



*São Paulo, 11 de fevereiro de 2026 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus resultados do Quarto Trimestre de 2025 (4T25).*

RELEASE DE RESULTADOS 4T25

VIDEOCONFERÊNCIA - 12 de fevereiro de 2026, às 11:00 (BRT)

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

Para mais informações, acesse ri.totvs.com

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

RESULTADOS 4T25

Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

Receita Líquida ⁽¹⁾

R\$1,5 bi +16% a/a

ARR

R\$6,1 bi +18% a/a

EBITDA Ajustado ⁽¹⁾

R\$409 MM +24% a/a

Adição Líquida de ARR

R\$200 MM +13% a/a

Margem EBITDA ⁽¹⁾

27,1% +170 pb a/a

LPA 12M

R\$1,55 +25% a/a

Lucro Líquido Ajustado

R\$258 MM +14% a/a

ROIC 12M

20% +80 pb a/a

Fluxo de Caixa Livre

R\$317 MM +19% a/a

Consolidado: avanço de **24% a/a do EBITDA Ajustado** com crescimento de **18% a/a da Receita Recorrente**

Gestão: crescimento de **19% a/a da Receita Recorrente** e **25% a/a do EBITDA Ajustado**, resultando em **+190pb a/a de expansão de Margem**

RD Station: crescimento de **16% a/a da Receita Recorrente**, com forte recuperação da **Adição Líquida de ARR**, quase dobrando ano contra ano (**+99% a/a**)

Techfin: Em 2025 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **14% a/a** e **+30% a/a do Lucro Ajustado**.

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

Mensagem do CEO

Encerramos 2025 no mesmo ritmo que começamos: crescendo fortemente *top* e *bottom line*. Como dissemos na mensagem do Q3, não vemos mudanças nesse cenário. Na TOTVS, boa parte do ano seguinte é construída no ano anterior.

Nas últimas semanas, além do debate entre otimistas e pessimistas sobre o impacto real de AI (*Artificial Intelligence*), os mercados intensificaram bastante a discussão do "*Gen AI will kill software*". Na versão mais radical, como diz a frase, a tese é que as empresas de software serão extintas. Na versão moderada e predominante até aqui, a tese é que haverá desaceleração relevante do crescimento. A justificativa é que AI torna o desenvolvimento de softwares acessível a qualquer usuário, com a utilização de *prompts*; desta forma, os próprios clientes poderiam criar suas aplicações, ao mesmo tempo em que as barreiras de entrada para novos concorrentes diminuiriam sensivelmente. O lançamento no final de Janeiro de *plugins* na plataforma Claude Cowork da Anthropic foi considerado um marco nesse sentido.

Talvez seja o momento de lembrar a mensagem do 1T25, quando falamos sobre "*death hoax*", que é o relato deliberado da morte de alguém, que mais tarde se revela falso. Acreditamos que a famosa e bem humorada frase de Mark Twain, "*The report of my death was an exaggeration*", também se aplica perfeitamente nesse caso.

Primeiramente, 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, temos observado que: 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 - construídos por empresas que acumularam uma massa de dados especializados em centenas de milhares de empresas e em dezenas de diferentes cadeias de valor em cada segmento da economia - por apps criados por usuários que trabalham em clientes SMB (por exemplo, numa manufatura, ou num varejista), como algo bastante questionável. Adicionalmente, o cliente padrão da TOTVS investe cerca de 0,2% da sua receita em softwares de gestão. Portanto, mesmo que um dia seja tecnicamente possível essa substituição, a relação custo/benefício não parece promissora, uma vez que AI tem custo, atualmente bastante subsidiado.

Na TOTVS, o pragmatismo foca nossa atenção em como transformar AI em nossa maior oportunidade. Não temos dúvida que a AI generativa muda o mundo. E certamente já está mudando a TOTVS, tanto que essas inovações foram os principais destaques em tudo que mostramos no Universo TOTVS de 2024 e de 2025, colocando AI no centro de tudo o que fazemos.

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 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 neles, 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 AI 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 para liderar a ANI aplicada ao SMB. Dominamos a tecnologia B2B no Brasil e estamos levando essa liderança também para AI. Essa mensagem



representa o lançamento oficial do LYNN¹, 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 abaixo 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. Teremos um incremento de cerca de R\$75 milhões por ano, nos próximos 4 anos, num CAPEX total de desenvolvimento de software de aproximadamente 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.

Hoje, essa é a nossa maior oportunidade. 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. A TOTVS tem uma enorme capacidade de reinvenção, ao longo de mais de 4 décadas de vida. Nosso lema, ser igual sendo sempre diferente, está mais moderno do que nunca.

Dennis Herszkowicz - CEO

¹ Vide definição na seção Glossário deste documento.

Destaques Financeiros e Operacionais

As tabelas a seguir apresentam valores ajustados por itens extraordinários para melhor análise das linhas de custos e despesas. A reconciliação dos resultados ajustados com o padrão GAAP consta nos **ANEXOS II e III**.

Conforme comentado no 3T25, a Companhia ajustou o modelo de cobrança do produto RD Station Conversas, reconhecendo o componente transacional da receita líquida dos repasses a parceiros (em conformidade com o IFRS 15 / CPC 47).

Adicionalmente, em virtude do anúncio da venda da totalidade da participação na DIMENSA S.A. ("DIMENSA"), em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha de "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas" na Demonstração de Resultados, juntamente com a RJ PARTICIPAÇÕES S.A. O mesmo tratamento foi aplicado à linha "Caixa Recebido (Investido) - Operações Descontinuadas" no fluxo de caixa. Para fins de comparabilidade, o **ANEXO IX** apresenta o Resultado Consolidado e de Gestão, com a DIMENSA consolidada linha a linha.

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

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.506,9	1.296,1	16,3%	1.458,4	3,3%	5.751,9	4.903,3	17,3%
Receita Recorrente	1.370,8	1.159,5	18,2%	1.330,0	3,1%	5.206,6	4.340,6	20,0%
Receita Não Recorrente	136,1	136,6	(0,3%)	128,5	5,9%	545,3	562,7	(3,1%)
Lucro Bruto Ajustado	1.095,9	947,0	15,7%	1.073,3	2,1%	4.205,3	3.588,4	17,2%
Margem Bruta Ajustada	72,7%	73,1%	-40 pb	73,6%	-90 pb	73,1%	73,2%	-10 pb
EBITDA Ajustado	408,7	328,9	24,3%	381,0	7,3%	1.504,8	1.230,2	22,3%
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	25,4%	170 pb	26,1%	100 pb	26,2%	25,1%	110 pb
Lucro Líquido Ajustado	257,9	225,6	14,3%	231,2	11,6%	909,8	724,7	25,6%
Margem Líquida Ajustada	17,1%	17,4%	-30 pb	15,8%	130 pb	15,8%	14,8%	100 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	91,0%	89,5%	150 pb	91,2%	-20 pb	90,5%	88,5%	200 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	760,5	621,1	22,4%	729,5	4,3%	2.847,9	2.275,2	25,2%
ARR ⁽¹⁾	6.097,7	5.179,1	17,7%	5.897,5	3,4%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR ⁽¹⁾	200,2	176,6	13,4%	212,5	-5,8%	905,2	673,9	34,3%
Receita Recorrente vs ARR ⁽²⁾	90,5%	90,2%	30 pb	90,9%	-40 pb	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

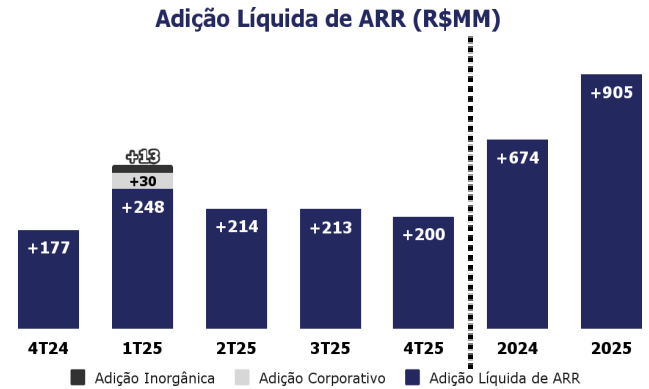
⁽²⁾ Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]



Receita Líquida

A Receita Líquida Consolidada manteve trajetória de crescimento robusto (+16% a/a) no 4T25, impulsionada pela expansão de +18% a/a da Receita Recorrente. No acumulado de 2025, a Receita Líquida ultrapassou R\$5,7 bilhões (+17% a/a), com a Receita Recorrente atingindo 91% de participação (+200pb a/a).

O crescimento da Receita Recorrente foi sustentado pela contínua expansão da Receita SaaS (Gestão + RD Station), que avançou +22% a/a. Esse resultado reflete a intensa atividade comercial, com elevado volume de vendas, tanto para a base, quanto na captura de novos clientes. Como consequência, a Adição Líquida de ARR foi de R\$200 milhões no trimestre (+13% a/a) e no acumulado do ano de 2025, a adição atingiu R\$905 milhões, uma expansão significativa de +34% em relação ao ano anterior. A variação da Receita Não Recorrente no acumulado do ano (-3,1% a/a) segue alinhada à estratégia de priorização da Receita Recorrente, conforme sinalizado ao longo do ano.

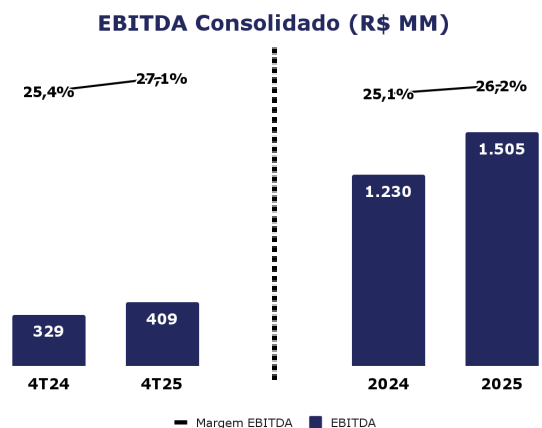


Neste fechamento de 2025, trazemos uma visão sobre o impacto direto de AI no *top line*. Conforme detalhado na Mensagem do CEO, a monetização do TaaS impulsiona novas fontes de receita. Em Gestão, os 3 habilitadores do TaaS já entregam receitas recorrentes relevantes e com a taxa de crescimento em aceleração: (i) universalização do T-Cloud; (ii) domínio das aplicações e APIs; e (iii) apoio aos clientes na organização das bases de dados e atualização dos sistemas. Em 2025, tais receitas representaram mais de 17% do total de Gestão, registrando crescimento de 37% sobre 2024. Excluindo a receita de universalização de cloud, a expansão dos itens (ii) e (iii) atingiu 72% no período, acelerando fortemente em 2026, com alta de 7,3% em Janeiro (mês contra mês).

EBITDA

No 4T25, o EBITDA Consolidado Ajustado registrou novo recorde, atingindo R\$409 milhões (+24% a/a) e ultrapassando R\$1,5 bilhão (+22% a/a) no consolidado do ano. Esse desempenho foi impulsionado majoritariamente pela contínua expansão da Receita Recorrente de Gestão, que gerou relevante alavancagem operacional e notável aceleração.

Também trazemos a visão de como AI já está no nosso cotidiano, contribuindo para ganhos de produtividade em processos internos e melhorando o *bottom line*. A melhor métrica para medição é a relação ROL/FTE (receita operacional líquida/*full time equivalent*). Nela, tivemos uma evolução superior a 11% no FY25 vs. FY24. O impacto de AI nesse indicador já é concreto, crescente e diversificado em todas as áreas da TOTVS.



É crucial destacar que o crescimento anualizado do EBITDA avançou de 20% no 3T25 para 24% no 4T25. Em uma visão mais ampla, o crescimento a/a acelerou de 20% em 2024 para 22% em 2025. Como reflexo direto desta dinâmica, a Margem EBITDA Consolidada Ajustada expandiu 170 pontos-base, atingindo 27,1% no trimestre, e 110 pontos-base no ano, totalizando 26,2%. Estes resultados robustos ratificam a eficácia da nossa estratégia de ampliar a relevância junto aos clientes, consolidando nosso papel de *trusted advisors*.

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	408,7	328,9	24,3%	381,0	7,3%	1.504,8	1.230,2	22,3%
Depreciação e Amortização	(66,3)	(59,8)	10,8%	(70,4)	(5,8%)	(266,1)	(233,5)	14,0%
Resultado Financeiro	(16,3)	(16,8)	(3,0%)	(24,5)	(33,3%)	(86,8)	(57,8)	50,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(69,8)	(34,5)	102,5%	(63,0)	10,8%	(255,9)	(224,9)	13,8%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	1,5	7,8	(80,5%)	8,0	(81,1%)	13,9	10,7	29,9%
Lucro Líquido Ajustado	257,9	225,6	14,3%	231,2	11,6%	909,8	724,7	25,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>130 pb</i>	<i>15,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>100 pb</i>
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
NOPLAT ⁽¹⁾	252,4	236,7	6,7%	235,6	7,1%	939,2	767,0	22,4%
ROIC (12M) ⁽²⁾	19,9%	19,1%	80 pb	19,5%	40 pb	n/a	n/a	n/a
LPA (12M) ⁽³⁾	1,55	1,24	25,2%	1,49	3,7%	n/a	n/a	n/a

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

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT 12M) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]

⁽³⁾ LPA (12M) = Lucro Líquido Ajustado 12M / (Quantidade de ações - Tesouraria)

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$258 milhões (+14% a/a) no 4T25. No acumulado do ano, o resultado foi ainda mais expressivo, ultrapassando R\$900 milhões (+26% a/a), acompanhado da expansão de 100 pontos base na Margem Líquida Ajustada, que encerrou 2025 em 15,8%.

O aumento de 103% a/a na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social no 4T25 reflete a mudança na periodicidade de deliberação de Juros sobre Capital Próprio (JCP), que passou a ser trimestral em 2025, em contraposição à frequência semestral de 2024. Esse efeito de base comparativa é normalizado ao analisarmos o acumulado do ano.

Esse desempenho robusto do lucro reflete a forte alavancagem operacional do modelo de negócios da TOTVS baseado em receita recorrente, traduzindo o crescimento da Receita em valor real para o acionista. Essa eficiência fica ainda mais evidente na evolução do ROIC, que avançou 80 pontos base para atingir 19,9%, e no crescimento do Lucro por Ação (LPA), que encerrou o período em R\$1,55, alta de 25% nos últimos 12 meses.

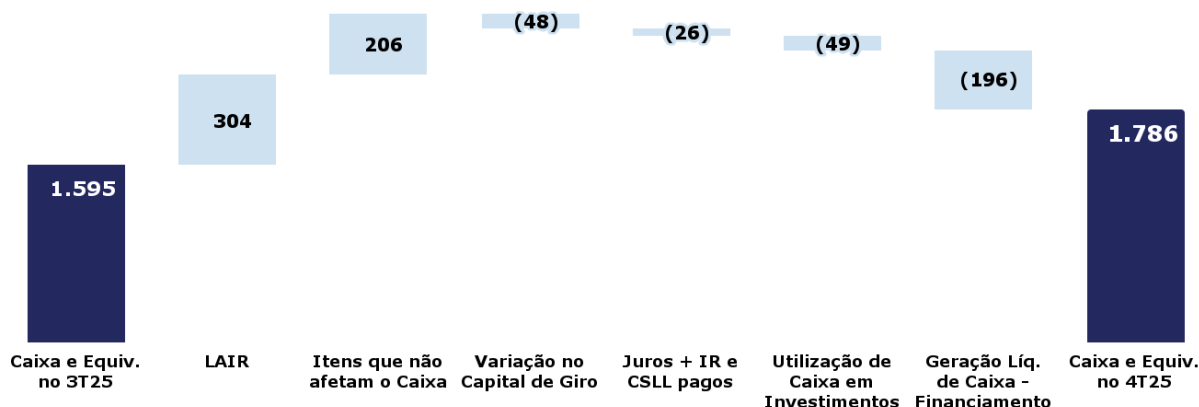
Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
LAIR	303,9	187,7	61,9%	282,1	7,8%	1.042,0	759,4	37,2%
Itens que não afetam o Caixa	205,7	187,4	9,8%	208,8	(1,5%)	800,9	677,7	18,2%
Variação do Capital de Giro	(47,8)	31,3	(252,8%)	(81,3)	(41,2%)	(295,3)	(78,5)	276,1%
Geração Operacional de Caixa	461,8	406,4	13,7%	409,5	12,8%	1.547,6	1.358,7	13,9%
(-) IR e CSLL pagos	(19,8)	(24,4)	(18,9%)	(31,3)	(36,6%)	(146,7)	(147,9)	(0,8%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(55,1)	(60,4)	(8,7%)	(49,5)	11,2%	(245,9)	(223,5)	10,0%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(8,4)	(13,3)	(37,2%)	(17,1)	(51,0%)	(62,5)	(59,4)	5,3%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(61,4)	(41,4)	48,3%	(55,1)	11,5%	(204,0)	(194,8)	4,7%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	317,1	266,8	18,9%	256,6	23,6%	888,5	733,1	21,2%
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	113,0%	123,5%	-1050 pb	107,5%	550 pb	102,8%	110,4%	-760 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	123,0%	118,3%	470 pb	111,0%	1200 pb	97,7%	101,2%	-350 pb
Margem FCLE LTM	15,4%	15,0%	40 pb	15,1%	30 pb	n/a	n/a	n/a

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 4T25 em R\$317 milhões (+19% a/a e +24% t/t). Os fatores determinantes para esse avanço foram: (i) o forte crescimento do LAIR (+62% a/a e 7,8% t/t); e (ii) a manutenção do patamar de IR e CSLL pagos. É importante ressaltar que a geração operacional de caixa cresceu, mesmo diante da variação do capital de giro no comparativo anual, relacionada majoritariamente ao impacto de campanhas comerciais de final de ano.

No acumulado de 2025, o FCLE atingiu R\$889 milhões, expansão de +21% frente a 2024, representando uma conversão de 98% sobre o Lucro Líquido Ajustado.

Fluxo de Caixa 4T25 (R\$ MM)



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



Endividamento Bruto e Líquido

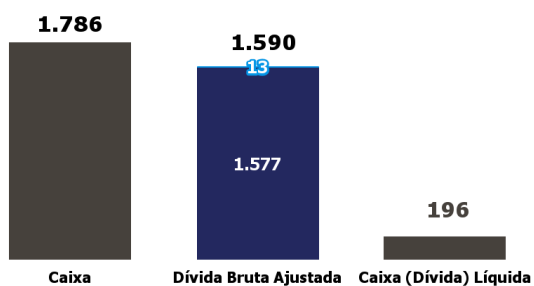
Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
Debêntures	(1.577,3)	(1.535,1)	2,8%	(1.516,7)	4,0%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(12,7)	(99,4)	(87,2%)	(18,0)	(29,4%)
Dívida Bruta Total	(1.590,1)	(1.634,5)	(2,7%)	(1.534,7)	3,6%
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%
Caixa (Dívida) Líquida	195,6	(273,8)	(171,4%)	59,8	226,9%

A Companhia encerrou 2025 com uma estrutura de capital ainda mais robusta. A Dívida Bruta Total reduziu 2,7% a/a, encerrando o período em R\$1,6 bilhão. Esse movimento está associado majoritariamente à redução de 87% na linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições, principalmente ligada ao pagamento do *earn-out* de Feedz em 2025.

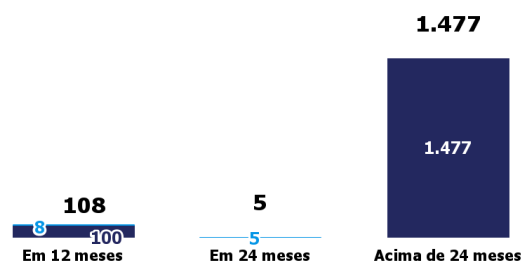
Em contrapartida, a forte geração de caixa no período elevou o saldo de Caixa e Equivalentes para R\$1,8 bilhão (+31% a/a). A combinação entre disciplina no endividamento e expansão da posição de caixa fez a Companhia sair que passou de uma posição de Dívida Líquida de R\$274 milhões no 4T24 para uma posição de Caixa Líquido de R\$196 milhões no 4T25.

Por fim, ratificando a solidez do balanço e a credibilidade da Companhia, foi realizada a 6ª Emissão de Debêntures em janeiro de 2026, no montante de R\$3 bilhões, com rating "AAA(bra)" atribuído pela Fitch Ratings. Esta emissão destacou-se como uma das captações institucionais mais eficientes realizadas no mercado brasileiro em 2025, sendo concluída com um *spread* de 0,59% ao ano acima do CDI. Os recursos captados, destinados à aquisição da Linx, permitem à Companhia executar movimentos inorgânicos transformacionais, mantendo uma estrutura de capital otimizada e perfil de endividamento alongado.

Posição de Caixa e Dívida



Vencimento da Dívida Bruta



■ Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas ■ Debêntures ■ Caixa

Gestão

Gestão contempla soluções de gestão empresarial para 12 setores da economia, incluindo sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), ferramentas de produtividade, analytics, plataformas de gestão financeira, fiscal, de pessoas e soluções verticais especializadas.

Em linha com o anúncio de venda da totalidade da participação na DIMENSA em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas", juntamente com a RJ PARTICIPAÇÕES S.A. Consequentemente, o resultado de Gestão apresentado nesta seção não considera a DIMENSA. Para fins de comparabilidade, a visão de Gestão incluindo a DIMENSA consta no **ANEXO IX**.

Adicionalmente, para melhor análise das linhas de custos e despesas, os dados da tabela abaixo estão ajustados por itens extraordinários, conforme apresentado no **ANEXO III**.

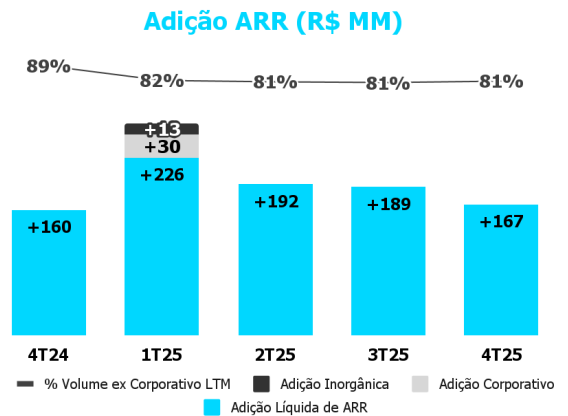
	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.340,1	1.150,2	16,5%	1.296,6	3,4%	5.118,4	4.356,0	17,5%
Receita Recorrente	1.208,2	1.019,4	18,5%	1.174,2	2,9%	4.594,4	3.813,2	20,5%
Receita Não Recorrente	131,9	130,8	0,8%	122,4	7,7%	524,0	542,7	(3,5%)
Licenças	46,4	46,4	0,0%	40,3	15,2%	196,4	216,1	(9,1%)
Serviços	85,5	84,4	1,3%	82,2	4,0%	327,6	326,6	0,3%
Custos	(372,3)	(315,5)	18,0%	(344,9)	7,9%	(1.390,9)	(1.186,9)	17,2%
Lucro Bruto Ajustado	967,8	834,7	15,9%	951,7	1,7%	3.727,5	3.169,0	17,6%
Margem Bruta Ajustada	72,2%	72,6%	-40 pb	73,4%	-120 pb	72,8%	72,8%	0 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(581,5)	(525,7)	10,6%	(591,0)	(1,6%)	(2.301,6)	(1.993,3)	15,5%
% Receita Líquida	43,4%	45,7%	-230 pb	45,6%	-220 pb	45,0%	45,8%	-80 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(211,1)	(187,0)	12,9%	(215,8)	(2,2%)	(822,6)	(710,2)	15,8%
% Receita Recorrente	17,5%	18,3%	-80 pb	18,4%	-90 pb	17,9%	18,6%	-70 pb
Provisão para Perda Esperada	(15,0)	(12,7)	18,5%	(11,4)	31,9%	(50,4)	(40,9)	23,4%
% Receita Líquida	1,1%	1,1%	0 pb	0,9%	20 pb	1,0%	0,9%	10 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(256,6)	(235,0)	9,2%	(260,0)	(1,3%)	(1.036,3)	(896,6)	15,6%
% Receita Líquida	19,1%	20,4%	-130 pb	20,1%	-100 pb	20,2%	20,6%	-40 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(91,0)	8,6%	(103,9)	(4,9%)	(392,3)	(345,7)	13,5%
% Receita Líquida	7,4%	7,9%	-50 pb	8,0%	-60 pb	7,7%	7,9%	-20 pb
EBITDA Ajustado	386,3	309,0	25,0%	360,7	7,1%	1.425,9	1.175,7	21,3%
% EBITDA Ajustado	28,8%	26,9%	190 pb	27,8%	100 pb	27,9%	27,0%	90 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	90,2%	88,6%	160 pb	90,6%	-40 pb	89,8%	87,5%	230 pb
Receita SaaS	600,2	484,9	23,8%	578,6	3,7%	2.254,1	1.759,2	28,1%
ARR	5.454,4	4.635,6	17,7%	5.287,0	3,2%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	98,9%	-60 pb	98,6%	-30 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR ⁽¹⁾	89,2%	88,8%	40 pb	89,8%	-60 pb	n/a	n/a	n/a

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

Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão encerrou o trimestre com crescimento de 17% a/a e atingiu R\$5,1 bilhões (+18% a/a) no acumulado do ano.

A Receita Recorrente avançou 19% a/a no 4T25, alcançando R\$1,2 bilhão. Este resultado marca o 27º trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos, confirmando o fato de que o mercado de Gestão ainda tem baixa penetração e que o *market share* da TOTVS é uma vantagem, na medida em que a maior parte das novas vendas são *cross* e *up selling*. No acumulado de 2025, a Receita Recorrente totalizou R\$4,6 bilhões, uma expansão de +20% a/a frente ao ano anterior. Este crescimento foi impulsionado pela contínua expansão das receitas de SaaS+Cloud (+28% a/a)



O ARR Gestão encerrou 2025 em R\$5,5 bilhões, um crescimento de 18% ano contra ano. A Adição Líquida de ARR totalizou R\$167 milhões no trimestre. Vale lembrar que o cálculo da adição líquida de ARR é resultado da combinação entre as dinâmicas de preço e volume — este último composto pelas adições brutas (novas vendas para a base e novos clientes) e pela taxa de retenção. Este trimestre marcou um novo recorde histórico em novas vendas (adições brutas), evidenciando que a capacidade de conversão de pipeline comercial da TOTVS permanece em patamares crescentes e bastante elevados. Esse resultado foi atingido em um trimestre sazonalmente mais desafiador para novas vendas em função do final de ano e foi suficiente para neutralizar a menor contribuição do IGP-M no componente preço, além da conhecida volatilidade trimestral na Taxa de Retenção (98,3% no trimestre).

A Receita Não Recorrente apresentou estabilidade no trimestre (+0,8% a/a) e registrou retração de 3,5% no acumulado de 2025. Este desempenho reflete o foco na recorrência, aliada à estratégia de redução do TCO (*Total Cost of Ownership*). Como reflexo, a Margem Bruta Ajustada de 2025 ficou em 72,8% no ano, demonstrando estabilidade frente a 2024. O resultado comprova a resiliência do modelo de negócio da TOTVS.

Despesas Operacionais

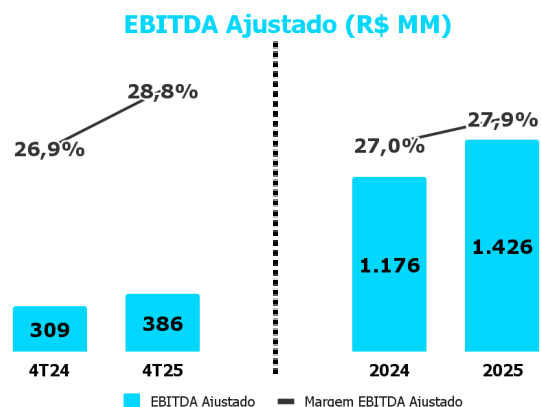
A gestão disciplinada das Despesas Operacionais, combinada à elevada capacidade de alavancagem operacional do modelo de negócio da Companhia, levou as despesas operacionais a representarem 43,4% da receita líquida do 4T25, redução de 230pb a/a.

No consolidado de 2025, a redução das Despesas Operacionais foi de 80pb a/a, atingindo o patamar de 45% da Receita Líquida, o que confirma a continuidade de ganhos de eficiência operacional e diluição de despesas fixas.

EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão registrou expansão de 25% ano contra ano no trimestre, superando o crescimento da receita líquida. Esse desempenho resultou em uma Margem EBITDA Ajustada de 28,8%, representando um incremento de 190 pontos-base frente ao 4T24, em um período sazonalmente desafiador para margens, materializando a nova etapa de rentabilidade sinalizada no 3T24. Naquele período, foi destacado que a superação do descasamento inflacionário permitiria acelerar sua alavancagem operacional. Desde então, Gestão acumulou expansão em sua margem, sendo 90 pontos-base na comparação 2025 versus 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. 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.

No acumulado do exercício de 2025, o EBITDA Ajustado superou a marca histórica de R\$1,4 bilhão (+21% a/a), com margem de 27,9% (+90 pb a/a). A evolução da rentabilidade consolida a tese de alavancagem operacional da companhia, unindo a escalabilidade de 27 trimestres consecutivos de crescimento de dois dígitos na receita recorrente a uma rigorosa disciplina na gestão de despesas comerciais e administrativas.



RD Station

A RD Station é focada em soluções de *business performance*, abrangendo Marketing Digital, Vendas, *Digital Commerce* e *Customer Experience* (CX), com 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 estão ajustados pelos itens extraordinários, cuja conciliação é apresentada no **ANEXO III**.

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	166,8	145,9	14,4%	161,9	3,1%	633,5	547,4	15,7%
Receita Recorrente	162,6	140,1	16,0%	155,8	4,4%	612,2	527,4	16,1%
Receita SaaS	160,3	136,3	17,7%	150,9	6,3%	593,8	516,0	15,1%
Receita Transacional	2,2	3,8	(41,3%)	4,9	(54,2%)	18,3	11,4	61,6%
Receita Não Recorrente	4,2	5,8	(26,3%)	6,1	(30,0%)	21,3	20,0	6,6%
Custos	(38,7)	(33,6)	15,1%	(40,3)	(3,9%)	(155,7)	(127,9)	21,7%
Lucro Bruto Ajustado	128,2	112,3	14,2%	121,6	5,4%	477,8	419,4	13,9%
Margem Bruta Ajustada	76,8%	77,0%	-20 pb	75,1%	170 pb	75,4%	76,6%	-120 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(105,7)	(92,4)	14,4%	(101,3)	4,4%	(399,0)	(364,9)	9,3%
% Receita Líquida	63,4%	63,3%	10 pb	62,6%	80 pb	63,0%	66,7%	-370 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(30,1)	(24,6)	22,4%	(31,9)	(5,9%)	(122,1)	(110,0)	11,0%
% Receita Recorrente	18,5%	17,5%	100 pb	20,5%	-200 pb	19,9%	20,9%	-100 pb
Provisão para Perda Esperada	(3,0)	(2,9)	4,7%	(2,5)	19,8%	(9,2)	(13,8)	(33,5%)
% Receita Líquida	1,8%	2,0%	-20 pb	1,5%	30 pb	1,4%	2,5%	-110 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(57,6)	(50,3)	14,5%	(51,8)	11,2%	(206,8)	(179,5)	15,2%
% Receita Líquida	34,5%	34,5%	0 pb	32,0%	250 pb	32,6%	32,8%	-20 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,0)	(14,6)	2,7%	(15,0)	0,2%	(61,0)	(61,6)	(1,1%)
% Receita Líquida	9,0%	10,0%	-100 pb	9,3%	-30 pb	9,6%	11,3%	-170 pb
EBITDA Ajustado	22,4	19,9	12,9%	20,3	10,5%	78,8	54,5	44,7%
% EBITDA Ajustado	13,5%	13,6%	-10 pb	12,6%	90 pb	12,4%	10,0%	240 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
ARR SaaS	643,2	543,5	18,3%	610,4	5,4%	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR SaaS	32,8	16,5	98,7%	23,2	41,6%	99,7	76,8	29,9%
Taxa de Retenção SaaS	94,9%	94,5%	40 pb	94,8%	10 pb	n/a	n/a	n/a

Receita Líquida

A RD Station apresentou expressiva aceleração sequencial no encerramento de 2025. A receita SaaS atingiu R\$160 milhões no trimestre, uma expansão de 6,3% frente ao 3T25 que, se anualizada, leva a RD para um crescimento superior a 25%. Este ritmo supera significativamente a expansão anual da própria linha (+18% a/a) e a performance consolidada do exercício de 2025 frente a 2024 (+15%), evidenciando um novo momento de aceleração, após os ajustes realizados ao longo do ano.

O ARR SaaS encerrou o período em R\$643 milhões (+18% a/a), impulsionado por uma Adição Líquida de R\$33 milhões, valor que representa quase o dobro do registrado no 4T24 e uma aceleração de 42% t/t. Mesmo ao excluir o efeito de R\$11 milhões, provenientes da migração do modelo de cobrança do RD Station Conversas, a Adição Líquida cresceu 31% ano contra ano. A expansão do ARR em patamar superior ao da receita sinaliza o *momentum* favorável, podendo pavimentar o caminho para novas acelerações sequenciais no ritmo de crescimento da receita. Esse desempenho comercial é ainda mais relevante diante da sazonalidade do 4T, historicamente marcada pela realização do RD Summit e pela menor quantidade de dias úteis no período, algo importante no modelo de *go-to-market digital/inbound*.

Como resultado da estratégia de foco no modelo recorrente, a Receita Líquida Total da RD atingiu R\$167 milhões no trimestre e R\$633 milhões no acumulado do ano.

Margem Bruta

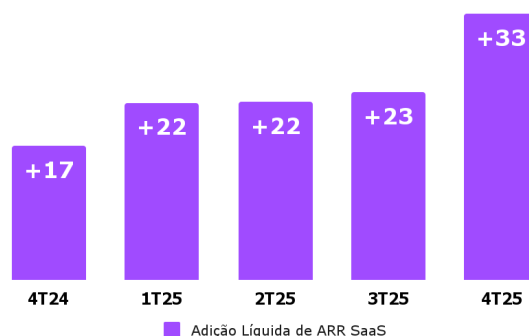
A Margem Bruta Ajustada encerrou o trimestre em 76,8%, patamar 170pb acima do trimestre anterior e 20pb abaixo do 4T24. Acreditamos que os avanços na integração do portfólio de soluções e a alteração do modelo de cobrança do RD Station Conversas estabeleceram as bases sustentáveis para reacelerar a adição de ARR e o ganho de eficiência na operação nos períodos seguintes.

Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais Ajustadas da RD Station cresceram 14% no 4T25, evolução em linha com a receita líquida, mesmo com a realização do RD Summit 2025 que teve custo líquido de aproximadamente R\$12 milhões no trimestre. Este desempenho reflete o equilíbrio entre crescimento e eficiência operacional, com alocação estratégica de recursos voltada à inovação, refletida no aumento de 22% a/a das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em contraste ao avanço de apenas 2,7% a/a nas Despesas Gerais e Administrativas (DGA).

Tal disciplina também pode ser observada nos números do ano de 2025, com a redução de 1,1% das DGA e redução de 370pb das Despesas Operacionais totais, mesmo com todas as alterações promovidas na operação, que envolveram avanços importantes na integração e inovação do portfólio, mudanças no modelo de cobrança baseados em volume de mensageria e de também ajustes de estrutura da operação.

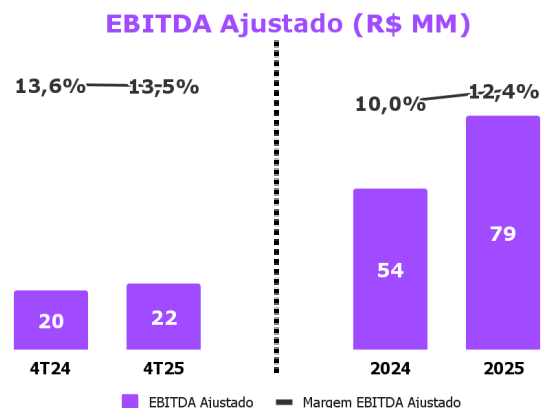
Adição Líquida de ARR SaaS (R\$ MM)





EBITDA

A RD Station encerrou o quarto trimestre de 2025 com um EBITDA Ajustado de R\$22 milhões e margem de 13,5%. Este desempenho, que representa uma expansão sequencial de 90 pontos-base, é ainda mais expressivo quando analisado sob a ótica da rentabilidade estrutural da operação. O resultado absorveu o impacto de R\$12 milhões referente à realização do RD Summit; ao normalizar o EBITDA pelo custo pontual do evento, a margem da RD atingiria patamar superior a 20%. Vale comentar que 2025 marcou o encerramento do evento no formato atual. A partir de 2026, a transição para um novo modelo operacional reduzirá o impacto financeiro sobre o quarto trimestre, conferindo maior visibilidade para que a alavancagem operacional da RD se manifeste linearmente ao longo dos trimestres. Esse resultado também se destaca pelo fato da RD estar iniciando um novo período de aceleração de crescimento de receita, o que mostra ser possível atingir a mesma consagrada combinação que já temos em Gestão.



No acumulado do ano, o EBITDA atingiu R\$79 milhões, um avanço de 45% frente a 2024, com a Margem EBITDA Ajustada evoluindo 240 pontos-base para 12,4%. Tais indicadores comprovam a maturidade do modelo de negócio da RD Station e sua capacidade de acelerar o crescimento da receita SaaS preservando a disciplina financeira e a geração de valor.

Techfin

A Techfin está construindo o primeiro ERP Finance do mercado, com foco em médias e pequenas empresas. A oferta viabiliza soluções financeiras digitais que utilizam inteligência de dados e automação integradas aos sistemas de gestão, reduzindo riscos, aprimorando a tomada de decisão e gerando conveniência operacional aos clientes.

A operação ocorre via uma *joint venture* (TOTVS Techfin), na qual a TOTVS e o Itaú BBA detêm, cada um, 50% de participação e controle compartilhado. Em decorrência dessa estrutura, os resultados operacionais não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial da Companhia; apenas 50% do resultado líquido da TOTVS Techfin é reconhecido na linha de Equivalência Patrimonial.

O resultado apresentado a seguir representa 100% do desempenho da Techfin. A conciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, consta no **Anexo VII**.

	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de Funding	96,5	96,3	0,2%	101,8	(5,2%)	350,2	307,5	13,9%
Receita de Produtos de Crédito	145,8	126,1	15,7%	149,4	(2,4%)	528,9	435,5	21,5%
Custo de Funding Ajustado	(52,9)	(33,6)	57,5%	(50,7)	4,3%	(191,8)	(139,0)	38,0%
Receita de Fee ⁽¹⁾	3,5	3,8	(6,8%)	3,1	13,2%	13,1	11,0	18,6%
Provisão para Perda Esperada	(6,5)	(7,3)	(10,0%)	(9,9)	(34,2%)	(32,1)	(30,6)	4,8%
OPEX	(83,6)	(64,7)	29,2%	(66,4)	26,0%	(271,3)	(244,2)	11,1%
EBITDA Ajustado Techfin	6,4	24,3	(73,9%)	25,5	(75,1%)	46,8	32,7	43,3%
% EBITDA Ajustado Techfin	6,6%	25,2%	-1860 pb	25,1%	-1850 pb	13,4%	10,6%	280 pb
Below EBITDA	(3,3)	(8,8)	(62,2%)	(9,5)	(64,9%)	(19,0)	(11,2)	68,9%
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	3,0	15,5	(80,5%)	16,1	(81,1%)	27,8	21,4	29,9%
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	3,1%	16,1%	-1300 pb	15,8%	-1270 pb	7,9%	7,0%	90 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.398,5	3.414,7	(0,5%)	3.393,9	0,1%	13.239,3	11.871,5	11,5%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	70,9	69,6	2,0%	67,1	5,6%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.489,1	2.152,5	15,6%	2.380,2	4,6%	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	64,3	55,9	15,1%	61,9	4,0%	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	340,8	91,2	273,5%	336,5	1,3%	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.798,1	2.140,1	30,7%	2.385,3	17,3%	9.402,5	6.856,2	37,1%

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

Receita Líquida de Funding

A Receita Líquida de Funding encerrou o trimestre com estabilidade na comparação anual (+0,2% a/a). Este patamar é resultado da expansão na produção do Agronegócio (com crescimento a/a e t/t), neutralizada pela ausência, no 4T25, do impacto positivo de aproximadamente R\$10 milhões advindo de antecipação de recebíveis realizada por afiliados da Techfin no 3T25. Adicionalmente, o custo de funding avançou 58% a/a, evidenciando o impacto direto da elevação da taxa Selic no período.

Despesas Operacionais (OPEX)

O crescimento de 29% a/a das Despesas Operacionais Ajustadas refletem principalmente o redesenho da estrutura organizacional, iniciado no 4T24, com a nomeação do CEO para integrar as operações da Supplier e da Techfin, que envolveu, entre outras ações, os times de desenvolvimento de produtos, desenvolvimento de modelos de crédito, operações e *backoffice*. Estamos seguros que esta nova configuração da operação e os desenvolvimentos de portfólio e de modelos estão no caminho certo para materializarmos cada vez mais a experiência do ERP Finance aos clientes TOTVS.

EBITDA

O EBITDA Ajustado totalizou R\$6,4 milhões no trimestre, com a oscilação trimestral (a/a e t/t) refletindo a dinâmica sazonal da receita líquida de funding em convergência com o ciclo de investimentos em OPEX, ambos comentados acima. Por esta razão, a tendência de performance da Techfin é melhor avaliada pela visão consolidada do ano, mitigando a razoável sazonalidade dos números trimestrais. Em 2025, o EBITDA Ajustado alcançou R\$47 milhões, um sólido crescimento de 43% frente a 2024. A Margem EBITDA anual evoluiu significativamente, passando de 10,6% para 13,4% (+280 pbs), consolidando o segmento em um patamar sustentável de rentabilidade crescente.

Lucro Líquido

O desempenho robusto do Lucro Líquido em 2025, com expansão de 30% a/a, reflete o potencial de alavancagem operacional do modelo de negócio, ratificando a autossuficiência da operação.

ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial". Adicionalmente, em virtude do anúncio da venda da totalidade da participação na DIMENSA S.A. (DIMENSA) em 02 de fevereiro de 2026, o resultado desta operação foi reclassificado para a linha de "Lucro Líquido/(Prejuízo) de Operações Descontinuadas" na Demonstração de Resultados, juntamente com o da RJ PARTICIPAÇÕES S.A.

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Receita Líquida	1.506,9	1.296,1	16,3%	1.458,4	3,3%	5.751,9	4.903,3	17,3%
Receita de Gestão	1.340,1	1.150,2	16,5%	1.296,6	3,4%	5.118,4	4.356,0	17,5%
Receita RD Station	166,8	145,9	14,4%	161,9	3,1%	633,5	547,4	15,7%
Custos Operacionais	(418,0)	(353,2)	18,3%	(385,4)	8,5%	(1.556,5)	(1.319,9)	17,9%
Custos de Gestão	(379,0)	(319,4)	18,7%	(344,9)	9,9%	(1.399,7)	(1.191,7)	17,5%
Custos da RD Station	(39,0)	(33,8)	15,3%	(40,5)	(3,6%)	(156,8)	(128,2)	22,3%
Lucro Bruto	1.088,8	942,8	15,5%	1.073,1	1,5%	4.195,4	3.583,5	17,1%
Despesas operacionais	(785,7)	(734,3)	7,0%	(784,4)	0,2%	(3.084,1)	(2.729,9)	13,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(246,9)	(217,2)	13,6%	(247,9)	(0,4%)	(951,7)	(825,8)	15,2%
Despesas Comerciais e Marketing	(319,1)	(290,4)	9,9%	(312,0)	2,3%	(1.249,1)	(1.082,3)	15,4%
Provisão para Perda Esperada	(18,0)	(15,5)	15,9%	(13,9)	29,8%	(59,6)	(54,7)	9,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(126,4)	(107,3)	17,9%	(116,7)	8,3%	(455,4)	(416,1)	9,4%
Provisão para Contingências	(8,2)	(9,3)	(11,5%)	(8,7)	(5,8%)	(32,6)	(19,7)	64,9%
Depreciação e Amortização	(84,6)	(79,0)	7,1%	(88,9)	(4,8%)	(341,1)	(313,3)	8,9%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	17,6	(15,6)	(213,0%)	3,7	371,4%	5,4	(17,9)	(130,0%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	303,2	208,6	45,3%	288,7	5,0%	1.111,3	853,6	30,2%
Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	303,9	187,7	61,9%	282,1	7,8%	1.042,0	759,4	37,2%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(53,6)	(11,1)	383,2%	(53,1)	1,0%	(200,3)	(73,5)	172,4%
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	49,5	59,6%
Lucro Líquido Consolidado	273,5	189,5	44,3%	251,5	8,7%	920,7	735,4	25,2%
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	(4,5)	86,7%	(8,2)	2,7%	(29,0)	(17,9)	61,7%
Lucro Líquido GAAP	265,1	185,0	43,3%	243,3	8,9%	891,7	717,5	24,3%
Margem Líquida	17,6%	14,3%	330 pb	16,7%	90 pb	15,5%	14,6%	90 pb

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	4T25				2025			
	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Reclass. Soluções Parc. ⁽³⁾	Resultado Consolidado	Resultado GAAP ⁽¹⁾	Reclass. Depr. e Amort. ⁽²⁾	Reclass. Soluções Parc. ⁽³⁾	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Receita Líquida	1.509,3	-	(2,4)	1.506,9	5.771,9	-	(20,0)	5.751,9
Custos	(456,6)	36,2	2,4	(418,0)	(1.716,3)	139,8	20,0	(1.556,5)
Lucro Bruto	1.052,7	36,2	-	1.088,8	4.055,5	139,8	-	4.195,4
<i>Margem Bruta</i>	69,7%			72,3%	70,3%			72,9%
Despesas (Receitas) operacionais	(749,5)	(36,2)	-	(785,7)	(2.944,2)	(139,8)	-	(3.084,1)
Pesquisa e Desenvolvimento	(260,0)	13,2	-	(246,9)	(1.005,2)	53,5	-	(951,7)
Despesas Comerciais e Marketing	(331,7)	12,5	-	(319,1)	(1.300,0)	50,9	-	(1.249,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(157,4)	22,7	-	(134,7)	(584,7)	96,8	-	(487,9)
Depreciação e Amortização	-	(84,6)	-	(84,6)	-	(341,1)	-	(341,1)
Provisão para Perda Esperada	(18,0)	-	-	(18,0)	(59,6)	-	-	(59,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	17,6	-	-	17,6	5,4	-	-	5,4
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	303,2	-	-	303,2	1.111,3	-	-	1.111,3
Receitas Financeiras	90,8	-	-	90,8	270,1	-	-	270,1
Despesas Financeiras	(90,9)	-	-	(90,9)	(350,8)	-	-	(350,8)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	-	-	0,9	11,4	-	-	11,4
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	303,9	-	-	303,9	1.042,0	-	-	1.042,0
Imposto de Renda e Contrib. Social	(53,6)	-	-	(53,6)	(200,3)	-	-	(200,3)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	23,2	-	-	23,2	79,0	-	-	79,0
Lucro Líquido Consolidado	273,5	-	-	273,5	920,7	-	-	920,7
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	-	-	(8,5)	(29,0)	-	-	(29,0)
Lucro Líquido GAAP	265,1	-	-	265,1	891,7	-	-	891,7
<i>Margem Líquida</i>	17,6%			17,6%	15,4%			15,5%

⁽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

⁽³⁾ Reclassificação para fins de comparabilidade da receita transacional da RD Station líquida dos respectivos repasses para parceiros, em conformidade com o CPC 47 / IFRS 15

ANEXO III

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

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	273,5	189,5	44,3%	251,5	8,7%	920,7	735,4	25,2%
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	50,6	56,2%
(+) Depreciação e Amortização	84,6	79,0	7,1%	88,9	(4,8%)	341,1	313,3	8,9%
(-) Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	53,6	11,1	383,2%	53,1	1,0%	200,3	73,5	172,4%
EBITDA GAAP	388,7	291,8	33,2%	385,0	1,0%	1.463,8	1.165,2	25,6%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
(+) Itens Extraordinários	21,0	41,3	(49,2%)	3,4	519,0%	52,4	63,4	(17,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	(1,3)	13,9	(109,6%)	-	-	14,8	38,5	(61,6%)
Ajuste Reestruturação Operacional	2,4	4,1	(40,7%)	0,6	331,9%	8,8	8,3	6,0%
Gastos com Transações de M&A	9,3	1,3	608,1%	2,8	230,6%	14,0	9,0	55,2%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(11,6)	7,3	(257,5%)	-	-	(7,4)	(7,2)	3,1%
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	22,1	14,6	51,1%	-	-	22,1	14,6	51,1%
EBITDA Ajustado	408,7	328,9	24,3%	381,0	7,3%	1.504,8	1.230,2	22,3%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
EBITDA GAAP	388,7	291,8	33,2%	385,0	1,0%	1.463,8	1.165,2	25,6%
Depreciação e Amortização	(84,6)	(79,0)	7,1%	(88,9)	(4,8%)	(341,1)	(313,3)	8,9%
Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(53,6)	(11,1)	383,2%	(53,1)	1,0%	(200,3)	(73,5)	172,4%
Lucro (Prejuízo) da Op. Descont. - Techfin	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(100,0%)
Lucro (Prejuízo) da Op. Desc. - RJ e Dimensa	23,2	12,9	79,4%	22,5	2,8%	79,0	50,6	56,2%
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(8,5)	(4,5)	86,7%	(8,2)	2,7%	(29,0)	(17,9)	61,7%
Lucro Líquido GAAP	265,1	185,0	43,3%	243,3	8,9%	891,7	717,5	24,3%
Result. da Op.Desc. ajustado ⁽¹⁾	(0,0)	-	-	-	-	-	1,1	(100,0%)
Dividendos preferenciais Techfin	(24,6)	-	-	(17,7)	38,5%	(42,3)	-	-
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(14,7)	(8,4)	75,5%	(14,3)	2,9%	(50,0)	(32,7)	53,1%
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	13,8	27,4	(49,5%)	2,3	511,1%	34,4	(45,5)	(175,6%)
AVP Opção de Compra LÍq. de IR ⁽³⁾	5,5	6,3	(11,7%)	4,8	14,7%	24,1	21,2	13,5%
Amort. de Int. de Aquisições LÍq. de IR ⁽⁴⁾	12,7	15,3	(16,7%)	12,8	(0,8%)	52,0	63,1	(17,7%)
Lucro Líquido Ajustado	257,9	225,6	14,3%	231,2	11,6%	909,8	724,7	25,6%
Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾	17,1%	17,4%	-30 pb	15,8%	130 pb	15,8%	14,8%	100 pb

⁽¹⁾ Até julho/2023 subtrai 50% do Lucro/Prejuízo da Operação Descontinuada (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) do Resultado Financeiro; 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	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Depreciação	(41,2)	(38,2)	7,8%	(44,7)	(8,0%)	(167,7)	(149,7)	12,0%
Amortização	(25,1)	(21,6)	16,1%	(25,6)	(2,1%)	(98,5)	(83,8)	17,5%
Depreciação e Amortização Ajustada	(66,3)	(59,8)	10,8%	(70,4)	(5,8%)	(266,1)	(233,5)	14,0%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(18,3)	(19,2)	(4,5%)	(18,5)	(0,8%)	(74,9)	(79,8)	(6,1%)
Depreciação e Amortização	(84,6)	(79,0)	7,1%	(88,9)	(4,8%)	(341,1)	(313,3)	8,9%

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Receitas Financeiras	66,2	38,8	70,6%	59,7	10,9%	227,8	218,2	4,4%
Despesas Financeiras	(82,6)	(55,6)	48,3%	(84,2)	(2,0%)	(314,6)	(276,1)	14,0%
Resultado Financeiro Ajustado	(16,3)	(16,8)	(3,0%)	(24,5)	(33,3%)	(86,8)	(57,8)	50,1%
Dividendos preferenciais Techfin	24,6	-	-	17,7	38,5%	42,3	-	-
AVP Opção de Compra - Dimensa	(8,4)	(9,5)	(11,7%)	(7,3)	14,7%	(36,4)	(32,1)	13,5%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	1,2	(100,0%)	(0,0)	(100,0%)	0,2	(2,6)	(107,5%)
Resultado Financeiro	(0,1)	(25,1)	(99,6%)	(14,1)	(99,2%)	(80,8)	(92,6)	(12,7%)

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
LAIR (Gestão + RD Station)	303,0	183,5	65,1%	274,7	10,3%	1.030,6	761,0	35,4%
IR à taxa nominal (34%)	(103,0)	(62,4)	65,1%	(93,4)	10,3%	(350,4)	(258,7)	35,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,2	5,1	59,6%	7,4	10,6%	29,6	29,2	1,5%
Juros Sobre Capital Próprio	34,0	43,8	(22,5%)	30,0	13,2%	121,8	90,2	35,1%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,4)	(2,5)	35,6%	(3,1)	7,6%	(12,6)	(14,2)	(11,3%)
Participação de Administradores	(1,1)	(0,9)	18,8%	(1,0)	7,1%	(4,3)	(3,5)	23,2%
Programa de Alimentação do Trabalhador	1,2	0,3	275,0%	0,8	65,0%	3,3	2,5	33,6%
Outros	10,5	1,8	471,7%	6,3	66,7%	12,3	(9,8)	(226,4%)
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	-	-	-	-	-	90,9	(100,0%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(53,6)	(11,1)	383,2%	(53,1)	1,0%	(200,3)	(73,5)	172,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(72,9)	(36,0)	102,7%	(44,8)	62,7%	(202,8)	(175,7)	15,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	19,3	24,9	(22,5%)	(8,3)	(332,1%)	2,5	102,2	(97,5%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>17,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1170 pb</i>	<i>19,3%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>19,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>970 pb</i>
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	(16,2)	(23,4)	(30,6%)	(9,9)	63,2%	(55,6)	(151,4)	(63,3%)
Itens Extraordinários - EBITDA	(7,1)	(14,0)	(49,2%)	(1,2)	519,0%	(17,8)	(21,5)	(17,4%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(6,2)	(6,5)	(4,5%)	(6,3)	(0,8%)	(25,5)	(27,1)	(6,1%)
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(2,8)	(2,8)	1,5%	(2,5)	14,1%	(12,3)	(11,8)	4,4%
Constituição IR e CSLL Dif. - RD Station	-	-	-	-	-	-	(90,9)	(100,0%)
IR e CSLL Ajustado	(69,8)	(34,5)	102,5%	(63,0)	10,8%	(255,9)	(224,9)	13,8%
<i>% Taxa Efetiva Ajustada</i>	<i>23,0%</i>	<i>18,8%</i>	<i>420 pb</i>	<i>22,9%</i>	<i>10 pb</i>	<i>24,8%</i>	<i>29,6%</i>	<i>-480 pb</i>

ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
LAIR	303,9	187,7	61,9%	282,1	7,8%	1.042,0	759,4	37,2%
Ajustes por:	205,7	187,4	9,8%	208,8	(1,5%)	800,9	677,7	18,2%
Depreciação e Amortização	84,6	79,0	7,1%	88,9	(4,8%)	341,1	313,3	8,9%
Pagamento Baseado em Ações	27,1	4,9	448,3%	28,9	(6,3%)	82,6	46,4	78,1%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(8,0)	8,5	(193,2%)	(1,1)	655,9%	(5,0)	(9,6)	(47,6%)
Provisão para Perda Esperada	18,0	15,5	15,9%	13,9	29,8%	59,6	54,7	9,1%
Equivalência Patrimonial	(0,9)	(4,2)	(78,7%)	(7,4)	(87,9%)	(11,4)	1,6	(827,1%)
Provisão (Reversão) para Contingências	8,2	9,3	(11,6%)	13,7	(40,0%)	37,5	20,0	87,7%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(1,3)	16,5	(108,1%)	-	-	14,0	(6,5)	(317,1%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	78,0	57,8	35,0%	71,9	8,5%	282,6	257,9	9,6%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(47,8)	31,3	(252,8%)	(81,3)	(41,2%)	(295,3)	(78,5)	276,1%
Contas a Receber de Clientes	(30,5)	8,5	(457,5%)	(19,5)	56,2%	(182,2)	(67,2)	171,3%
Impostos a Recuperar	16,7	(12,9)	(230,0%)	2,0	741,2%	(24,9)	(46,4)	(46,3%)
Depósitos Judiciais	(0,2)	1,7	(112,6%)	0,2	(219,5%)	(3,8)	1,7	(327,8%)
Outros Ativos	43,4	25,3	71,5%	(44,5)	(197,5%)	(130,8)	(82,2)	59,1%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(42,5)	(25,6)	65,8%	4,5	<(999%)	84,5	79,9	5,8%
Fornecedores	11,2	36,7	(69,5%)	(14,7)	(176,3%)	9,3	49,9	(81,3%)
Comissões a Pagar	7,4	5,5	35,1%	5,2	41,0%	7,8	3,9	101,7%
Impostos a Pagar	(41,2)	(2,2)	>999%	(14,2)	189,4%	(27,8)	2,6	<(999%)
Outras Contas a Pagar	(12,2)	(5,6)	116,0%	(0,2)	>999%	(27,4)	(20,7)	32,8%
Geração Operacional de Caixa	461,8	406,4	13,7%	409,5	12,8%	1.547,6	1.358,7	13,9%
Juros Pagos	(6,1)	(1,5)	306,8%	(110,1)	(94,4%)	(198,6)	(177,8)	11,7%
IR e CSLL Pagos	(19,8)	(24,4)	(18,9%)	(31,3)	(36,6%)	(146,7)	(147,9)	(0,8%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	435,9	380,4	14,6%	268,2	62,5%	1.202,3	1.033,0	16,4%
Aumento de Ativo Imobilizado	(37,2)	(38,3)	(3,1%)	(29,2)	27,5%	(159,8)	(117,3)	36,3%
Aumento de Intangível	(24,9)	(23,5)	6,2%	(22,6)	10,5%	(97,8)	(117,0)	(16,4%)
Mútuo com Franquias	7,5	10,8	(30,1%)	2,1	251,6%	15,9	(0,6)	<(999%)
Dividendos Recebidos	19,9	-	-	15,6	27,5%	35,5	-	-
Aquisição de Participação Societária	(8,1)	(38,9)	(79,1%)	(194,2)	(95,8%)	(202,3)	(512,2)	(60,5%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(18,3)	(159,7)	(88,5%)	189,9	(109,7%)	57,4	(449,4)	(112,8%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	18,4	(1,4)	<(999%)	7,0	164,9%	39,7	41,8	(5,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	7,0	1,5	374,4%	2,2	220,2%	11,7	10,8	8,5%
Investimento em Fundo CVC	(13,4)	(5,6)	139,4%	(23,3)	(42,4%)	(60,8)	(47,0)	29,3%
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	0,6	0,8	(27,5%)	2,4	(77,1%)	3,5	2,0	74,7%
Utilização de Caixa em Investimentos	(48,6)	(254,4)	(80,9%)	(50,0)	(2,9%)	(357,0)	(1.188,9)	(70,0%)
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	-	-	-	(40,4)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(8,4)	(13,3)	(37,2%)	(17,1)	(51,0%)	(62,5)	(59,4)	5,3%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	-	-	-	-	-	1.475,0	(100,0%)
Pag. de Principal de Debêntures	-	-	-	-	-	-	(1.505,0)	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(187,8)	(128,7)	45,9%	(88,0)	113,3%	(357,8)	(265,4)	34,8%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(216,3)	(100,0%)	-	-	-	(571,4)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(196,2)	(358,4)	(45,3%)	(105,1)	86,6%	(420,3)	(966,5)	(56,5%)
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	191,1	(232,3)	(182,3%)	113,0	69,1%	425,0	(1.122,4)	(137,9%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.594,6	1.592,9	0,1%	1.481,5	7,6%	1.360,7	2.483,1	(45,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%	1.785,7	1.360,7	31,2%

ANEXO V

Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	3.875,8	2.763,6	40,2%	3.145,2	23,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.785,7	1.942,2	(8,1%)	2.005,7	(11,0%)
Contas a Receber de Clientes	700,3	625,7	11,9%	736,1	(4,9%)
Provisão para Perdas Esperadas	(61,2)	(62,4)	(1,9%)	(67,5)	(9,3%)
Tributos Correntes a Recuperar	53,8	83,5	(35,5%)	77,1	(30,2%)
Garantias de Investimentos	21,0	14,0	50,2%	46,1	(54,4%)
Outros Ativos	250,0	160,6	55,7%	289,9	(13,8%)
Ativos Operações Descontinuadas	1.126,1	-	-	57,8	>999%
Não Circulante	5.576,4	5.768,2	(3,3%)	6.074,6	(8,2%)
Realizável a Longo Prazo	828,2	785,9	5,4%	858,9	(3,6%)
Contas a Receber de Clientes	22,8	13,8	65,1%	17,9	27,3%
Crédito com Empresas Ligadas	6,9	5,1	36,1%	4,7	45,1%
IR e CSLL Diferidos	243,8	253,5	(3,8%)	243,4	0,1%
Depósitos Judiciais	28,1	28,4	(1,0%)	28,4	(1,1%)
Ativos Financeiros	228,3	179,8	26,9%	213,1	7,1%
Garantias de Investimentos	153,8	188,8	(18,6%)	192,7	(20,2%)
Outros Ativos	144,6	116,5	24,1%	158,6	(8,8%)
Investimentos	290,8	321,8	(9,6%)	314,4	(7,5%)
Imobilizado	553,2	399,2	38,6%	456,7	21,1%
Intangível	3.904,3	4.261,2	(8,4%)	4.444,6	(12,2%)
TOTAL DO ATIVO	9.452,2	8.531,7	10,8%	9.219,9	2,5%
PASSIVO					
Circulante	1.978,2	1.144,2	72,9%	1.339,7	47,7%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	462,1	438,7	5,3%	544,7	(15,2%)
Fornecedores	220,8	212,0	4,1%	209,4	5,4%
Obrigações fiscais	133,8	122,6	9,1%	134,5	(0,5%)
Debêntures	100,1	62,8	59,2%	40,7	145,9%
Op. de compra de part. de não controladores	651,4	-	-	-	-
Financiamento por Arrendamento	42,5	58,1	(26,9%)	70,7	(39,9%)
Dividendos e JCP a Pagar	1,7	1,2	35,2%	89,6	(98,2%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	28,6	115,7	(75,2%)	73,9	(61,2%)
Comissões a Pagar	77,0	69,1	11,3%	69,8	10,3%
Outros Passivos	84,1	64,0	31,6%	96,7	(13,0%)
Passivos Operações Descontinuadas	176,2	-	-	9,8	>999%
Não Circulante	2.030,5	2.400,4	(15,4%)	2.473,1	(17,9%)
Financiamento por Arrendamento	216,4	68,3	217,0%	92,4	134,3%
Debêntures	1.477,3	1.472,3	0,3%	1.476,0	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	158,9	228,2	(30,4%)	242,7	(34,6%)
Obrigações Fiscais	-	0,0	(100,0%)	-	-
IR e CSLL Diferidos	17,2	13,7	25,5%	27,1	(36,3%)
Provisão para Contingências	106,8	106,3	0,5%	108,1	(1,2%)
Passivo Financeiro	-	444,8	(100,0%)	472,9	(100,0%)
Outros Passivos	53,9	66,8	(19,2%)	53,9	(0,0%)
Patrimônio Líquido	5.443,5	4.987,1	9,2%	5.407,1	0,7%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(304,7)	(350,2)	(13,0%)	(305,1)	(0,1%)
Reserva de Capital	137,4	281,8	(51,3%)	280,8	(51,1%)
Reservas de Lucros	2.249,0	1.715,4	31,1%	2.083,8	7,9%
Ajustes Acumulados de Conversão	61,1	71,7	(14,8%)	55,3	10,5%
Part. dos Acionistas Não Controladores	338,2	305,8	10,6%	329,7	2,6%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	9.452,2	8.531,7	10,8%	9.219,9	2,5%

ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	4T25
Até 12 meses	69,0
de 13 a 24 meses	71,2
de 25 a 36 meses	63,7
de 37 a 48 meses	53,8
mais de 48 meses	162,4
Total	420,1

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

Em R\$ milhões	4T25
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	6,9
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	20,2
Total	47,8

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\$3,1 bilhões no 4T25, dos quais, R\$814 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
Total	3.167,4
Utilizado como benefício até 30/09	(814,2)
Saldo a ser utilizado:	2.352,9
Saldo empresas não incorporadas	1.884,0
Saldo incorporado a utilizar:	468,9
Até 12 meses	(190,4)
de 13 a 24 meses	(119,4)
de 25 a 36 meses	(111,4)
Mais de 36 meses	(91,1)

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	3,0	15,5	(80,5%)	16,1	(81,1%)	27,8	21,4	29,9%
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	(1,9)	(100,0%)	-	-	-	(3,7)	(100,0%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(5,2)	(76,1%)	(1,2)	0,0%	(5,0)	(20,9)	(76,1%)
Lucro (Prejuízo) da Techfin	1,8	8,4	(78,7%)	14,8	(87,9%)	22,8	(3,1)	(827,1%)
Outros Resultados ⁽¹⁾	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	0,9	4,2	(78,7%)	7,4	(87,9%)	11,4	(1,6)	(827,1%)

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

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t	2025	2024	Δ a/a
LAIR	5,1	13,6	(62,6%)	(10,1)	(150,6%)	8,4	2,7	214,5%
Itens que não afetam o Caixa	56,8	50,4	12,6%	82,5	(31,2%)	238,1	210,8	12,9%
Variação no Capital de Giro	170,3	(143,8)	(218,4%)	245,2	(30,5%)	151,0	(199,7)	(175,7%)
Geração Operacional de Caixa	232,2	(79,8)	(391,1%)	317,6	(26,9%)	397,5	13,8	>999%
Juros pagos	(0,0)	(3,6)	(99,1%)	(0,0)	(16,6%)	(0,2)	(4,6)	(96,1%)
IR e CSLL pagos	(2,4)	(0,4)	590,6%	-	-	(3,7)	(0,8)	354,7%
Geração Líq. Operacional de Caixa	229,7	(83,7)	(374,3%)	317,6	(27,7%)	393,6	8,4	>999%
Ativo Fixo	(1,5)	(0,5)	227,0%	(0,2)	520,5%	(2,0)	(0,6)	261,0%
Intangíveis	(3,3)	-	-	(0,2)	>999%	(3,9)	(3,2)	22,3%
Resgates (Investimentos) Financeiros	9,2	151,2	(93,9%)	(128,6)	(107,2%)	(86,7)	150,1	(157,7%)
Utilização de Caixa em Investimentos	4,5	150,7	(97,0%)	(129,0)	(103,5%)	(92,5)	146,4	(163,2%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(101,4)	118,1	(185,9%)	(74,1)	36,9%	(244,3)	366,2	(166,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,5)	(1,8)	(72,4%)	(0,5)	(10,1%)	(2,2)	(3,1)	(28,9%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(10,9)	(124,6)	(91,2%)	(131,5)	(91,7%)	(41,6)	(458,0)	(90,9%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(132,7)	(8,2)	>999%	(221,7)	(40,2%)	(323,6)	(95,0)	240,7%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	101,5	58,7	72,7%	(33,2)	(406,0%)	(22,5)	59,8	(137,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	135,0	200,2	(32,6%)	168,1	(19,7%)	259,0	199,2	30,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	236,5	259,0	(8,7%)	135,0	75,2%	236,5	259,0	(8,7%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	2,8	2,8	2,1%	1,1	159,0%	11,3	15,4	(26,7%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa ⁽¹⁾	221,7	(85,1)	(360,5%)	315,6	(29,8%)	374,4	(9,3)	<(999%)

⁽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	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.069,0	2.689,5	14,1%	2.839,2	8,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	236,5	259,0	(8,7%)	135,0	75,2%
Aplicações Financeiras	254,1	154,2	64,8%	267,6	(5,1%)
Contas a Receber de Clientes	2.489,1	2.148,5	15,9%	2.380,2	4,6%
Outros Ativos	89,5	127,8	(30,0%)	56,5	58,5%
<u>Não Circulante</u>	202,5	223,6	(9,4%)	199,0	1,7%
Realizável a Longo Prazo	27,6	41,6	(33,6%)	25,8	7,1%
Imobilizado	5,7	7,0	(17,8%)	5,0	15,5%
Intangível	169,1	175,1	(3,4%)	168,3	0,5%
TOTAL DO ATIVO	3.271,5	2.913,1	12,3%	3.038,3	7,7%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	2.673,1	2.259,5	18,3%	2.395,7	11,6%
Empréstimos e Financiamentos	54,9	372,7	(85,3%)	75,9	(27,6%)
Repasso para parceiros	1.125,7	715,1	57,4%	847,2	32,9%
Cotas Seniores e Mezanino	1.241,9	1.111,1	11,8%	1.210,4	2,6%
Outros Passivos	250,5	60,6	313,6%	262,2	(4,5%)
<u>Não Circulante</u>	16,9	10,0	69,5%	13,7	23,4%
Empréstimos e Financiamentos	0,3	2,4	(86,5%)	0,8	(59,7%)
Outros Passivos	16,6	7,6	117,9%	12,9	28,5%
Patrimônio Líquido	581,5	643,6	(9,6%)	628,8	(7,5%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.271,5	2.913,1	12,3%	3.038,3	7,7%

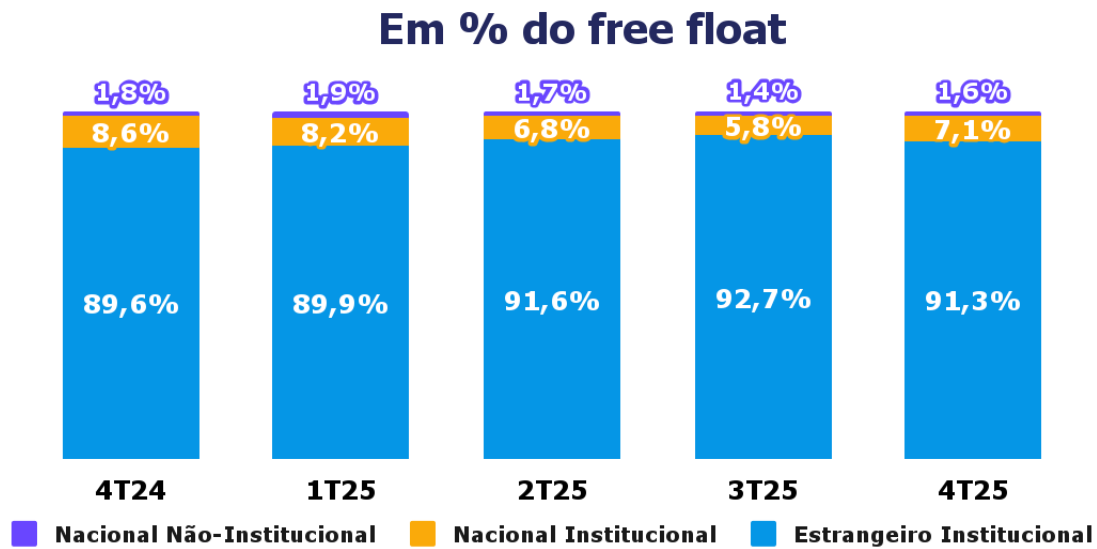
Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R\$ milhões	4T25	4T24	Δ a/a	3T25	Δ t/t
A vencer	2.429,6	2.120,9	14,6%	2.333,4	4,1%
<i>Títulos Vencidos</i>					
Até 30 dias	50,4	33,3	51,1%	29,9	68,3%
de 31 a 60 dias	9,6	2,8	247,2%	3,8	149,9%
de 61 a 90 dias	5,0	2,9	72,3%	8,9	(44,1%)
de 91 a 180 dias	10,0	8,0	24,8%	26,9	(62,9%)
de 181 a 360 dias	16,9	18,0	(5,8%)	13,2	27,8%
mais de 360 dias	163,8	138,0	18,7%	153,6	6,7%
Contas a receber bruto	2.685,2	2.323,8	15,6%	2.569,8	4,5%
(-) Provisão para perda esperada	(196,2)	(171,3)	14,5%	(189,6)	3,4%
Total	2.489,1	2.152,5	15,6%	2.380,2	4,6%

ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 4T25 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais mais de 89% estão em *free float* com a seguinte composição:



ANEXO IX

Reconciliação do Resultado Consolidado com Dimensa

	4T25			2025			2024		
	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.506,9	99,8	1.606,7	5.751,9	349,6	6.101,5	4.903,3	283,0	5.186,3
Receita Recorrente	1.370,8	95,9	1.466,6	5.206,6	334,8	5.541,4	4.340,6	260,6	4.601,2
Receita Não Recorrente	136,1	3,9	140,0	545,3	14,8	560,0	562,7	22,4	585,1
Lucro Bruto Ajustado	1.095,9	65,4	1.161,3	4.205,3	220,5	4.425,9	3.588,4	159,3	3.747,8
Margem Bruta Ajustada	72,7%	65,5%	72,3%	73,1%	63,1%	72,5%	73,2%	56,3%	72,3%
EBITDA Ajustado	408,7	23,7	432,5	1.504,8	74,0	1.578,8	1.230,2	41,5	1.271,6
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	23,8%	26,9%	26,2%	21,2%	25,9%	25,1%	14,7%	24,5%
Lucro Líquido Ajustado	257,9	13,8	271,7	909,8	56,5	966,3	724,7	39,9	764,6
Margem Líquida Ajustada	17,1%	13,9%	16,9%	15,8%	16,2%	15,8%	14,8%	14,1%	14,7%
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)									
% Receita Recorrente	91,0%	96,1%	91,3%	90,5%	95,8%	90,8%	88,5%	92,1%	88,7%
Receita SaaS Gestão + RD Station	760,5	80,5	841,1	2.847,9	268,7	3.116,6	2.275,2	204,6	2.479,8
ARR ⁽¹⁾	6.097,7	381,7	6.479,4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Adição Líquida de ARR ⁽¹⁾	200,2	8,5	208,7	905,2	15,5	920,8	673,9	39,1	713,0
Receita Recorrente vs ARR ⁽²⁾	90,5%	n/a	91,2%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

⁽²⁾ Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

Reconciliação do resultado de Gestão com Dimensa

	4T25			2025			2024		
	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa	excl. Dimensa	Dimensa	incluindo Dimensa
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.340,1	99,8	1.439,8	5.118,4	349,6	5.468,0	4.356,0	283,0	4.639,0
Receita Recorrente	1.208,2	95,9	1.304,0	4.594,4	334,8	4.929,3	3.813,2	260,6	4.073,8
Receita Não Recorrente	131,9	3,9	135,8	524,0	14,8	538,7	542,7	22,4	565,1
Licenças	46,4	0,2	46,6	196,4	1,0	197,4	216,1	2,8	218,9
Serviços	85,5	3,7	89,1	327,6	13,8	341,4	326,6	19,6	346,3
Custos	(372,3)	(34,4)	(406,7)	(1.390,9)	(129,0)	(1.519,9)	(1.186,9)	(123,7)	(1.310,6)
Lucro Bruto Ajustado	967,8	65,4	1.033,1	3.727,5	220,6	3.948,1	3.169,0	159,3	3.328,3
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,2%</i>	<i>65,5%</i>	<i>71,8%</i>	<i>72,8%</i>	<i>63,1%</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,8%</i>	<i>56,3%</i>	<i>71,7%</i>
Despesas Operacionais Ajustadas	(581,5)	(41,7)	(623,1)	(2.301,6)	(146,5)	(2.448,1)	(1.993,3)	(117,8)	(2.111,2)
% Receita Líquida	43,4%	41,8%	43,3%	45,0%	41,9%	44,8%	45,8%	41,6%	45,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	(211,1)	(20,7)	(231,8)	(822,6)	(73,6)	(896,2)	(710,2)	(58,1)	(768,3)
% Receita Recorrente	17,5%	20,8%	17,8%	17,9%	21,1%	18,2%	18,6%	20,5%	18,9%
Provisão para Perda Esperada	(15,0)	(0,6)	(15,6)	(50,4)	(1,9)	(52,4)	(40,9)	(4,0)	(44,8)
% Receita Líquida	1,1%	0,6%	1,1%	1,0%	0,6%	1,0%	0,9%	1,4%	1,0%
Despesas Comerciais e de Marketing	(256,6)	(7,6)	(264,2)	(1.036,3)	(27,6)	(1.063,9)	(896,6)	(20,5)	(917,1)
% Receita Líquida	19,1%	7,6%	18,3%	20,2%	7,9%	19,5%	20,6%	7,2%	19,8%
Despesas Gerais Adm. e Outras	(98,8)	(12,7)	(111,5)	(392,3)	(43,3)	(435,6)	(345,7)	(35,3)	(381,0)
% Receita Líquida	7,4%	12,7%	7,7%	7,7%	12,4%	8,0%	7,9%	12,5%	8,2%
EBITDA Ajustado	386,3	23,7	410,0	1.425,9	74,1	1.500,0	1.175,7	41,5	1.217,2
% EBITDA Ajustado	28,8%	23,8%	28,5%	27,9%	21,2%	27,4%	27,0%	14,7%	26,2%
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)									
% Receita Recorrente	90,2%	96,1%	90,6%	89,8%	95,8%	90,1%	87,5%	92,1%	87,8%
Receita SaaS	600,2	80,5	680,7	2.254,1	268,7	2.522,8	1.759,2	204,6	1.963,8
ARR	5.454,4	381,7	5.836,1	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	98,3%	n/a	98,3%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR ⁽¹⁾	89,2%	n/a	90,0%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

⁽¹⁾ Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

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

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

Global Report Initiative (GRI): é uma organização multistakeholder que define padrões globais de relatórios de sustentabilidade desenvolvidos com contribuições de diferentes partes interessadas e focadas no interesse público.

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 de Gestão, aproximadamente 80% da base de Receita Recorrente é renovada automaticamente a cada ano e seus valores são reajustados de acordo com a inflação acumulada dos últimos 12 meses, apurada no aniversário do contrato. Caso a inflação esteja negativa, o valor do contrato não é reduzido. Os índices de inflação mais utilizados para esses reajustes são o IGP-M e o IPCA, sendo que os novos contratos, por padrão, são vinculados ao IPCA, fazendo com que este índice venha a aumentar a sua representatividade ao longo do tempo. Os outros cerca de 20% dos contratos de receita recorrente da empresa são ajustados anualmente por um mecanismo de desempenho, sendo o modelo corporativo o mais comum e também o modelo Intera Ilimitado, que vem ganhando representatividade. Por fim, existe uma parcela menor do que 5% de contratos que não possuem renovação automática e dependem de negociação comercial a cada renovação.

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

INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor): índice de inflação brasileiro que assim como o IPCA mede a variação dos preços de uma cesta de produtos e serviços consumidos pelas famílias brasileiras. No entanto, a principal diferença entre os dois é o público-alvo. O INPC acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 5 salários mínimos. O IPCA acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 40 salários mínimos.

IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo): índice de inflação brasileiro que mede a variação média dos preços pagos por consumidores urbanos em produtos e serviços que os brasileiros consomem no dia a dia, como alimentos, aluguel, transporte, etc. Ele pode ser comparado ao indicador americano CPI (*Consumer Price Index*) e é o principal indicador da inflação no Brasil, influenciando decisões importantes, como a definição da taxa de juros pelo Banco Central.

J

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

L

Lei do Bem: A Lei 11.196/05, conhecida popularmente como Lei do Bem, foi criada para

estimular e incentivar as empresas brasileiras a investirem em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D). Essa lei oferece diversos benefícios fiscais para as empresas que realizam atividades de P&D, visando impulsionar a inovação e a competitividade do setor privado no Brasil. No caso da TOTVS, o principal benefício é a redução do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) obtida através da dedução de uma parcela dos gastos com P&D da base de cálculo desses impostos, reduzindo assim sua carga tributária.

LGPD: é a Lei 13.709/2018, denominada Lei Geral de Proteção de Dados.

LTV (Life Time Value): É uma métrica que define o valor médio do ciclo de vida do cliente. O montante de recursos financeiros gerados para a empresa, a partir das compras e dos serviços durante todo o tempo em que mantiver um relacionamento com a empresa.

LTM (Last Twelve Months): somatória dos últimos doze meses.

Lucro Líquido Ajustado: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de earn-outs; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.

LYNN primeiro *foundation* de Inteligência Artificial B2B do mercado brasileiro, lançado pela TOTVS, sendo uma AI proprietária de propósito específico, baseada no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sua especialização e domínio de contexto darão aos clientes maior acuracidade, desempenho, governança e segurança de dados, além de um custo menor, o que a TOTVS acredita ser o caminho para a adoção de AI por empresas, em particular no SMB. O LYNN alavanca os ativos estruturais da Companhia como sua base de clientes, expertise funcional em softwares de gestão, o controle do *System of Record* e sua plataforma de distribuição. Homenageia a Teoria da Endossimbiose, criada pela cientista Lynn Margulis. Ela desafiou o dogma de que a evolução ocorria apenas pela competição (sobrevivência do mais forte), provando que os

maiores saltos da vida na Terra aconteceram através da cooperação. Assim, células complexas surgiram de organismos simples que se fundiram, um provendo energia e o outro proteção, criando um novo mais capaz e poderoso do que a soma das partes. É exatamente o mesmo conceito que vemos na TOTVS, onde IH + IA é mais capaz e poderoso. Onde a união da especialização trazida pela ANI, gera resultados muito melhores.

M

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.

Logo Churn: métrica de negócios que mede a taxa percentual de clientes (ou "logos") que cancelaram seus contratos ou deixaram de usar os serviços de uma empresa dentro de um período específico. Diferente do Revenue Churn, que foca no impacto financeiro (receita perdida), o Logo Churn quantifica estritamente o número de clientes perdidos. Esta é uma métrica crucial para avaliar a retenção do cliente, especialmente em empresas de assinatura (como SaaS), indicando a capacidade da organização em manter sua base de clientes ativa.

N

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

P

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

R

RD Station: Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.

Receita líquida do custo de funding: formato usualmente adotado pelo mercado financeiro, que compõe a receita líquida do custo formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC.

S

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.

TaaS: *Task as a Service*, ou tarefa como serviço. Modelo de cobrança baseado em volumetria de tarefas executadas por meio de agentes de IA.

Taxa de Retenção: representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparado à base do início do período, tomando como referência o valor da Receita Recorrente.

TCO (*Total Cost of Ownership*): é a soma de todos os custos possíveis relacionados à compra e posse de um produto ou serviço.

Techfin: Divisão de serviços financeiros da TOTVS, responsável por fornecer soluções de crédito e financiamento para os clientes, com uma abordagem integrada aos sistemas de gestão da empresa.

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

Y

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