São Paulo, 04 de novembro de 2026

A ***TOTVS S.A.*** *(B3: TOTS3) anuncia seus* ***resultados do Terceiro Trimestre de 2026 (3T26)***

RELEASE DE RESULTADOS 3T26

VIDEOCONFERÊNCIA - 05 de novembro de 2026, às 11:00 (BRT)

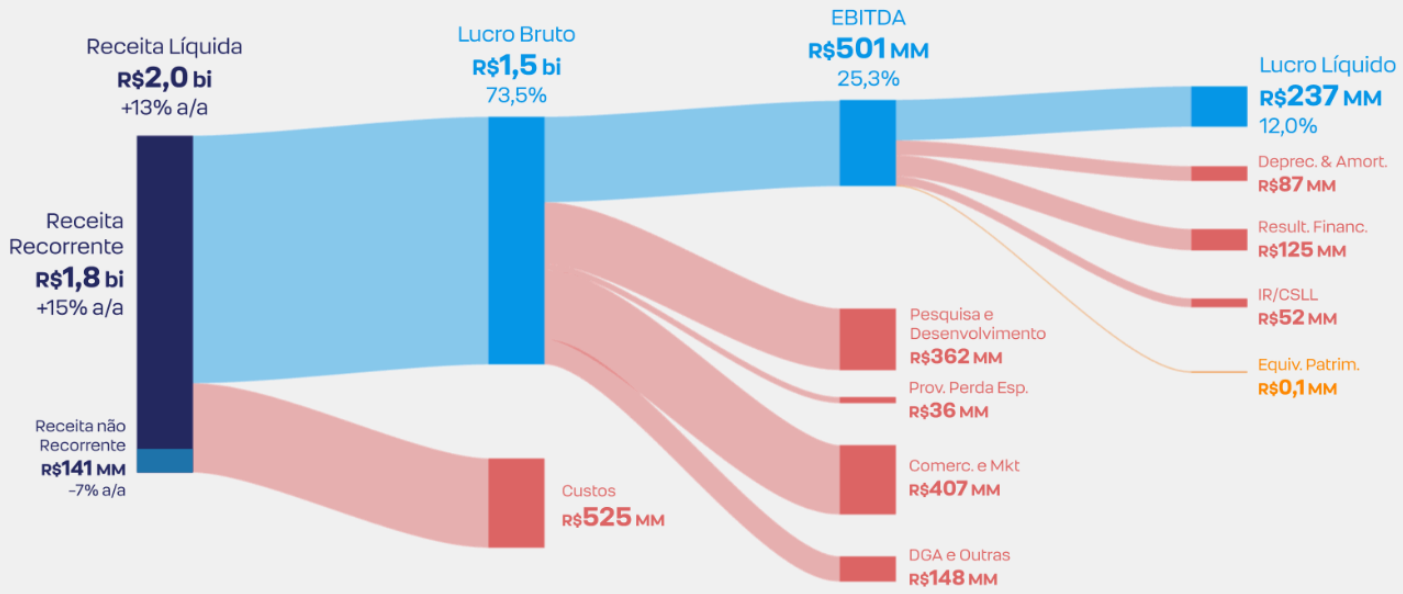
Clique aqui para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

Para mais informações, acesse ri.totvs.com

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

RESULTADOS 3T26

Destaques Financeiros e Operacionais[1]



31º
trimestre consecutivo de crescimento orgânico de 2 dígitos, sendo os últimos 22 entre 15% e 25%

Aceleração sequencial de
+5 p.p a/a
na Receita de Cloud (3T26 vs 2T26)

ARR
R$8,0 bi **+14%** a/a

NOPLAT
R$306 MM **+15%** a/a

RECEITA RECORRENTE
R$1,8 bi **+15%** a/a

EBITDA AJUSTADO
R$501 MM **+17%** a/a

Adição Líquida de ARR
R$209 MM **+4,4%** a/a

Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado
83% **-1.270pb** a/a

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

Mensagem do CEO

Mudando o rumo da prosa

Há bastante tempo temos a prática de começar o preparo da mensagem do CEO com alguma antecedência. É interessante que até o começo deste ano, a linha mestra inicial se mantinha relativamente intacta até a versão final. Os ajustes eram apenas de linguagem. Pois bem, em 2026, isso mudou de forma dramática. Já na mensagem do 4T, divulgada em fevereiro, os primeiros *drafts* falavam do fechamento de um 2025 maravilhoso e das perspectivas de um 2026 de mais crescimento e ganho de rentabilidade, com o lançamento do LYNN, nosso *foundation* de AI que nos habilitava para um enorme aumento de *addressable market*. Em vez disso, tivemos que endereçar o nascimento do recém-falecido SaaSpocalypse. Foi assim também no 1T e no 2T.

Agora, nesse 3T, o primeiro *draft,* feito antes de 25/10, versava sobre estar "*ahead of the curve*". Começava em 1955, quando o historiador Cyril Parkinson fez um artigo para a The Economist, postulando que "o trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua realização".

Lembrava que, menos conhecida, é a sua antítese positiva. Que, pela "lei", se você der 30 dias para alguém pintar uma parede que leva duas horas, a pessoa vai passar 30 dias planejando e complicando a tarefa até estourar o prazo. Na execução de tarefas, a abundância de tempo gera desperdício. Quando mudamos da execução para a tomada de decisões complexas, ou seja, a estratégia, a dinâmica se inverte. Nela, o tempo não deve ser comprimido artificialmente; deve-se usar todo o tempo disponível.

Estabelecia que, analisar corretamente o cenário facilita determinar com mais precisão o real tempo disponível para uma decisão. Que um bom desafio é encontrar formas de aumentar o tempo para a tomada de decisões estratégicas. Que estar "*ahead of the curve*" é a resposta a esse desafio.

Reforçava também que o Universo TOTVS e o Investor Day mostraram que seguimos antecipando tendências, sempre alguns passos à frente. Que dois anos atrás, a adoção de AI no mundo corporativo ainda engatinhava. E, apesar de acreditarmos que o ritmo de sua adoção seguiria o *framework* de, quanto mais crítica e integrada é uma tarefa ou processo, mais lenta é a adoção de novas tecnologias, nos antecipamos ao desenharmos uma visão de AI, definindo nosso papel e os passos a serem executados para torná-lo realidade.

Pontuava ainda que, neste final de 2026, o nível de adoção de AI nas empresas cresceu de forma acelerada, apesar de ainda incipiente. Que mais de 50% do consumo corporativo é para *coding*, 20% para suporte a clientes e o restante se divide entre pesquisa/chatbots e organização das bases de dados. Assim, o consumo de AI para as tarefas associadas aos *softwares* de gestão é próximo de zero. E, portanto, o *framework* segue 100% válido.

Dizia que estar *ahead of the curve* significou para a TOTVS várias conquistas: criamos os habilitadores de AI, que se tornaram a principal locomotiva de crescimento de receita, lançamos o LYNN, o IaaS e, nas últimas semanas, o TaaS e o CORTEN. Que havíamos entendido qual era o tempo disponível para tomar nossas decisões e o usamos integralmente. Executamos sem desperdício. Que, uma a uma, as peças do quebra-cabeça foram sendo encaixadas. Sustentando crescimento acelerado e aumentando rentabilidade. E que, como consequência, o retorno é inexorável, tudo uma questão de tempo, pois o trem já partiu da estação.

No final desse *draft*, mudávamos o assunto para o lançamento do sistema operacional de gestão CORTEN, afirmando que ele é um marco na longa história da TOTVS. Que o CORTEN passa a ser a peça central da estratégia

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

da TOTVS, pois desde a criação das 3 dimensões acreditamos que as barreiras que separavam as diferentes camadas tecnológicas nas empresas desapareceriam e que ser um *trusted advisor* exigiria tornar isso realidade. Claro, o CORTEN é essa convergência, sem costuras. Uma nova categoria, criada pela TOTVS. Que só a TOTVS tem.

Porém, de um dia para o outro, o mercado estabeleceu que a volatilidade aumentou, a confiança caiu e a visibilidade desapareceu. Mesmo sabendo que, como disse o título de um antigo relatório de *sell side*, a TOTVS é uma *all-weather company* (ou seria *stock*?), nos vimos mais uma vez pensando se pareceríamos estar em Nárnia, caso não mudássemos o eixo da mensagem para endereçar o cenário de momento. Foi então que nos lembramos que o Corten é um aço 3 vezes mais resistente à corrosão que o aço comum, pois cria uma camada protetora que o envolve completamente, sem remendos. Assim, por um acaso do destino, essa marca veio a calhar: ela representa precisamente do que a TOTVS é feita. Nossa história mostra que passamos por situações de turbulências macroeconômicas melhor que qualquer outra empresa. E que sempre saímos ainda mais fortes do que entramos.

Dennis Herszkowicz - CEO

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado

Resultado Consolidado (Pro-forma)

As tabelas a seguir refletem o efeito pro-forma da combinação da Linx em todos os períodos reportados e apresentam valores já ajustados pelos itens extraordinários para facilitar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas. A reconciliação dos resultados ajustados com o padrão GAAP pode ser encontrada nos **ANEXOS II e III**.

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

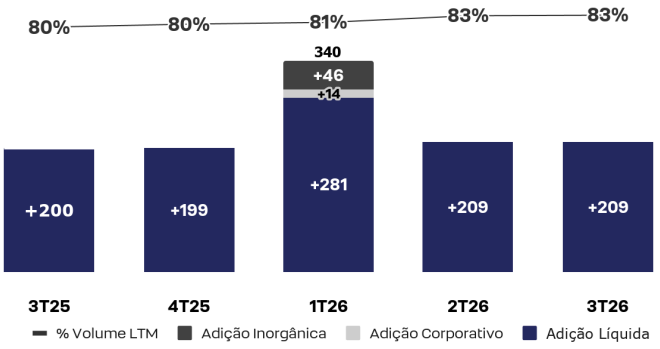
Resultado Consolidado	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
(em R$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	**1.977,8**	**1.746,7**	**13,2%**	**1.919,7**	**3,0%**	**5.786,6**	**5.115,2**	**13,1%**
Receita Recorrente	1.837,2	1.595,5	15,1%	1.781,3	3,1%	5.354,9	4.640,1	15,4%
Receita Não Recorrente	140,7	151,2	(7,0%)	138,4	1,6%	431,8	475,1	(9,1%)
Custos	**(524,6)**	**(457,4)**	**14,7%**	**(514,8)**	**1,9%**	**(1.539,1)**	**(1.361,4)**	**13,1%**
Lucro Bruto Ajustado	**1.453,2**	**1.289,3**	**12,7%**	**1.404,9**	**3,4%**	**4.247,6**	**3.753,9**	**13,2%**
Margem Bruta Ajustada	*73,5%*	*73,8%*	*-30 pb*	*73,2%*	*30 pb*	*73,4%*	*73,4%*	*0 pb*
Despesas Operacionais Ajustadas	**(952,3)**	**(860,8)**	**10,6%**	**(918,1)**	**3,7%**	**(2.762,7)**	**(2.521,5)**	**9,6%**
% Receita Líquida	*48,1%*	*49,3%*	*-120 pb*	*47,8%*	*30 pb*	*47,7%*	*49,3%*	*-160 pb*
Pesquisa e Desenvolvimento	(361,6)	(314,5)	15,0%	(341,9)	5,7%	(1.045,5)	(906,6)	15,3%
% Receita Recorrente	*19,7%*	*19,7%*	*0 pb*	*19,2%*	*50 pb*	*19,5%*	*19,5%*	*0 pb*
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	(20,9)	70,6%	(31,3)	13,7%	(92,0)	(58,4)	57,4%
% Receita Líquida	*1,8%*	*1,2%*	*60 pb*	*1,6%*	*20 pb*	*1,6%*	*1,1%*	*50 pb*
Despesas Comerciais e de Marketing	(407,2)	(377,9)	7,8%	(397,8)	2,4%	(1.210,8)	(1.126,7)	7,5%
% Receita Líquida	*20,6%*	*21,6%*	*-100 pb*	*20,7%*	*-10 pb*	*20,9%*	*22,0%*	*-110 pb*
Despesas Gerais Adm. e Outras	(147,8)	(147,6)	0,1%	(147,0)	0,5%	(414,4)	(429,8)	(3,6%)
% Receita Líquida	*7,5%*	*8,5%*	*-100 pb*	*7,7%*	*-20 pb*	*7,2%*	*8,4%*	*-120 pb*
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**
Margem EBITDA Ajustada	*25,3%*	*24,5%*	*80 pb*	*25,4%*	*-10 pb*	*25,7%*	*24,1%*	*160 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
% Receita Recorrente	92,9%	91,3%	160 pb	92,8%	10 pb	92,5%	90,7%	180 pb
ARR	7.951,2	6.993,8	13,7%	7.742,3	2,7%	n/a	n/a	n/a
Taxa de Retenção	97,3%	98,2%	-90 pb	97,3%	0 pb	n/a	n/a	n/a
Receita Recorrente vs ARR [1]	93,7%	92,6%	110 pb	93,3%	40 pb	n/a	n/a	n/a

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

Annual Recurring Revenue (ARR)

A máquina de vendas da TOTVS segue entregando fortes resultados, explicados pelo alto nível de satisfação dos clientes, pelo portfólio que segue crescendo, a redução do TCO, e o aumento da capilaridade comercial, entre diversos outros fatores. Um exemplo desse desempenho são os habilitadores de AI que já correspondem a 37% da Adição Orgânica.

Adição Líquida de ARR (R$MM)



Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Tudo isso esteve em evidência no Universo TOTVS 2026. A presença recorde de público foi a demonstração mais evidente da alta demanda e interesse por nossas soluções. Mesmo realizado em um momento do ano diferente do usual (em outubro, ao invés de junho) e num contexto econômico menos aquecido, tivemos um aumento de 10% no público presente, que superou 22 mil pessoas nos dois dias de evento. Mais do que números, o Universo TOTVS 2026 marcou o início de uma nova etapa na TOTVS, com aceleração do consumo de nuvem (PaaS e IaaS), e a introdução dos Agentes de AI (modelo TaaS – *Task as a Service*) via LYNN, do CORTEN e AIaaS (*AI as a Service*).

A Adição Líquida de ARR atingiu R$209 milhões neste trimestre. Como esperado, na comparação com o 2T26, tivemos uma estabilização da Taxa de Retenção de clientes, após 2 trimestres de flutuação. A contribuição de Preço segue relativamente estável e com pequena queda ano contra ano. Na comparação com o 3T25, não tivemos a contribuição dos R$16 milhões do TIT (TOTVS Inteligência Tributária), o que representa um crescimento de mais 13% ano contra ano, ao expurgar este efeito.

Receita Líquida

A Receita Líquida atingiu R$2 bilhões no 3T26, marcando o 31º trimestre consecutivo de crescimento orgânico de dois dígitos, com um avanço de 13% em relação ao 3T25. No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), a Receita somou R$5,8 bilhões, um salto de 13% frente ao mesmo período de 2025.

Pelo 22º trimestre consecutivo a Receita Recorrente cresceu organicamente acima de 15%, atingindo 93% do total. Como costumamos dizer, nesse caso, performance passada é um ótimo indicador de performance futura.

A TOTVS segue *ahead of the curve* e isso é visível nos habilitadores de AI. Eles aceleraram sequencialmente o crescimento a/a de 29% para 33%, representando 14,9% da Receita Recorrente, 50pb a mais que no trimestre anterior. O principal destaque foi a aceleração de 5p.p. do crescimento de Cloud, que passou de 26% para 31% entre o 2T26 e o 3T26. AI se tornou o principal *pitch* de vendas dessa oferta: os clientes cada vez mais compreendem que migrar para o T-Cloud não é apenas uma atualização de infraestrutura, mas o investimento tecnológico para impulsionar seus negócios. A universalização da nuvem proprietária da TOTVS estabelece o alicerce fundamental de dados, segurança e performance que viabiliza a adoção do LYNN e dos Agentes de AI.

A Receita Não Recorrente totalizou R$141 milhões, uma retração de 7% a/a. Essa dinâmica é uma escolha estratégica. Ao priorizarmos as ofertas do Intera (combos de soluções TOTVS), a universalização do T-Cloud e a utilização de AI, reduzimos ativamente o TCO de implementação. Essa eficiência abre espaço no orçamento das empresas para aumentarmos nosso *share of wallet* em soluções de maior valor agregado, como o TaaS e os serviços orquestrados pelo recém lançado CORTEN.

A combinação da nossa expansão de Receita de duplo dígito com um mix de alta qualidade levou o Lucro Bruto Ajustado a alcançar R$1,5 bilhão no trimestre, com crescimento de 13% a/a, e Margem Bruta Ajustada acima de 73%.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Despesas Operacionais

Neste 3T26, as Despesas Operacionais representam 48,1% da Receita Líquida, recuando 120pb a/a. Para entender a magnitude dessa redução, é importante dar o contexto em que ela ocorreu e também alguns dados adicionais sobre a sua composição.

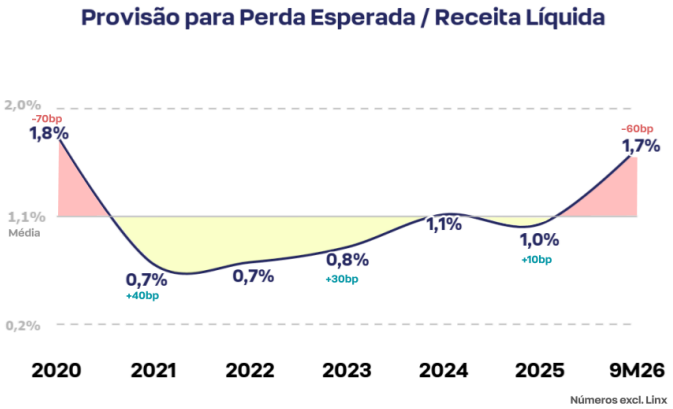
A TOTVS está no seu maior ciclo de investimentos em inovação e expansão dos últimos anos. Como é notório, construímos a infraestrutura de AI, ampliamos o T-Cloud, lançamos o CORTEN, aceleramos os investimentos de Vendas e Marketing, aumentamos o número de vice-presidências, seguimos com ritmo acelerado de aquisições de portes variados, entre diversas outras iniciativas estratégicas.

Ao mesmo tempo, o país passa por um dos piores ciclos de crédito dos últimos anos, com reflexos claros na economia e até mesmo no nosso resultado, como mostraremos abaixo na seção sobre Provisão para Perda Esperada (PPE) .

Ainda assim, a TOTVS garantiu ganhos de eficiência e, o mais importante, preservou um mix de despesas alinhado a escolhas estratégicas que entregam o presente e constroem o futuro. Isso se traduziu em: (i) **Ganhos em G&A**: expressivas reduções de custos, impulsionadas especialmente pela integração das aquisições.; (ii) **Avanço em Vendas e Marketing:** aceleração do modelo híbrido (*field sales* e *digital/inbound*), resultando em melhores métricas de adição bruta de ARR por vendedor e de conversão de *pipeline*, etc; e (iii) **Manutenção em P&D**: preservação da relevância dos investimentos. Este ganho de eficiência ocorreu mesmo diante de um incremento de 50pb (R$34 milhões) na PPE no acumulado de 9M26.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (PPE) representou 1,8% da Receita Líquida do trimestre, 60pb acima do patamar de 1,2% registrado no 3T25. Excluindo a Linx, esta provisão atingiu 1,7% da Receita Líquida no acumulado de 9M26, o que representa 70pb acima de 2025 e 60pb acima da média histórica de 1,1%.



A TOTVS adota uma política conservadora de provisionamento, que combina o índice de propensão de pagamento dos birôs de crédito aos históricos internos de perdas para determinar os percentuais por faixas do *aging* de contas a receber, bem como pelo provisionamento integral dos casos de empresas em recuperação judicial e extrajudicial.

Isso significa que, num cenário macroeconômico em que o ciclo de crédito está numa etapa desafiadora e, portanto, a inadimplência geral das empresas mais elevada, realizamos um reforço preventivo nas provisões, que passaram a cobrir 12% do saldo do Contas a Receber, versus 8,9% no 3T25. Entendemos que essa postura conservadora cria uma base de comparação mais favorável para períodos futuros, em caso de cenários mais normalizados e próximos à média histórica.

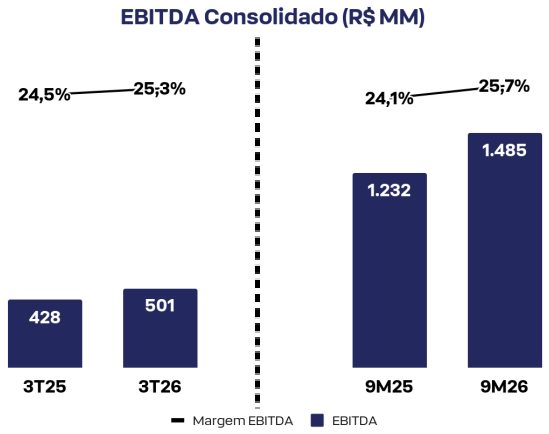
Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Por fim, a alta criticidade das nossas soluções para condução de suas atividades do dia a dia dos nossos clientes somado ao elevado nível de demanda pelas nossas soluções, demonstrado no Universo TOTVS, nos dão segurança que a resiliência do modelo de negócios da companhia segue totalmente intacta.

EBITDA

O EBITDA Ajustado da TOTVS atingiu um marco histórico no 3T26 ao ultrapassar meio bilhão de reais em um único trimestre, com um sólido crescimento de 17% a/a. No acumulado 9M26, o EBITDA Ajustado alcançou R$1,5 bilhão, um expressivo salto de 20% sobre o 9M25.

A Margem EBITDA Ajustada encerrou o trimestre em 25,3%, expansão de 80pb em relação ao 3T25. No acumulado do ano, a evolução é ainda mais contundente, tendo a margem atingido 25,7%, 160pb acima do mesmo período de 2025. Lembramos que essa expansão de margem se dá num dos maiores ciclos de investimentos estratégicos dos últimos anos e num cenário macroeconômico desafiador.



O atingimento deste patamar de margem reflete a alavancagem operacional, resultado dos ganhos de eficiência advindos da disciplina de gestão de custos e despesas e da otimização de processos internos, inclusive com o uso de AI. Ao alavancar essas tecnologias e atuarmos como o *trusted advisor* do SMB, conseguimos otimizar fluxos de trabalho e elevar a produtividade das equipes, garantindo a capacidade de absorver o aumento expressivo de transações, a volumetria de dados e o *onboarding* de novos clientes sem ampliar a base de despesas na mesma proporção. Mostramos alguns exemplos práticos desta atuação no último Investor Day, como por exemplo: (i) o atendimento de um aumento de mais de 31% no número de chamados provocados pela reforma tributária com zero contratações dedicadas para suprir a demanda e 20% dos tickets retidos logo no primeiro atendimento com AI; (ii) redução de 46% no tempo de implantação de alguns ERPs; e (iii) os ganhos de produtividade nos times de desenvolvimento de 30% no perfil padrão e 100% no perfil *high performance*.

Por fim, apenas a título informativo, caso a Companhia adotasse a prática comum a empresas listadas no mercado norte-americano de excluir do EBITDA o impacto decorrente do plano de incentivo baseado em ações, a Margem EBITDA do 9M26 seria 180pb superior, atingindo 27,5%.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**
Depreciação e Amortização	(86,7)	(84,5)	2,6%	(88,7)	(2,2%)	(263,5)	(247,0)	6,7%
Resultado Financeiro	(124,9)	(26,3)	375,3%	(115,2)	8,4%	(297,7)	(73,5)	305,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(52,0)	(65,5)	(20,6%)	(40,7)	27,8%	(173,3)	(202,4)	(14,4%)
Equiv. Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	(0,1)	8,0	(100,7%)	(1,7)	(96,7%)	(1,7)	12,4	(113,9%)
Lucro Líquido Ajustado	**237,2**	**260,2**	**(8,8%)**	**240,6**	**(1,4%)**	**748,7**	**722,0**	**3,7%**
Margem Líquida Ajustada	*12,0%*	*14,9%*	*-290 pb*	*12,5%*	*-50 pb*	*12,9%*	*14,1%*	*-120 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
NOPLAT [1]	305,6	264,6	15,5%	316,7	(3,5%)	931,1	756,8	23,0%
LPA (12M) [2]	1,83	1,65	10,9%	1,83	(0,4%)	n/a	n/a	n/a
ROIC (12M) [3]	24,0%	19,1%	490 pb	26,8%	-280 pb	n/a	n/a	n/a
ROE (12M) [4]	26,5%	16,4%	1010 pb	27,1%	-60 pb	n/a	n/a	n/a

[1] NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado – (Resultado Financeiro Ajustado x 66%)

[2] LPA (12M) = Lucro Líquido Ajustado 12M / (Quantidade de ações – Tesouraria)

[3] ROIC = (NOPLAT GAAP 12M) / [(Patrimônio Líquido) – (Dívida ou Caixa Líquido) médio dos últimos 4 trimestres]. O indicador contempla o ganho da venda da Dimensa a partir do 2T26

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

No 3T26, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R$237 milhões, redução de 8,8% a/a. A retração de 290pb a/a na Margem Líquida Ajustada, que encerrou o período em 12,0%, é estritamente associada ao aumento das despesas no Resultado Financeiro, consequência da alavancagem financeira, relacionada à emissão de debêntures para o pagamento da aquisição da Linx e consequente menor volume de Caixa aplicado, por conta da execução dos programas de recompra de ações. Até aqui, esses programas têm criado valor para o acionista. Desde 2024, recompramos mais de 47,4 milhões de ações a um preço médio de R$30,76.

Quando os efeitos não operacionais são isolados, a alavancagem operacional do modelo de negócios com alta recorrência torna-se evidente. O NOPLAT, indicador que traduz esta rentabilidade operacional, saltou 15% a/a no 3T26 e 23% no acumulado de nove meses. Essa performance é fruto da expansão acelerada da Receita, acompanhada por uma sólida disciplina de custos e ganhos internos de eficiência, ampliando a geração estrutural de valor para o acionista.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Fluxo de Caixa Livre

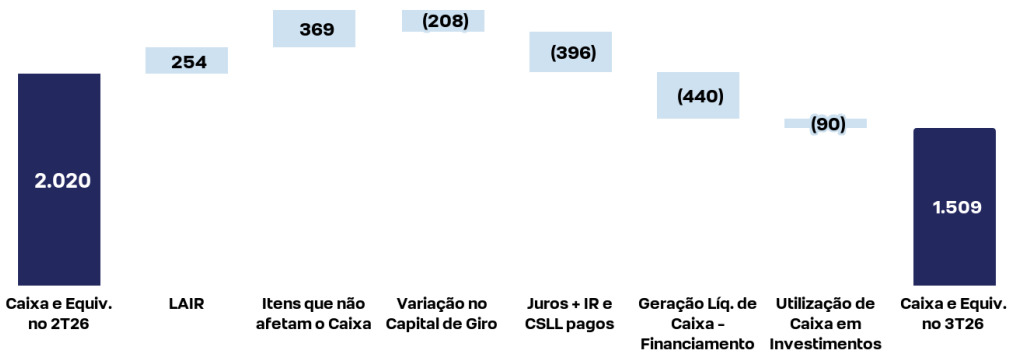
Fluxo de Caixa Livre	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
LAIR	**254,3**	**282,1**	**(9,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**764,8**	**738,0**	**3,6%**
Itens que não afetam o Caixa	368,6	208,8	76,6%	365,5	0,9%	1.045,1	595,3	75,6%
Variação do Capital de Giro	(207,8)	(81,3)	155,7%	(86,4)	140,5%	(406,2)	(247,5)	64,1%
Geração Operacional de Caixa	**415,0**	**409,5**	**1,3%**	**506,4**	**(18,0%)**	**1.403,6**	**1.085,8**	**29,3%**
(–) IR e CSLL pagos	(36,2)	(31,3)	15,7%	(39,7)	(8,9%)	(127,2)	(126,8)	0,3%
(–) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(110,1)	(49,5)	122,3%	(84,8)	29,8%	(331,5)	(190,8)	73,8%
(–) Pgto. de Parcelas de Arrend. Merc.	(18,9)	(17,1)	10,6%	(21,7)	(12,8%)	(53,3)	(54,2)	(1,6%)
(–) Receita Aplicação Fin. Líq. de Impostos	(57,1)	(55,1)	3,6%	(65,6)	(13,0%)	(208,1)	(142,6)	46,0%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	**192,8**	**256,6**	**(24,9%)**	**294,6**	**(34,6%)**	**683,5**	**571,4**	**19,6%**
Indicadores Financeiros e Operacionais								
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	82,9%	95,6%	-1270 pb	104,0%	-2110 pb	94,5%	88,1%	640 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	81,3%	98,6%	-1730 pb	122,4%	-4110 pb	91,3%	79,1%	1220 pb
Margem FCLE (12M)	13,2%	12,5%	70 pb	14,5%	-130 pb	n/a	n/a	n/a

A redução do Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE) de 25% a/a reflete, majoritariamente, desembolsos antecipados pontuais relacionados a contratos de nuvem que somaram R$92 milhões, sendo R$59 milhões alocados na Variação do Capital de Giro (Outros Ativos) e R$33 milhões estão em Ativo Intangível (CAPEX). Tais investimentos se traduzem em expressivos diferenciais competitivos para a Companhia, ao garantirem termos contratuais mais vantajosos. Essa capacidade de antecipação evidencia o poder de escala e a solidez financeira da TOTVS, estabelecendo uma clara vantagem frente a *players* de menor porte que não dispõem da mesma musculatura de balanço ou ritmo de expansão de base instalada, sobretudo em um contexto global marcado pela crescente restrição da oferta de capacidade computacional.

Adicionalmente, o restante da variação contempla o pagamento de R$33 milhões referente a obrigações sociais e trabalhistas e variações marginais no prazo médio de recebimento. Apesar da acomodação pontual no trimestre, o FCLE acumulado no 9M26 mantém uma trajetória sólida de crescimento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Devido aos efeitos na Variação do Capital de Giro e Capex no período, a relação da Geração Operacional de Caixa sobre EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em 82,9%. Na visão acumulada do 9M26, esse indicador apresentou evolução expressiva de 640pb frente ao 9M25, alcançando um patamar de 94,5%. A taxa de conversão de Fluxo de Caixa Livre sobre o Lucro Ajustado encerrou o trimestre em 81,3%, enquanto a Margem FCLE dos últimos 12 meses (LTM) demonstrou forte resiliência ao avançar 70pb em relação ao 3T25, fechando o período em 13,2%.

Fluxo de Caixa 3T26 (R$ MM)

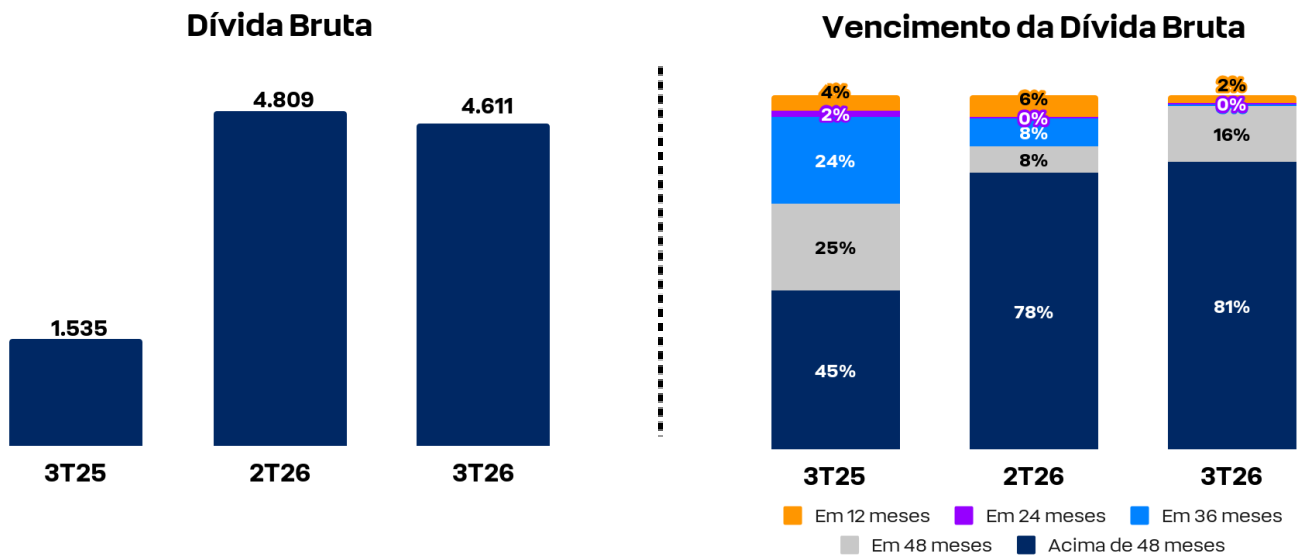


Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Endividamento Bruto e Líquido

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
Debêntures	(4.550,5)	(1.516,7)	200,0%	(4.743,1)	(4,1%)
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líq.	(60,9)	(18,0)	238,3%	(66,3)	(8,1%)
Dívida Bruta Total	**(4.611,5)**	**(1.534,7)**	**200,5%**	**(4.809,5)**	**(4,1%)**
(+) Caixa e Equivalente de Caixa	1.508,8	1.594,6	(5,4%)	2.020,2	(25,3%)
Caixa (Dívida) Líquida	**(3.102,7)**	**59,8**	**<(999%)**	**(2.789,3)**	**11,2%**
xDívida Líquida / EBITDA (12M)	1,6	(0,0)	<(999%)	1,5	7,1%

No 3T26, a redução de 25% t/t do saldo de Caixa e Equivalentes, que encerrou o período em R$1,5 bilhão, bem como o aumento 11% t/t da Dívida Líquida reflete a execução do programa de recompra de ações, pagamento de Juros sobre Capital Próprio e pagamento de juros das debêntures no trimestre.



Com a 7ª emissão de debêntures da TOTVS realizada no 3T26, no valor total de R$1,5 bilhão e com vencimento estendido para 2 de setembro de 2033, com remuneração de 100% do CDI e *spread* de 0,59% ao ano, foi realizado o pré-pagamento das debêntures da 5ª emissão de mesmo valor total, que tinham remuneração de 100% do CDI, porém com *spread* de 0,95% ao ano. Com isso, a Companhia reduz os custos financeiros e alongamento o vencimento da dívida bruta, como demonstrado no gráfico acima.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Techfin

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

	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Resultado (em R$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida de *Funding*	**115,1**	**119,8**	**(3,9%)**	**103,5**	**11,2%**	**317,0**	**292,0**	**8,6%**
Receita Líquida	164,8	167,7	(1,7%)	152,2	8,3%	462,2	422,9	9,3%
Custo de *Funding*	(49,8)	(48,0)	3,8%	(48,8)	2,1%	(145,2)	(130,9)	10,9%
Provisão para Perda Esperada	(30,9)	(16,5)	87,2%	(26,7)	15,7%	(81,0)	(40,6)	99,8%
OPEX	(82,7)	(77,6)	6,5%	(81,7)	1,2%	(236,5)	(210,9)	12,2%
EBITDA Ajustado Techfin	**1,4**	**25,6**	**(94,4%)**	**(5,0)**	**(129,1%)**	**(0,5)**	**40,6**	**(101,3%)**
% EBITDA Ajustado Techfin	*1,3%*	*21,4%*	*-2010 pb*	*-4,8%*	*610 pb*	*-0,2%*	*13,9%*	*-1410 pb*
Below EBITDA	(1,6)	(9,6)	(83,7%)	1,6	(194,5%)	(2,9)	(15,8)	(81,6%)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	**(0,1)**	**16,1**	**(100,7%)**	**(3,3)**	**(96,7%)**	**(3,4)**	**24,8**	**(113,9%)**
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	*-0,1%*	*13,4%*	*-1350 pb*	*-3,2%*	*310 pb*	*-1,1%*	*8,5%*	*-960 pb*
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R$ milhões, exceto %)								
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.464,9	3.393,9	2,1%	3.441,6	0,7%	10.171,1	9.840,7	3,4%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	65,1	67,1	(3,0%)	61,9	5,2%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.632,1	2.476,0	6,3%	2.756,8	(4,5%)	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	66,3	63,6	4,3%	69,4	(4,4%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	163,1	276,2	(41,0%)	212,7	(23,3%)	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	3.046,5	2.385,3	27,7%	2.837,0	7,4%	8.636,8	6.604,4	30,8%

Receita Líquida de *Funding* e Eficiência Operacional

A Produção de Crédito da Techfin totalizou R$3,5 bilhões no 3T26, avanço de 2,1% a/a mesmo em um cenário mais adverso para o mercado de crédito e, consequentemente, com a adoção de uma postura mais conservadora na concessão de crédito.

Alinhada à sua postura histórica de gestão de risco, a Techfin ajusta preventivamente seus modelos e limites de crédito para priorizar a qualidade da carteira, ainda que isso impacte temporariamente o crescimento de curto prazo. O prazo médio da produção alcançou 65,1 dias (+5,2% t/t,). A revisão dos modelos levou à redução da exposição da carteira no Agronegócio e diminuiu o prazo médio da produção na comparação frente ao 3T25 (-3% a/a) , o que resultou na queda de 3,9% a/a da Receita Líquida de Funding.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

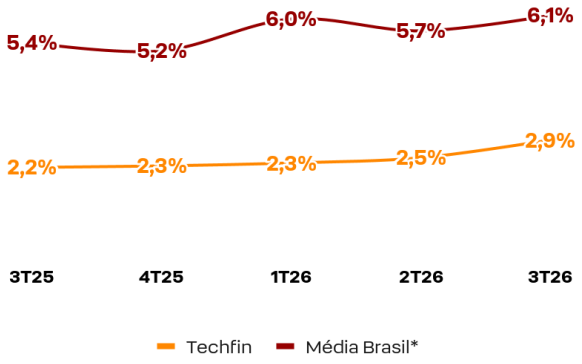
Provisão para Perda Esperada

No 3T26, a Provisão para Perda Esperada da Techfin apresentou aumento de 87% a/a e de 16% t/t, devido ao "envelhecimento" da carteira em atraso, isto é, a ampliação do atraso de recebíveis originados em períodos anteriores. Essa elevação ampliou o índice de cobertura da provisão sobre a carteira vencida de 39,2% no 3T25 para 52,1% no 3T26, conforme demonstrado no **ANEXO VII**.

Como comentado no trimestre anterior, as safras mais recentemente originadas estão convergindo para os padrões históricos de inadimplência. Um sinal claro disso é que a faixa de vencidos até 30 dias do *aging* da carteira de recebíveis apresentou redução de 35% t/t que, combinado ao maior índice de cobertura de provisão, reduz o risco de aumentos dessa provisão acima do crescimento da carteira originada.

Mesmo nesse ambiente de crédito, o índice de inadimplência acima de 90 dias da Techfin encerrou o período em 2,9%, nível expressivamente inferior à média de mercado no Brasil no 3T26, como demonstrado no gráfico ao lado.

Inadimplência acima de 90 dias



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

EBITDA e Lucro Líquido Ajustado

A disciplina na gestão das Despesas Operacionais se traduziu no crescimento contido de 6,5% a/a desta rubrica, viabilizado pelas sinergias da arquitetura tecnológica e automação interna. Essa eficiência permitiu absorver integralmente a elevação da Provisão para Perda Esperada no período. Como resultado, o EBITDA Ajustado totalizou R$1,4 milhão e o Lucro Líquido Ajustado atingiu o *break-even* no trimestre.

Seguir investindo e lançando produtos, mesmo em cenários adversos, evidencia que a Techfin possui vantagens difíceis de serem replicadas por *players* financeiros tradicionais. Exemplo disso é o lançamento do Conta+, que atua como uma central dinâmica e nativamente integrada e embarcada no ERP TOTVS, permitindo estabelecer a principalidade da Techfin na relação financeira com o cliente do SMB. A força desse ecossistema já é visível na nossa oferta transacional: o TPV do Pix Techfin atingiu a marca histórica de R$3 bilhões no 3T26, um salto expressivo de 28% ano contra ano.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO I (Pro-forma)

Demonstração de Resultados Consolidados

O resultado Consolidado abaixo apresentado combina os resultados da Linx de períodos anteriores ao fechamento da sua aquisição. A reconciliação com as ITR do 9M26 está disponível no **ANEXO II** deste documento.

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Receita Líquida	**1.977,8**	**1.746,7**	**13,2%**	**1.919,7**	**3,0%**	**5.786,6**	**5.115,2**	**13,1%**
Custos Operacionais	**(526,8)**	**(457,6)**	**15,1%**	**(515,3)**	**2,2%**	**(1.541,8)**	**(1.364,2)**	**13,0%**
Lucro Bruto	**1.451,0**	**1.289,1**	**12,6%**	**1.404,4**	**3,3%**	**4.244,8**	**3.751,0**	**13,2%**
Despesas operacionais	**(1.092,4)**	**(967,0)**	**13,0%**	**(1.048,7)**	**4,2%**	**(3.166,9)**	**(2.853,5)**	**11,0%**
Pesquisa e Desenvolvimento	(361,9)	(314,6)	15,0%	(343,0)	5,5%	(1.046,9)	(907,9)	15,3%
Despesas Comerciais e Marketing	(411,7)	(378,1)	8,9%	(398,6)	3,3%	(1.216,1)	(1.127,8)	7,8%
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	(20,9)	70,6%	(31,3)	13,7%	(92,0)	(58,4)	57,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(149,3)	(145,7)	2,5%	(151,4)	(1,4%)	(430,5)	(421,4)	2,2%
Provisão para Contingências	(10,4)	(8,8)	18,3%	(5,3)	96,4%	(25,2)	(24,5)	3,1%
Depreciação e Amortização	(134,1)	(103,0)	30,2%	(126,8)	5,7%	(376,1)	(303,6)	23,9%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	10,5	4,0	164,9%	7,7	36,9%	19,9	(10,0)	(298,2%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	**358,5**	**322,1**	**11,3%**	**355,7**	**0,8%**	**1.077,9**	**897,4**	**20,1%**
Resultado Financeiro	(103,6)	(15,9)	553,3%	(126,1)	(17,8%)	(297,3)	(83,6)	255,6%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	**254,3**	**313,6**	**(18,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**777,0**	**824,4**	**(5,7%)**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(40,4)	(55,6)	(27,4%)	(22,6)	78,9%	(124,7)	(163,0)	(23,5%)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	24,0	22,5	6,2%	483,7	(95,0%)	515,9	55,8	823,8%
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**280,6**	**(15,2%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.168,2**	**717,2**	**62,9%**
Lucro Líquido de Não Controladores	-	(8,2)	(100,0%)	-	-	(3,2)	(20,6)	(84,5%)
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**272,3**	**(12,7%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.165,1**	**696,7**	**67,2%**
Margem Líquida	*12,0%*	*15,6%*	*-360 pb*	*35,9%*	*-2390 pb*	*20,1%*	*13,6%*	*650 pb*

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

	3T26			9M26			
	Resultado GAAP [1]	Reclass. Depr. e Amort. [2]	Resultado Consolidado	Resultado GAAP [1]	Reclass. Depr. e Amort. [2]	Linx Jan+Fev	Resultado Consolidado
Em R$ milhões	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
Receita Líquida	**1.977,8**	**-**	**1.977,8**	**5.594,6**	**(0,0)**	**192,1**	**5.786,6**
Custos	**(568,2)**	**41,3**	**(526,8)**	**(1.605,1)**	**120,6**	**(57,3)**	**(1.541,8)**
Lucro Bruto	**1.409,6**	**41,3**	**1.451,0**	**3.989,5**	**120,6**	**134,8**	**4.244,8**
Margem Bruta	*71,3%*		*73,4%*	*71,3%*		*70,2%*	*73,4%*
Despesas (Receitas) operacionais	**(1.051,1)**	**(41,3)**	**(1.092,4)**	**(2.923,7)**	**(120,6)**	**(122,7)**	**(3.166,9)**
Pesquisa e Desenvolvimento	(371,9)	10,0	(361,9)	(1.028,4)	35,6	(54,1)	(1.046,9)
Despesas Comerciais e Marketing	(422,5)	10,8	(411,7)	(1.194,5)	36,8	(58,4)	(1.216,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(231,6)	71,9	(159,7)	(632,6)	170,9	5,9	(455,8)
Depreciação e Amortização	-	(134,1)	(134,1)	-	(363,8)	(12,3)	(376,1)
Provisão para Perda Esperada	(35,6)	-	(35,6)	(90,1)	-	(1,9)	(92,0)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	10,5	-	10,5	21,9	-	(2,0)	19,9
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	**358,5**	**-**	**358,5**	**1.065,8**	**-**	**12,1**	**1.077,9**
Receitas Financeiras	75,2	-	75,2	242,5	-	1,3	243,8
Despesas Financeiras	(178,8)	-	(178,8)	(539,9)	-	(1,1)	(541,0)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	-	(0,7)	(3,6)	-	-	(3,6)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	**254,3**	**-**	**254,3**	**764,8**	**-**	**12,3**	**777,0**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(40,4)	-	(40,4)	(122,3)	-	(2,4)	(124,7)
Lucro (Prejuízo) da Operações Descontinuadas	24,0	-	24,0	515,9	-	-	515,9
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**-**	**237,9**	**1.158,4**	**-**	**9,8**	**1.168,2**
Lucro Líquido de Não Controladores	-	-	-	(3,2)	-	-	(3,2)
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**-**	**237,9**	**1.155,2**	**-**	**9,8**	**1.165,1**
Margem Líquida	*12,0%*		*12,0%*	*20,6%*			*20,1%*

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

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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO III (Pro-forma)

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

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro Líquido Consolidado	**237,9**	**280,6**	**(15,2%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.168,2**	**717,2**	**62,9%**
(–) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ e Dimensa	24,0	22,5	6,2%	483,7	(95,0%)	515,9	55,8	823,8%
(+) Depreciação e Amortização	134,1	103,0	30,2%	126,8	5,7%	376,1	303,6	23,9%
(–) Resultado Financeiro	(103,6)	(15,9)	553,3%	(126,1)	(17,8%)	(297,3)	(83,6)	255,6%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	40,4	55,6	(27,4%)	22,6	78,9%	124,7	163,0	(23,5%)
EBITDA GAAP	**491,9**	**432,5**	**13,7%**	**480,2**	**2,4%**	**1.450,4**	**1.211,5**	**19,7%**
(–) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
(+) Itens Extraordinários	8,3	3,4	144,9%	4,3	91,0%	30,9	31,4	(1,7%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	2,0	–	–	(3,0)	(166,8%)	(1,0)	16,1	(106,3%)
Ajuste Reestruturação Operacional	8,2	0,6	>999%	–	–	8,1	6,4	25,7%
Encargos do plano ILP Performance	–	–	–	3,5	(100,0%)	3,5	–	–
Gastos com Transações de M&A	2,6	2,8	(7,5%)	3,9	(33,2%)	24,9	4,7	432,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(4,5)	–	–	–	–	(4,5)	4,2	(208,5%)
EBITDA Ajustado	**500,9**	**428,5**	**16,9%**	**486,8**	**2,9%**	**1.484,9**	**1.232,4**	**20,5%**

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro Líquido GAAP	**237,9**	**272,3**	**(12,7%)**	**688,5**	**(65,5%)**	**1.165,1**	**696,7**	**67,2%**
Dividendos preferenciais Techfin	–	(17,7)	(100,0%)	–	–	–	(17,7)	(100,0%)
Ajuste Operação Descont. - RJ e Dimensa	(24,0)	(14,3)	67,3%	(483,7)	(95,0%)	(512,7)	(35,3)	>999%
Itens Extraordinários Líquidos de IR [1]	(8,4)	2,3	(469,7%)	2,9	(392,1%)	6,5	20,6	(68,4%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR [2]	–	4,8	(100,0%)	7,2	(100,0%)	13,7	18,5	(25,9%)
Amort. de Int. de Aquisições Líq. de IR [3]	31,7	12,8	147,0%	25,8	22,9%	76,0	39,2	93,9%
Lucro Líquido Ajustado	**237,2**	**260,2**	**(8,8%)**	**240,6**	**(1,4%)**	**748,7**	**722,0**	**3,7%**
Margem Líquida Ajustada [4]	*12,0%*	*14,9%*	*-290 pb*	*12,5%*	*-50 pb*	*12,9%*	*14,1%*	*-120 pb*

[1] 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%)

[2] 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

[3] Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

[4] 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	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Depreciação	(56,7)	(49,3)	15,2%	(52,1)	8,9%	(157,9)	(141,6)	11,5%
Amortização	(30,0)	(35,2)	(14,9%)	(36,6)	(18,0%)	(105,6)	(105,3)	0,2%
Depreciação e Amortização Ajustada	**(86,7)**	**(84,5)**	**2,6%**	**(88,7)**	**(2,2%)**	**(263,5)**	**(247,0)**	**6,7%**
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(47,1)	(18,5)	154,5%	(38,1)	23,5%	(112,4)	(56,6)	98,6%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,3)	–	–	–	–	(0,3)	–	–
Depreciação e Amortização	**(134,1)**	**(103,0)**	**30,2%**	**(126,8)**	**5,7%**	**(376,1)**	**(303,6)**	**23,9%**

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Receitas Financeiras	66,1	61,4	7,8%	72,7	(9,1%)	234,6	167,3	40,2%
Despesas Financeiras	(191,0)	(87,6)	117,9%	(187,9)	1,6%	(532,4)	(240,8)	121,1%
Resultado Financeiro Ajustado	**(124,9)**	**(26,3)**	**375,3%**	**(115,2)**	**8,4%**	**(297,7)**	**(73,5)**	**305,3%**
AVP Opção de Compra - Dimensa	-	(7,3)	(100,0%)	(10,9)	(100,0%)	(20,8)	(28,1)	(25,9%)
Dividendos preferenciais Techfin	-	17,7	(100,0%)	-	-	-	17,7	(100,0%)
AVP Extraordinário - *Earn-outs*	-	(0,0)	(100,0%)	-	-	-	0,2	(100,0%)
Marcação a Mercado CVC Idexo	21,3	-	-	-	-	21,3	-	-
Resultado Financeiro	**(103,6)**	**(15,9)**	**553,3%**	**(126,1)**	**(17,8%)**	**(297,3)**	**(83,6)**	**255,6%**

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**254,3**	**313,6**	**(18,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**777,0**	**824,4**	**(5,7%)**
(-) Resultado de Equiv. Patrimonial - Techfin	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)
LAIR (excl. Techfin)	**254,9**	**306,2**	**(16,7%)**	**229,6**	**11,0%**	**780,6**	**813,8**	**(4,1%)**
IR à taxa nominal (34%)	(86,7)	(104,1)	(16,7%)	(78,1)	11,0%	(265,4)	(276,7)	(4,1%)
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	12,7	13,4	(5,7%)	14,0	(9,7%)	32,6	29,7	9,9%
Juros Sobre Capital Próprio	28,7	30,0	(4,3%)	35,3	(18,7%)	99,6	87,8	13,4%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(4,6)	(1,6)	195,7%	(1,7)	167,6%	(9,2)	(6,3)	47,7%
Participação de Administradores	(0,9)	(1,0)	(12,3%)	(1,2)	(27,6%)	(3,2)	(3,2)	0,0%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,5	1,3	(58,6%)	0,8	(34,3%)	2,0	2,6	(23,9%)
Constituição de prej. fisc. e base negativa	-	0,7	(100,0%)	-	-	-	2,0	(100,0%)
Outros	9,9	5,6	75,9%	8,3	19,4%	19,0	1,1	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	**(40,4)**	**(55,6)**	**(27,4%)**	**(22,6)**	**78,9%**	**(124,7)**	**(163,0)**	**(23,5%)**
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(19,7)	(46,8)	(57,9%)	11,3	(273,9%)	(51,2)	(143,3)	(64,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(20,6)	(8,8)	135,6%	(33,9)	(39,1%)	(73,5)	(19,7)	272,4%
% Taxa Efetiva Total	*15,8%*	*18,2%*	*-240 pb*	*9,8%*	*600 pb*	*16,0%*	*20,0%*	*-400 pb*
Aj. IR e CSLL - Itens Extraord. (34%)	**(11,7)**	**(9,9)**	**17,7%**	**(18,2)**	**(35,6%)**	**(48,6)**	**(39,4)**	**23,5%**
Itens Extraordinários - EBITDA	(2,8)	(1,2)	144,9%	(1,5)	91,0%	(10,5)	(10,7)	(1,7%)
Itens Extraord. - Depreciação e Amort.	(16,1)	(6,3)	155,9%	(13,0)	24,1%	(38,3)	(19,2)	99,0%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	7,2	(2,5)	(389,7%)	(3,7)	(294,8%)	0,2	(9,5)	(101,6%)
IR e CSLL Ajustado	**(52,0)**	**(65,5)**	**(20,6%)**	**(40,7)**	**27,8%**	**(173,3)**	**(202,4)**	**(14,4%)**
% Taxa Efetiva Ajustada	*20,4%*	*21,4%*	*-100 pb*	*17,7%*	*270 pb*	*22,2%*	*24,9%*	*-270 pb*

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO IV

Fluxo de Caixa

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**254,3**	**282,1**	**(9,9%)**	**227,3**	**11,8%**	**764,8**	**738,0**	**3,6%**
Itens que não afetam o Caixa	**368,6**	**208,8**	**76,6%**	**365,5**	**0,9%**	**1.045,1**	**595,3**	**75,6%**
Depreciação e Amortização	134,1	88,9	50,9%	126,8	5,7%	363,8	256,5	41,9%
Pagamento Baseado em Ações	29,8	28,9	3,2%	18,7	59,4%	76,0	55,6	36,9%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(1,3)	(1,1)	28,0%	0,7	(282,3%)	(1,0)	2,9	(135,5%)
Provisão para Perda Esperada	35,6	13,9	156,8%	31,3	13,7%	90,1	41,6	116,4%
Equivalência Patrimonial	0,7	(7,4)	(109,2%)	2,3	(70,2%)	3,6	(10,5)	(134,2%)
Provisão (Reversão) para Contingências	12,4	13,7	(9,0%)	5,3	136,2%	27,3	29,3	(6,9%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	2,0	–	–	(3,0)	(166,8%)	(1,0)	15,3	(106,6%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	155,3	71,9	115,9%	183,4	(15,3%)	486,3	204,5	137,7%
Variação no Capital de Giro	**(207,8)**	**(81,3)**	**155,7%**	**(86,4)**	**140,5%**	**(406,2)**	**(247,5)**	**64,1%**
Contas a Receber de Clientes	(68,0)	(19,5)	248,8%	(83,5)	(18,5%)	(229,0)	(151,7)	50,9%
Impostos a Recuperar	(26,7)	2,0	<(999%)	(9,1)	194,3%	(83,9)	(41,6)	101,6%
Depósitos Judiciais	(2,5)	0,2	<(999%)	(0,3)	795,7%	(5,6)	(3,6)	54,1%
Outros Ativos	(64,6)	(44,5)	45,1%	(74,4)	(13,1%)	(133,8)	(174,2)	(23,2%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(32,6)	4,5	(821,0%)	113,7	(128,7%)	74,4	127,0	(41,4%)
Fornecedores	(13,1)	(14,7)	(10,9%)	(5,2)	149,3%	17,1	(1,9)	<(999%)
Comissões a Pagar	(2,5)	5,2	(147,5%)	16,1	(115,4%)	16,3	0,4	>999%
Impostos a Pagar	12,0	(14,2)	(184,6%)	(7,3)	(263,6%)	(14,0)	13,3	(204,8%)
Outras Contas a Pagar	(9,8)	(0,2)	>999%	(36,4)	(73,1%)	(47,8)	(15,2)	213,5%
Geração Operacional de Caixa	**415,0**	**409,5**	**1,3%**	**506,4**	**(18,0%)**	**1.403,6**	**1.085,8**	**29,3%**
Juros Pagos	(360,3)	(110,1)	227,4%	(5,3)	>999%	(486,8)	(192,5)	152,9%
IR e CSLL Pagos	(36,2)	(31,3)	15,7%	(39,7)	(8,9%)	(127,2)	(126,8)	0,3%
Geração Líq. Operacional de Caixa	**18,6**	**268,2**	**(93,1%)**	**461,4**	**(96,0%)**	**789,6**	**766,4**	**3,0%**
Aumento de Ativo Imobilizado	(32,6)	(29,2)	11,8%	(59,5)	(45,2%)	(190,0)	(122,6)	54,9%
Aumento de Intangível	(79,1)	(22,6)	250,7%	(26,6)	197,7%	(145,9)	(72,9)	100,1%
Mútuo com Franquias	0,6	2,1	(71,4%)	0,6	0,5%	1,8	8,4	(78,2%)
Dividendos Recebidos	–	15,6	(100,0%)	–	–	–	15,6	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	12,2	(194,2)	(106,3%)	–	–	(3.171,0)	(194,2)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(10,4)	189,9	(105,5%)	(685,8)	(98,5%)	(700,6)	75,8	<(999%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	–	7,0	(100,0%)	–	–	–	21,3	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,6	2,2	(26,4%)	1,3	25,3%	4,3	4,7	(8,4%)
Investimento em Fundo CVC	(22,5)	(23,3)	(3,7%)	(2,5)	801,8%	(58,7)	(47,4)	23,8%
Caixa Recebido (Investido) - RJ e Dimensa	40,2	2,4	>999%	1.311,2	(96,9%)	1.354,0	3,0	>999%
Utilização de Caixa em Investimentos	**(90,0)**	**(50,0)**	**79,9%**	**538,6**	**(116,7%)**	**(2.905,9)**	**(308,4)**	**842,2%**
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	–	–	–	–	–	(10,2)	–	–
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(18,9)	(17,1)	10,6%	(21,7)	(12,8%)	(53,3)	(54,2)	(1,6%)
Captação de Debên e Empr. e Fin.	1.495,8	–	–	(0,1)	<(999%)	4.487,2	–	–
Pag. de Principal de Debêntures	(1.500,0)	–	–	–	–	(1.500,0)	–	–
Dividendos e JCP Pago	(88,7)	(88,0)	0,8%	(119,5)	(25,7%)	(208,2)	(170,0)	22,5%
Ações em Tesouraria, Líquidas	(328,1)	–	–	(271,5)	20,9%	(876,1)	–	–
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	**(440,0)**	**(105,1)**	**318,5%**	**(412,7)**	**6,6%**	**1.839,3**	**(224,1)**	**(920,7%)**
Aumen. (Redu.) das Disponibilidades	**(511,4)**	**113,0**	**(552,4%)**	**587,4**	**(187,1%)**	**(276,9)**	**233,9**	**(218,4%)**
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.020,2	1.481,5	36,4%	1.432,8	41,0%	1.785,7	1.360,7	31,2%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.508,8	1.594,6	(5,4%)	2.020,2	(25,3%)	1.508,8	1.594,6	(5,4%)

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO V

Balanço Patrimonial

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	**3.093,2**	**3.145,2**	**(1,7%)**	**3.473,3**	**(10,9%)**
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.508,8	2.005,7	(24,8%)	2.020,2	(25,3%)
Contas a Receber de Clientes	1.041,7	736,1	41,5%	982,2	6,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(130,0)	(67,5)	92,7%	(103,0)	26,2%
Tributos Correntes a Recuperar	131,7	77,1	70,8%	109,4	20,4%
Garantias de Investimentos	49,2	46,1	6,8%	48,2	1,9%
Outros Ativos	443,3	289,9	52,9%	364,2	21,7%
Ativos Operações Descontinuadas	48,6	57,8	(15,9%)	52,1	(6,7%)
Não Circulante	**9.511,6**	**6.074,6**	**56,6%**	**9.521,0**	**(0,1%)**
Realizável a Longo Prazo	**1.277,4**	**858,9**	**48,7%**	**1.225,7**	**4,2%**
Contas a Receber de Clientes	38,8	17,9	116,6%	38,8	(0,1%)
Crédito com Empresas Ligadas	3,9	4,7	(17,3%)	3,9	0,2%
IR e CSLL Diferidos	316,6	243,4	30,0%	314,3	0,7%
Depósitos Judiciais	37,8	28,4	33,2%	35,2	7,5%
Ativos Financeiros	304,3	213,1	42,8%	261,1	16,5%
Garantias de Investimentos	115,3	192,7	(40,2%)	114,6	0,7%
Outros Ativos	460,7	158,6	190,5%	457,8	0,6%
Investimentos	287,2	314,4	(8,7%)	287,3	(0,0%)
Imobilizado	679,3	456,7	48,7%	694,2	(2,1%)
Intangível	7.267,7	4.444,6	63,5%	7.313,7	(0,6%)
TOTAL DO ATIVO	**12.604,9**	**9.219,9**	**36,7%**	**12.994,3**	**(3,0%)**
PASSIVO					
Circulante	**1.623,0**	**1.339,7**	**21,1%**	**1.887,3**	**(14,0%)**
Obrigações Sociais e Trabalhistas	668,5	544,7	22,7%	671,1	(0,4%)
Fornecedores	297,6	209,4	42,1%	370,0	(19,6%)
Obrigações fiscais	165,6	134,5	23,1%	152,4	8,6%
Debêntures	81,3	40,7	99,7%	270,3	(69,9%)
Financiamento por Arrendamento	64,0	70,7	(9,4%)	57,5	11,2%
Dividendos e JCP a Pagar	86,4	89,6	(3,6%)	90,6	(4,7%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	82,7	73,9	12,0%	87,5	(5,4%)
Comissões a Pagar	93,3	69,8	33,7%	95,8	(2,6%)
Outros Passivos	79,3	96,7	(18,0%)	87,9	(9,8%)
Passivos Operações Descontinuadas	4,4	9,8	(54,8%)	4,1	7,1%
Não Circulante	**5.669,2**	**2.473,1**	**129,2%**	**5.649,1**	**0,4%**
Financiamento por Arrendamento	211,9	92,4	129,4%	226,4	(6,4%)
Debêntures	4.469,3	1.476,0	202,8%	4.472,8	(0,1%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	142,8	242,7	(41,2%)	141,7	0,8%
IR e CSLL Diferidos	346,6	27,1	>999%	325,2	6,6%
Provisão para Contingências	146,9	108,1	35,8%	148,5	(1,1%)
Passivo Financeiro	-	472,9	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	351,7	53,9	552,2%	334,5	5,2%
Patrimônio Líquido	**5.312,7**	**5.407,1**	**(1,7%)**	**5.457,9**	**(2,7%)**
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(516,7)	(305,1)	69,4%	(783,5)	(34,1%)
Reserva de Capital	(303,1)	280,8	(208,0%)	264,0	(214,8%)
Reservas de Lucros	3.111,3	2.083,8	49,3%	2.957,9	5,2%
Ajustes Acumulados de Conversão	58,7	55,3	6,1%	57,0	3,0%
Part. dos Acionistas Não Controladores	-	329,7	(100,0%)	-	-
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**12.604,9**	**9.219,9**	**36,7%**	**12.994,3**	**(3,0%)**

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VI

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

Em R$ milhões	3T26
Até 12 meses	173,5
de 13 a 24 meses	168,4
de 25 a 36 meses	157,4
de 37 a 48 meses	149,8
mais de 48 meses	866,5
Total	**1.515,6**

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

Em R$ milhões	3T26
Até 12 meses	7,1
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	15,3
Total	**42,1**

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 3T26, dos quais, R$1,7 bilhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R$ milhões)	3T26
Total	**5.287,3**
Diferença entre base contábil e fiscal de ágio	128,4
Utilização como benefício até 30/09	(1.709,4)
Saldo a ser utilizado:	**3.706,4**
Saldo empresas não incorporadas	3.218,2
Saldo incorporado a utilizar:	**488,2**
Até 12 meses	(199,0)
De 13 a 24 meses	(138,0)
De 25 a 36 meses	(128,7)
Mais de 36 meses	(22,5)

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VII

Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	**(0,1)**	**16,1**	**(100,7%)**	**(3,3)**	**(96,7%)**	**(3,4)**	**24,8**	**(113,9%)**
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(1,2)	0,0%	(1,2)	0,0%	(3,7)	(3,7)	0,0%
Lucro (Prejuízo) da Techfin	**(1,4)**	**14,8**	**(109,2%)**	**(4,6)**	**(70,3%)**	**(7,2)**	**21,1**	**(134,1%)**
Outros Resultados [1]	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,3%)	(3,6)	10,5	(134,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	(0,7)	7,4	(109,2%)	(2,3)	(70,2%)	(3,6)	10,5	(134,2%)

[1] Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado de Techfin antes da JV com o Itaú

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t	9M26	9M25	Δ a/a
LAIR	**0,4**	**25,4**	**(98,5%)**	**(6,4)**	**(105,8%)**	**(3,4)**	**38,8**	**(108,8%)**
Itens que não afetam o Caixa	**(125,4)**	**53,7**	**(333,3%)**	**(51,7)**	**142,7%**	**(125,9)**	**161,0**	**(178,2%)**
Variação no Capital de Giro	**73,4**	**238,4**	**(69,2%)**	**49,8**	**47,4%**	**(117,0)**	**(28,8)**	**305,7%**
Geração Operacional de Caixa	**(51,6)**	**317,5**	**(116,3%)**	**(8,3)**	**525,7%**	**(246,3)**	**170,9**	**(244,1%)**
Juros pagos	(0,1)	(0,0)	100,0%	(0,0)	333,3%	(0,1)	(0,1)	(16,8%)
IR e CSLL pagos	(0,0)	-	-	-	-	(0,3)	(1,3)	(78,4%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	**(51,7)**	**317,5**	**(116,3%)**	**(8,3)**	**525,4%**	**(246,7)**	**169,5**	**(245,5%)**
Ativo Fixo	(0,0)	(0,2)	(81,5%)	(0,0)	0,0%	(0,8)	(0,5)	55,6%
Intangíveis	(7,8)	(0,2)	>999%	(7,4)	5,3%	(22,5)	(0,6)	>999%
Resgates (Investimentos) Financeiros	65,2	(128,6)	(150,7%)	(38,5)	(269,2%)	216,0	(95,9)	(325,2%)
Utilização de Caixa em Investimentos	**57,4**	**(129,0)**	**(144,5%)**	**(45,9)**	**(224,9%)**	**192,7**	**(97,0)**	**(298,7%)**
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(11,1)	(74,1)	(85,0%)	(6,5)	70,1%	(99,0)	(142,8)	(30,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,5)	(22,1%)	(0,4)	0,0%	(1,2)	(1,7)	(28,5%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	1,9	(131,5)	(101,5%)	73,2	(97,4%)	59,2	(30,7)	(292,7%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	**(9,6)**	**(221,7)**	**(95,7%)**	**66,2**	**(114,5%)**	**(41,0)**	**(190,9)**	**(78,5%)**
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(4,0)	(33,3)	(88,1%)	12,0	(132,9%)	(95,0)	(118,4)	(19,8%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	149,8	177,3	(15,5%)	137,7	8,7%	240,8	262,4	(8,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	**145,8**	**144,0**	**1,3%**	**149,8**	**(2,6%)**	**145,8**	**144,0**	**1,3%**
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	1,5	1,1	33,0%	1,9	(23,3%)	6,6	8,5	(22,1%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa [1]	**(61,3)**	**315,5**	**(119,4%)**	**(18,0)**	**241,0%**	**(277,7)**	**158,4**	**(275,3%)**

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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
ATIVO					
Circulante	**2.869,1**	**2.839,2**	**1,1%**	**3.059,1**	**(6,2%)**
Caixa e Equivalentes de Caixa	145,8	144,0	1,3%	149,8	(2,6%)
Aplicações Financeiras	51,2	163,3	(68,7%)	111,2	(54,0%)
Contas a Receber de Clientes	2.632,1	2.475,5	6,3%	2.758,7	(4,6%)
Outros Ativos	40,1	56,5	(29,0%)	39,5	1,5%
Não Circulante	**214,0**	**199,0**	**7,5%**	**211,4**	**1,2%**
Realizável a Longo Prazo	24,5	25,8	(4,9%)	27,0	(9,1%)
Imobilizado	4,2	5,0	(15,6%)	4,8	(13,0%)
Intangível	185,3	168,3	10,1%	179,6	3,1%
TOTAL DO ATIVO	**3.083,1**	**3.038,3**	**1,5%**	**3.270,5**	**(5,7%)**
PASSIVO					
Circulante	**2.491,3**	**2.395,7**	**4,0%**	**2.679,4**	**(7,0%)**
Empréstimos e Financiamentos	29,7	75,9	(60,9%)	36,4	(18,5%)
Repasse para parceiros	968,0	847,2	14,3%	1.164,2	(16,9%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.261,0	1.210,4	4,2%	1.259,6	0,1%
Outros Passivos	232,6	262,2	(11,3%)	219,3	6,1%
Não Circulante	**17,4**	**13,7**	**27,0%**	**16,5**	**5,8%**
Empréstimos e Financiamentos	-	0,8	(100,0%)	-	-
Outros Passivos	17,4	12,9	34,8%	16,5	5,8%
Patrimônio Líquido	**574,3**	**628,8**	**(8,7%)**	**574,6**	**(0,0%)**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**3.083,1**	**3.038,3**	**1,5%**	**3.270,5**	**(5,7%)**

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ a/a	2T26	Δ t/t
A vencer	2.553,3	2.398,5	6,5%	2.653,9	(3,8%)
Títulos Vencidos					
Até 30 dias	51,4	43,7	17,5%	79,3	(35,2%)
de 31 a 60 dias	18,1	12,5	44,5%	12,0	50,6%
de 61 a 90 dias	15,2	14,5	5,5%	12,6	20,5%
de 91 a 180 dias	32,6	35,2	(7,4%)	32,0	2,0%
de 181 a 360 dias	47,0	21,5	118,9%	38,5	22,0%
mais de 360 dias	13,8	153,6	(91,0%)	9,0	53,5%
Contas a receber bruto	**2.731,5**	**2.679,5**	**1,9%**	**2.837,4**	**(3,7%)**
(-) Provisão para perda esperada	(99,4)	(203,6)	(51,2%)	(80,6)	23,3%
Total	**2.632,1**	**2.476,0**	**6,3%**	**2.756,8**	**(4,5%)**
Índice de Cobertura Vencidos[1]	52,1%	39,2%	*1290 pb*	41,0%	*1110 pb*

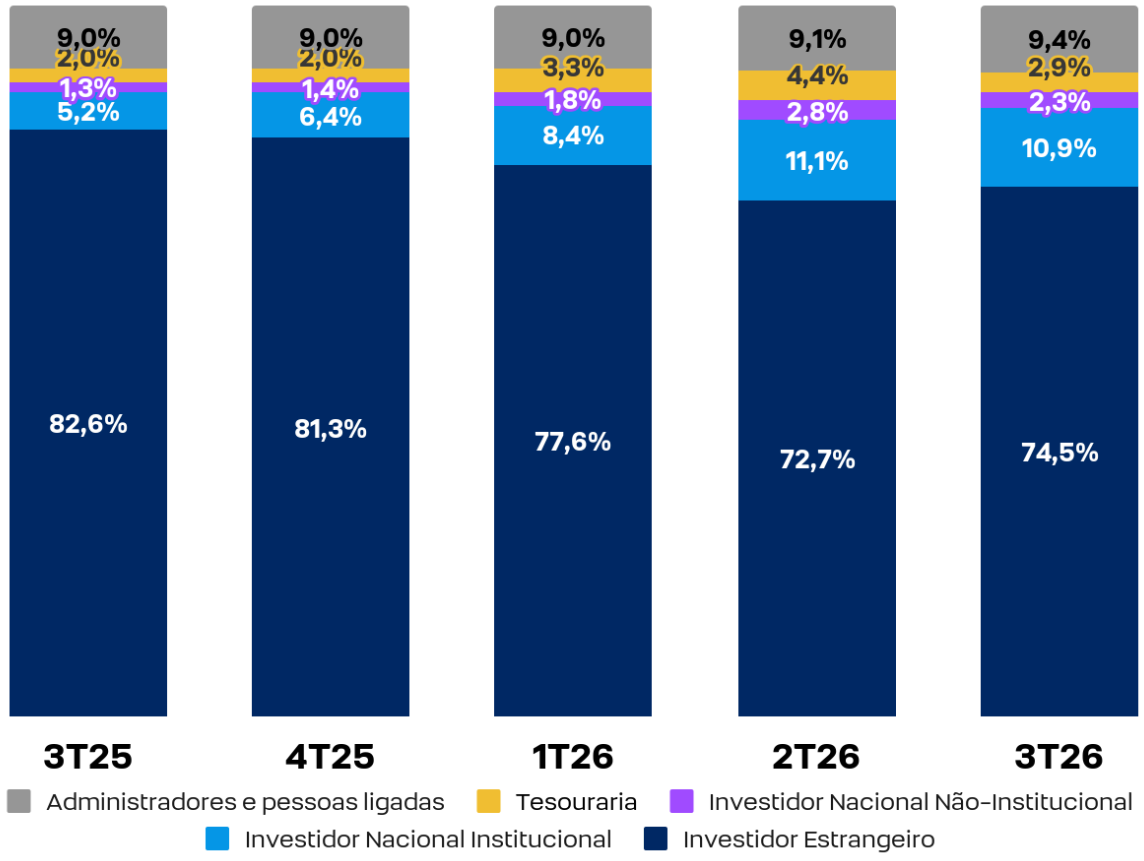
[1]Saldo da Provisão Perda Esperada líquida dos Vencidos Acima de 360 dias sobre Vencidos até 360 dias

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 3T26 com Capital Social de aproximadamente R$3 bilhões, composto por 579.401.581 ações ordinárias, das quais 2,9% permaneciam em tesouraria no período. O *free float* é de 87,8%, com a seguinte composição:



Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

GLOSSÁRIO

[A]

- **Adição Bruta de Volume de ARR:** É o crescimento da ARR composto pelos reajustes de preços e correções inflacionárias aplicados sobre os contratos vigentes, sendo a valorização financeira da base de clientes existente, sem alteração no escopo ou na quantidade de soluções contratadas.
- **Adição Líquida de ARR:** Métrica financeira que mede o crescimento líquido da ARR). O cálculo considera os novos contratos firmados (Adição Bruta de Volume) somados às expansões de vendas na base de clientes (cross-sell e up-sell), subtraindo as perdas por cancelamento de contratos (churn) e reduções de escopo (downsell).
- **Adição Preço de ARR**: Representa o valor médio ganho por cada contrato ou cliente. É impactado por aumentos de preço de lista, reajustes inflacionários ou pela venda de pacotes com maior valor agregado (como a migração para o modelo Intera).
- **ADTV** (*Average Daily Trading Volume*): Volume Médio de Negociações Diárias de ações.
- **AIaaS** (*Artificial Intelligence as a Service*): Modelo de disponibilização e consumo de capacidade de IA em nuvem como serviço para acessar, criar e consumir modelos e agentes de IA de forma simplificada, segura e com previsibilidade de custos.
- **ARR** *(Annual Recurring Revenue)*: Receita Recorrente Anual. Representa a receita anualizada obtida de contratos recorrentes. É um importante indicador da previsibilidade de receita da empresa.

[C]

- **CAC** (Custo de Aquisição do Cliente): indica o quanto uma empresa gasta, em média, para adquirir um novo cliente, ou seja, é o investimento total feito em marketing e vendas, dividido pelo número de clientes conquistados em um determinado período.
- **CAGR** *(Compound Annual Growth Rate):* taxa de crescimento anual composta. Mede a taxa de retorno de um investimento ou indicador financeiro ao longo de um determinado período de tempo, assumindo que os ganhos foram reinvestidos ao final de cada ano.
- **CORTEN***:* Sistema Operacional de Gestão da TOTVS que unifica o ecossistema de aplicações, infraestrutura em nuvem e tarefas automatizadas por agentes e modelos de IA do LYNN.

[D]

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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

[E]

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

[F]

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

[G]

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

[I]

- **IBOV** (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3 – Brasil, Bolsa, Balcão.
- **IBrX-50** (Índice Brasil 50): indicador do desempenho médio das cotações dos 50 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **ICP** *(Ideal Customer Profile* ou Perfil de Cliente Ideal): descrição detalhada do tipo de cliente institucional que obtém o maior valor com as soluções oferecidas e que, consequentemente, gera o melhor retorno financeiro, maior retenção e menor custo de aquisição para a companhia.
- **IGP-M** (Índice Geral de Preços do Mercado): índice de inflação brasileiro abrangente que mede a variação dos preços em diferentes fases da produção, desde a matéria-prima até o produto final. Ele pode ser comparado aos indicadores americanos PPI (*Producer Price Index*) e PCE (*Personal Consumption Expenditures*), acompanhando, além dos preços no varejo, os preços de produtos intermediários e os custos de produção das empresas. Ele é muito utilizado para corrigir contratos, como os de aluguel, e para indexar investimentos.
- **IGV** *(iShares Expanded Tech-Software Sector ETF):* fundo de índice listado no mercado americano que acompanha o desempenho das principais empresas globais do setor de tecnologia focadas no desenvolvimento de *softwares* e soluções SaaS. É amplamente utilizado por analistas e investidores como o principal índice global para avaliar a avaliação de mercado, os múltiplos e o comportamento das ações de companhias de *software*.
- **Inflação nos custos e despesas**: os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colabores: (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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **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.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

- **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]

- **Marketing Contínuo**: Estratégia de gestão de clientes que integra os dados de backoffice e ERP aos sistemas de CRM e automação de vendas em tempo real. Com o suporte de IA, o conceito substitui campanhas pontuais por um fluxo constante de ações automatizadas e preditivas em todos os pontos de contato do ciclo de vida do cliente
- **Modelo Corporativo**: Neste modelo de pagamento de *software* de Gestão, os clientes desfrutam de acesso ilimitado aos sistemas contratados, e os contratos são reajustados anualmente, no primeiro trimestre, com base no desempenho do cliente no ano anterior, medido com base na atualização de métricas, estabelecidas previamente em contrato, como por exemplo a receita bruta. Este reajuste gera impacto, tanto na Receita de Licenças quanto na Receita Recorrente. No caso das Licenças, o aumento reflete apenas os clientes que expandiram seus negócios ano após ano, elevando-se para uma faixa mais alta na tabela de preços, enquanto na Receita Recorrente, o impacto é resultado da correção inflacionária na tabela de preços somada ao saldo líquido, entre os clientes que "subiram" e aqueles que "desceram" de faixa na tabela de preços.
- **Modelo digital/*inbound***: estratégia comercial fundamentada na atração de potenciais clientes por meio de marketing de conteúdo, automação e canais digitais, em que o processo de qualificação e fechamento ocorre de forma remota e escalável.
- **Modelo *Field sales/outbound***: estrutura comercial em que executivos de vendas realizam prospecção direta e reuniões presenciais com potenciais clientes.
- **Modelo Intera**: Modelo comercial de contratação da TOTVS baseado em pacotes modulares por assinatura mensal, criado para flexibilizar a adoção do portfólio de soluções. A estrutura é composta pelo Intera Padrão (pacote base de gestão), podendo ser expandido com o Intera Financeiro (gestão financeira avançada e Techfin, +40% sobre o valor base), o Intera RH (ferramentas completas de gestão de pessoas e HXM, +65%

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

sobre o valor base) e o Intera Marketing Contínuo (soluções integradas de CRM, automação e relacionamento, +65% sobre o valor base). Além do Intera 360 (oferta unificada com todos os módulos, +100% sobre o valor base), sendo os itens específicos de consumo faturados separadamente.

- **Modelos LLM** *(Large Language Models):* redes neurais profundas, treinadas em vastos volumes de dados textuais para compreender, gerar e processar linguagem natural. No ambiente B2B, são aplicados de forma agnóstica ou proprietária para automatizar fluxos de trabalho, analisar dados e otimizar a experiência do usuário.

[N]

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

[P]

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

[R]

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

[S]

- **SaaSpocalypse**: (uma fusão de SaaS, *Software as a Service* e Apocalypse) é um termo informal usado no mercado para descrever a forte crise, o reajuste de valor e a desaceleração vivida pelas empresas de *software* por assinatura.
- **Selic** (Sistema Especial de Liquidação e Custódia): é a taxa básica de juros da economia brasileira. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação.
- **SMB** (*Small and Medium-sized Businesses* ou Mercado de Pequenas e Médias Empresas): segmento de empresas de médio e pequeno porte que apresenta alta relevância na economia e demanda soluções de gestão integradas, eficientes e de rápida implementação.

[T]

- ***Take rate***: indicador que representa a porcentagem do valor total de uma transação ou venda que uma plataforma ou um intermediário retém como receita. Esse conceito é comumente usado em modelos de negócios de marketplaces, fintechs, e-commerce e plataformas de serviços online, onde a empresa atua como intermediária entre vendedores e compradores.

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©

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

[V]

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

[W]

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

[Y]

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

Este documento é propriedade da TOTVS. Todos os direitos reservados. ©