



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com
Investidores

2025/ Maio



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.





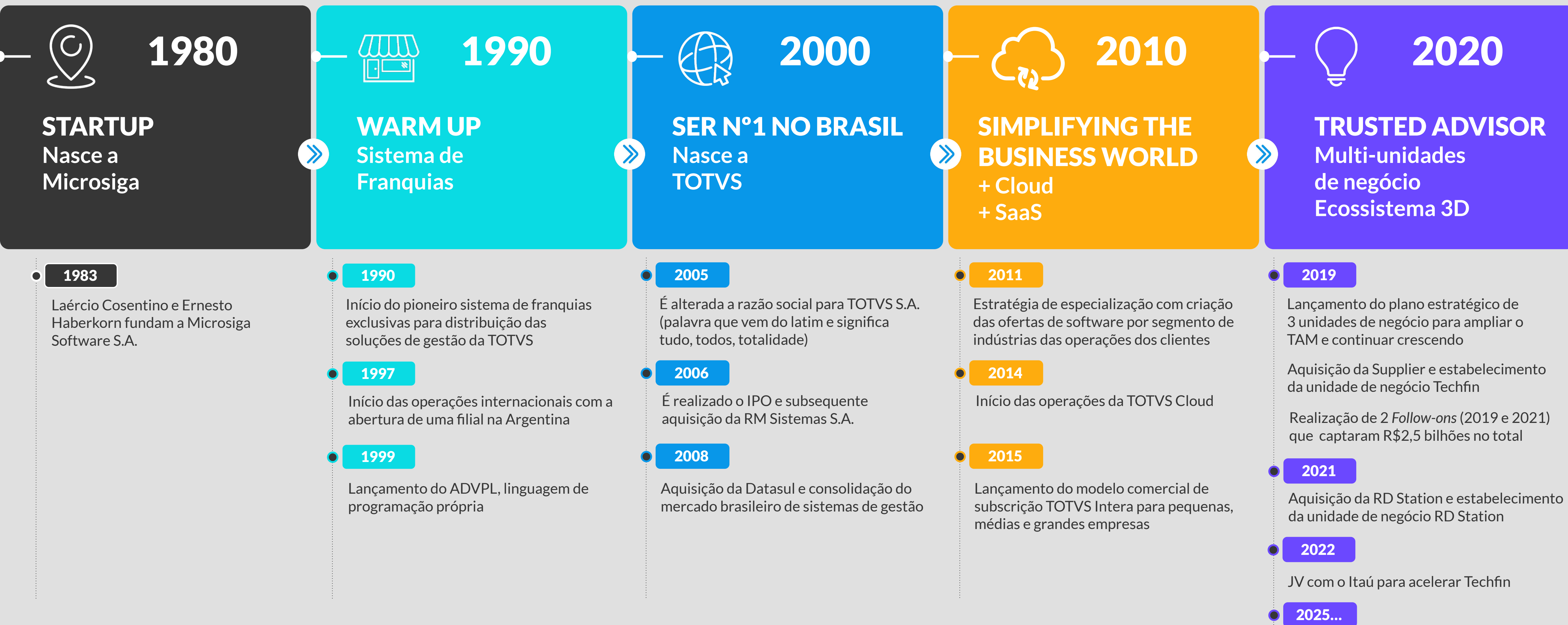
01 A TOTVS

NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



4

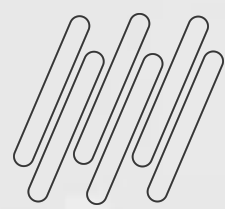


/// POR QUE CRIAMOS O ECOSSISTEMA 3D?



5





Nossos Números



+70 mil clientes

de todos os portes em mais de 40 países



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 Franquias
Consolidadoras**

espalhadas pelo Brasil para atender nossos
clientes nos 37 territórios franqueados



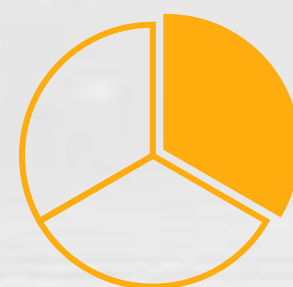
11 centros de desenvolvimento

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



#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



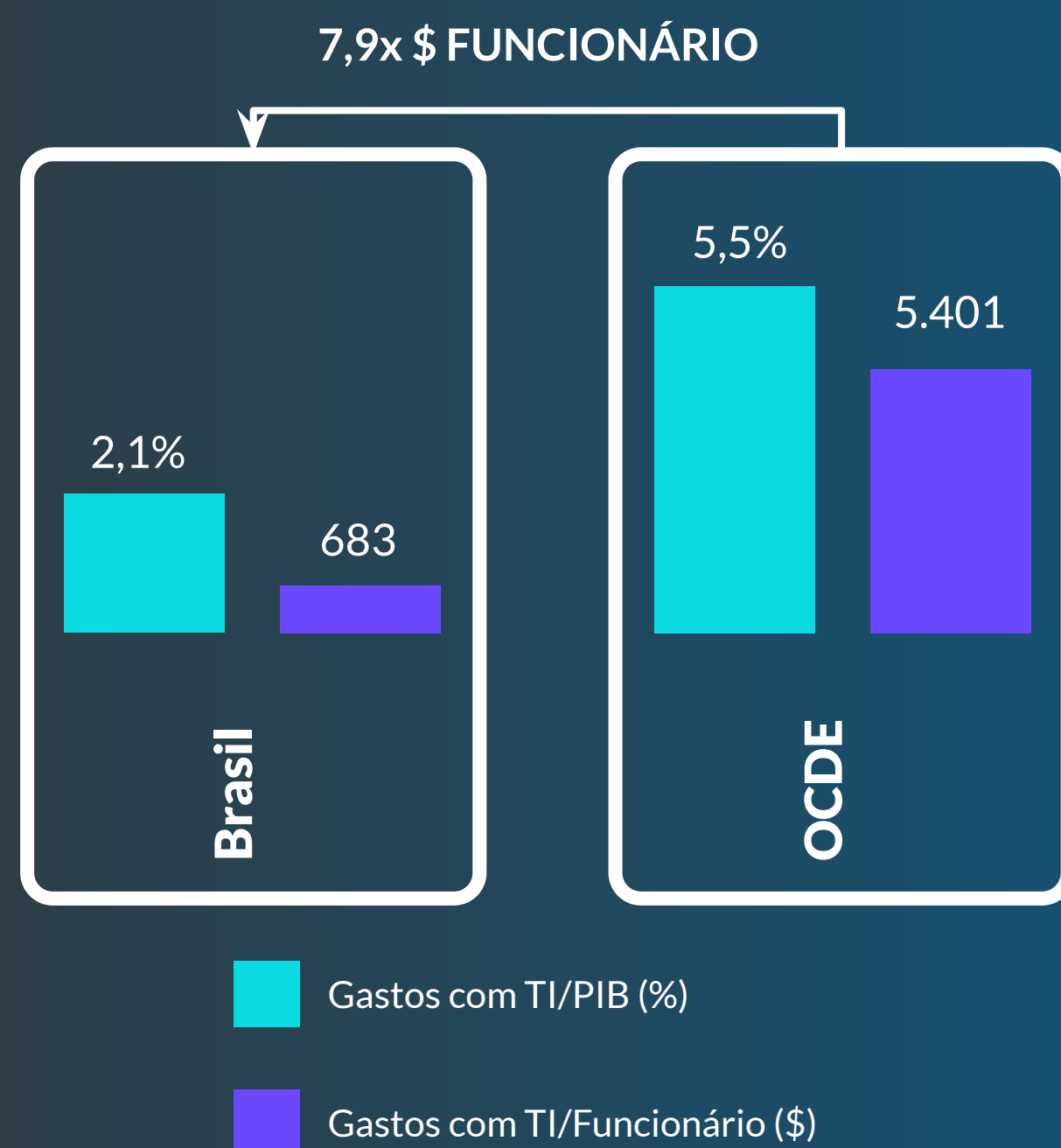


02

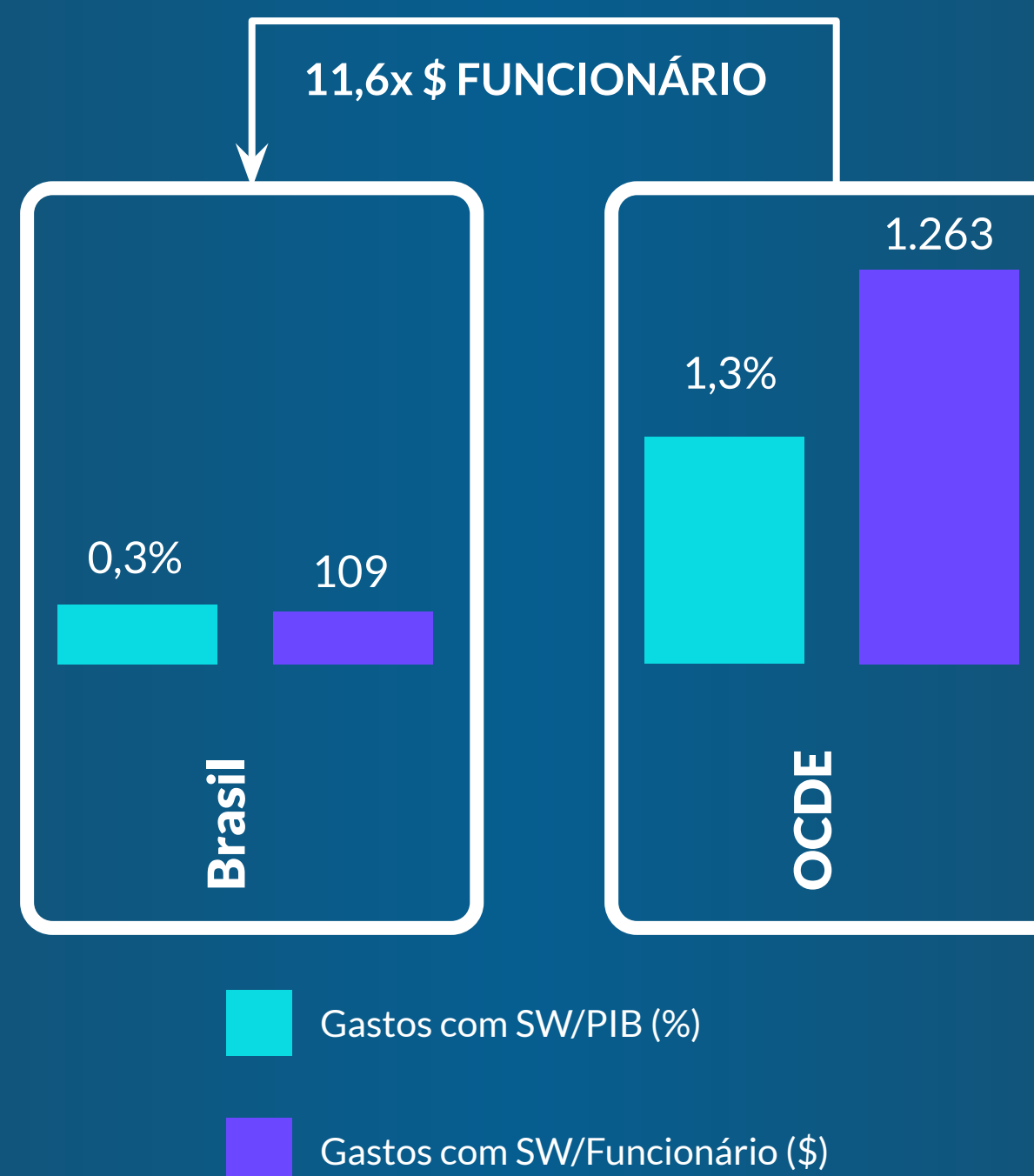
MERCADO ENDEREÇÁVEL

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

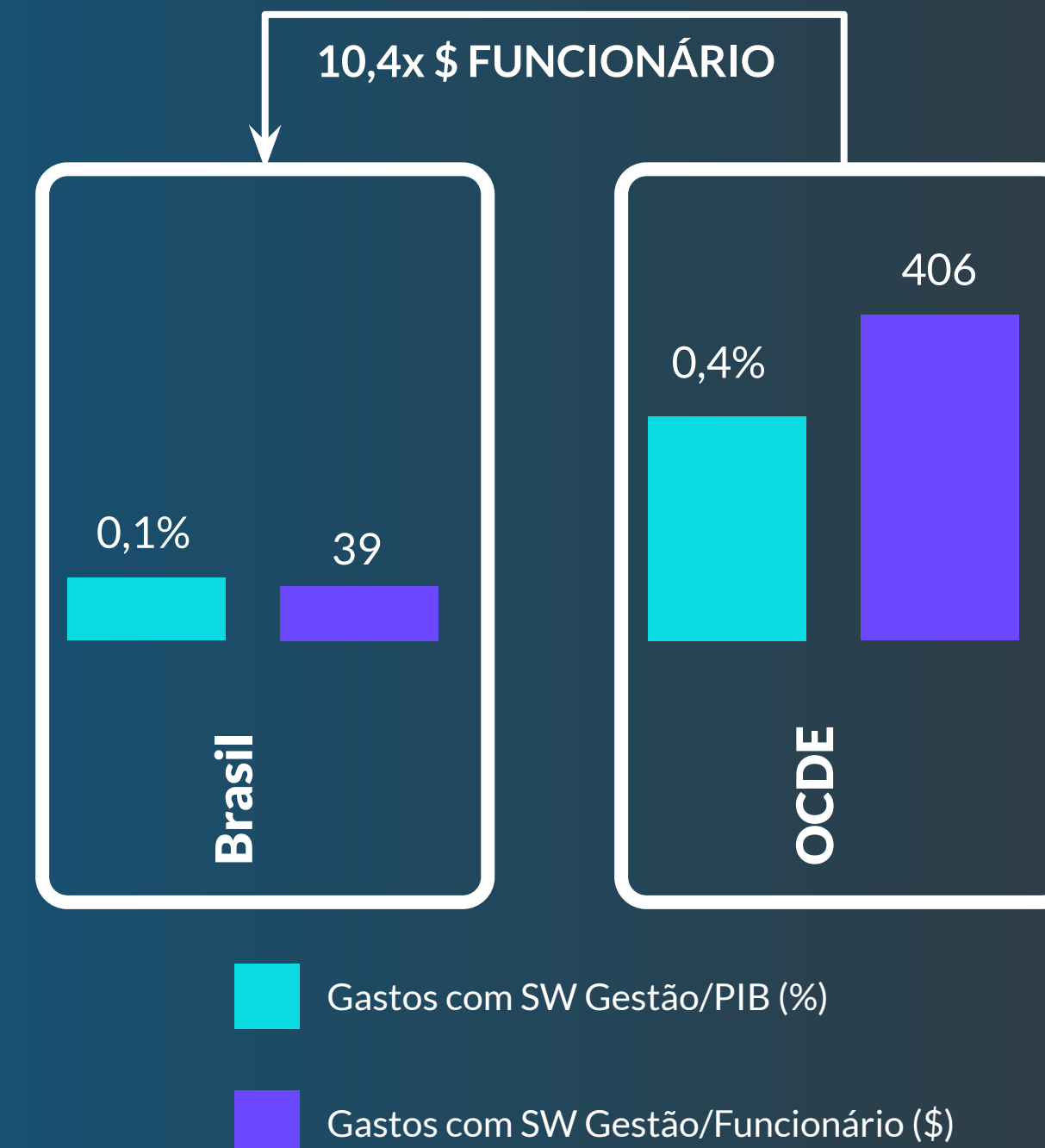
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



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%

2x PIB NOMINAL ⁽¹⁾

14,9%

1,8x PIB NOMINAL ⁽¹⁾

TOTVS Gestão ⁽³⁾

15,6%

1,2x Mercado de Gestão ⁽²⁾

18,7%

1,3x Mercado de Gestão ⁽²⁾

Mercado RD Station ⁽²⁾

23,7%

3,6x PIB NOMINAL ⁽¹⁾

23,8%

2,9x PIB NOMINAL ⁽¹⁾

TOTVS RD Station ⁽⁴⁾

62,4%

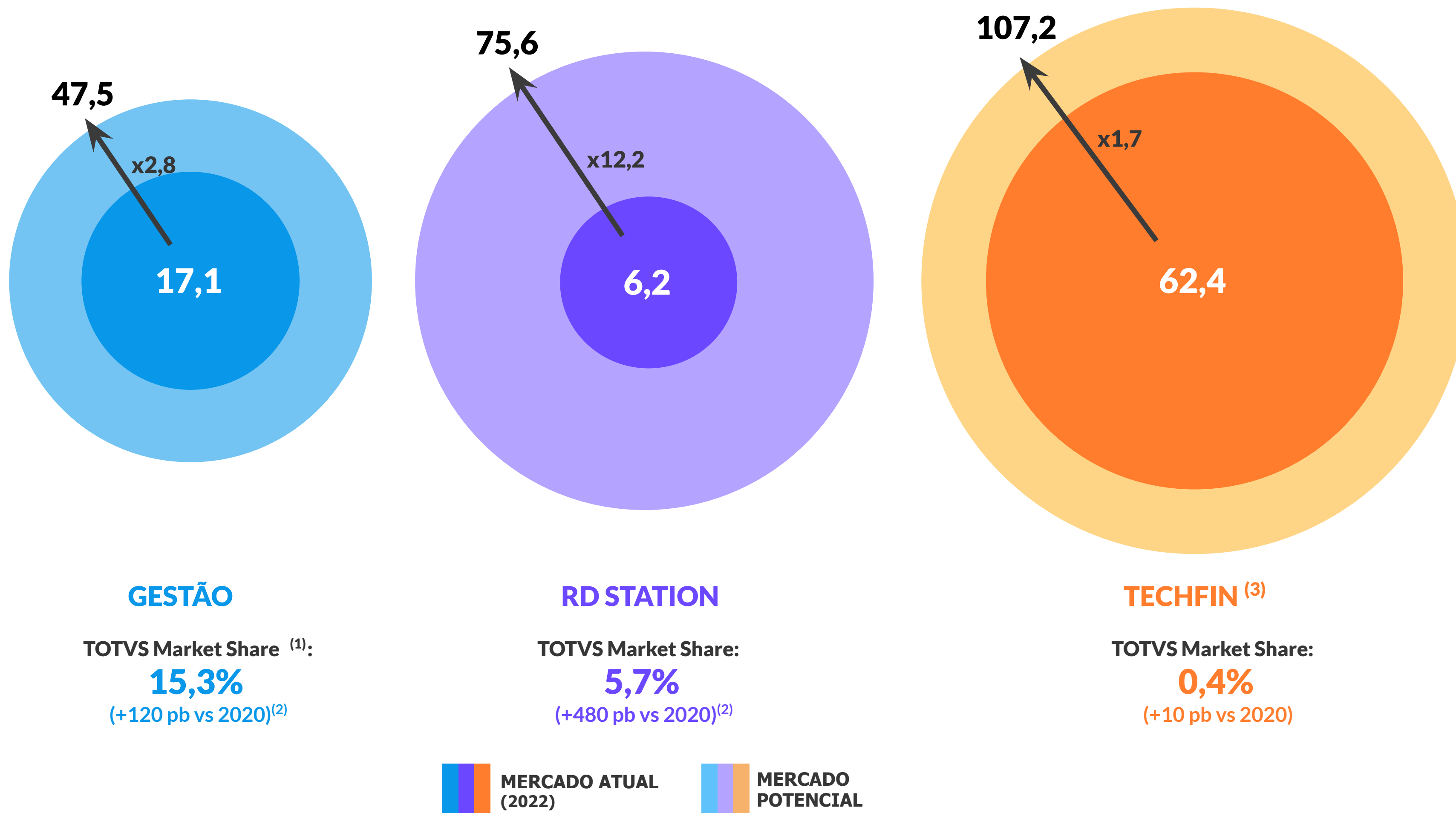
2,6x Mercado RD Station ⁽⁴⁾

32,7%

1,4x Mercado RD Station ⁽⁴⁾

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecossistema 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



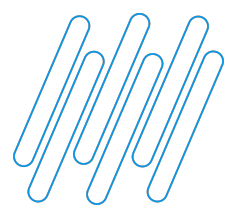
3. Novos mercados (Techfin e RD Station) o tamanho atual e potencial destes novos mercados indicam que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que seu crescimento seja relevante



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 unidades de negócios - Gestão, Techfin e RD Station

4

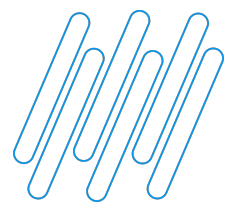
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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.



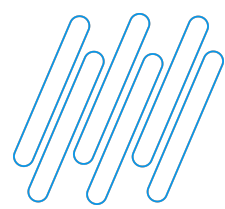
MODELO DE NEGÓCIO

13



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

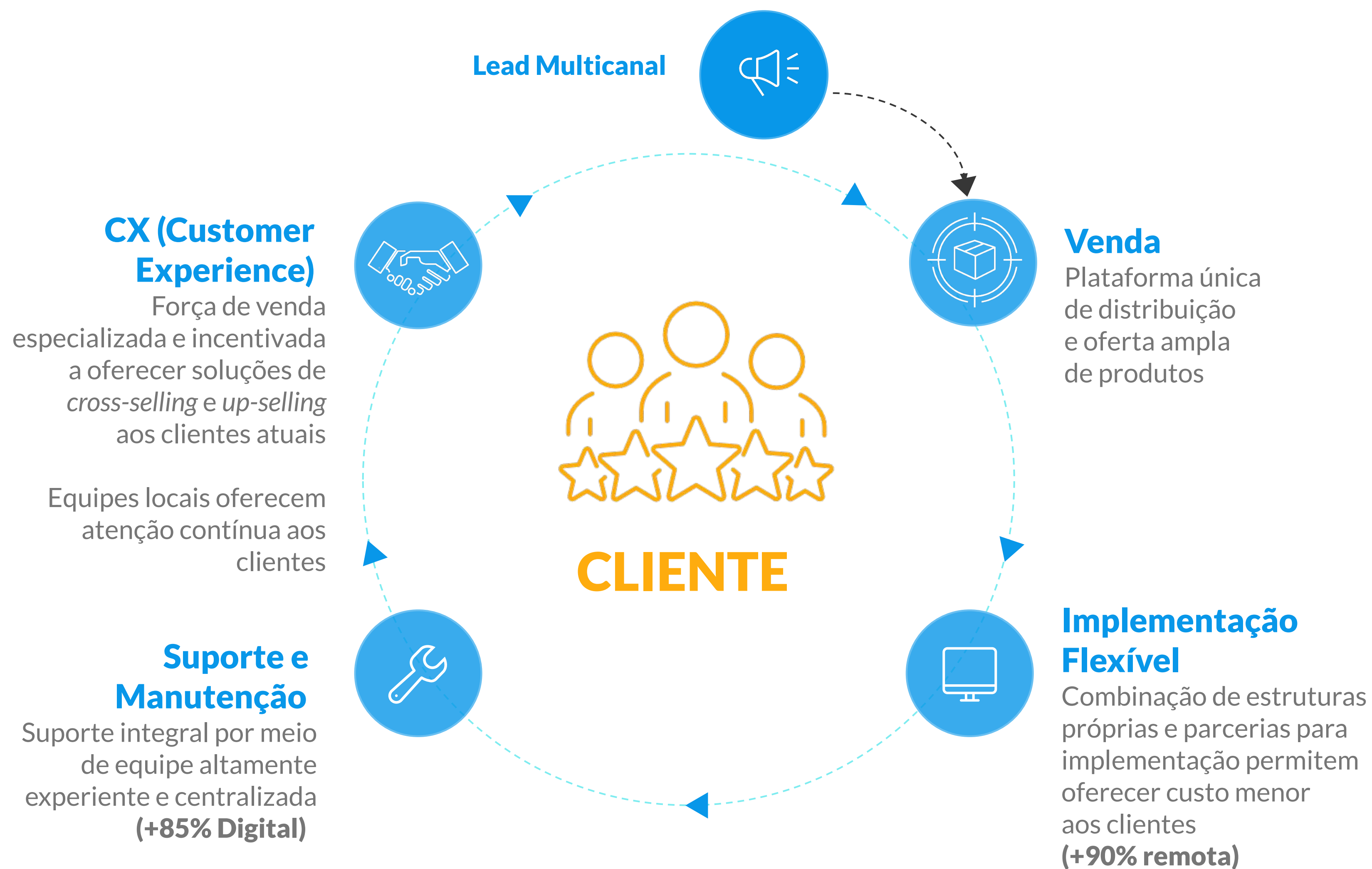
	Previsibilidade	Captura do Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
GESTÃO Modelo Recorrente			DGA
RD STATION Modelo Recorrente + Transacional			Marketing & Vendas
TECHFIN Modelo Transacional			Financeiro & Capital de Giro
 TOTVS			DGA, Vendas, Marketing, Financeiro e Capital de Giro



MODELO DE NEGÓCIO

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

14



Muito além do ERP: ecossistema 3D



Gestão



Techfin



RD Station

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

Em várias mídias



Cloud



On-premise



Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



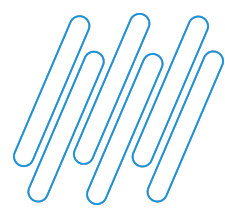
Força de vendas próprias



Afiliadas



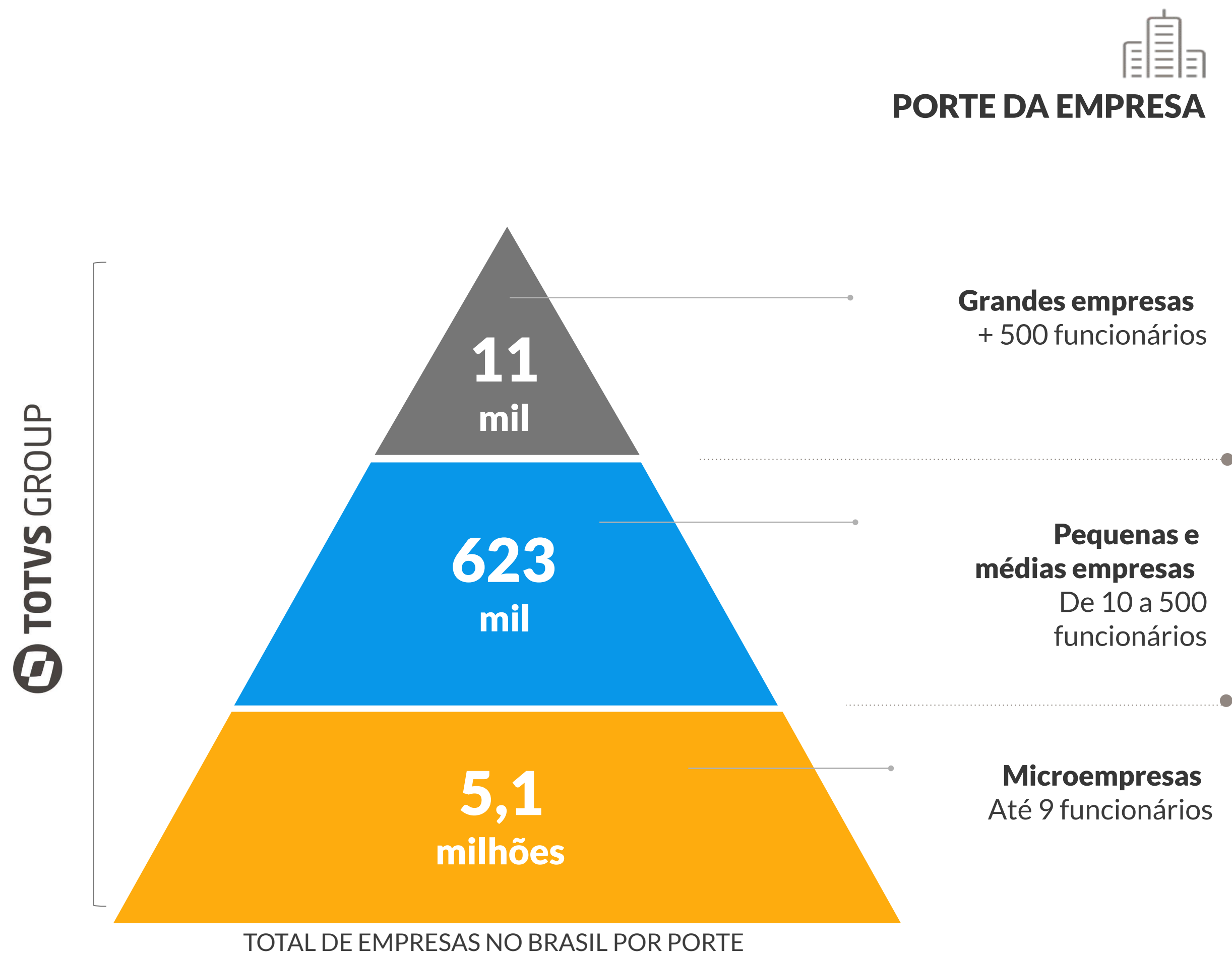
Plataforma Digital



PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

15



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICOS & DIGITAIS

COMO NOS RELACIONAMOS COM OS NOSSOS CLIENTES



Gestão



Techfin



RD Station

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

Afiliações

- 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 unidade de negócio Gestão

Parceiros

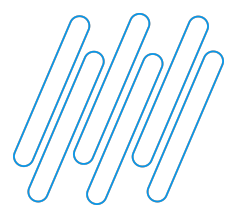
- Ecossistema de parceiros vibrante em automação de marketing

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



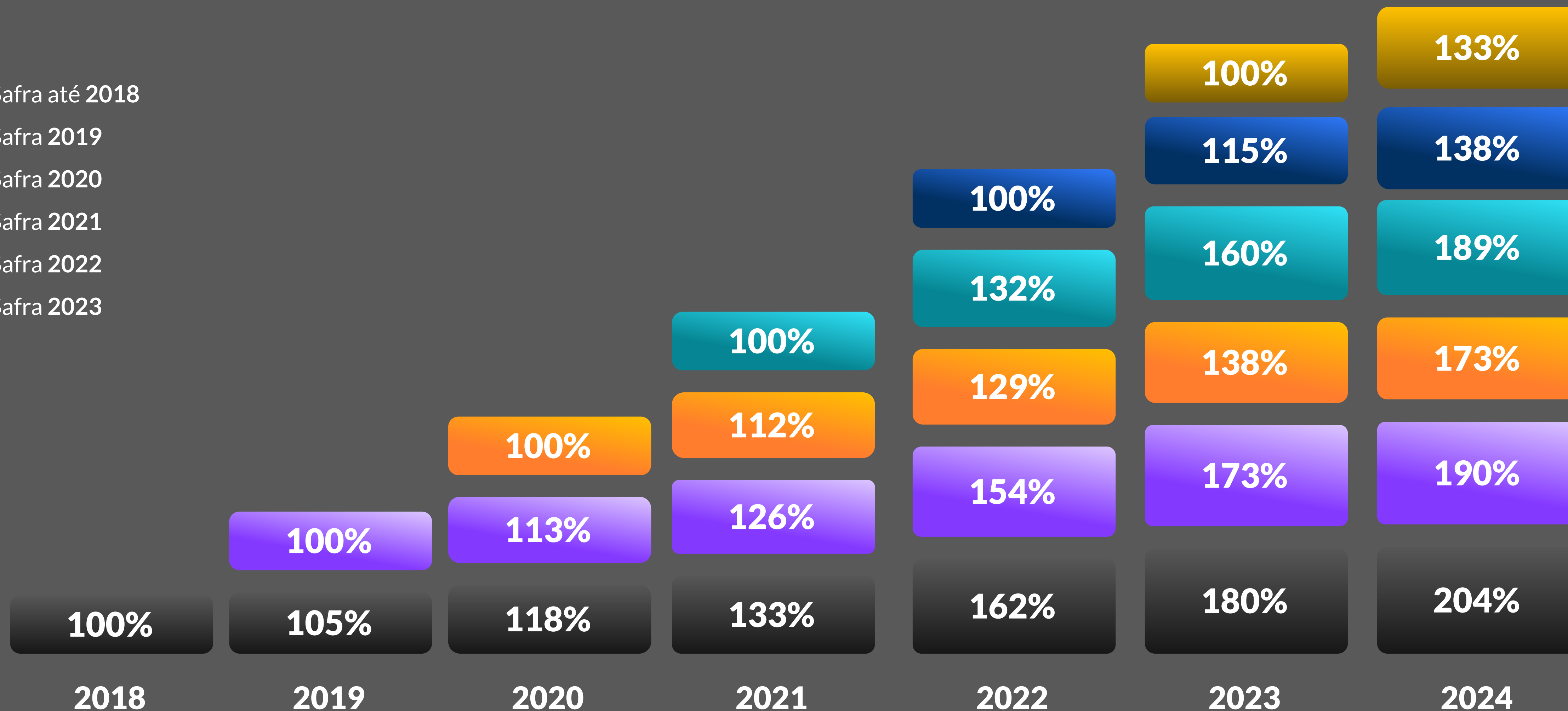
ANÁLISE DE COHORT DE GESTÃO

16



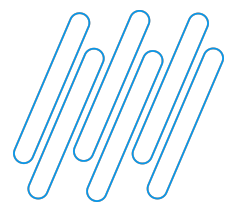
A capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse de inflação e ao churn baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça ao longo dos anos.

- Safra até 2018
- Safra 2019
- Safra 2020
- Safra 2021
- Safra 2022
- Safra 2023



ARR

COMPETÊNCIA DO FATURAMENTO



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

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

17



Go Digital



Clientes / Compradores



Digitalização CX
Cative e seja relevante

RD Station

- ✓ CONHEÇA SEUS CLIENTES
- ✓ CRESCIMENTO NAS VENDAS
- ✓ MELHORE A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Business As Usual



Empresas

**Digitalização e
Acesso Inovador ao
Crédito**
Exponencializando negócios
novos e existentes

TECHFIN

- ✓ CRÉDITO
- ✓ GESTÃO DE CAIXA
- ✓ PAGAMENTOS

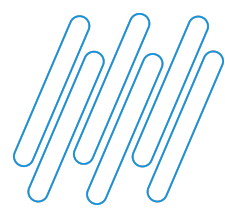
**Digitalização da
Companhia**
Seja ágil e sólido

GESTÃO

- ✓ PROCESSOS
- ✓ PESSOAS
- ✓ PRODUTIVIDADE



Be Digital



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

18



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



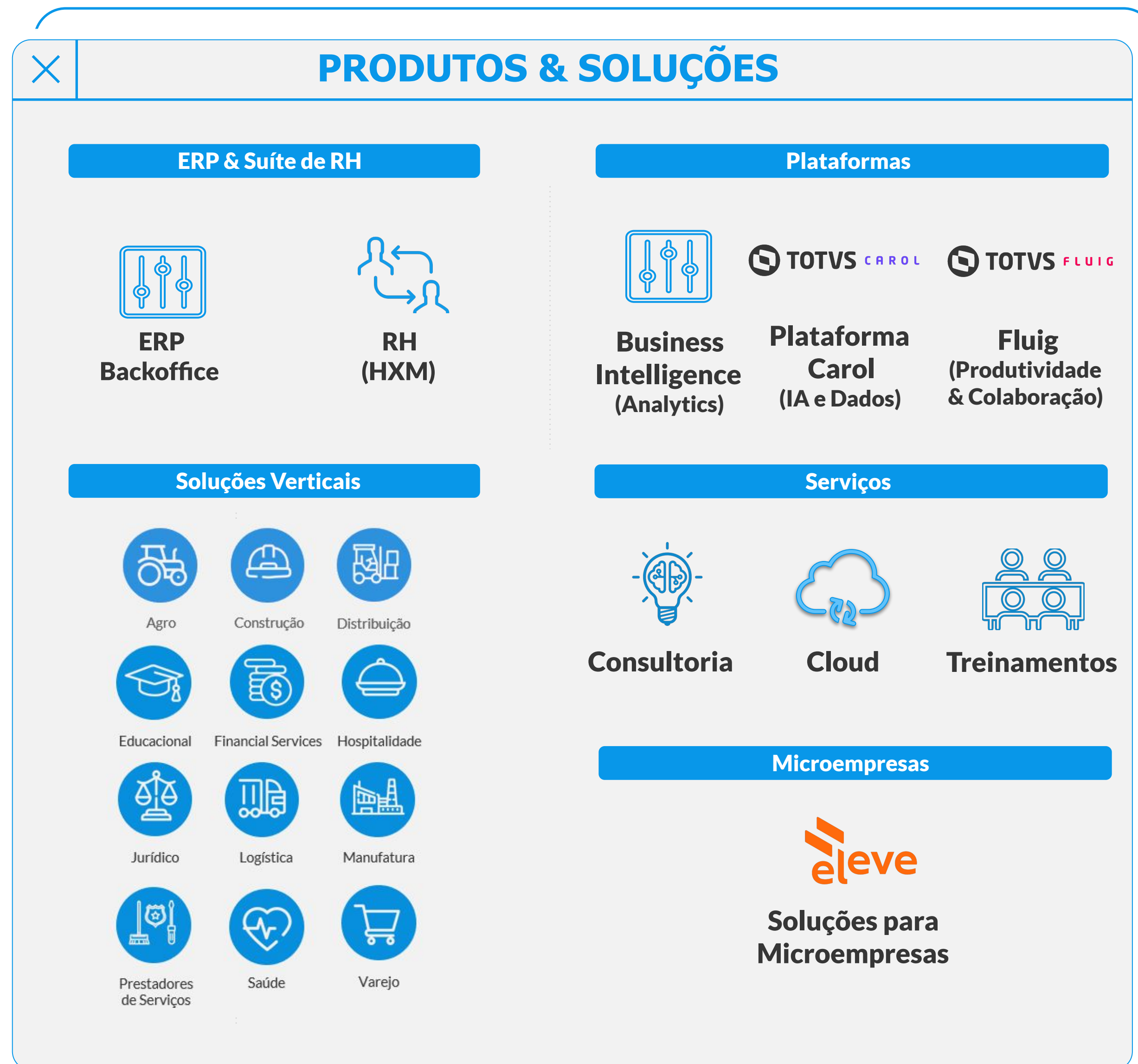
Um mercado ainda não maduro, com **~30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 2,8x maior

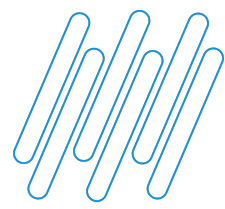


A jornada de digitalização exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core



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





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

19



BUSINESS UNIT RD STATION

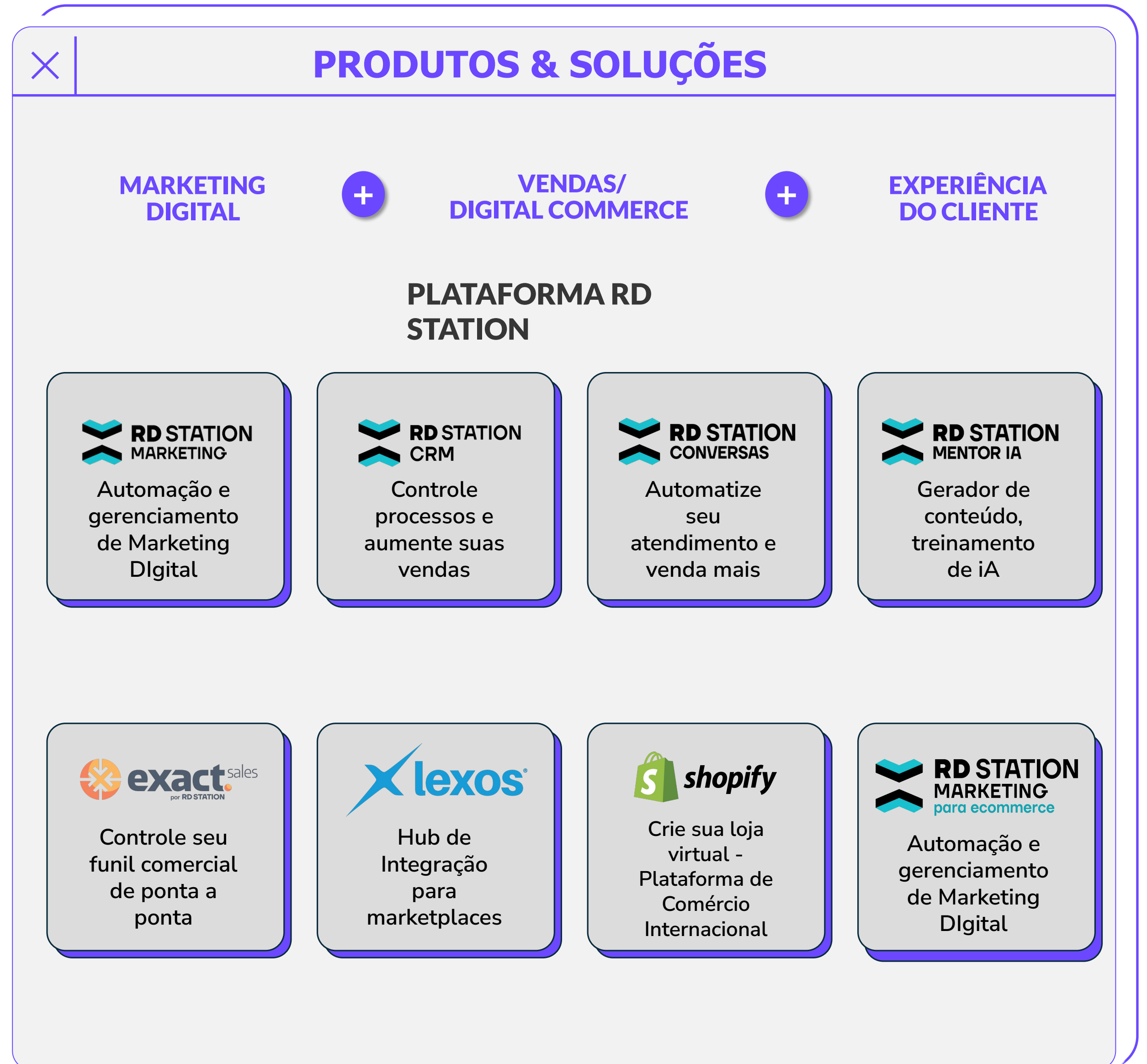
PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES que apoiam nossos clientes de diversos segmentos de mercado para aumentar as vendas, competitividade e desempenho

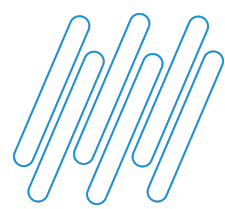


Plataforma de marketing digital que impulsiona a demanda e a geração de leads para pequenas e médias empresas



Exponencializando o digital commerce com um modelo de *asset light* que **impulsiona o crescimento de GMV e take rate** via *full commerce*





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

20



BUSINESS UNIT 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**

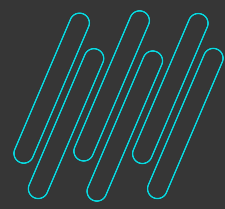


Regulação **mais baixa**



Unidade de negócio **auto sustentável**





M&A & PARCERIAS

21



Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



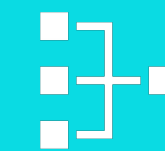
**Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D**

PARCERIAS



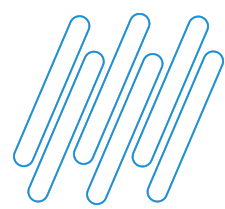
**Parcerias com empresas líderes,
incluindo Shopify, B3 e Itaú**

AQUISIÇÕES



**Aquisições ~1,5x a captação dos últimos
Follow-On , alcançando +R\$3,4 bilhões**

Crescimento associado a uma maior eficiência

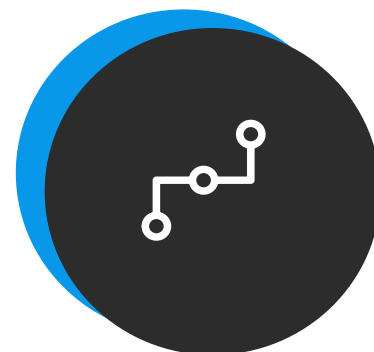


CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 BUSINESS UNITS

22



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

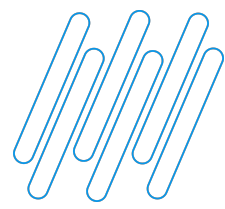
Marketing Digital  Mar/2021	Racional O líder na transformação de marketing digital de clientes PME
Conversational commerce  Ago/2022	Racional Uma das principais desenvolvedoras de soluções de conversational commerce no país
E-commerce  Mai/2023	Racional Líder mundial em plataforma de e-commerce, para 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 Arapyau 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)

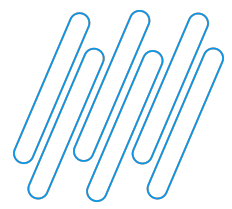
Analisa a remuneração dos Administradores e acompanha a avaliação anual dos executivos e o plano de sucessão

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)

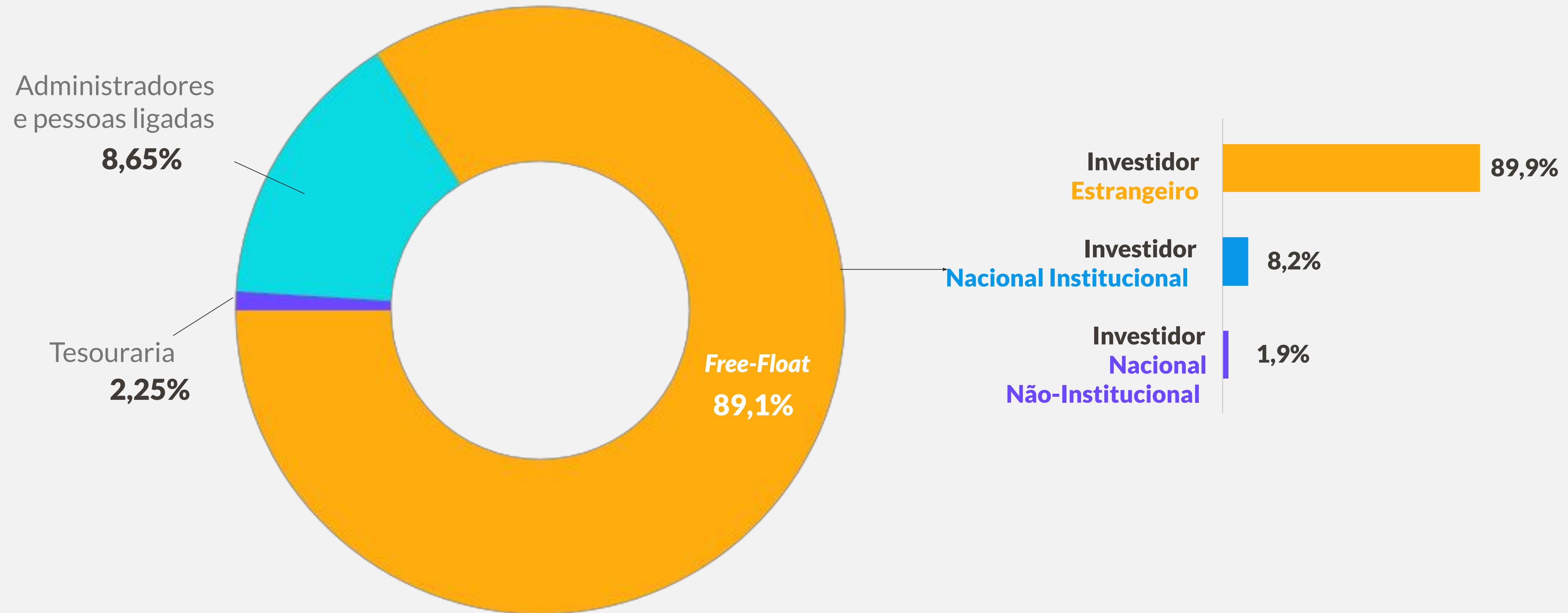
Analisa e discute as principais diretrizes do Planejamento Estratégico, incluindo a estratégia de ESG e de M&A da Companhia



GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation

24





➡ INVESTIMENTO SOCIAL

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



RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

thedotgood.



11° Brasil



149° 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

CULTURA #SOMOSTOTVERS

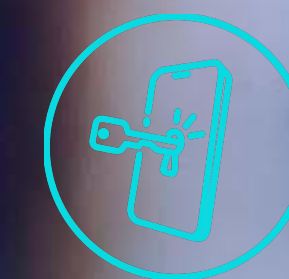
define a nossa essência



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)

+12.000 pessoas no Brasil



307 no exterior



ARG



MEX



USA



COL

Por gênero



61%



39%

Por posições de liderança



62%



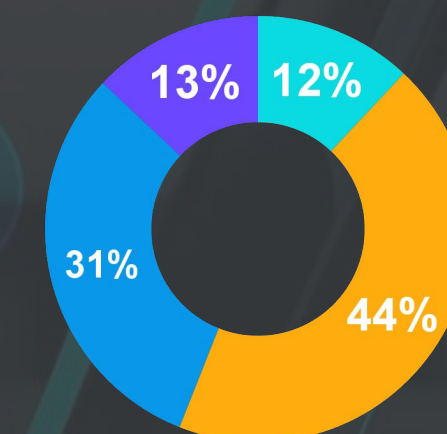
38%

Por geração

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

Por atividade desempenhada

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

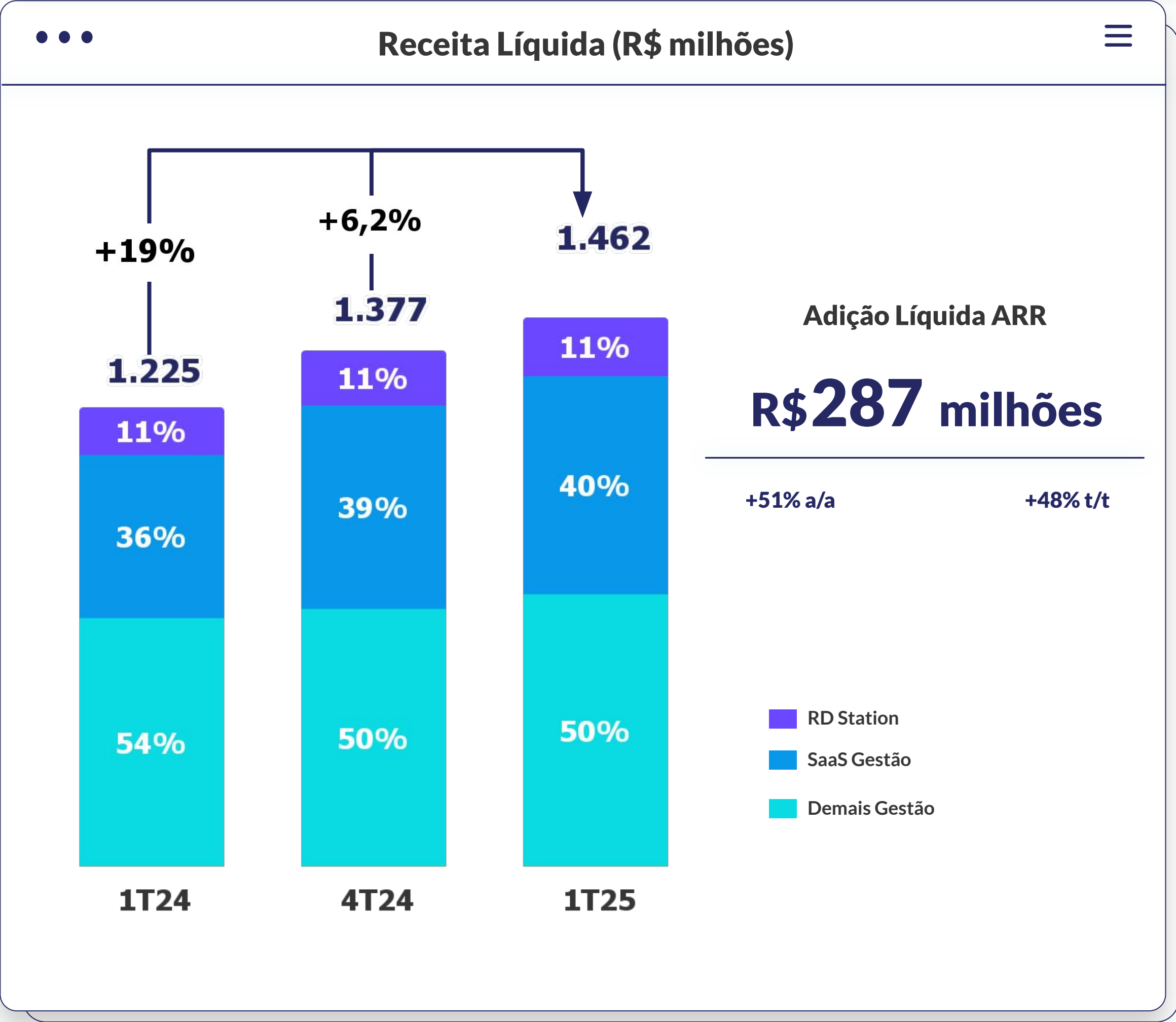




04

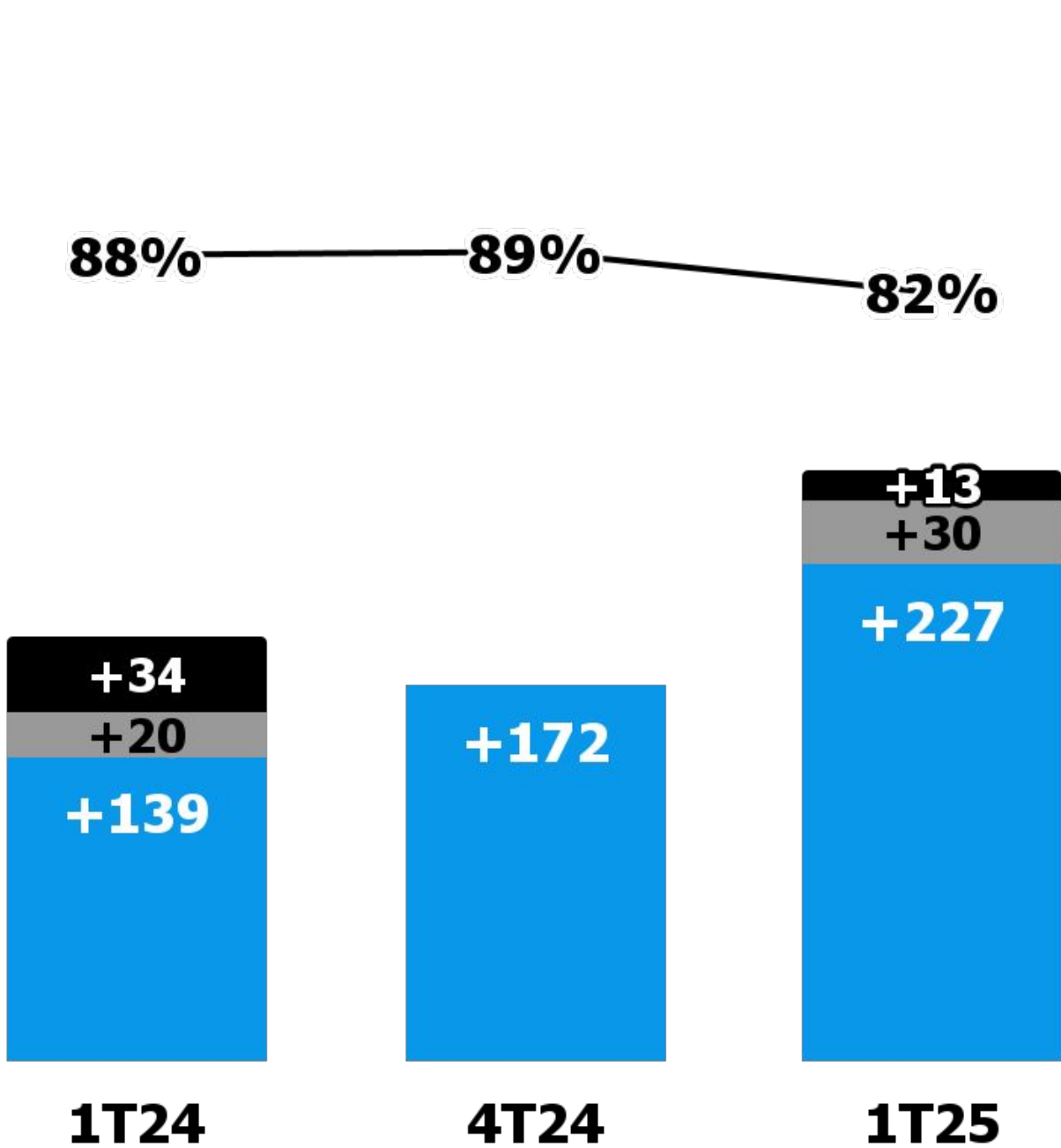
RESULTADOS TRIMESTRAIS 1T25

Avanço de **44% a/a** do **Lucro Líquido Ajustado** com crescimento de **19% a/a** da **Receita Líquida Total**

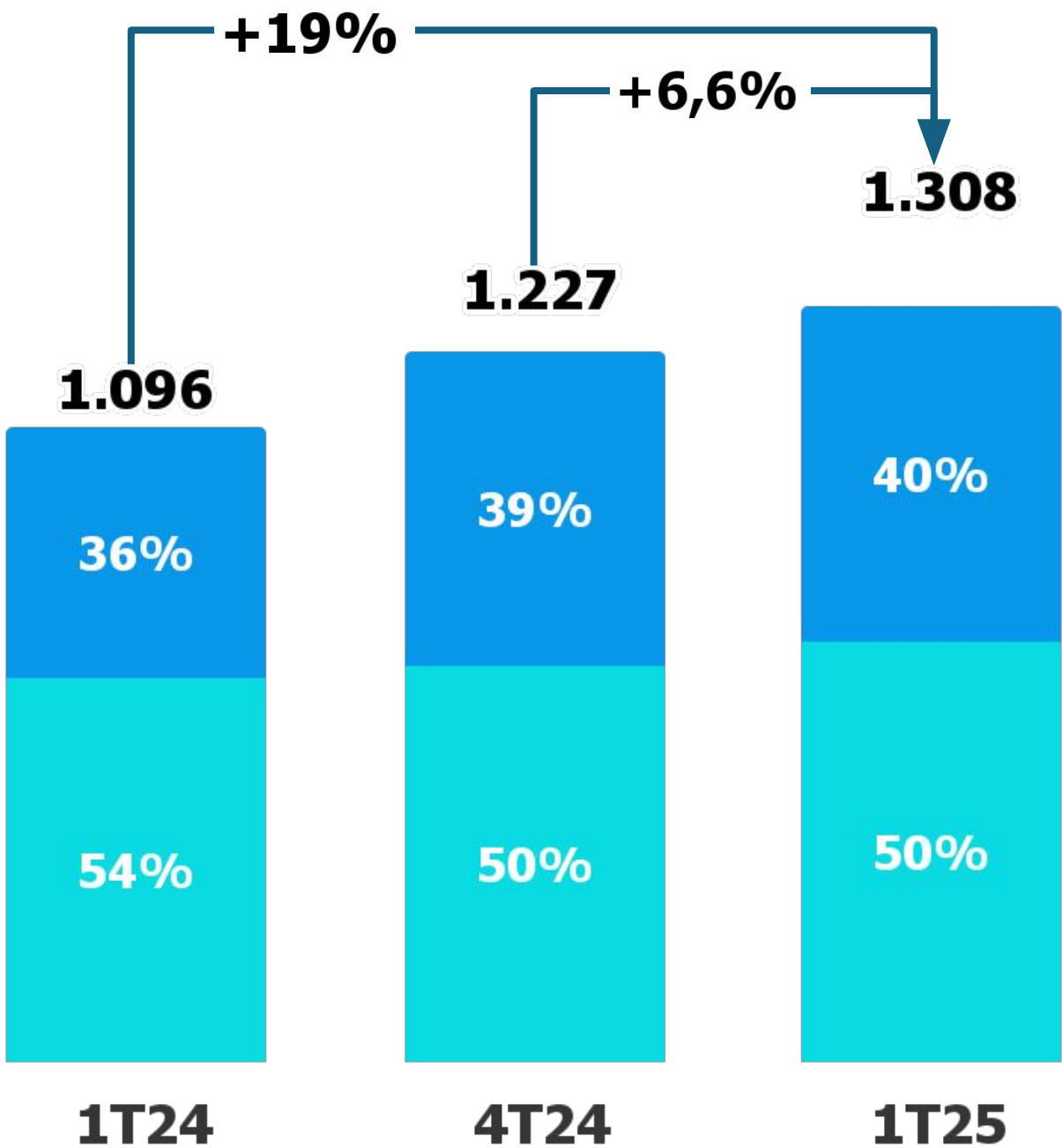
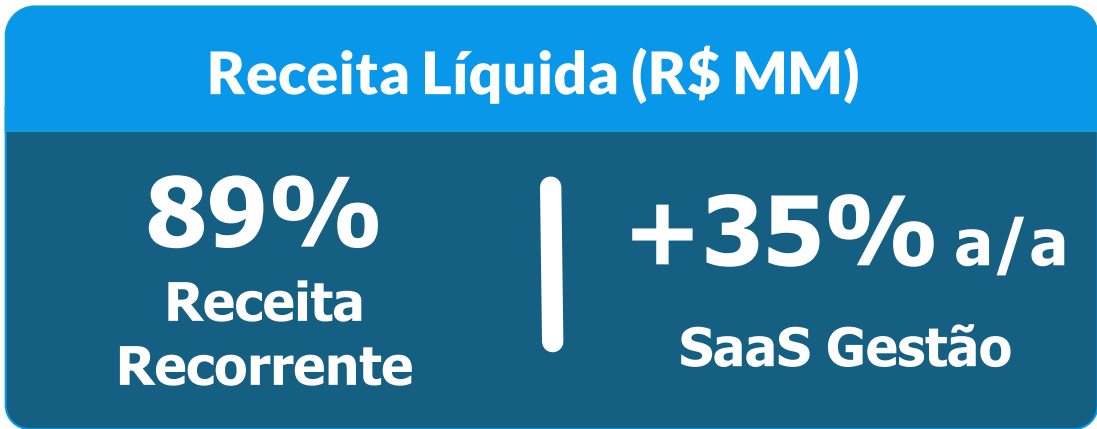


Crescimento de **24% da Receita Recorrente** e de **22% no EBITDA Ajustado**,
resultando em **60 pontos base de expansão de Margem** a/a

RECEITA

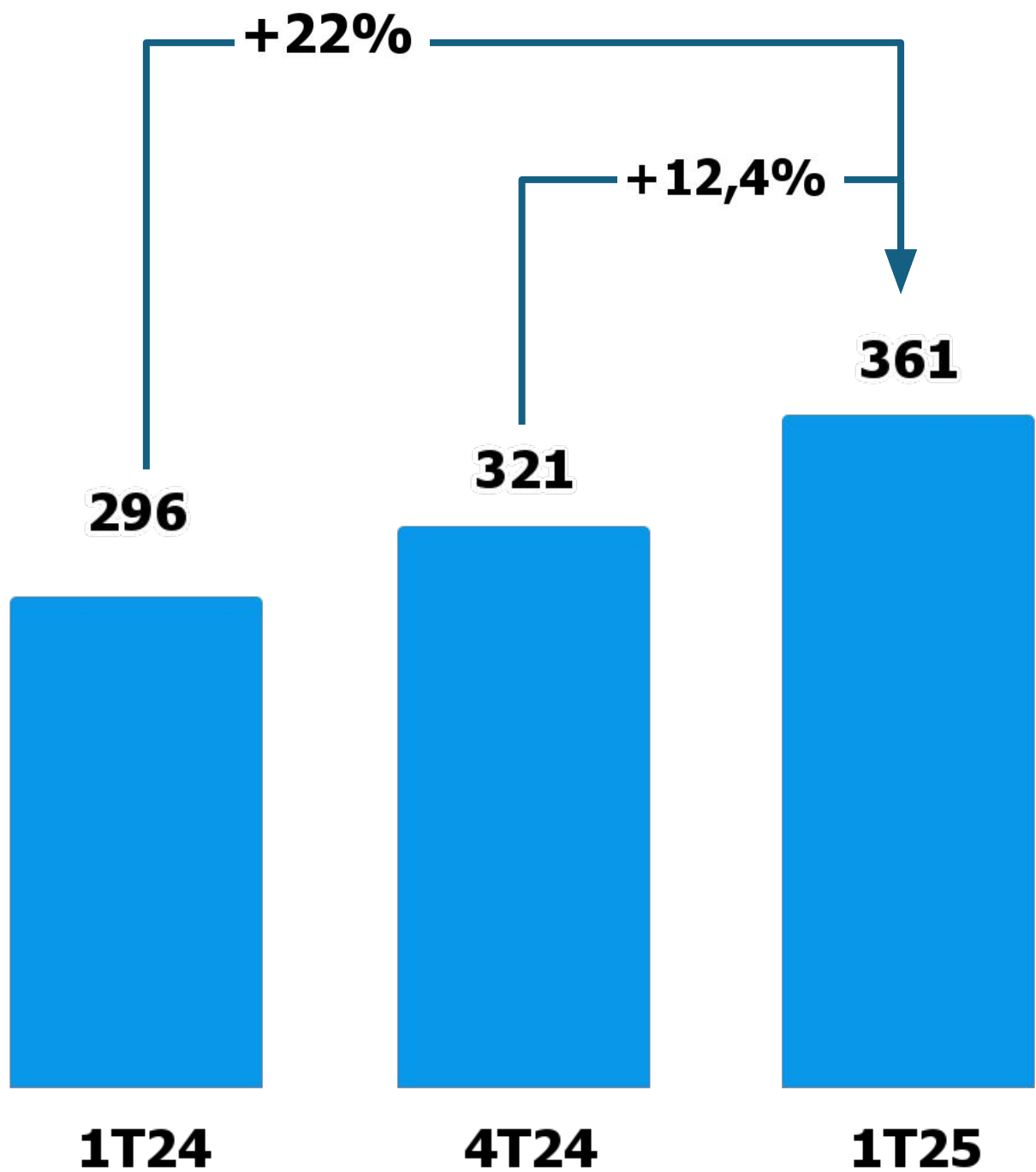


■ Adição Líquida de ARR
■ Adição Corporativa
■ Adição Inorgânica
— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM



■ SaaS Gestão ■ Demais Gestão

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



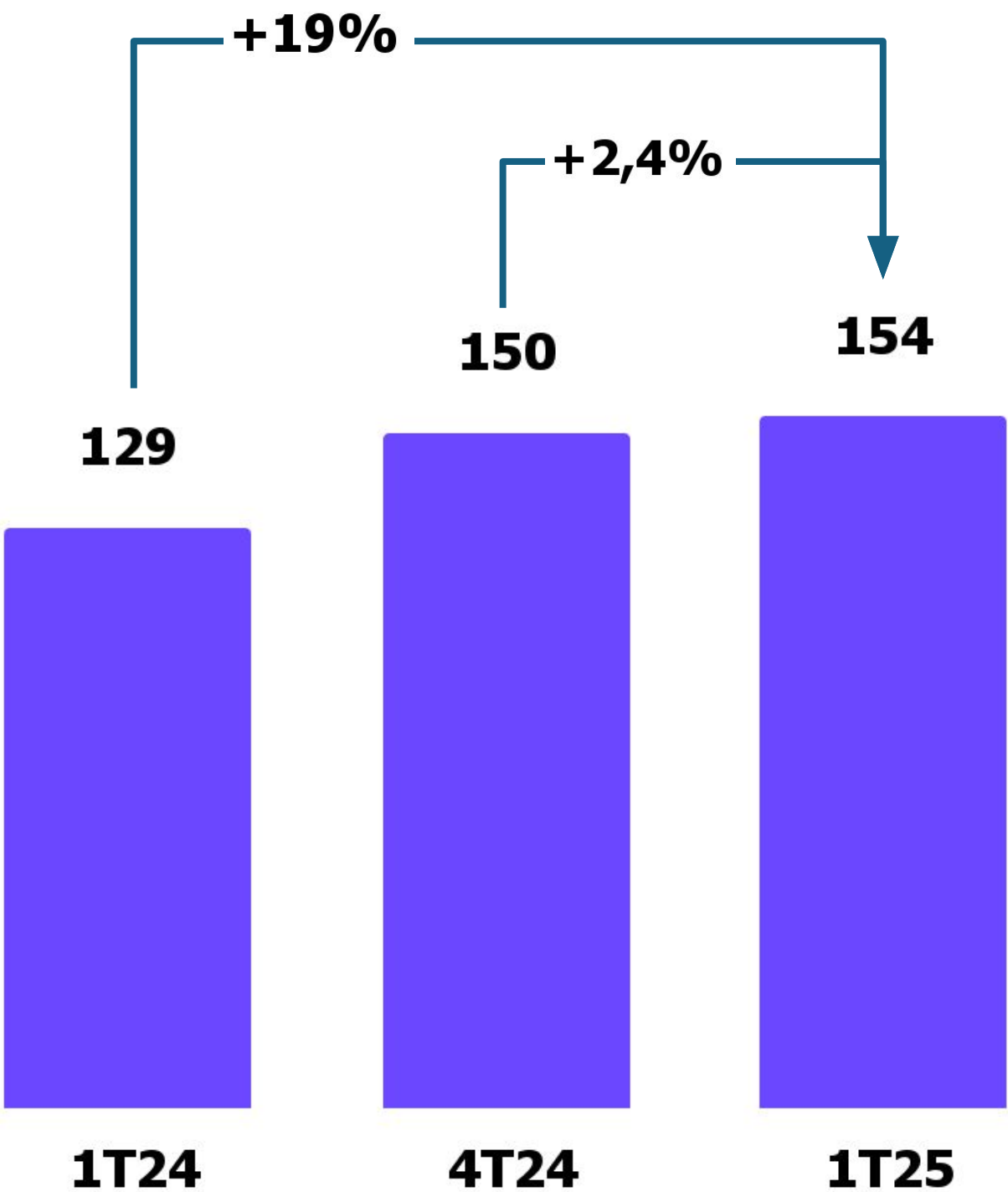
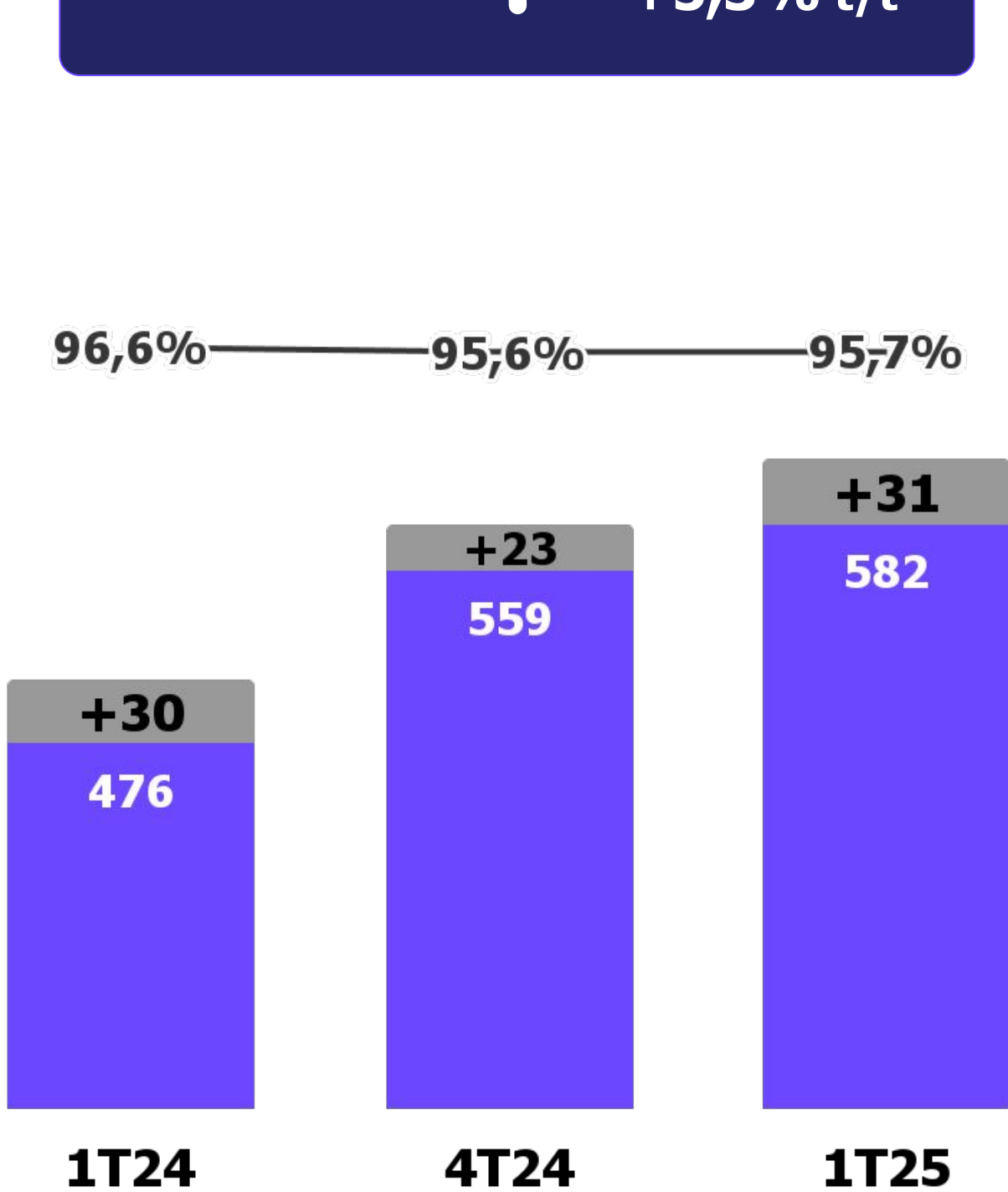
Crescimento de **19% da Receita Recorrente**,
com aumento de **430 pontos base a/a** da Margem EBITDA Ajustada

RECEITA

ARR (R\$ MM)

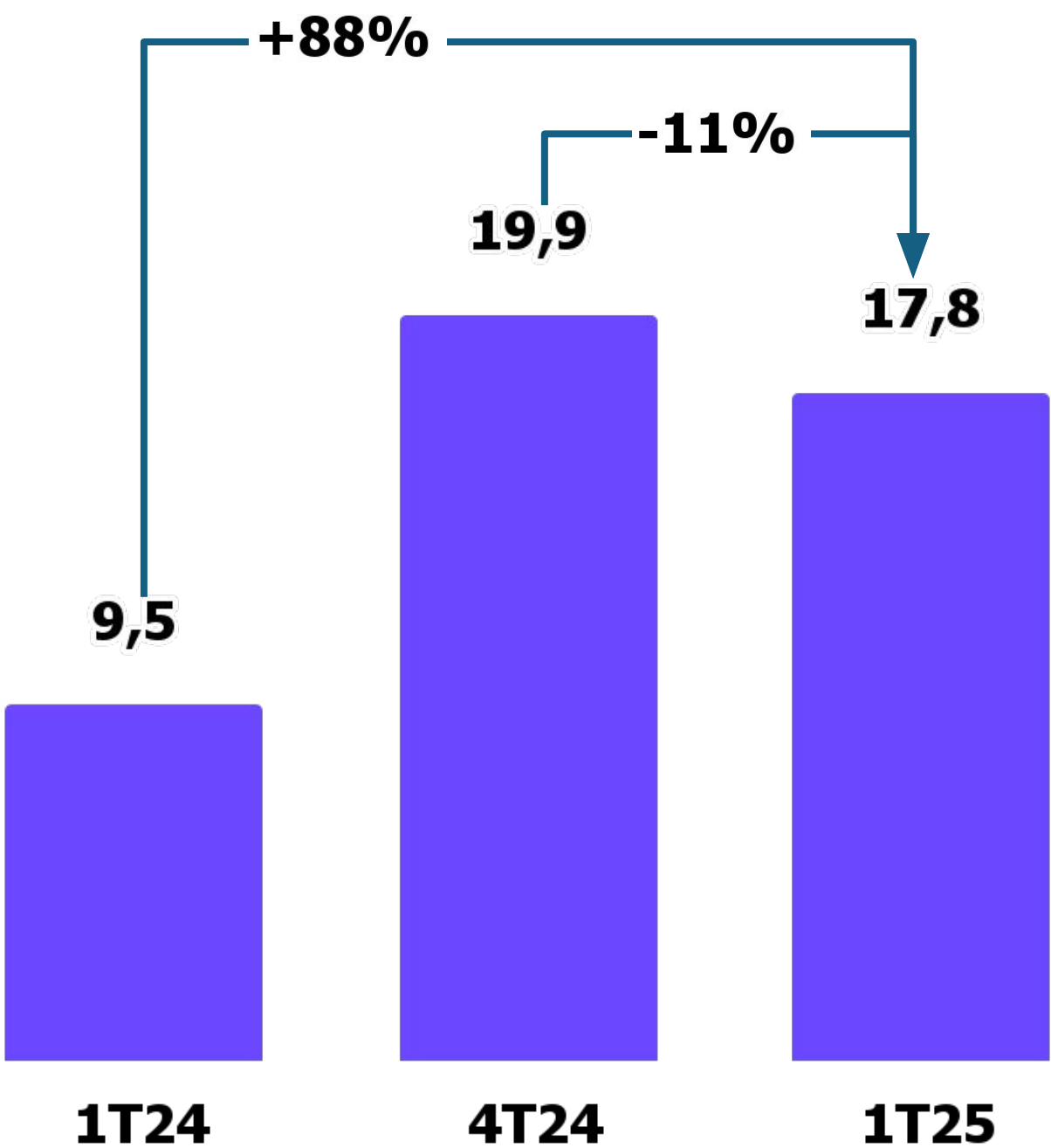
R\$612 MM | **+21% a/a**
+5,3% t/t

Receita Líquida (R\$ MM)



EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

11,6%
Margem EBITDA | **+430 pb a/a**
-170 pb t/t

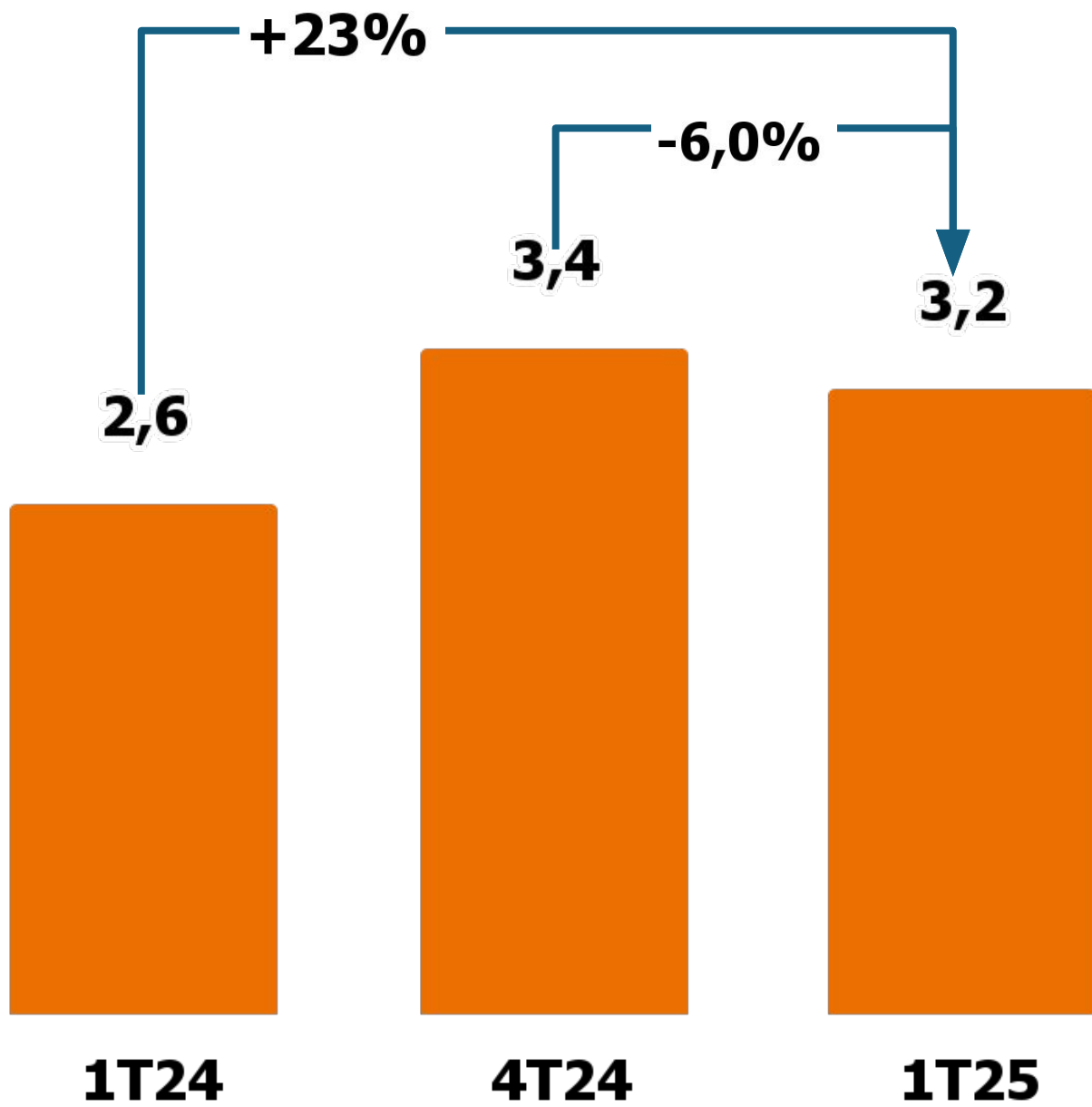


Receita Líquida de Funding cresceu 26% e o Lucro Ajustado ficou 5,6x maior do que o 1T24

RECEITA

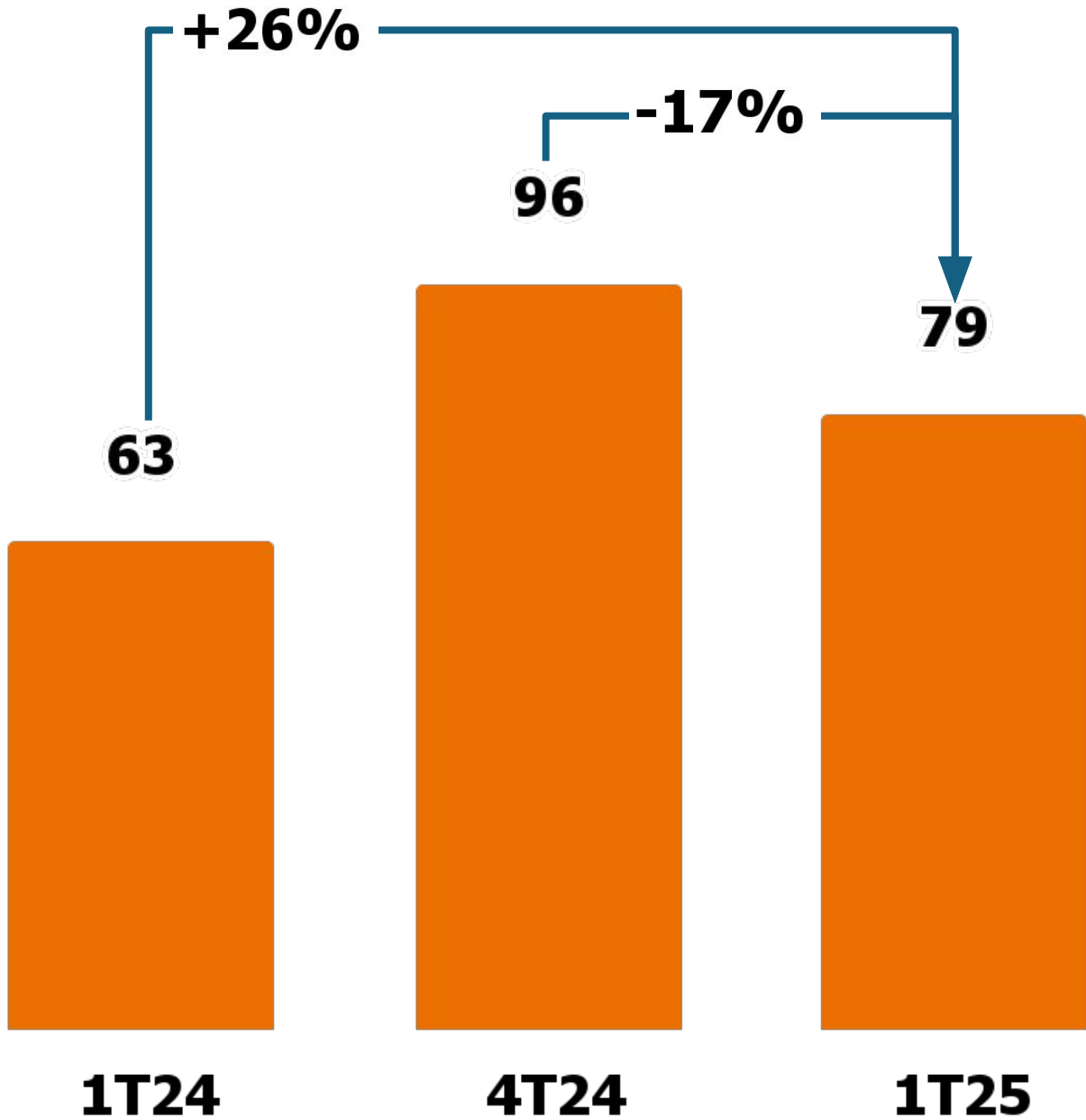
Produção de Crédito (R\$ bi)

64,7 dias | -0,5% a/a
Prazo médio | -7% t/t



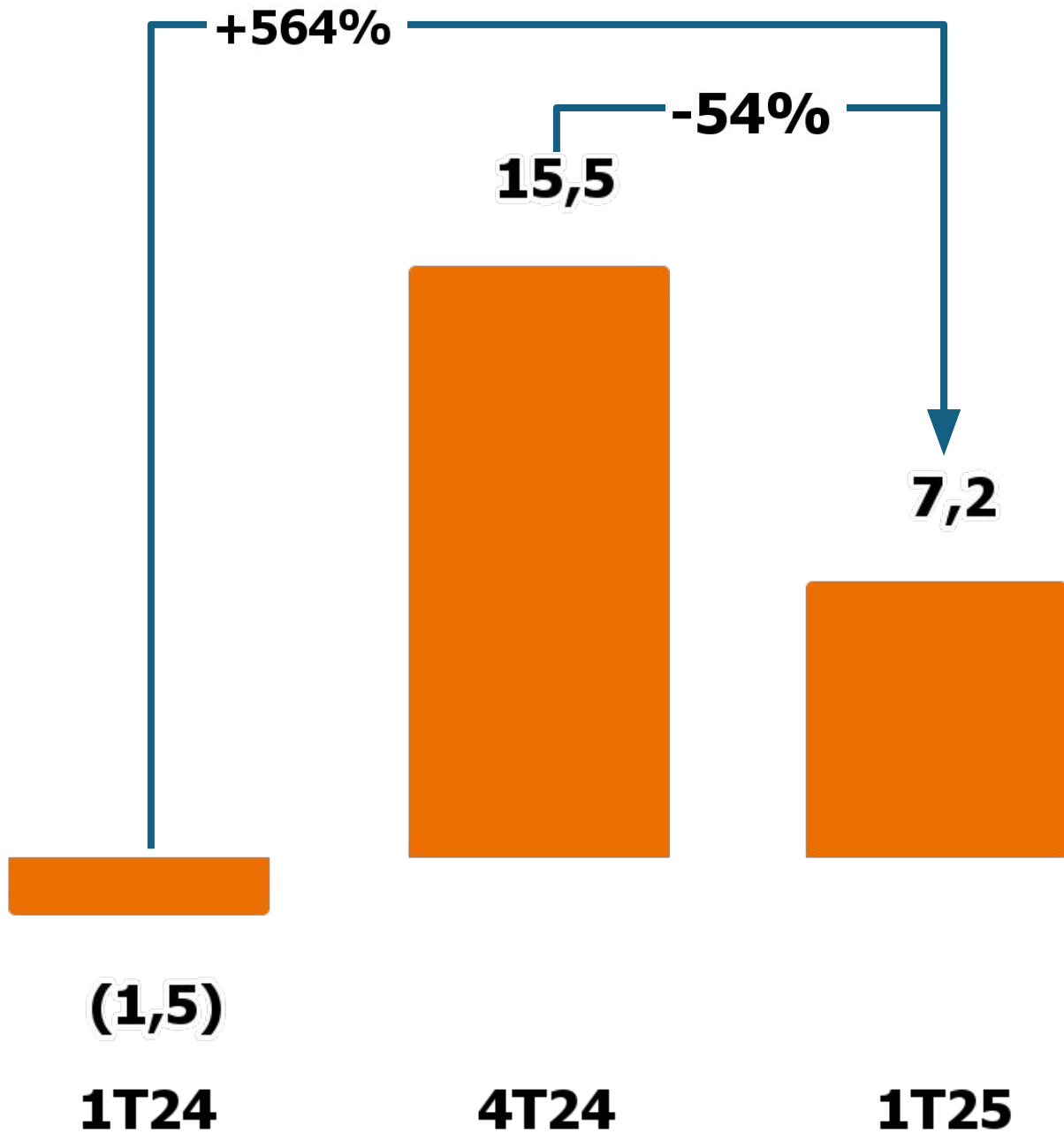
Receita Líquida de Funding

R\$2,1 bi | +52% a/a
TPV - Pix | -4% t/t

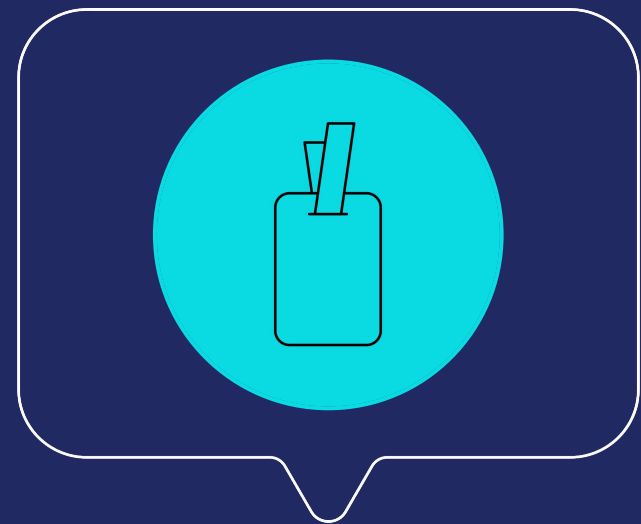


LUCRO AJUSTADO (R\$ MM)

8,7% | +11,2% a/a
Margem Lucro | -7,4% t/t



OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



O Brasil

que

faz

faz

com

