



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores



Agosto/2025



***As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, 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.***



# 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

Multi-unidades de negócio  
Ecosistema 3D

- 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

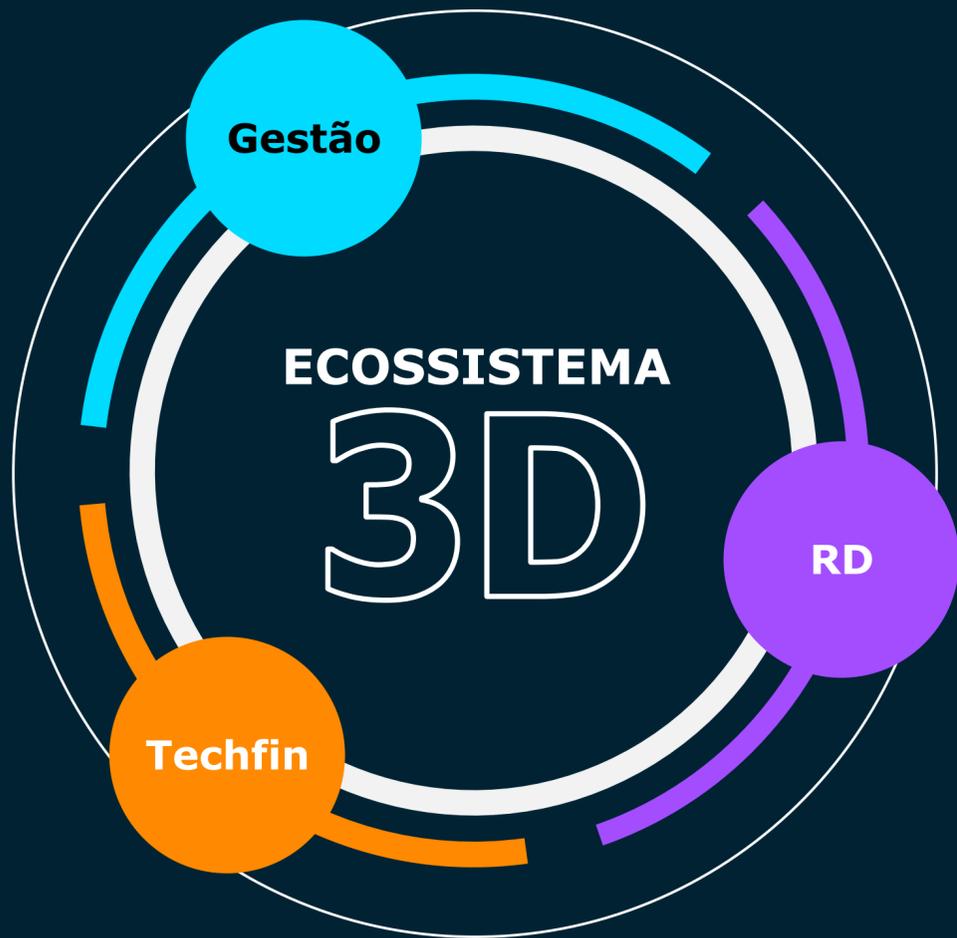
- 2005**  
É alterada a razão social para TOTVS S.A. (palavra que vem do latim e significa tudo, todos, totalidade)
- 2006**  
É realizado o IPO e subsequente aquisição da RM Sistemas S.A.
- 2008**  
Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão

- 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 plano estratégico de 3 unidades de negócio para ampliar o TAM e continuar crescendo  
Aquisição da Supplier e estabelecimento da unidade de negócio 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 unidade de negócio RD Station
- 2022**  
JV com o Itaú para acelerar Techfin

**2025...**

# 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** (RD Station 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 RD Station** são esses novos mercados

# NOSSOS NÚMEROS



**~R\$2,7 trilhões<sup>(1)</sup>**

da economia são produzidos por nossos clientes



**11 Franquias consolidadoras**

espalhadas pelo Brasil para atender nossos clientes nos 37 territórios franqueados



**14 unidades de relacionamento com clientes**

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



**+70 mil clientes**  
de todos os portes em  
mais de 40 países



**#1 Companhia ERP no Brasil<sup>(2)</sup>**

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

**~1/3 das Companhias<sup>(3)</sup>**

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



**11 centros de desenvolvimento**

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





02

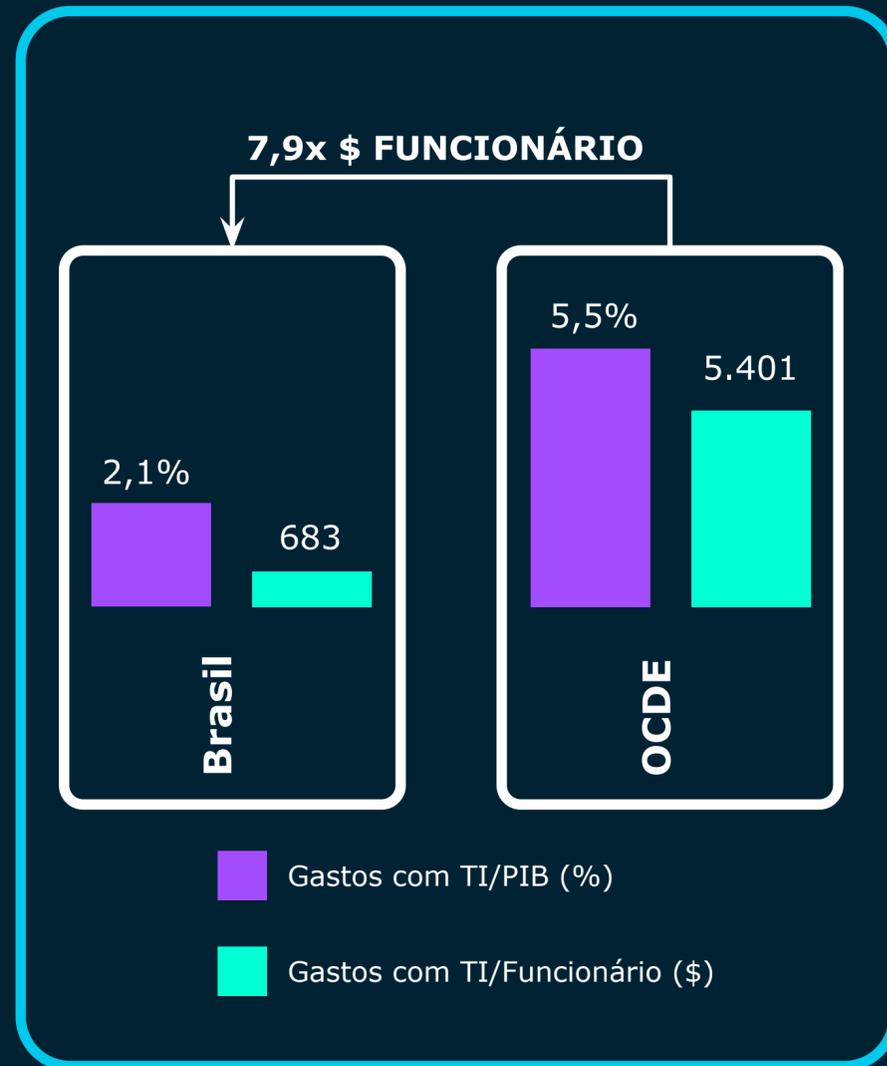
# MERCADO ENDEREÇÁVEL



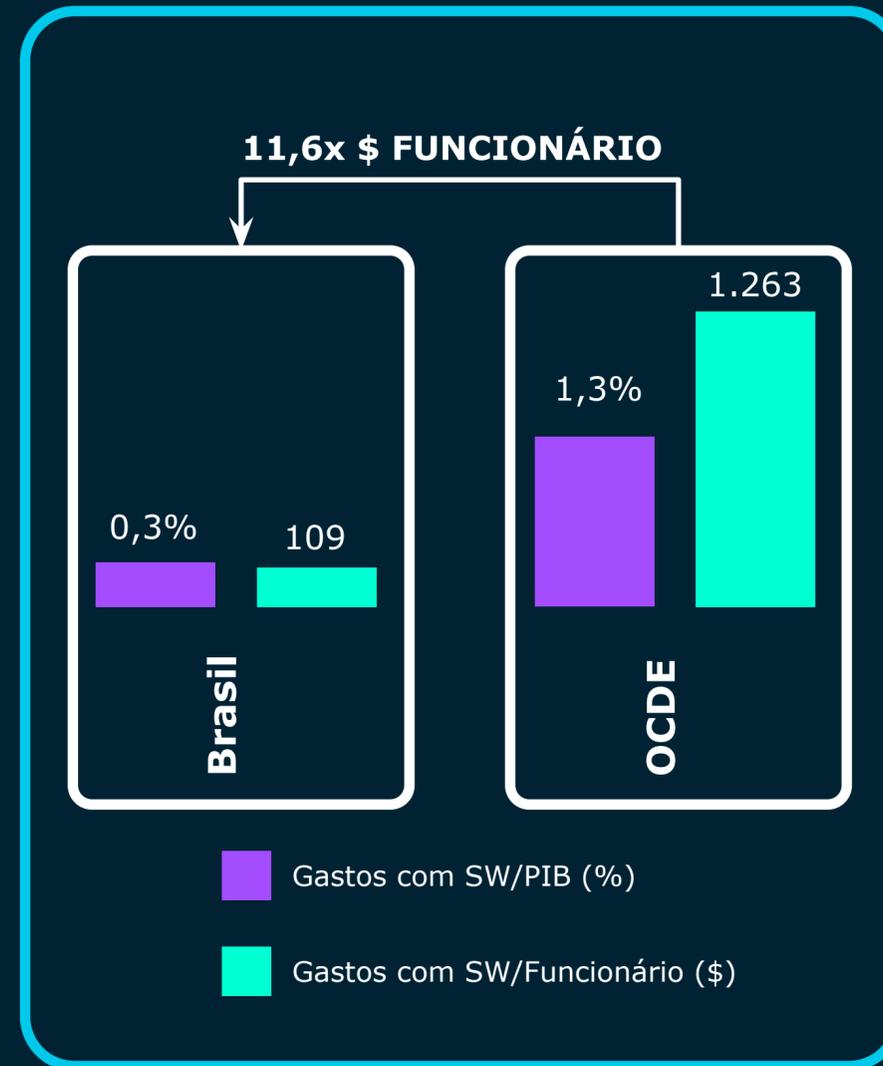
# INVESTIMENTO EM SOFTWARE

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

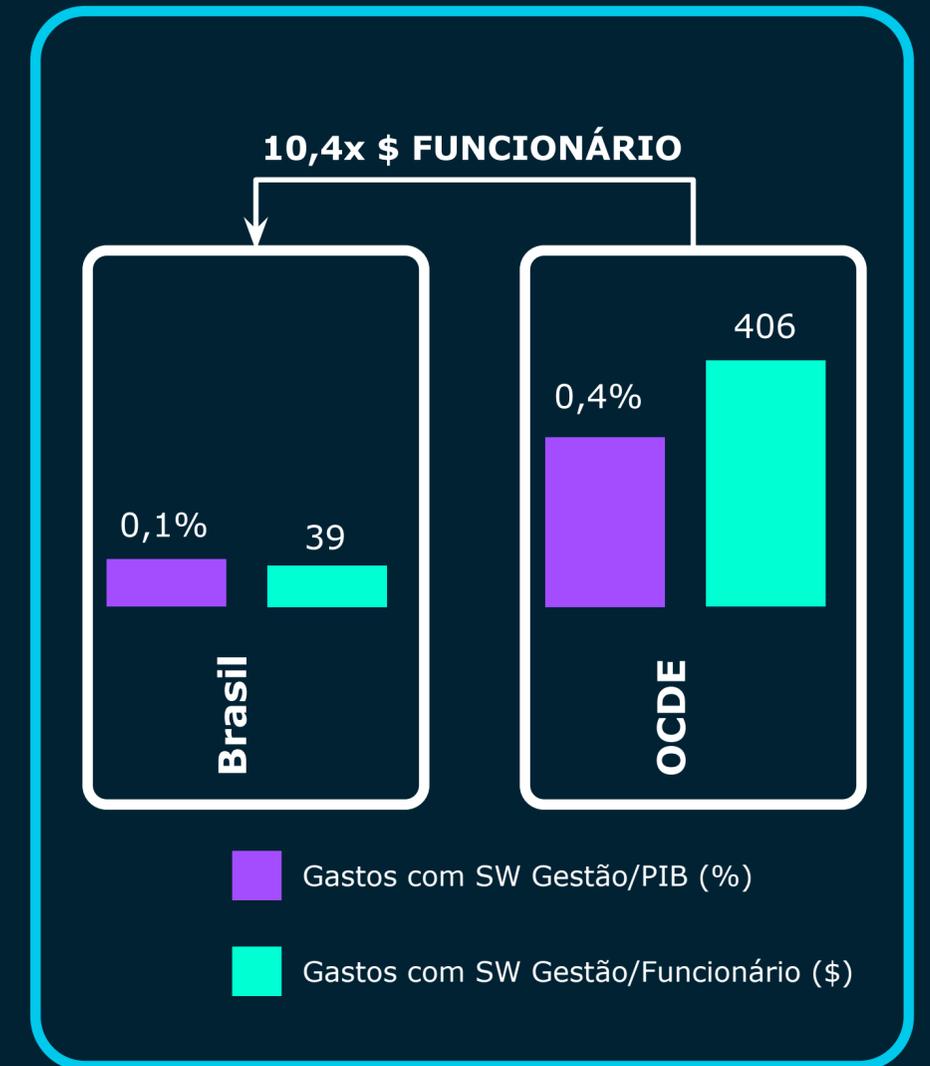
## GASTOS COM TI



## 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

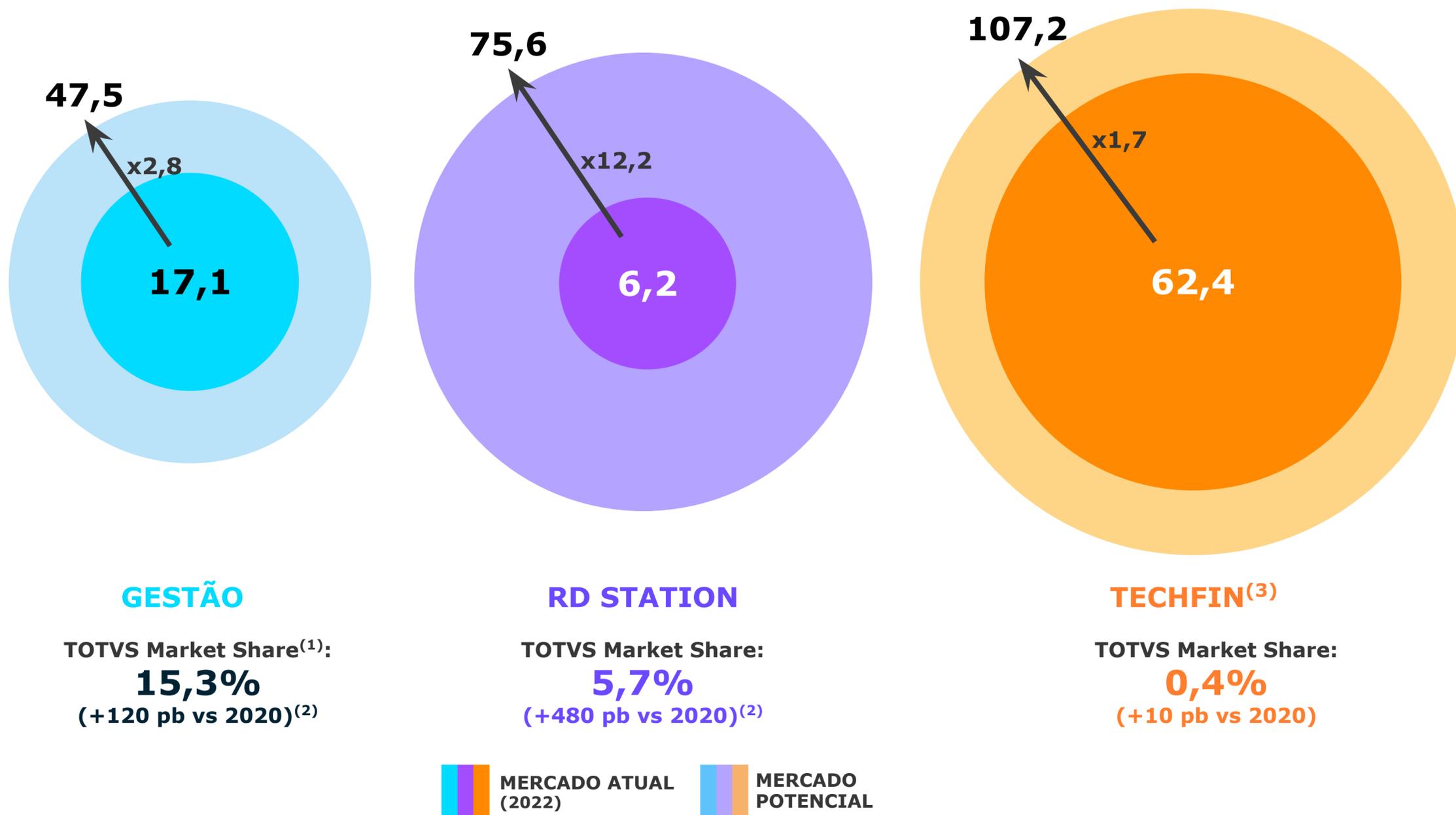
CAGR	2014-24	2020-24
<b>PIB NOMINAL<sup>(1)</sup></b>	<b>6,6%</b>	<b>8,1%</b>
<b>Mercado Gestão<sup>(2)</sup></b>	<b>13,4%</b>	<b>14,9%</b>
<b>TOTVS Gestão<sup>(3)</sup></b>	<b>15,6%</b>	<b>18,7%</b>
<b>Mercado RD Station<sup>(2)</sup></b>	<b>23,7%</b>	<b>23,8%</b>
<b>TOTVS RD Station<sup>(4)</sup></b>	<b>62,4%</b>	<b>32,7%</b>

**2x PIB NOMINAL<sup>(1)</sup>** (for Mercado Gestão 2014-24)  
**1,8x PIB NOMINAL<sup>(1)</sup>** (for Mercado Gestão 2020-24)  
**1,2x Mercado de Gestão<sup>(2)</sup>** (for TOTVS Gestão 2014-24)  
**1,3x Mercado de Gestão<sup>(2)</sup>** (for TOTVS Gestão 2020-24)  
**3,6x PIB NOMINAL<sup>(1)</sup>** (for Mercado RD Station 2014-24)  
**2,9x PIB NOMINAL<sup>(1)</sup>** (for Mercado RD Station 2020-24)  
**2,6x Mercado RD Station<sup>(4)</sup>** (for TOTVS RD Station 2014-24)  
**1,4x Mercado RD Station<sup>(4)</sup>** (for TOTVS RD Station 2020-24)

<sup>1</sup> BACEN; <sup>2</sup> Gartner; <sup>3</sup> TOTVS – Receita Recorrente ; <sup>4</sup> TOTVS - Receita da RD Station de 2014

# MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecosistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x



## 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 RD Station)**  
o tamanho atual e potencial destes novos mercados indicam que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que seu crescimento seja relevante

Fontes: IDC, Banco Central e TOTVS Market Intelligence, respectivamente. | Notas: (1) Market share da TOTVS considera, além das soluções ERP Back-office e RH, Verticais e outras soluções; (2) Considera a **revisão do tamanho de mercado**, inclusive de períodos anteriores, **realizada pelo IDC que alterou o market share de 2020 de 19,4% para 14,1% em Gestão e de 4,5% para 0,9% em RD Station**; (3) O tamanho do mercado de Techfin foi proporcionalmente ajustado da métrica de receita bruta para a receita líquida de funding, que reflete melhor o spread.



# 03

# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO MODELO DE NEGÓCIO

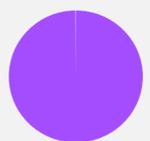


- **1 MODELO DE NEGÓCIO**  
Combinação de amplo mercado endereçável, alto nível de fidelização, rentabilidade e sustentabilidade da receita recorrente (SaaS) aliado ao crescimento potencial das receitas transacionais
- **2 PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO**  
Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição com alta capilaridade
- **3 PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES**  
Muito além do ERP: ecossistema de tecnologias B2B em 3 unidades de negócios - Gestão, Techfin e RD Station
- **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 DE SUSTENTABILIDADE**  
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 Sustentabilidade.



# MODELO DE NEGÓCIO

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

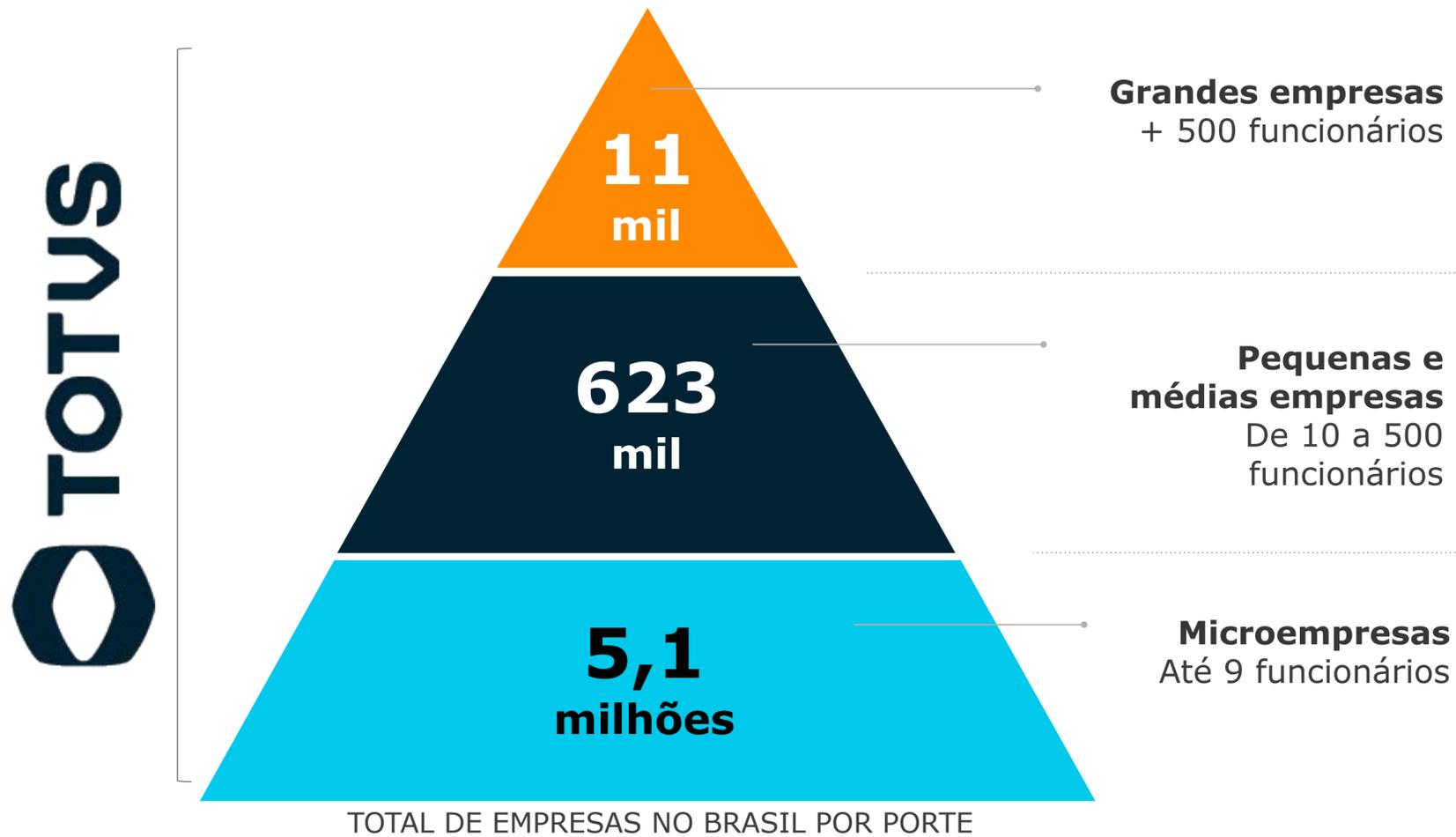
	Previsibilidade	Captura do Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
<b>GESTÃO</b> Modelo Recorrente			<b>DGA</b>
<b>RD STATION</b> Modelo Recorrente + Transacional			<b>Marketing &amp; Vendas</b>
<b>TECHFIN</b> Modelo Transacional			<b>Financeiro &amp; Capital de Giro</b>
			<b>DGA, Vendas, Marketing, Financeiro e Capital de Giro</b>

# PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO



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

## PARA TODOS OS PORTES DE EMPRESAS



Fonte: IBGE 2021: Cadastro Central de Empresas, Tabela 992.

## Amplo Portfólio Para mercado endereçável diversificado

**ERP**  
Backoffice

**T-Cloud**  
Soluções na nuvem

**RD Station**  
Marketing, CX, Vendas

**SOLUÇÕES VERTICAIS**  
para 12 segmentos com clientes em diferentes níveis de maturidade

**RH**  
(HCM + HXM)

**DTA**  
IA e Dados

**Techfin**  
ERP Banking

## Combinação de Canais Digitais + Físicos

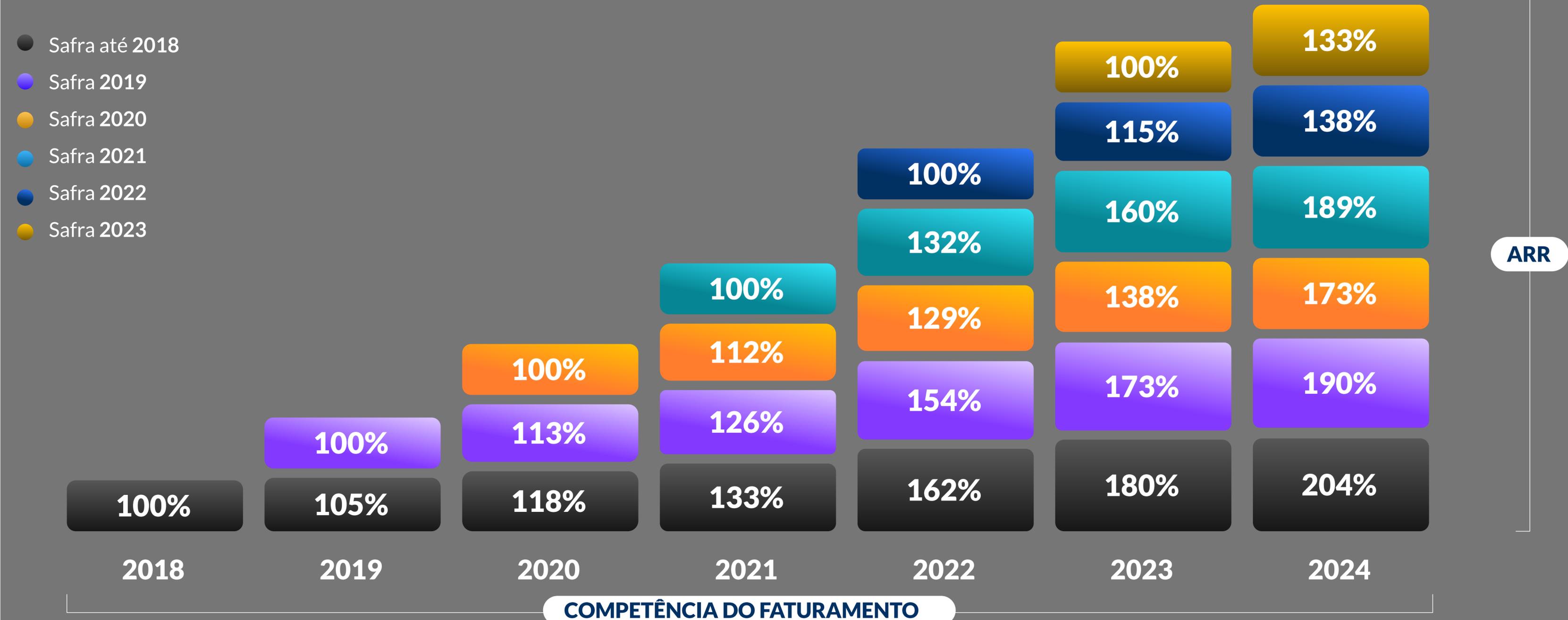
Com presença cada vez maior e modelo difícil de ser replicado



# COHORT DE GESTÃO



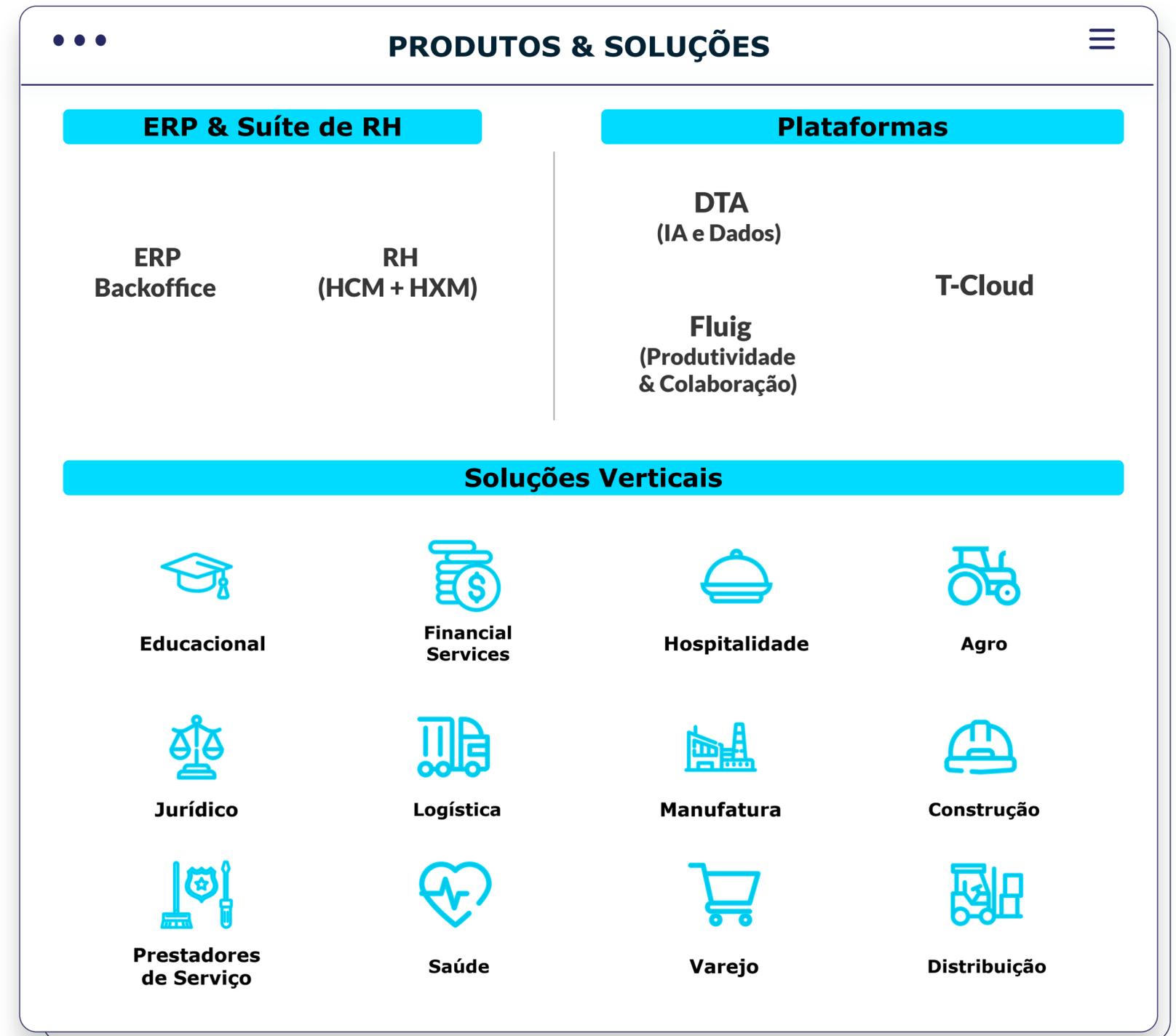
A capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse de inflação e ao churn baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça ao longo dos anos.



## BUSINESS UNIT 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 **~25% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 2,8x 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

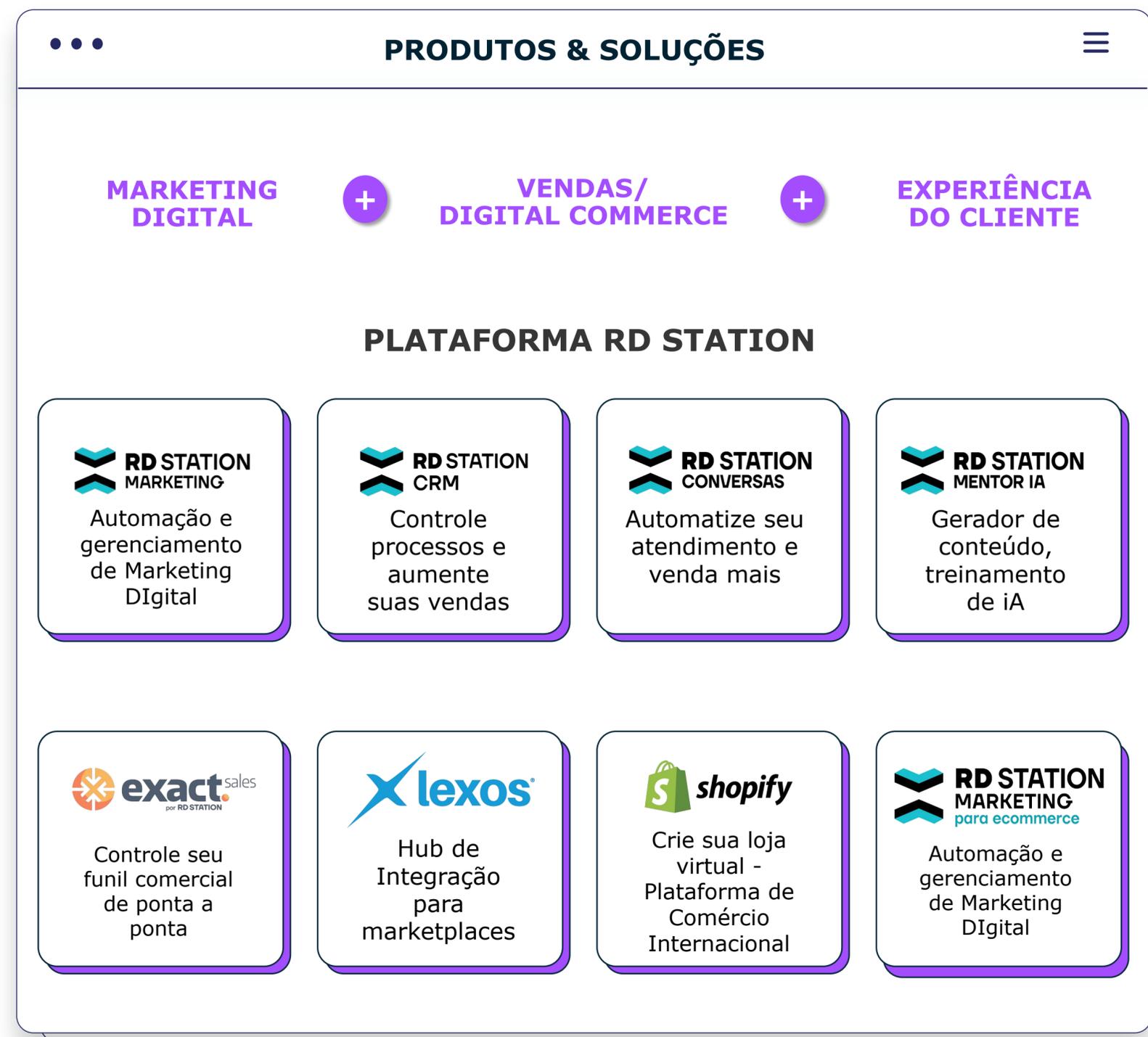




## BUSINESS UNIT RD STATION

**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*





## BUSINESS UNIT TECHFIN

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**



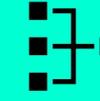
**Crescimento da receita com maior  
eficiência nos gastos com P&D**

**PARCERIAS**



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

**AQUISIÇÕES**



**Aquisições ~1,5x a captação dos últimos  
Follow-On, alcançando +R\$3,7 bilhões**

**Crescimento associado a uma maior eficiência**

# CRESCIMENTO INORGÂNICO DAS 3 BUSINESS UNITS



**M&As Enterprise Value: +R\$3,7 bilhões (desde o Follow-On de 2019)**

## GESTÃO

**Planejamento e gestão financeira**  
  
 Mar/2022

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

**Human experience management**  
  
 Set/2022

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

**Human capital management**  
  
 Nov/2023

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

**Suíte para varejo**  
  
 Nov/2023

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

## TECHFIN

**Crédito B2B**  
  
 Out/2019

**Racional**  
 Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

**Plataforma digital de serviços financeiros**  
  
 Abr/2022

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

## RD STATION

**Marketing Digital**  
  
 Mar/2021

**Racional**  
 O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

**Conversational commerce**  
  
 Ago/2022

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

**E-commerce**  
  
 Mai/2023

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

**Digital-commerce**  
  
 Mai/2023 Jun/2023

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

■ M&A    □ Parcerias



## Mais alto nível de Governança Corporativa (B3 – Novo Mercado)

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

6 de 7 membros do Conselho de Administração são independentes

**Laércio Cosentino**

**Presidente**  
Fundador da TOTVS, Presidente do Conselho da Brasscom e Membro do Conselho Curador da A.C. Camargo Cancer Center e Mendelics

**Maria Letícia Costa**

**Vice-Presidente Membro Independente**  
Membro dos Conselhos da Auren Energia, Localiza, Mapfre, Dasa e Sócia da SLP Consultoria e Treinamento

**Edson Georges Nassar**

**Membro Independente**  
Membro do Conselho da BIPAR, Membro do Conselho Consultivo da Lighthouse e Consultor Independente da Cresol

**Gilberto Mifano**

**Membro Independente**  
Membro dos conselhos da Construtora Pacaembu e Natura, Membro do Conselho Fiscal da Arapyá e Conexão Povos da Floresta e Conselheiro Consultivo da Pragma

**Guilherme Stocco Filho**

**Membro Independente**  
Membro dos conselhos da Vinci Partners e Cadastra Marketing Digital e Co-fundador da Futurum Capital

**Ana Claudia Reis**

**Membro Independente**  
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

**Tania Sztamfater Chocolat**

**Membro Independente**  
Diretora Sênior de Investimentos LatAm da CPP Investments e Membro dos conselhos da Equatorial Energia e LAVCA

### COMITÊS DE ASSESSORAMENTO

#### Auditoria Estatutário (CAE)

Monitora Demonstrações e Informações Financeiras, gestão de riscos, controles internos e analisa transações com partes relacionadas

#### Gente e Remuneração (CGR)

Analisa a remuneração dos Administradores e acompanha a avaliação anual dos executivos e o plano de sucessão

#### Governança e Indicação (CGI)

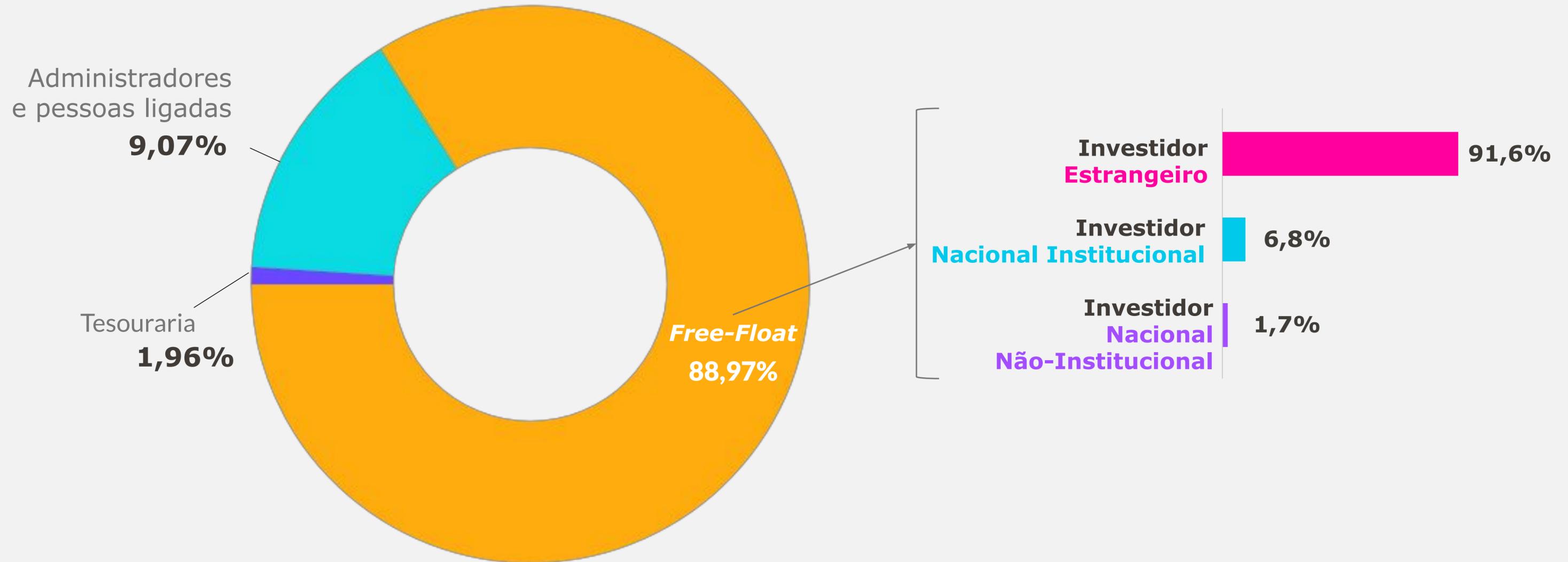
Acompanha a adoção de boas práticas de ESG, seleciona e indica membros para o Conselho e seus Comitês, bem como avalia sua independência

#### Estratégia (CE)

Analisa e discute as principais diretrizes do Planejamento Estratégico, incluindo a estratégia de ESG e de M&A da Companhia

# GOVERNANÇA

Estrutura acionária\*: True Corporation



\*Em 30 de junho de 2025



# ➔ INVESTIMENTO SOCIAL

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



## RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

thedotgood.



11º Brasil



149º Global



**+47 MIL**

Formados nos últimos  
27 anos



**2.200**

Média de alunos  
atendidos



**1.800**

Formados nos  
cursos do IOS



**1.407**

Alunos  
empregados



**59%**

Aumento na  
renda das  
famílias

# NOSSA ESSÊNCIA E CULTURA



## Propósito

Potencializar a evolução das pessoas e das empresas



**Gente**  
é tudo



**Cliente é**  
pra vida



**Inovar**  
juntos



**IH + IA**  
(Inteligência Humana +  
Inteligência Artificial)



**Resultados**  
responsáveis

### Por localização geográfica (unidades próprias)

~12.000 pessoas no Brasil



~300 no exterior



ARG



MEX



USA



COL

### Por gênero



61%



39%

### Por posições de liderança



62%



38%

### Por geração

Generation Y  
Generation X  
Generation Z  
Baby boomers

60%

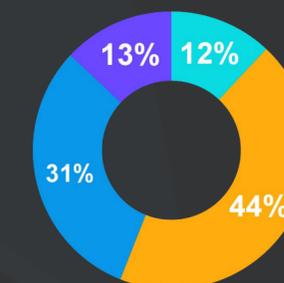
17%

22%

1%

### Por atividade desempenhada

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





04

# RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T25

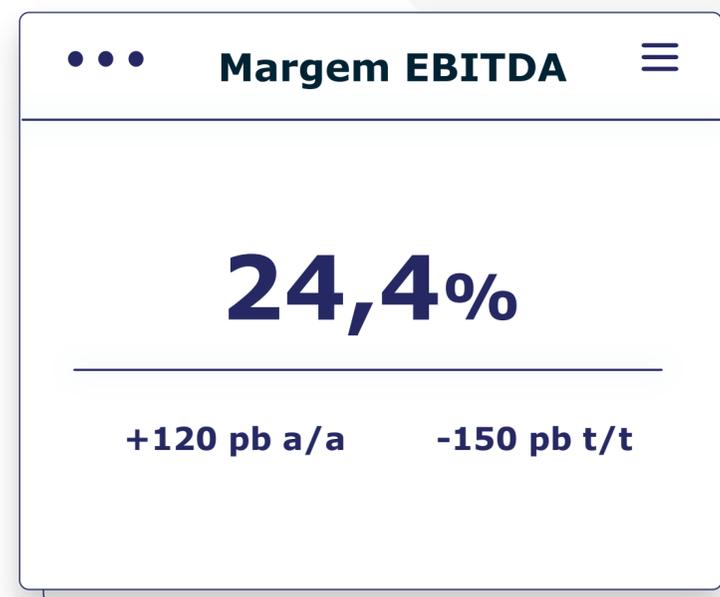
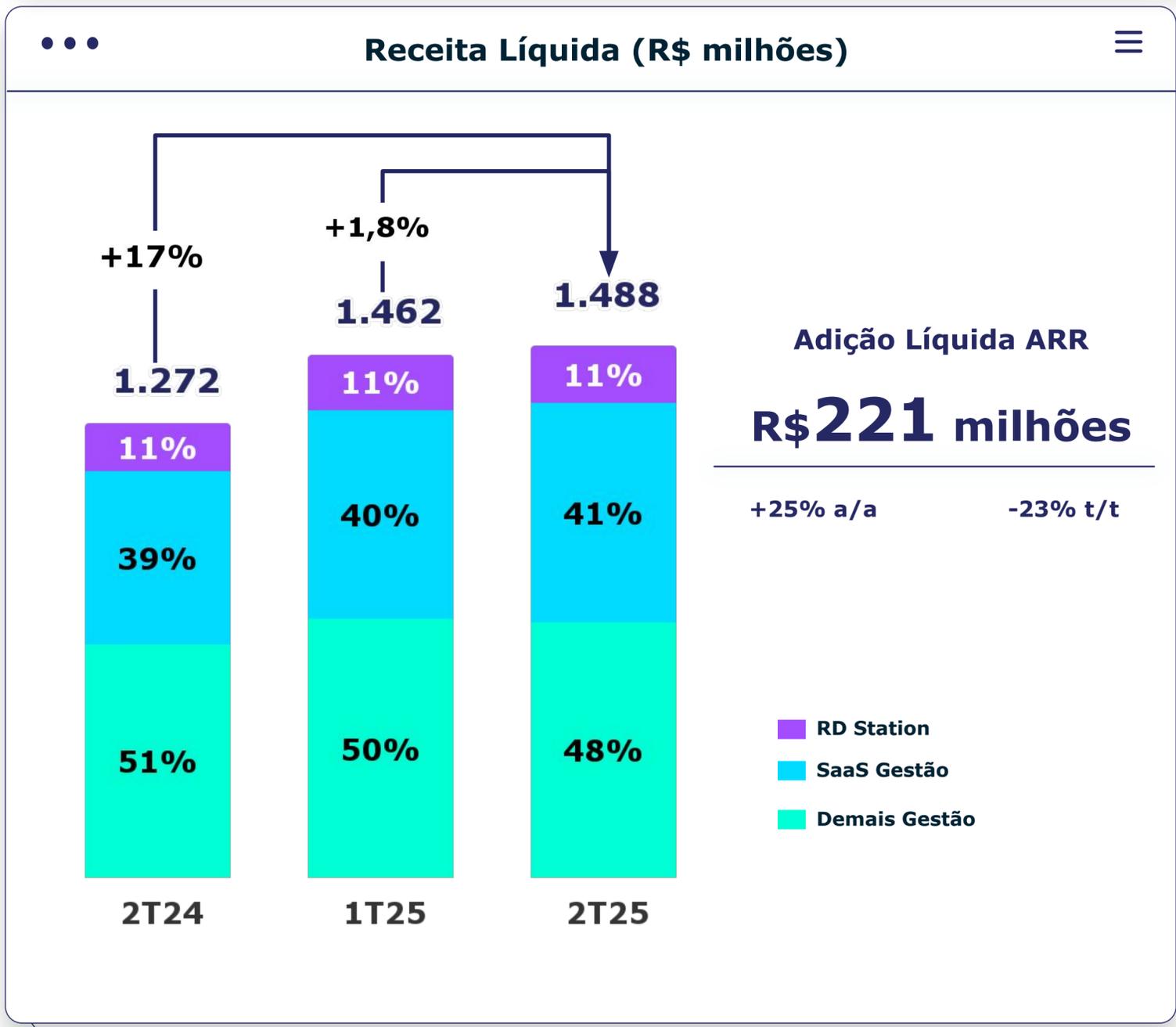


Na TOTVS, acreditamos que a **simplicidade** é uma enorme **qualidade**. Por isso, nossa estratégia é definida em uma única frase:

**AUMENTAR NOSSA  
RELEVÂNCIA EM  
NOSSOS CLIENTES.**



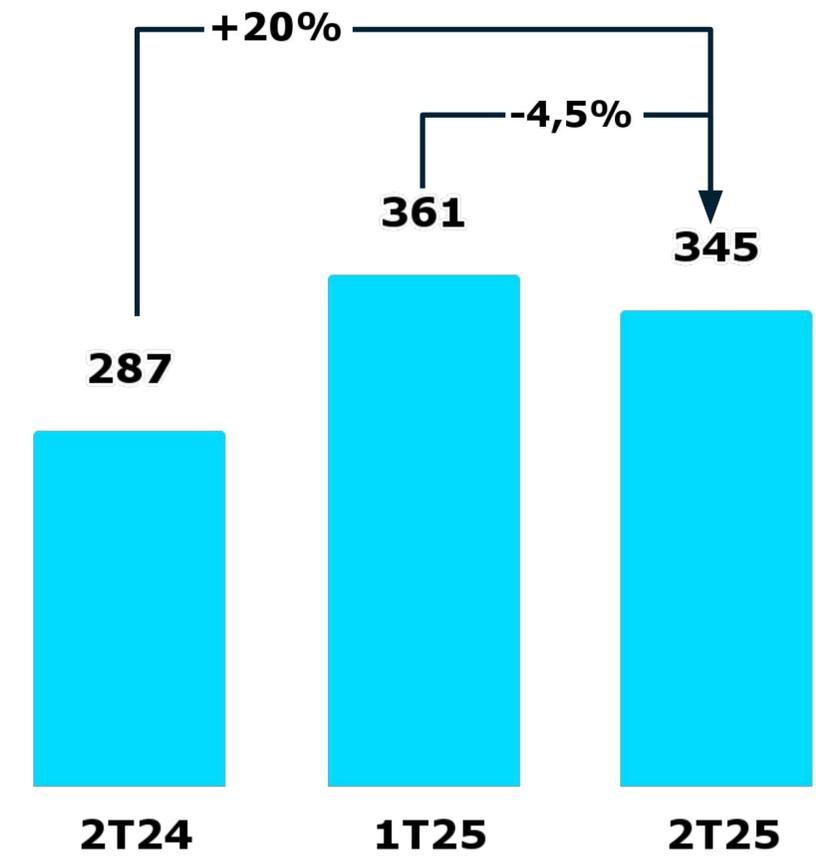
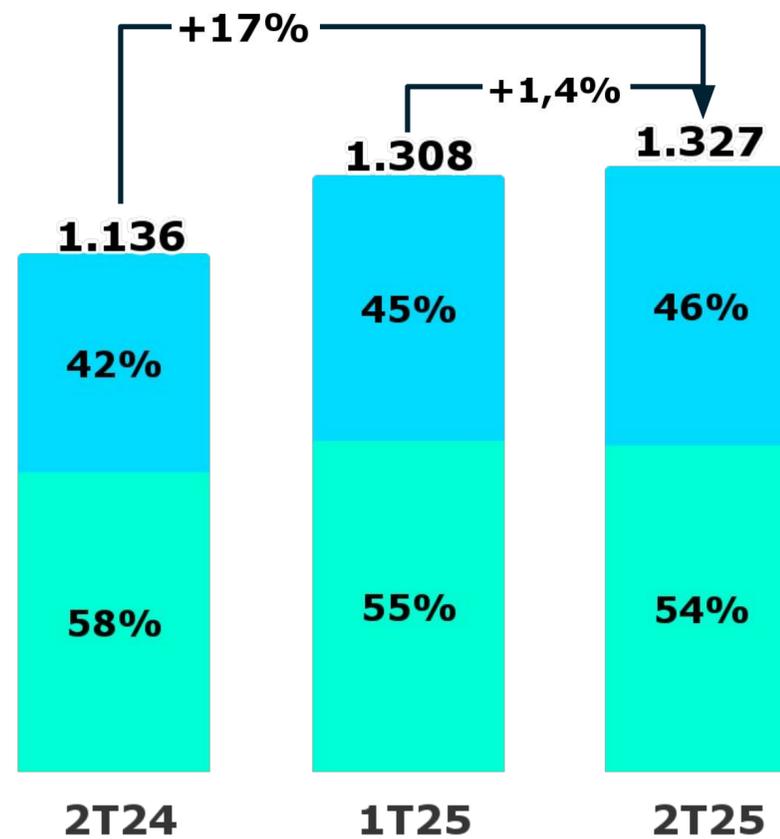
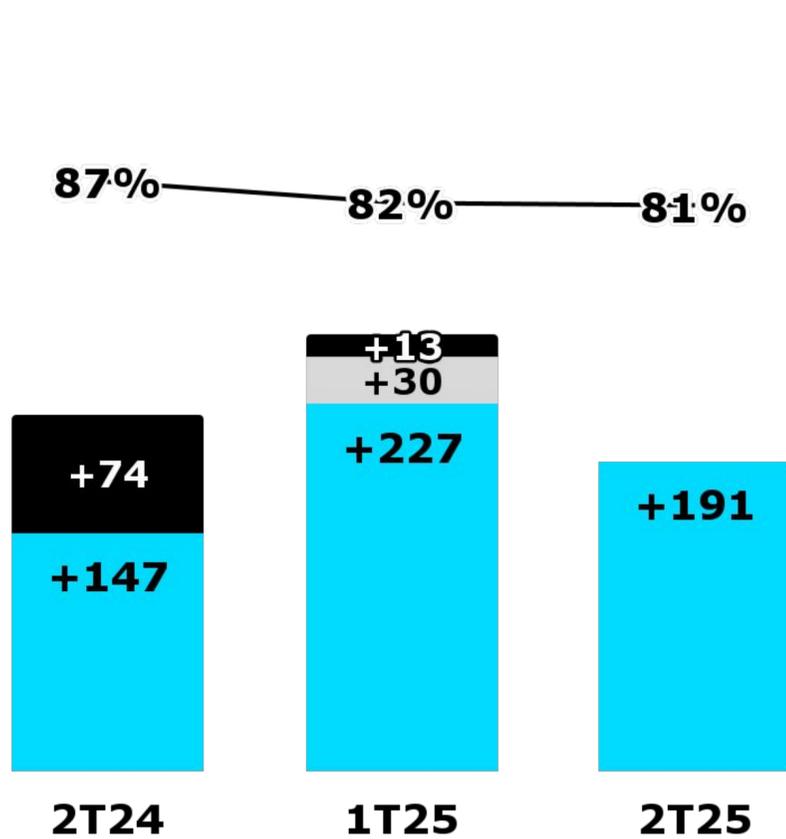
Avanço de **51% a/a do Lucro Líquido Ajustado** com crescimento de **17% a/a da Receita Líquida Total**



*Crescimento de **20%** da Receita Recorrente e de **20%** no EBITDA Ajustado, resultando em **70 pontos base de expansão de Margem a/a***

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



■ Adição Líquida de ARR 
 ■ Adição Inorgânica  
■ Adição Corporativo 
 — % Volume excl. Modelo Corporativo LTM

■ SaaS Gestão 
 ■ Demais Gestão

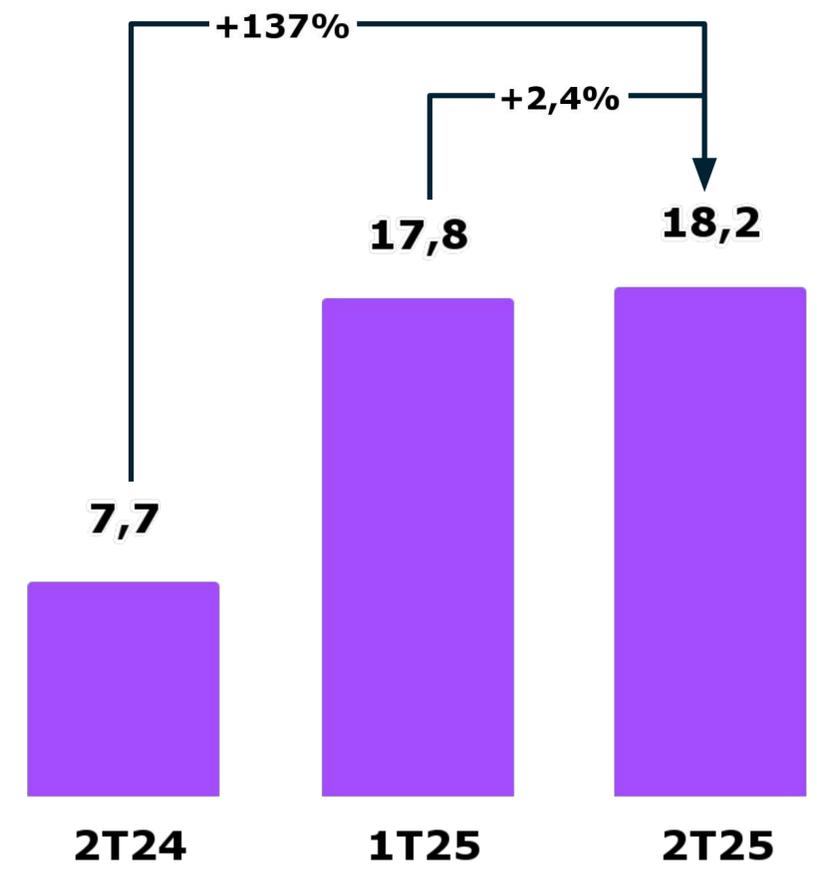
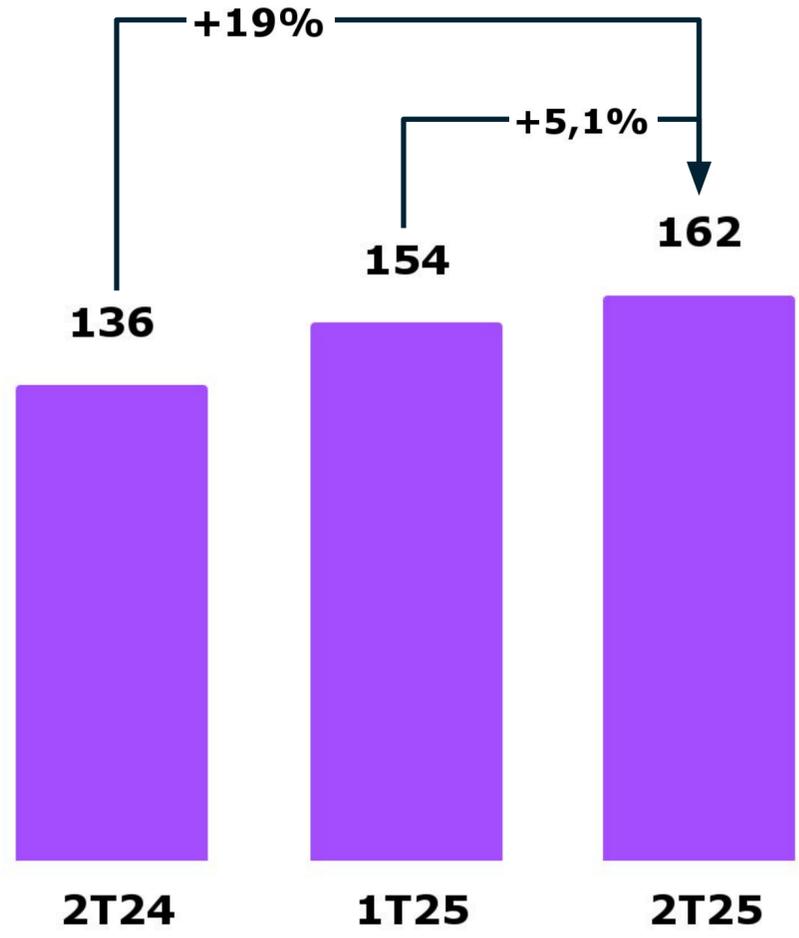
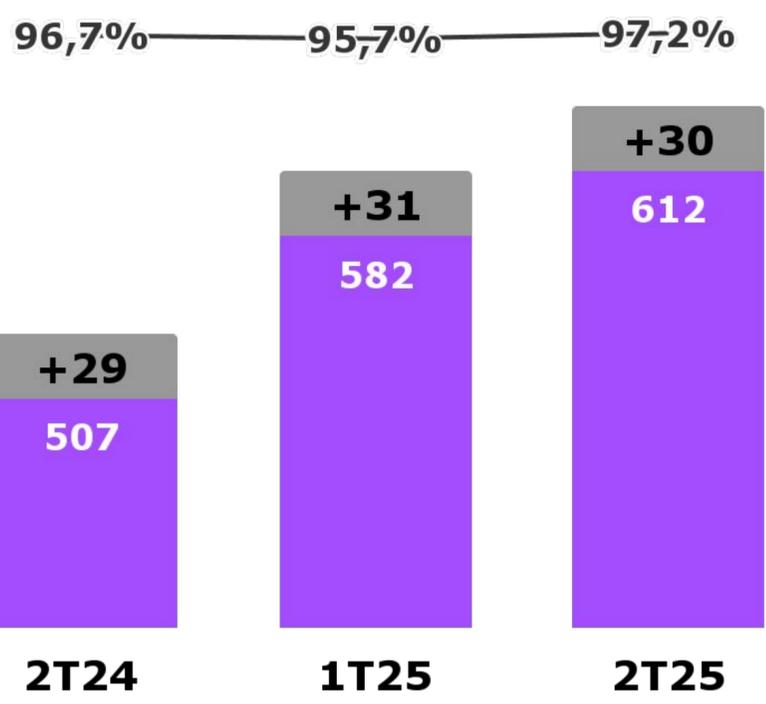
# 2T25 - RD STATION



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

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



■ ARR - Baseline    — Taxa de Retenção  
■ ARR - Adição Líquida



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

## RECEITA

## LUCRO AJUSTADO (R\$ MM)

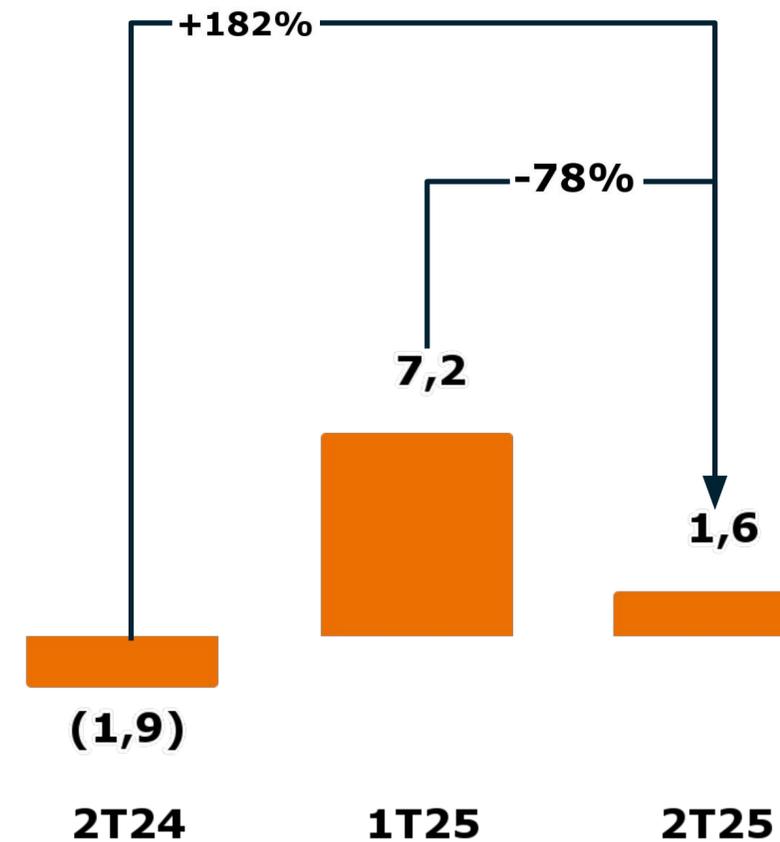
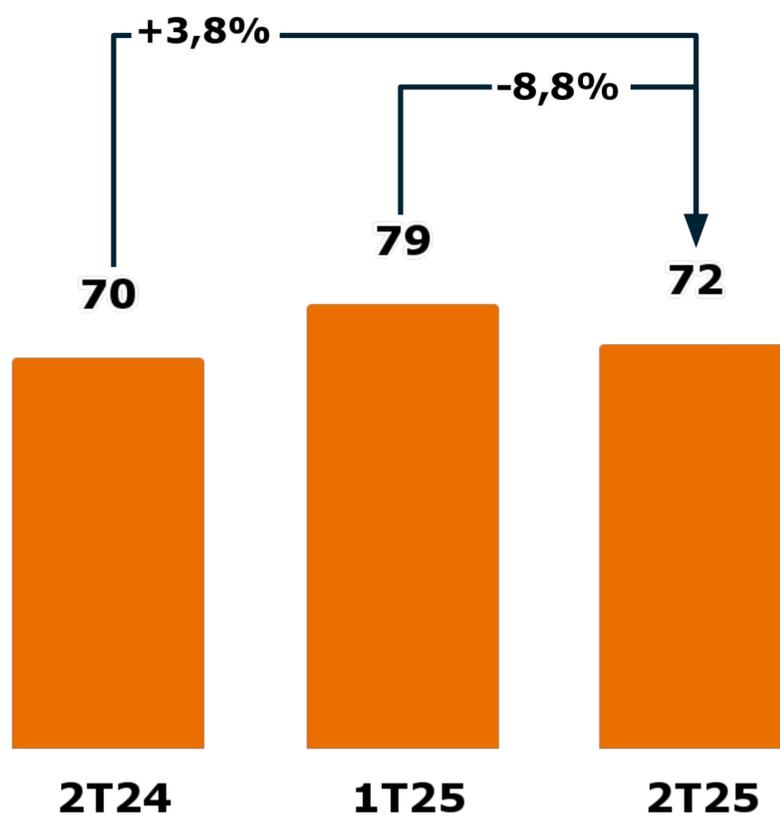
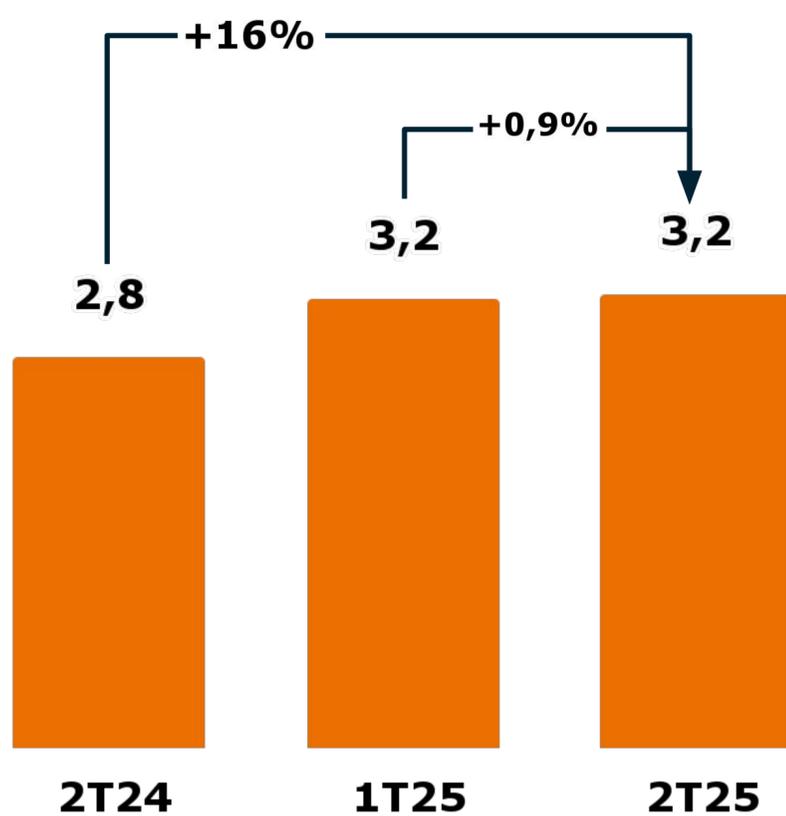
### Produção de Crédito (R\$ bi)

**60,3 dias** | +1,4% a/a  
 Prazo médio | -6,7% t/t

### Receita Líquida de Funding

**R\$2,2 bi** | +39% a/a  
 TPV - Pix | +5,4% t/t

**2,1%** | +480 pb a/a  
 Margem Lucro | -700 pb t/t



# Obrigado



## Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br

