



São Paulo, 06 de maio de 2026 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus **resultados do Primeiro Trimestre de 2026 (1T26).**

# RELEASE DE RESULTADOS 1T26

**VIDEOCONFERÊNCIA - 07 de maio de 2026, às 11:00 (BRT)**

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

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

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

# RESULTADOS 1T26

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

Receita Líquida<sup>2</sup>  
**R\$1,6 bi** +16% a/a

Receita Recorrente<sup>2</sup>  
**R\$1,5 bi** +19% a/a

EBITDA Ajustado<sup>2</sup>  
**R\$455 MM** +24% a/a

Margem EBITDA<sup>2</sup>  
**28,5%** +200 pb a/a

Lucro Líquido Ajustado  
**R\$252 MM** +17% a/a

Fluxo de Caixa Livre  
**R\$201 MM** +70% a/a

ARR  
**R\$6,4 bi** +17% a/a

Adição Orgânica de ARR  
**R\$258 MM** +4,1% a/a

LPA 12M  
**R\$1,63** +21% a/a

ROIC 12M  
**21,0%** +300 pb a/a

**Consolidado:** a **Receita SaaS acelerou o crescimento** para 24% a/a versus 22% a/a no 4T25, e o EBITDA Ajustado cresceu 24% a/a

**Gestão:** Margem EBITDA acima de 30% e Adição Bruta de ARR em níveis históricos crescendo acima de 30% a/a.

**RD Station:** re-aceleração do crescimento anual da Receita SaaS, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR SaaS crescendo 22% a/a.

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

<sup>1</sup> Os Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados desconsideram os resultados referentes à Linx;

<sup>2</sup> A Receita Líquida e o EBITDA Ajustado não incorporam os resultados de Linx e Techfin.

# Mensagem do CEO

## REALIDADE ATUAL

O desempenho da TOTVS no 1T26, assim como no 4T25 (e no FY25), reforçou uma contradição prática, que é quando há um descompasso entre expectativa (narrativa) e realidade (execução). Desde 2 de fevereiro, nosso futuro tem sido encaixado no mesmo cesto do chamado "mercado de *software*", ou seja, no turbilhão do "*SaaS apocalypse*". Como os sucessivos e infundáveis recordes em novas vendas, Receita, EBITDA e basicamente qualquer outro indicador financeiro e operacional relevante seguem mostrando, trimestre após trimestre, estamos e seguiremos muito distantes de tudo isso.

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

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

## REALIDADE EM 2030

O primeiro ciclo de 5 anos de investimentos trilionários em capacidade computacional, iniciado em 2025, foi bem-sucedido, mas irregular. Após 2 anos de um perfil de consumo relativamente descoordenado, no natural modelo tentativa e erro, os 3 últimos anos foram marcados pela consolidação do consumo corporativo integrado e seguro. No caso específico dos processos de gestão mais críticos e complexos, ligados ao ERP, essa mudança foi a diferença entre sucesso e fracasso e viabilizou a ampliação do uso dessa capacidade instalada pelos investimentos anteriores.

No SMB brasileiro, a existência de um *trusted advisor* viabilizou a implementação de milhares de agentes que realizam as mais variadas tarefas, trazendo novos patamares de eficiência e produtividade e permitindo que ele seguisse 100% focado nos seus *core businesses*.

Os clientes da TOTVS, através da universalização de *Cloud*, conseguem garantir a soberania e segurança dos seus dados, em benefício de suas operações e na geração contínua de valor.

## RETORNANDO A 2026

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

Ao longo de mais de quatro décadas, traduzimos todos os novos ciclos tecnológicos em soluções que melhoraram os resultados dos nossos clientes. Sempre baseados em confiança. Vamos mostrar a seguir como estamos convertendo essa visão em execução. E porque seguimos como uma empresa singular.

## CONTEXTO

O conceito do bolo de 5 camadas de Jensen Huang, que explica perfeitamente a economia de AI, tem as 4 camadas de baixo (energia, chips, *data center* e modelos LLM) como a "oferta" de infraestrutura. É nelas que o impacto inicial da economia de AI aconteceu, em particular nos chips e nos LLMs. Porém, para que todo esse investimento tenha o devido retorno, é necessário que a camada de cima, das aplicações, especialmente as corporativas, cresça de maneira consistente.

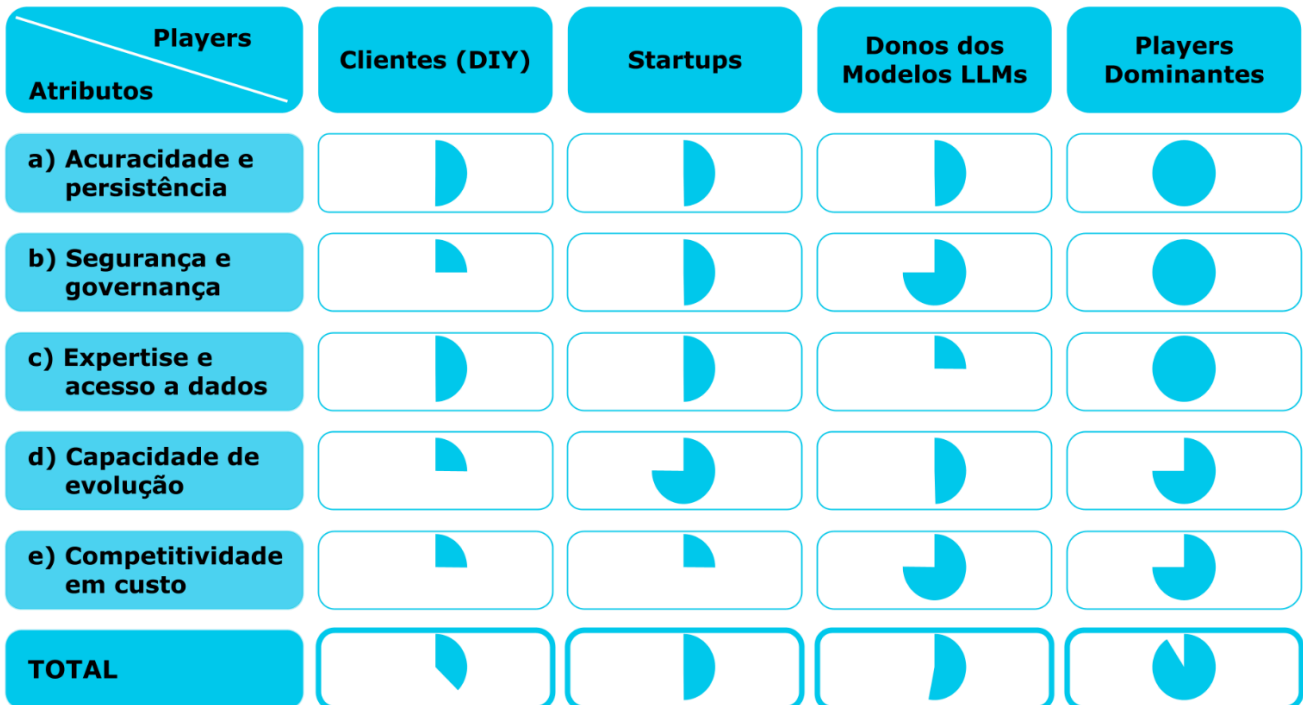
Como ela crescerá? A maior mudança trazida por AI nas aplicações corporativas é o surgimento dos agentes. Os softwares corporativos nunca tiveram a capacidade de desempenhar tarefas. Isso sempre coube aos usuários humanos (funcionários ou terceirizados). Com AI, há a oportunidade real de substituir uma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

Quem conquistará esse novo *addressable market*? Há 4 possibilidades: 1) os próprios clientes desenvolvendo internamente os seus agentes; 2) *startups*; 3) os donos dos modelos LLMs; ou 4) os *players* dominantes de *software*. Como dissemos acima, o "mercado de *software*" é gigantesco e diverso. Aqui analisaremos a resposta somente no contexto singular da TOTVS.

Nos *softwares* de gestão, em função da criticidade, complexidade e integração das tarefas, os agentes precisam minimamente dos seguintes atributos: a) acuracidade e persistência acima de 99,9% na maioria dos casos; b) permanentes níveis máximos de segurança, governança e auditoria; c) expertise e dados setoriais em larga escala e com longo histórico; d) foco e capacidade de evolução para manter essa

estrutura de sistemas de gestão e seus agentes de AI *up-to-date* e íntegra, eternamente; e) tudo isso a um custo permanentemente competitivo.

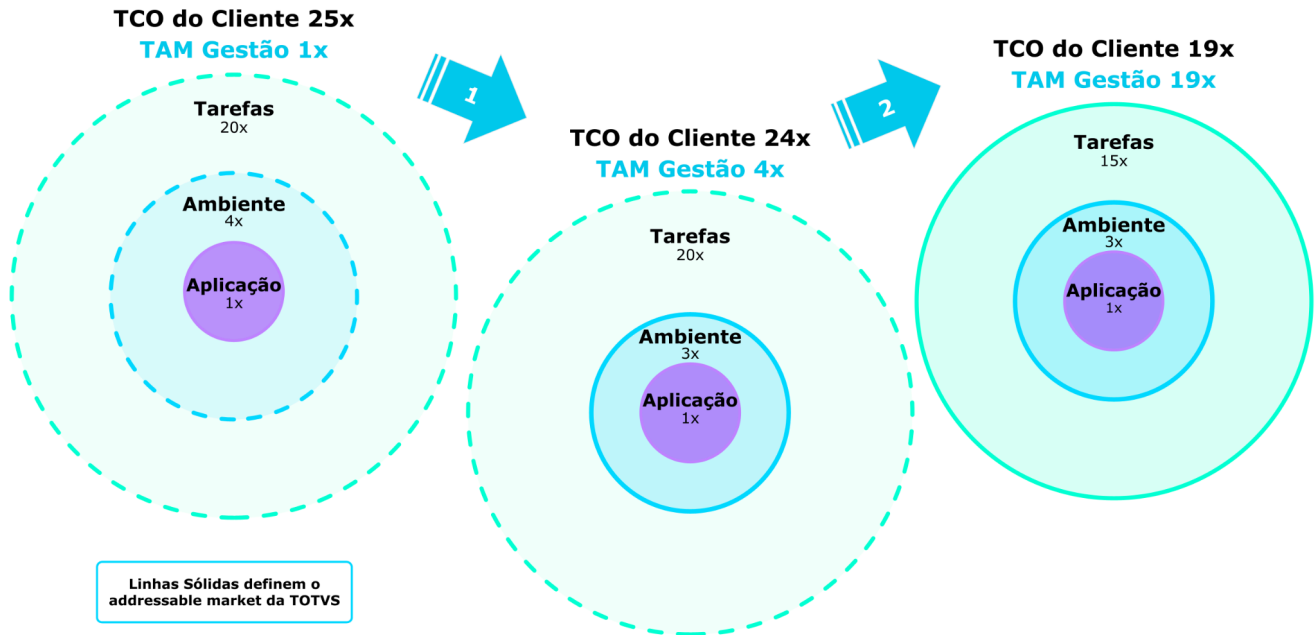
Nossa avaliação dos atributos está na figura abaixo: 1) clientes - no chamado DIY (*Do It Yourself*) não possuem boas capacidades em nenhum dos atributos, em particular no SMB, como mostra o longo histórico de tentativas mal sucedidas a cada novo ciclo tecnológico; 2) *startups* - praticamente não apareceram em Gestão por motivos bastante objetivos, pois não têm acesso aos dados, tendo grande dificuldade em acuracidade e consistência, têm baixa experiência em segurança, governança e auditoria, mas têm boa capacidade de foco/evolução e grandes desafios com o custo, pois não têm escala; 3) os donos dos LLMs - teriam as mesmas dificuldades com falta dos dados e, portanto, com acuracidade e consistência, têm baixíssimo foco num segmento considerado pequeno, podem entregar bom nível em segurança e têm um difícil *trade-off* no custo, por serem generalistas e, ao mesmo tempo, terem enorme escala; e por fim 4) os players dominantes de *software* - têm os dados, combustível para acuracidade e persistência, especialmente através do uso da inteligência artificial especializada, incontestável experiência em segurança, governança e auditoria, foco e comprovada capacidade de evolução e, pela combinação de escala e especialização, boa competitividade em custo. Inclusive, há um vasto ecossistema que sempre transitou ao redor dessas aplicações e que seguirá se beneficiando também desse novo crescimento.



Ainda no contexto da TOTVS, há outros 2 aspectos importantes: 1) quanto mais crítica é uma tarefa, mais lenta é a eventual substituição por um agente; e 2) na mesma linha, o SMB é mais lento que os *large enterprises*. Uma recente análise questionou "o que tem impedido os players dominantes de *software* corporativo de acelerar suas receitas nativas de AI", usando como pano de fundo o fato de que atingiram apenas US\$6,1 bilhões dessa ARR, versus US\$6,2 bilhões de *startups* como Cursor e Lovable. Porém, o que não foi avaliado, e que é essencial no contexto dos *softwares* de gestão, é que existem 2 tipos de receita "AI native" na camada de aplicações corporativas: uma "meio", que está ligada ao desenvolvimento de ferramental para a construção dos agentes; e uma "fim", que é a ligada ao efetivo consumo dos agentes. Apenas 25% dessa pequena ARR, que representa 0,2% do mercado total de *software* corporativo, vem da modalidade "fim", que é a aplicável aos *softwares* de gestão. É onde a narrativa está muito à frente da realidade.

As figuras abaixo foram mostradas diversas vezes nos últimos trimestres. Vale analisá-las novamente:

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



O TAM original de Gestão é o centro da figura. Ele representa 1x. Para o nosso cliente, os 3 círculos sempre compuseram o TCO (*Total Cost of Ownership*), que começou em 25x. O T-Cloud trouxe o círculo do ambiente para o TAM de Gestão, que chegou a 4x. Para o cliente, houve redução do TCO para 24x. Agora, o LYNN começa a transformar o círculo externo das tarefas em novo TAM de Gestão, que também trará redução de TCO para o cliente: calculamos que essa camada caia de 20x para até 15x, aumentando o TAM da TOTVS de 4x para 19x, que passa a ser o novo TCO estimado para o cliente, ao final de um longo processo.

Há uma conexão entre os 3 círculos de TCO/TAM. Isso é importante para endereçar uma preocupação do mercado: que o círculo central da aplicação diminua de tamanho, pela eventual redução do número de usuários. Na TOTVS temos diversos modelos de cobrança: na aplicação, um mix de módulos e usuários; em *cloud*, de *loads*, *storage*, etc. Voltando à figura, para que essa redução ocorra, será obrigatório que AI torne realidade a substituição de usuários humanos por agentes. Portanto, reduções do círculo da aplicação (que vale 1x), tornam realidade o gigantesco aumento de TAM (que vale 15x).

O LYNN é o *foundation* em que estamos construindo toda a oferta de agentes. É onde o cenário até 2030 se materializa, desde hoje. No caso da TOTVS, AI é *upside*, não *downside*. Por isso, seguimos o ensinamento de Warren Buffet: "*Be greedy when others are fearful*", o que para nós se traduziu na execução do maior programa de recompra de ações de nossa história.

Feita a jornada para o futuro próximo, voltemos ao presente. Estrategicamente, a TOTVS já é diferente de 6 meses atrás: chegou a Linx, acrescentando na partida cerca de R\$1,2 bilhão de receita e mais de R\$200 milhões de EBITDA, 100% alinhados à nossa estratégia e com grandes sinergias. Em paralelo, vendemos cerca de R\$400 milhões de receita e R\$80 milhões de EBITDA da Dimensa, onde não se extraia sinergias. Como fizemos no trimestre passado, no lançamento do LYNN, aproveitamos essa divulgação de resultados para anunciarmos o lançamento oficial da nossa oferta de IaaS no T-Cloud. É mais uma grande ampliação de TAM e um novo instrumento para aumentar nosso *take rate*. Nossa base de clientes está sedenta pela oferta de novos *loads* de *cloud*, inclusive de AI, que simplifiquem suas operações. Construímos diferenciais competitivos únicos, em produto, precificação, perfil de cliente e *go-to-market*. O IaaS também impulsiona a universalização do T-Cloud, um dos principais habilitadores de AI na TOTVS.

**Dennis Herszkowicz - CEO**

# Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado (excluindo Linx)

Com o fechamento da aquisição da Linx em 27 de fevereiro de 2026, o resultado Consolidado contido nas Informações Trimestrais do 1T26 da TOTVS consolidou apenas o mês de março da Linx. Para permitir adequada comparabilidade com trimestres anteriores, os resultados Consolidado e de Gestão apresentados neste documento não incluem o mês de março da Linx. A reconciliação entre as ITR do 1T26 e os resultados Consolidados (excluindo Linx) está disponível no **ANEXO II**.

Excepcionalmente neste trimestre, os resultados da Linx estão apresentados em uma seção específica deste documento. Como mencionado em diversas ocasiões ao longo do processo de aquisição, a operação da Linx está sendo integrada à operação de Gestão da TOTVS. Conseqüentemente, a partir do próximo trimestre, os resultados da Linx estarão incorporados nos resultados de Gestão.

Assim como em trimestres anteriores, para melhor análise das linhas de custos e despesas, os dados das tabelas a seguir estão ajustados por itens extraordinários, conforme apresentado no **ANEXO III**. Adicionalmente, os resultados da JV Techfin estão apresentados em seção própria denominada "**Techfin**".

Resultado Consolidado (excl. Linx)	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>(em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.597,0</b>	<b>1.381,5</b>	<b>15,6%</b>	<b>1.506,9</b>	<b>6,0%</b>
Receita Recorrente	1.459,2	1.231,2	18,5%	1.370,8	6,5%
Receita Não Recorrente	137,8	150,3	(8,3%)	136,1	1,3%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>1.180,2</b>	<b>1.014,8</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.095,9</b>	<b>7,7%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>73,9%</i>	<i>73,5%</i>	<i>40 pb</i>	<i>72,7%</i>	<i>120 pb</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>454,7</b>	<b>365,8</b>	<b>24,3%</b>	<b>408,7</b>	<b>11,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>28,5%</i>	<i>26,5%</i>	<i>200 pb</i>	<i>27,1%</i>	<i>140 pb</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>251,7</b>	<b>215,8</b>	<b>16,6%</b>	<b>257,9</b>	<b>(2,4%)</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
% Receita Recorrente	91,4%	89,1%	230 pb	91,0%	40 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	821,5	662,7	24,0%	760,5	8,0%
ARR <sup>(1)</sup>	6.415,5	5.470,7	17,3%	6.097,7	5,2%
Adição Líquida Orgânica de ARR <sup>(2)</sup>	258,5	248,2	4,1%	200,2	29,1%
Receita Recorrente vs ARR <sup>(2)</sup>	92,6%	91,5%	110 pb	90,5%	210 pb

<sup>(1)</sup> ARR Gestão + ARR SaaS RD Station

<sup>(2)</sup> Adição Orgânica de ARR de Gestão + Adição Orgânica de ARR SaaS RD Station

<sup>(3)</sup> Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8 ]

## Receita Líquida (excluindo Linx)

A Receita Líquida Consolidada segue numa excelente trajetória. Cresceu 16% a/a e teve uma forte aceleração sequencial, saltando de 3,3% no 4T25 para 6% neste trimestre.

Esse desempenho reflete a grande expansão da Receita Recorrente, que teve acelerações sequenciais tanto no a/a (19% versus 18% no 4T25), como no t/t (ainda mais poderosa, passando de 3,1% para 6,5%). Isso reforça nossa visão de que a demanda dos clientes segue bastante robusta, assim como nossa comprovada capacidade de execução está intacta.

Outro importante destaque foi a adição líquida orgânica de ARR de R\$258 milhões, impulsionada pelas novas vendas, tanto para clientes novos, quanto para a base já existente. Os habilitadores de AI – (i) universalização do T-Cloud, (ii) domínio das APIs e (iii) organização das bases de dados e atualização dos sistemas – também seguiram acelerando fortemente, com sua representatividade avançando para 19% da Receita Recorrente de Gestão neste trimestre, crescendo frente aos 18% do trimestre anterior e também expandindo versus os 17% do FY25. Sua taxa de crescimento t/t dobrou para mais de 11%, com os itens (ii) e (iii) passando para 27% t/t. Esse desempenho comprova a capacidade da TOTVS de converter AI em receita. A chegada do LYNN também já traz as primeiras Receitas TaaS geradas pelo consumo de dezenas de agentes já disponíveis.

No componente Preço, a Companhia demonstrou novamente seu *pricing power* traduzido no repasse integral dos impactos da reoneração da folha de pagamento. Contudo, a contribuição do reajuste inflacionário aplicado na renovação automática dos contratos recorrentes foi parcialmente impactada pela forte queda da mescla da inflação acumulada, em especial pelo IGP-M que segue negativo.

## EBITDA (excluindo Linx)

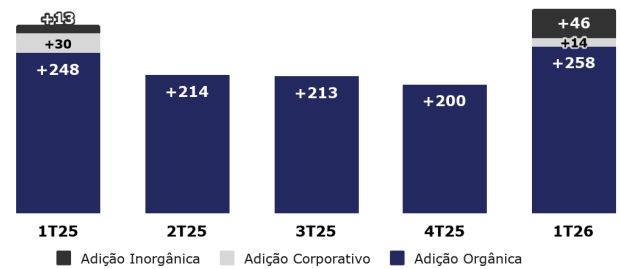
O 1T26 estabeleceu um novo patamar de rentabilidade, com o EBITDA Ajustado atingindo R\$455 milhões, o que representa uma expansão de 24% na comparação anual. Este desempenho culminou na Margem EBITDA recorde de 28,5%, um ganho de 200pb em relação ao 1T25 e 140pb trimestre contra trimestre.

Gestão atuou como o principal pilar dessa expansão, demonstrando grande alavancagem operacional ao superar, pela primeira vez, a marca de 30% de Margem EBITDA. Tal performance é reflexo direto da escalabilidade estrutural do modelo baseado em Receita Recorrente e das altas taxas de retenção, pois ao acelerar a receita, permite a diluição de custos e despesas operacionais sobre uma base crescente de clientes. Destacamos ainda o impacto concreto do uso de AI nas estruturas operacionais da TOTVS.

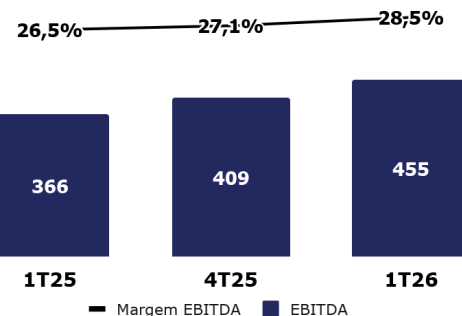
A performance consolidada também foi impulsionada pela RD Station, que contribuiu com a expressiva expansão de 240pb a/a de sua Margem EBITDA, que alcançou 14,4% no 1T26.

O forte desempenho da Companhia neste trimestre reflete a capacidade de conversão de vendas e de inovação (incluindo os habilitadores de AI) em ganhos significativos no *bottom-line*, ratificando a estratégia de crescimento com rentabilidade. Como fica claro, até aqui, o impacto concreto das mudanças de mercado tem sido totalmente favoráveis à TOTVS.

Adição Líquida de ARR (R\$MM)



EBITDA Consolidado (R\$ MM)



## Lucro Líquido (excluindo Linx)

Lucro Líquido Ajustado (excl. Linx)	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>454,7</b>	<b>365,8</b>	<b>24,3%</b>	<b>408,7</b>	<b>11,2%</b>
Depreciação e Amortização	(70,5)	(62,6)	12,6%	(66,3)	6,4%
Resultado Financeiro	(57,9)	(23,1)	151,0%	(16,3)	254,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(74,6)	(67,9)	9,9%	(69,8)	6,8%
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	(0,0)	3,6	(100,3%)	1,5	(100,7%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>251,7</b>	<b>215,8</b>	<b>16,6%</b>	<b>257,9</b>	<b>(2,4%)</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
NOPLAT <sup>(1)</sup>	289,9	231,0	25,5%	252,4	14,9%
ROIC (12M) <sup>(2)</sup>	21,0%	18,0%	300 pb	19,9%	110 pb
LPA (12M) <sup>(3)</sup>	1,63	1,34	21,5%	1,55	5,3%

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

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

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

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$252 milhões no 1T26, crescimento de 17% na comparação ano contra ano. O destaque do trimestre está na sustentação e expansão da rentabilidade, uma vez que a Margem Líquida Ajustada avançou 20pb em relação ao 1T25, alcançando 15,8%, mesmo com o incremento de despesas financeiras (+112% a/a) decorrente da 6ª emissão de debêntures, para pagamento da aquisição da Linx.

A criação de valor para o acionista foi ainda mais evidente na evolução do NOPLAT que cresceu 25% a/a, superando o ritmo de expansão do próprio EBITDA. Consequentemente, o LPA (12M) consolidou seu crescimento em 21% a/a, encerrando o período em R\$1,63, ratificando a eficácia da estratégia de crescimento com rentabilidade e a disciplina financeira da Companhia.

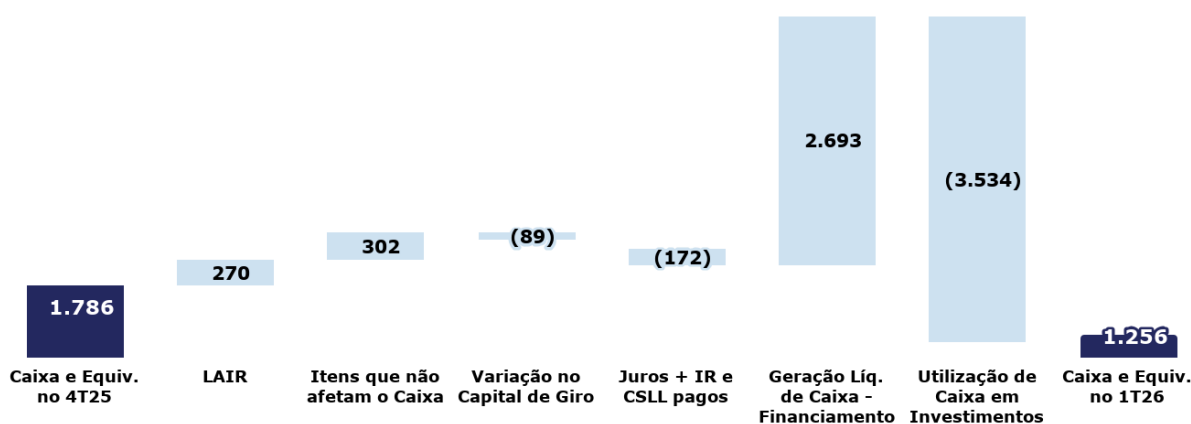
## Fluxo de Caixa Livre (excluindo Linx)

Fluxo de Caixa Livre	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>LAIR</b>	<b>270,4</b>	<b>236,7</b>	<b>14,2%</b>	<b>303,9</b>	<b>(11,0%)</b>
Itens que não afetam o Caixa	302,5	195,6	54,6%	205,7	47,1%
Variação do Capital de Giro	(89,3)	(112,4)	(20,5%)	(47,8)	86,9%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>483,6</b>	<b>319,9</b>	<b>51,1%</b>	<b>461,8</b>	<b>4,7%</b>
(-) IR e CSLL pagos	(51,2)	(72,8)	(29,7%)	(19,8)	158,5%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(134,2)	(72,3)	85,6%	(55,1)	143,6%
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(11,8)	(15,1)	(22,0%)	(8,4)	41,0%
(-) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(85,5)	(41,8)	104,3%	(61,4)	39,1%
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)</b>	<b>200,9</b>	<b>117,8</b>	<b>70,5%</b>	<b>317,1</b>	<b>(36,7%)</b>
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais</b>					
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	106,3%	87,5%	1880 pb	113,0%	-670 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	79,8%	54,6%	2520 pb	123,0%	-4320 pb
Margem FCLE LTM	16,3%	14,1%	220 pb	15,4%	90 pb

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 1T26 em R\$201 milhões, crescimento de 70% ano contra ano, principalmente motivado pelo aumento da Geração Operacional de Caixa, que superou significativamente o aumento do CAPEX (Investimento em Ativos Fixos e Intangíveis) em termos absolutos. Portanto, temos sido capazes de investir o necessário para aproveitar as oportunidades e ainda assim melhorar a rentabilidade. É uma combinação difícil para qualquer outra empresa replicar.

Na comparação contra o trimestre anterior, a redução do Fluxo de Caixa Livre está primariamente associada ao mencionado aumento do CAPEX, decorrente de maior concentração de investimentos em equipamentos no trimestre, como parte de estratégia de negociação junto a fornecedores. Importante destacar que, mesmo com a sazonalidade negativa do período, a Geração Operacional de Caixa avançou 4,7% trimestre contra trimestre.

### Fluxo de Caixa 1T26 (R\$ MM)



A Geração Líquida de Caixa de Financiamento do trimestre é oriunda principalmente da 6ª emissão de Debêntures, no montante R\$3 bilhões, para o pagamento da aquisição da Linx, que por sua vez é o principal elemento refletido na utilização de Caixa em Investimentos. A visão detalhada do Fluxo de Caixa (excluindo Linx) está apresentada no **ANEXO IV** deste documento.

## Endividamento Bruto e Líquido (excluindo Linx)

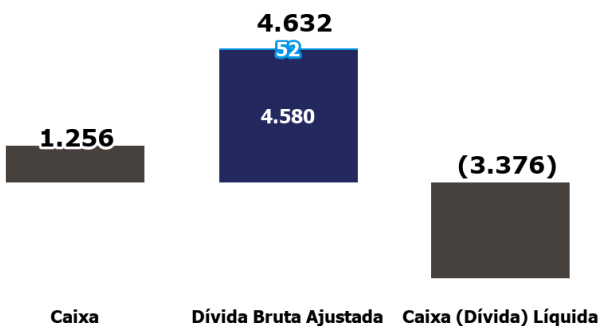
Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Debêntures	(4.580,3)	(1.506,9)	204,0%	(1.577,3)	190,4%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(51,7)	(27,3)	89,0%	(12,7)	306,4%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>(4.631,9)</b>	<b>(1.534,2)</b>	<b>201,9%</b>	<b>(1.590,1)</b>	<b>191,3%</b>
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.255,9	1.334,8	(5,9%)	1.785,7	(29,7%)
<b>Caixa (Dívida) Líquida</b>	<b>(3.376,1)</b>	<b>(199,4)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>195,6</b>	<b>&lt;(999%)</b>

A Dívida Bruta Total atingiu R\$4,7 bilhões no 1T26, aumento de 202% a/a e 191% t/t. Esse salto na alavancagem bruta decorreu principalmente da 6ª Emissão de Debêntures, realizada em janeiro de 2026, no montante de R\$3 bilhões, direcionados para a aquisição da Linx. Vale lembrar, que a emissão foi classificada como "AAA(bra)" pela Fitch Ratings, e foi uma das captações mais eficientes do mercado brasileiro no período, com *spread* de 0,59% a.a. sobre o CDI.

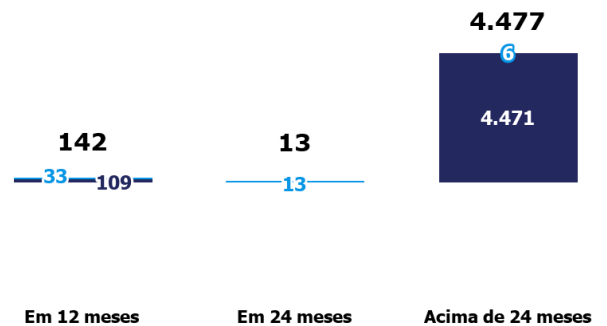
A linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas totalizou R\$52 milhões, crescendo em ambas as bases comparativas (89% a/a e 306% t/t), refletindo os compromissos vinculados a aquisições recentes da Suri e TBDC. Por outro lado, a posição de Caixa e Equivalentes de Caixa encerrou o trimestre em mais de R\$1,2 bilhão, evidenciando a qualidade de liquidez da Companhia, devido a sua forte capacidade de geração de caixa, sem comprometer o seu crescimento e investimentos.

A combinação desses fatores resultou em uma posição de Dívida Líquida de R\$3,4 bilhões no 1T26. Considerando a capacidade de geração de caixa mencionada, o nível de alavancagem é conservador e ratifica uma estrutura de capital sólida e escalável para os contínuos ciclos de investimento.

### Posição de Caixa e Dívida



### Vencimento da Dívida Bruta



■ Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas ■ Debêntures ■ Caixa

## Gestão (excluindo Linx)

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.

Conforme comentado, a operação da Linx será integralmente consolidada de Gestão, porém, para proporcionar uma melhor análise comparativa do desempenho da TOTVS, os resultados apresentados nesta seção excluem o mês de março da Linx, tendo em vista o fechamento da aquisição em 27 de fevereiro.

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**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.426,0</b>	<b>1.232,6</b>	<b>15,7%</b>	<b>1.340,1</b>	<b>6,4%</b>
Receita Recorrente	1.290,4	1.088,6	18,5%	1.208,2	6,8%
Receita Não Recorrente	135,6	144,0	(5,8%)	131,9	2,8%
Licenças	65,9	67,5	(2,4%)	46,4	42,1%
Serviços	69,7	76,5	(8,9%)	85,5	(18,5%)
<b>Custos</b>	<b>(375,6)</b>	<b>(329,1)</b>	<b>14,2%</b>	<b>(372,3)</b>	<b>0,9%</b>
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>1.050,4</b>	<b>903,5</b>	<b>16,3%</b>	<b>967,8</b>	<b>8,5%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	73,7%	73,3%	40 pb	72,2%	150 pb
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(620,3)</b>	<b>(555,6)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(581,5)</b>	<b>6,7%</b>
<i>% Receita Líquida</i>	43,5%	45,1%	-160 pb	43,4%	10 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(224,2)	(190,2)	17,9%	(211,1)	6,2%
<i>% Receita Recorrente</i>	17,4%	17,5%	-10 pb	17,5%	-10 pb
Provisão para Perda Esperada	(18,5)	(13,0)	42,1%	(15,0)	23,6%
<i>% Receita Líquida</i>	1,3%	1,1%	20 pb	1,1%	20 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(276,5)	(252,7)	9,4%	(256,6)	7,8%
<i>% Receita Líquida</i>	19,4%	20,5%	-110 pb	19,1%	30 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(101,1)	(99,6)	1,5%	(98,8)	2,3%
<i>% Receita Líquida</i>	7,1%	8,1%	-100 pb	7,4%	-30 pb
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>430,1</b>	<b>348,0</b>	<b>23,6%</b>	<b>386,3</b>	<b>11,3%</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	30,2%	28,2%	200 pb	28,8%	140 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<i>% Receita Recorrente</i>	90,5%	88,3%	220 pb	90,2%	30 pb
Receita SaaS	654,3	525,0	24,6%	600,2	9,0%
ARR	5.726,5	4.905,4	16,7%	5.454,4	5,0%
Taxa de Retenção	98,2%	98,3%	-10 pb	98,3%	-10 pb
Receita Recorrente vs ARR <sup>(1)</sup>	91,7%	90,5%	120 pb	89,2%	250 pb

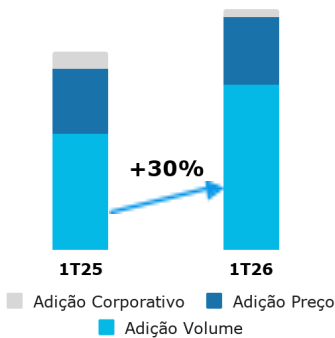
<sup>(1)</sup> Racional de Cálculo = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8 ]

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão superou R\$1,4 bilhão, com um forte crescimento de 16% na comparação anual. Ainda mais importante, a Receita Recorrente expandiu 19% a/a, o que evidencia uma aceleração real, uma vez que a mescla de repasse inflacionário (IPCA e IGP-M) se manteve em queda. A qualidade desses crescimentos fica clara ao considerar as acelerações sequenciais (trimestre contra trimestre), como a da Receita Recorrente, que saltou de 2,9% no 4T25 para 6,8% neste 1T26, a da Receita Líquida de Gestão, que acelerou de 3,4% para 6,4%, e no próprio crescimento da Receita SaaS, que passou de 24% no 4T25 para 25% no trimestre atual.

A ARR Gestão encerrou o trimestre em R\$5,7 bilhões (+17% a/a). A demanda crescente dos clientes e a incrível capacidade de conversão da máquina de vendas da TOTVS levaram a um novo recorde de Adição Líquida Orgânica de ARR, que atingiu R\$236 milhões. O grande destaque foi o novo recorde na Adição Bruta de Volume (novas vendas, tanto para novos clientes quanto para a base já existente) que cresceu mais de 30% a/a. Isso significa que o crescimento de 4% a/a da Adição Líquida Orgânica (R\$236

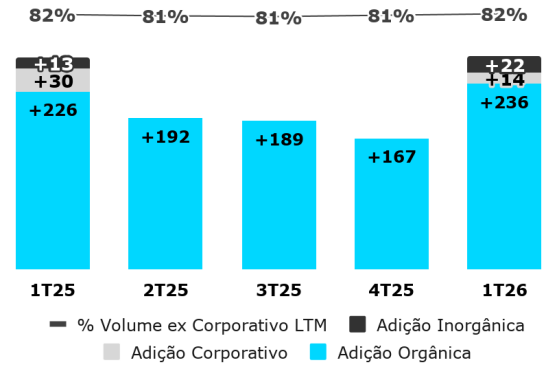
### Adição Bruta de ARR (R\$ MM)



milhões no 1T26 versus R\$226 milhões no 1T25) e do % Volume excluindo Corporativo LTM (estável em

82%), esconde uma brutal aceleração das vendas (Volume), conforme observado no gráfico a esquerda. Isso porque, conforme já mencionado, a mescla inflacionária (IPCA e IGP-M) segue decrescente, impactando inclusive a adição de ARR do modelo Corporativo no comparativo a/a. Portanto, cabe reiterar que a demanda segue bastante forte e não vemos qualquer alteração de cenário. Aliás, com os habilitadores de AI, o lançamento da nossa oferta de IaaS no T-Cloud e outras novidades, o viés nas vendas é positivo.

### Adição Líquida ARR (R\$ MM)



A Receita Não Recorrente totalizou R\$136 milhões, o que representa uma queda de 5,8% em relação ao ano anterior. Como já comentado em trimestres anteriores, essa redução é reflexo da estratégia de redução do TCO, impactando as linhas não recorrentes de Licenças (-2,4% a/a) e de Serviços (-8,9% a/a). Contudo, na comparação trimestral (t/t), a Receita Não Recorrente apresentou um crescimento de 2,8%, principalmente pelo crescimento sazonal de 42% da Receita de Licenças, resultante dos R\$27 milhões provenientes das licenças incrementais do Modelo Corporativo no primeiro trimestre, que compensou a retração de 18% na linha de Serviços. A redução trimestral da Receita de Serviços é atribuída à sazonalidade do início do ano, que conta com uma menor quantidade de dias úteis, além dos esforços, também já comentados em trimestres passados, de redução de esforço de implementação das soluções, inclusive já com fortes impactos positivos pelo uso de AI.

A Margem Bruta Ajustada atingiu 73,7% no 1T26, expansão de 40pb em relação aos 73,3% do 1T25. Em termos nominais, o Lucro Bruto Ajustado ultrapassou a marca de R\$1,0 bilhão, crescimento de 16% a/a, superando o ritmo de crescimento da Receita Líquida, mesmo com a reoneração da folha de pagamento. Novamente, o impacto positivo de AI já é claramente percebido, tanto na receita, quanto no custo.

## Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais Ajustadas (OPEX) cresceram 12% a/a, ritmo inferior ao crescimento da Receita Líquida, e passaram a representar apenas 44% da Receita Líquida, melhoria de 160pb em relação ao 1T25. Este resultado evidencia a alavancagem operacional, especialmente diante de pressões de custos como a reoneração da folha de pagamento e dos reajustes salariais decorrentes de acordos coletivos.

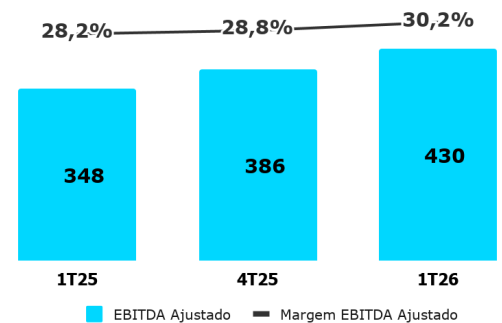
O aumento de 42% a/a na Provisão para Perda Esperada, que totalizou R\$19 milhões no 1T26, reflete o aumento da inadimplência, em especial em um grupo específico de grandes contas, com exposição majoritariamente associada a projetos de serviços de implementação. Ao isolar o impacto desses projetos não recorrentes, o nível de inadimplência se mostra em linha com os níveis históricos.

## EBITDA

No 1T26, Gestão alcançou um marco histórico em sua rentabilidade, superando pela primeira vez a barreira dos 30% de Margem EBITDA Ajustada, ao registrar 30,2%, o que representa uma expansão de 200pb a/a e 140pb t/t.

Este patamar de rentabilidade foi atingido pelo forte crescimento da receita, sustentado pela combinação da demanda robusta dos clientes, com a excelente execução comercial, aliado à capacidade de capturar eficiências nas despesas operacionais, inclusive pela inserção estratégica de AI nos processos. Essa alavancagem estrutural permitiu que a TOTVS seguisse investindo em inovação, como o lançamento do LYNN, e ainda assim expandisse a margem.

EBITDA Ajustado (R\$ MM)



## RD Station

O RD Station é um portfólio de soluções de *business performance* que apoia as empresas em seus processos de aquisição, conversão e atendimento de clientes. A entrada da TOTVS nesse mercado, em 2019, representou a aposta não apenas na eliminação das fronteiras que separavam o *back* do *front-office*, mas também na certeza de que a fusão deles geraria grandes sinergias e resultados ainda maiores para as empresas, especialmente no SMB. Passados 6 anos desse movimento estratégico, atingimos um nível muito intenso de integração de produtos, com forte viés de segmentação, e também do *go-to-market*, unindo o digital/*inbound* com o *field sales/outbound*. Isso tem permitido à TOTVS extrair cada vez mais valor.

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**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>Receita Líquida</b>	<b>171,0</b>	<b>148,9</b>	<b>14,9%</b>	<b>166,8</b>	<b>2,5%</b>
Receita Recorrente	168,8	142,6	18,4%	162,6	3,8%
Receita SaaS	167,1	137,8	21,3%	160,3	4,2%
Receita Transacional	1,7	4,8	(64,9%)	2,2	(25,3%)
Receita Não Recorrente	2,2	6,3	(64,9%)	4,2	(48,0%)
<b>Custos</b>	<b>(41,2)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>9,5%</b>	<b>(38,7)</b>	<b>6,6%</b>
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>129,8</b>	<b>111,2</b>	<b>16,7%</b>	<b>128,2</b>	<b>1,3%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	75,9%	74,7%	120 pb	76,8%	-90 pb
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(105,2)</b>	<b>(93,4)</b>	<b>12,6%</b>	<b>(105,7)</b>	<b>(0,5%)</b>
<i>% Receita Líquida</i>	61,5%	62,8%	-130 pb	63,4%	-190 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(37,1)	(29,6)	25,5%	(30,1)	23,4%
<i>% Receita Recorrente</i>	22,0%	20,7%	130 pb	18,5%	350 pb
Provisão para Perda Esperada	(3,1)	(0,9)	229,3%	(3,0)	1,7%
<i>% Receita Líquida</i>	1,8%	0,6%	120 pb	1,8%	0 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(50,2)	(47,8)	4,9%	(57,6)	(12,9%)
<i>% Receita Líquida</i>	29,3%	32,1%	-280 pb	34,5%	-520 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(14,9)	(15,1)	(1,7%)	(15,0)	(1,2%)
<i>% Receita Líquida</i>	8,7%	10,2%	-150 pb	9,0%	-30 pb
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>24,6</b>	<b>17,8</b>	<b>38,4%</b>	<b>22,4</b>	<b>9,7%</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	14,4%	12,0%	240 pb	13,5%	90 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
ARR SaaS	689,0	565,3	21,9%	643,2	7,1%
Adição Líquida de ARR SaaS	22,1	21,8	1,1%	32,8	(32,7%)
Taxa de Retenção SaaS	94,6%	95,0%	-40 pb	94,9%	-30 pb

## Receita Líquida

A Receita Líquida da RD Station totalizou R\$171 milhões, representando um crescimento de 15% a/a, com o destaque central na Receita SaaS, que atingiu R\$167 milhões. Essa é a receita mais nobre e teve uma importante reaceleração no crescimento a/a, alcançando 21% neste trimestre (versus 18% no 4T25). Outra comparação interessante é o crescimento sequencial t/t da Receita SaaS do 1T versus o 4T, que acelerou de 1,1% em 2025 para 4,2% em 2026, lembrando que o primeiro trimestre é sazonalmente mais fraco em vendas na RD e, por isso, essa comparação faz bastante sentido.

A ARR encerrou o 1T26 em R\$689 milhões, crescimento de 22% a/a, com Adição Líquida Orgânica de R\$22,1 milhões, o que reflete a evolução contínua do ritmo de vendas e retenção de clientes. Quando excluído o efeito de R\$11,2 milhões do 4T25, proveniente da migração do modelo de cobrança do RD Station Conversas (conforme comentado no trimestre anterior), esta evolução fica mais evidente, com a Adição Líquida crescendo t/t, mesmo diante da sazonalidade negativa de vendas do 1T. Esse desempenho confirma a sinalização do trimestre anterior.

## Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada atingiu 75,9%, avanço de 120pb ano contra ano, refletindo a escalabilidade do modelo SaaS e rigoroso controle de custos. Na comparação trimestre contra trimestre, a redução de 90pb se deve especialmente à sazonalidade negativa de vendas e receitas transacionais do período, bem como ao impacto da reoneração da folha de pagamento, tendo em vista que a RD Station repassa esse efeito ao longo do exercício, à medida que os contratos fazem aniversário, como já comentado em 2025.

## Despesas Operacionais

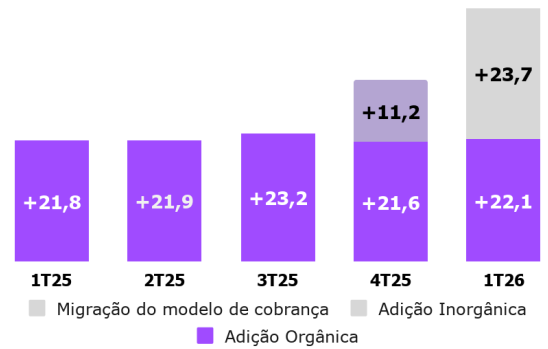
O OPEX cresceu 13% a/a, ritmo inferior ao da Receita Líquida, resultando em diluição de 130 pontos-base na relação OPEX/Receita (61%), apesar dos já mencionados impactos da reoneração da folha.

O principal vetor de investimento foi Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), cuja linha avançou 26% a/a, refletindo o foco na expansão e verticalização do portfólio e na incorporação de ferramentas de AI para alavancar os produtos. Em contrapartida, a eficiência alcançada em *go-to-market* e sinergias na aquisição de clientes (CAC) com Gestão levaram as Despesas Comerciais e de Marketing a crescerem em ritmo significativamente inferior, passando de 32% para 29% da Receita Líquida.

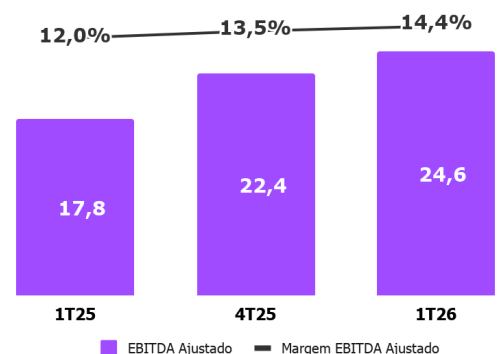
## EBITDA

O EBITDA Ajustado cresceu 38% a/a, totalizando R\$25 milhões no 1T26, com destaque para a Margem EBITDA, que saltou de 12,0% para 14,4%, consolidando um ganho expressivo de 240 pontos-base na comparação ano contra ano. Esse desempenho evidencia a disciplina operacional e financeira e a materialização de sinergias, à medida que avançamos fortemente na integração da distribuição *digital/inbound* da RD Station e a distribuição *field sales/outbound* de Gestão, dos portfólios segmentados de soluções, bem como das estruturas corporativas. Portanto, assim como em Gestão, os impactos das mudanças tecnológicas têm sido absolutamente positivos também na RD.

### Adição Líquida de ARR SaaS (R\$ MM)



### EBITDA Ajustado (R\$ MM)



# Techfin

A Techfin é a criadora do conceito de ERP Finance. Ela combina 2 diferenciais competitivos singulares: (i) oferta contextualizada e embarcada de serviços financeiros no ERP; e (ii) o uso intensivo do manancial de dados para a concessão de crédito. Desde o 4T25, a Techfin vem ampliando significativamente seu portfólio de serviços financeiros de crédito e *cash management*.

Com vistas à contínua otimização do custo de *funding*, a Techfin passou a utilizar, mais notadamente ao longo de 2025, Certificados de Recebíveis ("CR") como um novo instrumento de financiamento para alguns de seus produtos (ex.: Supplier Pay). Dessa forma, os CRs passaram a ser consolidados linha a linha nas demonstrações financeiras da Techfin, da mesma forma que os FIDCs. A fim de alinhar o formato de apresentação e acompanhamento dos resultados da Techfin às demonstrações financeiras da Techfin, os números da Demonstração de Resultado, apresentada no quadro abaixo, passaram a refletir a abertura linha a linha dos resultados dos CRs, inclusive em bases comparativas de 2025.

Vale lembrar que a Techfin é uma *joint venture* de controle compartilhado (50/50) entre a TOTVS e o Itaú. Dessa forma, 50% dos resultados da Techfin são apresentados na rubrica "Resultado de Equivalência Patrimonial" da Demonstração de Resultados, não sendo tais resultados consolidados linha a linha.

O quadro apresentado a seguir representa 100% do resultado da Techfin nos respectivos períodos. A conciliação do Lucro Ajustado da Techfin, o Balanço Patrimonial, o Fluxo de Caixa, os Direitos Creditórios por vencimento e as bases comparativas de 2024 e 2025 constam do **ANEXO VII**.

	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>98,5</b>	<b>88,8</b>	<b>10,9%</b>	<b>114,1</b>	<b>(13,7%)</b>
Receita Líquida	145,1	128,7	12,7%	160,9	(9,8%)
Custo de Funding	(46,6)	(39,9)	16,7%	(46,8)	(0,4%)
Provisão para Perda Esperada	(23,3)	(10,5)	121,6%	(17,1)	36,2%
OPEX	(72,2)	(65,7)	9,8%	(90,6)	(20,4%)
<b>EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>3,0</b>	<b>12,6</b>	<b>(76,3%)</b>	<b>6,4</b>	<b>(53,3%)</b>
% EBITDA Ajustado Techfin	3,0%	14,2%	-1120 pb	5,6%	-260 pb
Below EBITDA	(3,0)	(5,4)	(44,2%)	(3,3)	(10,0%)
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin</b>	<b>(0,0)</b>	<b>7,2</b>	<b>(100,3%)</b>	<b>3,0</b>	<b>(100,7%)</b>
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	0,0%	8,1%	-810 pb	2,7%	-270 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>					
<b>Produtos de Crédito</b>					
Produção de Crédito	3.264,6	3.208,9	1,7%	3.398,5	(3,9%)
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	63,5	64,7	(1,8%)	70,9	(10,4%)
Carteira Líquida de Crédito	2.921,2	2.523,3	15,8%	2.583,1	13,1%
Prazo médio Cart. em dia (dias)	78,6	69,7	12,7%	65,9	19,3%
Posição de Caixa da Operação de Crédito	144,0	235,4	(38,8%)	283,7	(49,2%)
<b>Produtos de Fee</b>					
TPV - Pix Techfin	2.753,4	2.053,6	34,1%	2.798,1	(1,6%)

## Receita Líquida de Funding

A Receita Líquida de Funding apresentou crescimento de 11% ano contra ano, principalmente pela elevação da taxa Selic ao longo de 2025, uma vez que o volume e o prazo médio da produção de crédito ficaram relativamente estáveis. Já a retração de 14% trimestre contra trimestre está ligada à sazonalidade típica do primeiro trimestre, marcado por menor produção do agronegócio, retratada nas quedas de 3,9% t/t do volume e de 10% t/t no prazo médio da Produção de Crédito, e à redução dos limites de concessão de crédito por conta do cenário mais desafiador do mercado de crédito.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada encerrou o 1T26 em R\$23 milhões, representando aumento de 36% t/t e 122% a/a. Este comportamento reflete sobretudo o aumento da inadimplência no mercado de crédito, em especial no agronegócio, que tem tido casos mais relevantes veiculados publicamente, mesmo assim, a inadimplência da Techfin segue em patamar inferior a 40% da média Brasil (2,3% vs 6%, respectivamente).

Em linha com sua postura historicamente conservadora, a Techfin promoveu ajustes nos seus modelos e limites de concessão de crédito, visando sempre priorizar a manutenção da qualidade da carteira e a gestão de risco, mesmo que isso comprometa temporariamente o crescimento de curto prazo. Tais ajustes já apresentaram sinais positivos de redução de inadimplência nas produções mais recentes, o que se espera ser mantido.

## Despesas Operacionais (OPEX)

As Despesas Operacionais Ajustadas apresentaram redução de 20% na comparação trimestral (t/t), totalizando R\$72 milhões no 1T26. Esta queda reflete, prioritariamente, o resultado da reestruturação e otimização da estrutura organizacional. Este foco na alavancagem de custos demonstra a disciplina de capital da Techfin, que manteve a prioridade estratégica na eficiência para o modelo ERP Finance.

## EBITDA

O EBITDA Ajustado totalizou R\$3,0 milhões no 1T26, apresentando redução de 76% a/a, reflexo primordialmente do já comentado aumento da Provisão para Perda Esperada. A redução de 53% t/t é reflexo principalmente da redução sazonal de 14% da Receita Líquida de Funding.

## Lucro Líquido

O Lucro Ajustado da Techfin encerrou o 1T26 próximo ao ponto de equilíbrio, após ter registrado R\$7,2 milhões no 1T25 e R\$3 milhões no 4T25. Este resultado é uma decorrência direta da política de gestão de risco da Techfin, materializada na maior Provisão para Perda Esperada registrada no período, que compensou o impacto positivo da Receita Líquida de Funding e da disciplina de custos.

# Linx

A aquisição da Linx estabeleceu a liderança incontestável da TOTVS no Varejo. Como afirmamos ao longo de todo o processo de negociação, a Linx é um ativo único, com encaixe perfeito na estratégia da TOTVS e sinergias óbvias em receita e custos, além de forte complementaridade de atuação.

Excepcionalmente neste trimestre, os resultados da Linx estão apresentados separadamente nesta seção. Como mencionado em diversas ocasiões ao longo do processo de aquisição, a operação da Linx está sendo totalmente integrada à operação de Gestão da TOTVS. Conseqüentemente, a partir do próximo trimestre, os resultados da Linx estarão 100% contemplados nos resultados de Gestão.

Com o fechamento da aquisição em 27 de fevereiro de 2026, foram realizados os procedimentos de revisão dos ativos e passivos do Balanço Patrimonial da Linx para fins de harmonização com as práticas contábeis adotadas pela TOTVS<sup>1</sup> e execução do exercício preliminar de alocação do preço de aquisição. Os ajustes decorrentes desses exercícios já eram majoritariamente esperados e se concentraram em: (i) forte redução de ativos intangíveis ligados ao desenvolvimento de software (CAPEX de software) e correspondentes aumentos em despesas com pesquisa e desenvolvimento (OPEX); (ii) aumento de provisões para perdas esperadas; e (iii) aumento de provisões para contingências.

Tais ajustes já estão integralmente refletidos nos respectivos períodos de competência dos resultados trimestrais da Linx contidos nos quadros desta seção, que serão utilizados para apresentar os dados *Pro Forma* combinados com TOTVS a partir do 2T26, visando proporcionar adequada comparabilidade e medição do desempenho orgânico.

<b>Resultado (em R\$ milhões)</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.172,0</b>	<b>1.143,7</b>	<b>1.170,7</b>
Receita Recorrente	1.050,5	1.053,1	1.075,1
Receita Não Recorrente	121,4	90,5	95,6
Custos	(281,1)	(268,9)	(305,6)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>890,9</b>	<b>874,8</b>	<b>865,1</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>76,0%</i>	<i>76,5%</i>	<i>73,9%</i>
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(770,0)</b>	<b>(762,4)</b>	<b>(686,8)</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>120,9</b>	<b>112,3</b>	<b>178,3</b>
<i>% EBITDA Ajustado</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,8%</i>	<i>15,2%</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>25,8</b>	<b>37,2</b>	<b>91,5</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>2,2%</i>	<i>3,3%</i>	<i>7,8%</i>

Embora o desempenho da Linx nos últimos anos tenha ficado abaixo dos resultados históricos (anteriores a 2020) — fato já esperado e conhecido por nós, após dois meses de gestão, confirmamos que a essência da Linx está preservada. Sua expertise no varejo, base de clientes, produtos e todos os ativos que sustentaram essa liderança de mercado seguem intactos e mantêm diferenciais competitivos fundamentais.

Diante disso, nosso grau de confiança na capacidade de gerar muito valor aumentou desde 02 de Março. Os resultados indicam uma recuperação incipiente do EBITDA em 2025, assim como um pequeno crescimento nominal da Receita Recorrente. Em 2026, essa tendência se acelerou e a análise do mês de Março, primeiro sob gestão da TOTVS, já revela uma recuperação notável.

<sup>1</sup> Compreendem as deliberações emitidas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), os pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC") e pelas disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, que estão em conformidade com as normas contábeis internacionais ("IFRS Accounting Standards"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB").

	Março 2026	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Resultado (em R\$ milhões, exceto %)</b>						
<b>Receita Líquida</b>	<b>100,0</b>	<b>292,1</b>	<b>292,3</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>300,5</b>	<b>(2,8%)</b>
Receita Recorrente	93,4	277,2	269,0	3,1%	270,8	2,3%
Receita Não Recorrente	6,6	14,9	23,3	(36,1%)	29,7	(49,8%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>74,5</b>	<b>209,3</b>	<b>213,4</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>220,6</b>	<b>(5,2%)</b>
Margem Bruta Ajustada	74,5%	71,6%	73,0%	-140 pb	73,4%	-180 pb
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>18,1</b>	<b>42,4</b>	<b>40,6</b>	<b>4,5%</b>	<b>41,9</b>	<b>1,3%</b>
% EBITDA Ajustado	18,1%	14,5%	13,9%	60 pb	13,9%	60 pb
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>9,2</b>	<b>15,5</b>	<b>18,7</b>	<b>(16,8%)</b>	<b>21,5</b>	<b>(27,8%)</b>
Margem Líquida Ajustada	9,2%	5,3%	6,4%	-110 pb	7,2%	-190 pb
<b>Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)</b>						
ARR	<b>1.105,4</b>	<b>n/a</b>	n/a	n/a	n/a	n/a

Como declarado no anúncio da aquisição, o plano de integração está sendo executado com alta velocidade, intensidade e profundidade, nos permitindo afirmar que o perfil atual de resultado da operação está muito mais em linha com o resultado de Março do que com o total do 1T26. Ressaltamos que esses resultados já estão sob as mesmas práticas contábeis da TOTVS, inclusive no CAPEX de software.

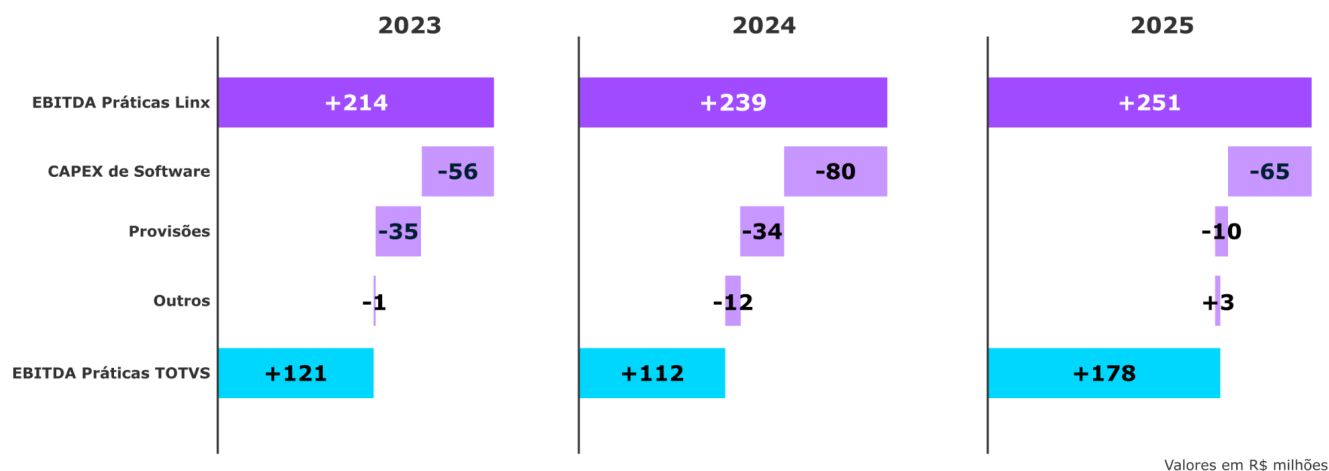
<b>Fluxo de Caixa Livre (em R\$ milhões)</b>	2023	2024	2025	<b>1T26</b>	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>LAIR</b>	<b>44,6</b>	<b>41,0</b>	<b>115,8</b>	<b>25,0</b>	<b>24,4</b>	<b>2,9%</b>	<b>29,5</b>	<b>(99,9%)</b>
Itens que não afetam o Caixa	96,7	108,2	43,0	(34,2)	7,4	(564,9%)	32,3	(117,5%)
Varição do Capital de Giro	(35,2)	(18,7)	4,1	(14,6)	2,2	(764,3%)	(7,5)	1,5%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>106,1</b>	<b>130,5</b>	<b>162,9</b>	<b>(23,7)</b>	<b>33,9</b>	<b>(170,0%)</b>	<b>54,3</b>	<b>(103,1%)</b>
(-) IR e CSLL pagos	(10,0)	(7,0)	(23,5)	(3,5)	(5,4)	(35,4%)	(9,5)	(96,3%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(35,0)	(28,6)	(23,5)	(4,1)	(13,4)	(69,0%)	(2,5)	(71,8%)
(-) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(20,8)	(13,5)	(10,7)	(4,3)	(2,5)	75,5%	(2,7)	(128,4%)
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)</b>	<b>40,3</b>	<b>81,4</b>	<b>105,2</b>	<b>(35,7)</b>	<b>12,7</b>	<b>(382,4%)</b>	<b>39,6</b>	<b>(109,7%)</b>

Um dos principais destaques nos indicadores da Linx é a consistente evolução do Fluxo de Caixa Livre, que saiu de R\$40 milhões em 2023 para +R\$105 milhões em 2025. É importante ressaltar que as variações observadas nos resultados do 4T25 e 1T26 refletem, exclusivamente, os efeitos pontuais do processo de pós-signing com a TOTVS. Dessa forma, tais oscilações não comprometem a saúde financeira da operação, mantendo integralmente a trajetória positiva de Geração de Caixa e Eficiência da Linx.

Lembramos que esse é apenas o começo do trabalho. Antes de 2020, o crescimento de receita e a margem da Linx eram bastante similares aos atuais do negócio de Gestão da TOTVS. Portanto, não vemos qualquer impedimento para que esse desempenho retorne aos níveis históricos. Além disso, ao estar inserida em uma estrutura muito maior, a materialização das sinergias levará o conjunto da obra a um patamar ainda melhor que o atual.

Para fins de comparabilidade, apresentamos abaixo a reconciliação entre o EBITDA da Linx apurado antes e depois da harmonização com as práticas contábeis adotadas pela TOTVS:

### HARMONIZAÇÃO DE PRÁTICAS CONTÁBEIS - PROFORMA



## Resultados Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.172,0</b>	<b>1.143,7</b>	<b>1.170,7</b>	<b>292,3</b>	<b>289,7</b>	<b>288,2</b>	<b>300,5</b>	<b>292,1</b>
Receita Recorrente	1.050,5	1.053,1	1.075,1	269,0	269,8	265,5	270,8	277,2
Receita Não Recorrente	121,4	90,5	95,6	23,3	19,9	22,7	29,7	14,9
Custos	(281,1)	(268,9)	(305,6)	(78,8)	(74,7)	(72,2)	(79,8)	(82,8)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>890,9</b>	<b>874,8</b>	<b>865,1</b>	<b>213,4</b>	<b>215,0</b>	<b>216,0</b>	<b>220,6</b>	<b>209,3</b>
Margem Bruta	76,0%	76,5%	73,9%	73,0%	74,2%	74,9%	73,4%	71,6%
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(770,0)</b>	<b>(762,4)</b>	<b>(686,8)</b>	<b>(172,8)</b>	<b>(166,7)</b>	<b>(168,5)</b>	<b>(178,7)</b>	<b>(166,8)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(336,3)	(311,8)	(278,6)	(68,4)	(67,9)	(66,7)	(75,5)	(80,6)
Provisão para Perda Esperada	(27,1)	(27,8)	(21,4)	(5,2)	(4,5)	(7,0)	(4,6)	(3,5)
Despesas Comerciais e de Marketing	(260,2)	(255,8)	(271,1)	(63,1)	(68,6)	(66,0)	(73,4)	(79,1)
Despesas Gerais Adm. e Outras	(146,4)	(167,1)	(115,7)	(36,0)	(25,7)	(28,7)	(25,3)	(3,6)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>120,9</b>	<b>112,3</b>	<b>178,3</b>	<b>40,6</b>	<b>48,2</b>	<b>47,5</b>	<b>41,9</b>	<b>42,4</b>
% EBITDA Ajustado	10,3%	9,8%	15,2%	13,9%	16,7%	16,5%	13,9%	14,5%
Depreciação e Amortização	(79,9)	(71,8)	(61,4)	(16,0)	(17,0)	(14,1)	(14,3)	(17,6)
Resultado Financeiro	3,6	0,5	(1,0)	(0,3)	(0,9)	(1,8)	1,9	0,2
<b>LAIR Ajustado</b>	<b>44,6</b>	<b>41,0</b>	<b>115,8</b>	<b>24,4</b>	<b>30,4</b>	<b>31,6</b>	<b>29,5</b>	<b>25,0</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(18,8)	(3,8)	(24,3)	(5,7)	(8,1)	(2,5)	(8,0)	(9,5)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>25,8</b>	<b>37,2</b>	<b>91,5</b>	<b>18,7</b>	<b>22,3</b>	<b>29,0</b>	<b>21,5</b>	<b>15,5</b>
Margem Líquida Ajustada	2,2%	3,3%	7,8%	6,4%	7,7%	10,1%	7,2%	5,3%

## Fluxo de Caixa Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>LAIR Ajustado</b>	<b>44,6</b>	<b>41,0</b>	<b>115,8</b>	<b>24,4</b>	<b>30,4</b>	<b>31,6</b>	<b>29,5</b>	<b>25,0</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>96,7</b>	<b>108,2</b>	<b>43,0</b>	<b>7,4</b>	<b>9,9</b>	<b>(6,6)</b>	<b>32,3</b>	<b>(34,2)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(35,2)</b>	<b>(18,7)</b>	<b>4,1</b>	<b>2,2</b>	<b>(12,6)</b>	<b>22,1</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(14,6)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>106,1</b>	<b>130,5</b>	<b>162,9</b>	<b>33,9</b>	<b>27,6</b>	<b>47,1</b>	<b>54,3</b>	<b>(23,7)</b>
Juros Pagos	(1,7)	(1,3)	(1,0)	(0,3)	(0,3)	(0,2)	(0,2)	(0,2)
IR e CSSL Pagos	(10,0)	(7,0)	(23,5)	(5,4)	(3,9)	(4,6)	(9,5)	(3,5)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>94,4</b>	<b>122,1</b>	<b>138,4</b>	<b>28,2</b>	<b>23,5</b>	<b>42,2</b>	<b>44,5</b>	<b>(27,4)</b>
Ativo Fixo	(22,0)	(2,4)	(2,5)	(0,6)	(0,7)	(0,6)	(0,6)	(0,7)
Intangível	(13,0)	(26,2)	(21,0)	(12,7)	(0,9)	(5,6)	(1,9)	(3,4)
Pagamento de obrigações por aquisição de investimentos	(112,9)	(19,6)	(3,2)	(2,4)	-	(0,8)	-	-
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(147,9)</b>	<b>(48,2)</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(4,1)</b>
Pagamento das parcelas de arrendamento mercantil	(20,8)	(13,5)	(10,7)	(2,5)	(3,1)	(2,4)	(2,7)	(4,3)
Mútuo Intercompany	-	-	17,7	-	-	66,2	(48,5)	(17,7)
Dividendos e juros sobre capital próprio pago	(5,0)	(3,5)	(25,4)	-	0,0	(25,4)	(0,0)	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(17,0)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>38,3</b>	<b>(51,1)</b>	<b>(22,1)</b>
<b>Aumen. (Redu.) das Disponibilidades</b>	<b>(79,4)</b>	<b>56,9</b>	<b>93,3</b>	<b>10,0</b>	<b>18,8</b>	<b>73,6</b>	<b>(9,1)</b>	<b>(53,7)</b>
Caixa e equivalente de caixa no início do exercício	159,8	80,4	137,4	137,4	147,3	166,2	239,7	230,6
Caixa e equivalente de caixa no fim do exercício	80,4	137,4	230,6	147,3	166,2	239,7	230,6	177,0
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa <sup>(1)</sup></b>	<b>40,3</b>	<b>81,4</b>	<b>105,2</b>	<b>12,7</b>	<b>19,1</b>	<b>33,9</b>	<b>39,6</b>	<b>(35,7)</b>

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

## Balanco Patrimonial Pro Forma - Linx

Em R\$ milhões	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>ATIVO</b>							
<b>Circulante</b>	<b>355,9</b>	<b>360,8</b>	<b>348,7</b>	<b>375,9</b>	<b>445,8</b>	<b>428,3</b>	<b>356,0</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	80,4	137,4	147,3	166,2	239,7	230,6	177,0
Contas a receber de clientes líquido	205,0	150,8	141,3	141,3	133,1	133,3	131,8
Tributos a recuperar	26,9	28,3	16,0	21,0	23,4	28,1	16,6
Despesas antecipadas	18,7	21,3	19,4	13,9	20,0	15,7	19,0
Outros Ativos	24,9	23,0	24,6	33,6	29,5	20,6	11,7
<b>Não Circulante</b>	<b>1.266,0</b>	<b>1.224,1</b>	<b>1.215,1</b>	<b>1.191,9</b>	<b>1.179,2</b>	<b>1.138,5</b>	<b>1.151,3</b>
Contas a receber de clientes líquido	14,9	7,9	10,3	9,5	8,1	5,6	4,1
Ativo fiscal diferido	69,6	66,0	63,6	58,0	59,4	63,1	60,6
Despesas antecipadas	16,3	12,7	11,6	10,6	9,9	9,7	8,9
Imobilizado	66,7	55,0	50,4	49,2	46,6	37,5	37,8
Intangível	214,0	207,1	204,1	192,3	187,4	178,2	179,5
Direito de Uso	26,1	23,2	22,6	19,8	17,3	18,4	17,1
Goodwill	848,1	840,9	840,9	840,9	840,9	817,4	834,5
Outros Ativos	10,4	11,2	11,5	11,5	9,6	8,8	8,7
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.621,9</b>	<b>1.584,9</b>	<b>1.563,8</b>	<b>1.567,8</b>	<b>1.625,0</b>	<b>1.566,8</b>	<b>1.507,4</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>Circulante</b>	<b>238,3</b>	<b>193,3</b>	<b>181,5</b>	<b>183,4</b>	<b>274,8</b>	<b>223,6</b>	<b>160,8</b>
Obrigações sociais e trabalhistas	91,5	92,0	80,7	95,6	109,0	110,7	83,4
Fornecedores	103,6	68,0	70,3	63,6	141,1	77,8	49,1
Obrigações fiscais	18,5	20,5	19,3	14,4	15,8	24,3	19,4
Passivo de Arrendamento	6,8	9,0	8,9	7,8	7,0	9,1	7,8
Outros Passivos	17,9	3,8	2,2	2,0	1,9	1,7	1,1
<b>Não Circulante</b>	<b>279,6</b>	<b>306,9</b>	<b>294,7</b>	<b>297,8</b>	<b>308,1</b>	<b>316,8</b>	<b>320,5</b>
Provisão para obrigações legais	24,3	31,5	31,9	31,5	32,5	31,2	30,3
Passivo de Arrendamento	26,0	20,6	18,1	16,2	14,6	13,5	10,5
Passivo fiscal diferido	210,8	245,2	236,2	241,5	248,3	259,1	258,9
Outros Passivos	18,5	9,6	8,5	8,6	12,7	12,9	20,8
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.104,0</b>	<b>1.084,7</b>	<b>1.087,7</b>	<b>1.086,6</b>	<b>1.042,1</b>	<b>1.026,5</b>	<b>1.026,1</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.621,9</b>	<b>1.584,9</b>	<b>1.563,8</b>	<b>1.567,8</b>	<b>1.625,0</b>	<b>1.566,8</b>	<b>1.507,4</b>

# ANEXO I (excluindo Linx)

## Demonstração de Resultados Consolidados

O resultado Consolidado abaixo apresentado não inclui o mês de março da Linx e sua reconciliação com as ITR do 1T26 está disponível no **ANEXO II** deste documento.

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.597,0</b>	<b>1.381,5</b>	<b>15,6%</b>	<b>1.506,9</b>	<b>6,0%</b>
Receita de Gestão	1.426,0	1.232,6	15,7%	1.340,1	6,4%
Receita RD Station	171,0	148,9	14,9%	166,8	2,5%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(416,9)</b>	<b>(367,2)</b>	<b>13,5%</b>	<b>(418,0)</b>	<b>(0,3%)</b>
Custos de Gestão	(375,6)	(329,5)	14,0%	(379,0)	(0,9%)
Custos da RD Station	(41,2)	(37,7)	9,5%	(39,0)	5,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.180,2</b>	<b>1.014,3</b>	<b>16,4%</b>	<b>1.088,8</b>	<b>8,4%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(841,4)</b>	<b>(748,3)</b>	<b>12,4%</b>	<b>(785,7)</b>	<b>7,1%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(261,3)	(219,8)	18,9%	(246,9)	5,9%
Despesas Comerciais e Marketing	(326,6)	(300,7)	8,6%	(319,1)	2,3%
Provisão para Perda Esperada	(21,6)	(14,0)	54,5%	(18,0)	19,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(128,1)	(104,3)	22,9%	(126,4)	1,3%
Provisão para Contingências	(9,6)	(13,6)	(29,8%)	(8,2)	16,6%
Depreciação e Amortização	(97,7)	(82,0)	19,1%	(84,6)	15,5%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,6	(13,9)	(125,7%)	17,6	(79,7%)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>338,8</b>	<b>266,0</b>	<b>27,4%</b>	<b>303,2</b>	<b>11,7%</b>
Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>270,4</b>	<b>236,7</b>	<b>14,2%</b>	<b>303,9</b>	<b>(11,0%)</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(55,8)	(52,1)	7,1%	(53,6)	4,1%
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>222,8</b>	<b>200,6</b>	<b>11,1%</b>	<b>273,5</b>	<b>(18,5%)</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(3,2)	(5,9)	(46,5%)	(8,5)	(62,4%)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>219,6</b>	<b>194,6</b>	<b>12,8%</b>	<b>265,1</b>	<b>(17,2%)</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,8%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>17,6%</i>	<i>-380 pb</i>

# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	1T26			
	Resultado 1T26 <sup>(1)</sup>	Reclass. Depr. e Amort. <sup>(2)</sup>	Linx Março	Resultado Excl. Linx
	(a)	(b)	(c)	(a+b-c)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.697,0</b>	-	<b>100,0</b>	<b>1.597,0</b>
<b>Custos</b>	<b>(480,1)</b>	<b>37,7</b>	<b>(25,5)</b>	<b>(416,9)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.217,0</b>	<b>37,7</b>	<b>74,5</b>	<b>1.180,2</b>
<i>Margem Bruta</i>	71,7%		74,5%	73,9%
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(865,4)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>(61,7)</b>	<b>(841,4)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(301,7)	13,8	(26,5)	(261,3)
Despesas Comerciais e Marketing	(360,1)	12,7	(20,8)	(326,6)
Despesas Gerais e Administrativas	(184,2)	38,8	(7,6)	(137,7)
Depreciação e Amortização	-	(103,0)	(5,3)	(97,7)
Provisão para Perda Esperada	(23,2)	-	(1,6)	(21,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	3,7	-	0,1	3,6
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>351,6</b>	-	<b>12,8</b>	<b>338,8</b>
Receitas Financeiras	94,5	-	1,4	93,1
Despesas Financeiras	(162,3)	-	(1,4)	(160,9)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	-	-	(0,6)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>283,2</b>	-	<b>12,8</b>	<b>270,4</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(59,4)	-	(3,6)	(55,8)
Lucro (Prejuízo) das Operações Descontinuadas	8,2	-	-	8,2
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>232,0</b>	-	<b>9,2</b>	<b>222,8</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(3,2)	-	-	(3,2)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>228,8</b>	-	<b>9,2</b>	<b>219,6</b>
<i>Margem Líquida</i>	13,5%		9,2%	13,8%

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

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

# ANEXO III (excluindo Linx)

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

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>232,0</b>	<b>200,6</b>	<b>15,7%</b>	<b>273,5</b>	<b>(15,2%)</b>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Linx (Março)	9,2	-	-	-	-
<b>Lucro Líquido excl. Linx</b>	<b>222,8</b>	<b>200,6</b>	<b>11,1%</b>	<b>273,5</b>	<b>(18,5%)</b>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
(+) Depreciação e Amortização	97,7	82,0	19,1%	84,6	15,5%
(-) Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	55,8	52,1	7,1%	53,6	4,1%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>435,8</b>	<b>351,0</b>	<b>24,2%</b>	<b>388,7</b>	<b>12,1%</b>
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
(+) Itens Extraordinários	18,2	17,7	2,8%	21,0	(13,2%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	-	13,5	(100,0%)	(1,3)	(100,0%)
Ajuste Reestruturação Operacional	(0,1)	0,6	(122,4%)	2,4	(105,3%)
Gastos com Transações de M&A	18,3	1,2	>999%	9,3	96,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	2,4	(100,0%)	(11,6)	(100,0%)
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	-	-	-	22,1	(100,0%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>454,7</b>	<b>365,8</b>	<b>24,3%</b>	<b>408,7</b>	<b>11,2%</b>

## Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>435,8</b>	<b>351,0</b>	<b>24,2%</b>	<b>388,7</b>	<b>12,1%</b>
Depreciação e Amortização	(97,7)	(82,0)	19,1%	(84,6)	15,5%
Resultado Financeiro	(67,8)	(32,3)	109,7%	(0,1)	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(55,8)	(52,1)	7,1%	(53,6)	4,1%
Lucro (Prejuízo) da Op. Desc. - RJ e Dimensa	8,2	16,0	(48,9%)	23,2	(64,7%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(3,2)	(5,9)	(46,5%)	(8,5)	(62,4%)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>219,6</b>	<b>194,6</b>	<b>12,8%</b>	<b>265,1</b>	<b>(17,2%)</b>
Dividendos preferenciais Techfin	-	-	-	(24,6)	(100,0%)
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(5,0)	(10,1)	(50,4%)	(14,7)	(66,1%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR <sup>(2)</sup>	12,0	11,5	4,2%	13,8	(13,2%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR <sup>(3)</sup>	6,5	6,3	4,0%	5,5	18,2%
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR <sup>(4)</sup>	18,6	13,4	38,1%	12,7	45,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>251,7</b>	<b>215,8</b>	<b>16,6%</b>	<b>257,9</b>	<b>(2,4%)</b>
<i>Margem Líquida Ajustada <sup>(5)</sup></i>	<i>15,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>20 pb</i>	<i>17,1%</i>	<i>-130 pb</i>

<sup>(1)</sup> 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

<sup>(2)</sup> Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA GAAP; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) do Resultado Financeiro; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

<sup>(3)</sup> Despesa Financeira de Ajuste à Valor Presente oriundo da Opção de Compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3

<sup>(4)</sup> Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

<sup>(5)</sup> Lucro Líquido Ajustado sobre a Receita Líquida de Funding, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

## Reconciliação Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Depreciação	(44,4)	(39,8)	11,6%	(41,2)	8,0%
Amortização	(26,1)	(22,8)	14,4%	(25,1)	3,9%
<b>Depreciação e Amortização Ajustada</b>	<b>(70,5)</b>	<b>(62,6)</b>	<b>12,6%</b>	<b>(66,3)</b>	<b>6,4%</b>
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(27,2)	(19,4)	39,9%	(18,3)	48,2%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(97,7)</b>	<b>(82,0)</b>	<b>19,1%</b>	<b>(84,6)</b>	<b>15,5%</b>

## Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
Receitas Financeiras	93,1	48,0	93,9%	66,2	40,6%
Despesas Financeiras	(151,0)	(71,1)	112,5%	(82,6)	82,9%
<b>Resultado Financeiro Ajustado</b>	<b>(57,9)</b>	<b>(23,1)</b>	<b>151,0%</b>	<b>(16,3)</b>	<b>254,6%</b>
Dividendos preferenciais Techfin	-	-	-	24,6	(100,0%)
AVP Opção de Compra - Dimensa	(9,9)	(9,5)	4,0%	(8,4)	18,2%
AVP Extraordinário - Earn-outs	-	0,2	(100,0%)	-	-
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(67,8)</b>	<b>(32,3)</b>	<b>109,7%</b>	<b>(0,1)</b>	<b>&gt;999%</b>

## Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>LAIR</b>	<b>270,4</b>	<b>236,7</b>	<b>14,2%</b>	<b>303,9</b>	<b>(11,0%)</b>
(-) Resultado de Equiv. Patrimonial - Techfin	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)
<b>LAIR (Gestão + RD Station)</b>	<b>271,0</b>	<b>233,7</b>	<b>16,0%</b>	<b>303,0</b>	<b>(10,6%)</b>
IR à taxa nominal (34%)	(92,1)	(79,5)	16,0%	(103,0)	(10,6%)
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5,9	6,4	(7,3%)	8,2	(27,6%)
Juros Sobre Capital Próprio	35,5	27,9	27,4%	34,0	4,6%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,2)	(3,1)	3,7%	(3,4)	(3,8%)
Participação de Administradores	(1,1)	(1,1)	(3,8%)	(1,1)	(1,5%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,7	0,9	(24,9%)	1,2	(44,0%)
Outros	(1,5)	(3,6)	(59,3%)	10,5	(113,9%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(55,8)</b>	<b>(52,1)</b>	<b>7,1%</b>	<b>(53,6)</b>	<b>4,1%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(41,4)	(59,3)	(30,1%)	(72,9)	(43,1%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(14,3)	7,2	(298,9%)	19,3	(174,5%)
% Taxa Efetiva Total	20,6%	22,3%	-170 pb	17,7%	290 pb
<b>Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)</b>	<b>(18,8)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>19,1%</b>	<b>(16,2)</b>	<b>15,9%</b>
Itens Extraordinários - EBITDA	(6,2)	(6,0)	2,8%	(7,1)	(13,2%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(9,2)	(6,6)	39,9%	(6,2)	48,2%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,4)	(3,2)	6,7%	(2,8)	18,2%
<b>IR e CSLL Ajustado</b>	<b>(74,6)</b>	<b>(67,9)</b>	<b>9,9%</b>	<b>(69,8)</b>	<b>6,8%</b>
% Taxa Efetiva Ajustada	27,5%	29,0%	-150 pb	23,0%	450 pb

# ANEXO IV (excluindo Linx)

## Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>LAIR</b>	<b>270,4</b>	<b>236,7</b>	<b>14,2%</b>	<b>303,9</b>	<b>(11,0%)</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>302,5</b>	<b>195,6</b>	<b>54,6%</b>	<b>205,7</b>	<b>47,1%</b>
Depreciação e Amortização	97,7	82,0	19,1%	84,6	15,5%
Pagamento Baseado em Ações	27,6	12,4	121,7%	27,1	1,9%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,4)	2,3	(119,2%)	(8,0)	(94,5%)
Provisão para Perda Esperada	21,6	14,0	54,5%	18,0	19,9%
Equivalência Patrimonial	0,6	(3,0)	(121,4%)	(0,9)	(171,0%)
Provisão (Reversão) para Contingências	9,6	13,6	(29,5%)	8,2	17,4%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	-	11,2	(100,0%)	(1,3)	(100,0%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	145,8	63,1	131,2%	78,0	86,9%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(89,3)</b>	<b>(112,4)</b>	<b>(20,5%)</b>	<b>(47,8)</b>	<b>86,9%</b>
Contas a Receber de Clientes	(84,5)	(91,3)	(7,5%)	(30,5)	177,2%
Impostos a Recuperar	(47,7)	(23,1)	106,3%	16,7	(384,7%)
Depósitos Judiciais	(2,8)	(2,9)	(5,8%)	(0,2)	>999%
Outros Ativos	(3,4)	(25,4)	(86,7%)	43,4	(107,8%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	5,8	9,5	(38,5%)	(42,5)	(113,7%)
Fornecedores	37,9	20,9	81,6%	11,2	237,9%
Comissões a Pagar	2,7	(8,3)	(132,5%)	7,4	(63,4%)
Impostos a Pagar	5,9	9,8	(39,7%)	(41,2)	(114,4%)
Outras Contas a Pagar	(3,4)	(1,5)	128,0%	(12,2)	(72,3%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>483,6</b>	<b>319,9</b>	<b>51,1%</b>	<b>461,8</b>	<b>4,7%</b>
Juros Pagos	(121,2)	(80,2)	51,1%	(6,1)	>999%
IR e CSLL Pagos	(51,2)	(72,8)	(29,7%)	(19,8)	158,5%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>311,2</b>	<b>166,9</b>	<b>86,4%</b>	<b>435,9</b>	<b>(28,6%)</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(97,7)	(51,8)	88,5%	(37,2)	162,8%
Aumento de Intangível	(38,0)	(22,0)	73,0%	(24,9)	52,3%
Mútuo com Franquias	0,6	2,9	(79,3%)	7,5	(92,0%)
Dividendos Recebidos	-	-	-	19,9	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	(3.364,9)	-	-	(8,1)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(4,3)	(87,5)	(95,0%)	(18,3)	(76,3%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	-	-	18,4	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,4	1,4	(0,1%)	7,0	(79,4%)
Investimento em Fundo CVC	(33,7)	(21,4)	57,5%	(13,4)	150,7%
Caixa Recebido (Investido) Techfin	2,7	-	-	-	-
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	-	0,7	(100,0%)	0,6	(100,0%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(3.533,9)</b>	<b>(177,6)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(48,6)</b>	<b>&gt;999%</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(10,2)	-	-	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(11,8)	(15,1)	(22,0%)	(8,4)	41,0%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	2.991,5	-	-	-	-
Dividendos e JCP Pago	-	-	-	(187,8)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(276,6)	-	-	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>2.692,9</b>	<b>(15,1)</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>(196,2)</b>	<b>&lt;(999%)</b>
<b>Aumen. (Redu.) das Disponibilidades</b>	<b>(529,8)</b>	<b>(25,8)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>191,1</b>	<b>(377,2%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.785,7	1.360,7	31,2%	1.594,6	12,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.255,9	1.334,8	(5,9%)	1.785,7	(29,7%)

# ANEXO V (excluindo Linx)

## Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.437,4</b>	<b>2.921,7</b>	<b>17,6%</b>	<b>3.875,8</b>	<b>(11,3%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.255,9	1.943,0	(35,4%)	1.785,7	(29,7%)
Contas a Receber de Clientes	770,8	714,2	7,9%	700,3	10,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(73,5)	(73,1)	0,6%	(61,2)	20,2%
Tributos Correntes a Recuperar	104,5	100,9	3,5%	53,8	94,1%
Garantias de Investimentos	19,3	14,3	34,3%	21,0	(8,2%)
Outros Ativos	244,6	165,5	47,8%	250,0	(2,2%)
Ativos Operações Descontinuadas	1.115,9	56,8	>999%	1.126,1	(0,9%)
<b>Não Circulante</b>	<b>9.134,9</b>	<b>5.763,9</b>	<b>58,5%</b>	<b>5.576,4</b>	<b>63,8%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>906,3</b>	<b>820,4</b>	<b>10,5%</b>	<b>828,2</b>	<b>9,4%</b>
Contas a Receber de Clientes	32,6	14,5	125,1%	22,8	43,2%
Crédito com Empresas Ligadas	5,1	5,8	(12,7%)	6,9	(26,1%)
IR e CSLL Diferidos	262,8	256,1	2,6%	243,8	7,8%
Depósitos Judiciais	31,1	32,4	(3,9%)	28,1	10,9%
Ativos Financeiros	258,1	193,7	33,3%	228,3	13,1%
Garantias de Investimentos	163,5	182,5	(10,5%)	153,8	6,3%
Outros Ativos	153,1	135,4	13,1%	144,6	5,9%
Investimentos	1.316,0	324,8	305,2%	290,8	352,6%
Imobilizado	620,1	418,9	48,0%	553,2	12,1%
Intangível	6.292,4	4.199,8	49,8%	3.904,3	61,2%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>12.572,3</b>	<b>8.685,6</b>	<b>44,7%</b>	<b>9.452,2</b>	<b>33,0%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.183,4</b>	<b>1.158,4</b>	<b>88,5%</b>	<b>1.978,2</b>	<b>10,4%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	470,8	442,8	6,3%	462,1	1,9%
Fornecedores	263,2	232,2	13,3%	220,8	19,2%
Obrigações fiscais	131,7	121,4	8,5%	133,8	(1,6%)
Debêntures	108,9	33,4	226,3%	100,1	8,8%
Op. de compra de part. de não controladores	674,9	-	-	651,4	3,6%
Financiamento por Arrendamento	49,7	60,1	(17,3%)	42,5	16,9%
Dividendos e JCP a Pagar	106,2	83,2	27,5%	1,7	>999%
Obrigações por Aquisição de Invest.	52,4	46,3	13,2%	28,6	83,1%
Comissões a Pagar	79,7	60,9	30,7%	77,0	3,5%
Outros Passivos	87,7	68,3	28,4%	84,1	4,2%
Passivos Operações Descontinuadas	158,2	9,6	>999%	176,2	(10,2%)
<b>Não Circulante</b>	<b>5.083,6</b>	<b>2.415,7</b>	<b>110,4%</b>	<b>2.030,5</b>	<b>150,4%</b>
Financiamento por Arrendamento	214,7	62,3	244,4%	216,4	(0,8%)
Debêntures	4.471,4	1.473,5	203,5%	1.477,3	202,7%
Obrigações por Aquisição de Invest.	181,9	226,2	(19,6%)	158,9	14,5%
IR e CSLL Diferidos	45,6	15,9	187,3%	17,2	164,4%
Provisão para Contingências	115,5	111,3	3,8%	106,8	8,2%
Passivo Financeiro	-	454,3	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	54,5	72,3	(24,6%)	53,9	1,0%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.305,3</b>	<b>5.111,5</b>	<b>3,8%</b>	<b>5.443,5</b>	<b>(2,5%)</b>
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(581,1)	(349,7)	66,2%	(304,7)	90,7%
Reserva de Capital	151,3	294,5	(48,6%)	137,4	10,1%
Reservas de Lucros	2.373,3	1.828,1	29,8%	2.249,0	5,5%
Ajustes Acumulados de Conversão	57,9	64,3	(10,0%)	61,1	(5,2%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	341,4	311,7	9,5%	338,2	0,9%
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>12.572,3</b>	<b>8.685,6</b>	<b>44,7%</b>	<b>9.452,2</b>	<b>33,0%</b>

# ANEXO VI (excluindo Linx)

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

Em R\$ milhões	1T26
Até 12 meses	174,9
de 13 a 24 meses	175,8
de 25 a 36 meses	166,3
de 37 a 48 meses	158,7
mais de 48 meses	833,1
<b>Total</b>	<b>1.508,7</b>

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

Em R\$ milhões	1T26
Até 12 meses	7,6
de 13 a 24 meses	6,6
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	18,6
<b>Total</b>	<b>45,9</b>

## Amortização de Ágio de Aquisição (Goodwill)

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

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou R\$5,3 bilhões no 1T26, dos quais, R\$1,6 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	1T26
<b>Total</b>	<b>5.265,2</b>
Diferença entre base contábil e fiscal de ágio	85,1
Utilização como benefício até 31/03	(1.613,6)
<b>Saldo a ser utilizado:</b>	<b>3.736,6</b>
Saldo empresas não incorporadas	3.224,1
<b>Saldo incorporado a utilizar:</b>	<b>512,6</b>
Até 12 meses	(211,4)
De 13 a 24 meses	(135,5)
De 25 a 36 meses	(133,9)
Mais de 36 meses	(75,1)

As aquisições da Linx, TBDC e Suri, adicionaram R\$2,1 bilhão ao ágio total. Desse montante, aproximadamente R\$1,1 bilhão são provenientes da aquisição da Linx, enquanto aproximadamente R\$835 milhões representam o ágio oriundo de aquisições passadas já presente no balanço da Linx. Deste saldo, aproximadamente R\$760 milhões já foram consumidos para fins de benefício fiscal. Como parte do exercício de alocação de preço de compra (PPA) da Linx aproximadamente R\$1,1 bilhão foi alocado principalmente a ativos intangíveis, o que é responsável pelo aumento sequencial de R\$8,8 milhões na Amortização de Intangíveis de Aquisições, conforme detalhado no **ANEXO III**.

# ANEXO VII

## Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin</b>	<b>(0,0)</b>	<b>7,2</b>	<b>(100,3%)</b>	<b>3,0</b>	<b>(100,7%)</b>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(1,2)	0,0%	(1,2)	0,0%
<b>Lucro (Prejuízo) da Techfin</b>	<b>(1,3)</b>	<b>5,9</b>	<b>(121,4%)</b>	<b>1,8</b>	<b>(171,0%)</b>
Outros Resultados <sup>(1)</sup>	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(171,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	(0,6)	3,0	(121,4%)	0,9	(170,9%)

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

## Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>LAIR</b>	<b>2,6</b>	<b>11,2</b>	<b>(77,0%)</b>	<b>5,1</b>	<b>(49,3%)</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>51,2</b>	<b>49,3</b>	<b>3,8%</b>	<b>67,4</b>	<b>(24,0%)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(240,2)</b>	<b>(96,9)</b>	<b>147,9%</b>	<b>155,1</b>	<b>(254,9%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>(186,4)</b>	<b>(36,3)</b>	<b>413,2%</b>	<b>227,5</b>	<b>(181,9%)</b>
Juros pagos	(0,0)	(0,1)	(58,9%)	(0,0)	(30,3%)
IR e CSLL pagos	(0,3)	(1,2)	(78,9%)	(2,4)	(89,2%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>(186,7)</b>	<b>(37,6)</b>	<b>396,2%</b>	<b>225,1</b>	<b>(183,0%)</b>
Ativo Fixo	(0,7)	(0,2)	356,1%	(1,5)	(52,2%)
Intangíveis	(7,3)	(0,2)	>999%	(3,3)	122,2%
Resgates (Investimentos) Financeiros	189,3	(19,6)	<(999%)	9,2	>999%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>181,3</b>	<b>(19,9)</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>4,5</b>	<b>&gt;999%</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(81,3)	(138,4)	(41,2%)	(101,4)	(19,8%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,6)	(33,1%)	(0,5)	(17,8%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(15,9)	54,2	(129,3%)	(10,9)	45,8%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(97,6)</b>	<b>(84,8)</b>	<b>15,2%</b>	<b>(132,7)</b>	<b>(26,5%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(103,1)	(142,3)	(27,6%)	96,8	(206,4%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	240,8	262,4	(8,2%)	144,0	67,3%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>137,7</b>	<b>120,1</b>	<b>14,7%</b>	<b>240,8</b>	<b>(42,8%)</b>
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,2	3,5	(7,4%)	2,8	14,5%
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa <sup>(1)</sup></b>	<b>(198,4)</b>	<b>(42,0)</b>	<b>372,2%</b>	<b>217,0</b>	<b>(191,4%)</b>

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

## Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.161,8</b>	<b>2.821,5</b>	<b>12,1%</b>	<b>3.069,0</b>	<b>3,0%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	137,7	120,1	14,7%	240,8	(42,8%)
Aplicações Financeiras	69,0	114,3	(39,6%)	155,5	(55,6%)
Contas a Receber de Clientes	2.921,2	2.523,9	15,7%	2.583,1	13,1%
Outros Ativos	33,8	63,2	(46,5%)	89,6	(62,3%)
<b>Não Circulante</b>	<b>204,8</b>	<b>215,5</b>	<b>(4,9%)</b>	<b>202,5</b>	<b>1,1%</b>
Realizável a Longo Prazo	25,1	36,3	(30,9%)	27,6	(9,3%)
Imobilizado	5,4	6,3	(13,9%)	5,7	(5,0%)
Intangível	174,3	172,9	0,8%	169,1	3,1%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.366,6</b>	<b>3.036,9</b>	<b>10,9%</b>	<b>3.271,5</b>	<b>2,9%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.768,4</b>	<b>2.374,9</b>	<b>16,6%</b>	<b>2.673,1</b>	<b>3,6%</b>
Empréstimos e Financiamentos	42,7	233,3	(81,7%)	54,9	(22,2%)
Repasso para parceiros	1.255,4	876,8	43,2%	1.125,7	11,5%
Cotas Seniores e Mezanino	1.265,4	1.203,7	5,1%	1.241,9	1,9%
Outros Passivos	205,0	61,0	235,7%	250,5	(18,2%)
<b>Não Circulante</b>	<b>18,3</b>	<b>12,8</b>	<b>42,8%</b>	<b>16,9</b>	<b>8,4%</b>
Empréstimos e Financiamentos	-	1,7	(100,0%)	0,3	(100,0%)
Outros Passivos	18,3	11,1	65,0%	16,6	10,5%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>579,8</b>	<b>649,2</b>	<b>(10,7%)</b>	<b>581,5</b>	<b>(0,3%)</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>3.366,6</b>	<b>3.036,9</b>	<b>10,9%</b>	<b>3.271,5</b>	<b>2,9%</b>

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

Em R\$ milhões	1T26	1T25	Δ a/a	4T25	Δ t/t
A vencer	2.850,5	2.486,1	14,7%	2.487,5	14,6%
<b>Títulos Vencidos</b>					
Até 30 dias	40,1	26,7	50,2%	59,5	(32,6%)
de 31 a 60 dias	14,9	10,7	39,2%	14,5	3,2%
de 61 a 90 dias	10,3	5,9	72,7%	14,5	(29,1%)
de 91 a 180 dias	30,2	11,7	157,0%	32,0	(5,7%)
de 181 a 360 dias	39,9	18,3	117,7%	28,3	40,9%
mais de 360 dias	170,3	144,6	17,8%	163,8	3,9%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>3.156,2</b>	<b>2.704,1</b>	<b>16,7%</b>	<b>2.800,1</b>	<b>12,7%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(235,0)	(180,8)	30,0%	(216,9)	8,3%
<b>Total</b>	<b>2.921,2</b>	<b>2.523,3</b>	<b>15,8%</b>	<b>2.583,1</b>	<b>13,1%</b>

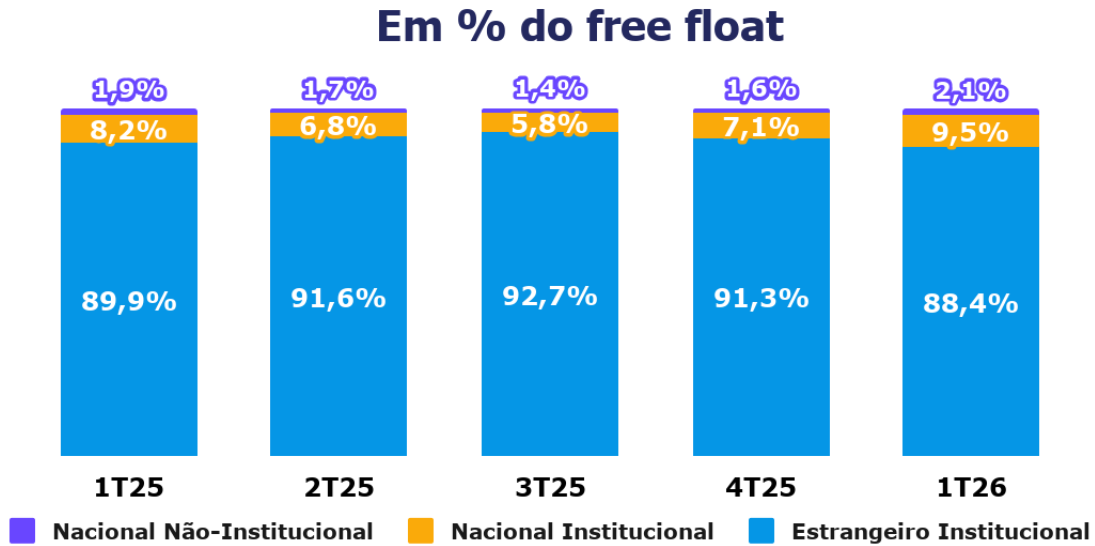
## Resultados Trimestrais em 2024 e 2025 da Techfin

Resultado (em R\$ milhões, exceto %)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>65,5</b>	<b>72,3</b>	<b>81,2</b>	<b>101,6</b>	<b>88,8</b>	<b>83,5</b>	<b>119,8</b>	<b>114,1</b>	<b>98,5</b>
Receita Líquida	101,9	104,6	117,8	134,1	128,7	126,4	167,7	160,9	145,1
Custo de Funding	(36,5)	(32,4)	(36,6)	(32,5)	(39,9)	(43,0)	(48,0)	(46,8)	(46,6)
Provisão para Perda Esperada	(7,2)	(8,6)	(7,6)	(9,5)	(10,5)	(13,5)	(16,5)	(17,1)	(23,3)
OPEX	(64,1)	(63,4)	(65,1)	(73,6)	(65,7)	(67,5)	(77,6)	(90,6)	(72,2)
<b>EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>(5,8)</b>	<b>0,3</b>	<b>8,6</b>	<b>18,5</b>	<b>12,6</b>	<b>2,4</b>	<b>25,6</b>	<b>6,4</b>	<b>3,0</b>
% EBITDA Ajustado Techfin	-8,9%	0,5%	10,5%	18,2%	14,2%	2,9%	21,4%	5,6%	3,0%
Below EBITDA	0,8	(2,2)	0,8	(6,8)	(5,4)	(0,9)	(9,6)	(3,3)	(3,0)
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>9,3</b>	<b>11,7</b>	<b>7,2</b>	<b>1,6</b>	<b>16,1</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,0)</b>
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	-7,7%	-2,6%	11,5%	11,5%	8,1%	1,9%	13,4%	2,7%	0,0%

# ANEXO VIII

## Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 1T26 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais 88% 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]

- **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.
- **Logo Churn:** métrica de negócios que mede a taxa percentual de clientes (ou "logos") que cancelaram seus contratos ou deixaram de usar os serviços de uma empresa dentro de um período específico. Diferente do Revenue Churn, que foca no impacto financeiro (receita perdida), o Logo Churn quantifica estritamente o número de clientes perdidos. Esta é uma métrica crucial para avaliar a retenção do cliente, especialmente em empresas de assinatura (como SaaS), indicando a capacidade da organização em manter sua base de clientes ativa.
- **Lucro Líquido Ajustado:** é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de earn-outs; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.
- **LYNN** primeiro *foundation* de Inteligência Artificial B2B do mercado brasileiro, lançado pela TOTVS, sendo uma AI proprietária de propósito específico, baseada no conceito de *Artificial Narrow Intelligence* ("ANI"). Sua especialização e domínio de contexto 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 resultado da correção inflacionária na tabela de preços somada ao saldo líquido, entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços.
- **Modelo 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]

- **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 AI.
- **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.