9	5,8%
Outros Passivos	77,6	88,3	(12,2%)	68,3	13,6%
Passivos RJ Participações	9,8	-	-	9,6	2,1%
<u>Não Circulante</u>	2.404,0	2.434,5	(1,3%)	2.415,7	(0,5%)
Financiamento por Arrendamento	62,5	77,3	(19,1%)	62,3	0,2%
Debêntures	1.474,7	1.493,0	(1,2%)	1.473,5	0,1%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	-	-
Obrigações por Aquisição de Invest.	218,7	252,4	(13,4%)	226,2	(3,3%)
Obrigações Fiscais	-	0,6	(100,0%)	-	-
IR e CSLL Diferidos	20,2	14,2	41,6%	15,9	27,0%
Provisão para Contingências	100,8	112,6	(10,5%)	111,3	(9,4%)
Passivo Financeiro	465,6	424,6	9,7%	454,3	2,5%
Outros Passivos	61,6	59,8	2,9%	72,3	(14,8%)
Patrimônio Líquido	5.215,3	4.988,2	4,6%	5.111,5	2,0%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(305,2)	(545,1)	(44,0%)	(349,7)	(12,7%)
Reserva de Capital	252,1	709,2	(64,5%)	294,5	(14,4%)
Reservas de Lucros	1.928,8	1.504,2	28,2%	1.828,1	5,5%
Ajustes Acumulados de Conversão	59,0	56,6	4,1%	64,3	(8,3%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	318,1	300,7	5,8%	311,7	2,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.962,6	8.702,9	3,0%	8.685,6	3,2%



ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	2T25
Até 12 meses	78,6
de 13 a 24 meses	80,3
de 25 a 36 meses	76,6
de 37 a 48 meses	65,2
mais de 48 meses	246,0
Total	546,7

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

Em R\$ milhões	2T25
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	7,4
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	23,5
Total	51,6

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\$3,3 bilhões** no 2T25, dos quais, R\$754 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
Total	3.346,6
Utilizado como benefício até 30/06	(753,6)
Saldo a ser utilizado:	2.592,9
Saldo empresas não incorporadas	2.076,9
Saldo incorporado a utilizar:	516,0
Até 12 meses	(198,6)
de 13 a 24 meses	(142,4)
de 25 a 36 meses	(114,7)
Mais de 36 meses	(103,6)



ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	1,6	(1,9)	(182,1%)	7,2	(78,4%)	8,7	(3,4)	(354,1%)
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	-	-	-	-	-	(1,7)	(100,0%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(5,2)	(76,1%)	(1,2)	0,0%	(2,5)	(10,5)	(76,1%)
Lucro (Prejuízo) da Techfin	0,3	(7,1)	(104,3%)	5,9	(94,8%)	6,3	(15,6)	(140,0%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,9%)	3,1	(7,8)	(140,0%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	0,2	(3,6)	(104,3%)	3,0	(94,8%)	3,1	(7,8)	(140,0%)

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

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t	1S25	1S24	Δ a/a
LAIR	2,1	(5,3)	(140,2%)	11,2	(81,0%)	13,4	(13,7)	(197,4%)
Itens que não afetam o Caixa	52,9	59,0	(10,3%)	45,9	15,3%	98,8	109,4	(9,7%)
Variação no Capital de Giro	(163,5)	447,2	(136,6%)	(100,9)	62,0%	(264,5)	193,8	(236,5%)
Geração Operacional de Caixa	(108,5)	500,9	(121,7%)	(43,8)	147,5%	(152,3)	289,4	(152,6%)
Juros pagos	(0,0)	(0,4)	(86,9%)	(0,1)	(14,4%)	(0,1)	(0,4)	(75,1%)
IR e CSLL pagos	(0,0)	0,0	(124,7%)	(1,2)	(99,2%)	(1,3)	(0,3)	277,3%
Geração Líq. Operacional de Caixa	(108,6)	500,6	(121,7%)	(45,1)	140,5%	(153,7)	288,7	(153,2%)
Ativo Fixo	(0,1)	(0,1)	(20,9%)	(0,2)	(24,0%)	(0,3)	(0,4)	(35,4%)
Intangíveis	(0,2)	(2,0)	(87,9%)	(0,2)	26,5%	(0,4)	(3,1)	(86,2%)
Resgates (Investimentos) Financeiros	52,3	(235,2)	(122,2%)	(19,6)	(367,1%)	32,7	(84,3)	(138,8%)
Utilização de Caixa em Investimentos	51,9	(237,3)	(121,9%)	(19,9)	(360,7%)	32,0	(87,8)	(136,5%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	69,6	(92,6)	(175,2%)	(138,4)	(150,3%)	(68,8)	7,4	<(999%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,6)	(0,5)	12,4%	(0,6)	(0,1%)	(1,2)	(1,0)	24,8%
Resgate (Appl.) de Cotas Seniores	46,6	(178,4)	(126,1%)	54,2	(14,1%)	100,8	(220,5)	(145,7%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	115,6	(271,6)	(142,6%)	(84,8)	(236,4%)	30,8	(214,0)	(114,4%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	59,0	(8,3)	(810,6%)	(149,8)	(139,4%)	(90,8)	(13,2)	589,2%
Caixa e Equiv. no Início do Período	109,2	194,3	(43,8%)	259,0	(57,8%)	259,0	199,2	30,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	168,1	186,0	(9,6%)	109,2	54,0%	168,1	186,0	(9,6%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,9	3,8	3,0%	3,5	10,4%	7,4	8,8	(16,5%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	(113,3)	494,5	(122,9%)	(49,5)	128,8%	(162,9)	275,8	(159,1%)

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



Balço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	2.827,7	2.721,2	3,9%	2.821,5	0,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	168,1	186,0	(9,6%)	109,2	54,0%
Aplicações Financeiras	127,2	376,3	(66,2%)	177,7	(28,5%)
Contas a Receber de Clientes	2.472,7	2.108,4	17,3%	2.471,4	0,1%
Outros Ativos	59,6	50,6	17,9%	63,2	(5,6%)
<u>Não Circulante</u>	210,8	248,6	(15,2%)	215,5	(2,2%)
Realizável a Longo Prazo	34,5	50,6	(31,9%)	36,3	(5,0%)
Imobilizado	5,6	5,9	(5,7%)	6,3	(11,3%)
Intangível	170,7	192,1	(11,1%)	172,9	(1,2%)
TOTAL DO ATIVO	3.038,5	2.969,9	2,3%	3.036,9	0,1%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	2.377,6	2.329,4	2,1%	2.374,9	0,1%
Empréstimos e Financiamentos	302,6	9,1	>999%	233,3	29,7%
Repasse para parceiros	698,9	988,1	(29,3%)	876,8	(20,3%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.293,9	1.275,3	1,5%	1.203,7	7,5%
Outros Passivos	82,2	56,8	44,7%	61,0	34,7%
<u>Não Circulante</u>	11,3	9,4	20,4%	12,8	(11,7%)
Empréstimos e Financiamentos	1,3	1,1	13,1%	1,7	(26,8%)
Outros Passivos	10,1	8,3	21,4%	11,1	(9,3%)
Patrimônio Líquido	649,5	631,1	2,9%	649,2	0,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.038,5	2.969,9	2,3%	3.036,9	0,1%

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

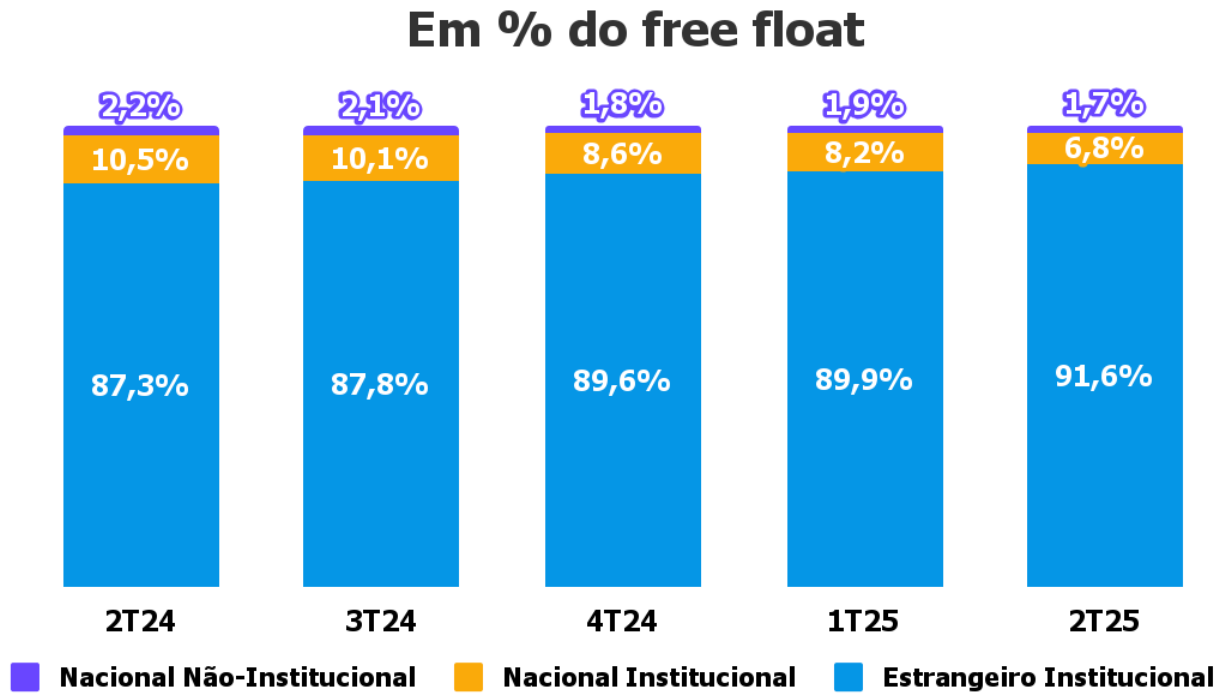
Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ a/a	1T25	Δ t/t
A vencer	2.427,8	2.088,8	16,2%	2.446,4	(0,8%)
<u>Títulos Vencidos</u>					
Até 30 dias	43,9	18,6	136,2%	22,3	96,6%
de 31 a 60 dias	5,5	6,4	(13,8%)	7,7	(27,8%)
de 61 a 90 dias	4,1	4,2	(4,5%)	3,5	14,6%
de 91 a 180 dias	10,7	11,1	(3,5%)	7,5	42,9%
de 181 a 360 dias	13,0	18,3	(29,2%)	15,8	(18,1%)
mais de 360 dias	149,1	122,4	21,8%	144,6	3,1%
Contas a receber bruto	2.654,1	2.269,9	16,9%	2.647,9	0,2%
(-) Provisão para perda esperada	(181,4)	(157,0)	15,5%	(176,1)	3,0%
Total	2.472,7	2.112,9	17,0%	2.471,8	0,0%



ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 2T25 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 89% estão em *free-float* 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.

D

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.

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.

G

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.

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.

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.



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 da unidade de negócio 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 unidade de negócio 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.

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.

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 o saldo líquido entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços.

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.

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

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

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.

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.

Taxa de Renovação: 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.

TPV (*Total Payment Volume*): é o valor total das transações processadas por uma determinada empresa, plataforma de pagamento ou instituição financeira.

U

Unidade de negócio Gestão: Segmento do negócio da TOTVS focado em soluções de gestão empresarial, que inclui a oferta de ERPs e outros softwares para gerenciamento de empresas.

Unidade de negócio 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.

Unidade de negócio 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.

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.