



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com
Investidores

2024/ Dezembro



AVISO LEGAL

As informações contidas nesta apresentação, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.





01

A TOTVS



NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



1980

STARTUP
Nasce a
Microsiga

1990

WARM UP
Sistema de
Franquias

2000

SER Nº1 NO BRASIL
Nasce a
TOTVS

2010

**SIMPLIFYING THE
BUSINESS WORLD**
+ Cloud
+ SaaS

2020

**TRUSTED
ADVISOR**
Ecossistema em
3 Dimensões

- 1983**
Laércio Cosentino e Ernesto Haberkorn fundam a Microsiga Software S.A.

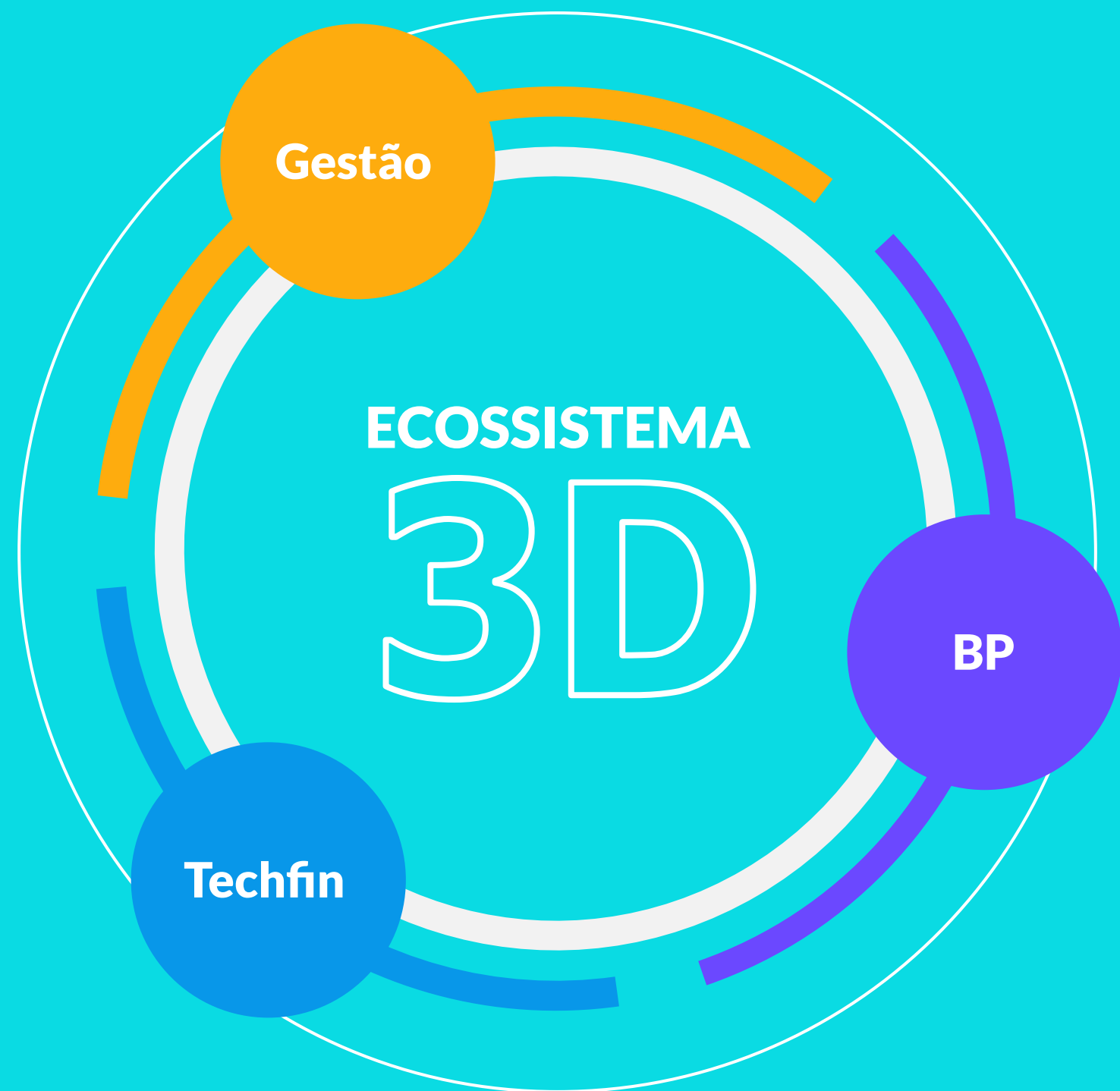
- 1990**
Início do pioneiro sistema de franquias exclusivas para distribuição das soluções de gestão da TOTVS
- 1997**
Início das operações internacionais com a abertura de uma filial na Argentina
- 1999**
Lançamento do ADVPL, linguagem de programação própria

- 2005**
É alterada a razão social para TOTVS S.A. (palavra que vem do latim e significa tudo, todos, totalidade)
- 2006**
É realizado o IPO e subsequente aquisição da RM Sistemas S.A.
- 2008**
Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão

- 2011**
Estratégia de especialização com criação das ofertas de software por segmento de indústrias das operações dos clientes
- 2014**
Início das operações da TOTVS Cloud
- 2015**
Lançamento do modelo comercial de subscrição TOTVS Intera para pequenas, médias e grandes empresas

- 2019**
Lançamento do novo plano estratégico de Ecossistema em 3 dimensões para ampliar o TAM e continuar crescendo acelerado
- Aquisição da Supplier e estabelecimento da Dimensão de Techfin
- Realização de 2 *Follow-ons* (2019 e 2021) que captaram R\$2,5 bilhões no total
- 2021**
Aquisição da RD Station e estabelecimento da dimensão de Business Performance
- 2022**
JV com o Itaú para acelerar Techfin
- 2024...**

/// POR QUE CRIAMOS O ECOSSISTEMA 3D?



1

Lideramos em Gestão, mercado grande e com espaço de crescimento

2

Para seguir crescendo aceleradamente por muitos anos, **precisamos buscar novos mercados com a criação de novos negócios** (Business Performance e Techfin)

3

Os nossos novos negócios devem se aproveitar de **nossas principais fortalezas:**

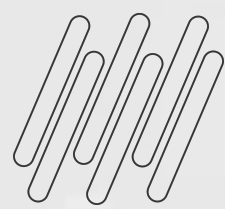
1. **Foco no SMB**
2. **Proximidade e intensidade de relacionamento com clientes**
3. **Somos os maiores do mercado**

4

Identificamos espaço para ampliar nossa proposta de valor (**melhorar o resultado das empresas**) e assumir um novo posicionamento (**trusted advisor**)

5

Techfin e Business Performance são esses novos mercados



Nossos Números



+70 mil clientes

de todos os portes em mais de 40 países



11 Franquias Consolidadoras

espalhadas pelo Brasil para atender nossos clientes nos 38 territórios franqueados



#1 Companhia ERP no Brasil ⁽²⁾

Uma das maiores empresas de tecnologia, com domínio absoluto na jornada de ERP



14 unidades de relacionamento com clientes

SP, RJ, BH, RS, Recife, Interior Paulista, Large Enterprise, Setor Público, Saúde, Argentina, Chile, Colômbia, México e USA



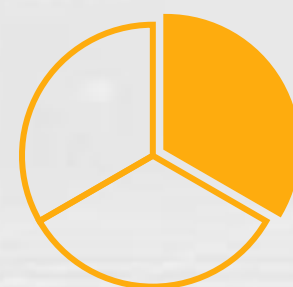
~R\$2,7 trilhões ⁽¹⁾

da economia são produzidos por nossos clientes



11 centros de desenvolvimento

SP, BH, Joinville, POA, Florianópolis, Cascavel, Assis, Ribeirão Preto, Goiânia, USA, MEX



~1/3 das Companhias ⁽³⁾

listadas na B3 são clientes da TOTVS e 62% dessas empresas estão com a gente a mais de 10 anos





02

MERCADO ENDEREÇÁVEL

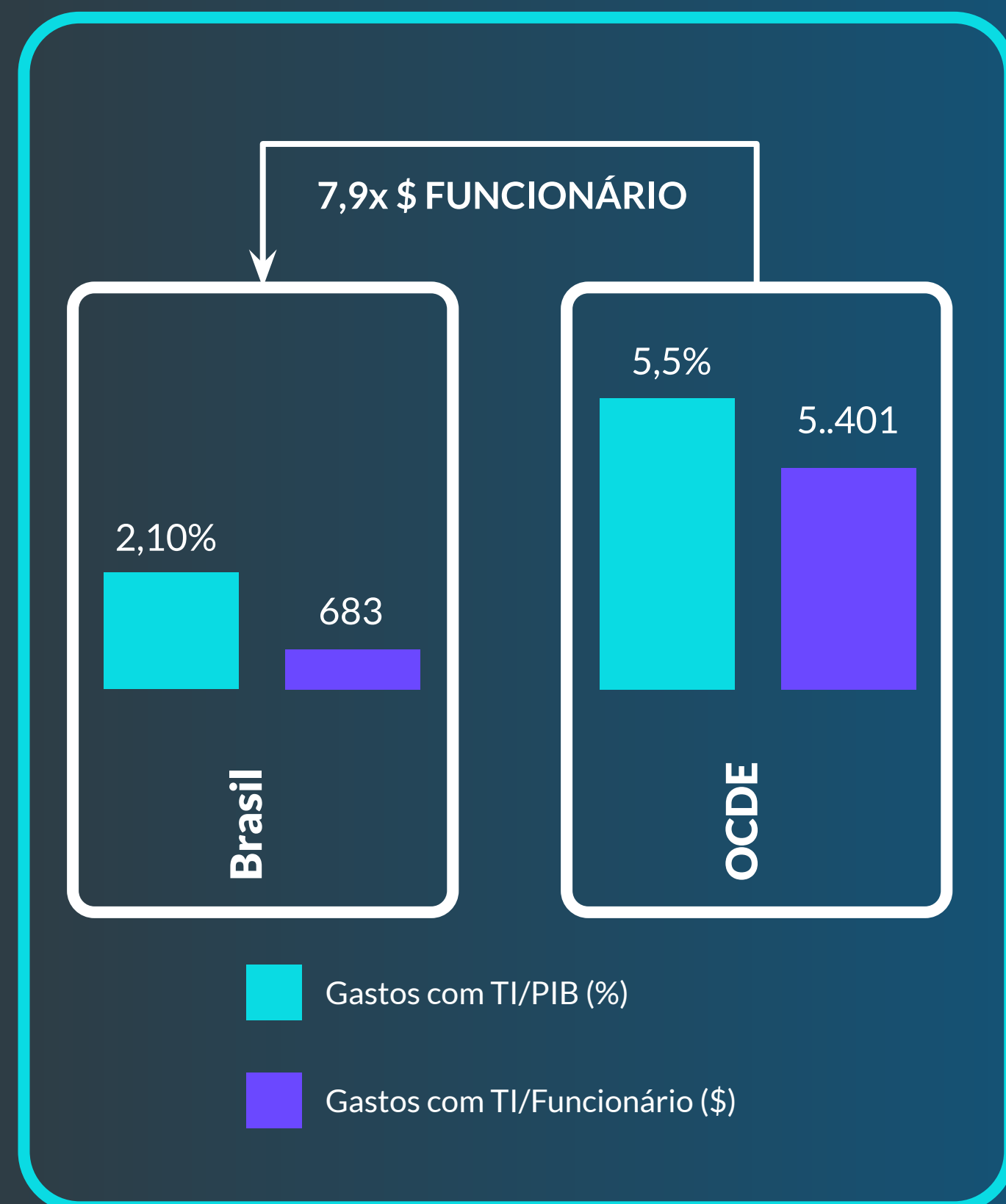


INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2023

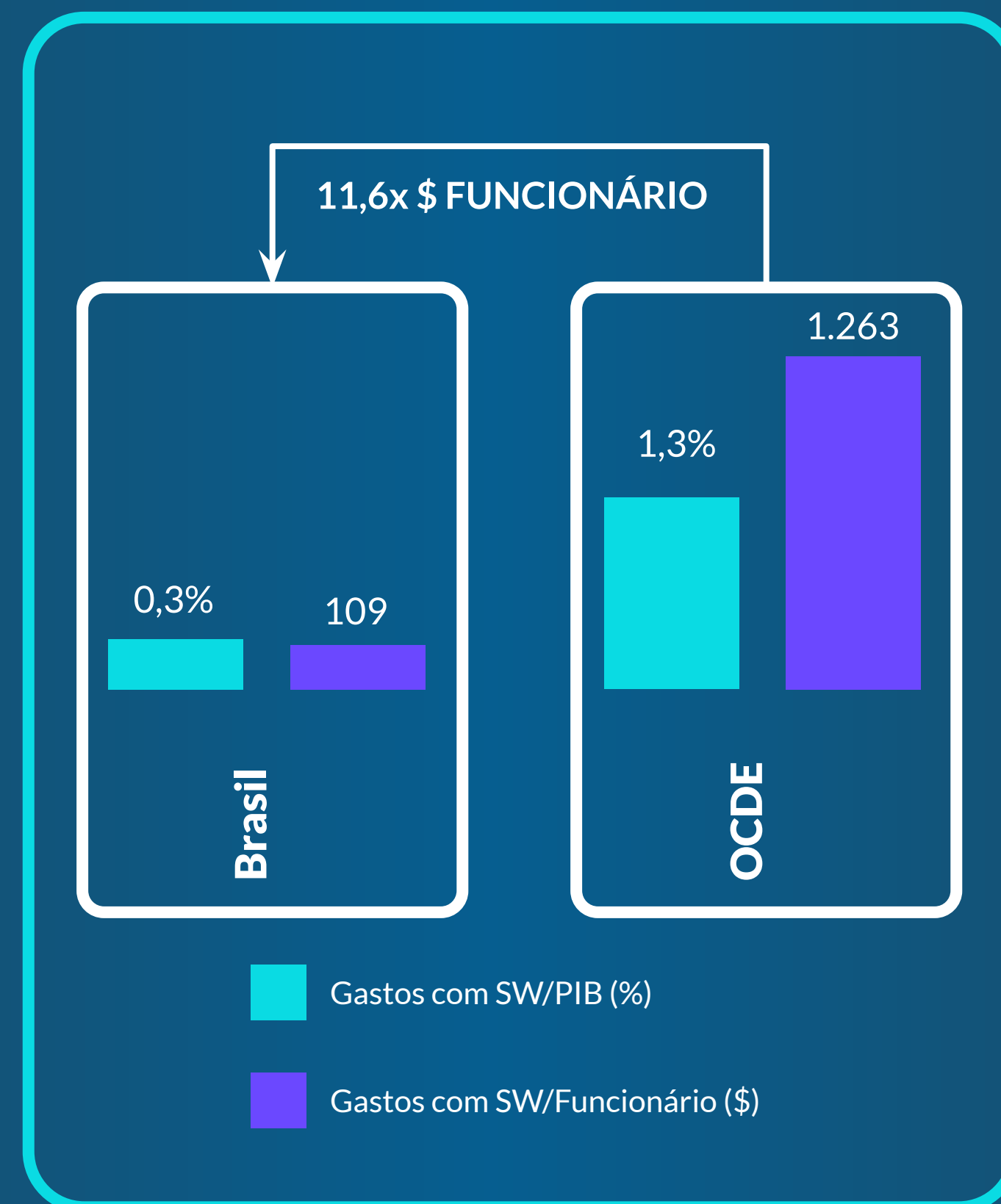


O GASTO DE TI E SOFTWARE, EM QUALQUER MÉTRICA, AINDA É BAIXO

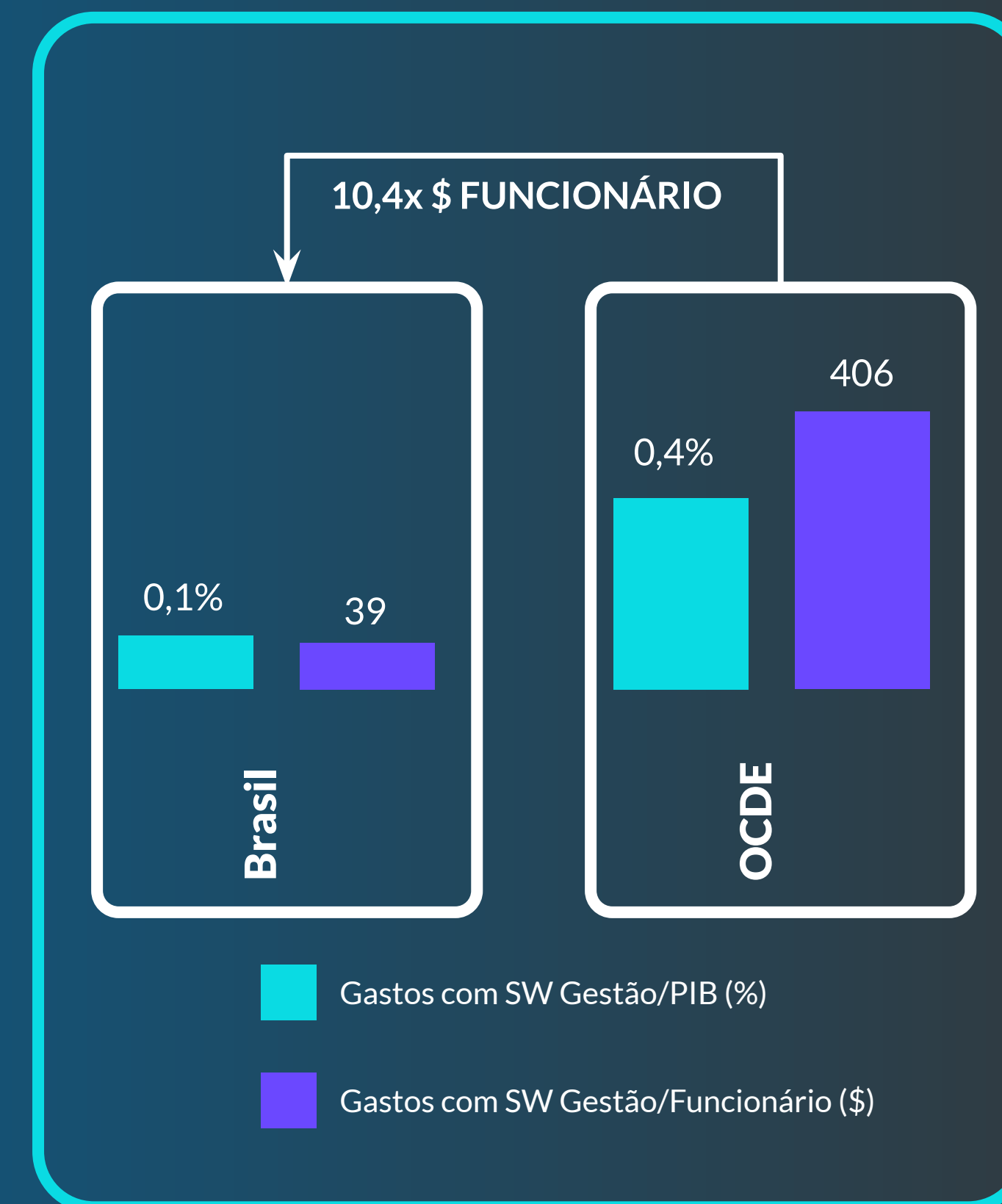
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



/// MERCADO DE SOFTWARE



TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (*Enterprise Application Software*) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

CAGR	2013-23	2019-23
PIB NOMINAL ⁽¹⁾	6,4%	8,0%
Mercado Gestão ⁽²⁾	13,2%	16,2%
TOTVS Gestão ⁽³⁾	14,9%	19,1%
Mercado Performance ⁽²⁾	26,0%	25,9%
TOTVS Biz Performance ⁽⁴⁾	89,8%	32,9%

2X PIB NOMINAL⁽¹⁾

+1,7 p.p. Mercado de Gestão⁽²⁾

2X PIB NOMINAL⁽¹⁾

+2,9 p.p. Mercado de Gestão⁽²⁾

4X PIB NOMINAL⁽¹⁾

+64 p.p. Mercado Performance⁽⁴⁾

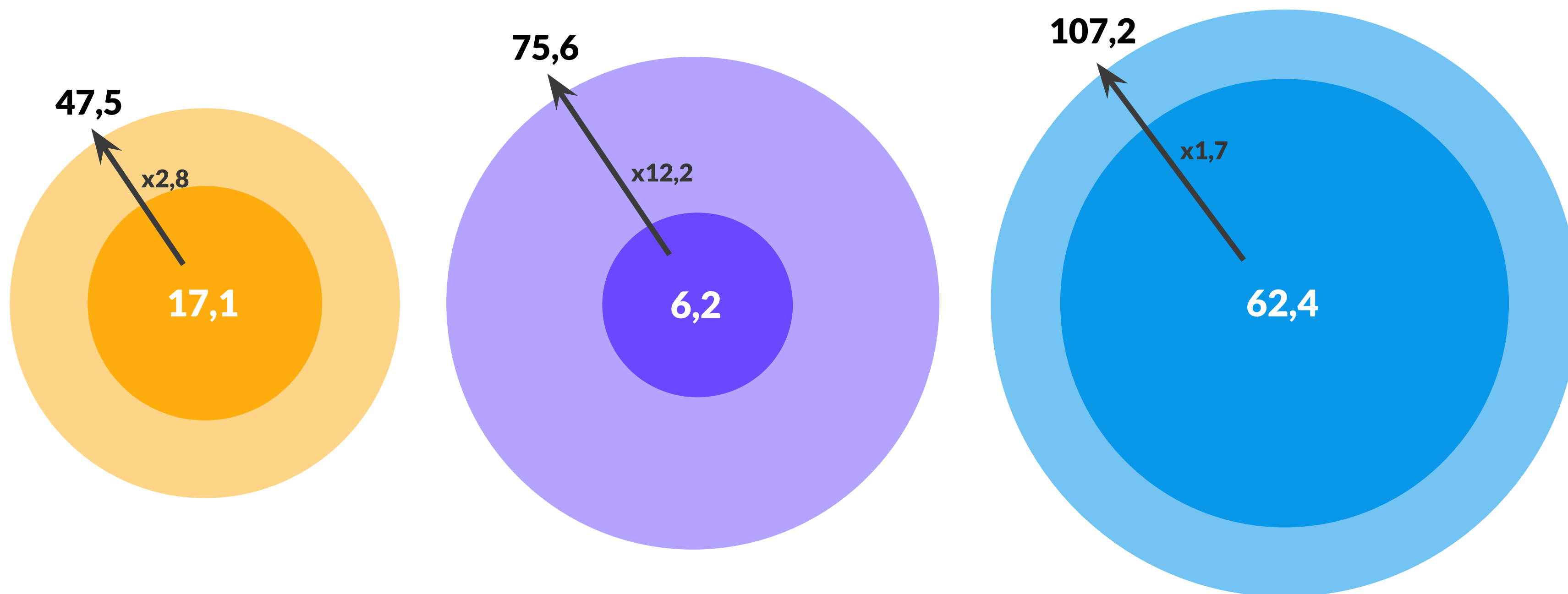
3X PIB NOMINAL⁽¹⁾

+7 p.p. Mercado Performance⁽⁴⁾

Fontes: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Receita Recorrente de Gestão; e (4) TOTVS - Receita da RD Station de 2013.

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecosistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x



GESTÃO

TOTVS Market Share ⁽¹⁾:

15,3%

(+120 pb vs 2020)⁽²⁾

BIZ PERFORMANCE

TOTVS Market Share:

5,7%

(+480 pb vs 2020)⁽²⁾

TECHFIN⁽³⁾

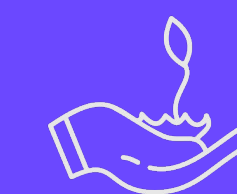
TOTVS Market Share:

0,4%

(+10 pb vs 2020)



Drivers de crescimento para o Mercado potencial...



1. Mercado de software - aumento da maturidade em TI das empresas brasileiras a um patamar similar à média da OCDE



2. Mercado de crédito B2B - acesso das empresas do SMB a crédito similar à média daquelas empresas que já tomam endividamento oneroso atualmente no Brasil



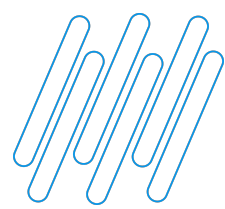
3. Novos mercados (Techfin e Biz Performance) o tamanho atual e potencial destes novos mercados indicam que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que seu crescimento seja relevante



03

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS





1

MODELO DE NEGÓCIO

Combinação de amplo mercado endereçável, alto nível de fidelização, rentabilidade e sustentabilidade da receita recorrente (SaaS) aliado ao crescimento potencial das receitas transacionais

2

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição com alta capilaridade

3

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

Muito além do ERP: ecossistema de tecnologias B2B em 3 dimensões de negócios - Gestão, Techfin e Business Performance

4

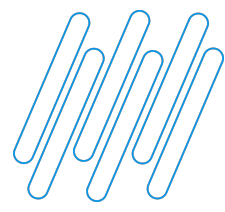
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

Maior consolidadora do mercado de tecnologia brasileiro: acreditamos que as aquisições são uma poderosa alavanca para a execução da nossa estratégia de fortalecimento do core business e de expansão para novos mercados

5

AGENDA ESG

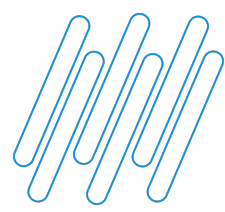
Time executivo engajado e experiente no setor de tecnologia. Cultura de excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de excelência em governança, ética e integridade e ESG.



MODELO DE NEGÓCIO

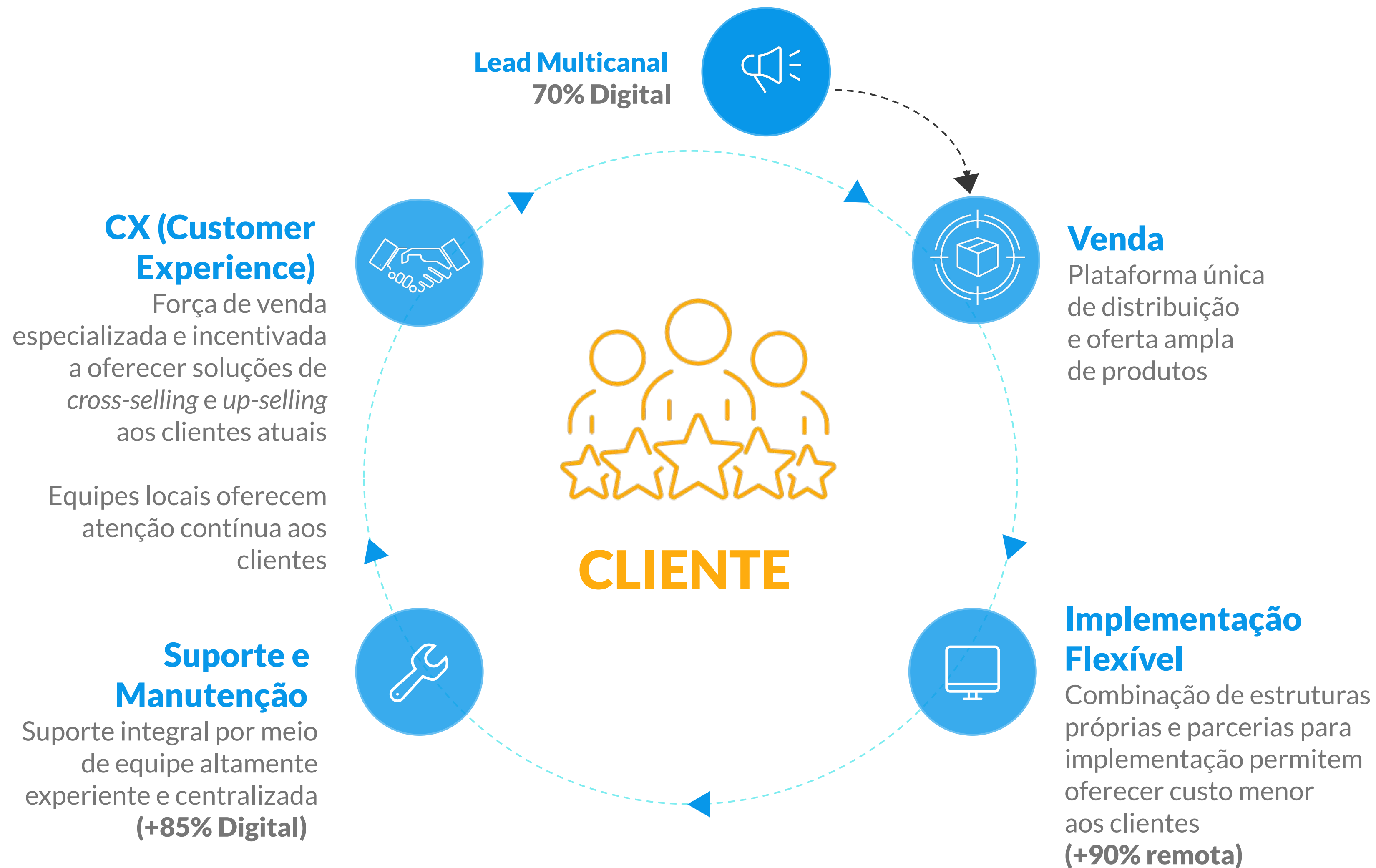
Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência somado a captura de crescimento de mercado e take rate do modelo transacional

	Previsibilidade	Captura do Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
GESTÃO Modelo Recorrente			DGA
BIZ PERFORMANCE Modelo Recorrente + Transacional			Marketing & Vendas
TECHFIN Modelo Transacional			Financeiro & Capital de Giro
TOTVS			DGA, Vendas, Marketing, Financeiro e Capital de Giro



MODELO DE NEGÓCIO

Presença e parceria em todas as etapas da Jornada do Cliente fortalecem a fidelização



Muito além do ERP: ecossistema de 3 dimensões de negócios



Gestão



Techfin



Biz Performance

Em 12 segmentos estratégicos da economia e para clientes de todos os portes



Agro



Construção



Distribuição



Educacional



Financial Services



Hospitalidade



Jurídico



Logística



Manufatura



Prestadores de Serviços



Saúde



Varejo

Implantação Flexível



Cloud



On-premise



Em várias mídias

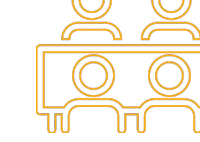
Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



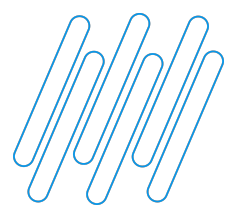
Força de vendas próprias



Afiliadas



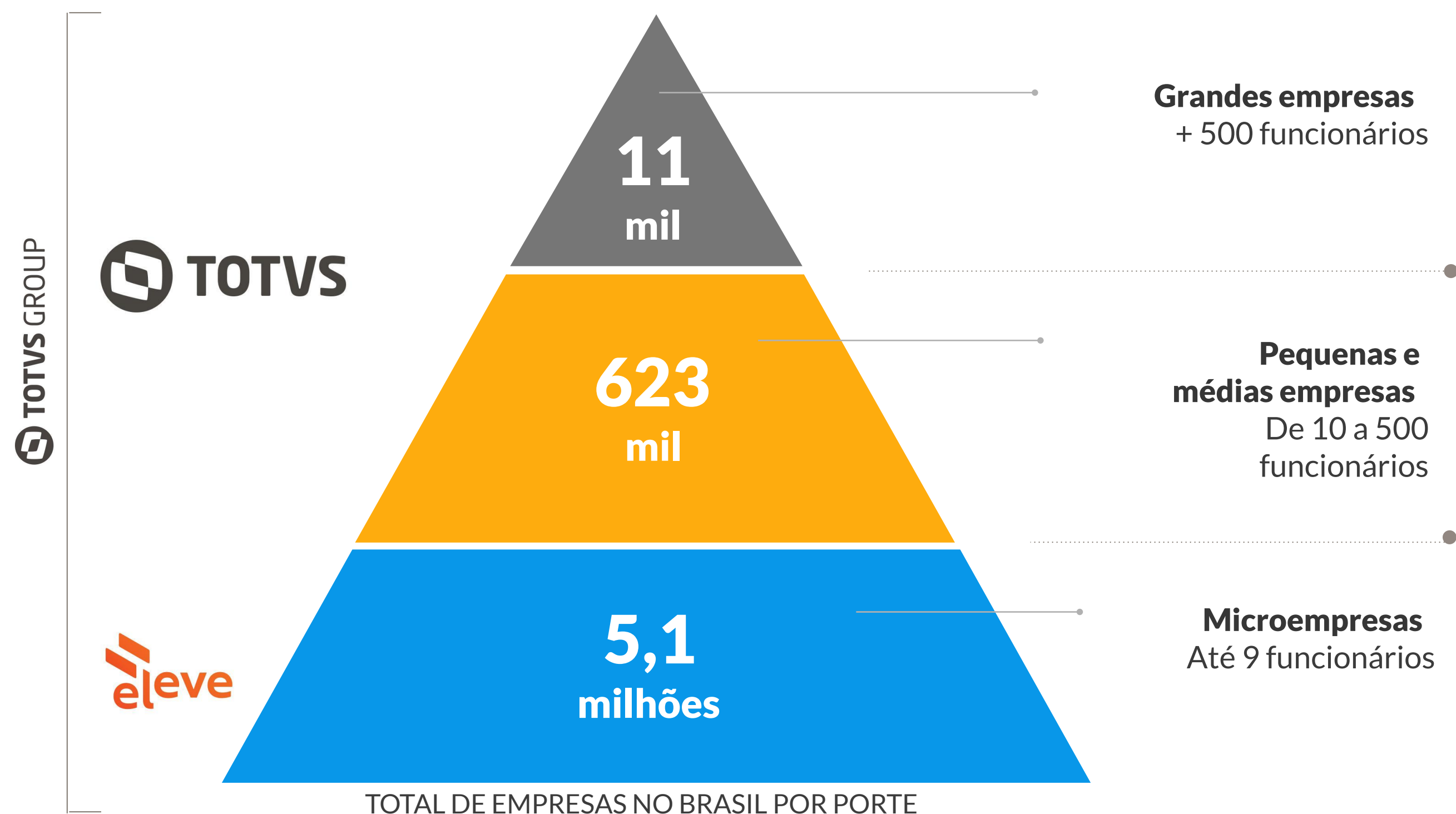
Plataforma Digital



PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição robusto com alta capilaridade

PORTE DA EMPRESA



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICOS & DIGITAIS

COMO NOS RELACIONAMOS COM OS NOSSOS CLIENTES



Gestão



Techfin



Biz Performance

Divisão Large Enterprise

- Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria

38 territórios franqueados e 6 filiais

- Territórios franqueados de acordo com o setor da economia. Conhecimento local para clientes SMB

Multicanal

- Modelo de distribuição com parceiros, baseado em abordagem multicanal que permite à TOTVS penetração incomparável em todas as regiões do Brasil

Afilias

- Distribuição de crédito por meio de afiliadas de nossos fornecedores

Franquias e filiais

- Especialistas em vendas totalmente integrados em franquias e filiais, ainda no início de nossa jornada e com grande espaço para crescimento

Venda Cruzada

- Soluções de venda cruzada por meio de clientes da Dimensão de Gestão

Parceiros

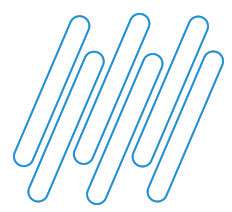
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

- Especialistas em comércio digital e vendas Omnichannel totalmente integrados, presentes em franquias e filiais

PLG (Product-Led Growth)

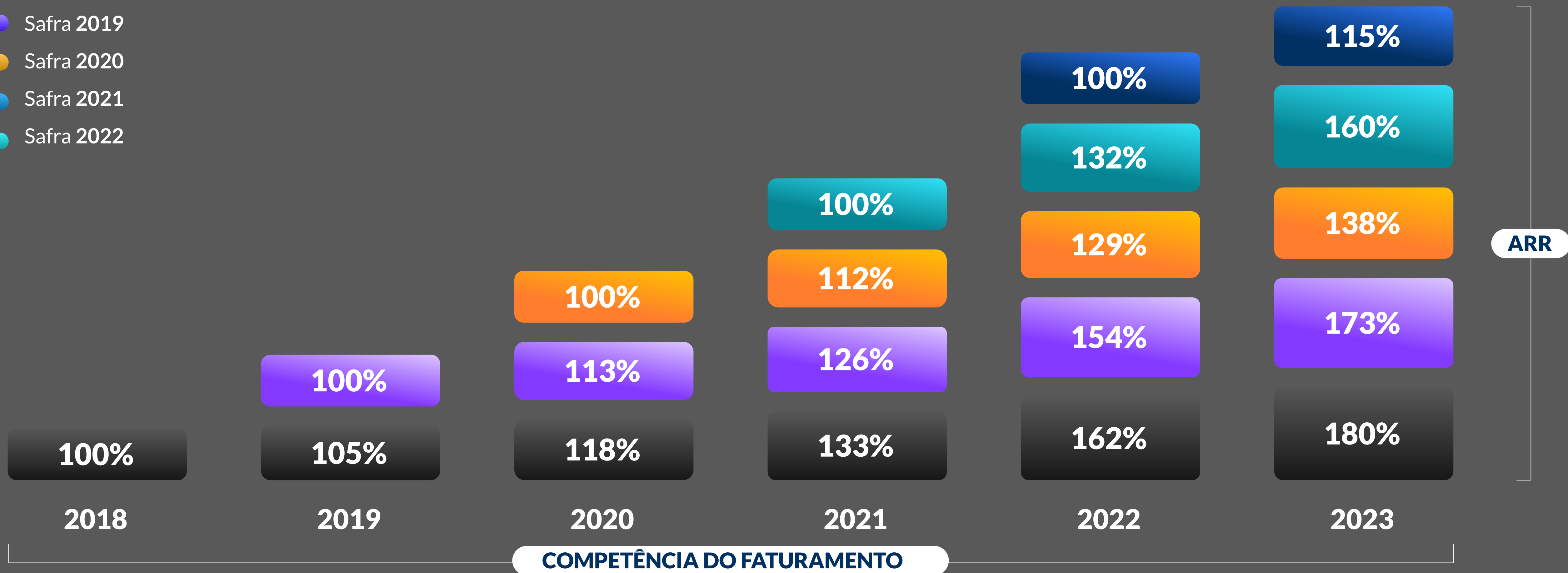
- Up-sell impulsionado pelo crescimento conduzido por produto

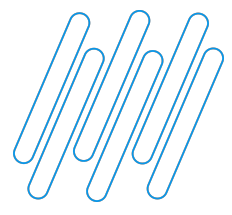


ANÁLISE DE COHORT DE GESTÃO

A capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse de inflação e ao churn baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça ao longo dos anos.

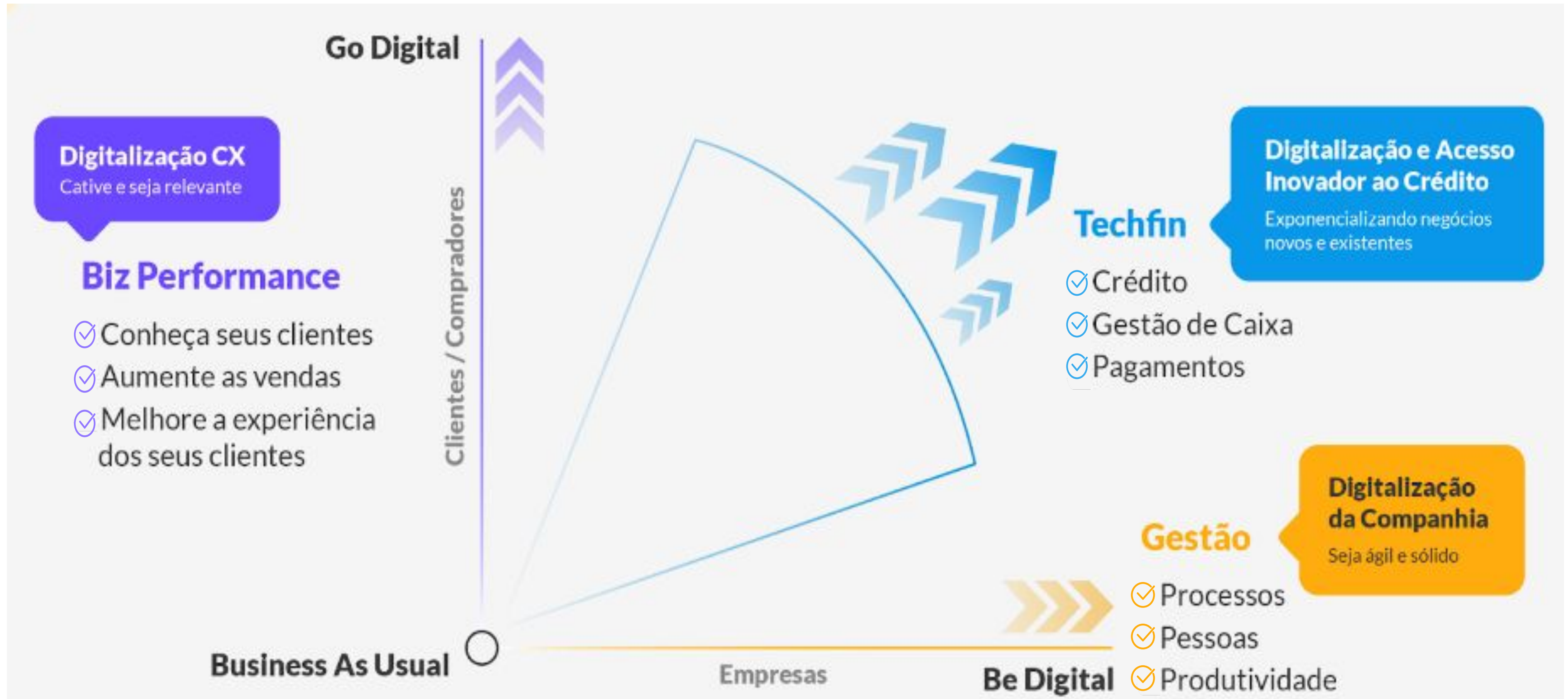
- Safra até 2018
- Safra 2019
- Safra 2020
- Safra 2021
- Safra 2022

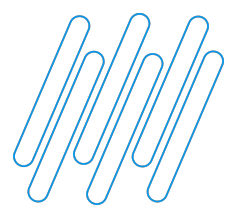




PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

Aceleração da jornada digital de nossos clientes por meio do Ecosystema 3D





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE GESTÃO

ERP, soluções de RH (da folha de pagamento à gestão do capital humano) e **soluções verticais** para 12 segmentos de mercado



Um mercado ainda não maduro, com **~30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 3,3x maior




A jornada de digitalização exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core



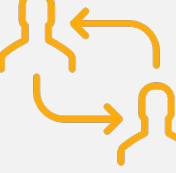
Mais do que simples soluções de departamento de pessoal, as **pequenas e médias empresas** estão se atualizando para a **plataforma definitiva** de gestão de capital humano

×
PRODUTOS & SOLUÇÕES

ERP & Suíte de RH



**ERP
Backoffice**

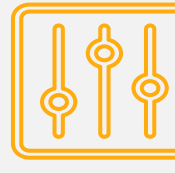


**RH
(HXM)**

Soluções Verticais

Agro	Construção	Distribuição
Educacional	Financial Services	Hospitalidade
Jurídico	Logística	Manufatura
Prestadores de Serviços	Saúde	Varejo

Plataformas



**Business
Intelligence
(Analytics)**




**Plataforma
Carol
(IA e Dados)**




**Fluig
(Produtividade
& Colaboração)**

Serviços



Consultoria



Cloud

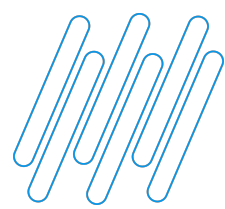


Treinamentos

Microempresas



**Soluções para
Microempresas**



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE BIZ PERFORMANCE

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES que apoiam nossos clientes de diversos segmentos de mercado para aumentar as vendas, competitividade e desempenho

- ✓ **Plataforma de marketing digital** que impulsiona a demanda e a geração de leads para pequenas e médias empresas
- ✓ **Exponencializando o digital commerce** com um modelo de *asset light* que **impulsiona o crescimento de GMV e take rate** via *full commerce*



Automação e gerenciamento do Marketing Digital



Assistente virtual treinado com dados personalizados para qualificar *leads* via chat integrado



Controle de processos para impulsionar as vendas



Automação do atendimento para vender mais



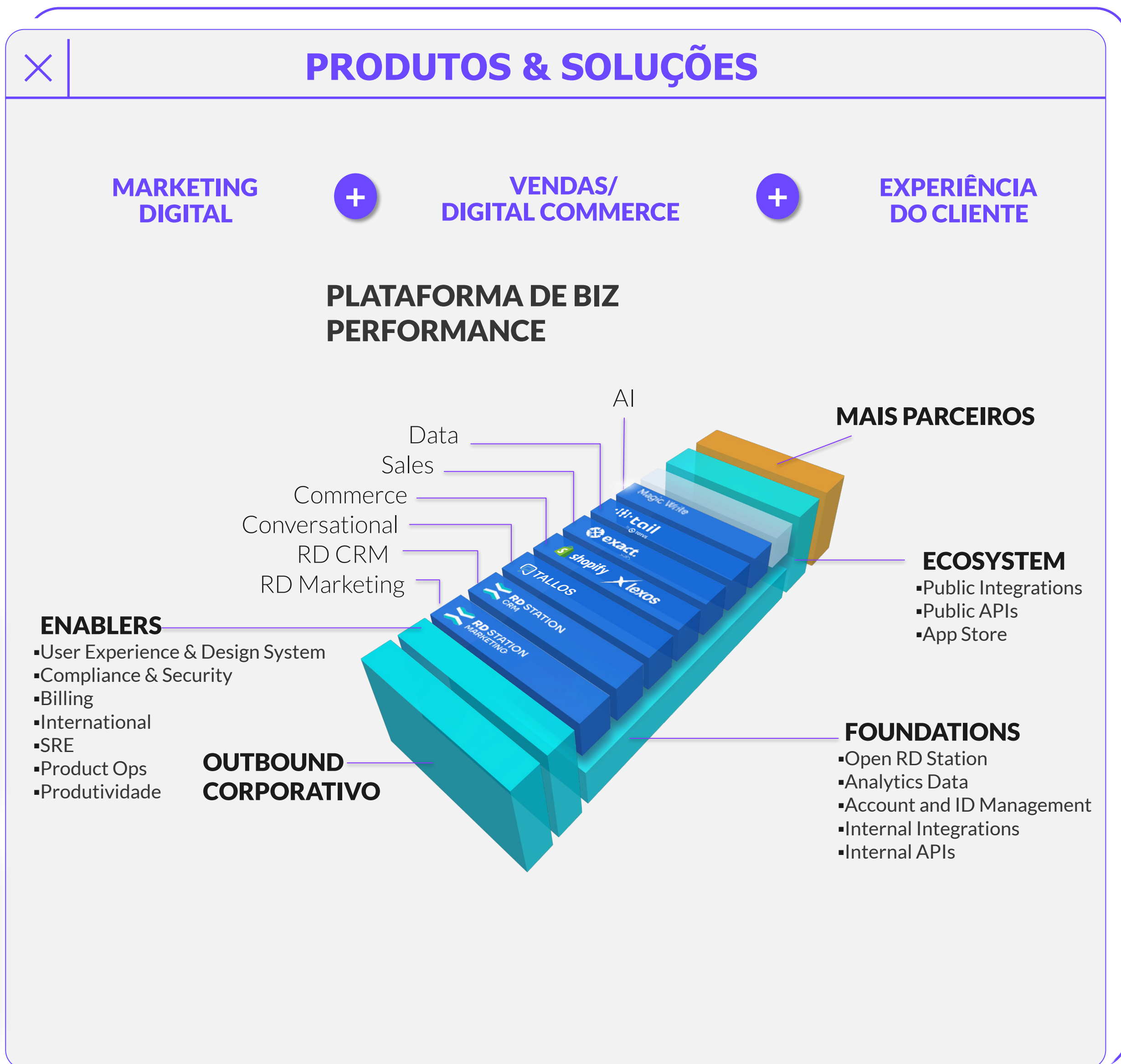
Aumento na eficiência comercial

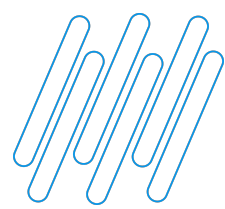


Controle das vendas realizadas por lojas virtuais e marketplaces



Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja virtual





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE TECHFIN

JORNADA ÚNICA | ERP BANKING

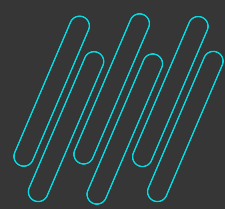
Unimos tecnologia e inteligência de dados para simplificar, ampliar e democratizar o acesso das empresas a serviços financeiros com uma proposta de valor disruptivo que considera a tese de **ERP BANKING**, integrando os softwares de Gestão com as ofertas de soluções financeiras

✓ Modelo de Negócio com **baixa exposição a risco**

✓ Regulação **mais baixa**

✓ Unidade de negócio **auto sustentável**





M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



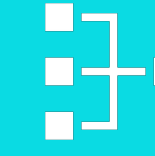
**Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D**

PARCERIAS



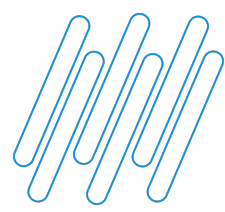
**Parcerias com empresas líderes,
incluindo Shopify, B3 e Itaú**

AQUISIÇÕES



**Aquisições ~3x a captação do último
Follow-On , alcançando +R\$3 bilhões**

Crescimento associado a uma maior eficiência



CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

M&As Enterprise Value : +R\$3 bilhões (desde o Follow-On de 2019)

GESTÃO

Planejamento e gestão financeira

GESPLAN

Mar/2022

Human experience management

Feedz
by TOTVS

Set/2022

Human capital management

ahgora

Nov/2023

Suíte para varejo

varejonline

Nov/2023

TECHFIN

Crédito B2B

Supplier
crédito para impulsionar negócios

Out/2019

Plataforma digital de serviços financeiros

TOTVS + **Itaú**

Abr/2022

BIZ PERFORMANCE

Marketing Digital

RD STATION

Mar/2021

Conversational commerce

TALLOS

Ago/2022

E-commerce

shopify

Mai/2023

Digital-commerce

lexos + **exact**
sales por RD STATION

Mai/2023 Jun/2023

Racional
Aumento de portfólio de negócios de Gestão + acesso e inteligência de dados

Racional
Ampliar as soluções voltadas para HXM, fortalecendo o portfólio para a área de Recursos Humanos

Racional
Ampliar a posição como plataforma para RH, fortalecendo o portfólio do departamento pessoal à gestão da experiência do colaborador

Racional
Ampliar a construção de uma Suíte Varejo completa, com foco na transformação da gestão de varejistas

Racional
Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Racional
Ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros no mercado B2B

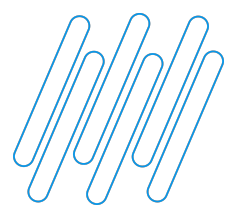
Racional
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

Racional
Uma das principais desenvolvedoras de soluções de conversational commerce no país

Racional
Líder mundial em plataforma de e-commerce, para oferecer soluções para PME

Racional
Soluções para potencializar a integração das plataformas de vendas e de prospecção e qualificação de clientes potenciais

Fonte: Companhia



Mais alto nível de Governança Corporativa

Mercado)

(B3 – Novo

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

6 de 7 membros do Conselho de Administração são independentes

Laércio Cosentino

Presidente
Fundador da TOTVS e Presidente do conselho da Brasscom e da Mendelics

Maria Letícia Costa

Vice-Presidente Membro Independente
Sócia da SLP Consultoria e Treinamento e Membro do conselho da Localiza, Mapfre, Mobly e Auren Energia

Edson Georges Nassar

Membro Independente
Membros dos conselhos da Banrisul Icatu

Gilberto Mifano

Membro Independente
Membro dos conselhos de Natura e Construtora Pacaembu

Guilherme Stocco Filho

Membro Independente
Membro dos conselhos de Falconi Consultoria e Vinci Partners

Ana Claudia Reis

Membro Independente
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat

Membro Independente
Diretora Executiva de Investimentos LatAm da CPPIB² e Membro do conselho da Equatorial Energia e da LAVCA

COMITÊS DE ASSESSORAMENTO

Auditoria Estatutário (CAE)

fiscaliza os procedimentos referentes ao cumprimento de dispositivos legais, avalia as políticas de gerenciamento de riscos e recomenda aprimoramento de políticas internas

Gente e Remuneração (CGR)

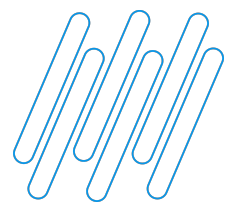
responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

Governança e Indicação (CGI)

promove evoluções na governança corporativa e na estratégia de ESG da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

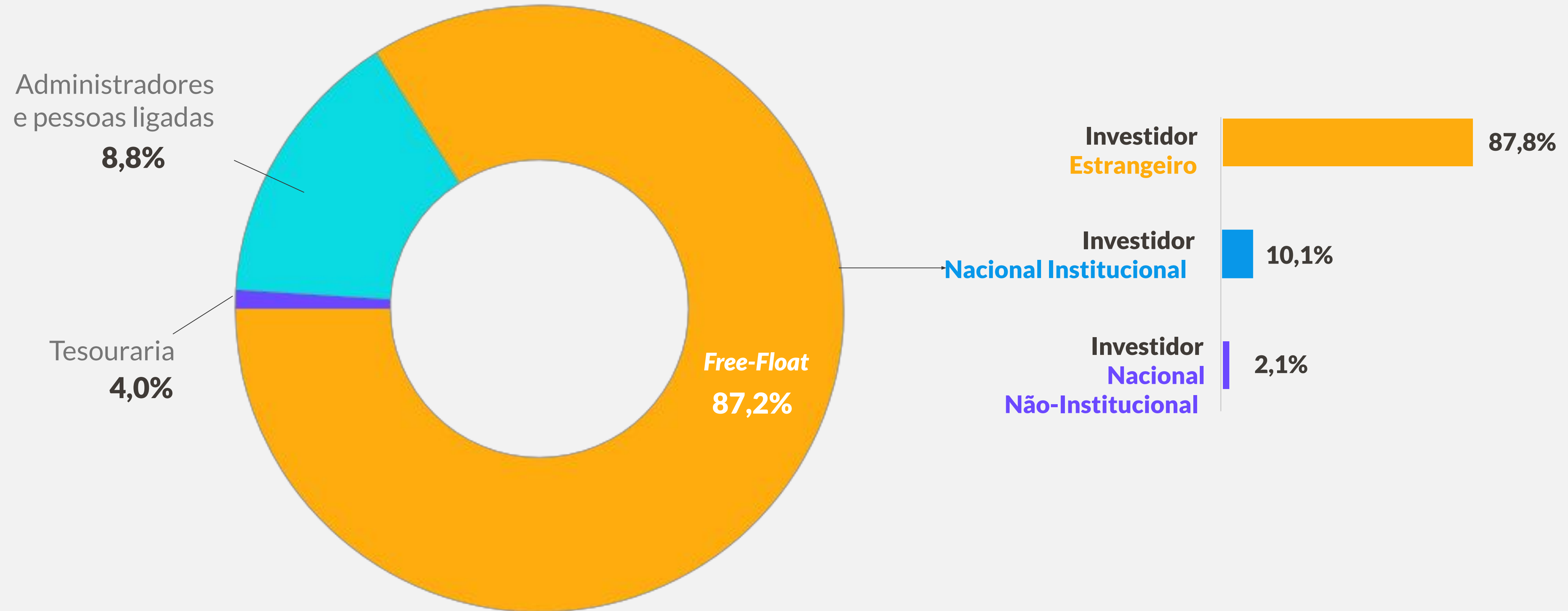
Estratégia (CE)

estuda, debate, avalia, propõe e acompanha as principais diretrizes da estratégia corporativa e tecnológica

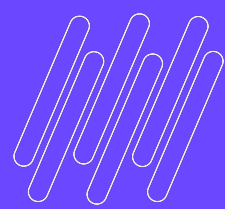


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 30 de setembro de 2024



▶ INVESTIMENTO SOCIAL

A TOTVS É MANTENEDORA DO IOS E ACREDITA QUE O INVESTIMENTO SOCIAL TRANSFORMA

Formação gratuita de jovens e pessoas com deficiência, nas áreas de Administração e Tecnologia, tendo como foco empregar os profissionais qualificados na economia do futuro.

Indicação de alunos formados e pré-selecionados para empresas parceiras, além de apoiar o cumprimento da Lei da Aprendizagem e da Lei de Cotas para Pessoas com Deficiência.



+45 mil alunos formados em 25 anos de trajetória



63% de aumento na renda familiar dos alunos



+2 mil alunos formados nos cursos do IOS ao ano



+1300 alunos empregados com o apoio do IOS ao ano



A TOTVS investiu **R\$7,2MM** em 2023 no **IOS – Instituto da Oportunidade Social**

CULTURA #SOMOSTOTVERS

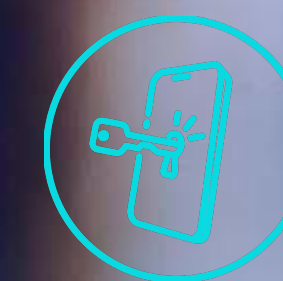
define a nossa essência



VALORIZAMOS GENTE BOA
QUE É BOA GENTE



SOMOS MOVIDOS
POR RESULTADOS



INVESTIMOS NA TECNOLOGIA
QUE VIABILIZA



CONSTRUÍMOS RELAÇÕES
DE LONGO PRAZO
COM NOSSOS CLIENTES



QUANDO COLABORAMOS
SOMOS MAIS FORTES

Por localização geográfica (unidades próprias)

11.342 no Brasil



307 no exterior



ARG

MEX

USA

COL

Por gênero



61%



39%

Por posições de liderança



62%



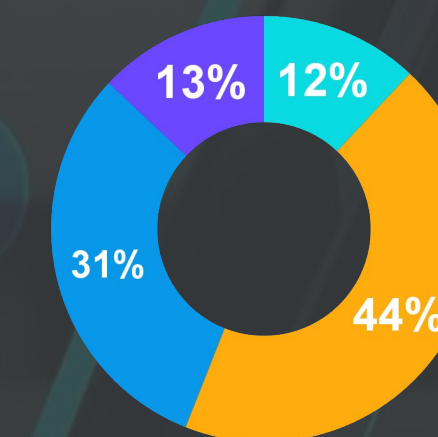
38%

Por geração

Geração Y	63%
Geração X	21%
Geração Z	15%
Baby boomers	1%

Por atividade desempenhada

- P&D
- Serviços
- Adm / Outros
- Vendas



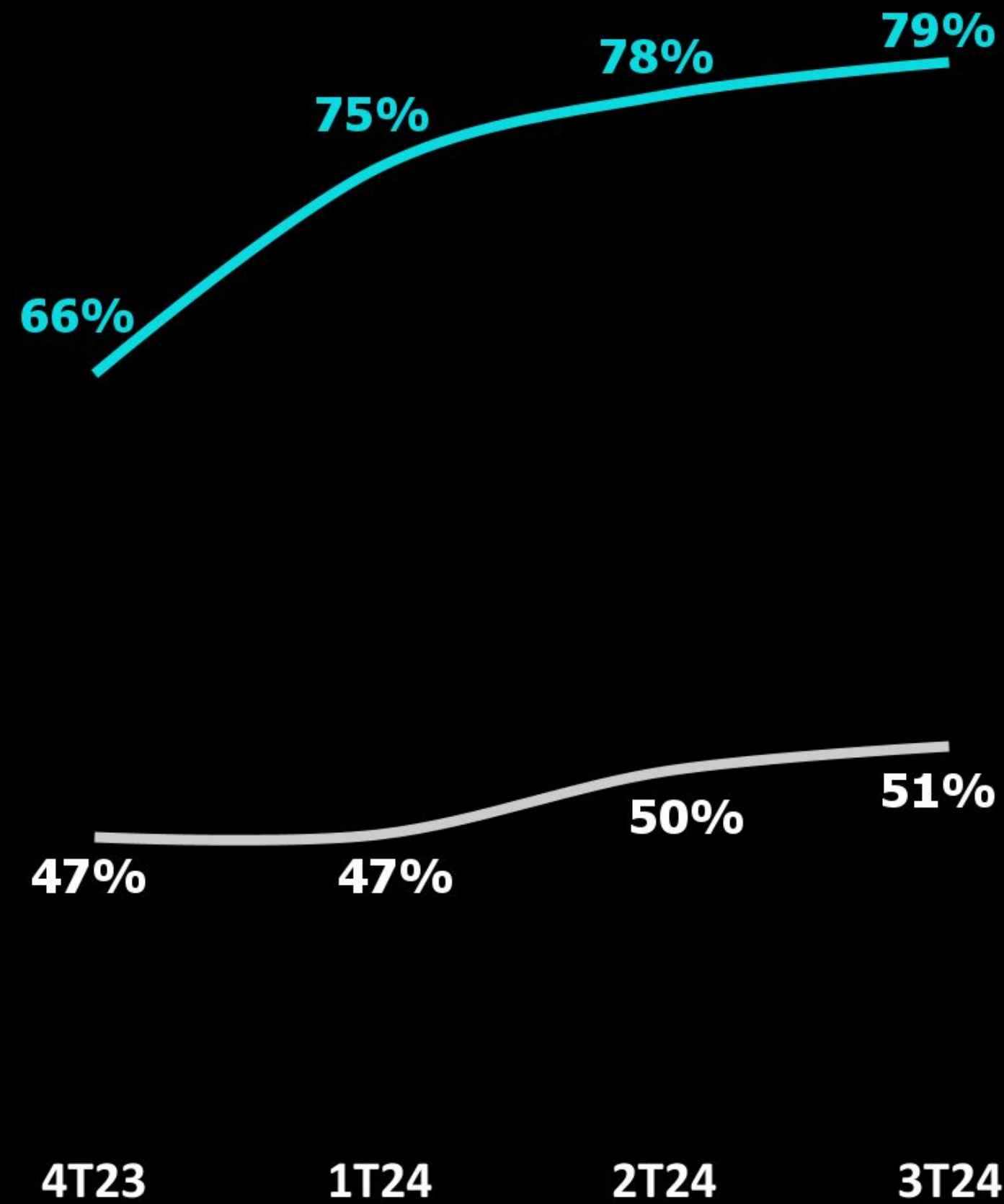


04

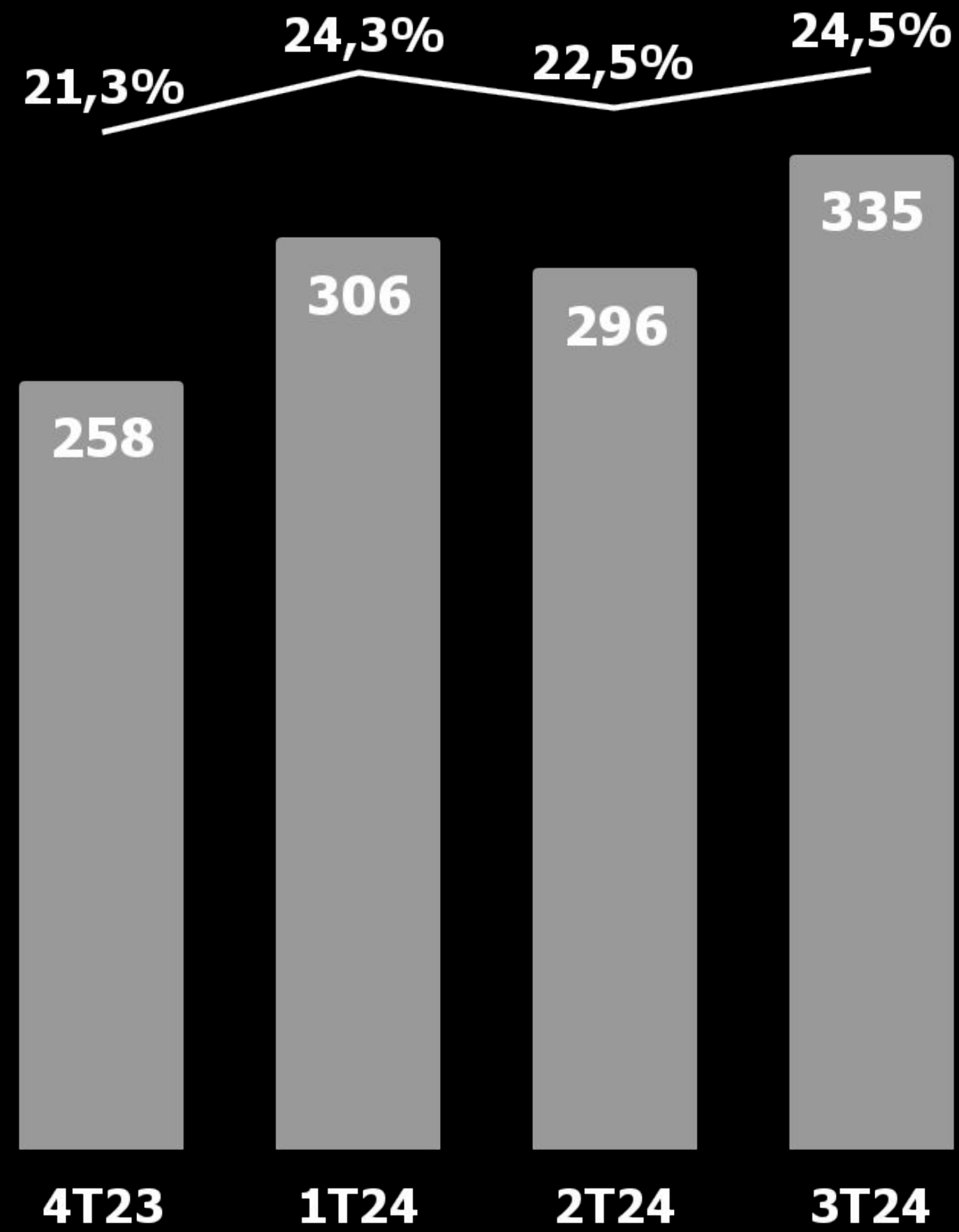
RESULTADOS TRIMESTRAIS 3T24

/// 3T24 - RESULTADOS CONSOLIDADOS (R\$MM)

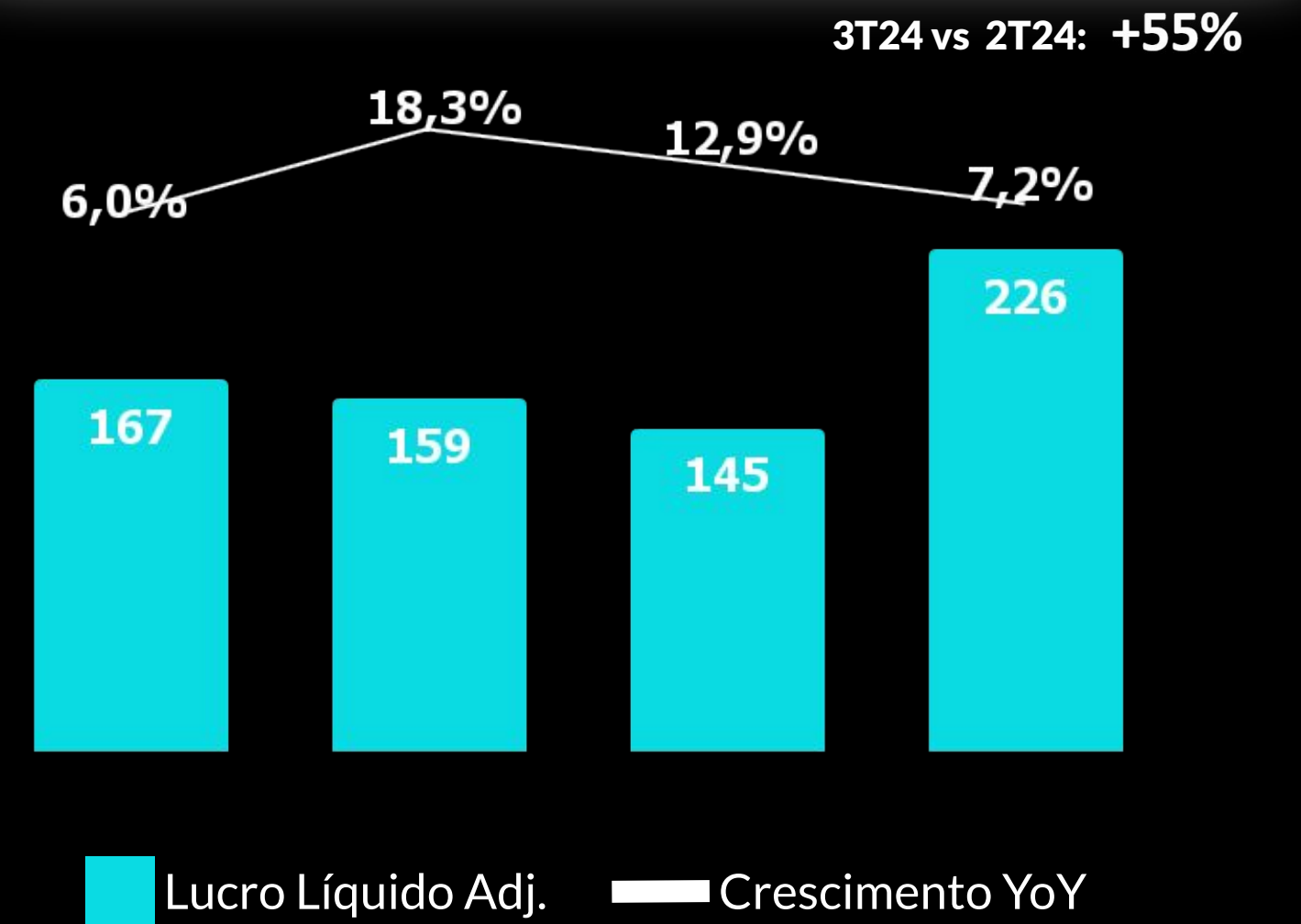
SaaS Gestão + Business Performance + Techfin ⁽¹⁾



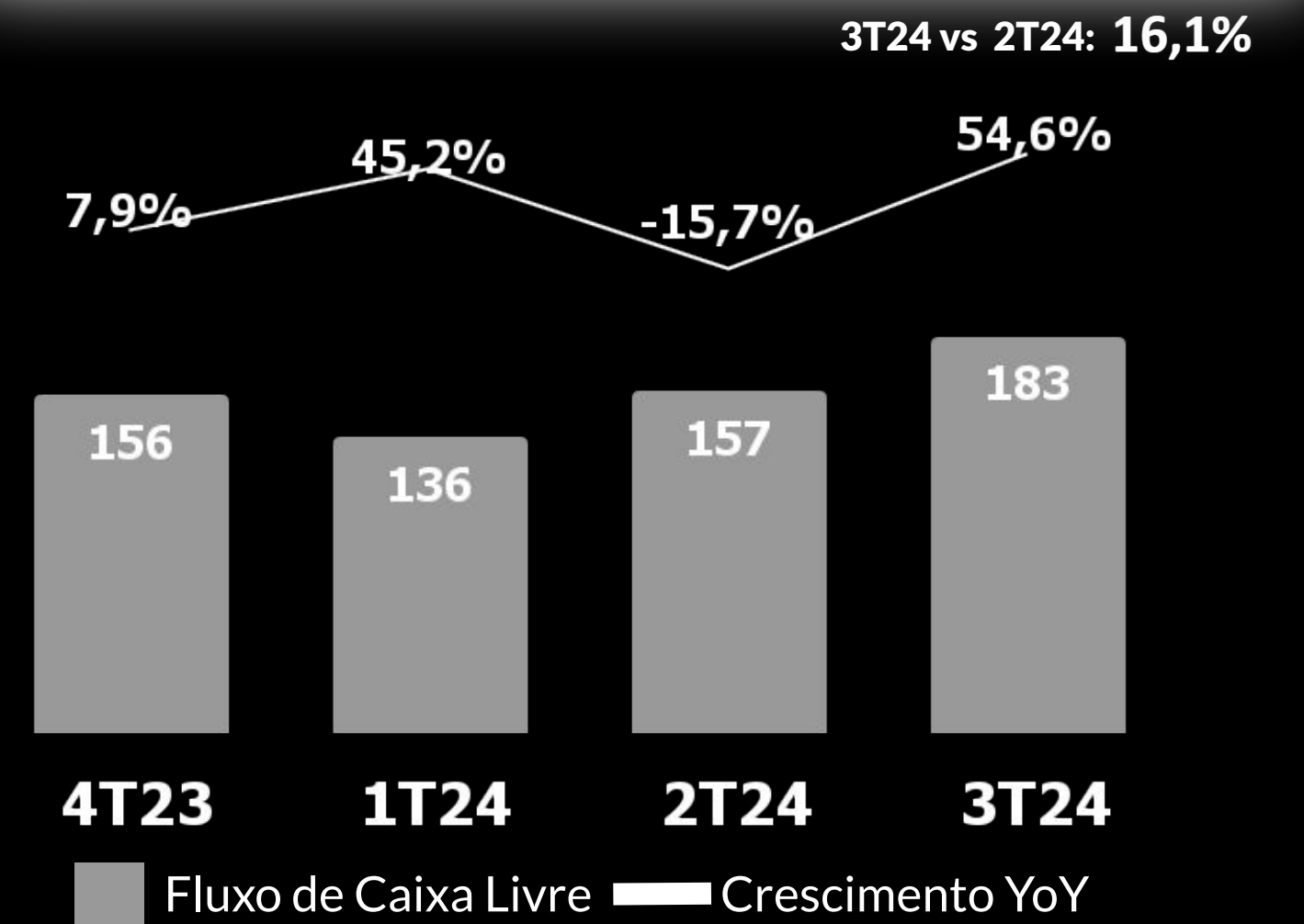
EBITDA ⁽²⁾



LUCRO LÍQUIDO



FLUXO DE CAIXA LIVRE



■ Participação no crescimento da Receita YoY
■ Participação na Receita Líquida Consolidada

■ EBITDA Ajustado
— Margem EBITDA Ajustada

(1) Considera Receita de Techfin Líquida de Funding à 50%

(2) EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA Ajustado da Techfin

Crescimento de 20% da Receita Recorrente vs 3T23, puxado pelo crescimento da Receita de SaaS que manteve seu crescimento superior a 30% ano contra ano

RECEITA RECORRENTE

+R\$ 1,1 bi (+20% vs 3T23)

% da Receita Recorrente: **89%**

Receita de Cloud: **+32%** vs. 3T23

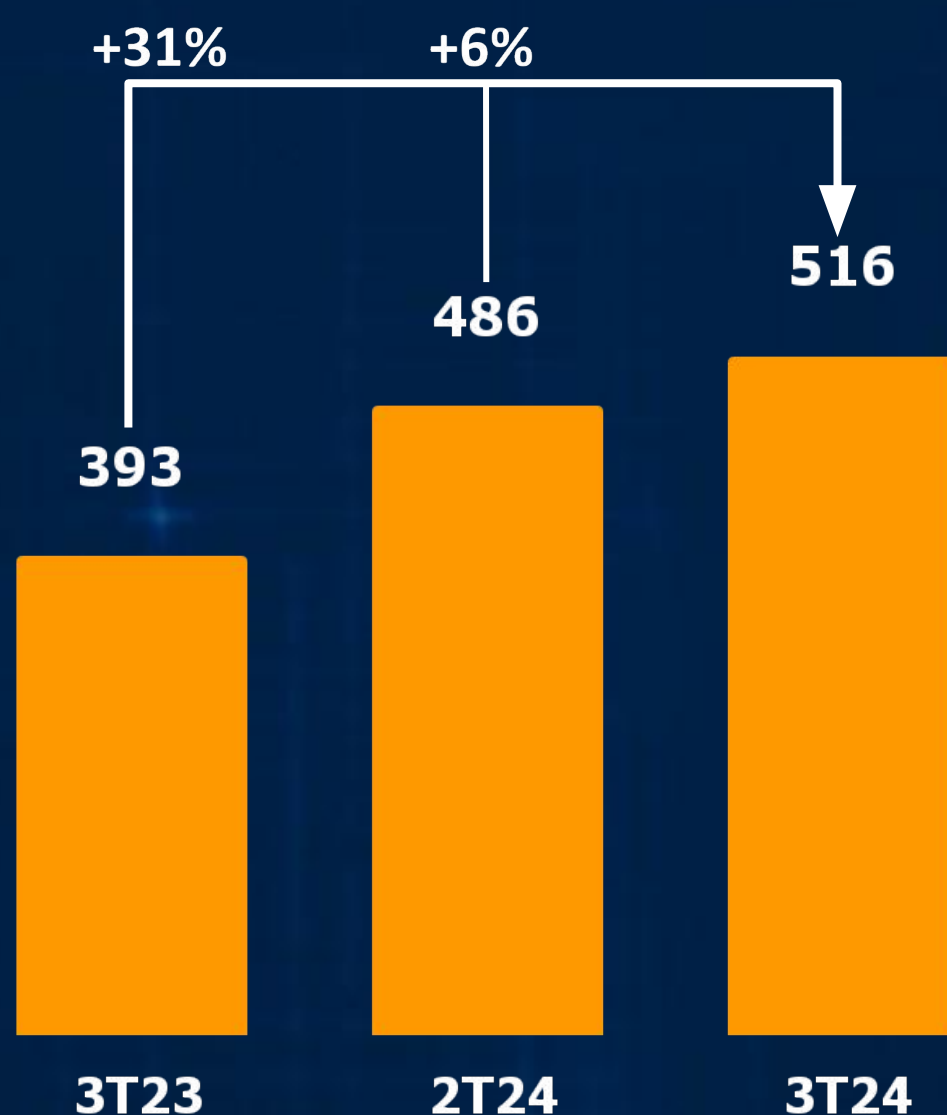
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

R\$ 158 MM

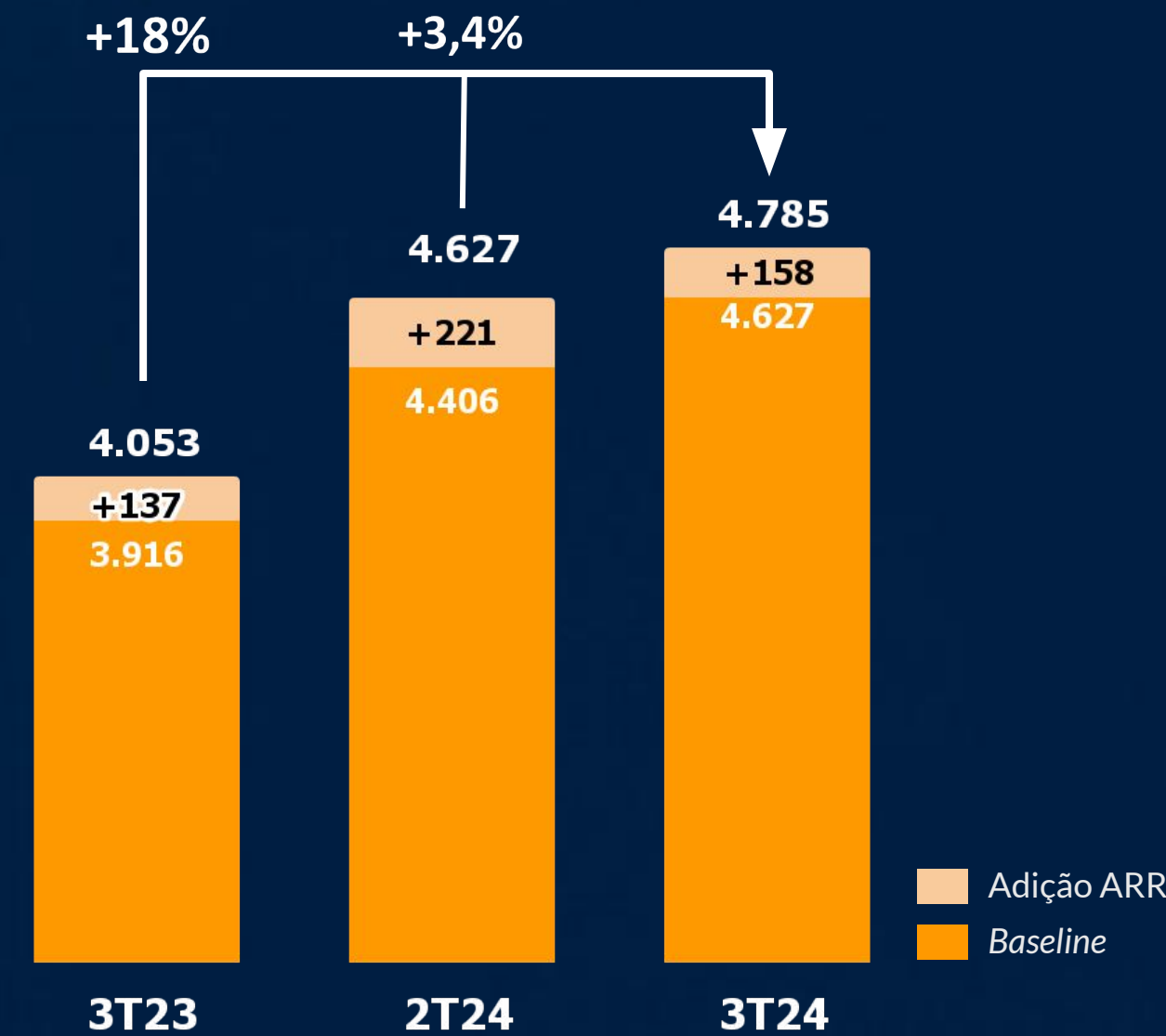
TAXA DE RENOVAÇÃO

1T24	2T24	3T24
98,2%	98,2%	98,6%

SaaS (R\$MM)

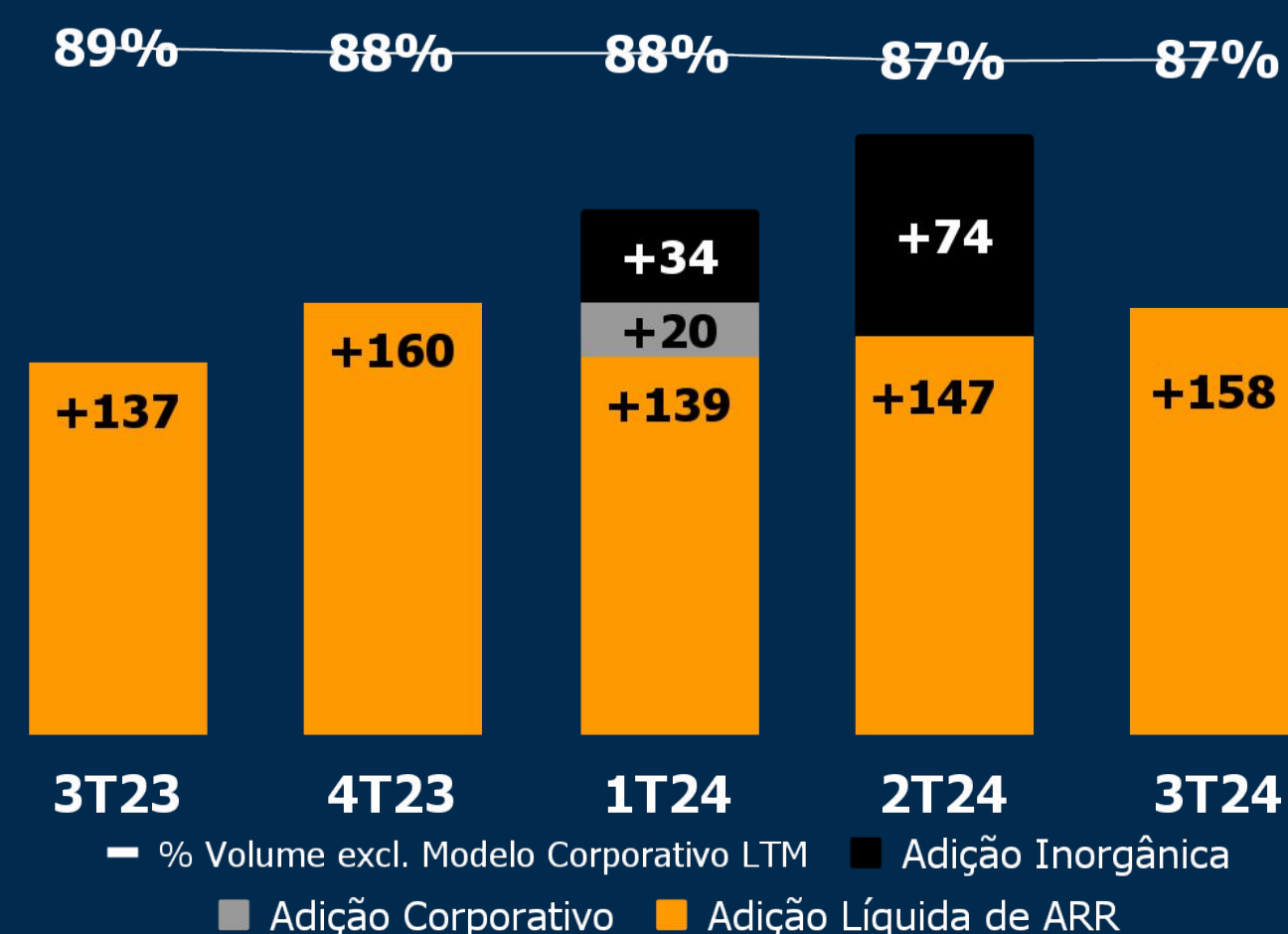


ARR (R\$MM)



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

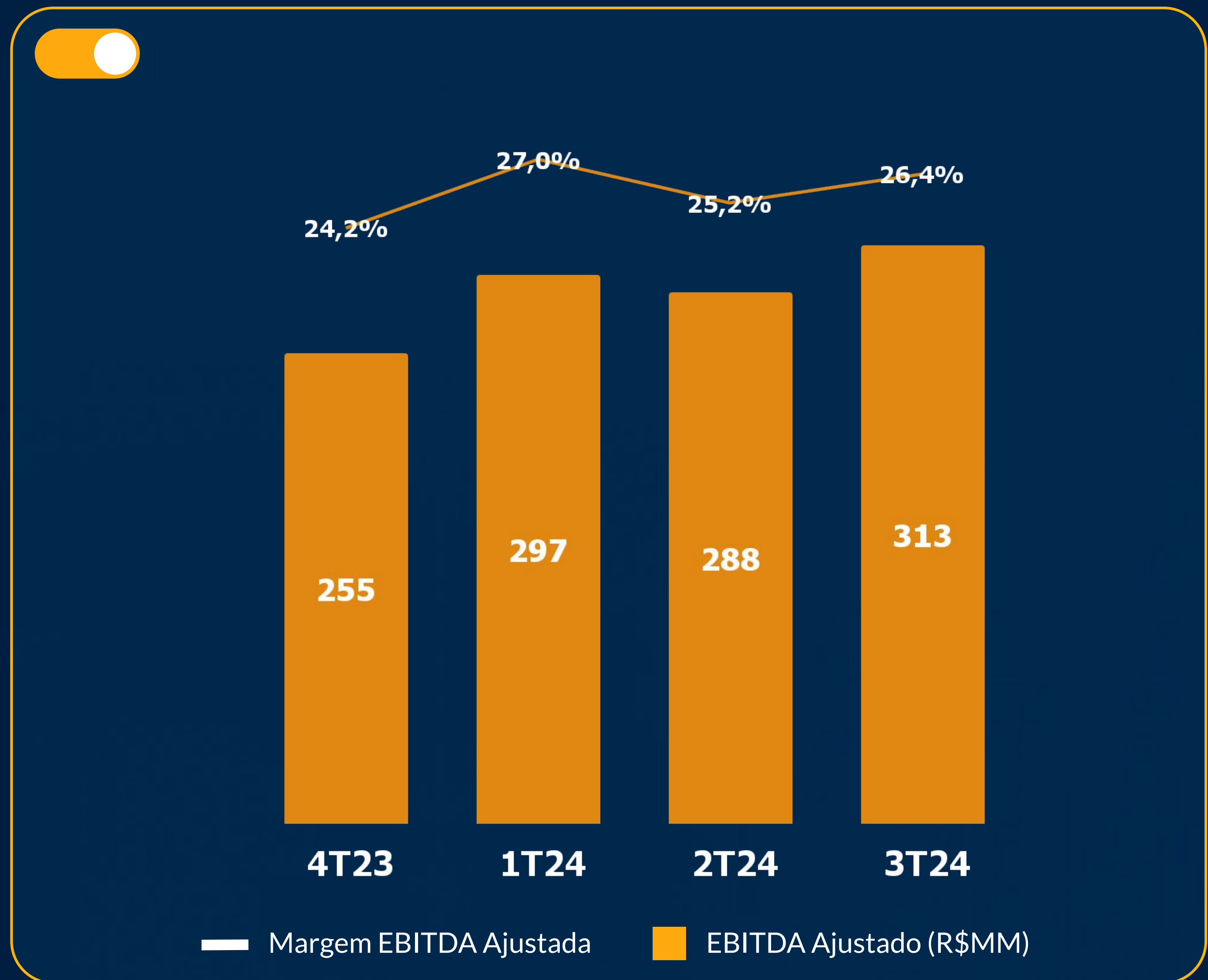


- A manutenção do forte desempenho no volume de vendas, fez o componente de Volume LTM na adição de ARR permanecer em 87%

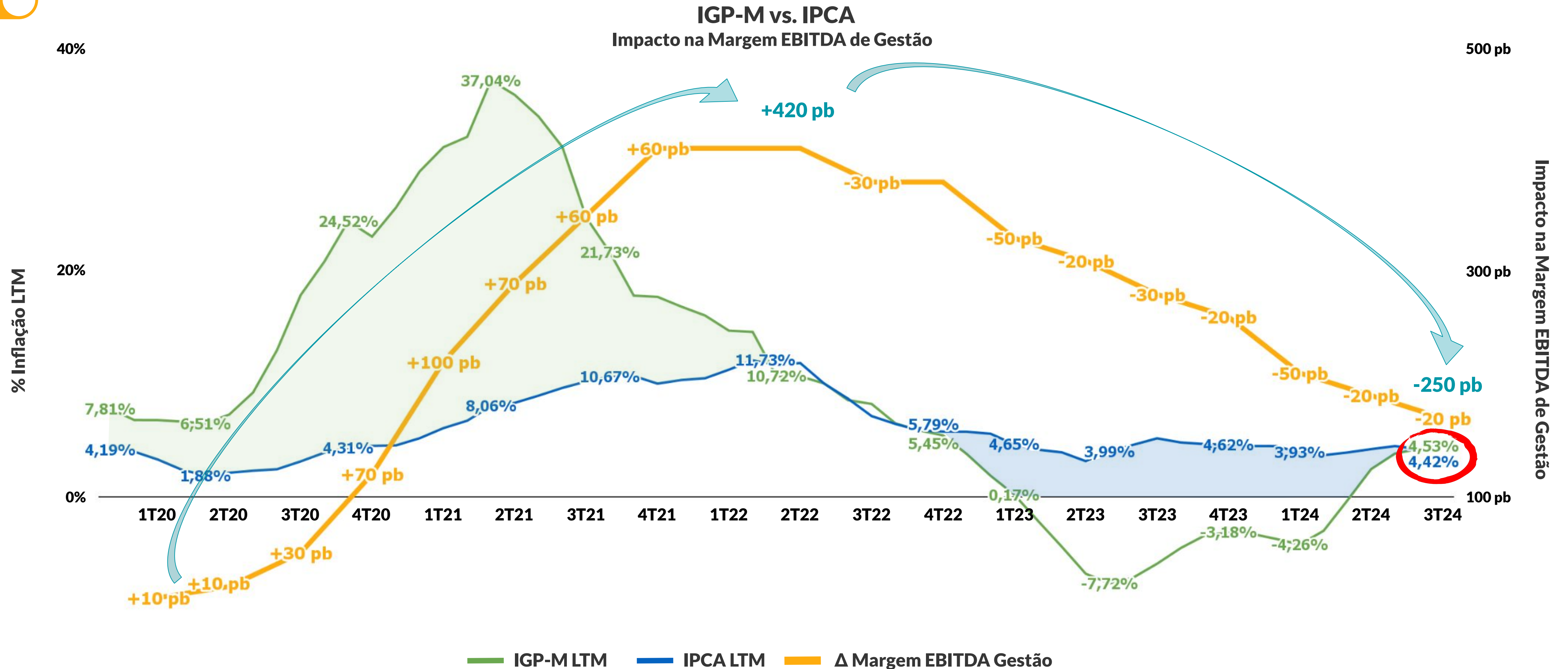
EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão ultrapassou a marca de R\$300 milhões no trimestre, com crescimento de 13,4% em relação ao 3T23, impulsionado principalmente pelo aumento de 20% na Receita Recorrente

A dimensão Gestão vem apresentando forte evolução de rentabilidade nos últimos trimestres com crescimento sequencial do EBITDA de 8,7% versus o 2T24 e com melhoria de 1,2 p.p. na margem.

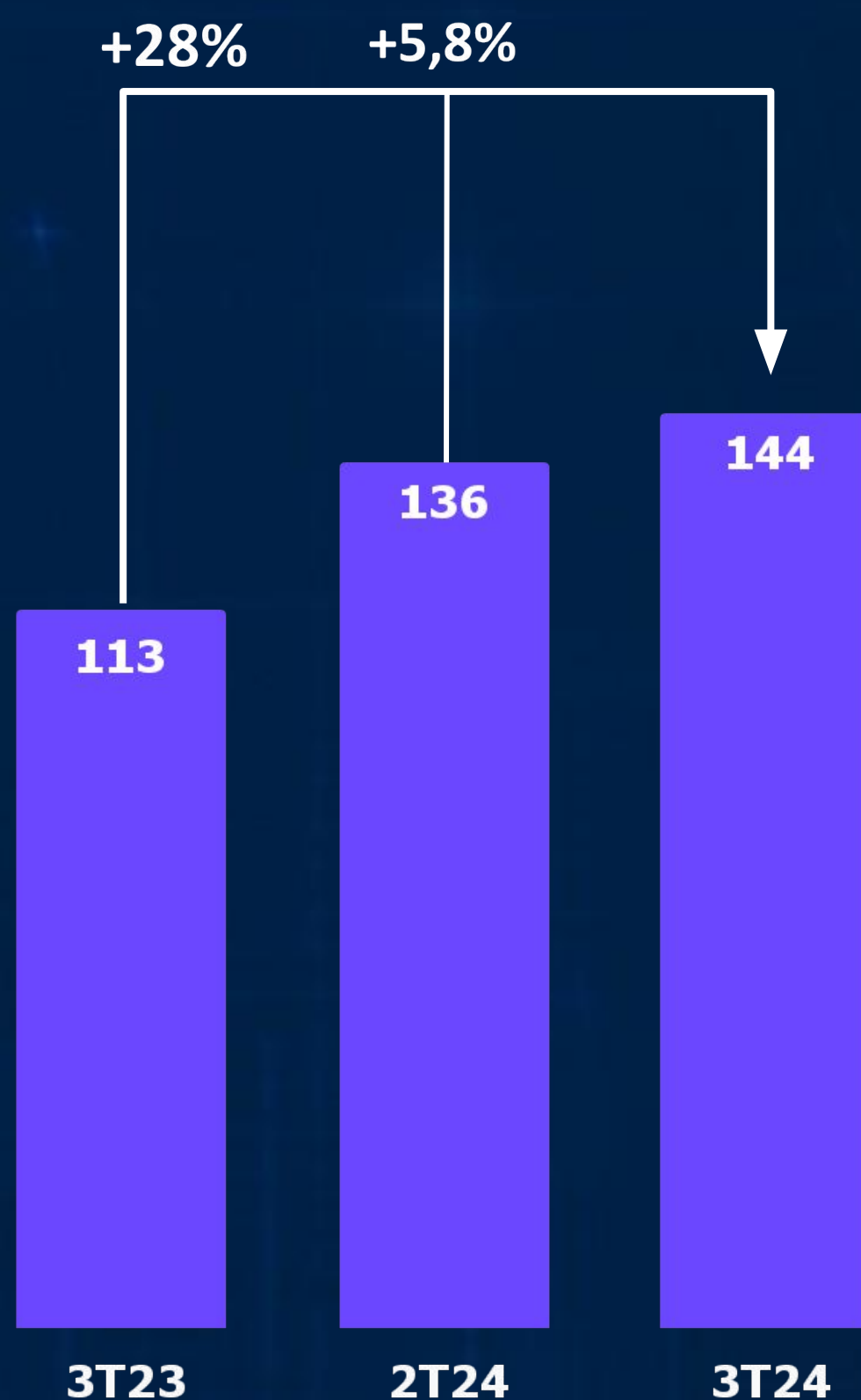


O descasamento entre o IGP-M e o IPCA pode contribuir como um "tailwind", quando o IGP-M está acima do IPCA, ou impactando como um "headwind", quando as curvas se invertem



A Receita Recorrente de Business Performance avançou 28% ano contra ano, impulsionada pelo aumento de 27% da Receita Recorrente

RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)

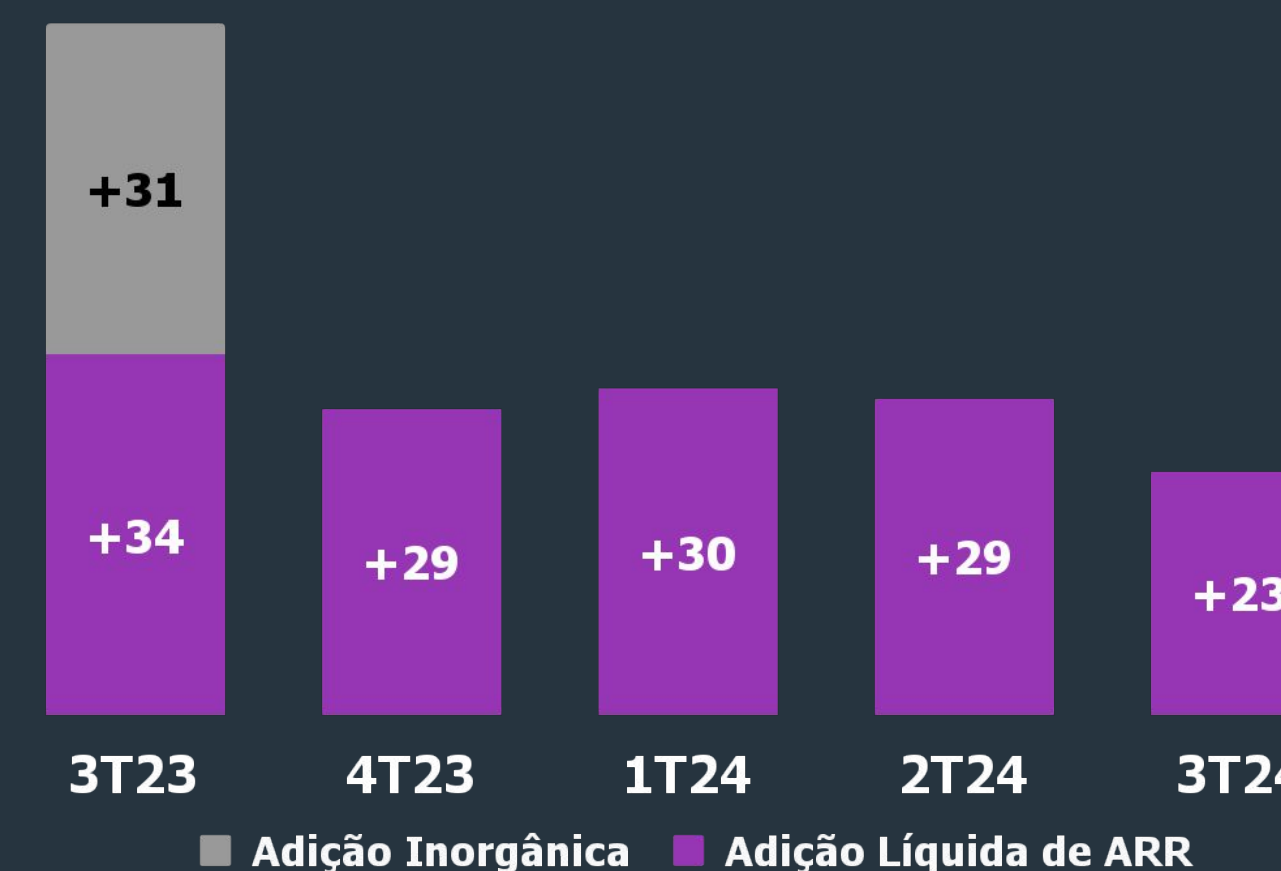


ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

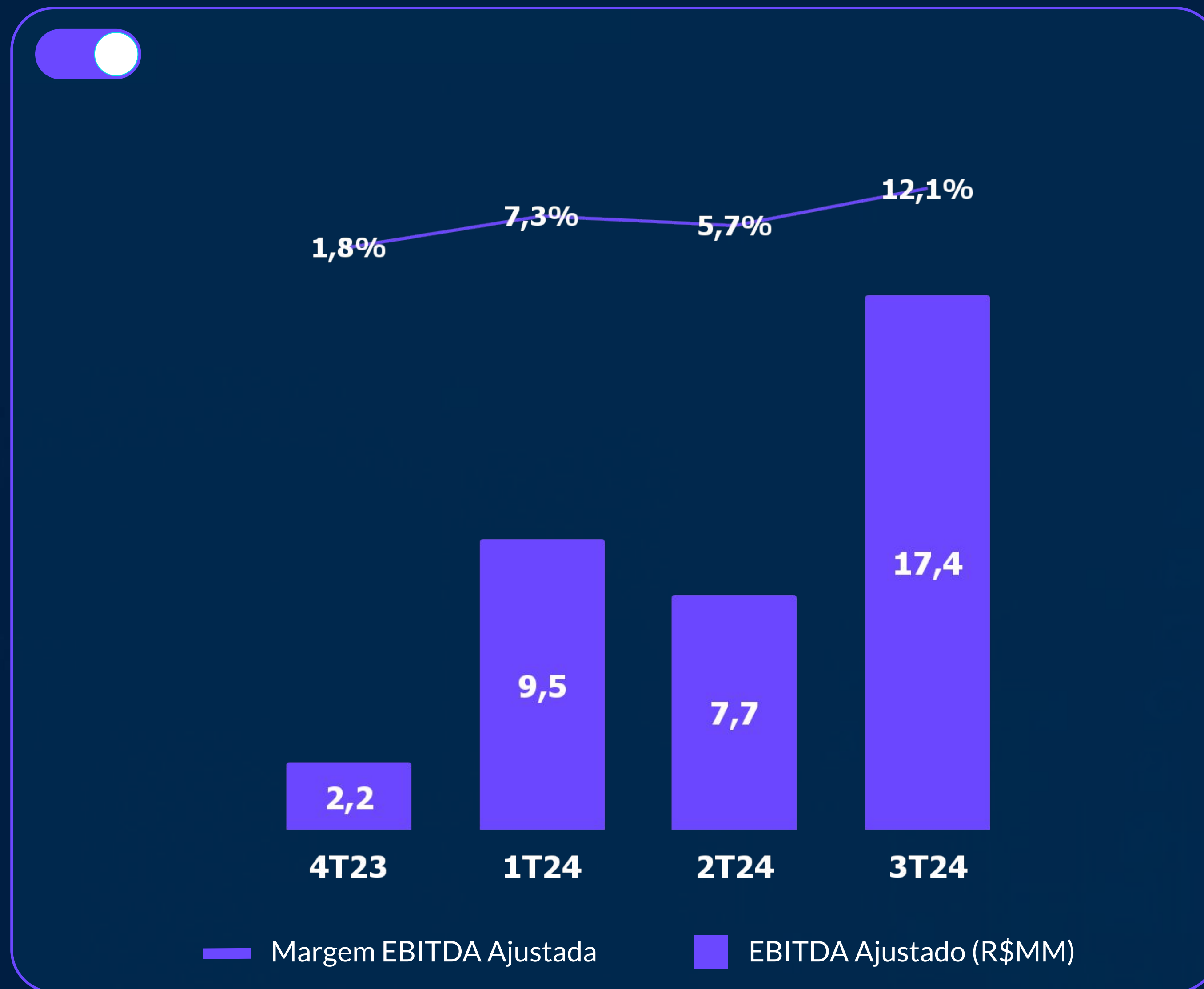


- Nessa Dimensão de Negócios, esses indicadores refletem mais rapidamente as dinâmicas de curto prazo do mercado e podem sofrer flutuações trimestrais, sem que representem mudanças estruturais. Nesse momento, entendemos ser esse o caso

EBITDA

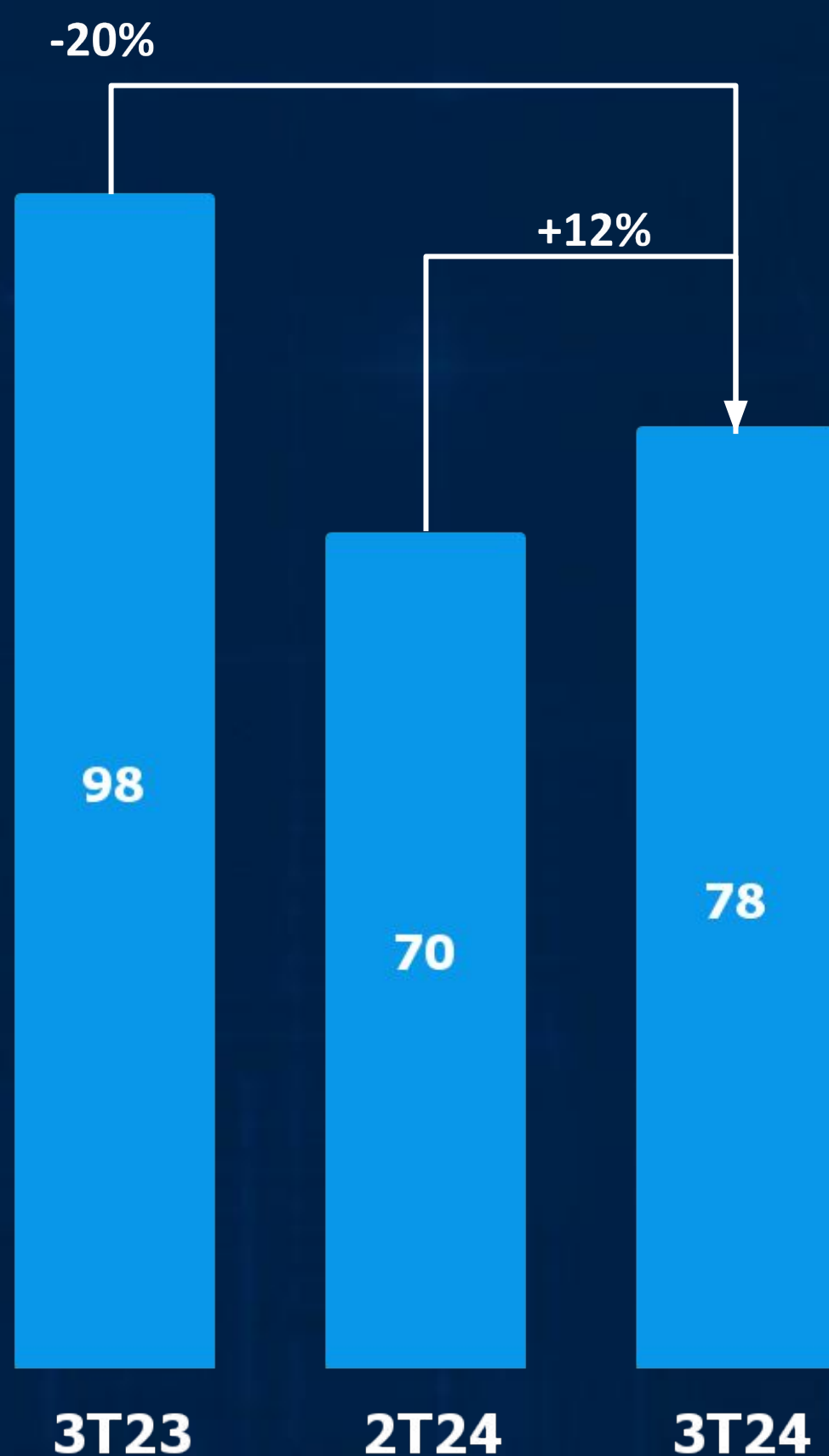
O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre no patamar recorde acima de R\$17 milhões, mais que dobrando na comparação ano contra ano e trimestre contra trimestre.

A Margem EBITDA Ajustada atingiu a marca de dois dígitos, encerrando o trimestre em 12,1%, demonstrando o potencial dos unit economics desta dimensão, conforme comentado em trimestres anteriores.

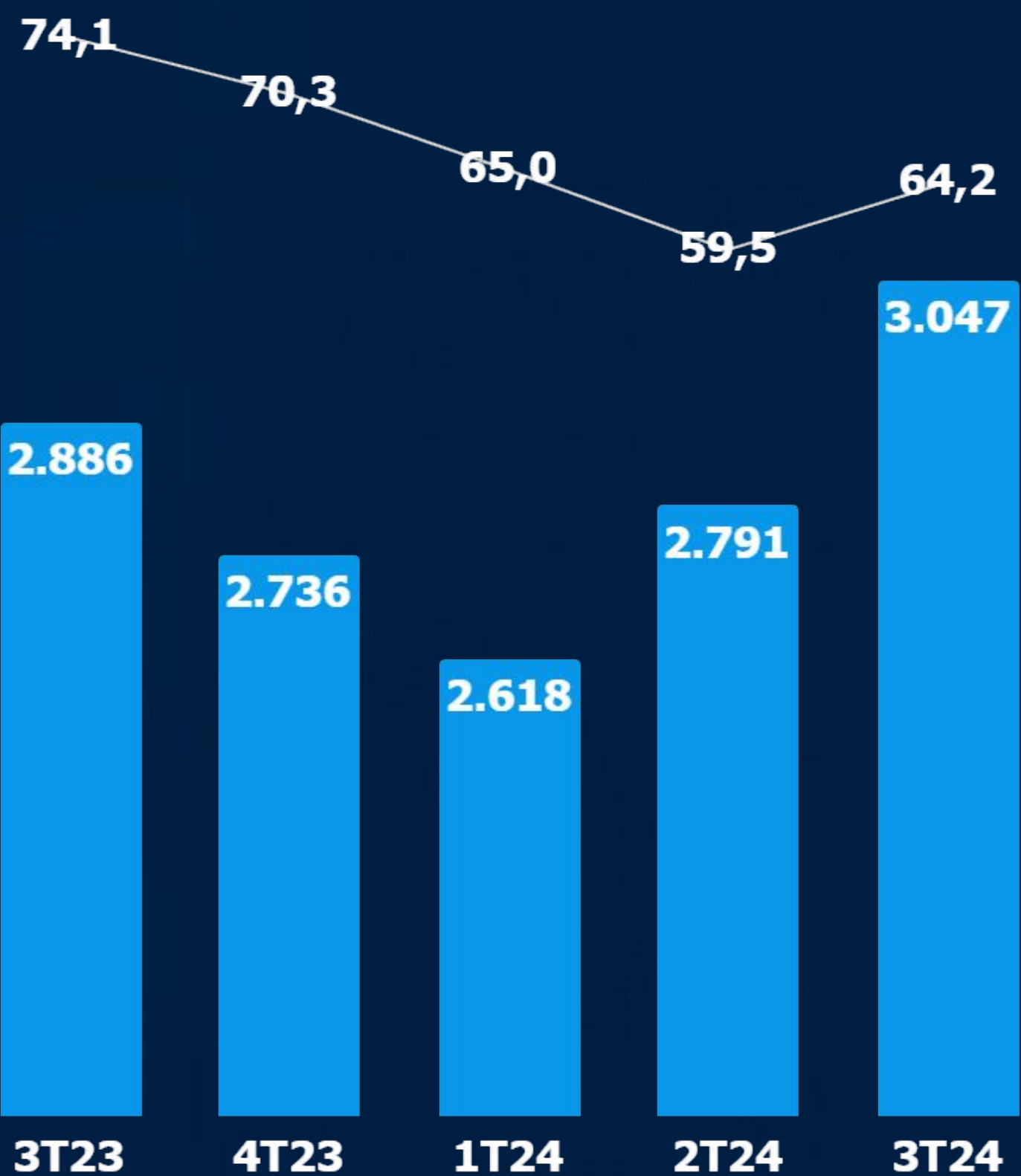


A Receita Líquida de Funding foi parcialmente impactada pelas **condições adversas relacionadas do agronegócio** relacionadas principalmente à seca em algumas regiões importantes

Receita Líquida de Funding (R\$MM)



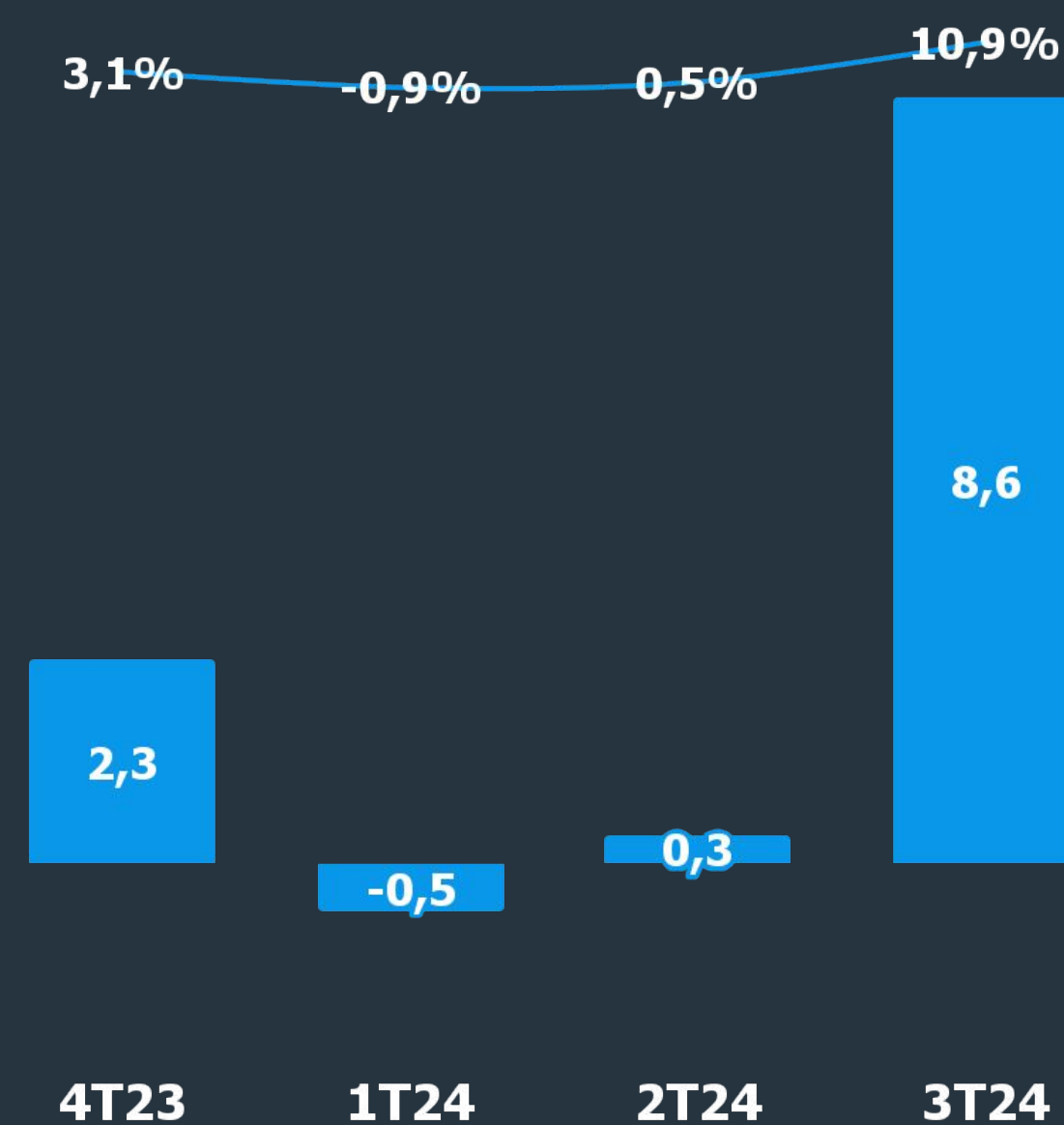
Produção de Crédito (R\$MM)



■ Produção de Crédito — Prazo médio Prod. de Crédito (dias)

Destques

EBITDA E MARGEM EBITDA (LTM)



- O EBITDA Ajustado de Techfin encerrou o trimestre em R\$8,6 milhões, crescimento de R\$8,2 milhões sobre 2T24, devido principalmente ao crescimento da Receita Líquida de Funding no período



Novo Programa de Recompra de Ações

A TOTVS anunciou o encerramento do programa de recompra de ações aprovado em 7 de novembro de 2023; o **cancelamento de 17.781.600 ações em tesouraria**, sem redução do capital social; e a criação de um **novo programa de recompra de até 18 milhões de ações**, visando maximizar a geração de valor ao acionista e promover a alocação eficiente de capital.



TOTVS no ranking GPTW

A **TOTVS conquistou o 18º lugar** na categoria de empresas com entre 1.000 e 9.999 colaboradores da edição 2024 do ranking Great Place To Work Brasil (GPTW).

Esse reconhecimento reflete a crença da TOTVS de que todo mundo pode crescer e seu comprometimento com seu objetivo de ser cada vez mais reconhecida como um ótimo lugar para se trabalhar.



Troféu Transparência 2024

Reconhecida pelo **quarto ano consecutivo**, o prêmio consolida a posição da **TOTVS como referência em transparência financeira** e fortalece sua reputação no mercado, contribuindo para reforçar a confiança dos *stakeholders* na empresa.

Este trimestre representa uma espécie de
“TO TURN THE CORNER”
ao demonstrar a capacidade de alavancagem operacional



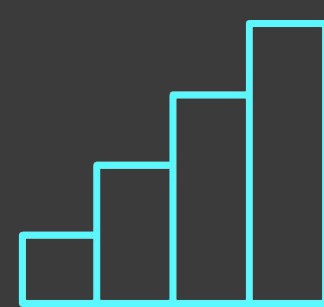
Receita Recorrente

22 trimestres consecutivos com crescimento de 2 dígitos



Business Performance

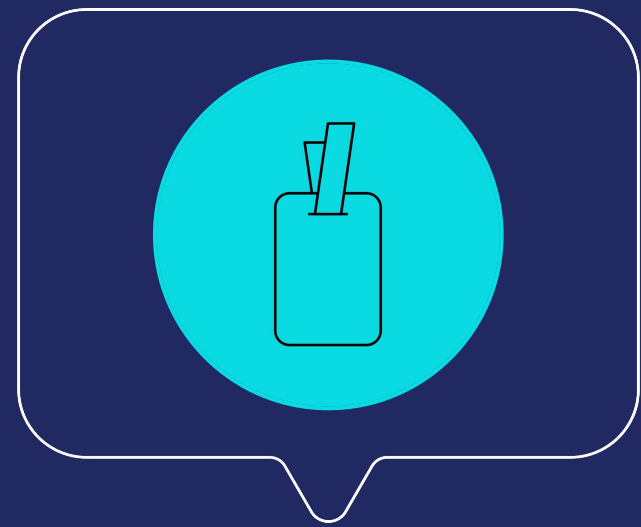
com expansão de margem acima da média



Evolução nos indicadores de rentabilidade nas 3 Dimensões:

- **Gestão**, crescimento de 8,7% no EBITDA com expansão de 120 pb na margem
- **Business Performance**, EBITDA 127% maior, com ganho de 640 pb de margem
- **Techfin**, mais de 2000% de crescimento de EBITDA, com 1040 pb a mais na margem

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



O Brasil

que

faz

faz

com

