



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com
Investidores

2024/ Setembro



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 N°1 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

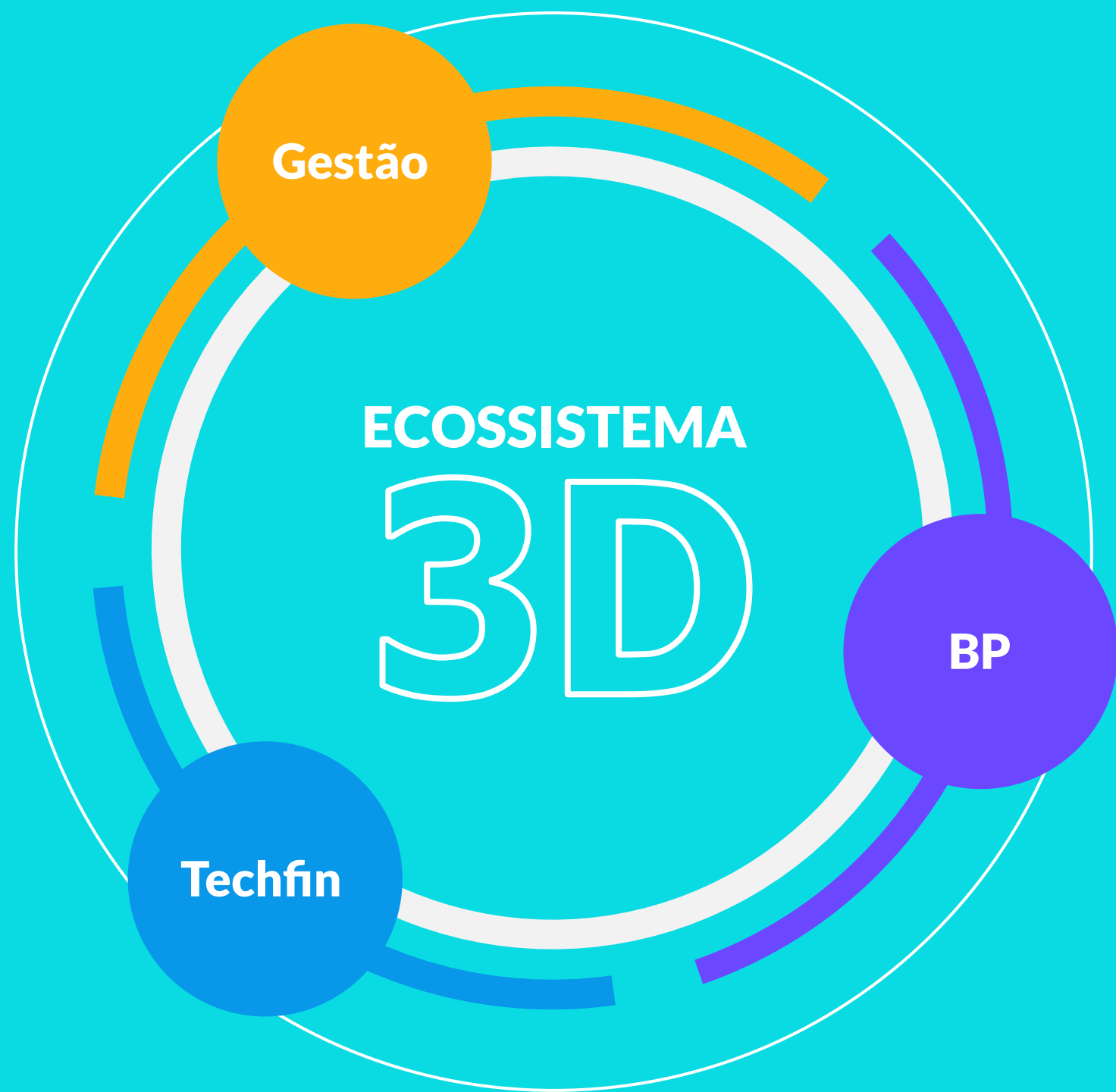
- 2005**
É alterada a razão social para TOTVS S.A. (palavra que vem do latim e significa tudo, todos, totalidade)
- 2006**
É realizado o IPO e subsequente aquisição da RM Sistemas S.A.
- 2008**
Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão

- 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 ECOSISTEMA 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:**

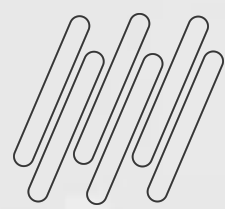
- 1. **Foco no SMB**
- 2. **Proximidade e intensidade de relacionamento com clientes**
- 3. **Somos os maiores do mercado**

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



12 unidades de relacionamento com clientes

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



**11 Franquias
Consolidadoras**

espalhadas pelo Brasil para atender nossos
clientes nos 38 territórios franqueados



~R\$2,7 trilhões ⁽¹⁾

da economia são produzidos por
nossos clientes



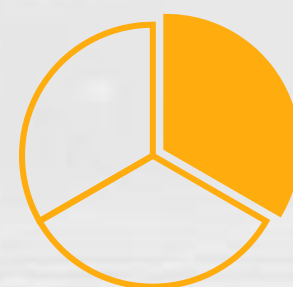
11 centros de desenvolvimento

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



#1 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

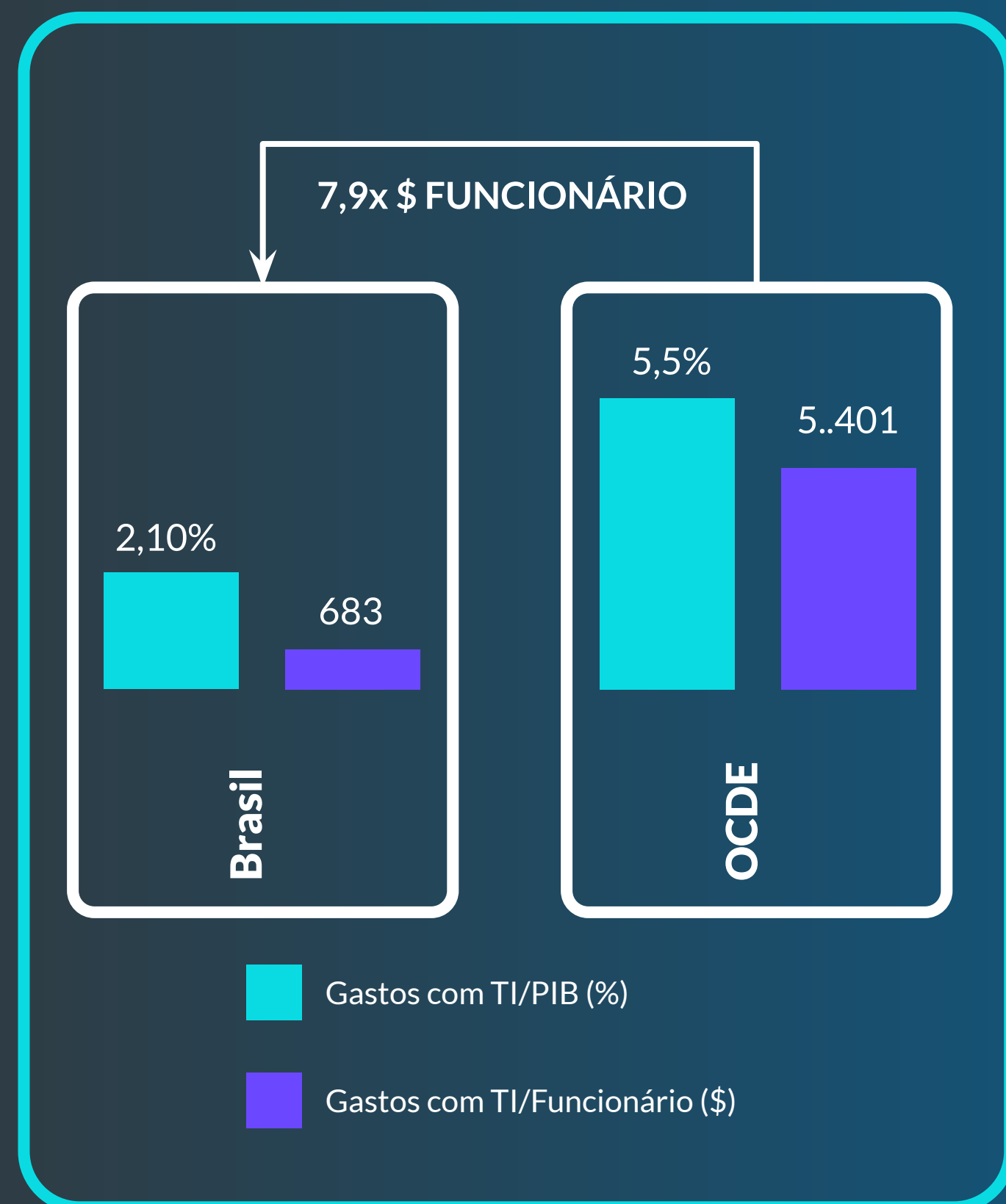


INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2023

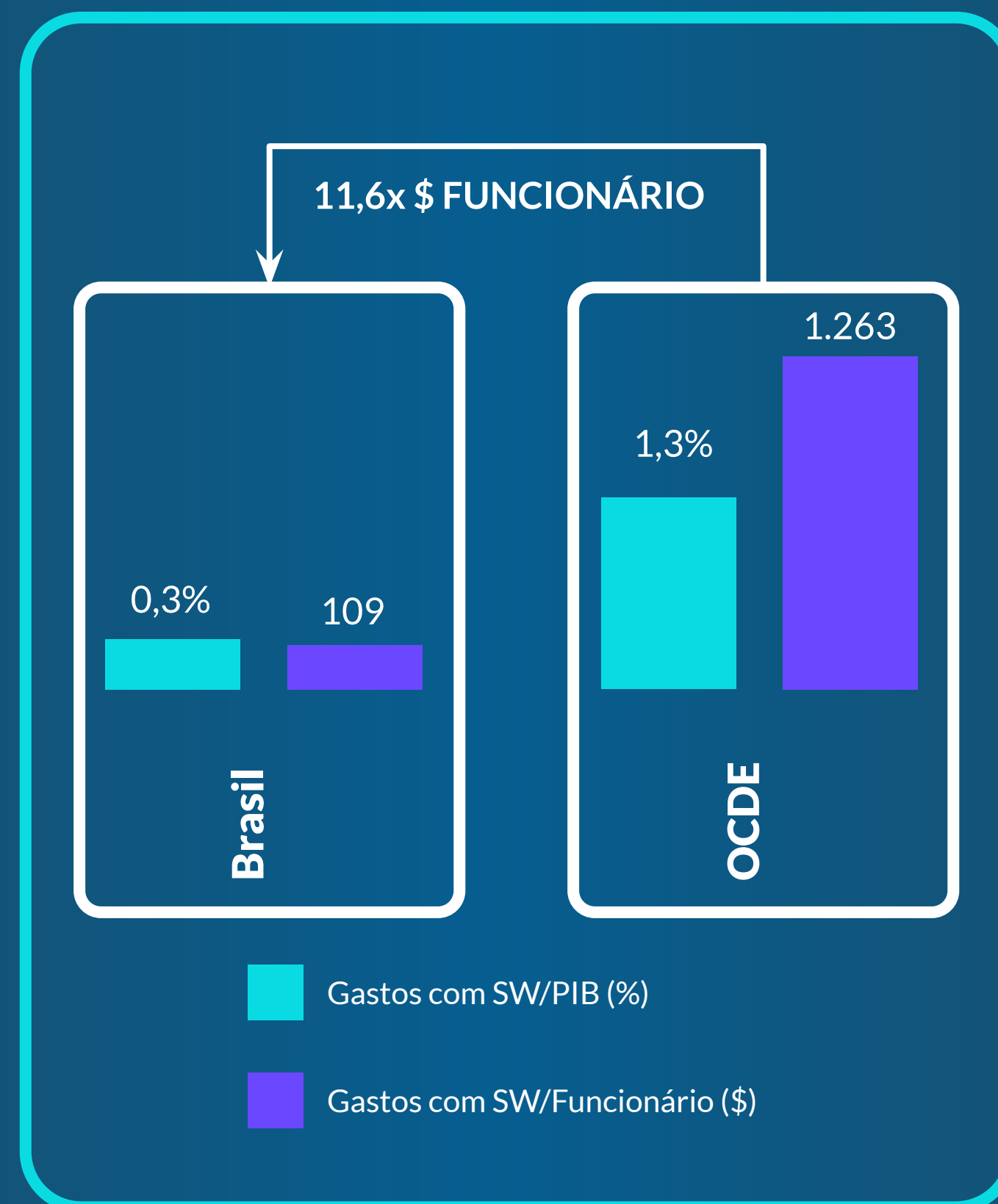


O GASTO DE TI E SOFTWARE, EM QUALQUER MÉTRICA, AINDA É BAIXO

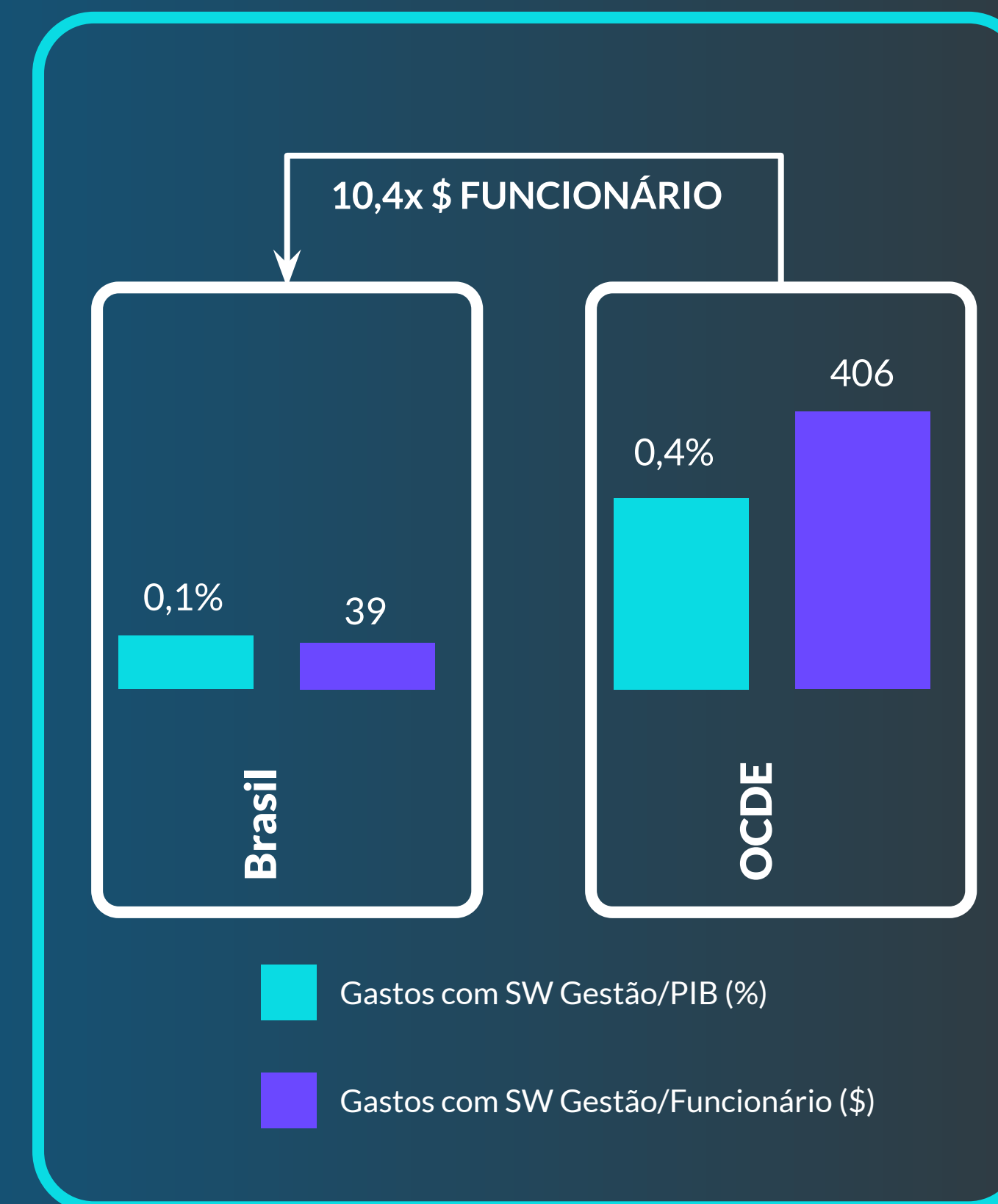
GASTOS COM TI



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⁾

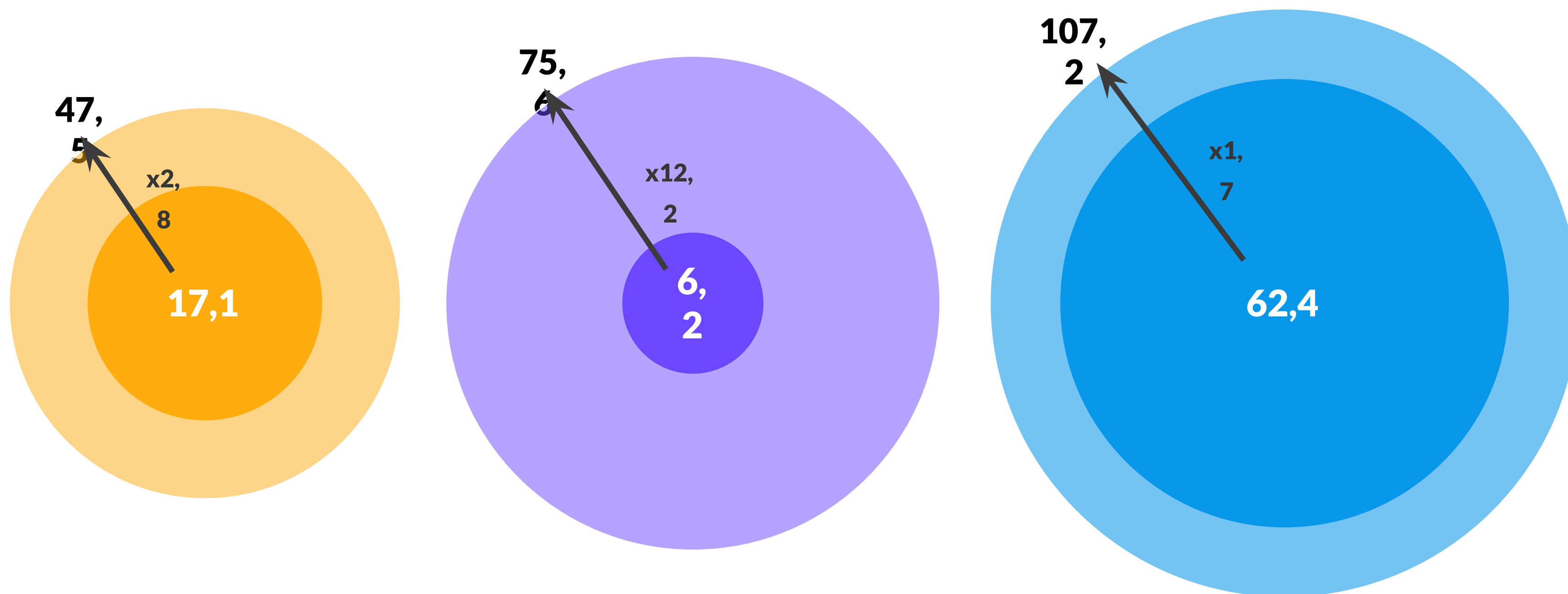
3X PIB NOMINAL⁽¹⁾

+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

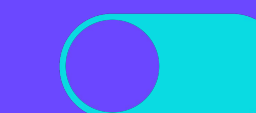
TOTVS Market Share ⁽¹⁾:
15,3%
(+120 pb vs 2020)⁽²⁾

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

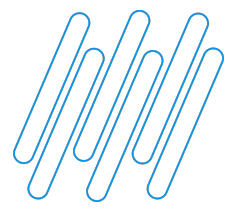
Fontes: IDC, Banco Central e TOTVS Market Intelligence, respectivamente. | Notas: (1) Market share da TOTVS considera, além das soluções ERP Back-office e RH, Verticais e outras soluções; (2) Considera a **revisão do tamanho de mercado**, inclusive de períodos anteriores, realizada pelo IDC que alterou o market share de 2020 de 19,4% para 14,1% em Gestão e de 4,5% para 0,9% em Business Performance; (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





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

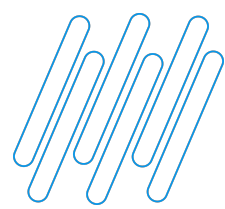
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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

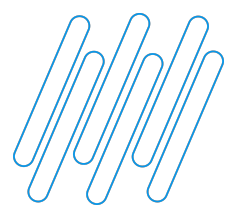
Time executivo engajado e experiente no setor de tecnologia. Cultura de excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de excelência em governança, ética e integridade e ESG.



MODELO DE NEGÓCIO

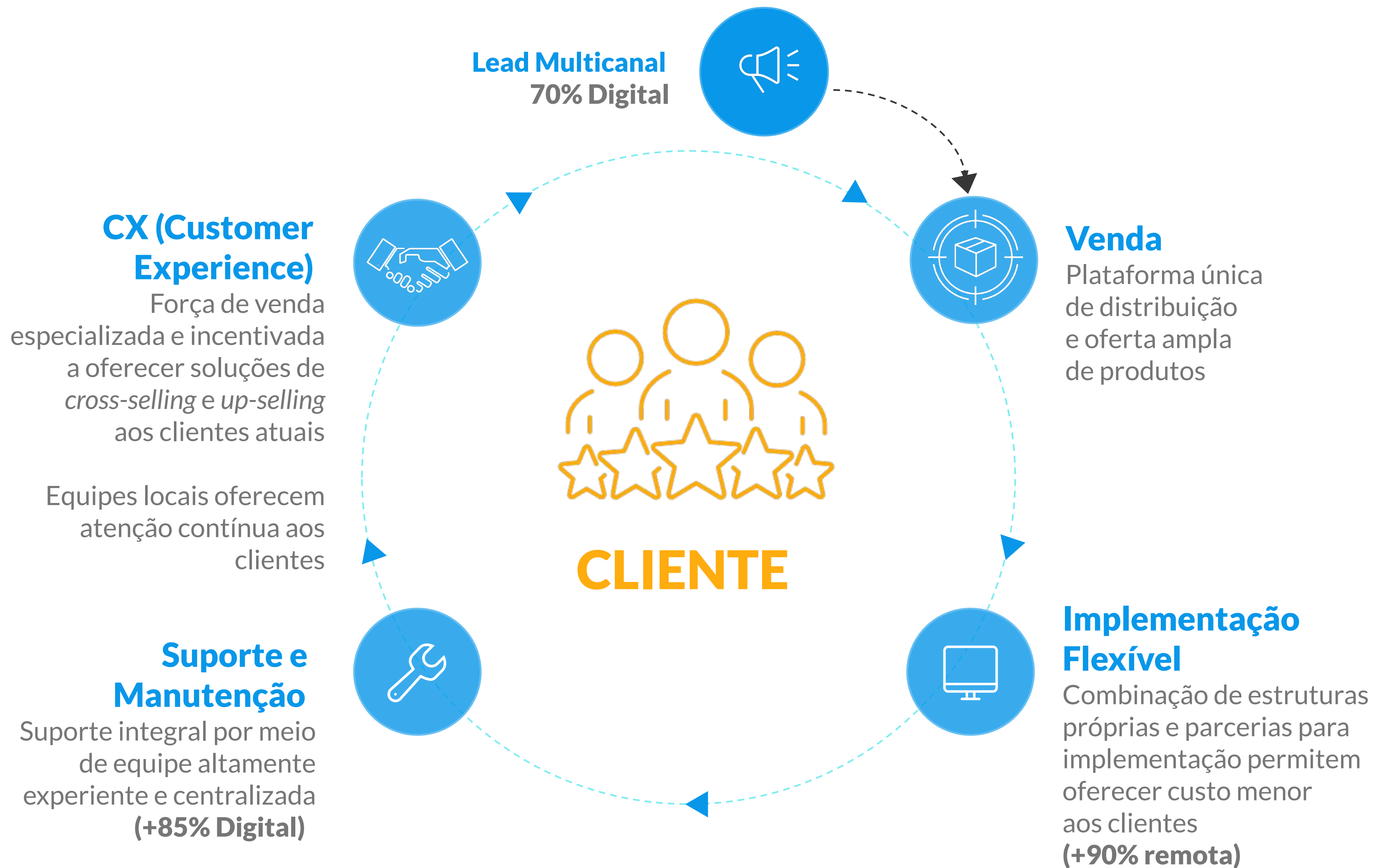
Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência somado a captura de crescimento de mercado e take rate do modelo transacional

	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

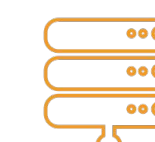


Varejo

Implantação Flexível



Cloud



On-premise

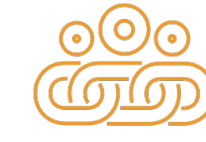


Em várias mídias

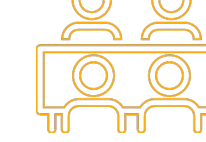
Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



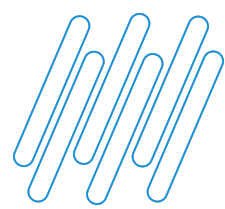
Força de vendas próprias



Afiliadas



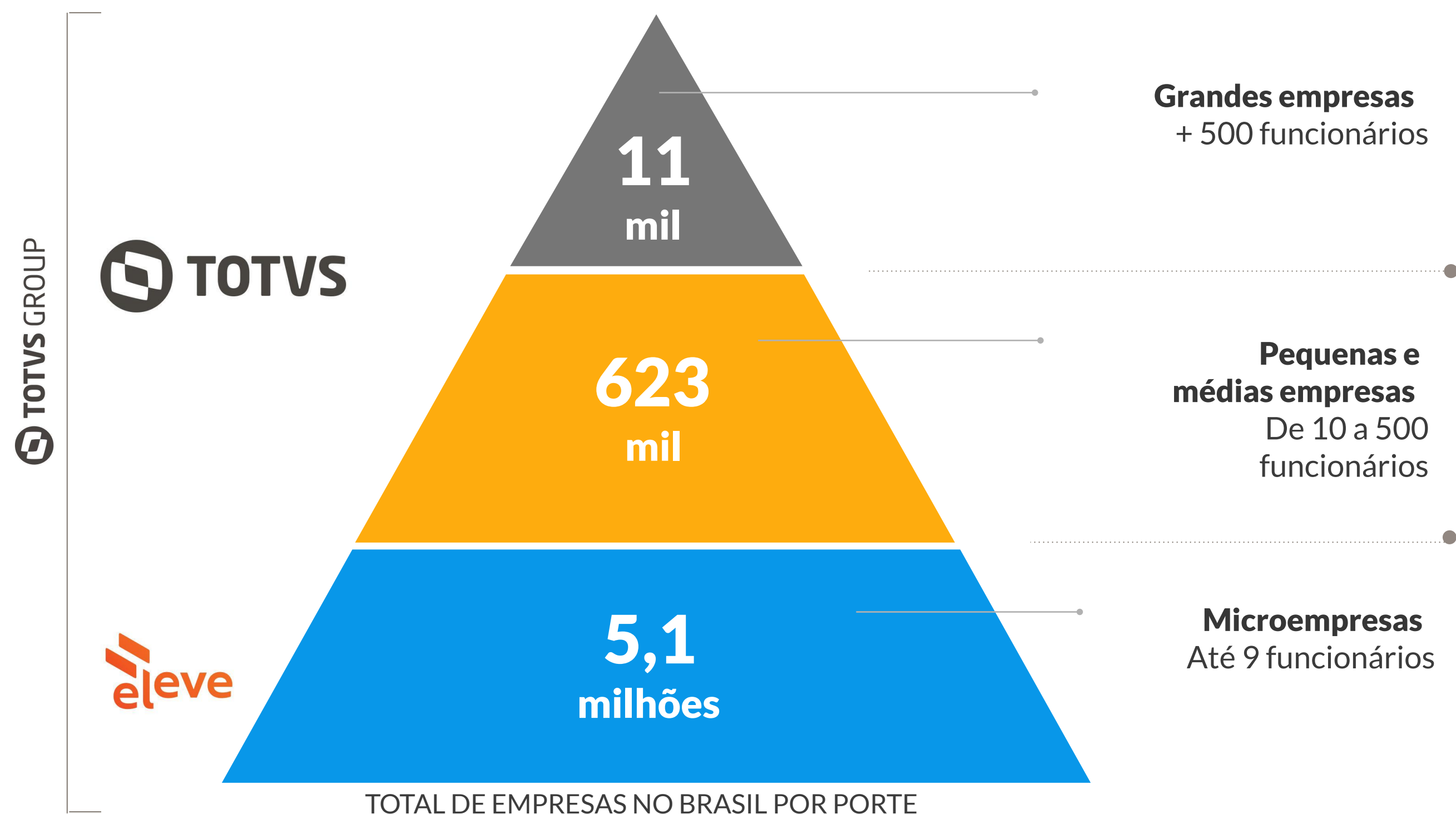
Plataforma Digital



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

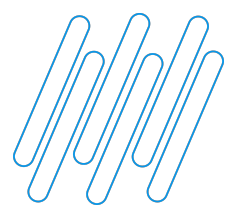
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

PLG (Product-Led Growth)

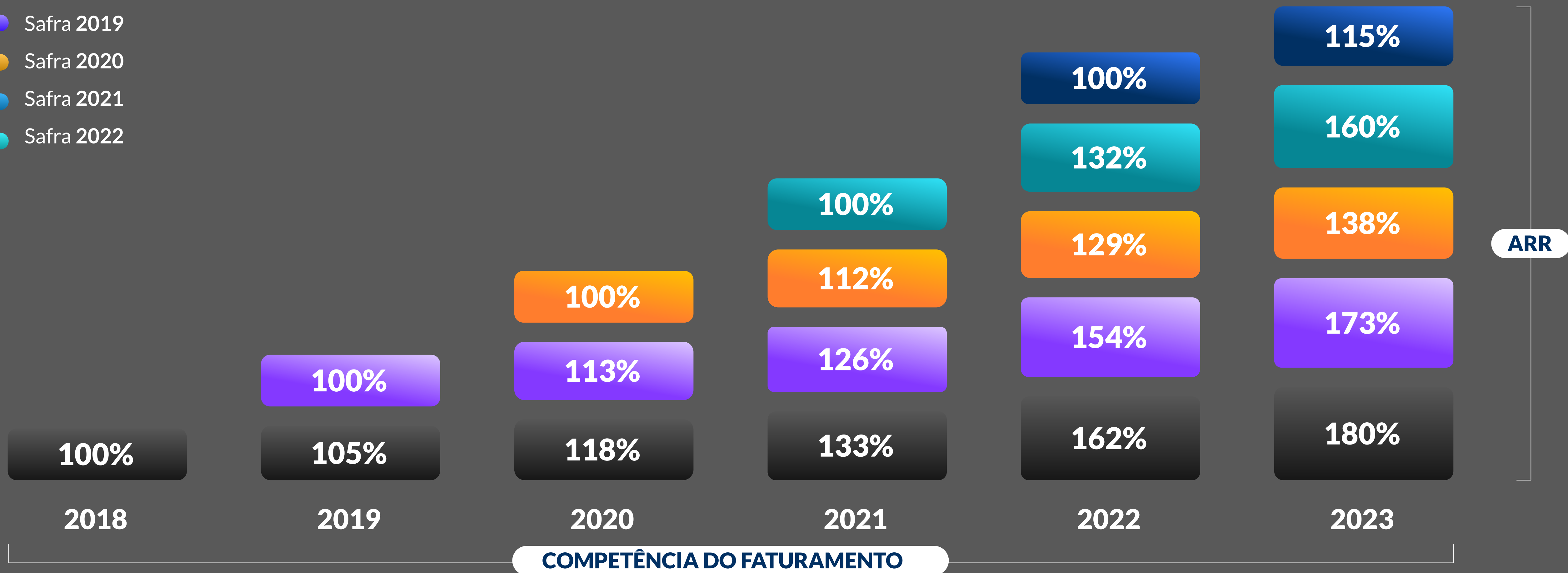
- Up-sell impulsionado pelo crescimento conduzido por produto

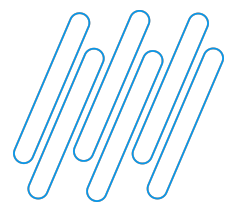


ANÁLISE DE COHORT DE GESTÃO

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.

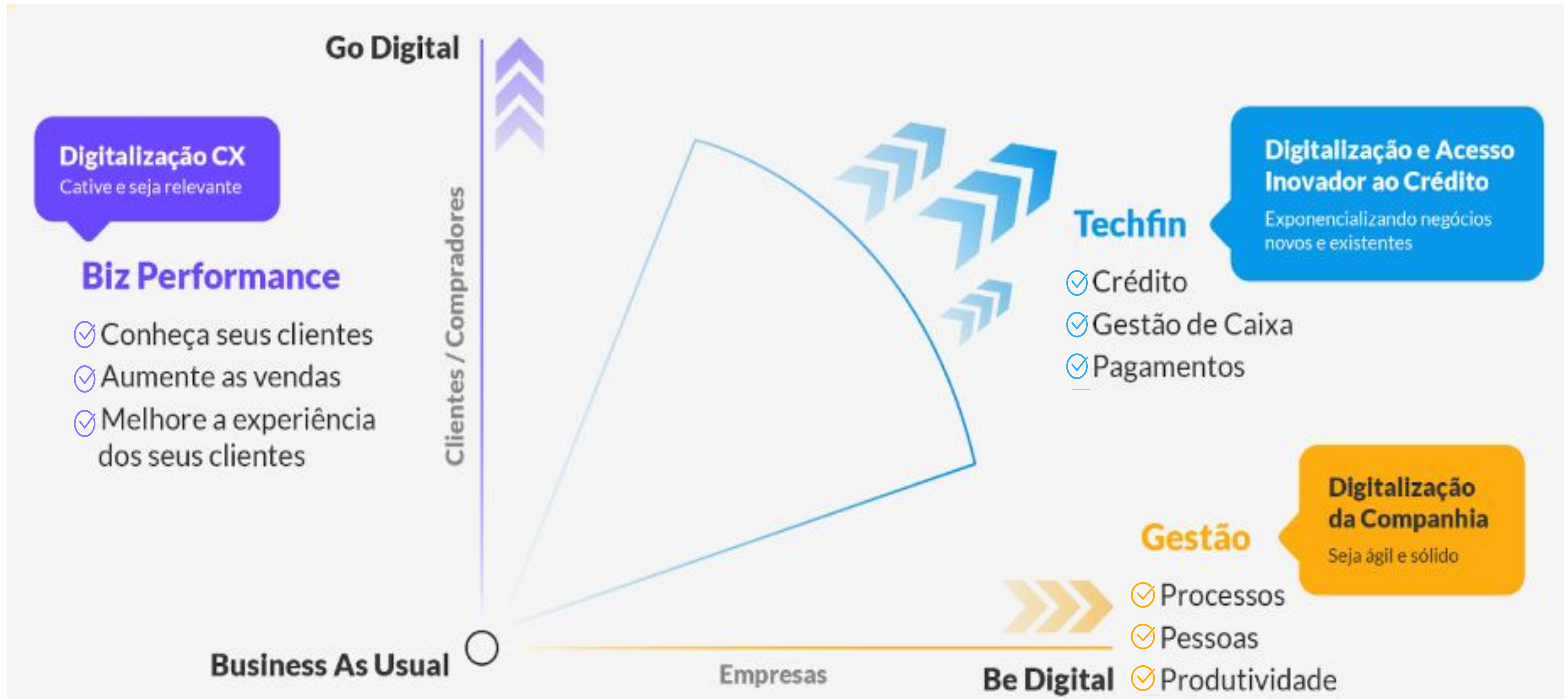
- Safra até 2018
- Safra 2019
- Safra 2020
- Safra 2021
- Safra 2022

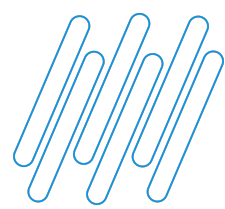




PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

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**

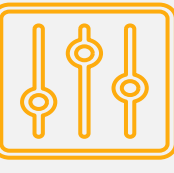


**RH
(HXM)**

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)**

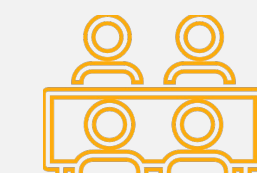
Serviços



Consultoria



Cloud

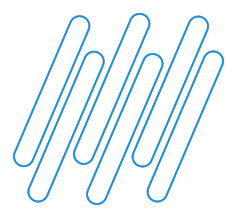


Treinamentos

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



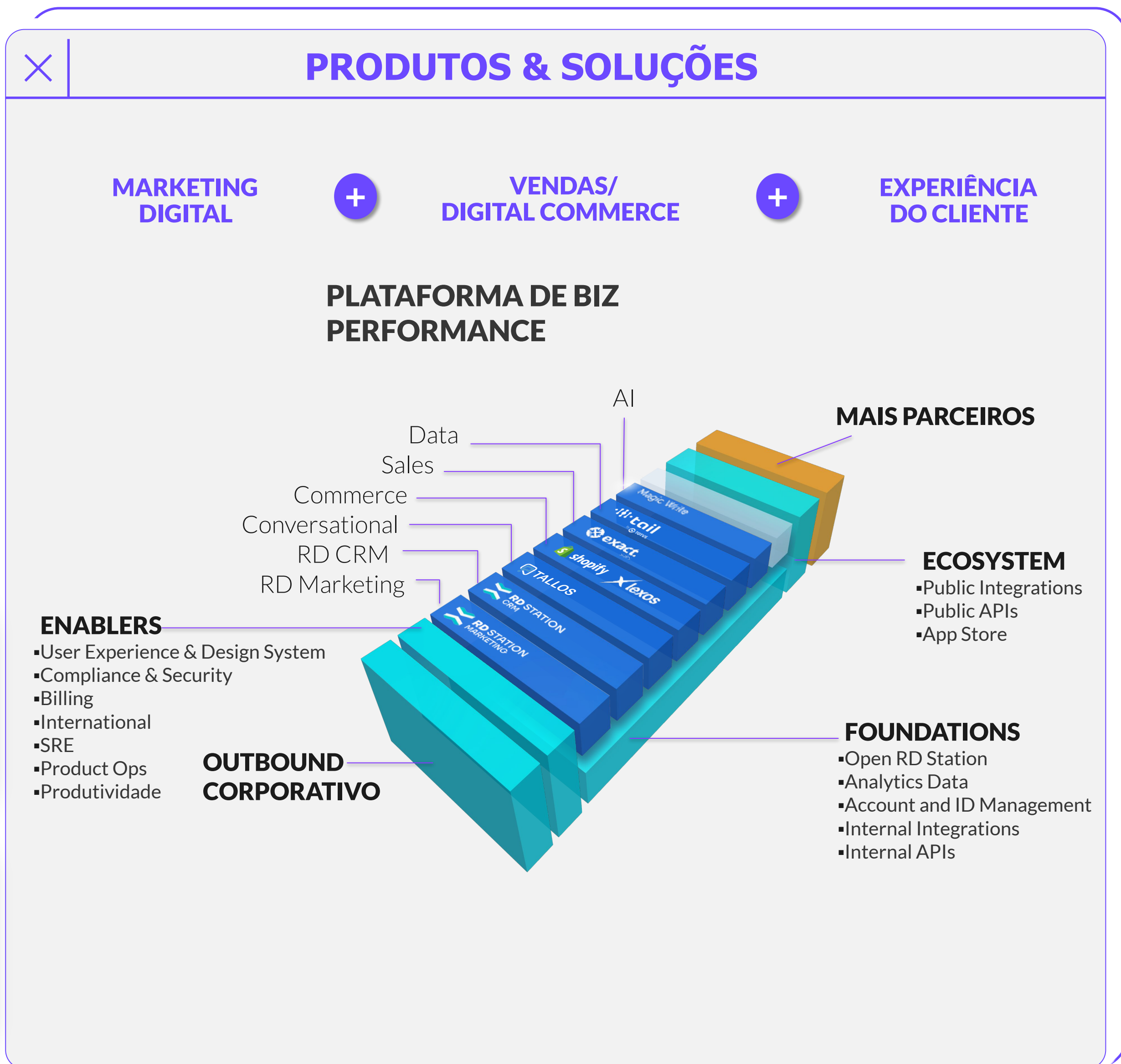
Aumento na eficiência comercial

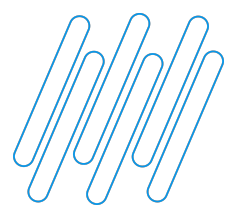


Controle das vendas realizadas por lojas virtuais e marketplaces



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**

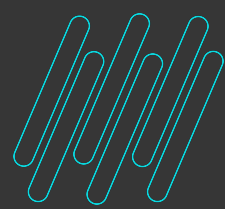


Regulação **mais baixa**



Unidade de negócio **auto sustentável**





M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



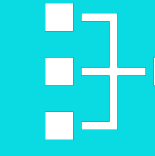
**Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D**

PARCERIAS



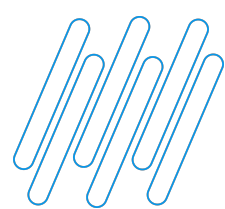
**Parcerias com empresas líderes,
incluindo Shopify, B3 e Itaú**

AQUISIÇÕES



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

Crescimento associado a uma maior eficiência



CONSTRUINDO O ECOSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

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

GESTÃO

TECHFIN

BIZ PERFORMANCE

Verticais

CONFINCO
Dez/2019

Racional
Consolidar a liderança no segmento de atacarejo/supermercado

Crédito B2B

Supplier
Out/2019

Racional
Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Marketing Digital

RD STATION
Mar/2021

Racional
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

Planejamento e gestão financeira

GESPLAN
Mar/2022

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

Plataforma digital de serviços financeiros

TOTVS + Itaú
Abr/2022

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

Conversational commerce

TALLOS
Ago/2022

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

Human experience management

Feedz
by TOTVS
Set/2022

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

E-commerce

shopify
Mai/2023

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

Human capital management

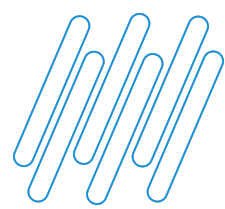
ahgora
Nov/2023

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

Digital-commerce

lexos **exact sales**
por RD STATION
Mai/2023 Jun/2023

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



Mais alto nível de Governança Corporativa

(B3 – Novo Mercado)

Mercado)

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)

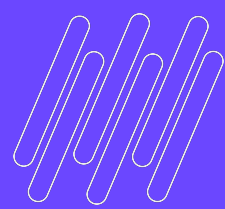
responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

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



▶ 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



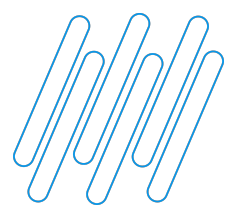
+2 mil alunos formados nos cursos do IOS ao ano



+1300 alunos empregados com o apoio do IOS ao ano

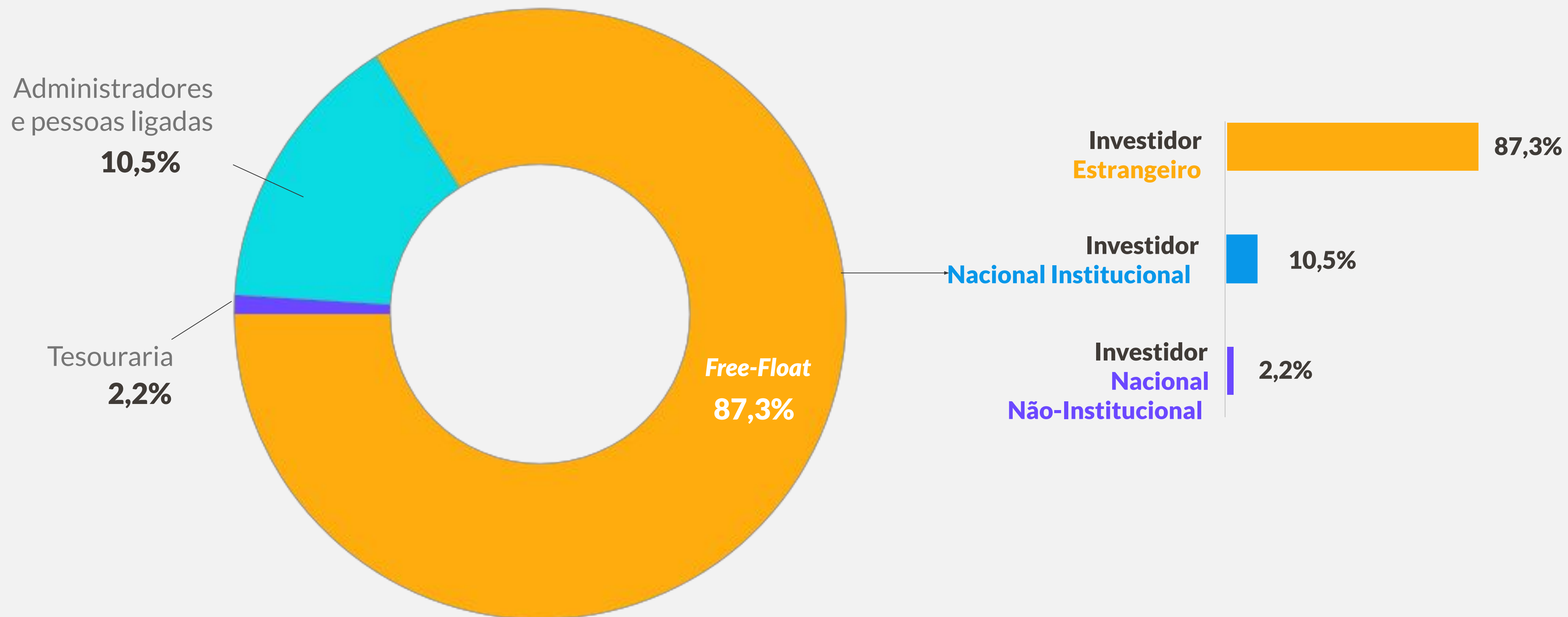


A TOTVS investiu **R\$7,2MM** em 2023 no **IOS – Instituto da Oportunidade Social**



GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



CULTURA #SOMOSTOTVERS

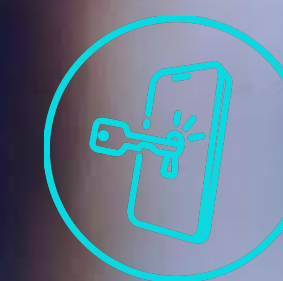
define a nossa essência



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%



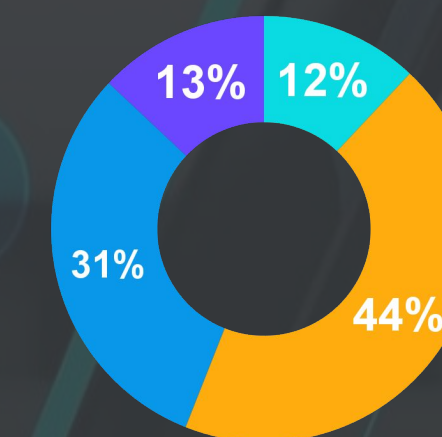
38%

Por geração

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

Por atividade desempenhada

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

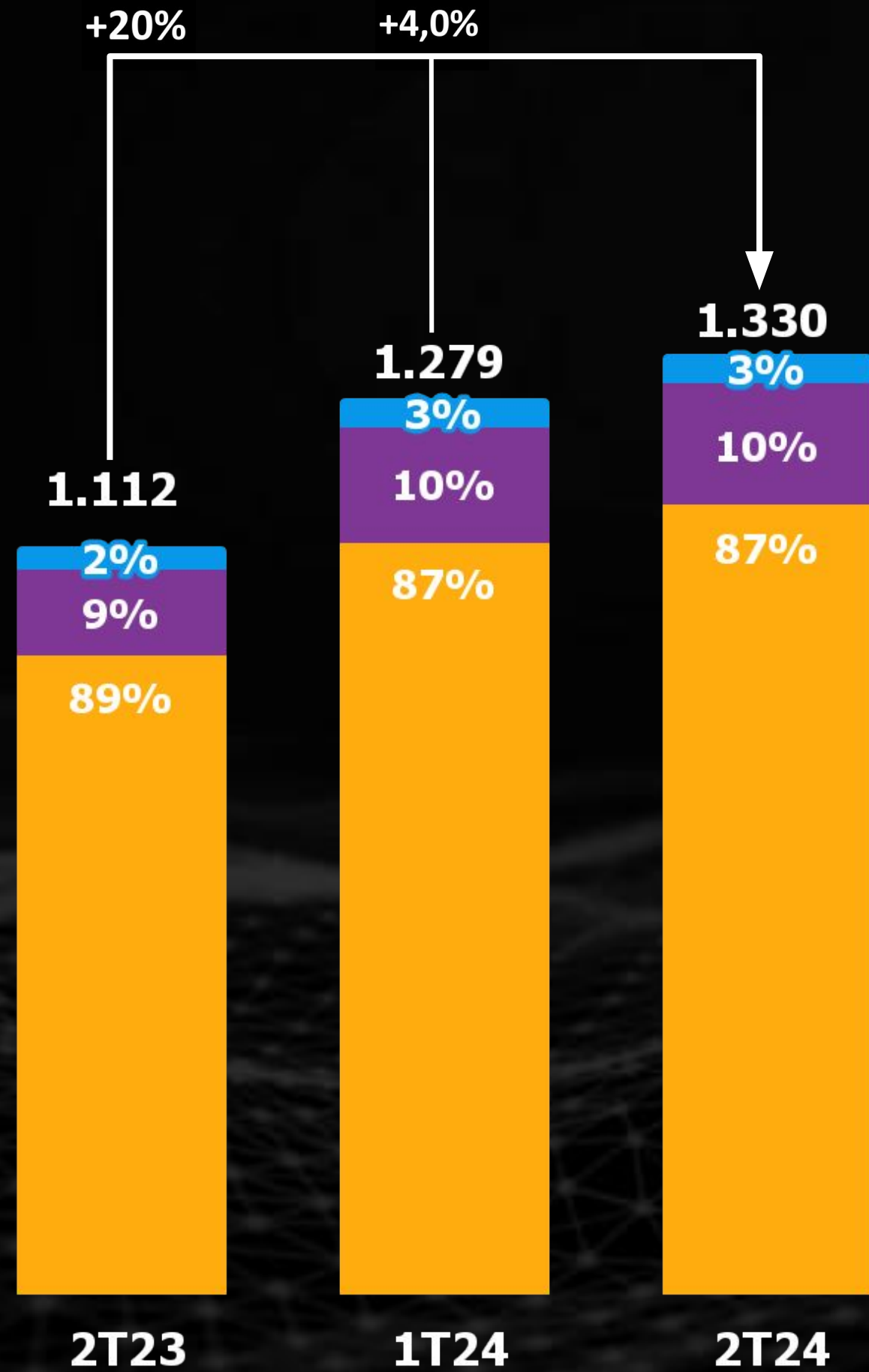




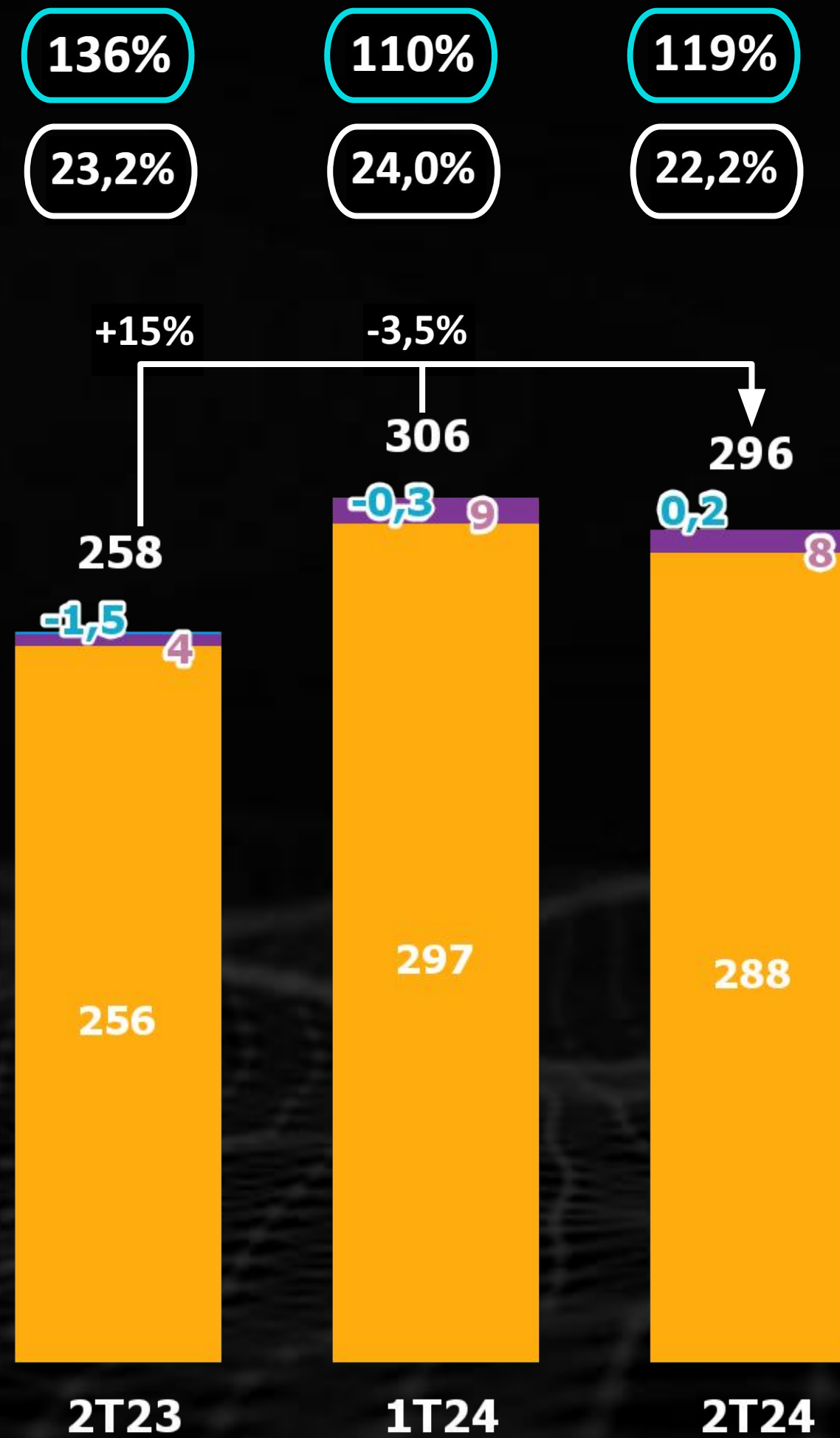
04

RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T24

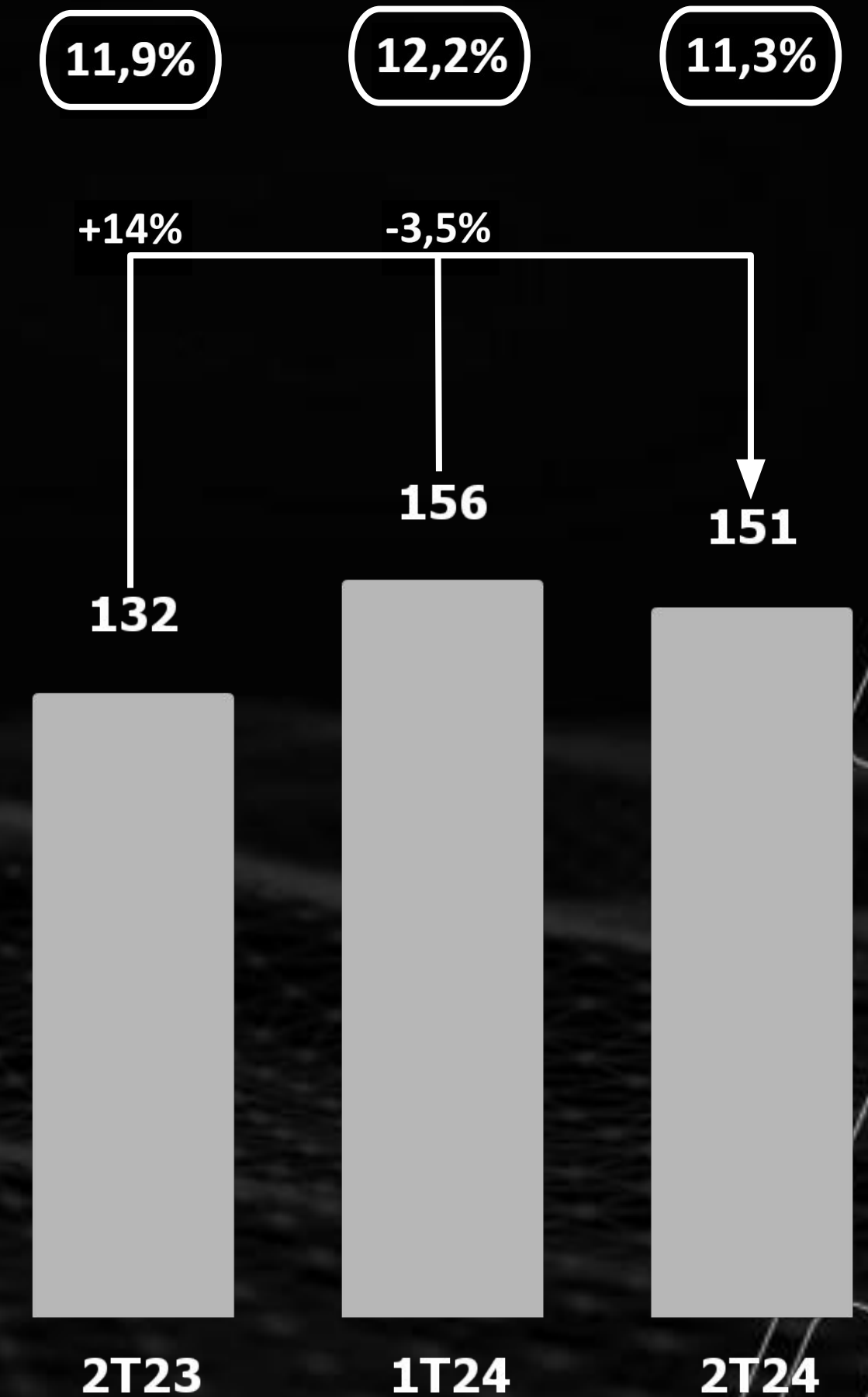
RECEITA LÍQUIDA



EBITDA AJUSTADO ⁽²⁾



LUCRO CAIXA



● Gestão ● Biz Performance ● Techfin⁽¹⁾

● Gestão ● Biz Performance ● Techfin⁽¹⁾

○ Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)

○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa

(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 2T23, com aceleração no crescimento da Receita de SaaS e destaque para a Adição de Volume Recorde no 2T24

RECEITA RECORRENTE

+R\$ 1bi (+20% vs 2T23)

% da Receita Recorrente: **88%**

Receita de Cloud: **+31%** vs. 2T23

Signings SaaS: **+33%** vs. 2T23

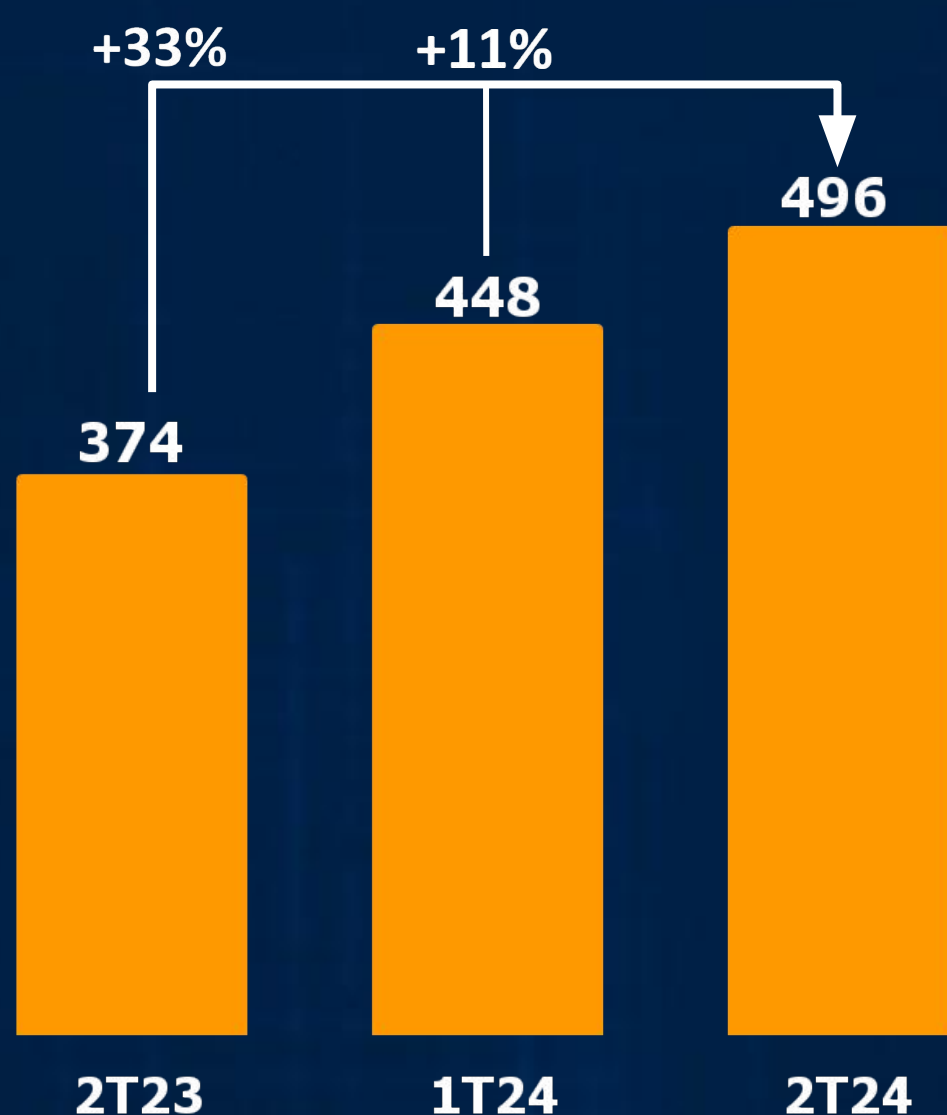
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

R\$ 149 MM

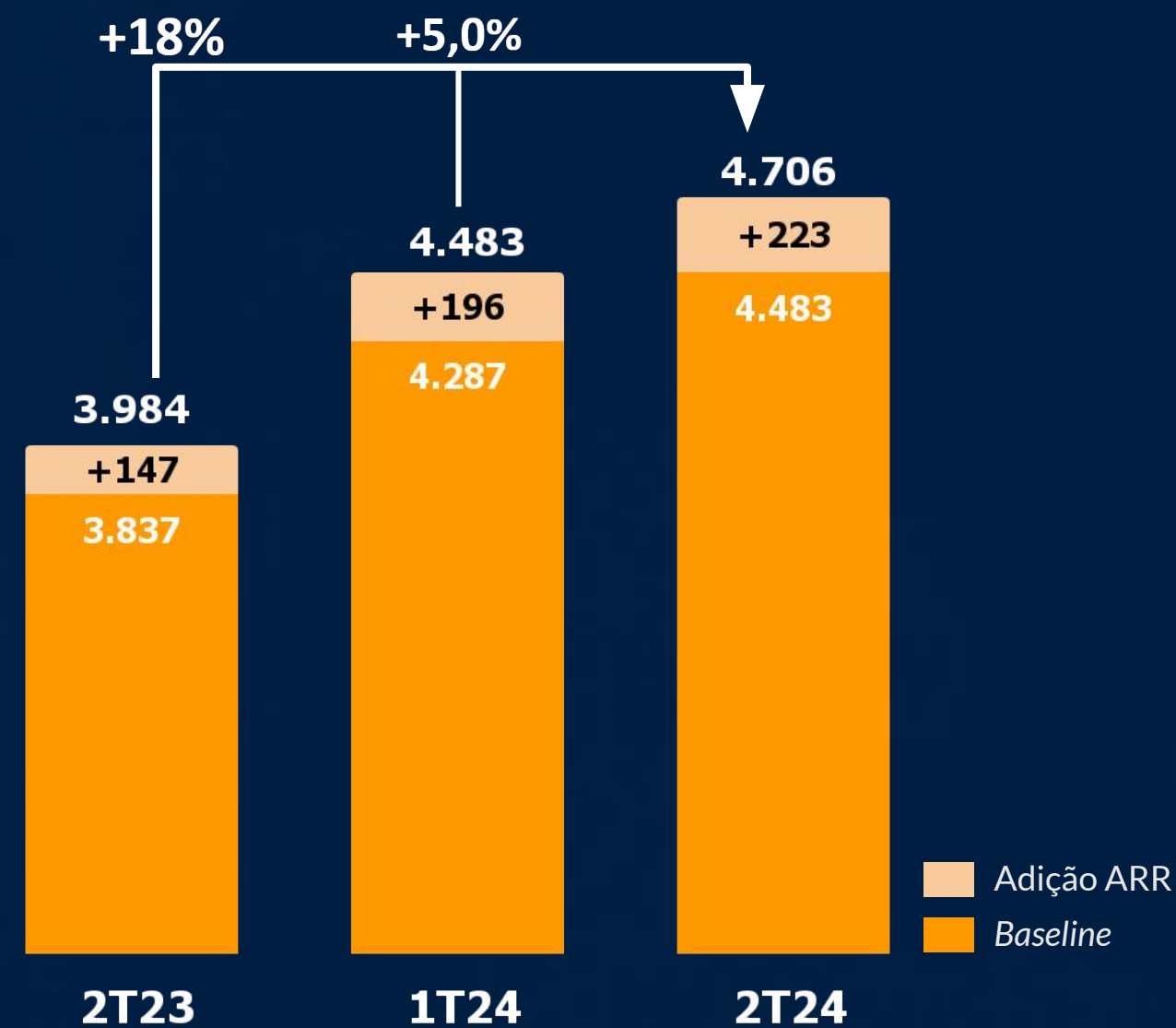
TAXA DE RENOVAÇÃO

2T23	1T24	2T24
98,3%	98,7%	98,2%

SaaS - GESTÃO (R\$MM)

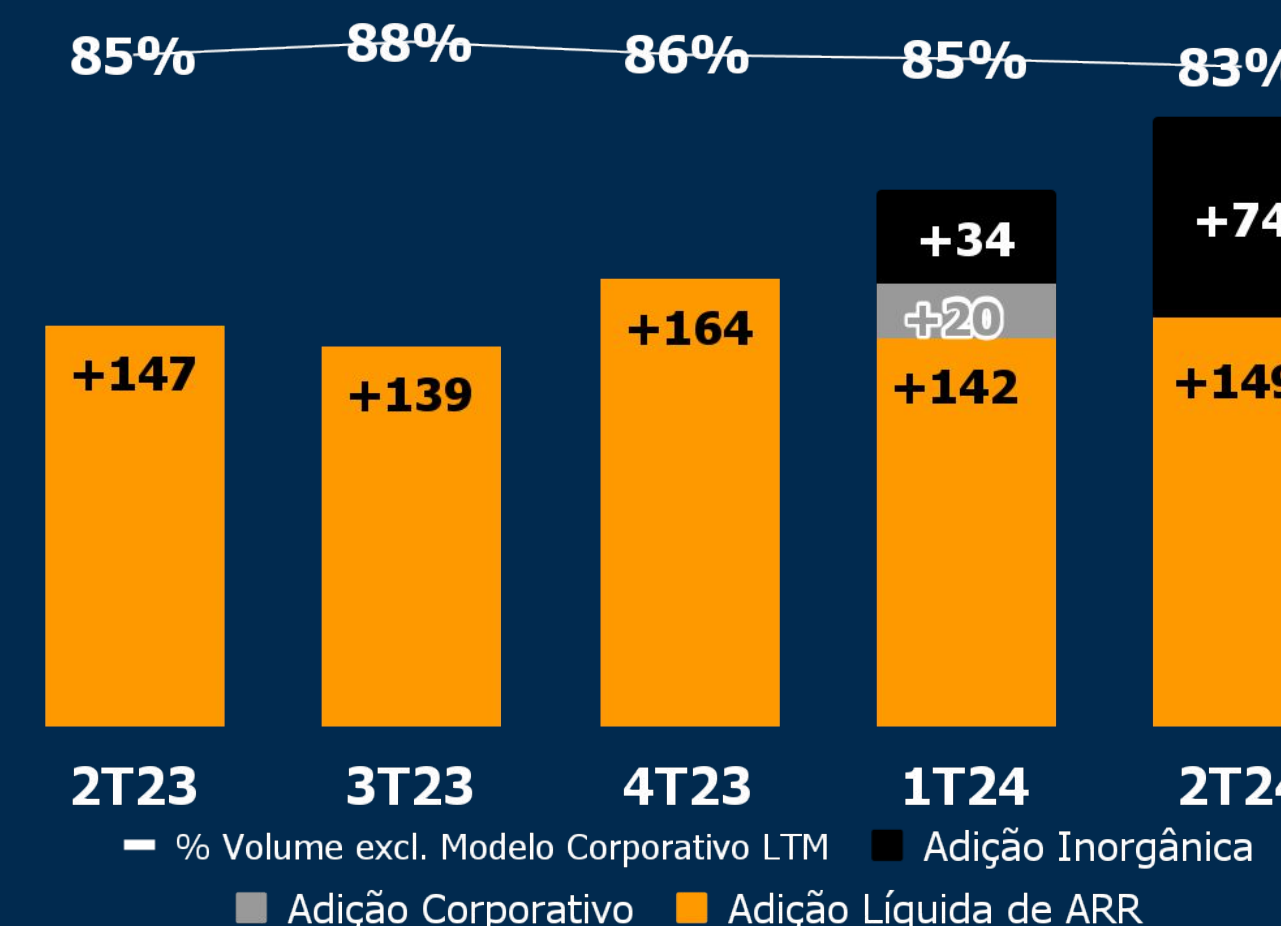


ARR (R\$MM)



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

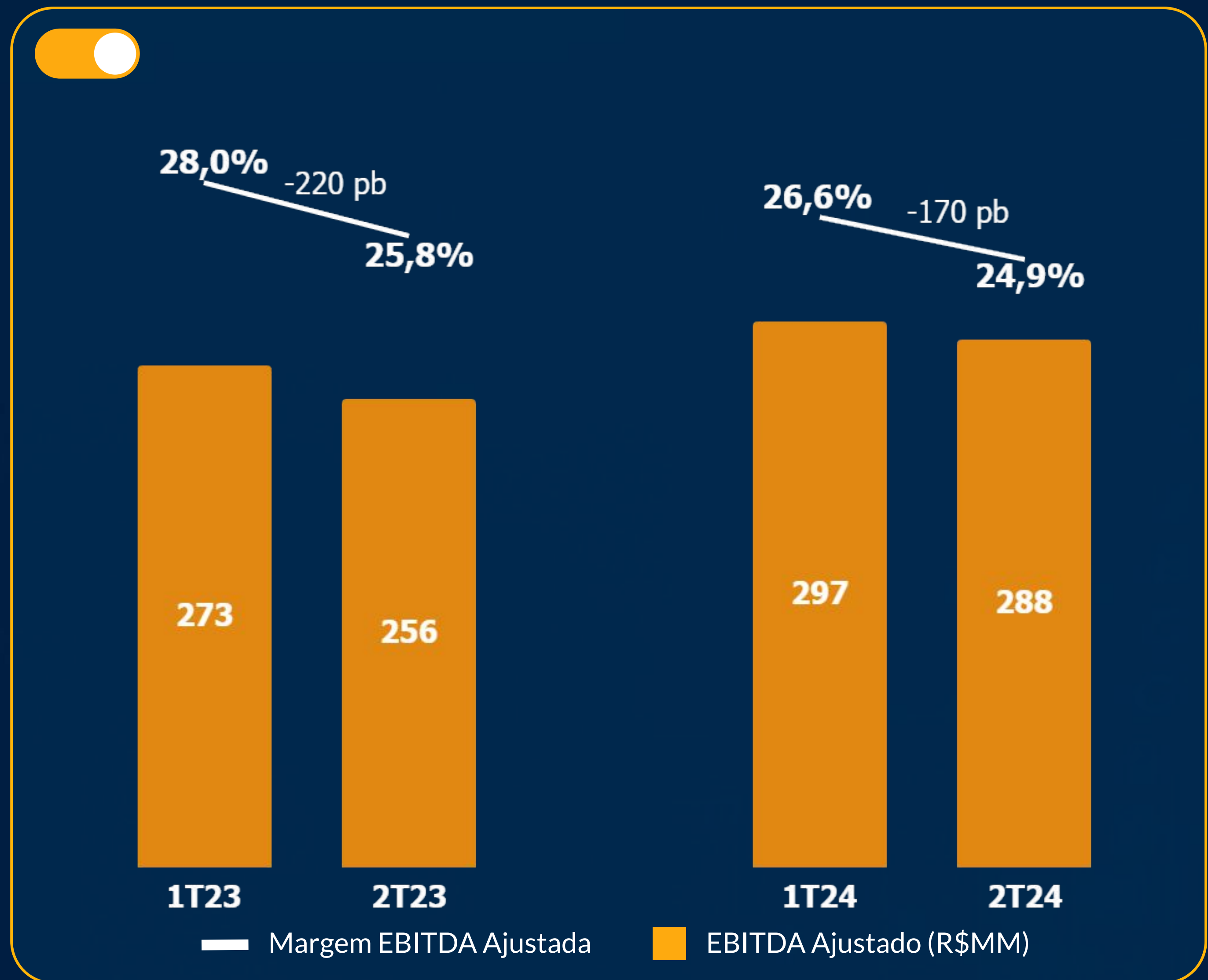


- A sustentação do bom desempenho do volume de venda versus o comportamento recente dos índices inflacionários, fez o componente Volume LTM na adição de ARR permanecer acima de 80%

EBITDA

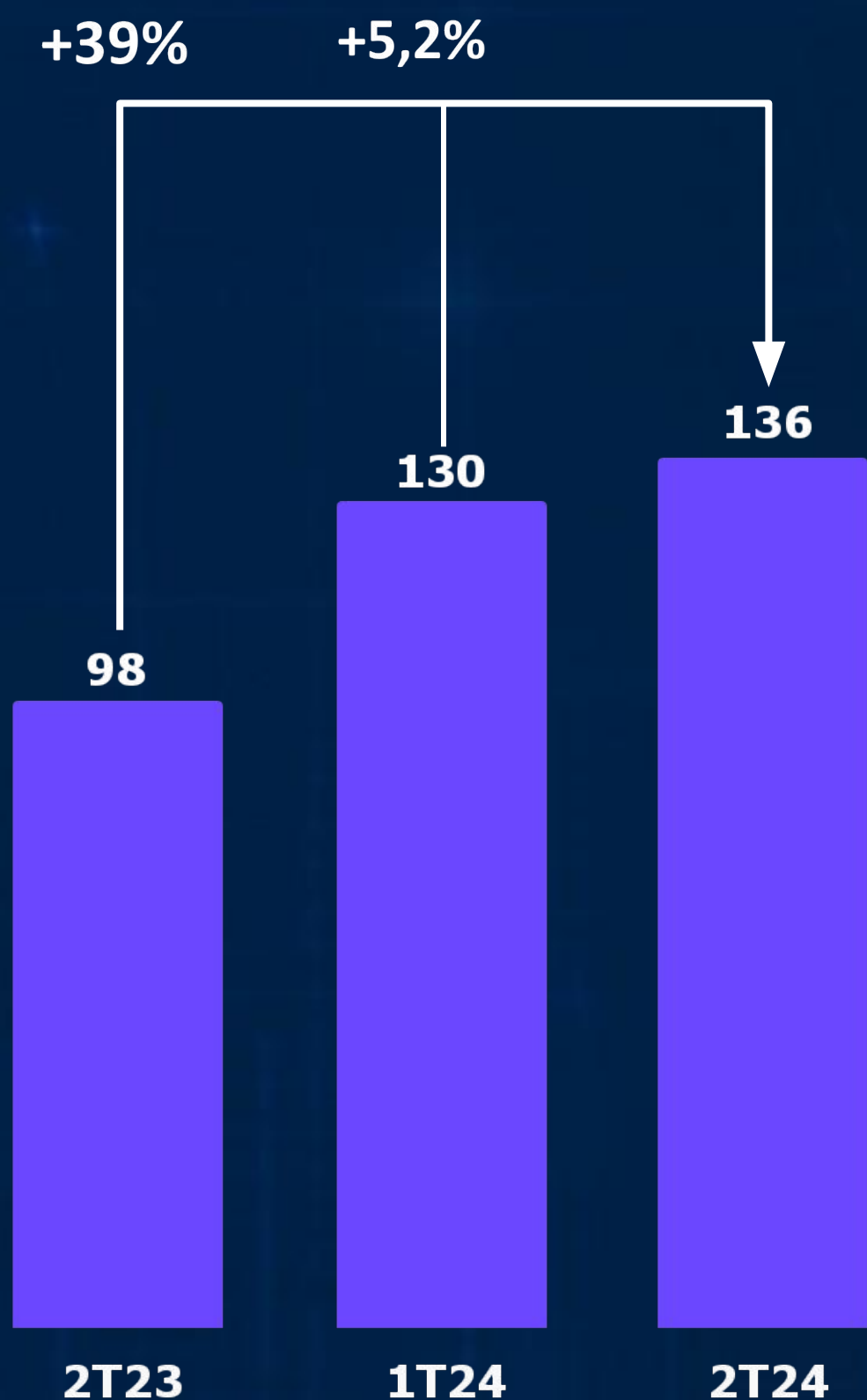
O EBITDA Ajustado de Gestão cresceu 13% em relação ao 2T23, com Margem EBITDA de 24,9%, 90 pontos base abaixo do 2T23, principalmente por conta do impacto do IGP-M negativo dos últimos períodos no repasse de inflação da receita recorrente.

A queda sazonal entre o 1T e o 2T foi 50 pontos melhor em 2024 quando comparada a 2023, mesmo com os maiores investimentos realizados este ano no Universo TOTVS e com a nova campanha publicitária, focada em construção de marca.

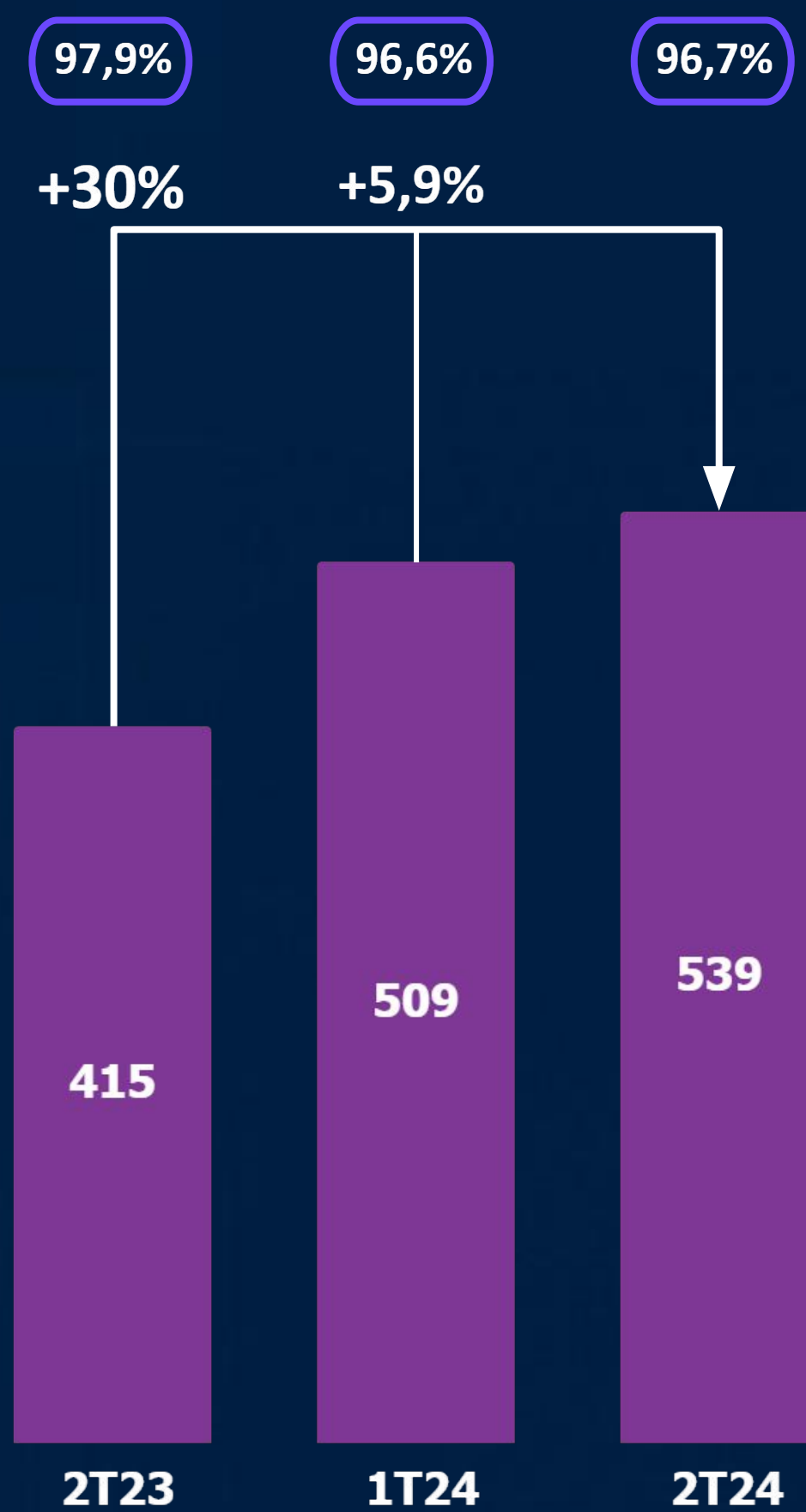


A Receita Recorrente de Business Performance avançou 40% ano contra ano, reflexo principalmente da Adição de ARR que contou com a **aceleração de vendas do RD Station Conversas, CRM e Marketing**

RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)

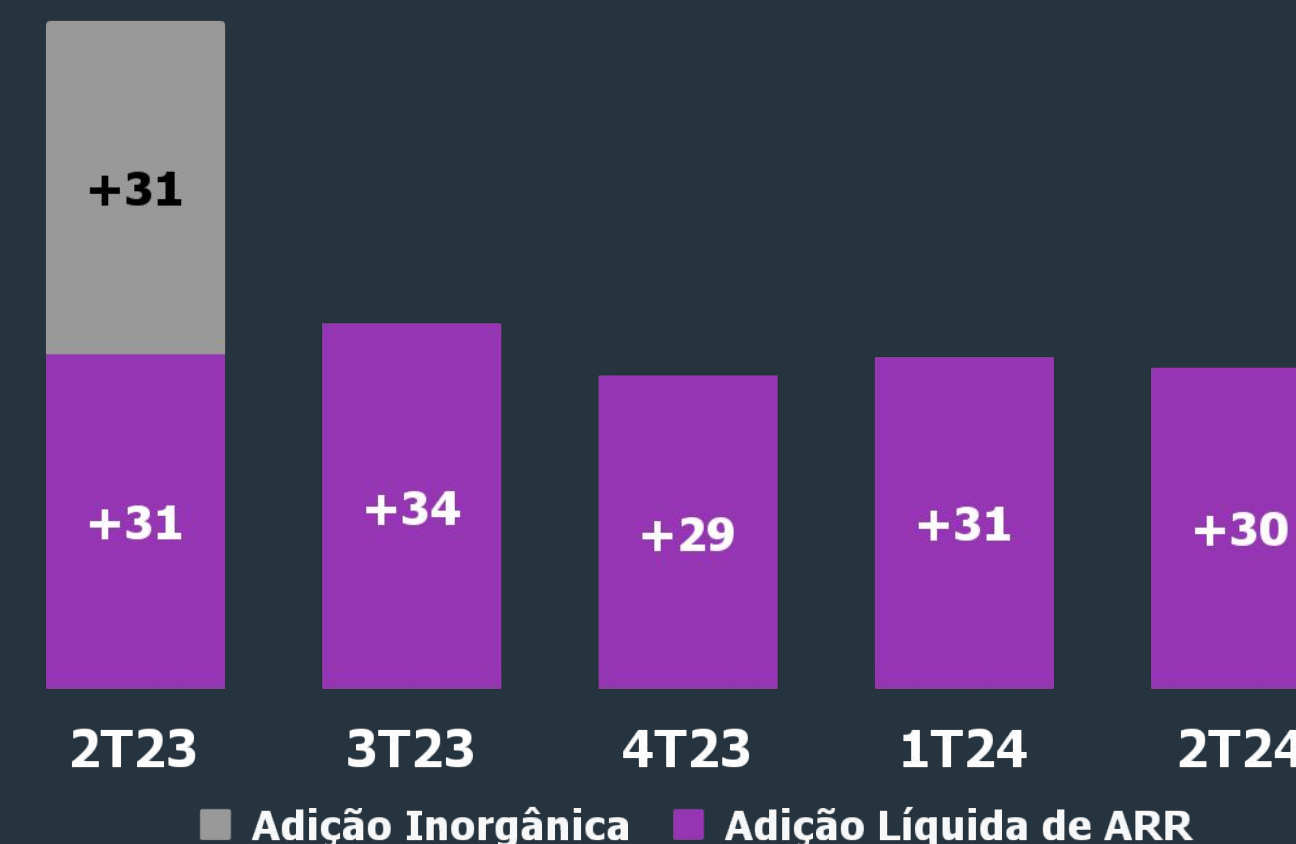


ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

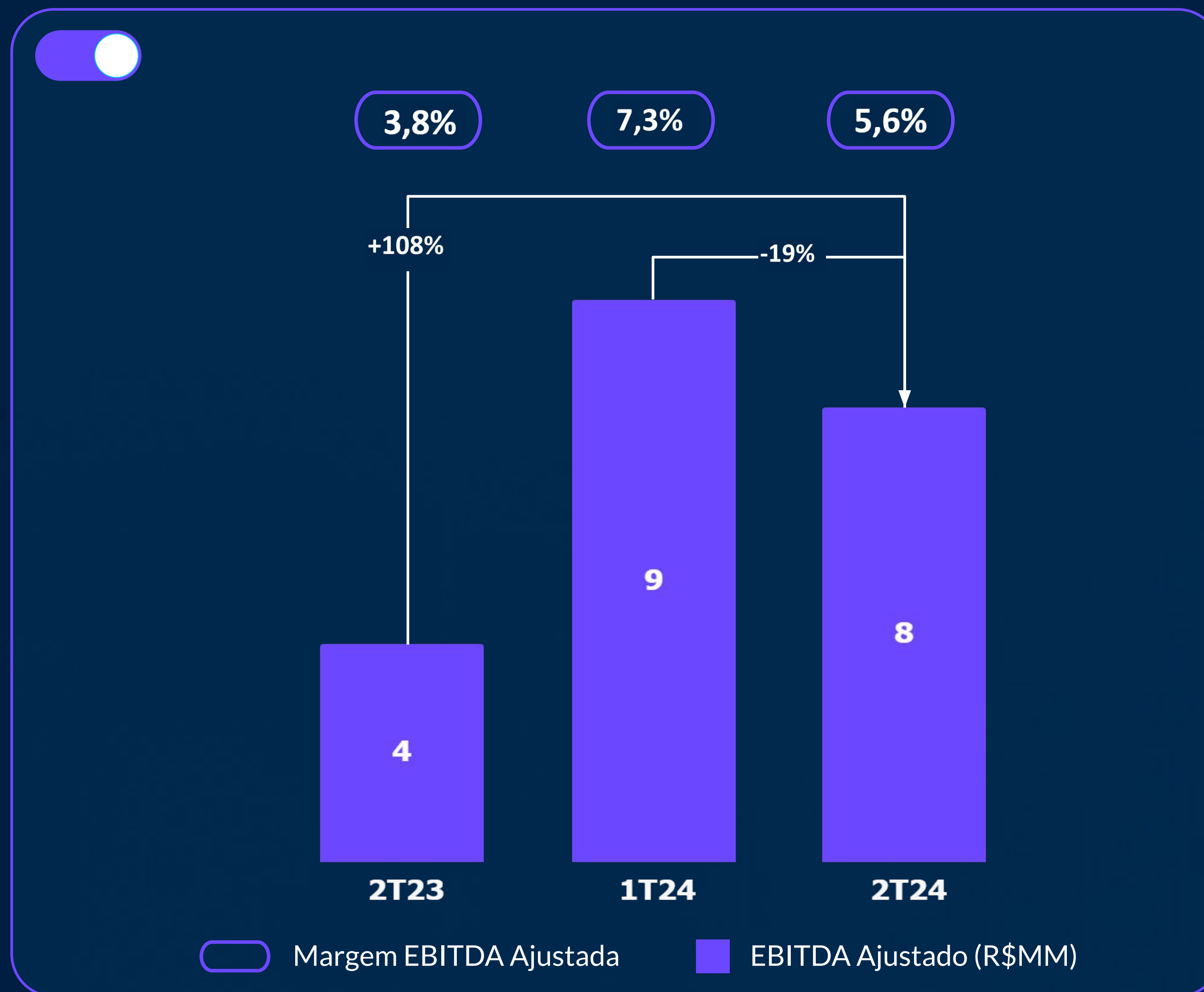


- A Adição Líquida Orgânica de R\$30 milhões levou a ARR de Business Performance para R\$539 milhões, registrando um aumento de 30% em relação ao 2T23 e de 5,9% em relação ao 1T24

EBITDA

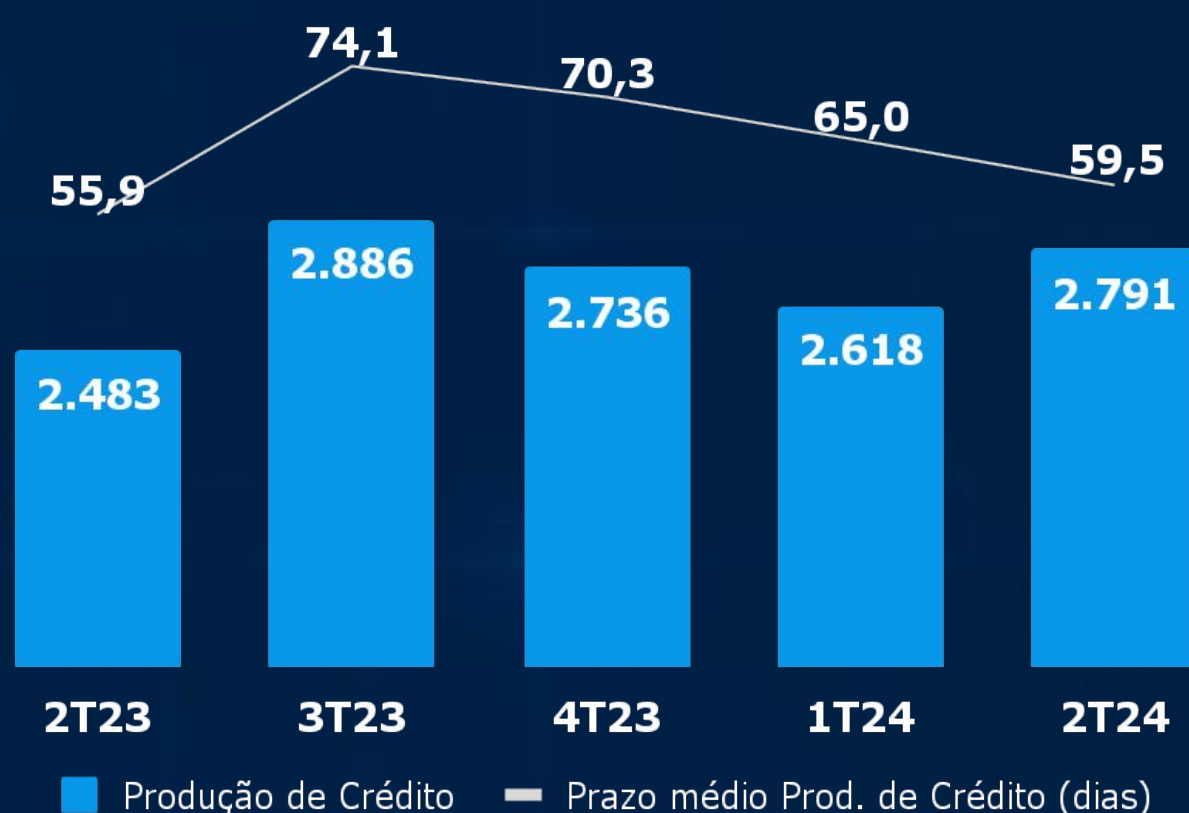
O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre em R\$7,7 milhões, mais que dobrando ano contra ano.

A dinâmica de margem crescente desta dimensão está ligada aos unit economics superiores aos de Gestão. Exemplo disso é a margem da operação da RD Station, que isoladamente encerrou o 2T24 acima de 20%.

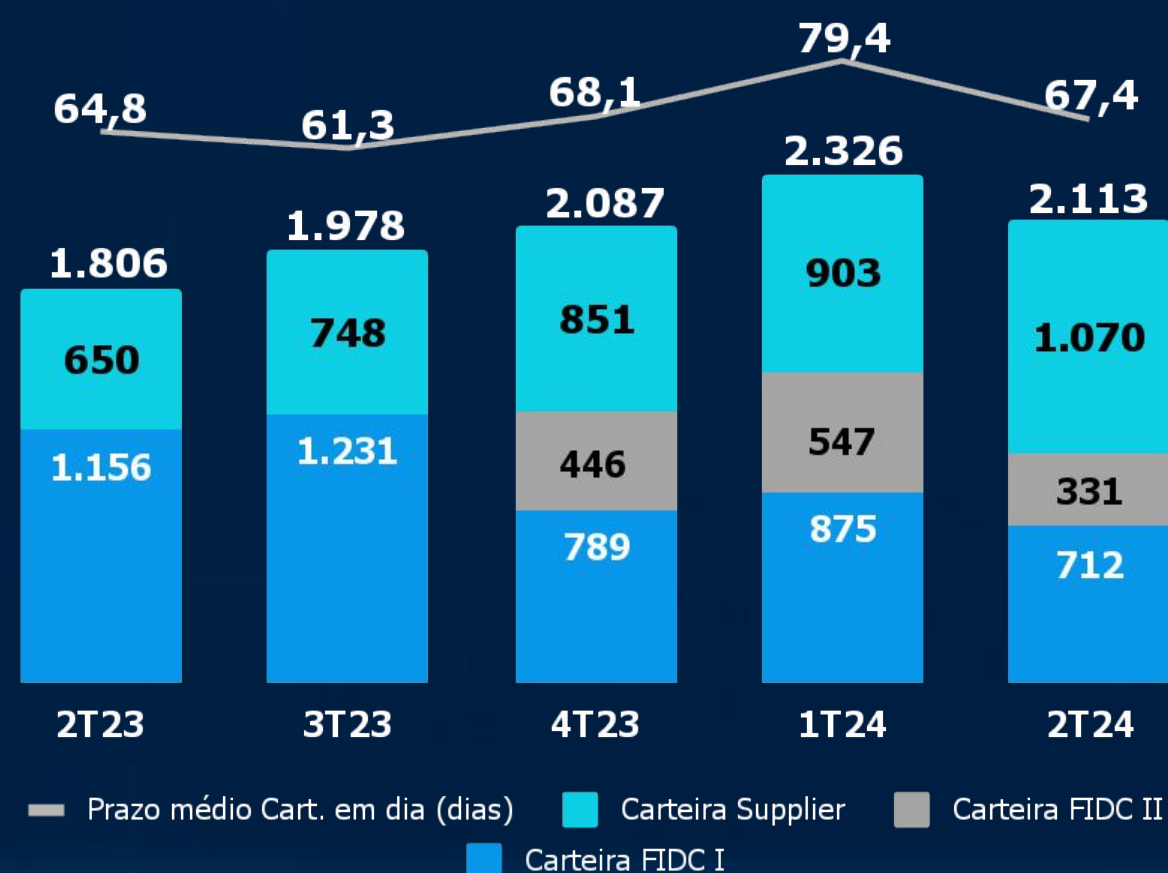


Receita Líquida de Funding **creceu 47% em comparação ao 2T23**, impulsionada pelo crescimento na Produção de Crédito e pela **redução de 22% do custo de funding no mesmo período**

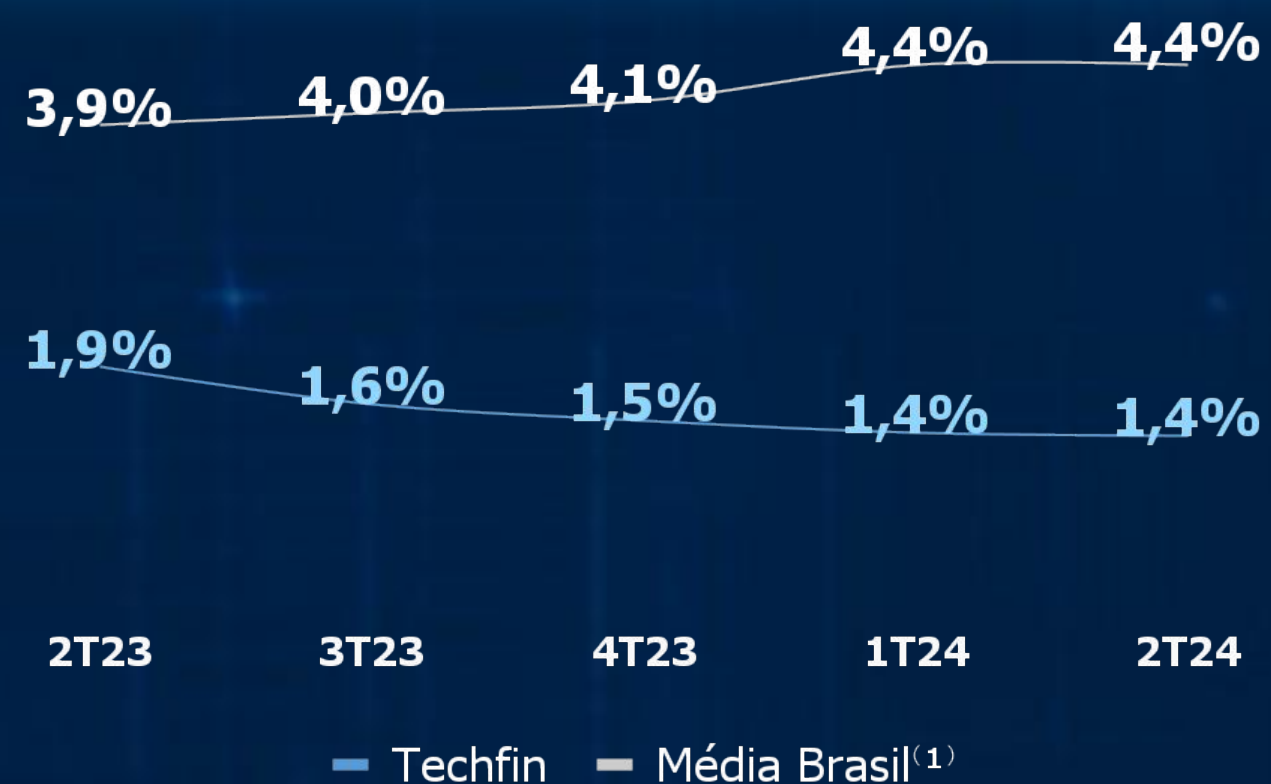
Produção de Crédito (R\$MM)



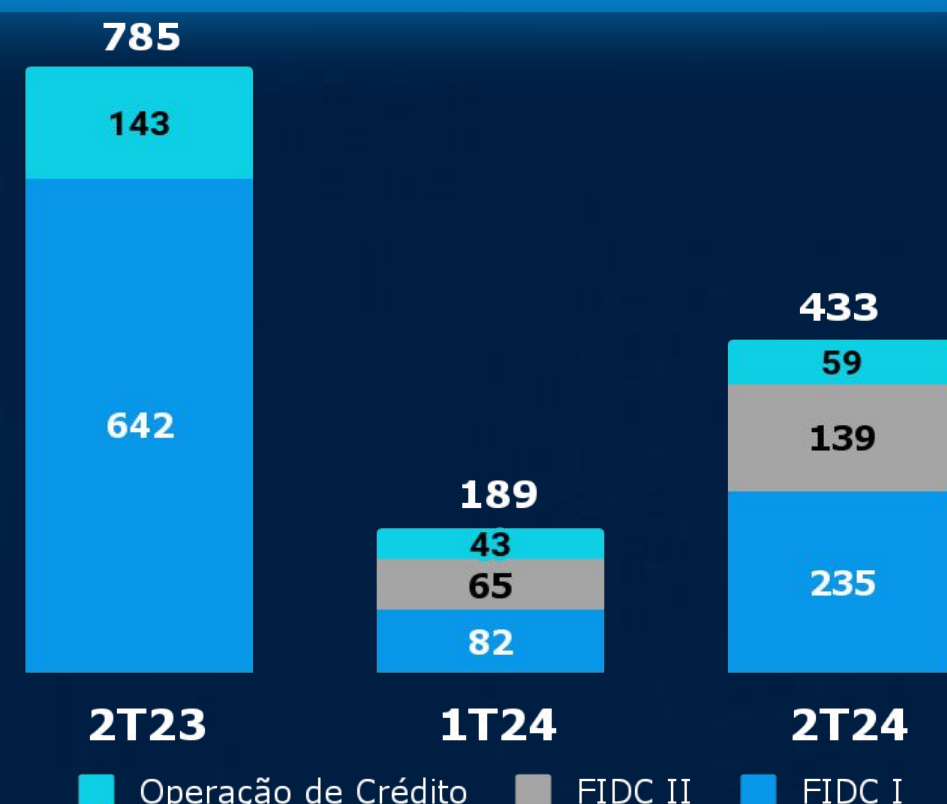
Carteira de Crédito (R\$MM)



Inadimplência > 90 dias

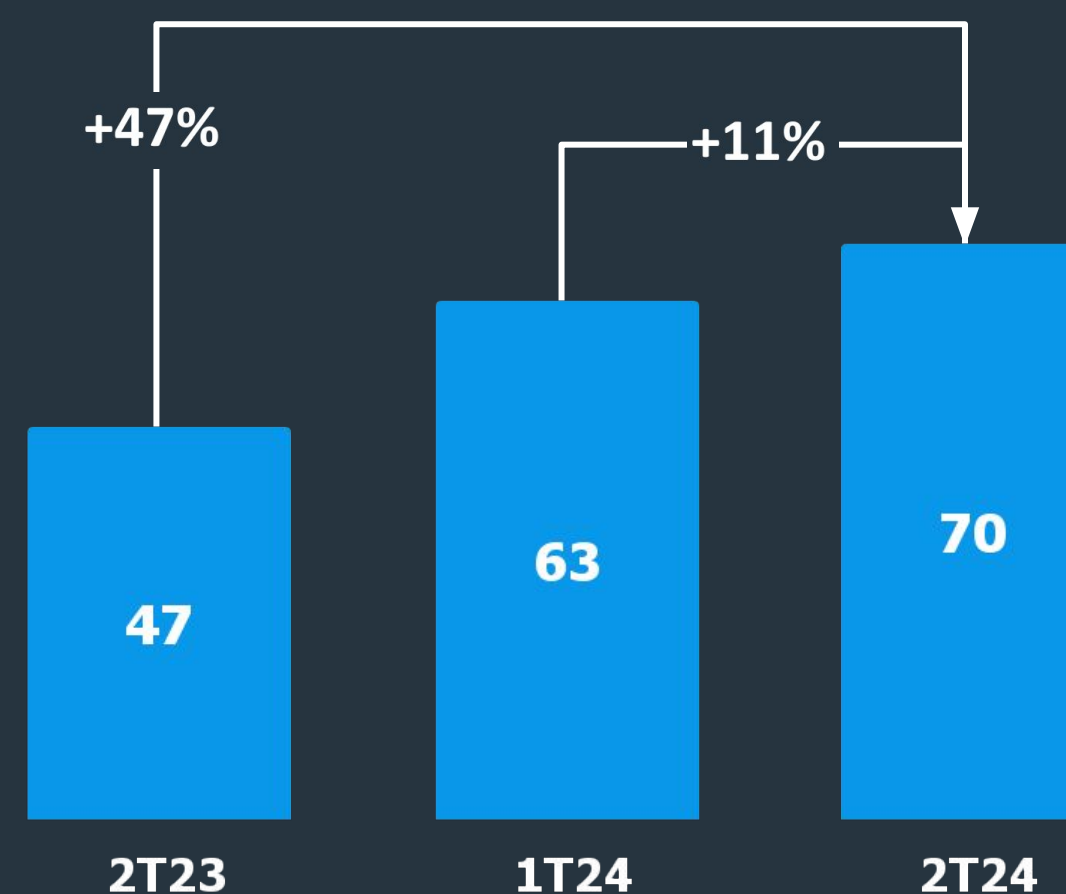


Posição de Caixa (R\$MM)



Destques

Receita Techfin Líq. de Funding (R\$MM)

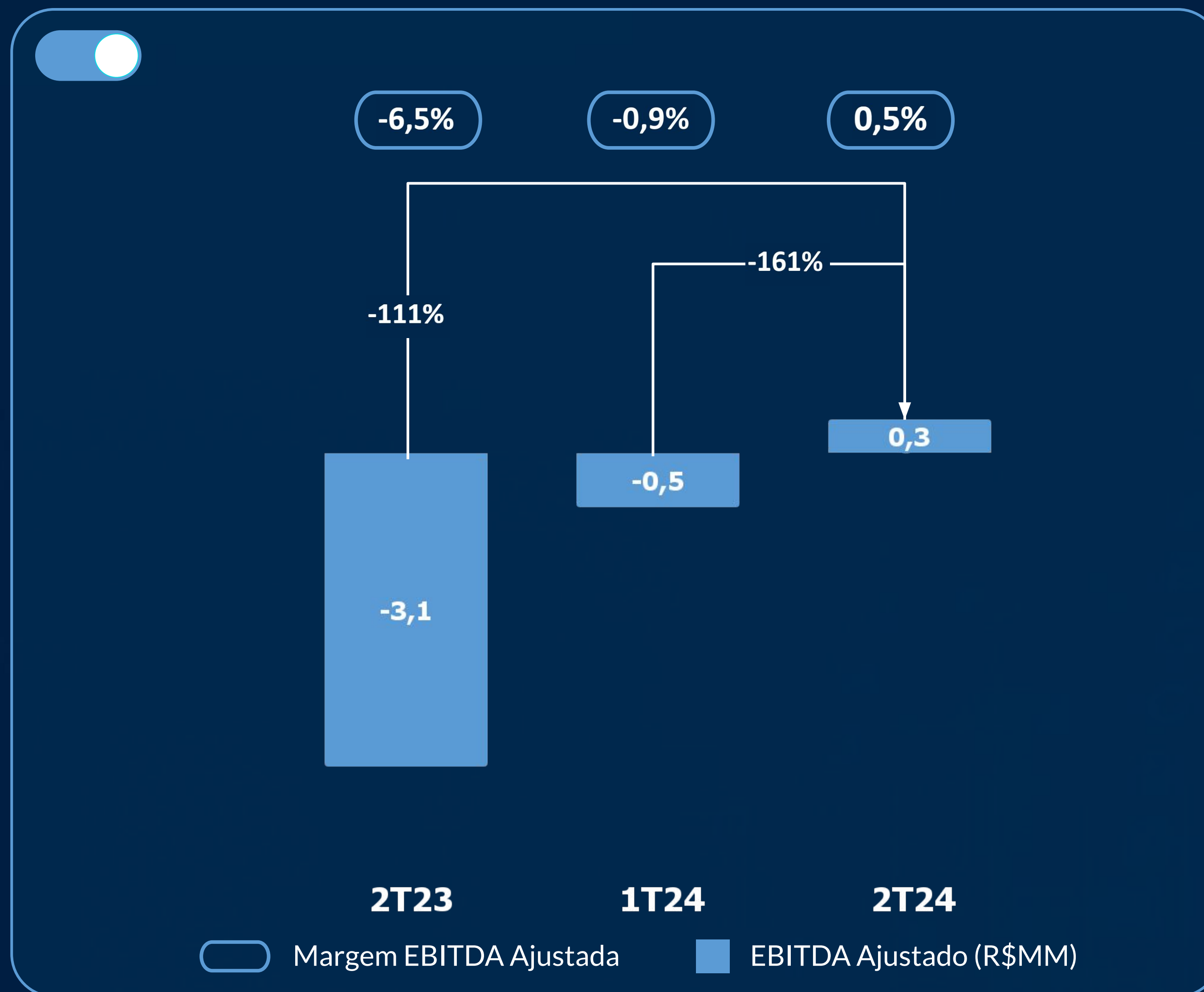


- A evolução da Receita Líq. de Funding está associada principalmente ao desempenho da Produção de Crédito que superou o montante do 1T24

EBITDA

O avanço na **integração das operações de Supplier e de Techfin** tem permitido ganhos de eficiência operacional , permitindo à TOTVS TECHFIN maior fluidez e ganho de eficiência operacional nos investimentos para a construção do novo portfólio de soluções, que considera a tese de ERP Banking, com diferenciais ligados à jornada B2B digital integrada aos softwares de gestão e uso extensivo dos dados disponíveis nesses softwares.

Este fator somado à evolução na rentabilidade, em especial no custo de funding, fizeram o **EBITDA de Techfin encerrar o trimestre positivo em R\$0,3 milhão.**





Emissão de Debêntures e Juros sobre Capital Próprio

No valor total de R\$1,5 bilhão, a emissão de Debêntures teve como objetivo otimizar o custo financeiro e alongar o perfil do endividamento bruto.

A TOTVS aprovou no dia 1º de agosto o pagamento de R\$136,8 milhões de Juros sobre Capital Próprio, o que equivale a R\$0,23 por ação, o pagamento será realizado em 26 de agosto de 2024



Institutional Investor

A TOTVS foi eleita "**Most Honored Company**" no ranking MidCap do setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações (TMT), na pesquisa "The Latam Executive Team 2023", reconhecida em 8 categorias dos rankings Geral e MidCap.



Relato Integrado 2023

Iniciativa voluntária de prestação de contas e de comunicação de desempenho em Sustentabilidade e ESG para os nossos stakeholders, a oitava edição do Relato Integrado traz como destaques:

- **(PILAR E)** avançamos no score CDP para C e ampliamos a cobertura do escopo 3 no inventário de carbono;
- **(PILAR S)** avançamos na agenda de diversidade e inclusão, promovendo um ambiente de trabalho mais equânime
- **(PILAR G)** renovamos a matriz de materialidade do negócio com nossos stakeholders.

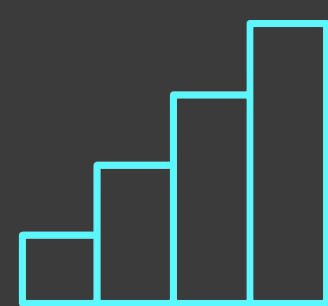
Nossa estratégia de negócios em uma simples frase:
“AUMENTAR A RELEVÂNCIA DA TOTVS NOS CLIENTES”



21 trimestres consecutivos
com crescimento de 2 dígitos da
Receita Recorrente

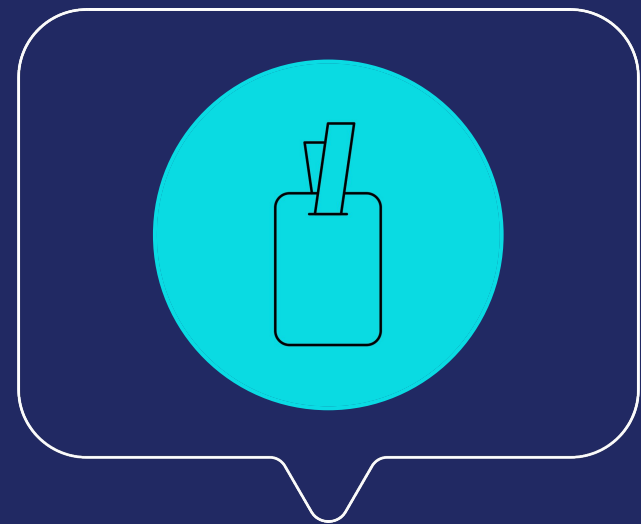


Recorde de adição de volume de ARR
em Gestão no 2T24



Mercados de Gestão e Biz Performance cresceram
respectivamente 2x e 4x o PIB nominal, e a TOTVS
cresceu consistentemente mais que ambos

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



totvs.com



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[/totvs](https://discord.com/channels/123456789/123456789)



[/totvs](https://www.youtube.com/channel/UC123456789)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)



totvs.store

O Brasil

que

faz

faz

com

 **TOTVS**