



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores



Maio/2026

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

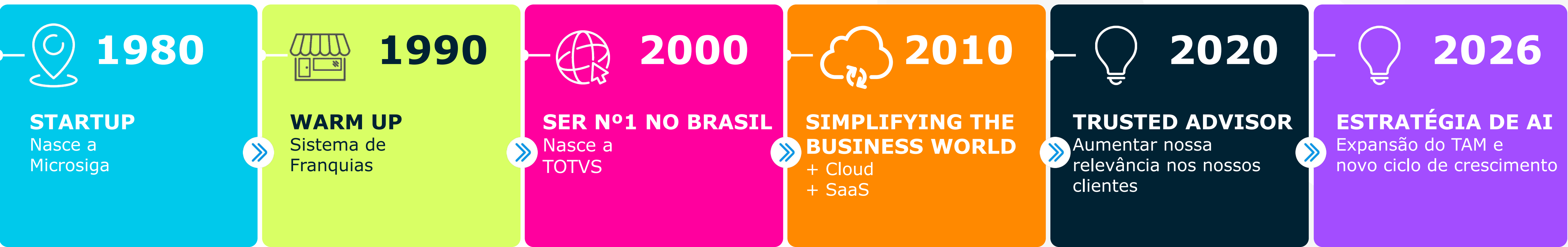
A TOTVS



NOSSA HISTÓRIA



Trajetória singular e consistente



1983
Laércio Cosentino e Ernesto Haberkorn fundam a Microsig 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

2021
Aquisição da RD Station e estabelecimento da unidade de negócio RD Station

2022
JV com o Itaú para acelerar Techfin

2026
Lançamento do LYNN, o primeiro foundation de AI B2B no Brasil

2026...

NOSSOS NÚMEROS



~R\$2,7 trilhões⁽¹⁾

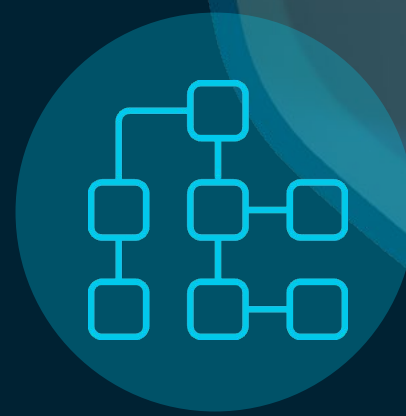
da economia são produzidos por nossos clientes

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, Large Enterprise, Setor Público, Saúde, Argentina, Chile, Colômbia, México e Estados Unidos



+70 mil clientes
de todos os portes



#1 Companhia ERP no Brasil⁽²⁾

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

~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



11 centros de desenvolvimento

SP, BH, Joinville, POA, Florianópolis, Cascavel, Assis, Ribeirão Preto, Goiânia, México e Estados Unidos



O QUE É A TOTVS?



**Nossa Estratégia é
definida em uma única
frase:**

**AUMENTAR NOSSA
RELEVÂNCIA EM
NOSSOS CLIENTES
COMO UM *TRUSTED
ADVISOR.***

ATIVOS E FORTALEZAS

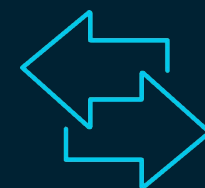
Por que lideramos a tecnologia B2B no Brasil

Base de Clientes



Gigantesca e diversificada base de clientes em diferentes setores da economia, geografias e portes de empresas

Expertise de Processos



expertise de back e front offices, construída em cada cadeia de valor de cada setor da economia e combinada aos dados gerados por mais de 40 anos em que ~25% do PIB brasileiro trafegou pelos nossos sistemas, refletindo todos os processos internos de centenas de milhares de companhias

Plataforma de Distribuição

Plataforma de distribuição que combina o maior e melhor field sales do mercado e uma potente máquina digital inbound

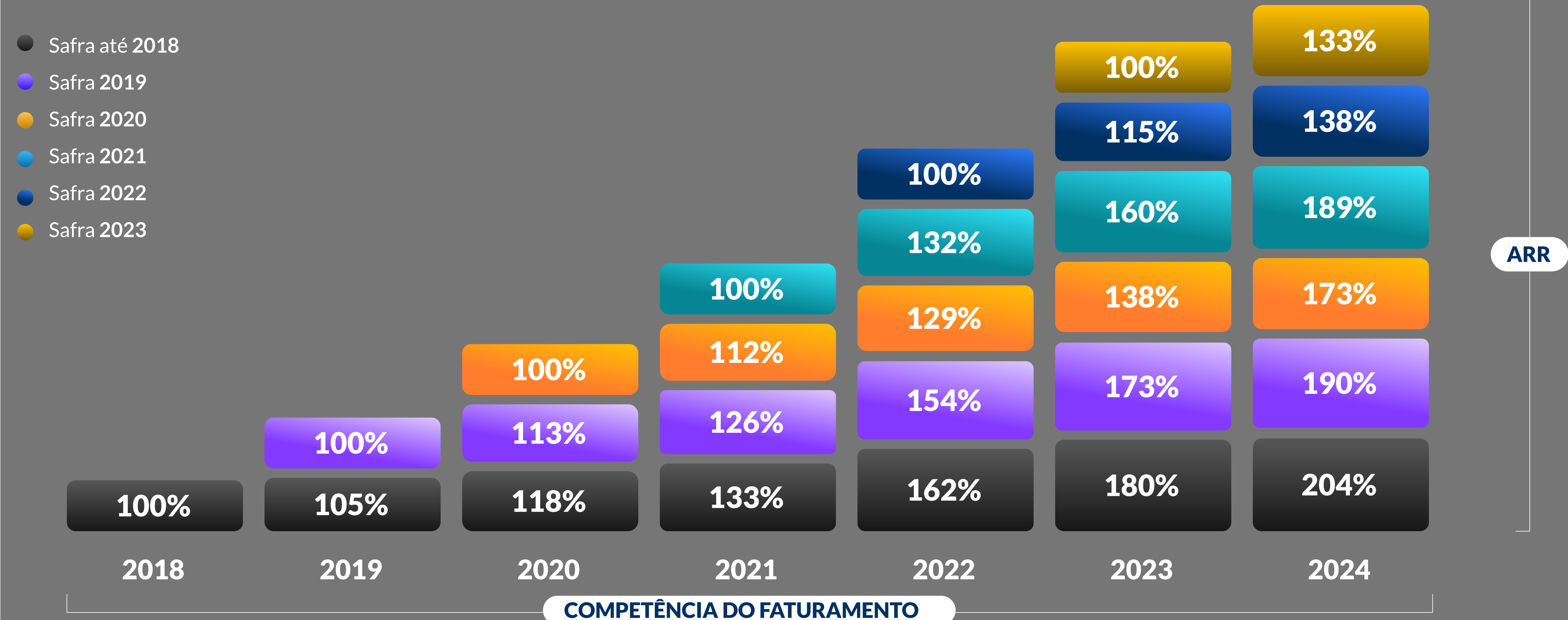
Governança e Cultura fortes



Mais alto nível de governança corporativa (True Corporation) e forte cultura de inovação e pioneirismo

COHORT DE GESTÃO

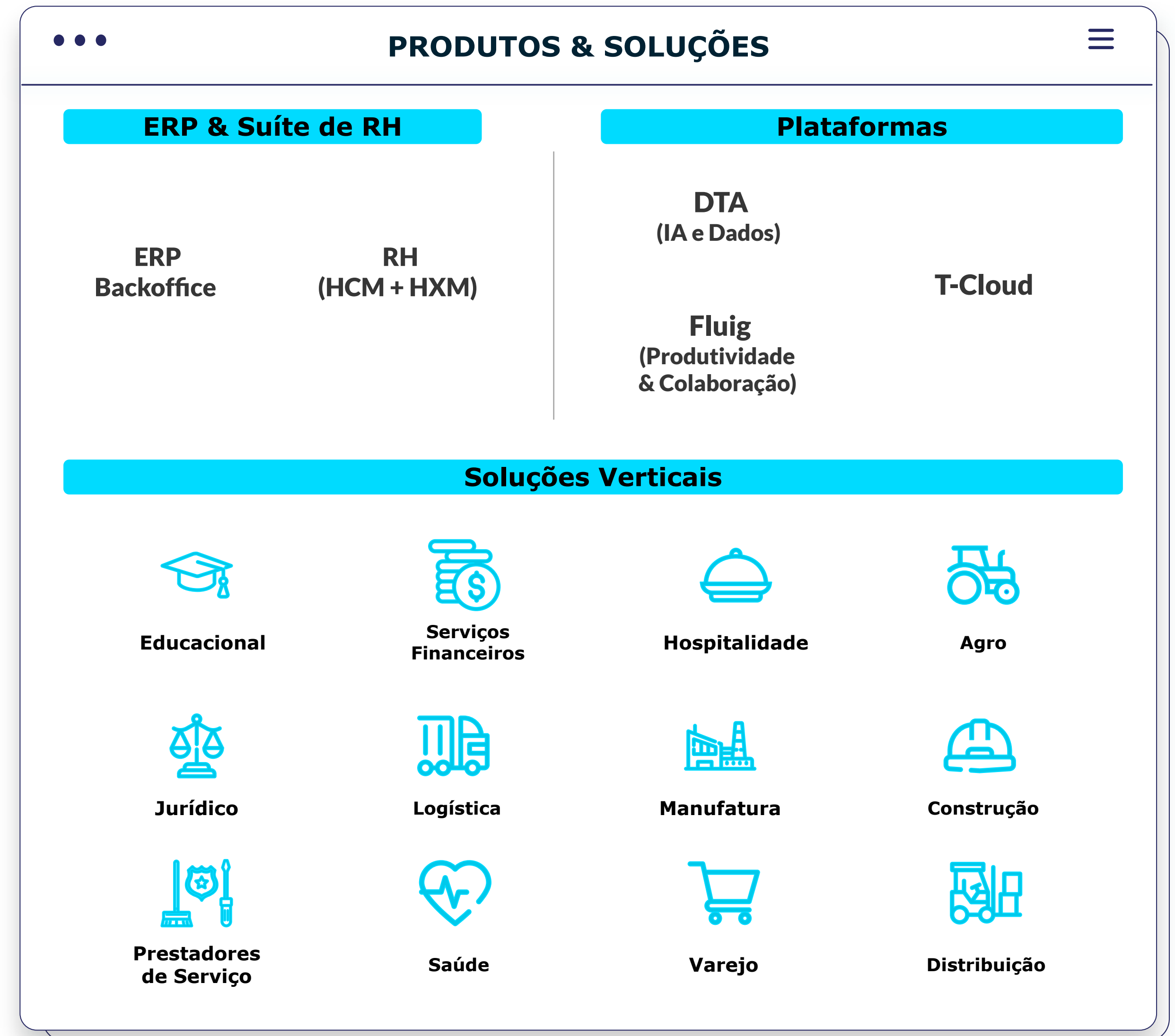
A capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse de inflação e ao churn baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça ao longo dos anos.



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 segmento 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





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*

The screenshot displays a web interface titled "PRODUTOS & SOLUÇÕES". At the top, three main categories are listed: "MARKETING DIGITAL", "VENDAS/ DIGITAL COMMERCE", and "EXPERIÊNCIA DO CLIENTE", each with a plus sign icon. Below these, the "PLATAFORMA RD STATION" section features eight product cards arranged in two rows of four. Each card includes a logo, the product name, and a brief description of its benefits.

MARKETING DIGITAL	VENDAS/ DIGITAL COMMERCE	EXPERIÊNCIA DO CLIENTE	
RD STATION MARKETING Automação e gerenciamento de Marketing Digital	RD STATION CRM Controle processos e aumente suas vendas	RD STATION CONVERSAS Automatize seu atendimento e venda mais	RD STATION MENTOR IA Assistente virtual treinada com dados personalizados para qualificar leads via chat integrado
exact sales por RD STATION Aumento da eficiência comercial	lexos Controle das vendas realizadas por lojas e marketplaces online.	shopify Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja online do cliente.	RD STATION MARKETING para ecommerce Automação e gerenciamento de Marketing Digital



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

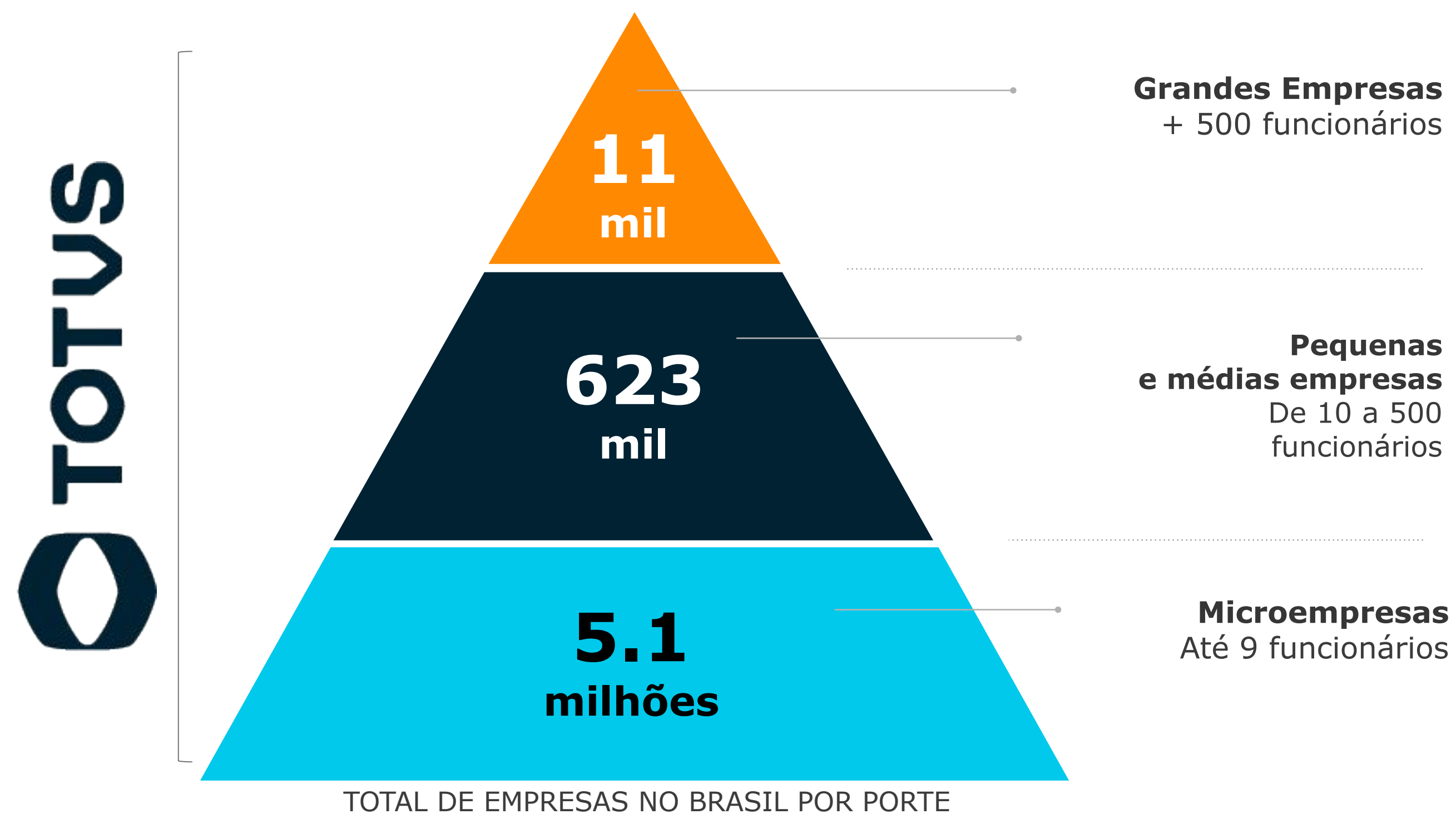
- ✓ Modelo de Negócio com **baixa exposição a risco**
- ✓ Regulação **mais baixa**
- ✓ Unidade de negócio **auto sustentável**



PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

PARA TODOS OS PORTES DE EMPRESAS



Source: 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

HR
(HCM + HXM)

DTA
IA e Dados

Techfin
ERP Banking

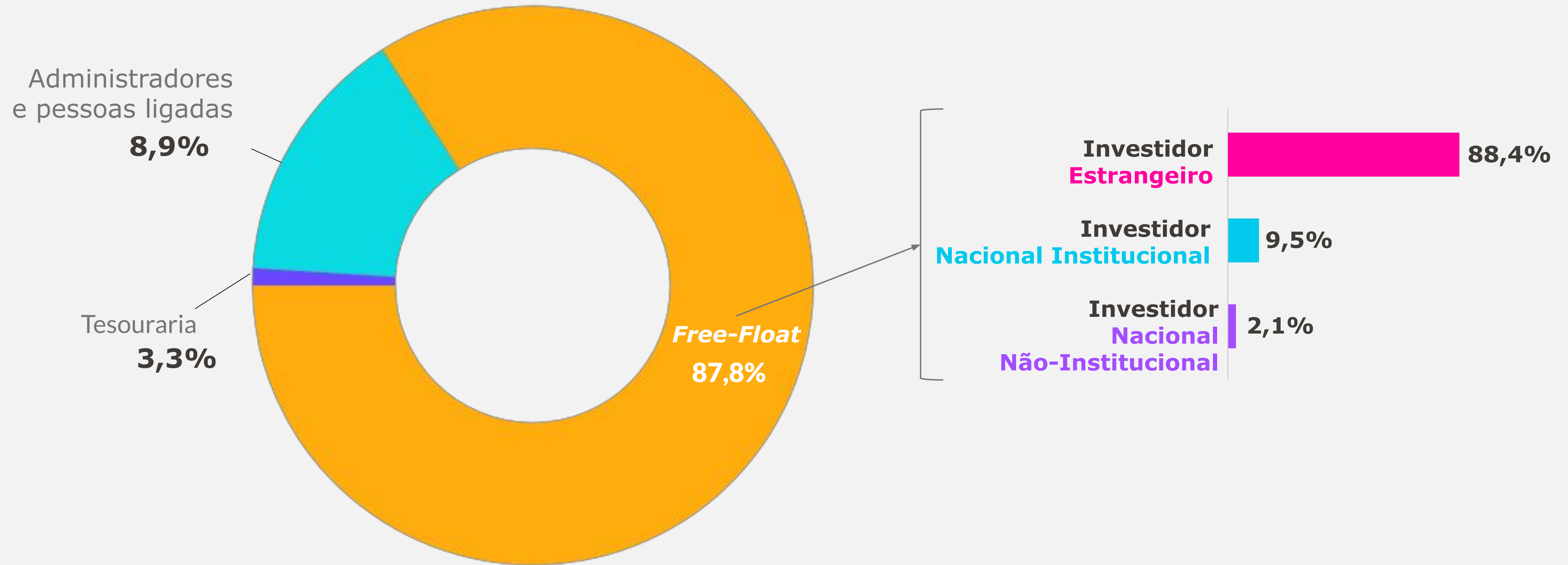
Combinação de Canais Digitais + Físicos

Com presença cada vez maior e modelo difícil de ser replicado



GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 31 de março de 2026



INVESTIMENTO SOCIAL

A TOTVS É MANTENEDORA DO **INSTITUTO PERCORRE** E ACREDITA QUE O INVESTIMENTO SOCIAL TRANSFORMA

Instituto
Percorre



+50 MIL

Alunos Formados



+16 MIL

Jovens conectados com o Mercado desde 2009



60%

Aumento na renda das famílias

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

thedotgood.

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%



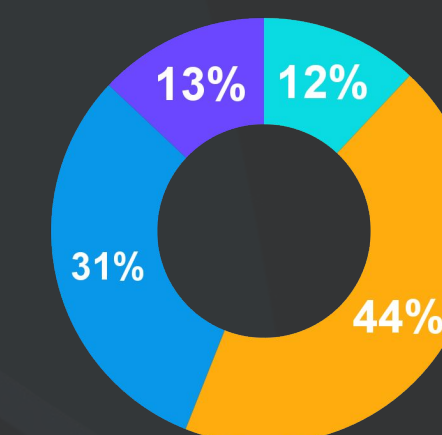
38%

Por geração

Geração Y	60%
Geração X	17%
Geração Z	22%
Baby boomers	1%

Por atividade desempenhada

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





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

Gilberto Mifano

Vice-Presidente Membro Independente
Membro dos Conselhos e Coordenador dos Comitês de Auditoria da Natura e da Construtora Pacaembu, Membro do Conselho Fiscal da Arapyau de Educação e Desenvolvimento Sustentável e Conselheiro Consultivo da Pragma

Edson Georges Nassar

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

Isabella Wanderley

Membro Independente
Membro do Conselho e líder do Comitê de Estratégia da C&A Brasil

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, WCD Brasil e Fundação OSESP

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

M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



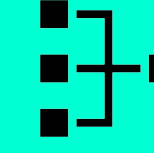
**Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D**

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 OPERAÇÕES



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


GESTÃO

  **2022 - 2023**
Human experience management


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

 **2023**
Suíte de varejo

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


 **2025**
Soluções do agronegócio

Racional
Fortalece seu posicionamento no setor de agronegócio, complementando o portfólio com uma solução de CRM desenvolvida para o agronegócio


 **2025**
Varejo

Racional
Fortalece o posicionamento da TOTVS no segmento de varejo, elevando-o a um patamar comparável à relevância alcançada em outros setores da economia

RD STATION

 **RD STATION** **2021**
Digital Marketing

Racional
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME


 **shopify** **2023**
E-commerce

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

PARCERIA


  **2022**
Digital-commerce

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

 **suri** **2025**
Conversational commerce

Racional
Acelerar a aplicação de IA na jornada de vendas e atendimento, particularmente para clientes do varejo

TECHFIN

 **Supplier** **2019**
Crédito B2B

Racional
Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de suprimento

 +  **2022**
Plataforma digital de serviços financeiros

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

PARCERIA



02

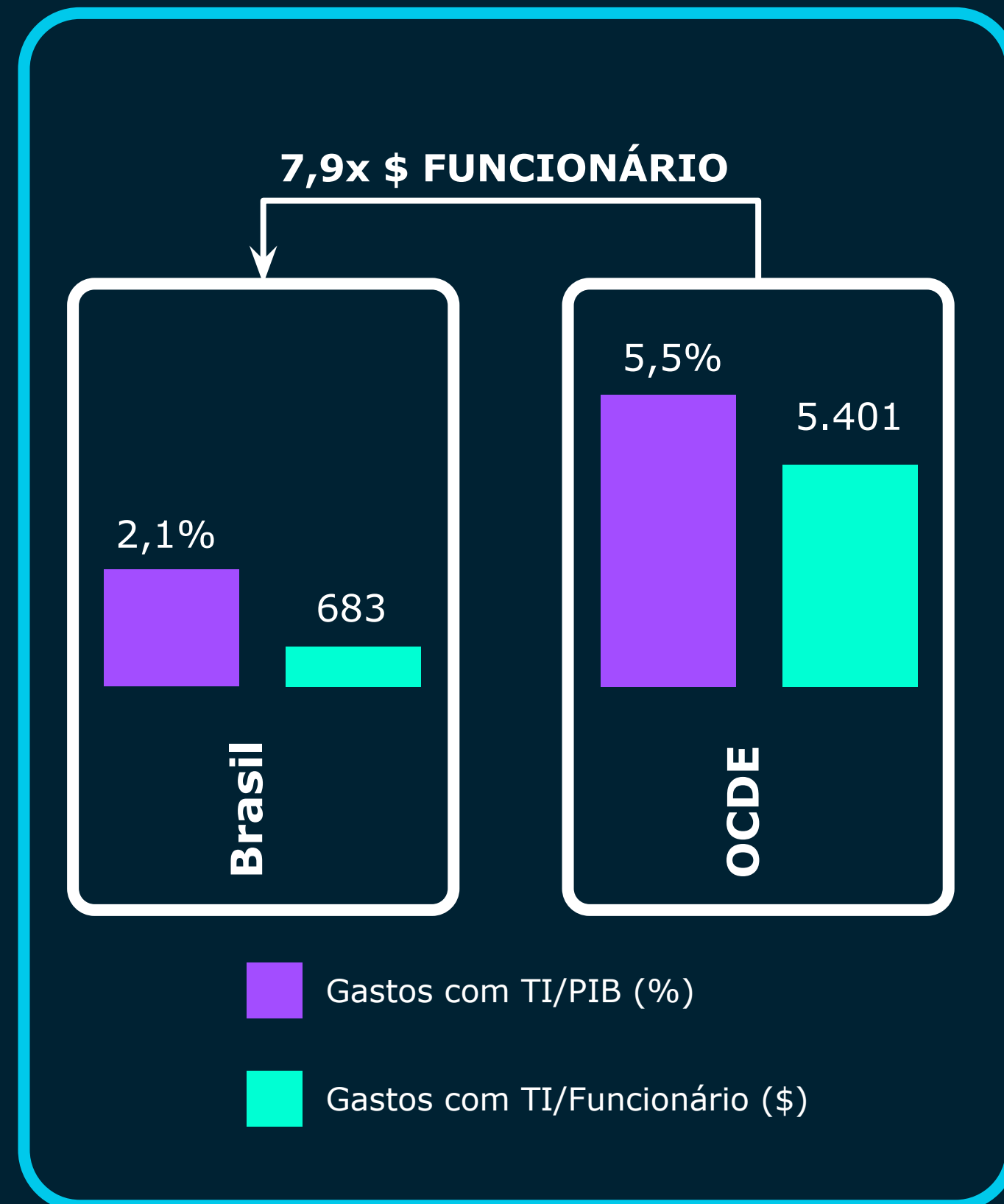
MERCADO ENDEREÇÁVEL



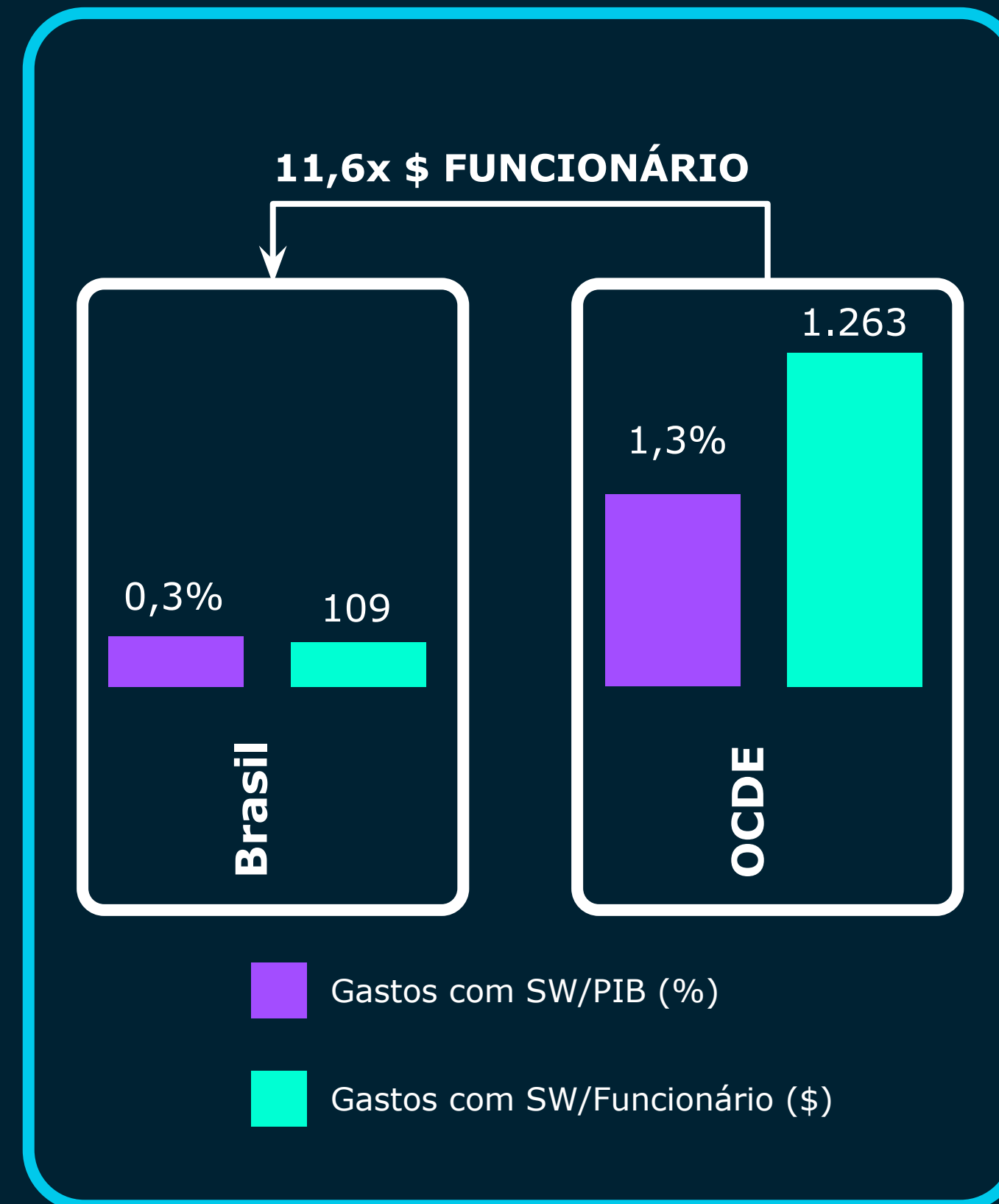
INVESTIMENTO EM SOFTWARE

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

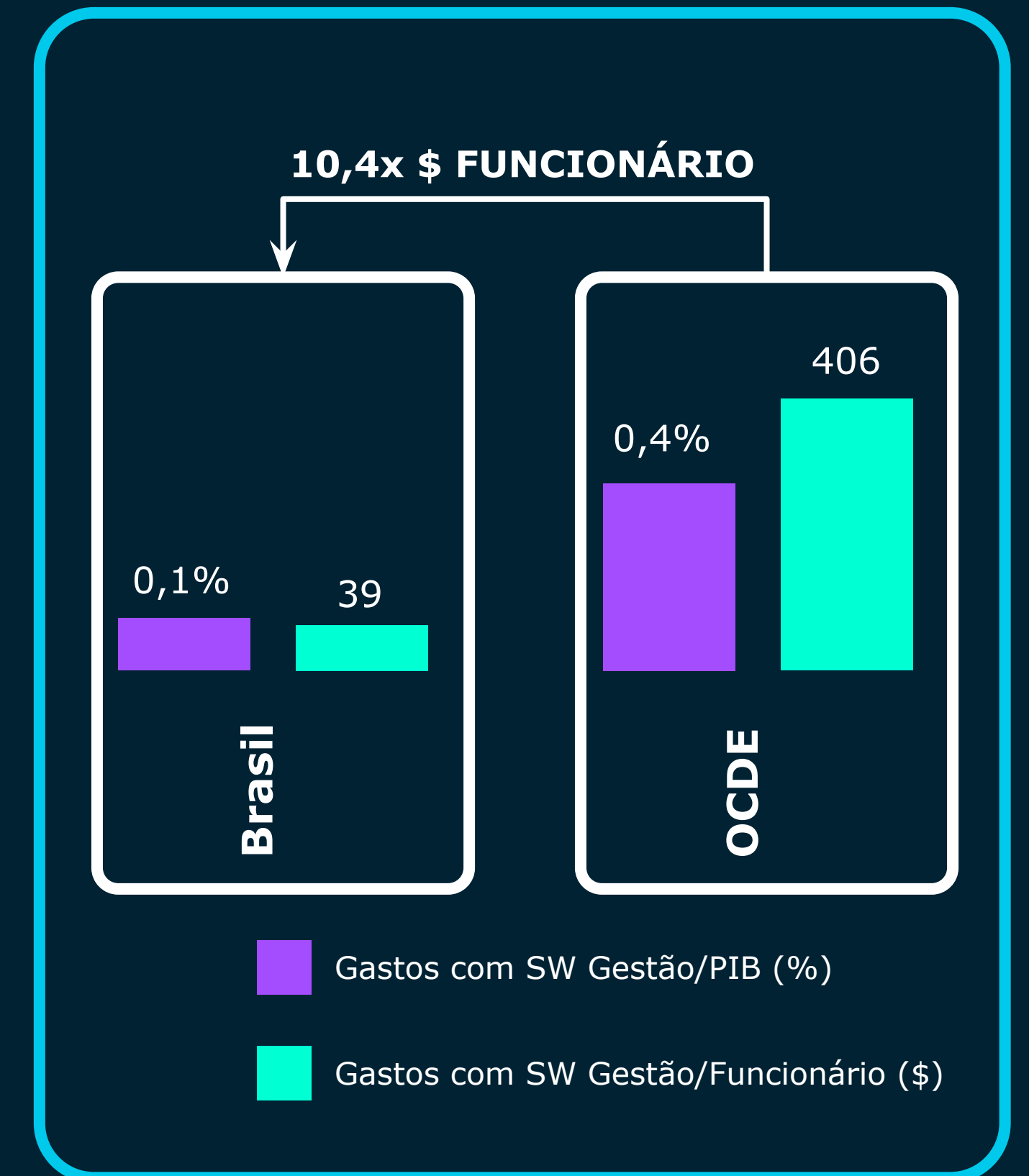
GASTOS COM TI



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

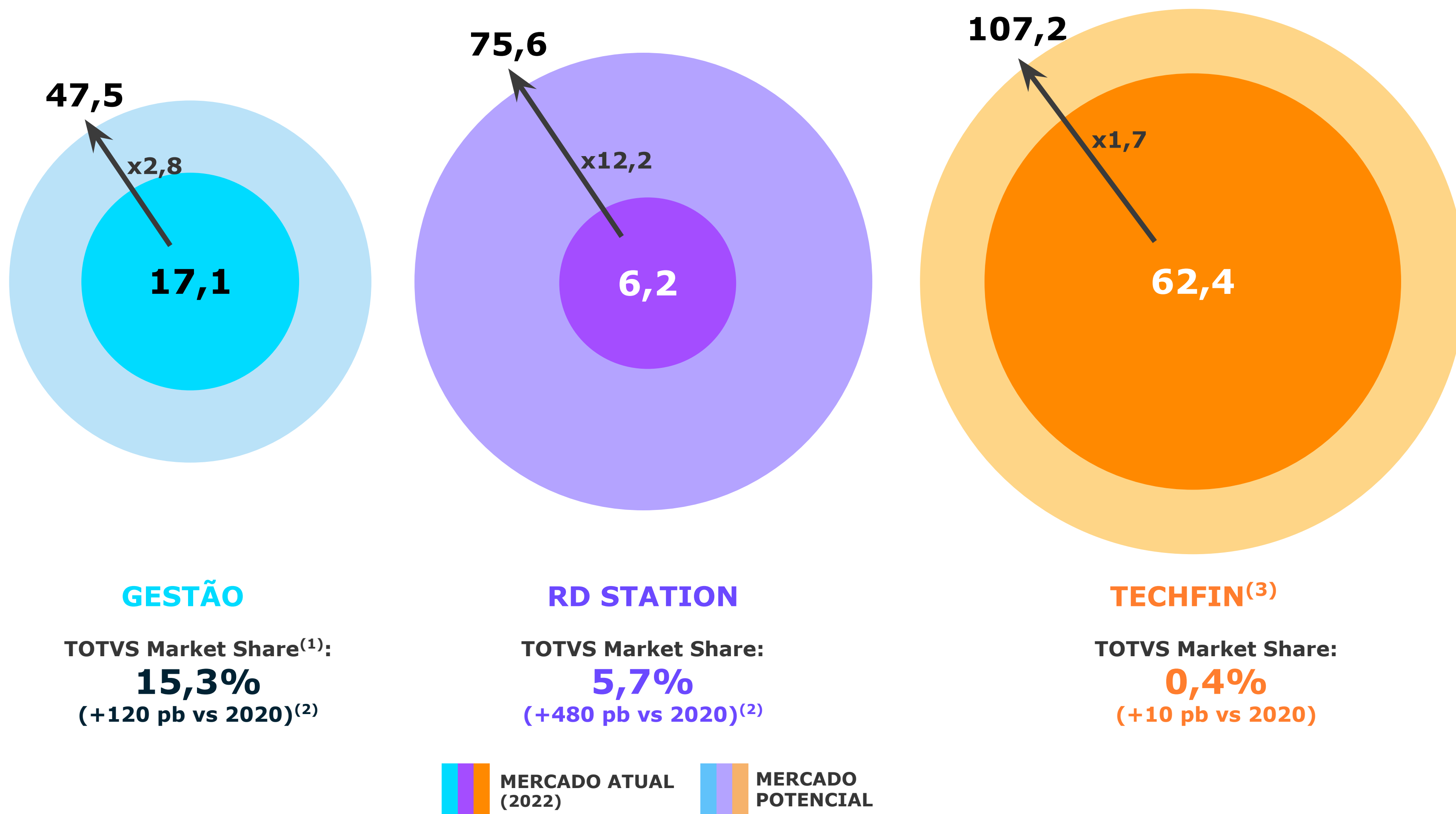
CAGR	2014-24	2020-24
PIB NOMINAL⁽¹⁾	6,6%	8,1%
Mercado Gestão⁽²⁾	13,4%	14,9%
TOTVS Gestão⁽³⁾	15,6%	18,7%
Mercado RD Station⁽²⁾	23,7%	23,8%
TOTVS RD Station⁽⁴⁾	62,4%	32,7%

2x PIB NOMINAL⁽¹⁾
1.8x PIB NOMINAL⁽¹⁾
1.2x Mercado de Gestão⁽²⁾
1.3x Mercado de Gestão⁽²⁾
3,6x PIB NOMINAL⁽¹⁾
2,9x PIB NOMINAL⁽¹⁾
2,6x Mercado RD Station⁽⁴⁾
1,4x Mercado RD Station⁽⁴⁾

Fontos: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Receita Recorrente de Gestão; and (4) TOTVS - Receita da RD Station em 2014.

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecosistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x

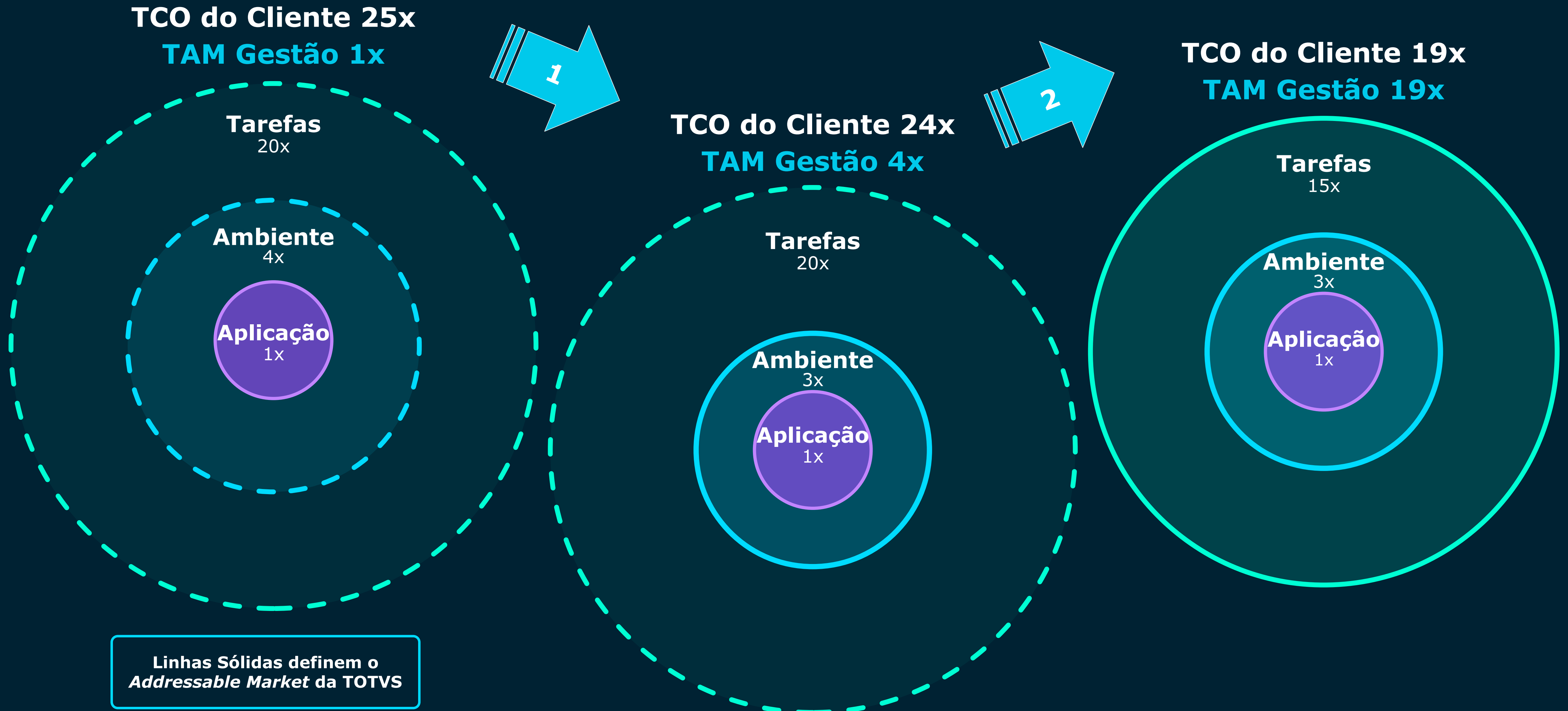


Drivers de crescimento para o Mercado potencial...

- 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.

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

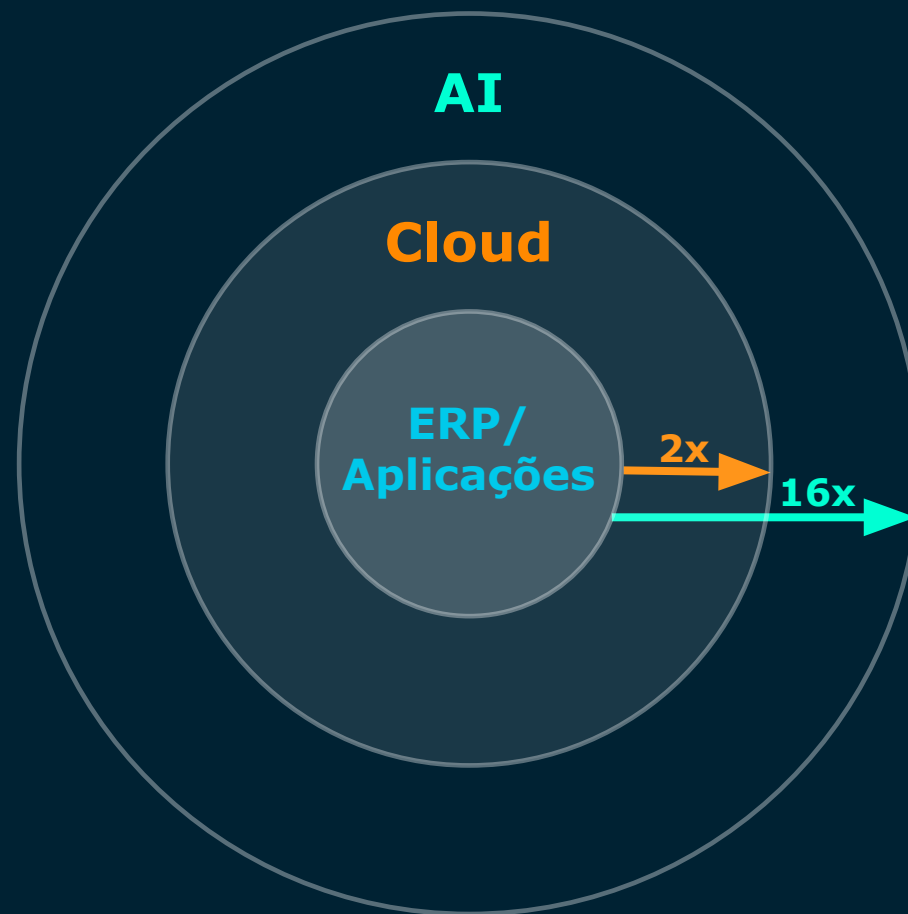


EXPANDINDO TAM E RELEVÂNCIA



Nos próximos 5 anos, queremos

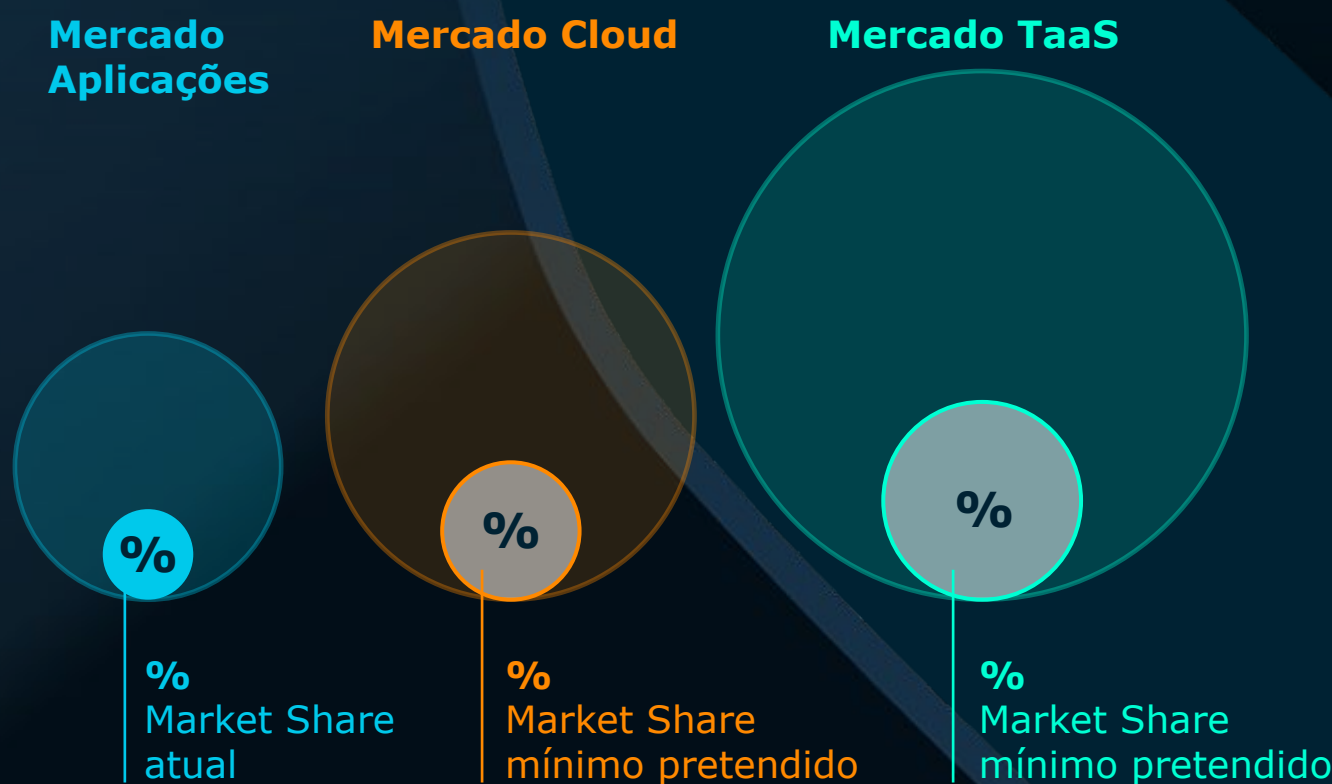
1 TAM (Total Addressable Market) TOTVS no SMB



EXPANDIR nosso Addressable Market de Aplicações e do SaaS/Cloud para o **TaaS** (Task as a Service), dentro do mercado brasileiro de **SMB**.

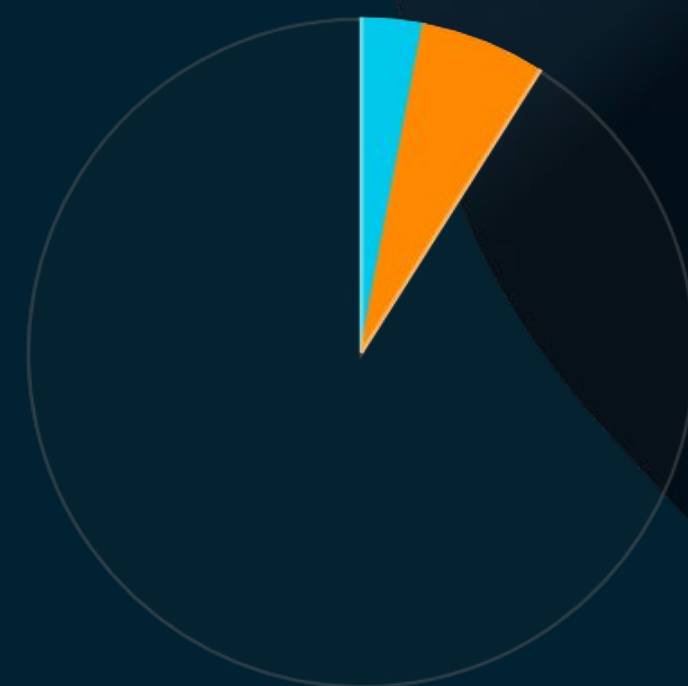
O TaaS contempla todas as formas de automação de tarefas, podendo incluir de forma complementar Soluções de AI (na forma de Agentes ou em outros formatos) bem como IH (inteligência humana).

2 Relevância



SUSTENTAR nossa Relevância e Liderança de Mercado Atual (Market Share) no **TAM Ampliado**, incluindo a TOTVS como um todo e, especificamente, Gestão.

3 Take Rate



- Take Rate Atual TOTVS
- Take Rate Alvo TOTVS

Dessa forma, **AUMENTAR** o **Take Rate** da TOTVS em seus Clientes Atuais e Novos, tanto por meio da venda de Novas Soluções quanto de retenção de receitas.



**PRIMEIRO FOUNDATION DE AI
NO MERCADO BRASILEIRO**



O LYNN É COMPOSTO POR:



LYNN Agent Builder

É a nossa plataforma proprietária para construção de Agentes de IA.

Nela, o usuário tem acesso a todos os principais modelos de IA Generativa (LLMs, SLMs), podendo escolher o mais adequado para cada caso de uso.

LYNN Enterprise Layer

Camada que cuida da orquestração e observação das atividades realizadas pelos agentes, seja executando atividades dentro do seu escopo, seja interagindo com demais softwares aplicativos da TOTVS ou de Terceiros.

LYNN Governance

Responsável por toda a governança, observabilidade e segurança no uso de recurso de IA dentro do Foundation LYNN.



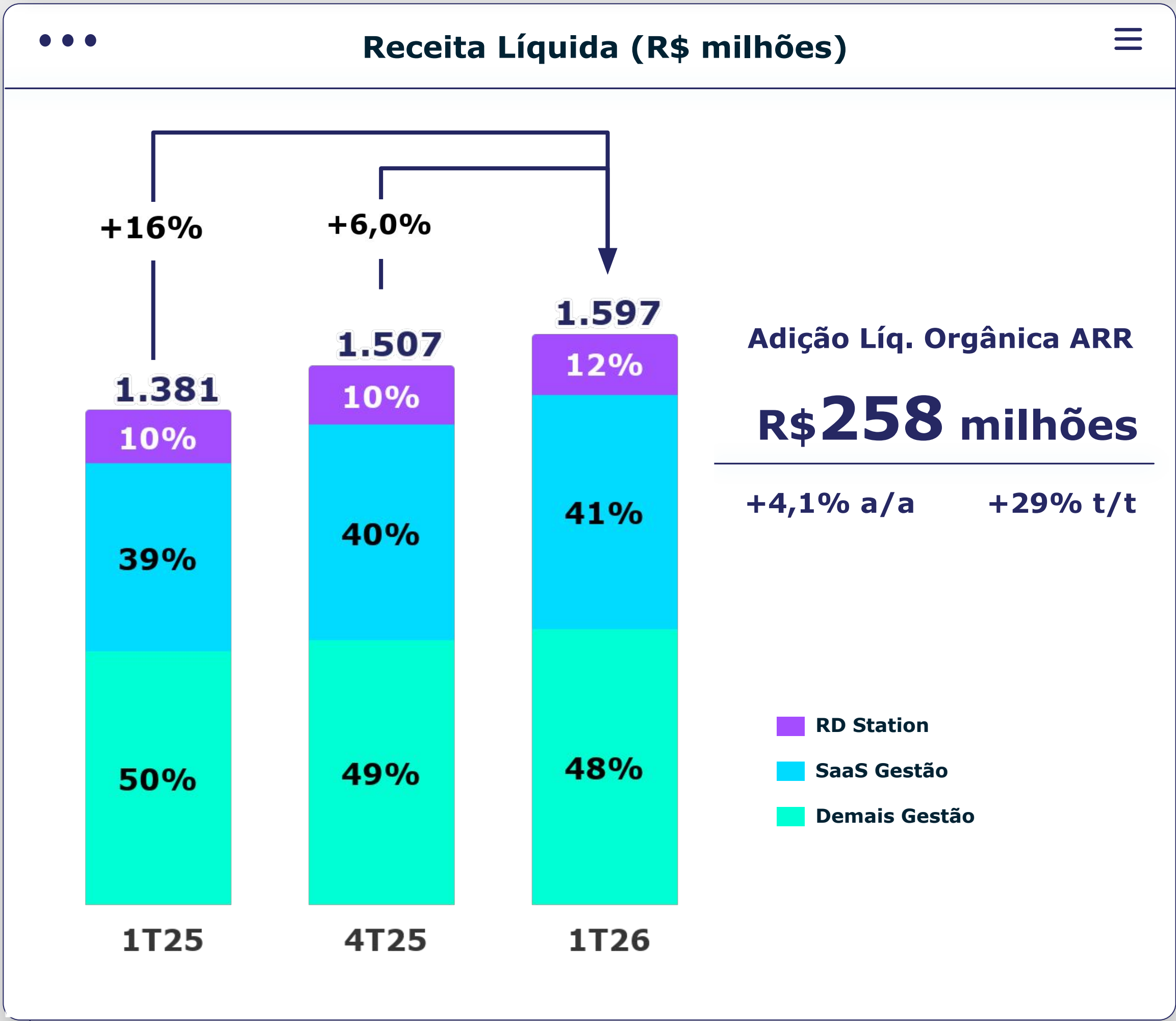
03

DESEMPENHO FINANCEIRO

2025

1T26 - CONSOLIDADO (excluindo Linx)

A Receita SaaS acelerou seu crescimento para 24% a/a versus 22% a/a do 4T25, e o EBITDA Ajustado cresceu 24% a/a



EBITDA Ajustado

R\$455 milhões
+24% a/a +11% t/t

Lucro Líquido Ajustado

R\$252 milhões
+17% a/a -2,4% t/t

Margem EBITDA

28,5%
+200pb a/a +140pb t/t

LPA (12M)

1,63
+21% a/a 5,3% t/t

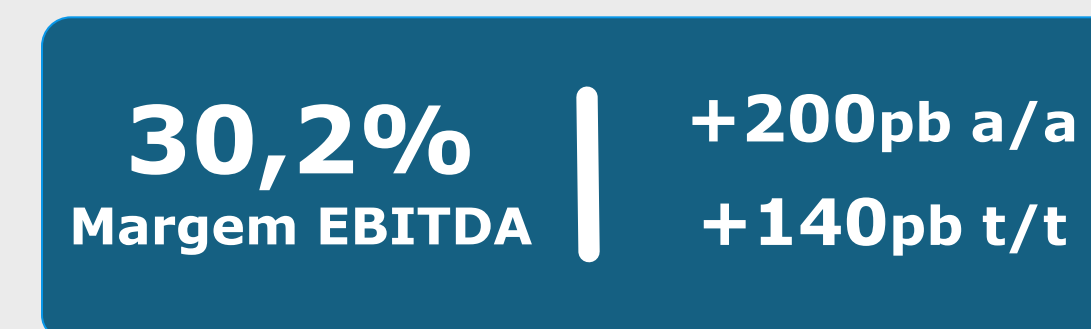
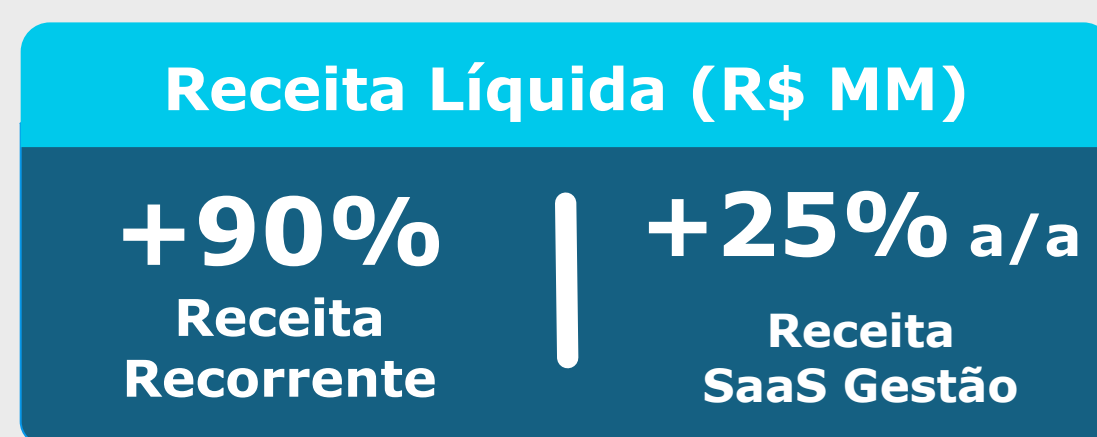
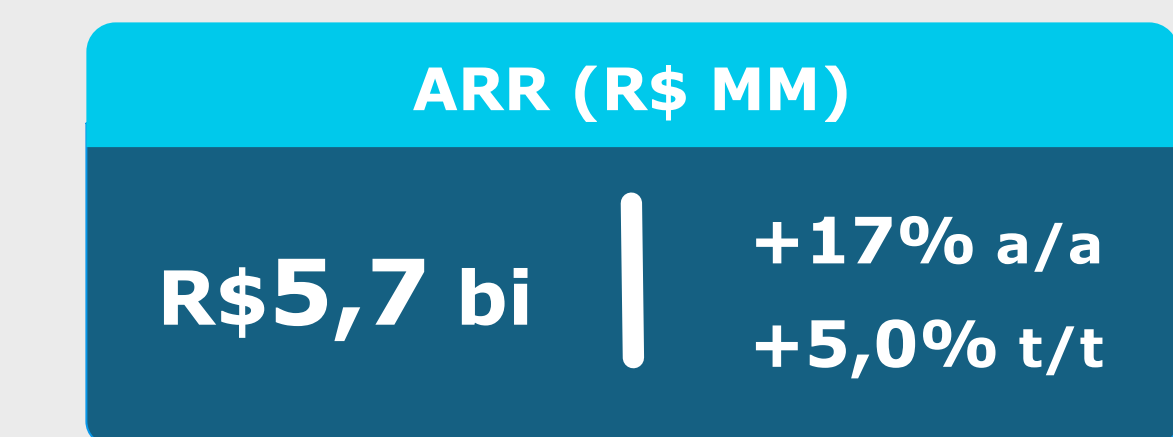
1T26 - GESTÃO (excluindo Linx)



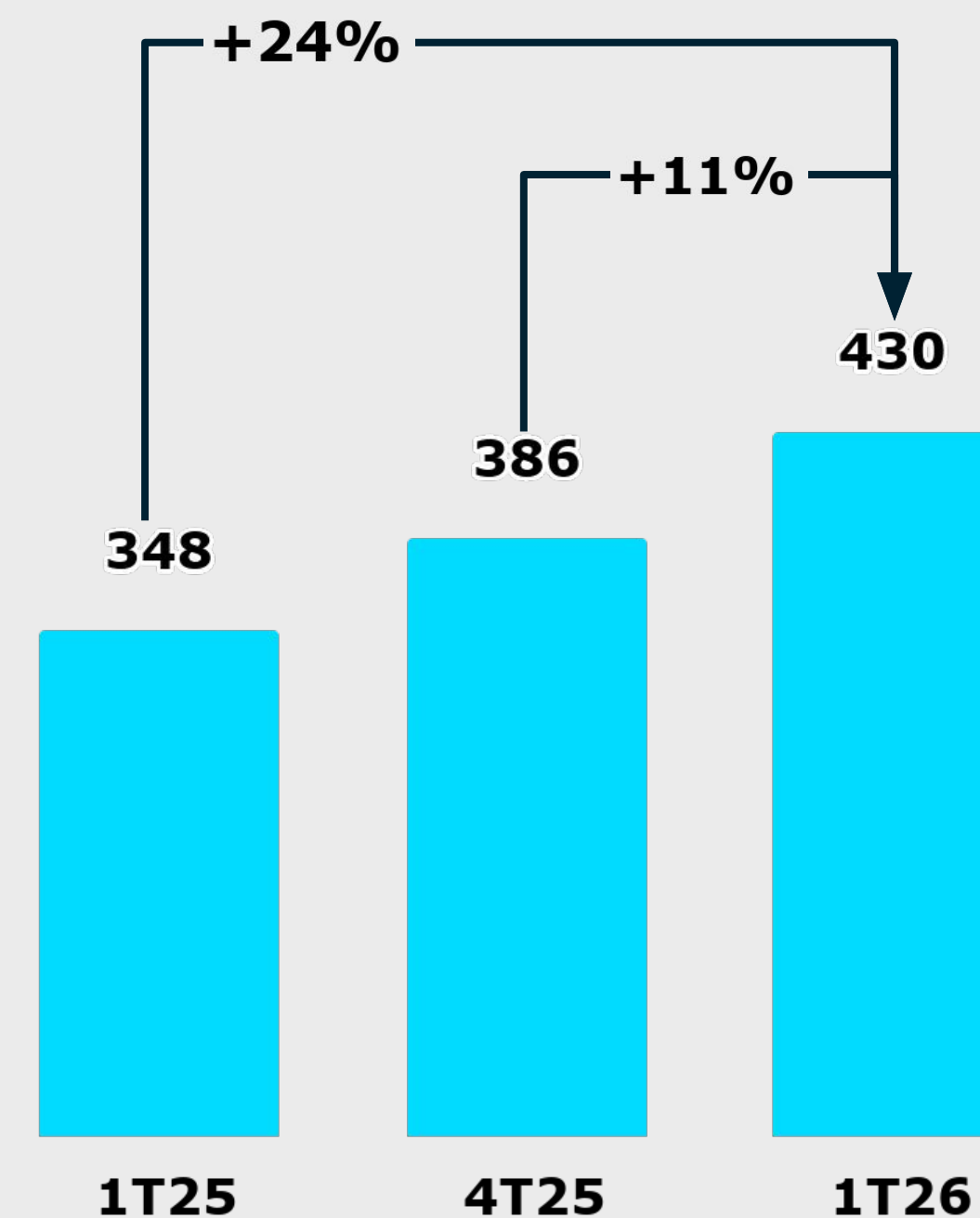
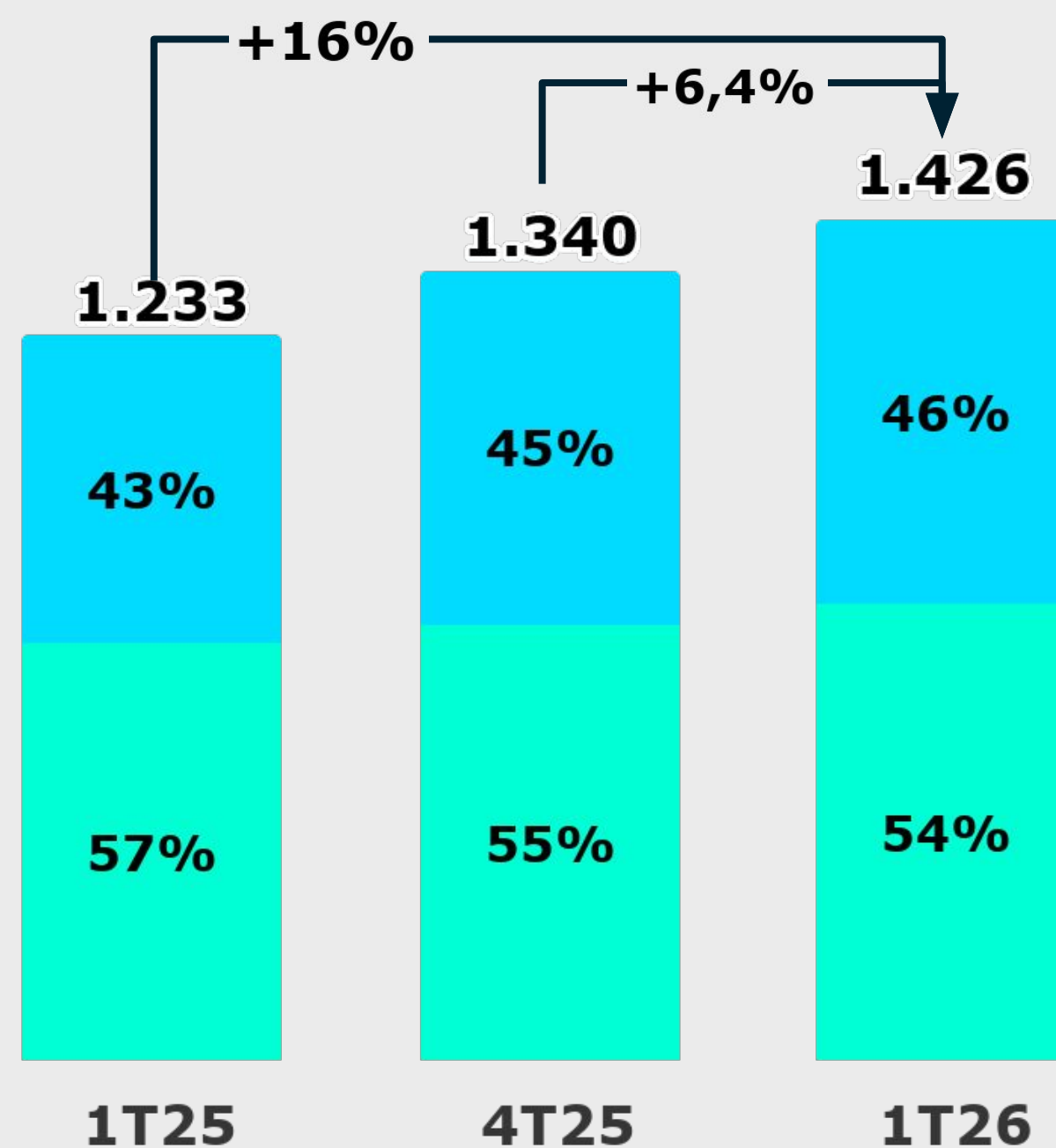
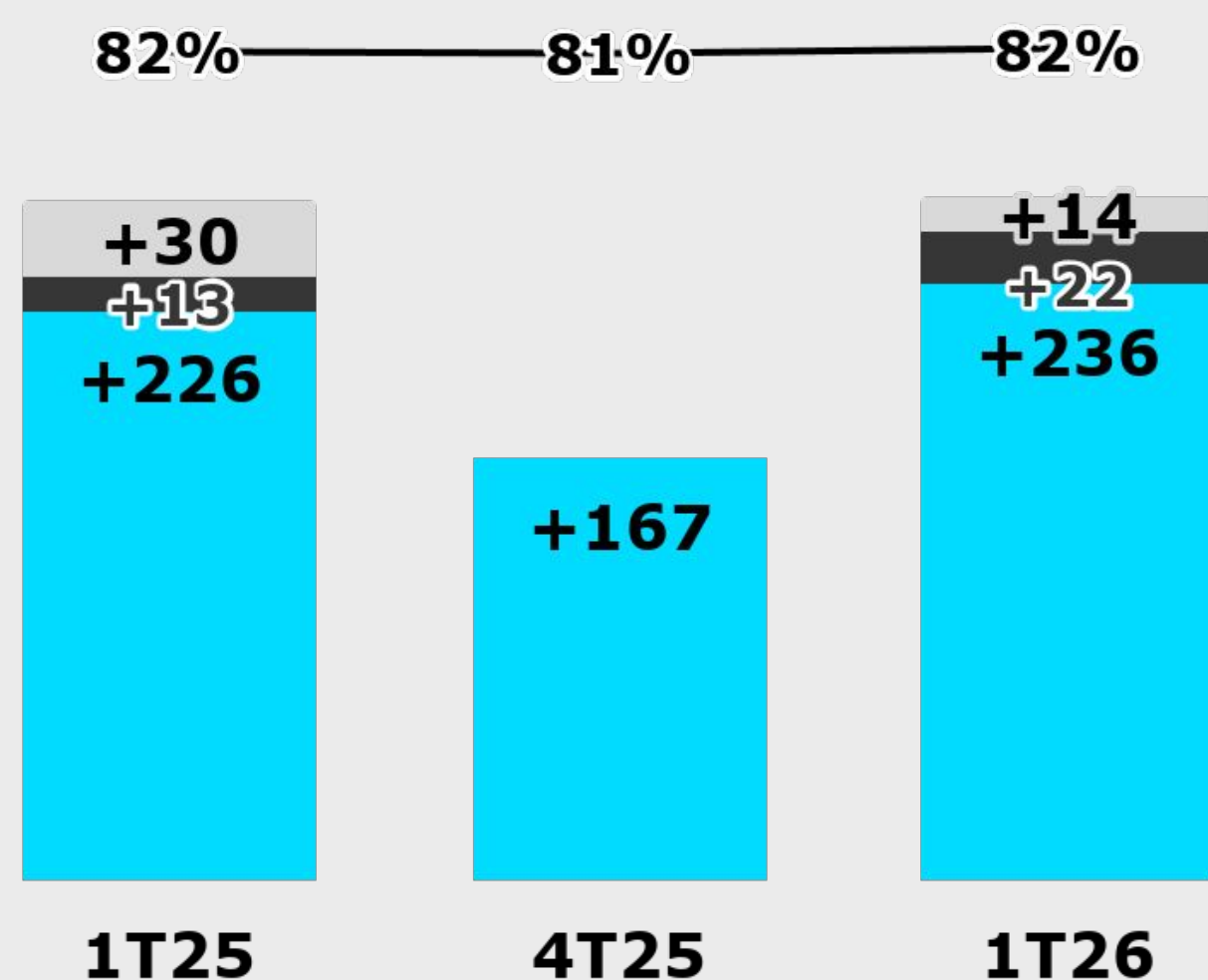
Margem EBITDA acima de 30% pela primeira vez e Adição Bruta de ARR em níveis históricos, crescendo acima de 30% a/a

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



Adição Líquida de ARR



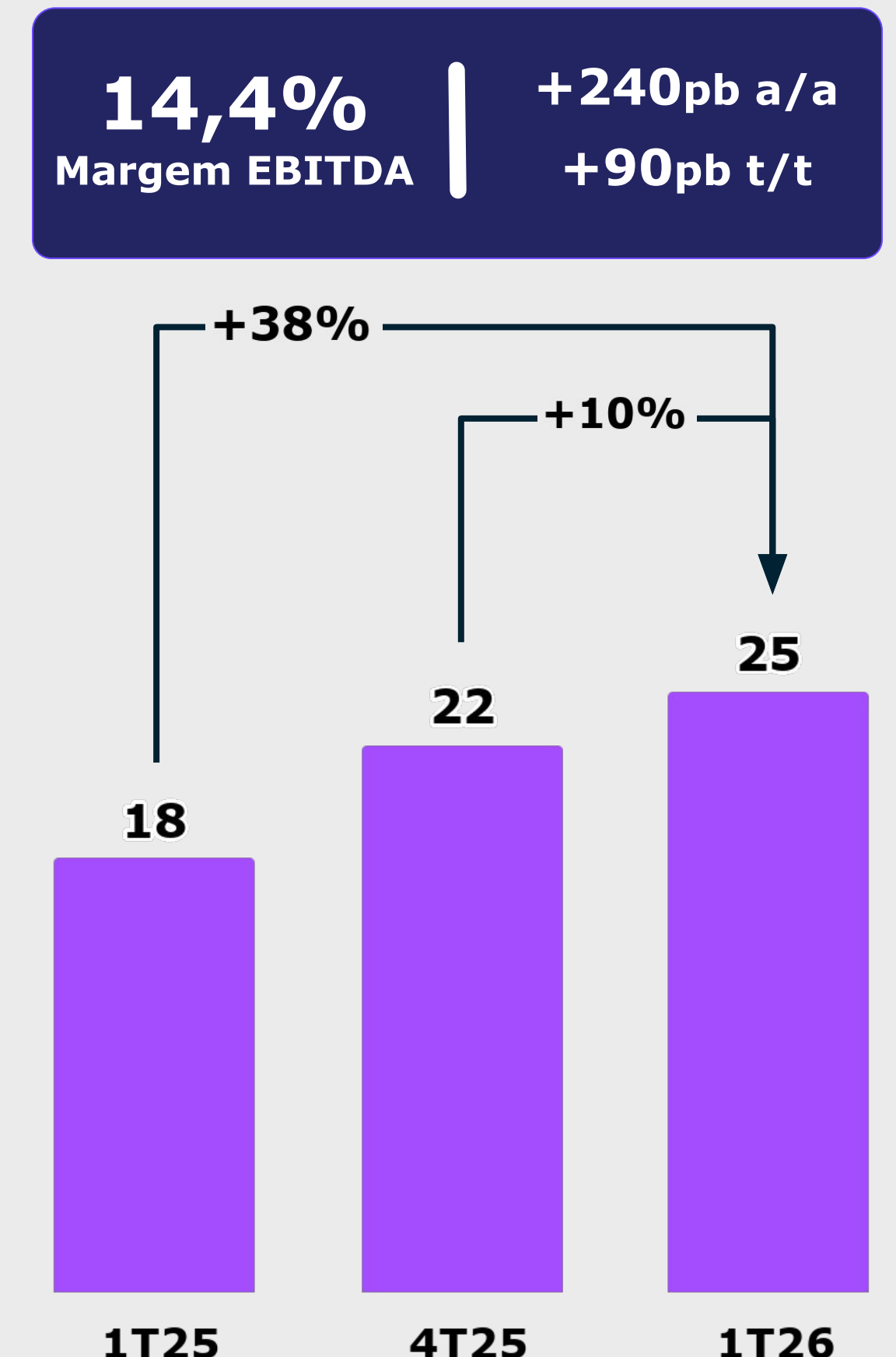
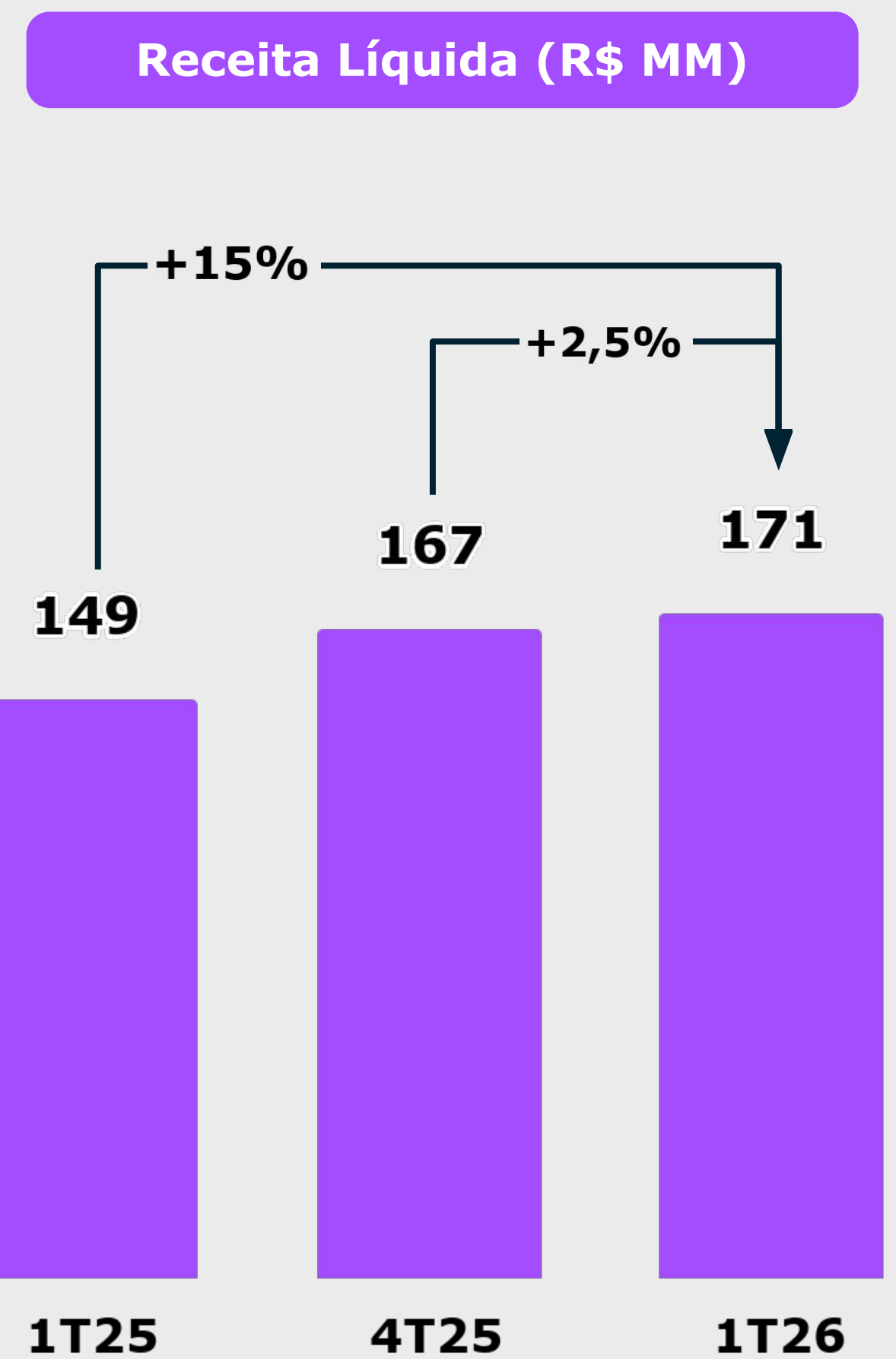
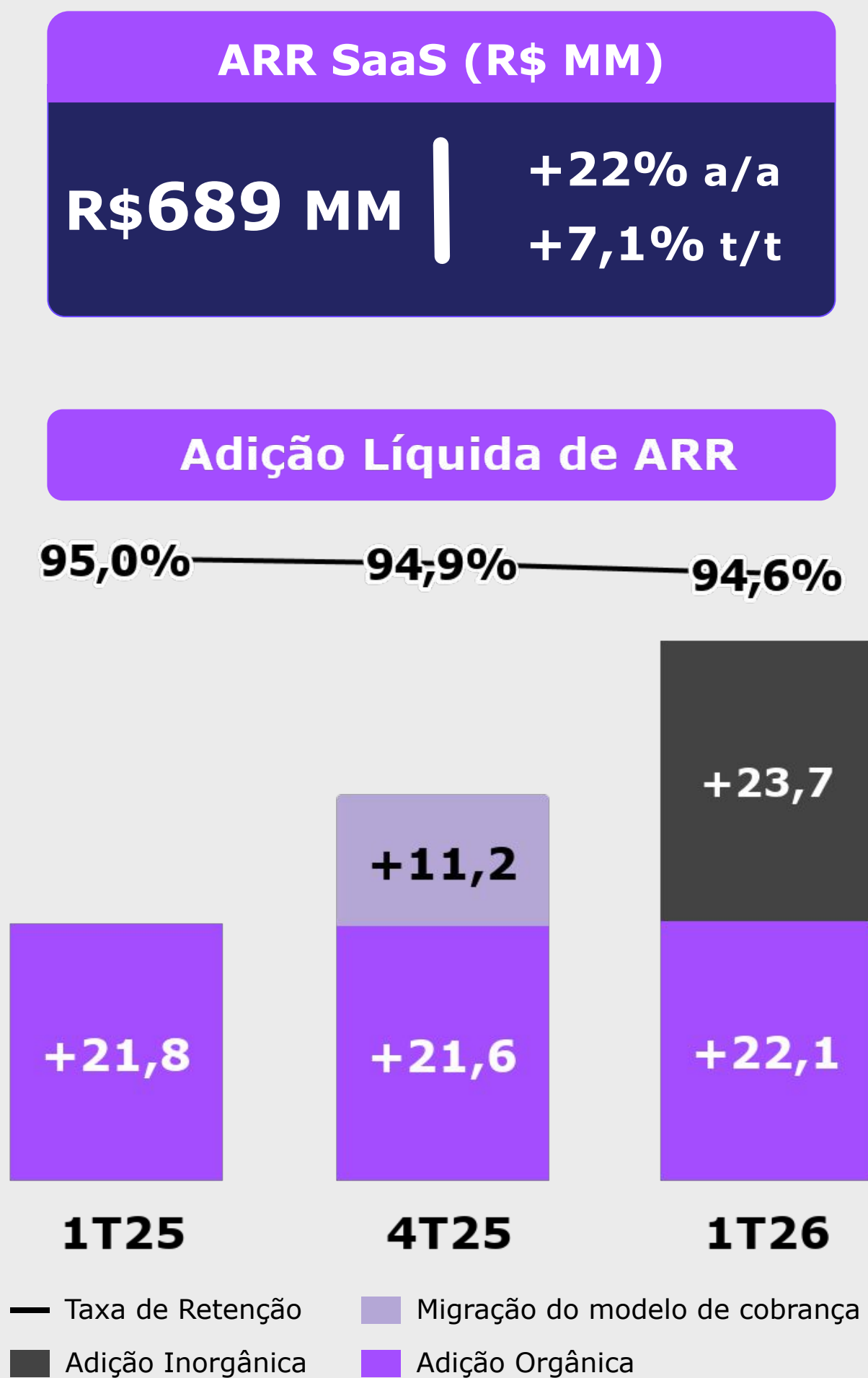
— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM
 ■ Adição Corporativo ■ Adição Inorgânica
 ■ Adição Orgânica

■ SaaS Gestão ■ Demais Gestão

Re-aceleração da Receita SaaS no crescimento anual, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR avançando 22% a/a

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



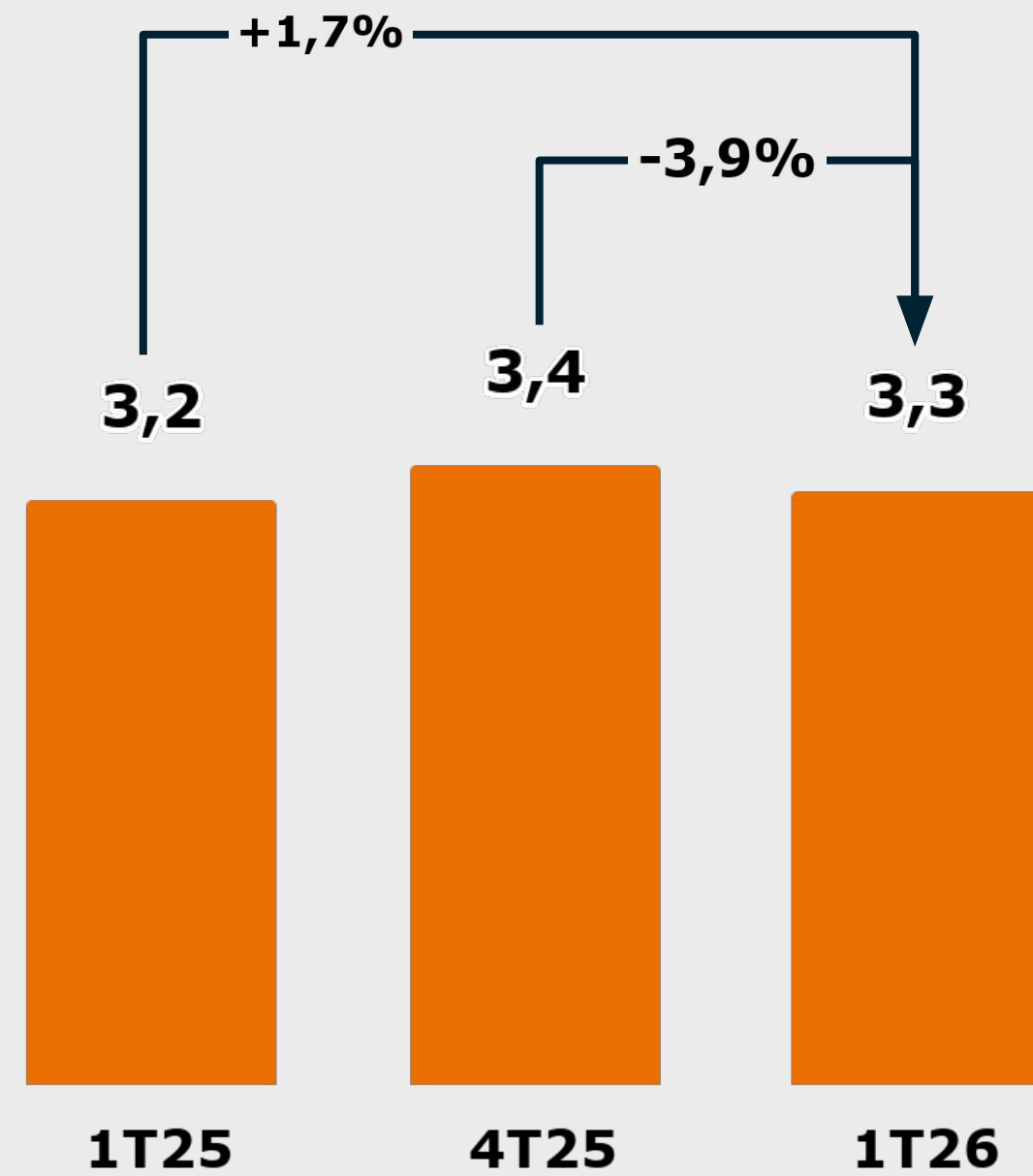
No 1T26 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **11% a/a** e a Techfin segue em seu **breakeven** do **Lucro Ajustado**

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

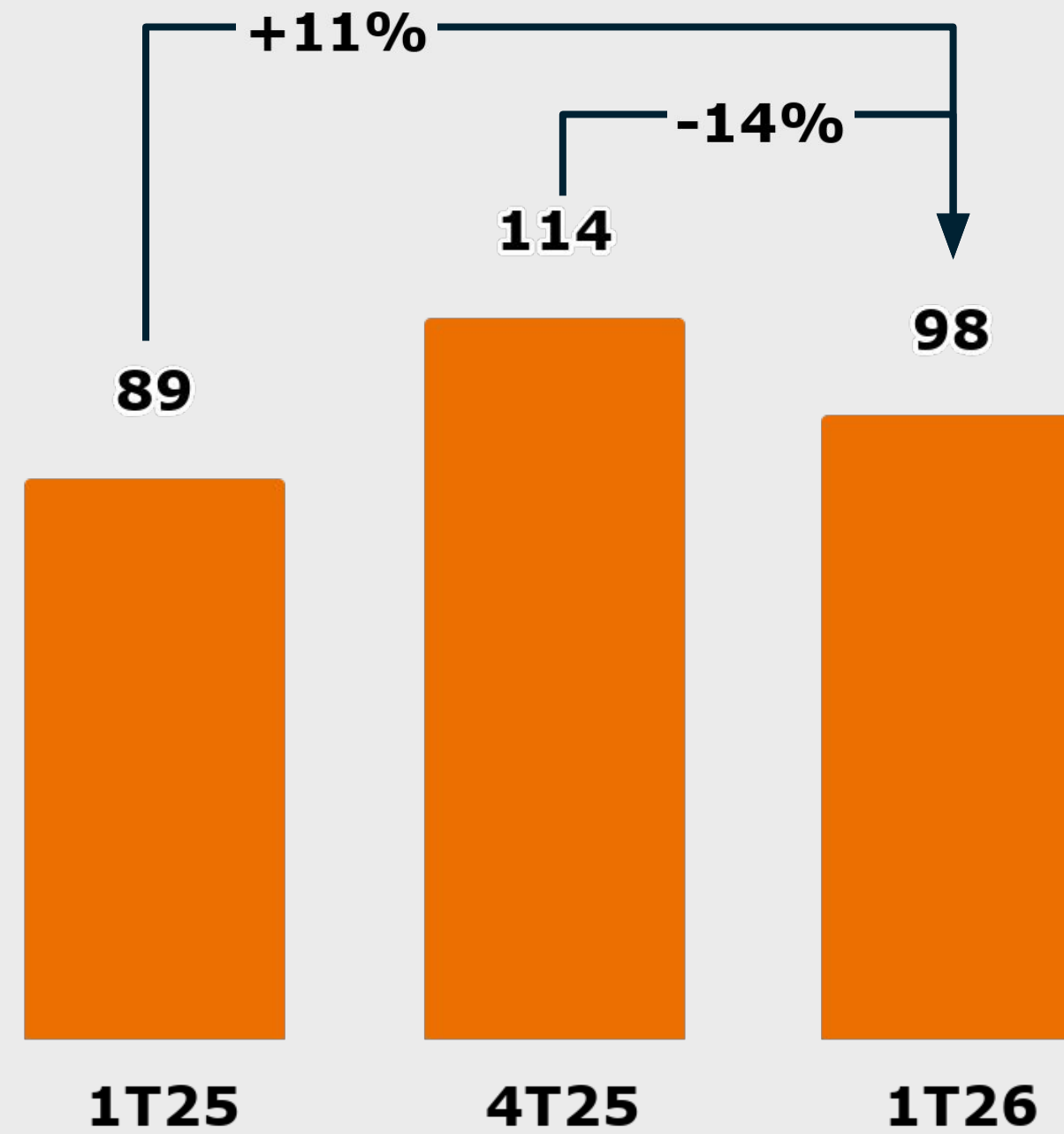
Produção de Crédito (R\$ bi)

63,5 dias | -1,8% a/a
Prazo médio | -10% t/t

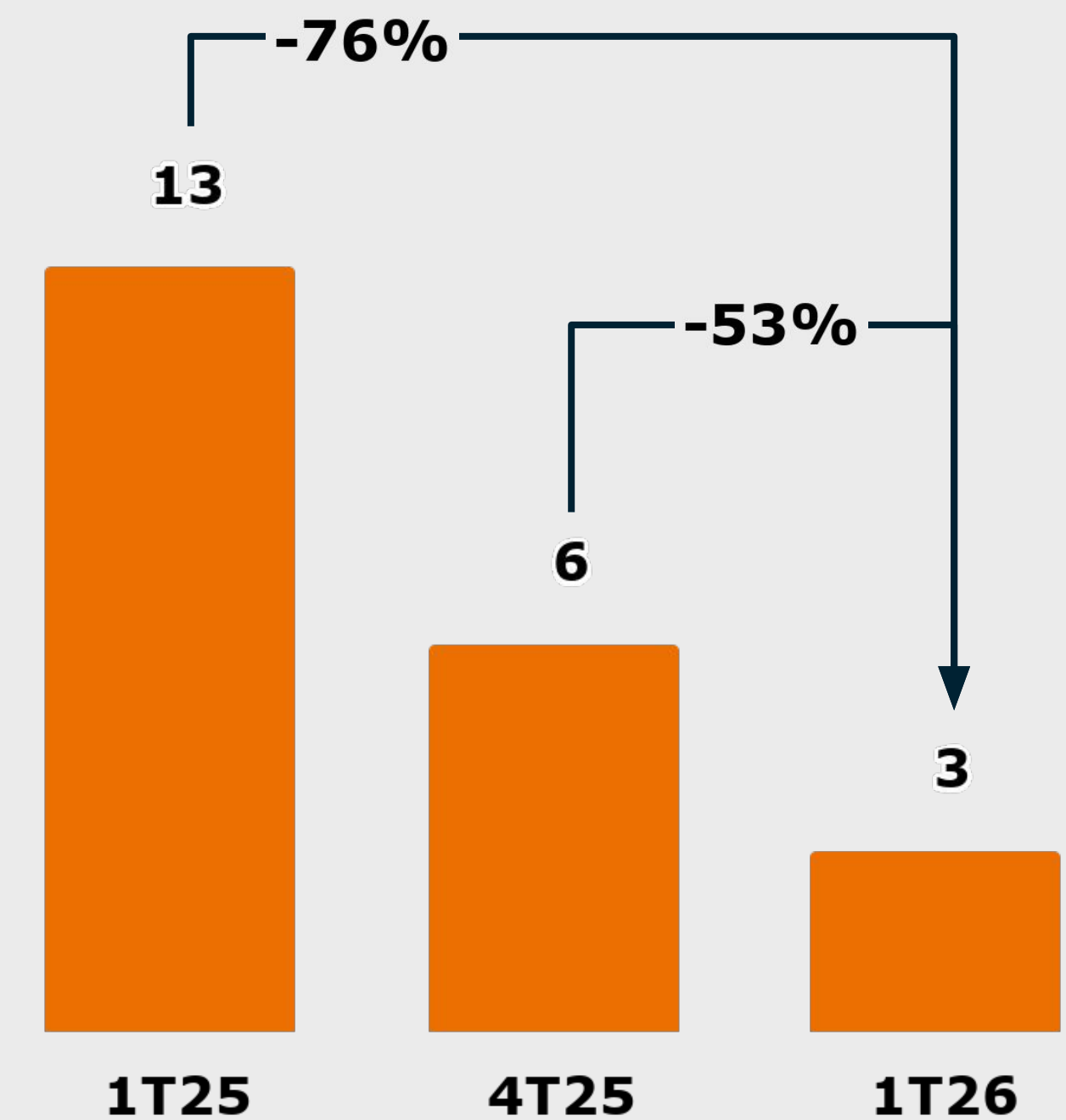


Receita Líquida de Funding

R\$2,8 bi | +34% a/a
TPV - Pix | -1,6% t/t



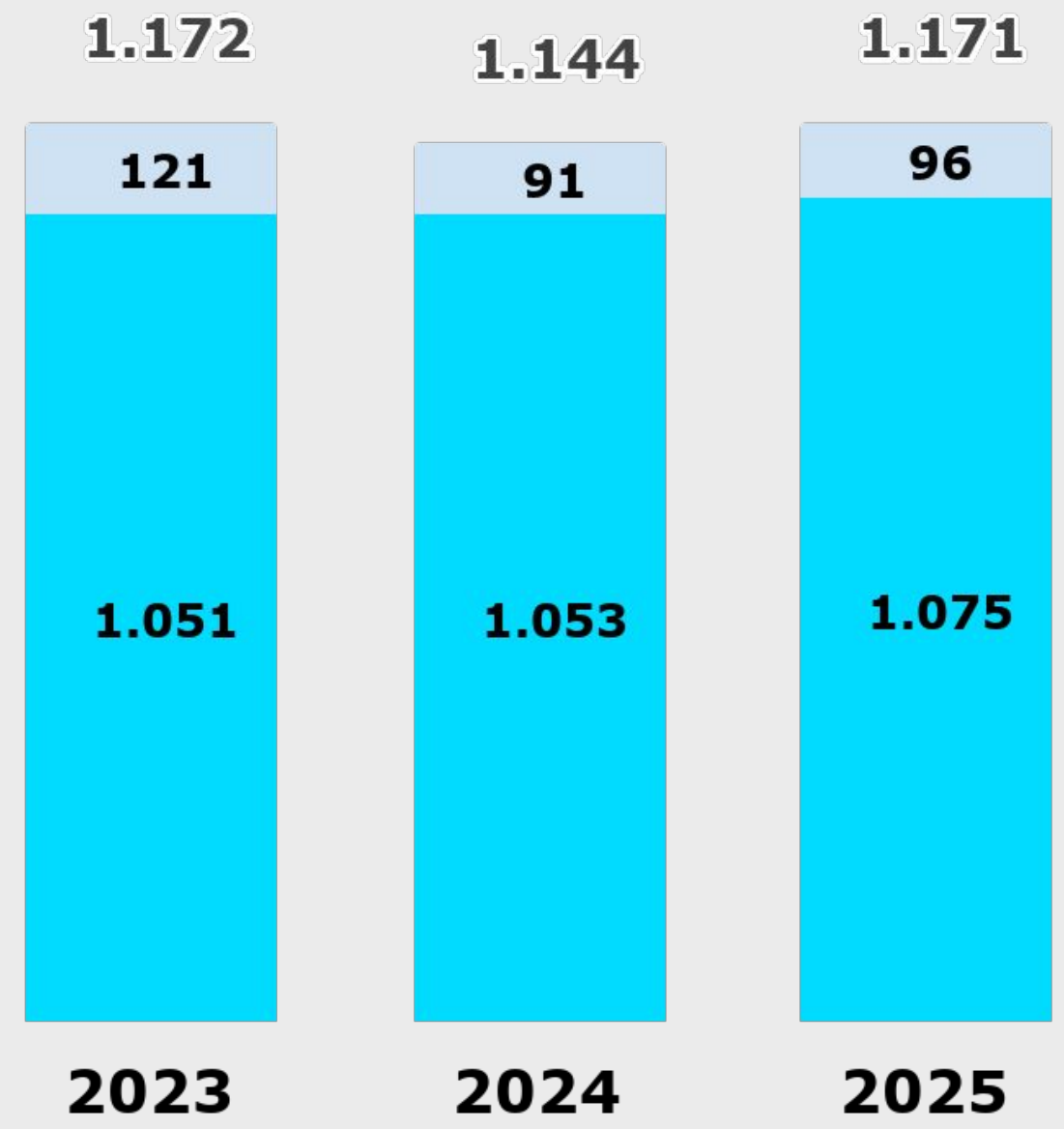
3,0% | -1120pb a/a
Margem EBITDA | -260pb t/t



Desempenho aquém do histórico anterior a 2020, mas com **recuperação incipiente em 2025 e aceleração em 2026**

RECEITA

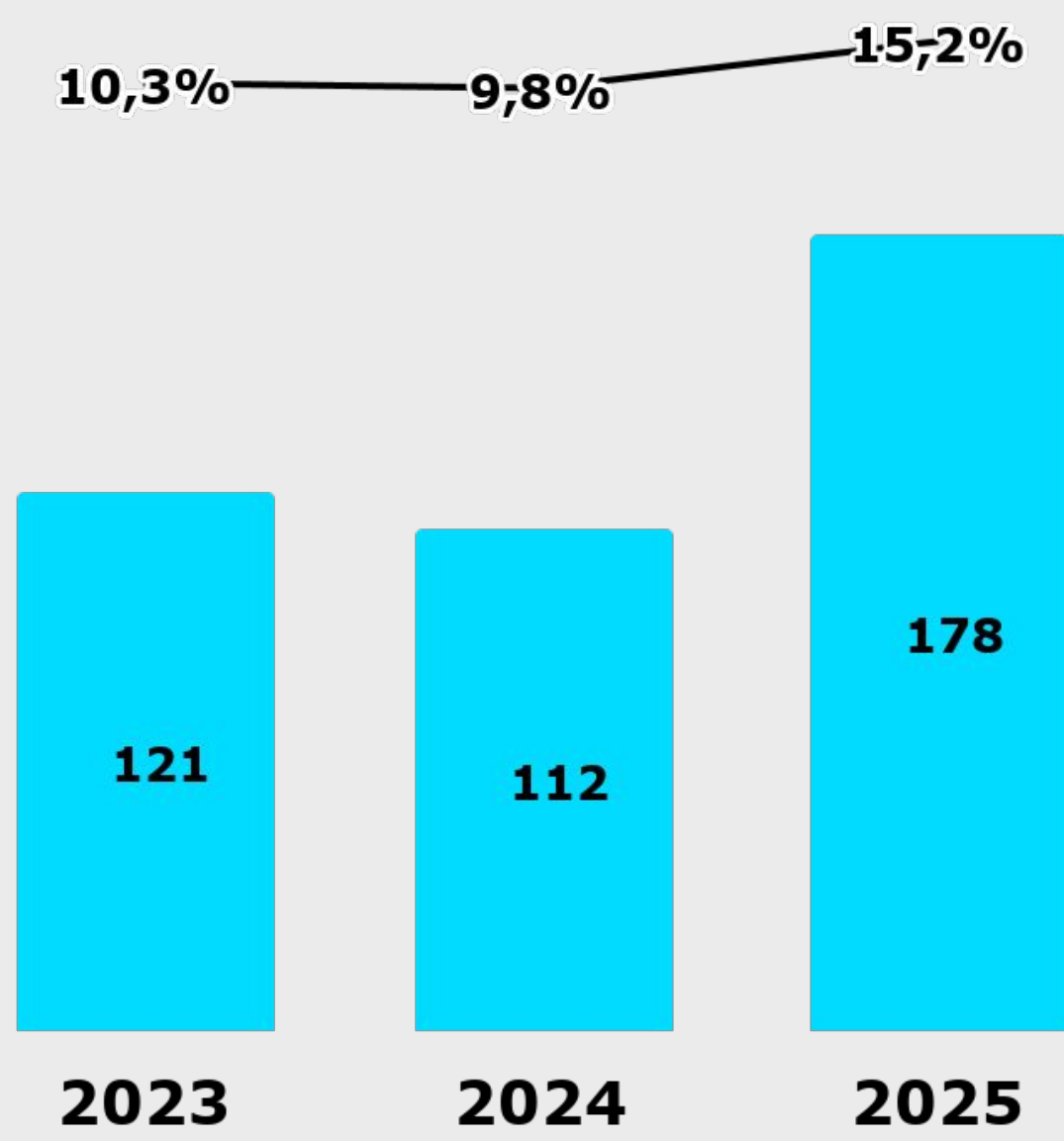
Receita Março/2026 (R\$ MM)
R\$100MM | **ARR R\$1,1 bi**



Receita Recorrente | Receita Não Recorrente

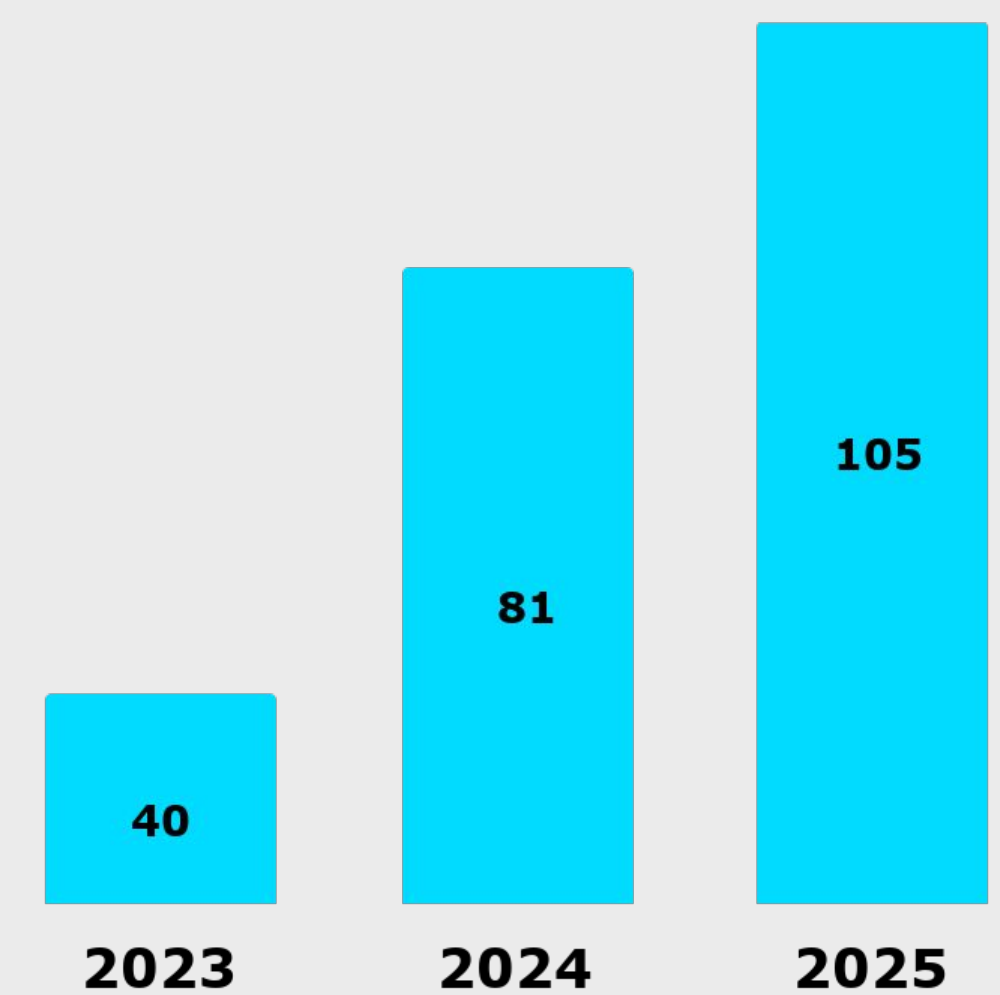
EBITDA

EBITDA Março/2026
 O mês de **Março**, primeiro sob gestão da TOTVS, revela **mais evoluções notáveis** nessa tendência.



FLUXO DE CAIXA LIVRE

FCLE 1T26
 Fluxo impactado por efeitos pontuais pós *signing* e que não comprometem a trajetória positiva



Após dois meses de gestão, confirmamos que a **essência da Linx está preservada**. Sua expertise no varejo, base de clientes, os produtos e ativos que sustentaram essa liderança de mercado seguem intactos e se mantêm diferenciais competitivos fundamentais.

Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br

