



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com
Investidores

2025/ Março



AVISO LEGAL

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





01

A TOTVS



NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



 **1980**

STARTUP
Nasce a
Microsiga

 **1990**

WARM UP
Sistema de
Franquias

 **2000**

SER Nº1 NO BRASIL
Nasce a
TOTVS

 **2010**

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

 **2020**

TRUSTED ADVISOR
Multi-unidades
de negócio
Ecossistema 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

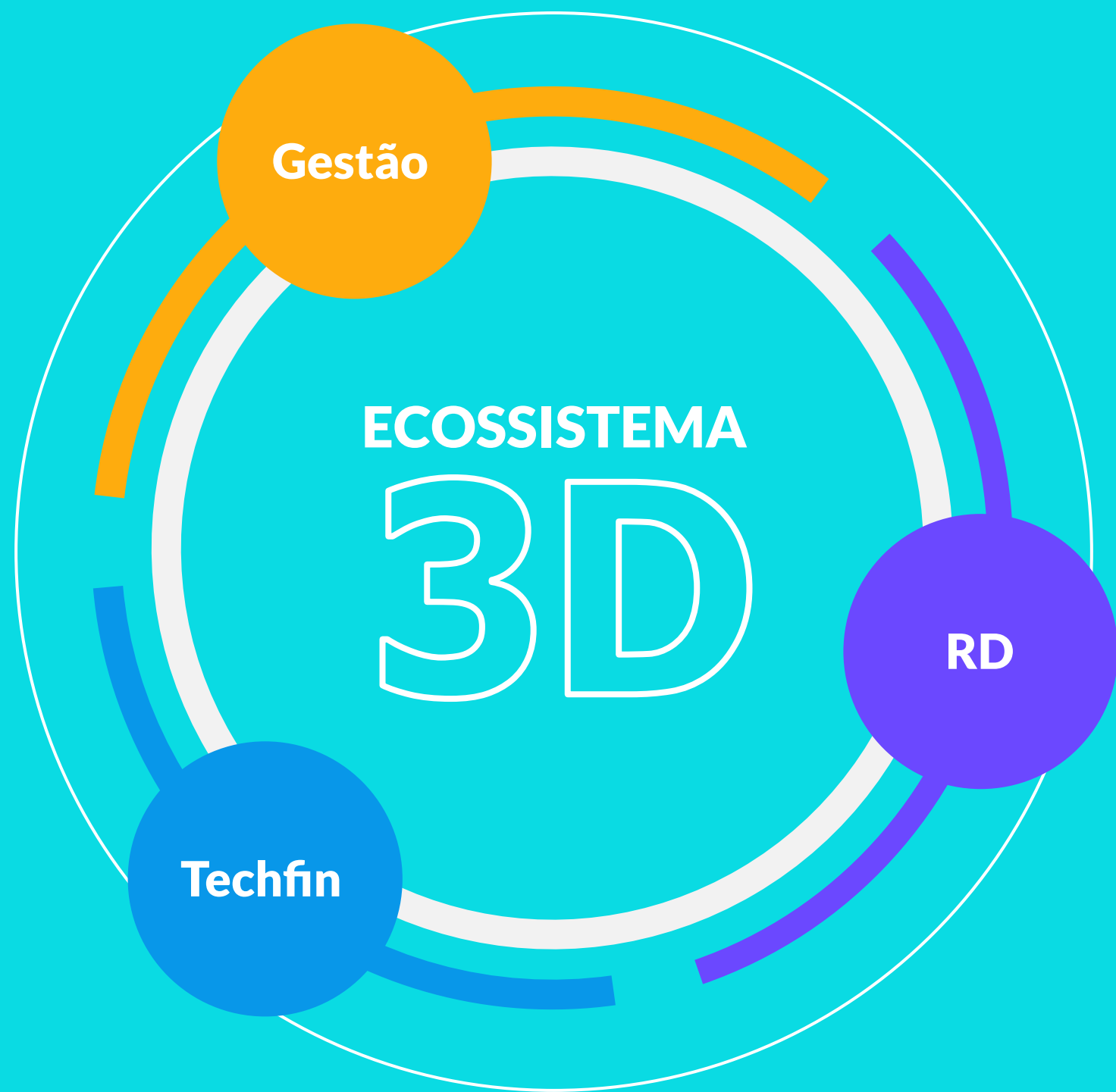
Realização de 2 *Follow-ons* (2019 e 2021) que captaram R\$2,5 bilhões no total

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 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** (RD Station e Techfin)

3

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

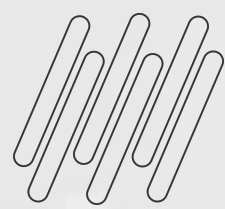
- 1. Foco no SMB**
- 2. Proximidade e intensidade de relacionamento com clientes**
- 3. Somos os maiores do mercado**

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



+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



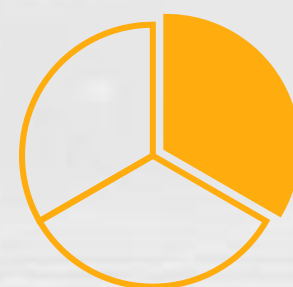
11 centros de desenvolvimento

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



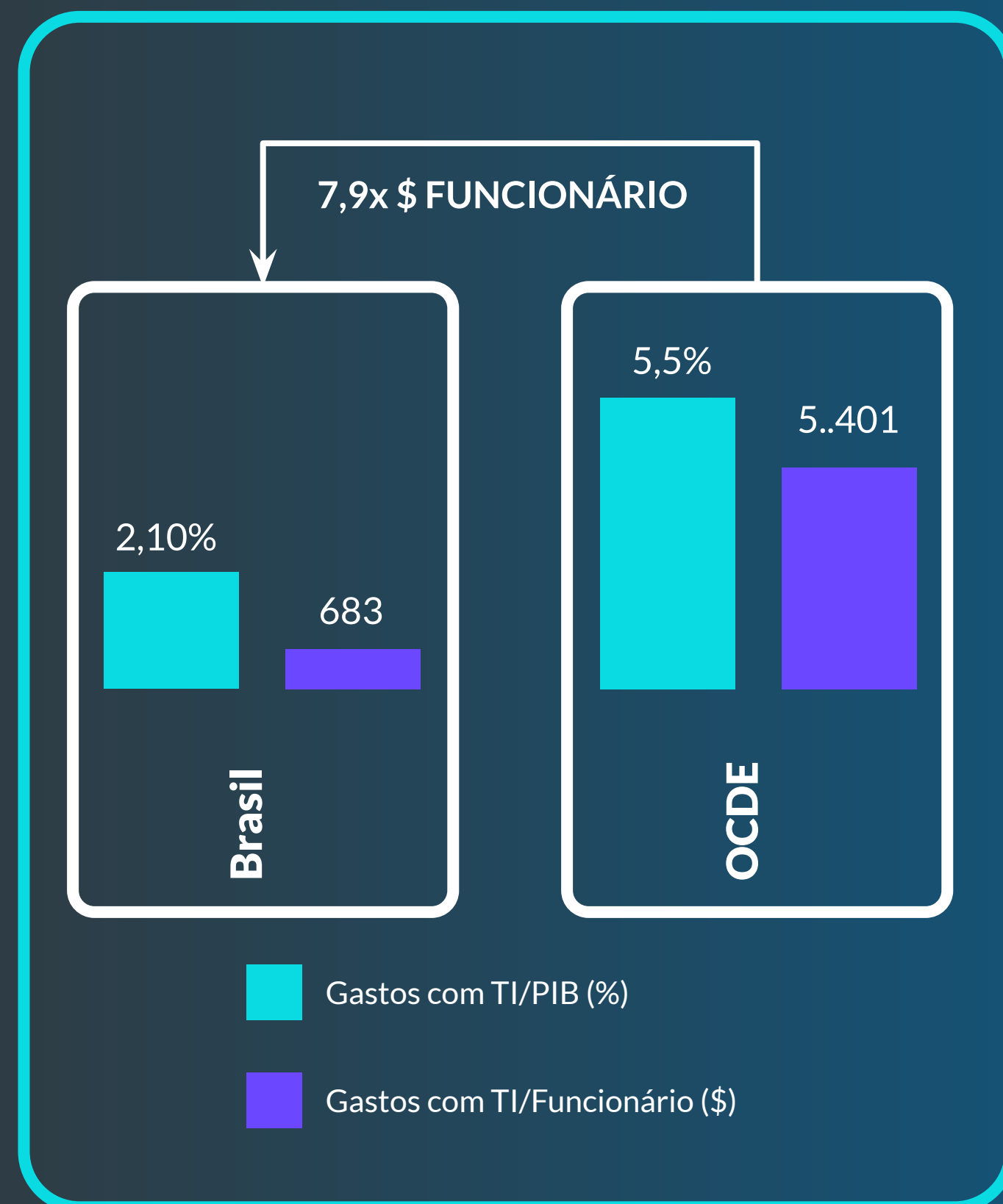


02

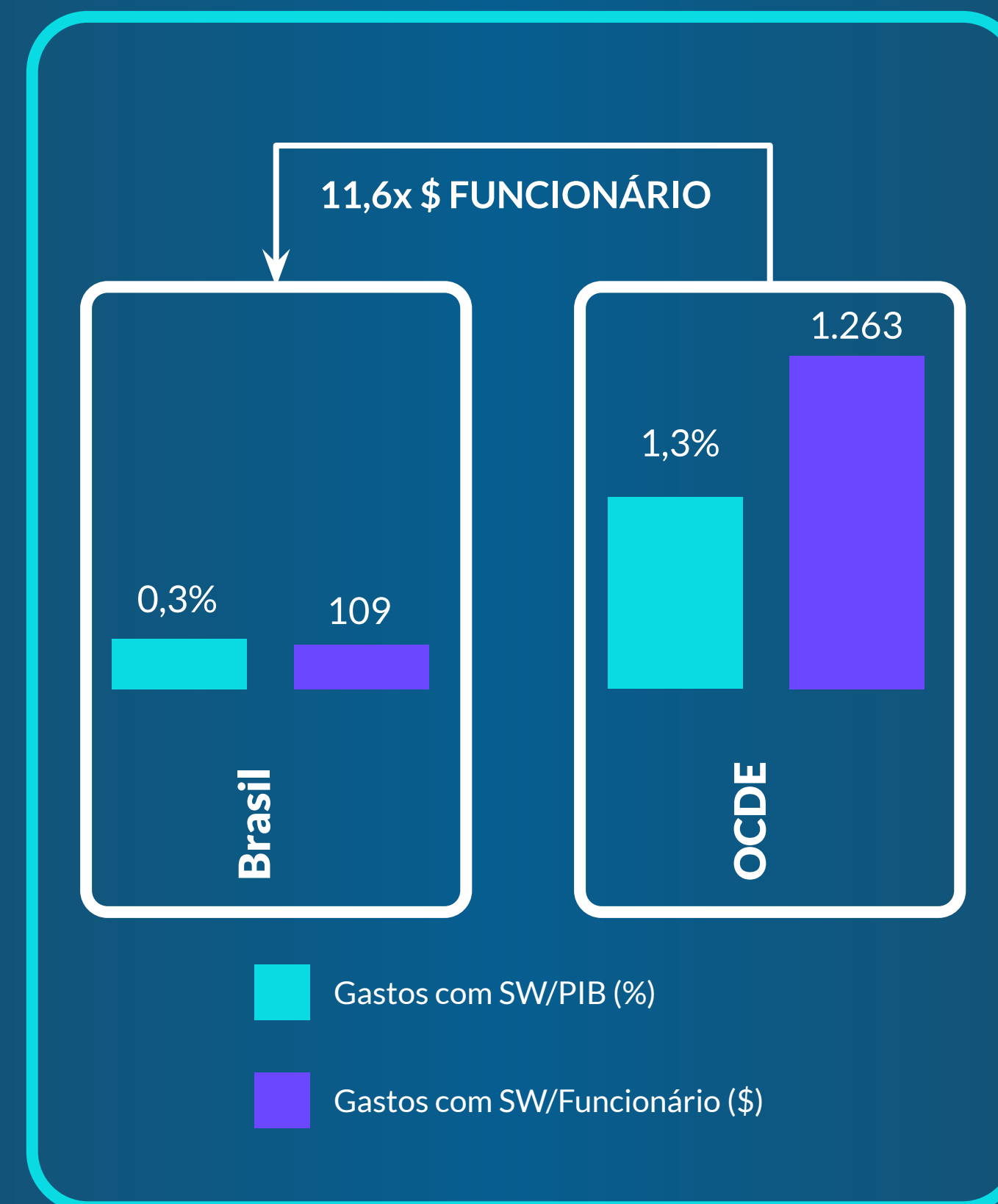
MERCADO ENDEREÇÁVEL

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

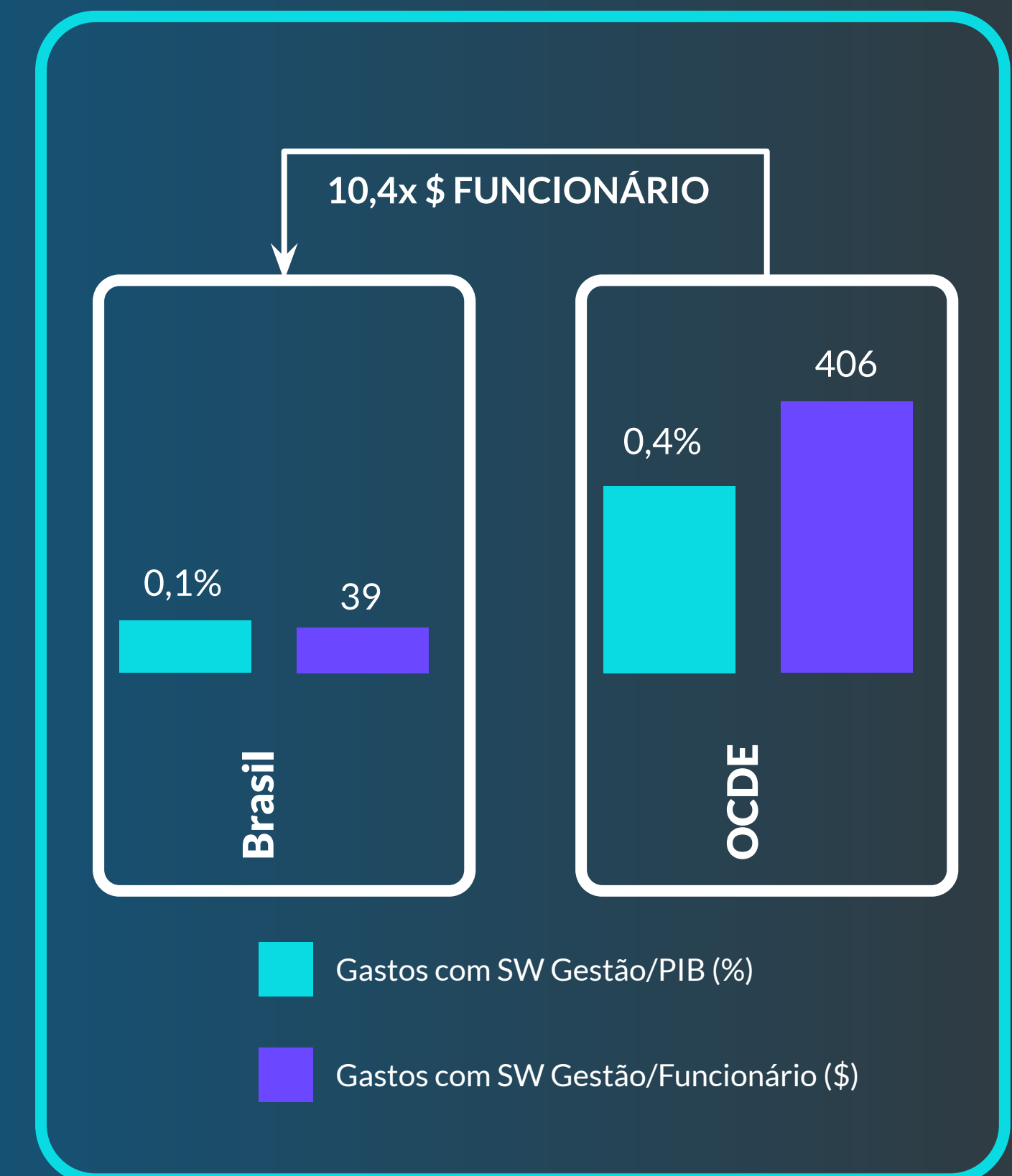
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



/// 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 RD Station ⁽²⁾ | 26,0% | 25,9% |
| TOTVS RD Station ⁽⁴⁾ | 89,8% | 32,9% |

2X PIB NOMINAL ⁽¹⁾

+1,7 p.p. Mercado de Gestão⁽²⁾

+2,9 p.p. Mercado de Gestão⁽²⁾

4X PIB NOMINAL ⁽¹⁾

+64 p.p. Mercado RD Station⁽⁴⁾

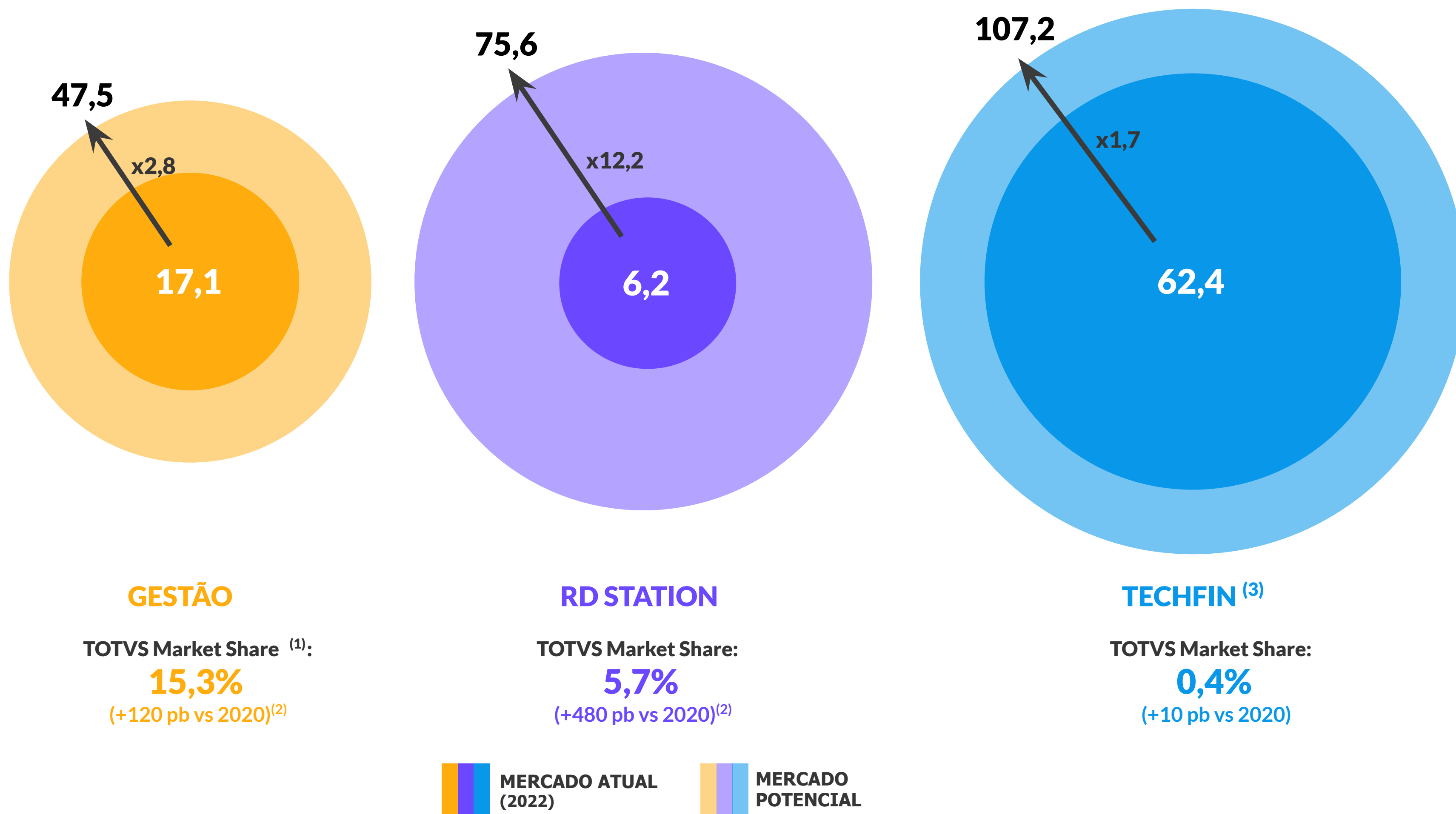
3X PIB NOMINAL ⁽¹⁾

+7 p.p. Mercado RD Station⁽⁴⁾

Fontes: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Receita Recorrente de Gestão; e (4) TOTVS - Receita da RD Station de 2013 e 2019.

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

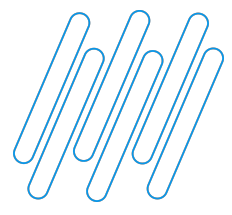
Fontes: IDC, Banco Central e TOTVS Market Intelligence, respectivamente. | Notas: (1) Market share da TOTVS considera, além das soluções ERP Back-office e RH, Verticais e outras soluções; (2) Considera a **revisão do tamanho de mercado**, inclusive de períodos anteriores, realizada pelo IDC que alterou 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





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

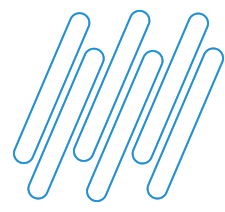
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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 ESG

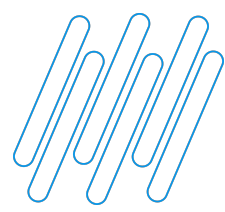
Time executivo engajado e experiente no setor de tecnologia. Cultura de excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de excelência em governança, ética e integridade e ESG.



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 |
| 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



Muito além do ERP: ecossistema de 3 dimensões de negócios



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



Cloud



On-premise



Em várias mídias

Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



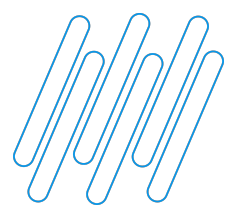
Força de vendas próprias



Afiliadas



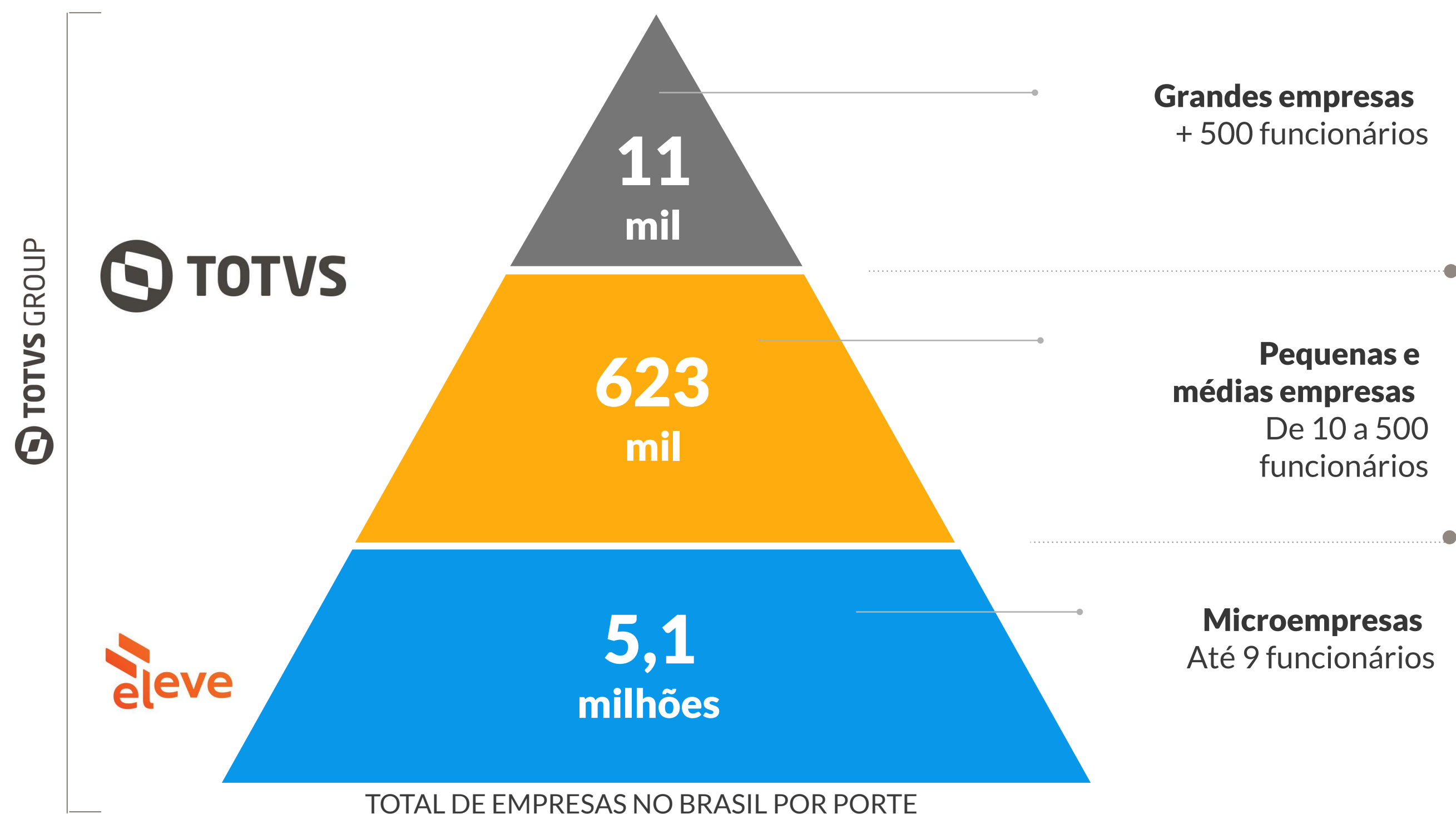
Plataforma Digital



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



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

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

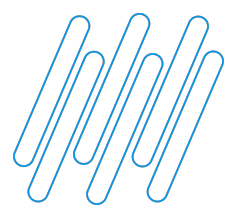
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

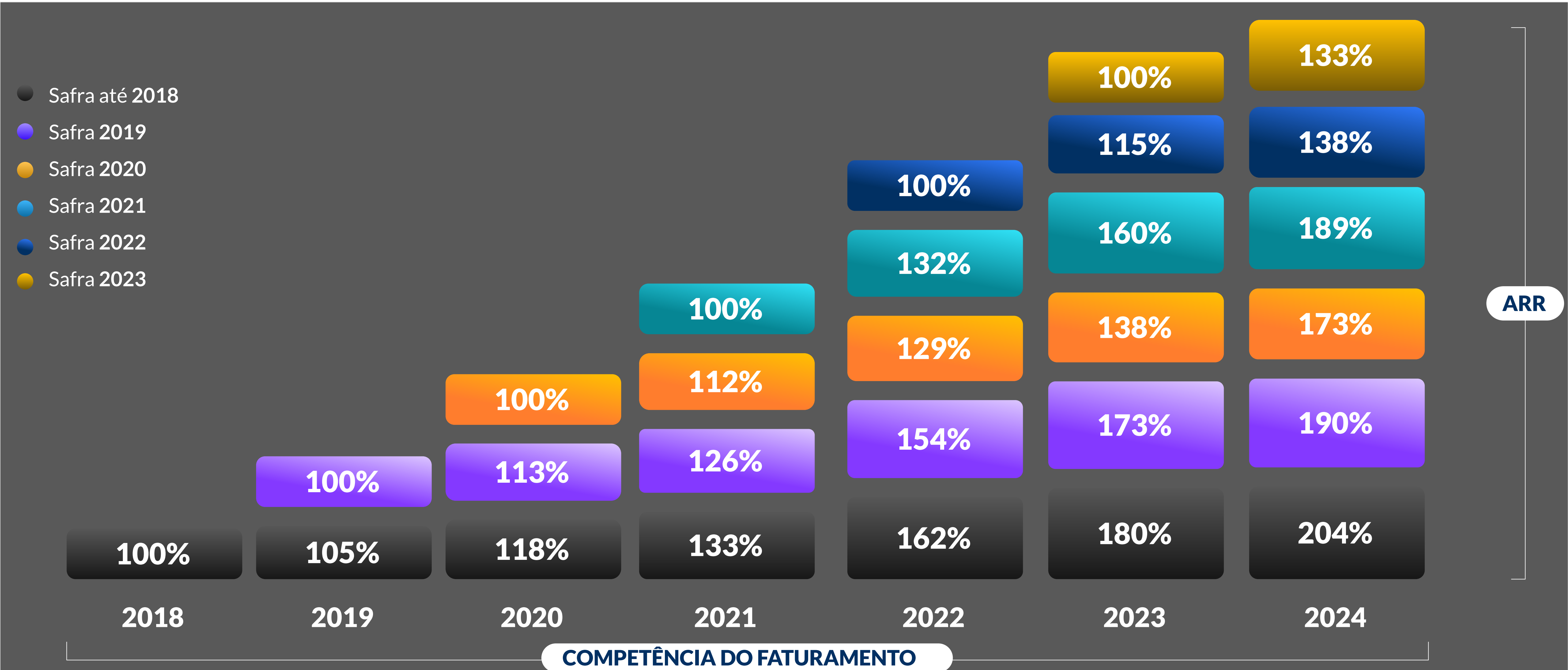
PLG (Product-Led Growth)

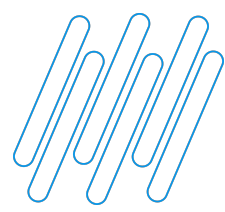
- Up-sell impulsionado pelo crescimento conduzido por produto



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.





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

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



Digitalização e Acesso Inovador ao Crédito
Exponencializando negócios novos e existentes

TECHFIN

- ✓ CRÉDITO
- ✓ GESTÃO DE CAIXA
- ✓ PAGAMENTOS

Digitalização CX
Cative e seja relevante

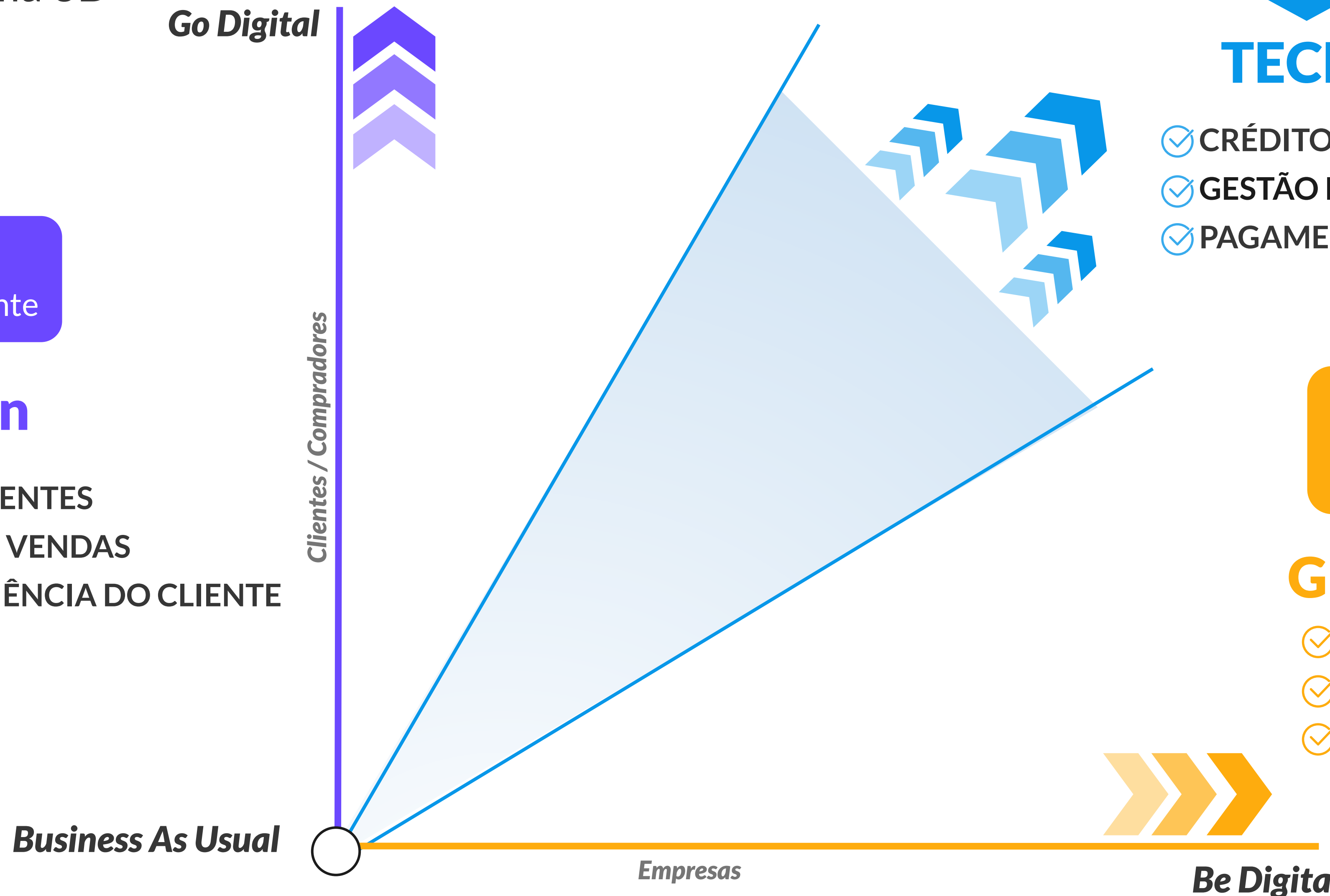
RD Station

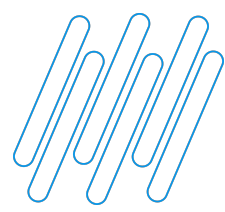
- ✓ CONHEÇA SEUS CLIENTES
- ✓ CRESCIMENTO NAS VENDAS
- ✓ MELHORE A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Digitalização da Companhia
Seja ágil e sólido

GESTÃO

- ✓ PROCESSOS
- ✓ PESSOAS
- ✓ PRODUTIVIDADE





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



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 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

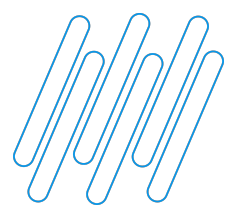


Treinamentos

Microempresas



**Soluções para
Microempresas**



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



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*



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



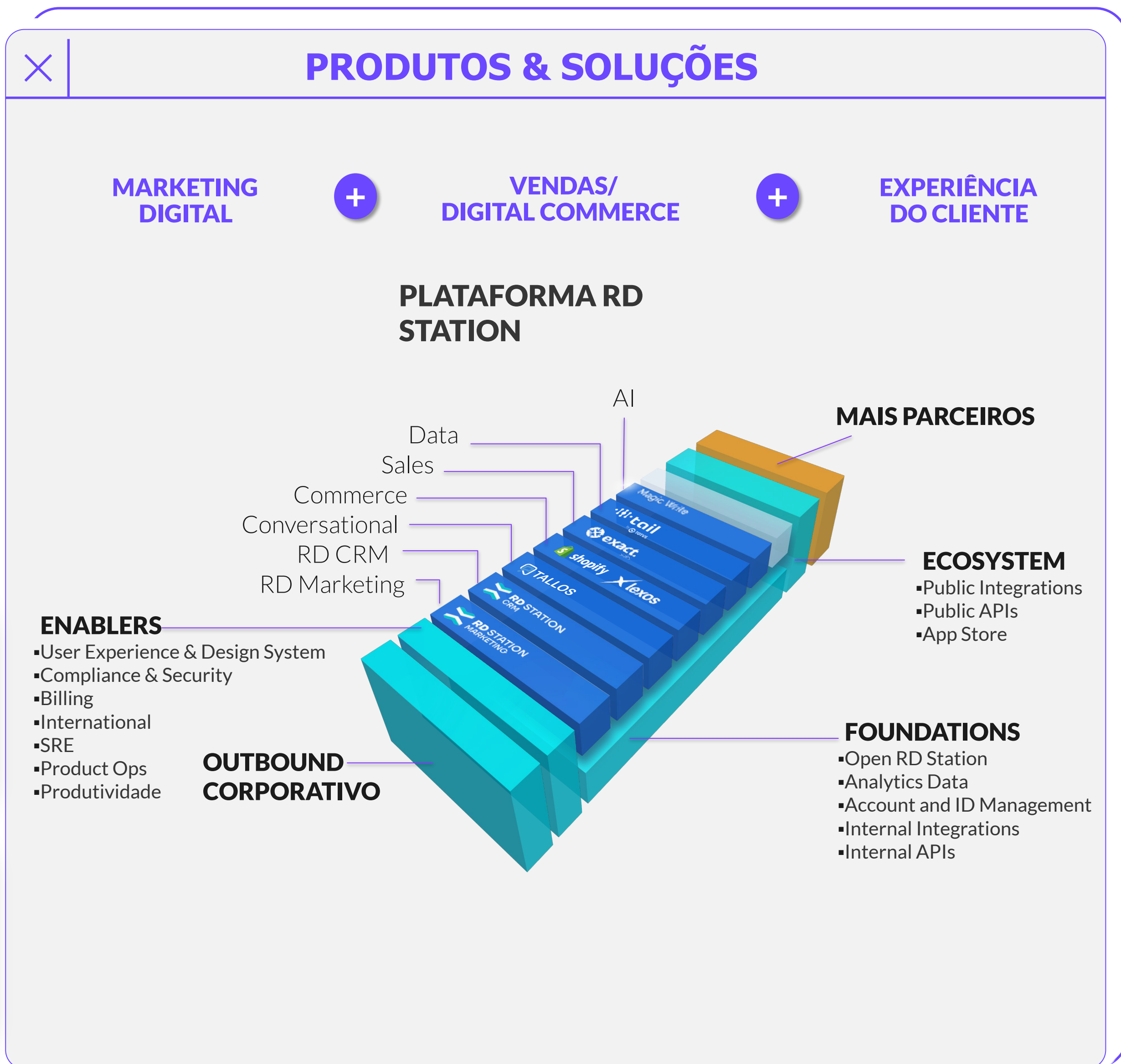
Aumento na eficiência comercial

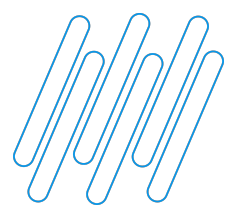


Controle das vendas realizadas por lojas virtuais e marketplaces



Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja virtual





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



BUSINESS UNIT TECHFIN

JORNADA ÚNICA | ERP BANKING

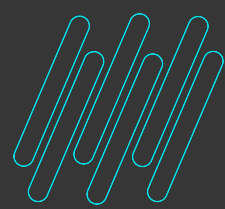
Unimos tecnologia e inteligência de dados para simplificar, ampliar e democratizar o acesso das empresas a serviços financeiros com uma proposta de valor disruptivo que considera a tese de **ERP BANKING**, integrando os softwares de Gestão com as ofertas de soluções financeiras

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

✓ Regulação **mais baixa**

✓ Unidade de negócio **auto sustentável**





M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO



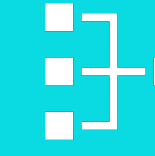
Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D

PARCERIAS



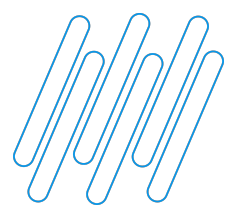
Parcerias com empresas líderes,
incluindo Shopify, B3 e Itaú

AQUISIÇÕES



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

Crescimento associado a uma maior eficiência



CONSTRUINDO O ECOSISTEMA DE 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

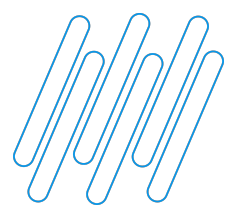
| | |
|---|---|
| Crédito B2B Out/2019 | Racional Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento |
| Plataforma digital de serviços financeiros Abr/2022 | Racional Ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros no mercado B2B |



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



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 ACESSORAMENTO

Auditoria Estatutário (CAE)

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

Gente e Remuneração (CGR)

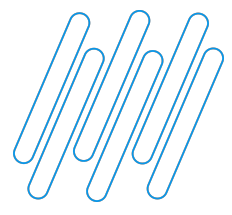
Analisa a remuneração dos Administradores e acompanha a avaliação anual dos executivos e o plano de sucessão

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

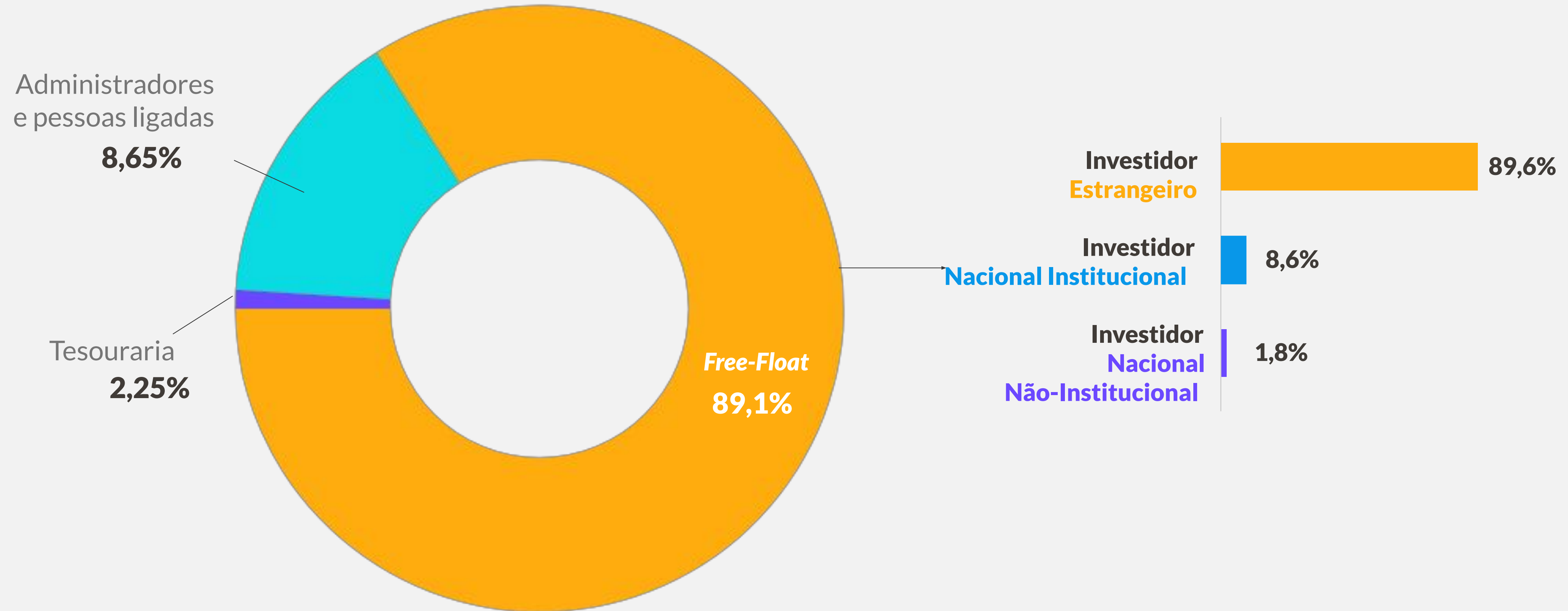
Estratégia (CE)

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





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

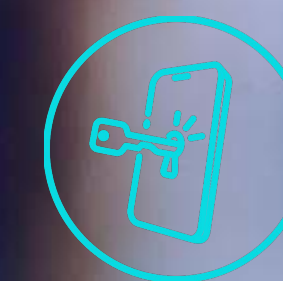
define a nossa essência



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)

11.342 no Brasil



307 no exterior



ARG

MEX

USA

COL

Por gênero



61%



39%

Por posições de liderança



62%



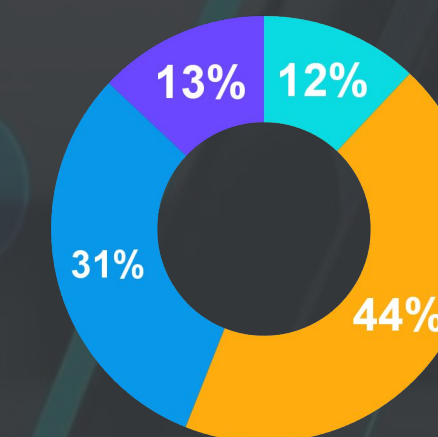
38%

Por geração

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

Por atividade desempenhada

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



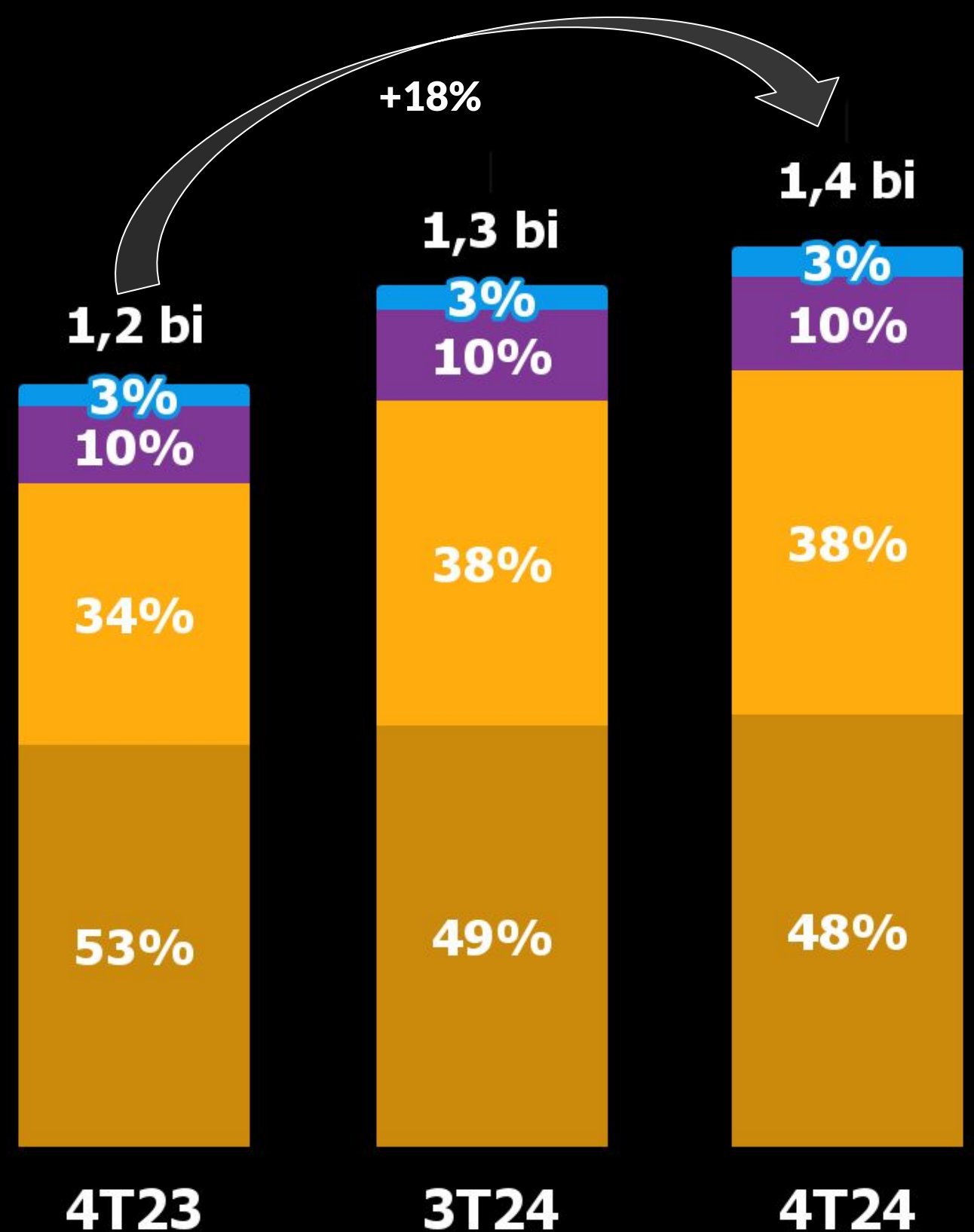


04

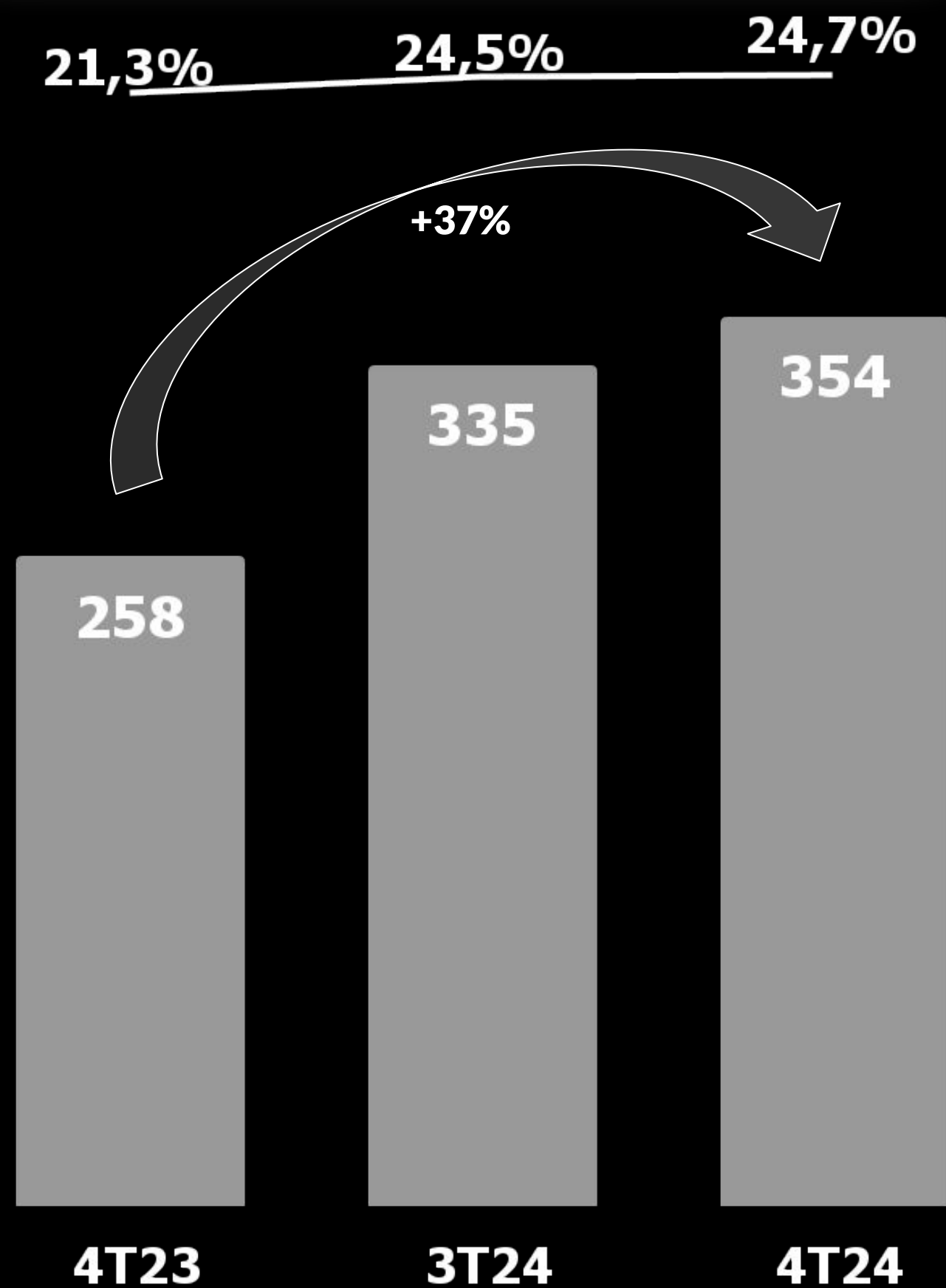
RESULTADOS TRIMESTRAIS 4T24

O 4T24 consolidou a virada no cenário de ganho de rentabilidade da TOTVS

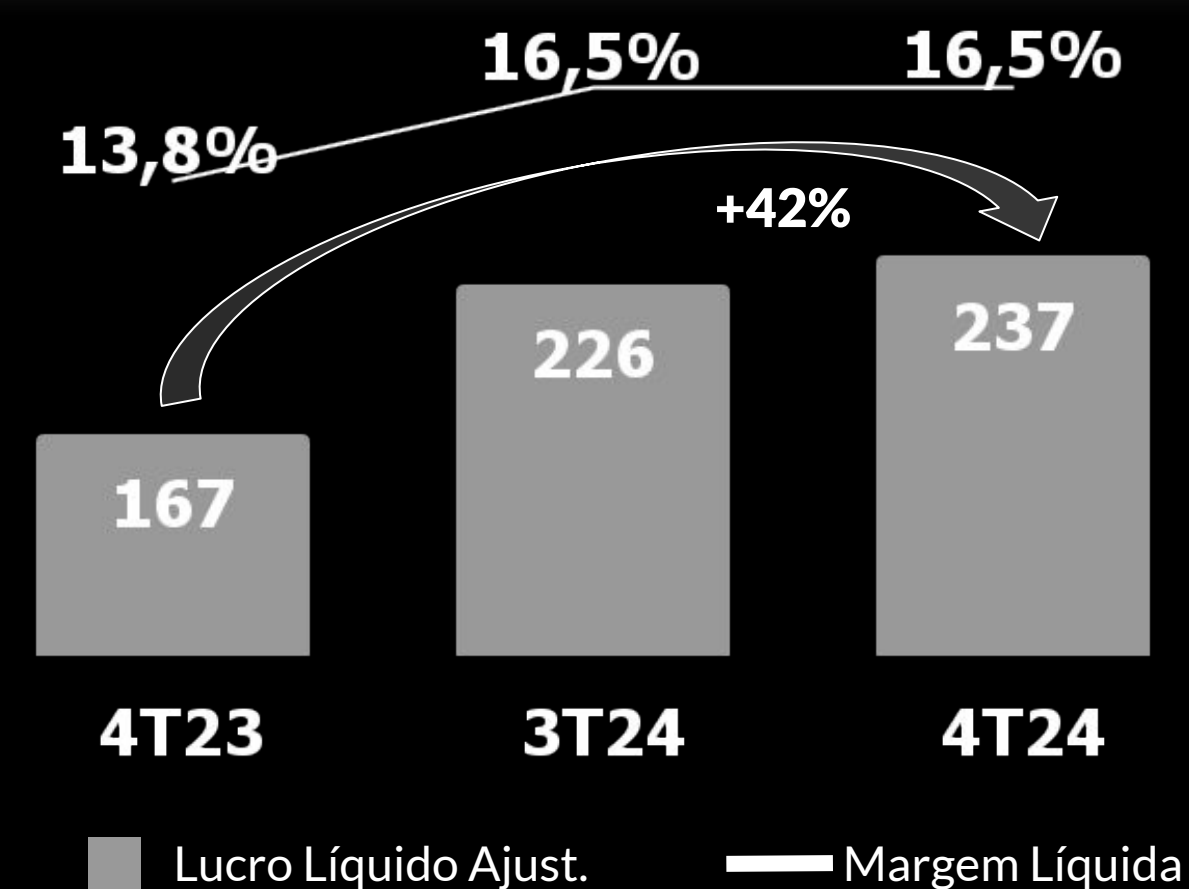
RECEITA LÍQUIDA ⁽¹⁾



EBITDA ⁽²⁾

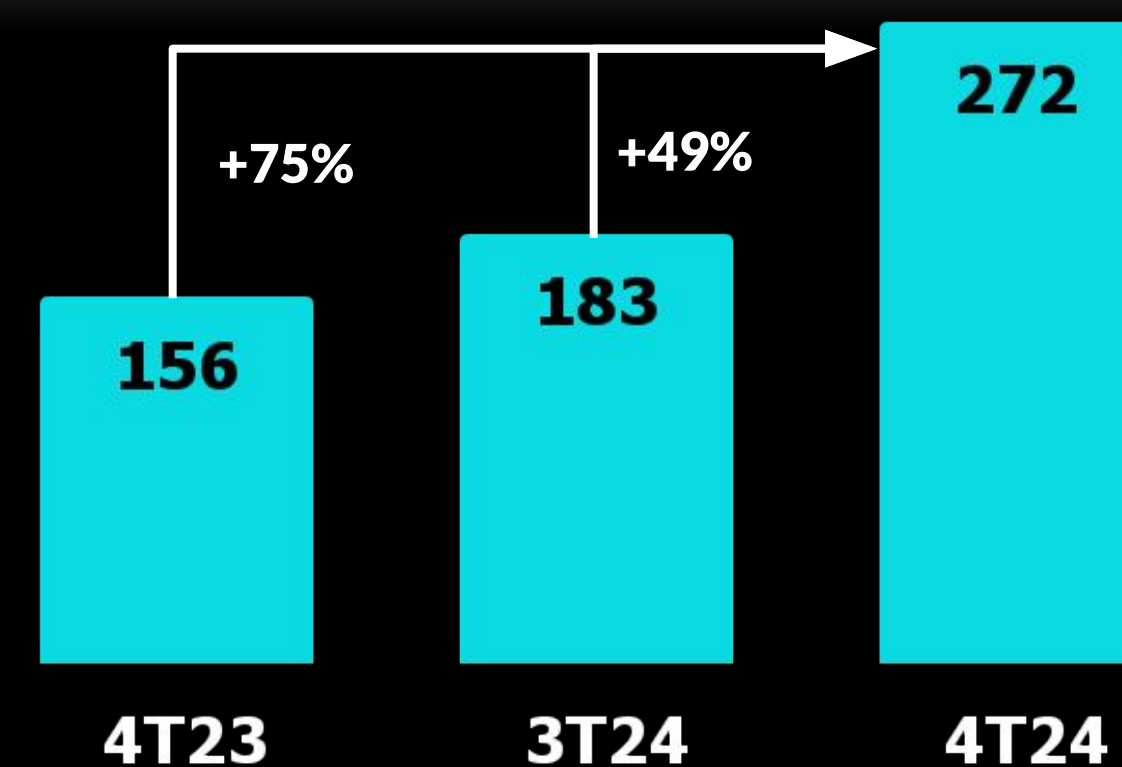


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO



■ Lucro Líquido Ajust. — Margem Líquida

FLUXO DE CAIXA LIVRE



■ Fluxo de Caixa Livre

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

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

Crescimento de **21%** da Receita Recorrente e de **26%** no EBITDA Ajustado, resultando em **190 pontos base de expansão de Margem** ano contra ano

ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

R\$ 172MM

RECEITA RECORRENTE

+R\$ 1,1 bi (+21% vs 4T23)

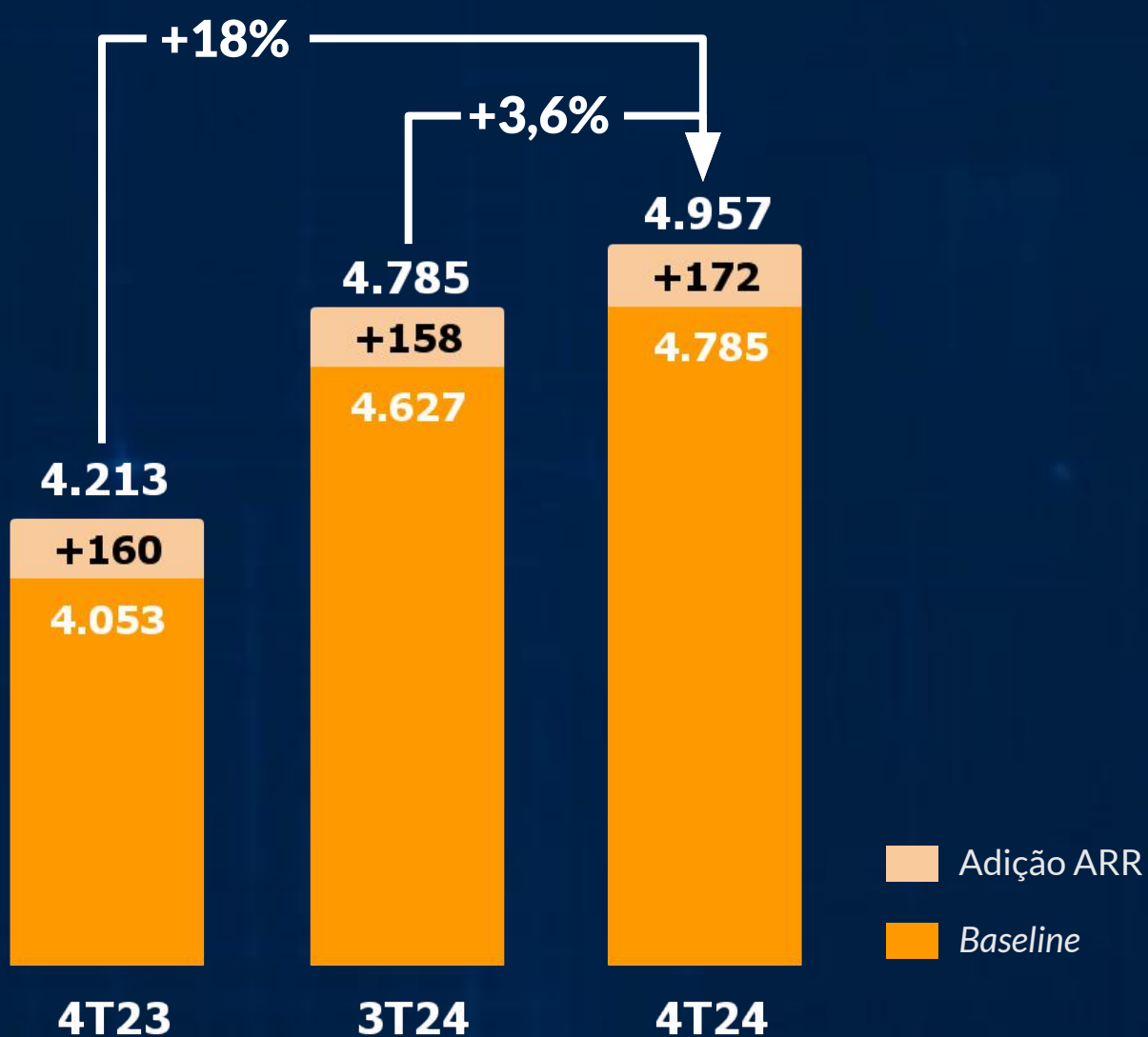
TAXA DE RETENÇÃO

| 4T23 | 3T24 | 4T24 |
|-------|-------|-------|
| 97,5% | 98,6% | 98,9% |

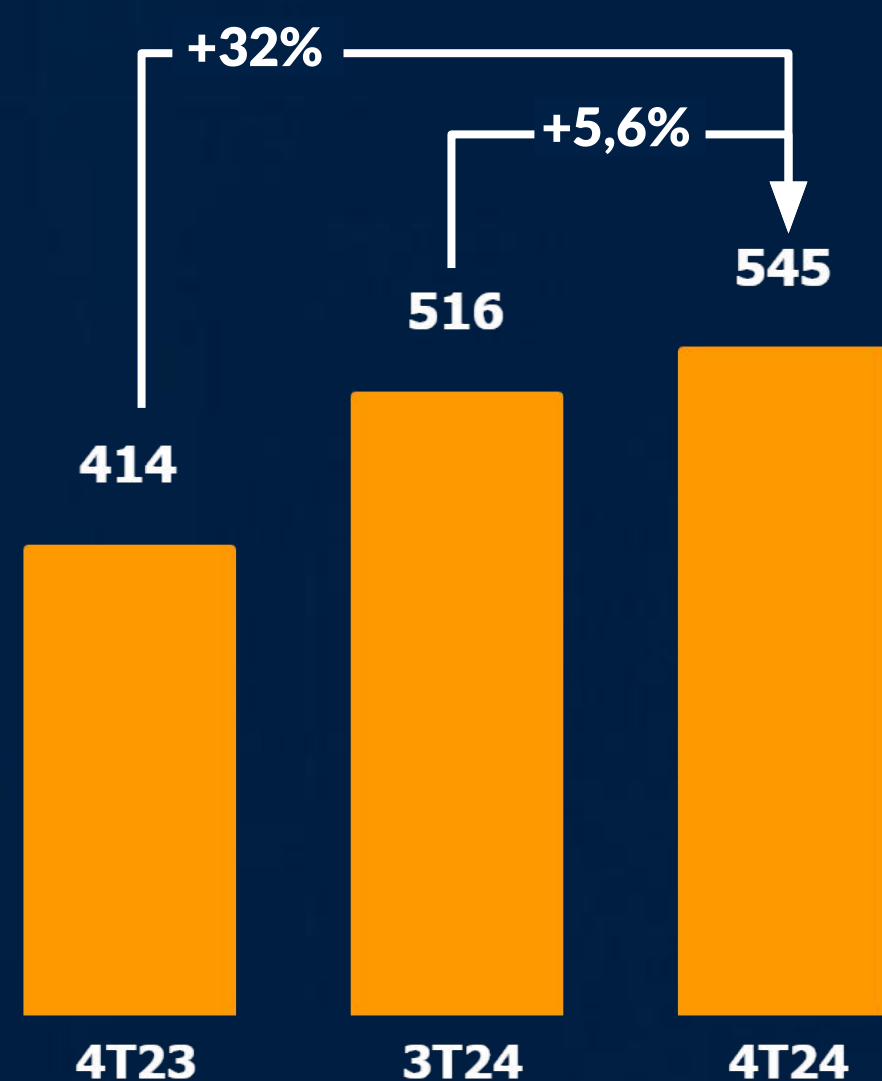
% da Receita Recorrente: **89%**

Receita de Cloud: **+32%** vs. 4T23

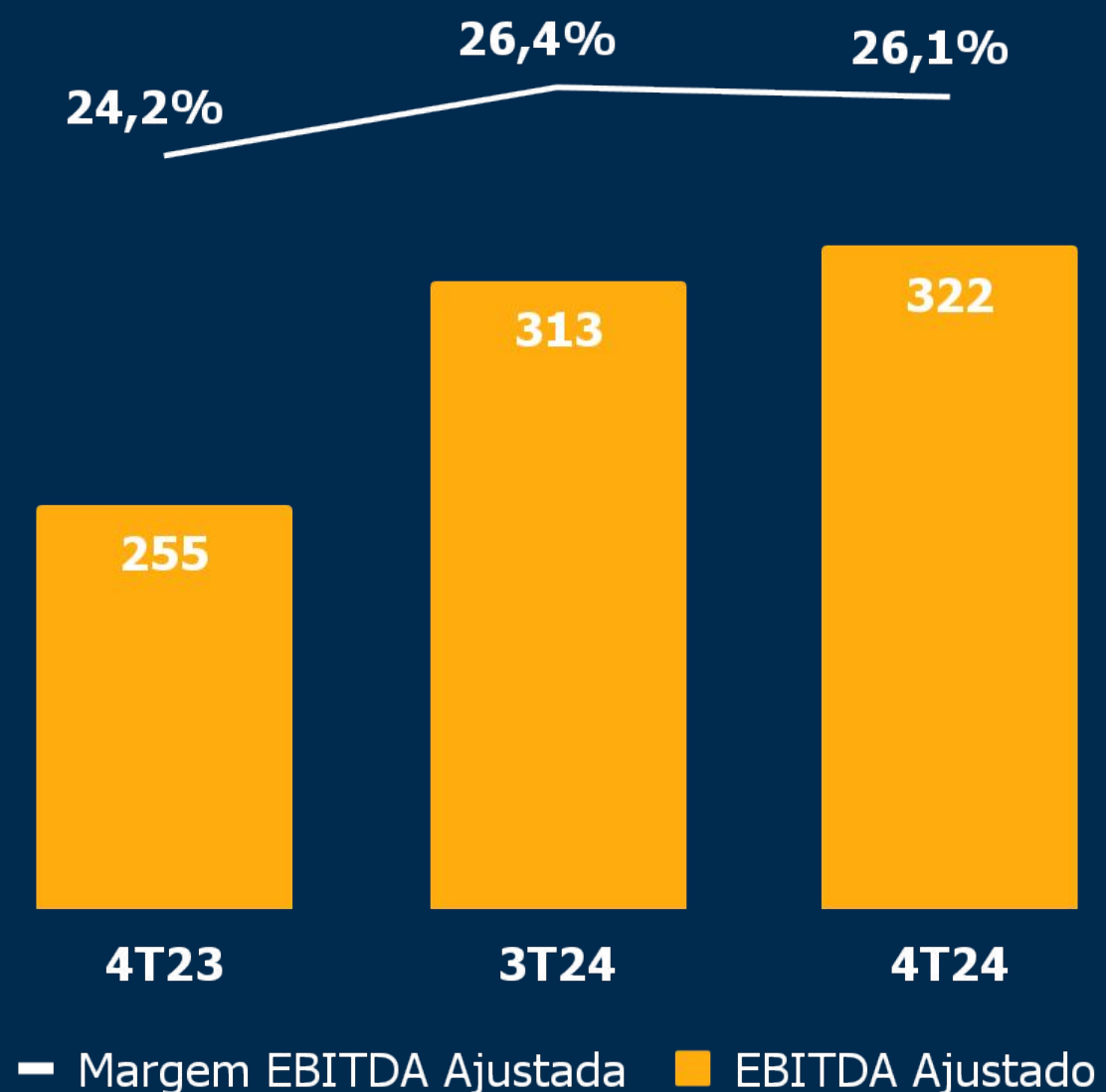
ARR (R\$MM)



SaaS (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)

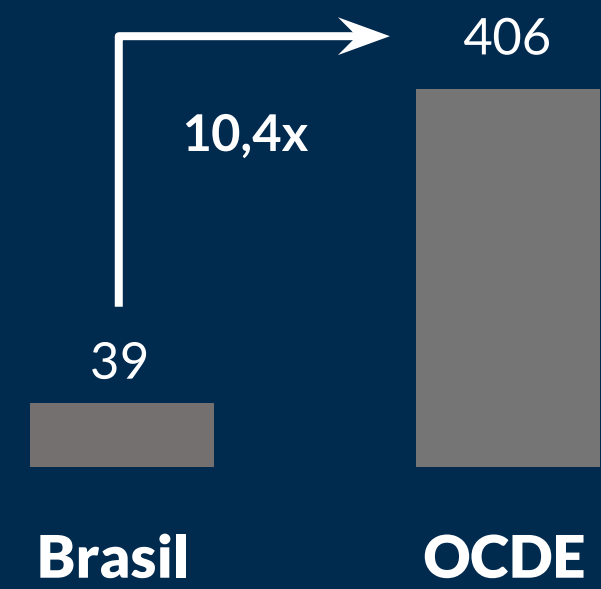


- Impulsionado pelo sequencial avanço da receita recorrente, pela convergência do IGP-M ao IPCA e pelo avanço na integração de aquisições recentes, que reduziram inicialmente a margem média de Gestão. O EBITDA Ajustado de Gestão no 4T24 apresentou nova evolução na rentabilidade neste trimestre.

MERCADO:

Pouco digitalizado, porém com alto crescimento

Gastos com Software de Gestão / Funcionário (USD) 2023⁽¹⁾



CAGR 2013-23

| | |
|-------------------|-------|
| PIB Nominal | 6,4% |
| Mercado de Gestão | 13,2% |
| Receita TOTVS | 14,9% |

2x (PIB Nominal vs Mercado de Gestão)
+1,7 PP (Mercado de Gestão vs Receita TOTVS)

RELEVÂNCIA:

Amplo Portfólio para mercado endereçável diversificado

Foco em clientes SMB de 12 segmentos com diferentes níveis de maturidade

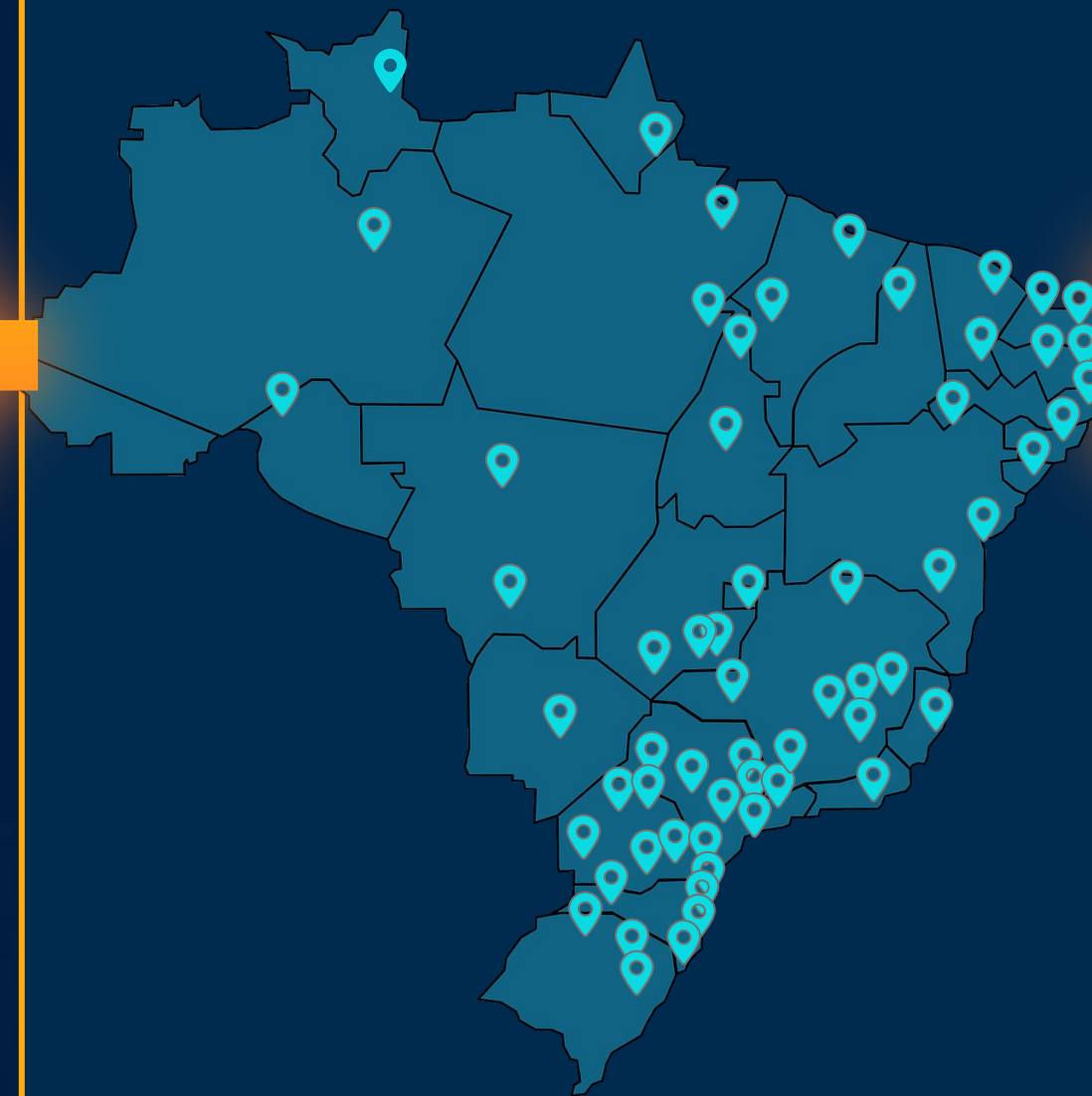


TOTVS CAROL
IA e Dados

PRESENÇA:

Modelo de Distribuição e Entrega difícil de ser replicado

Combinação Canais Digitais + Físicos



Com presença cada vez Maior

23 TRIMESTRES Crescimento de 2 dígitos

Cohort com LTV incalculável

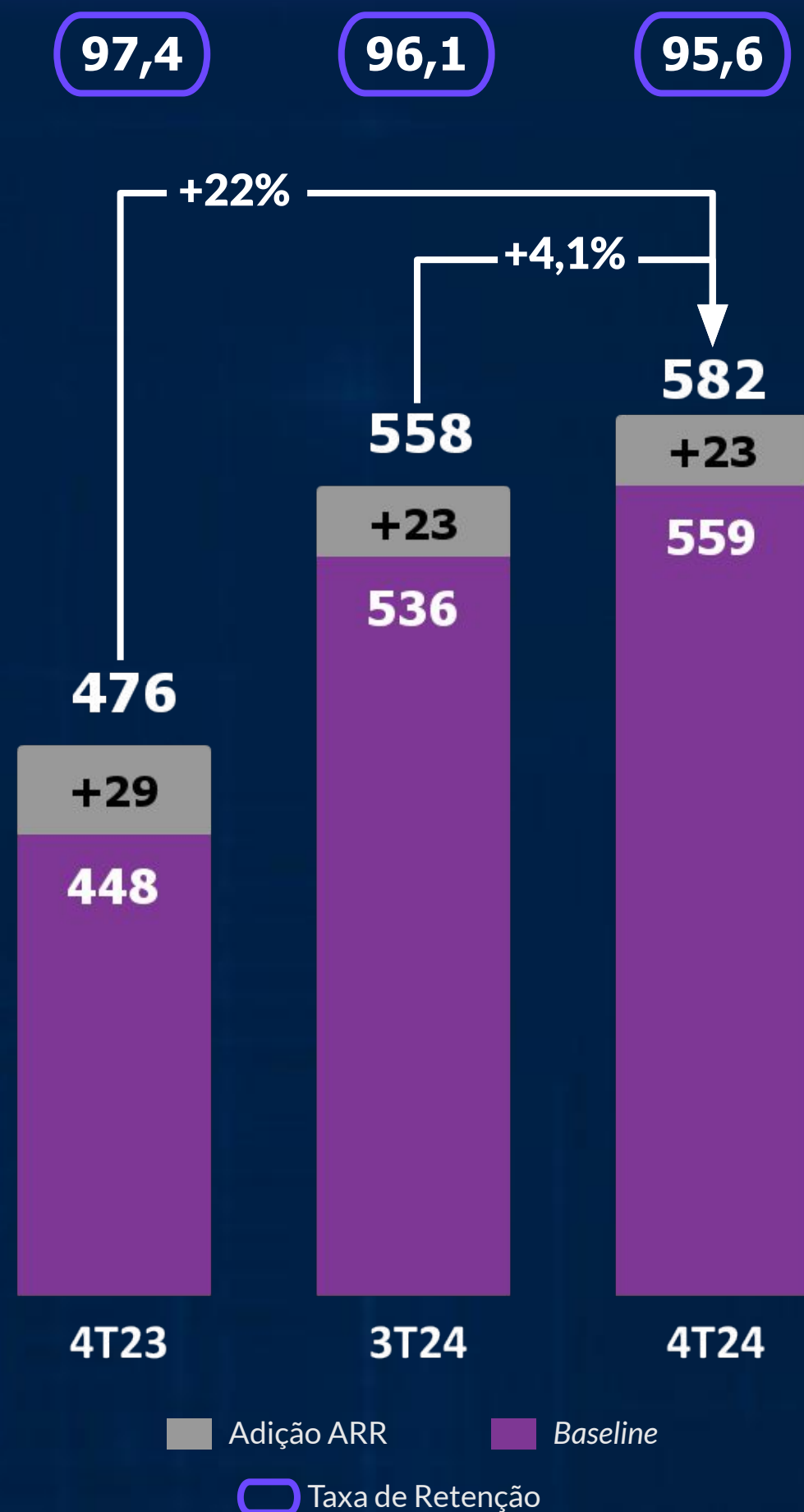


● Safra até 2018 ● Safra 2021
● Safra 2019 ● Safra 2022
● Safra 2020 ● Safra 2023

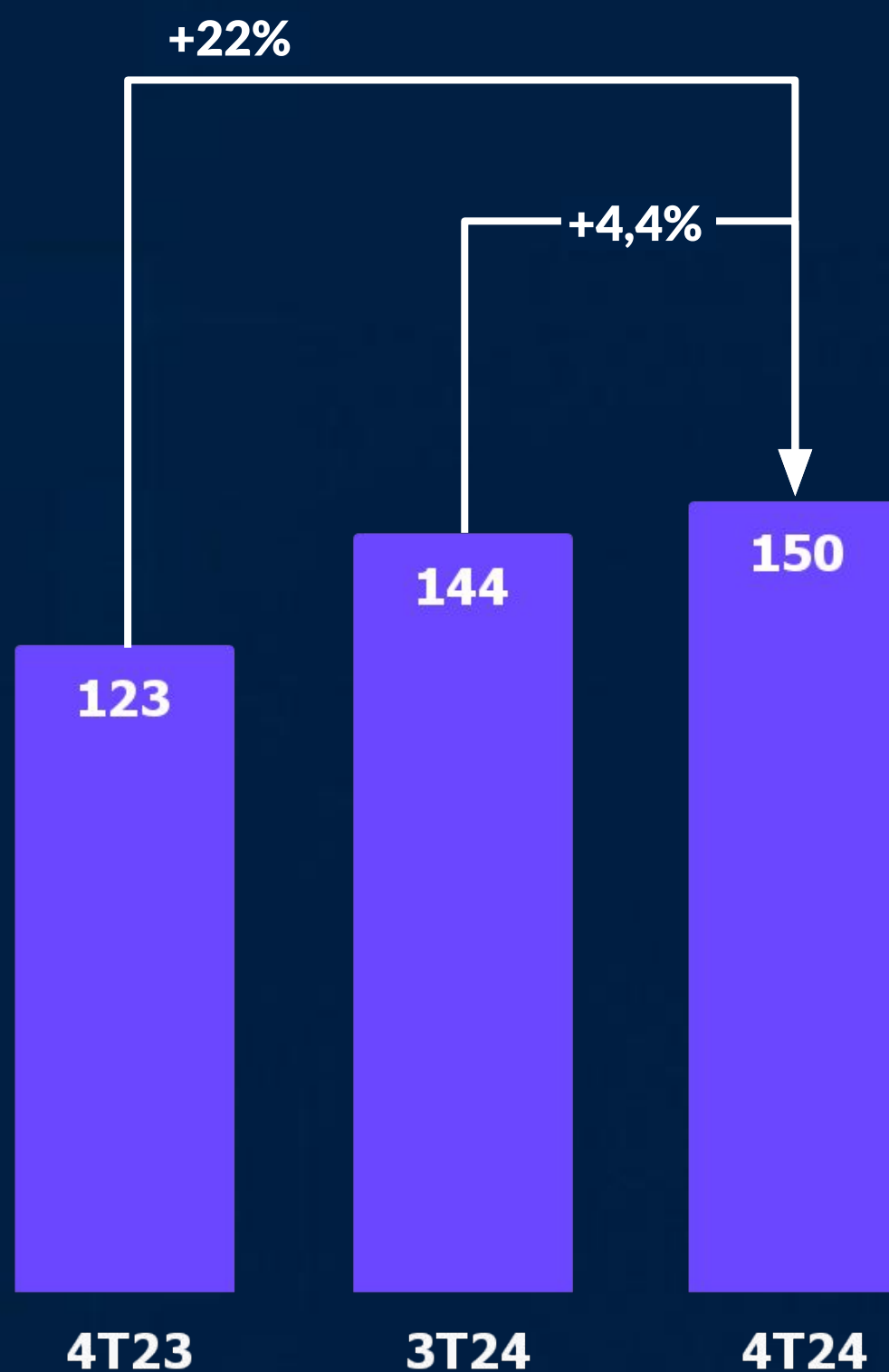
⁽¹⁾ Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

Crescimento de Receita com unit economics que resultaram em Margem de 2 dígitos e EBITDA do 4T24 maior que o acumulado do ano de 2023

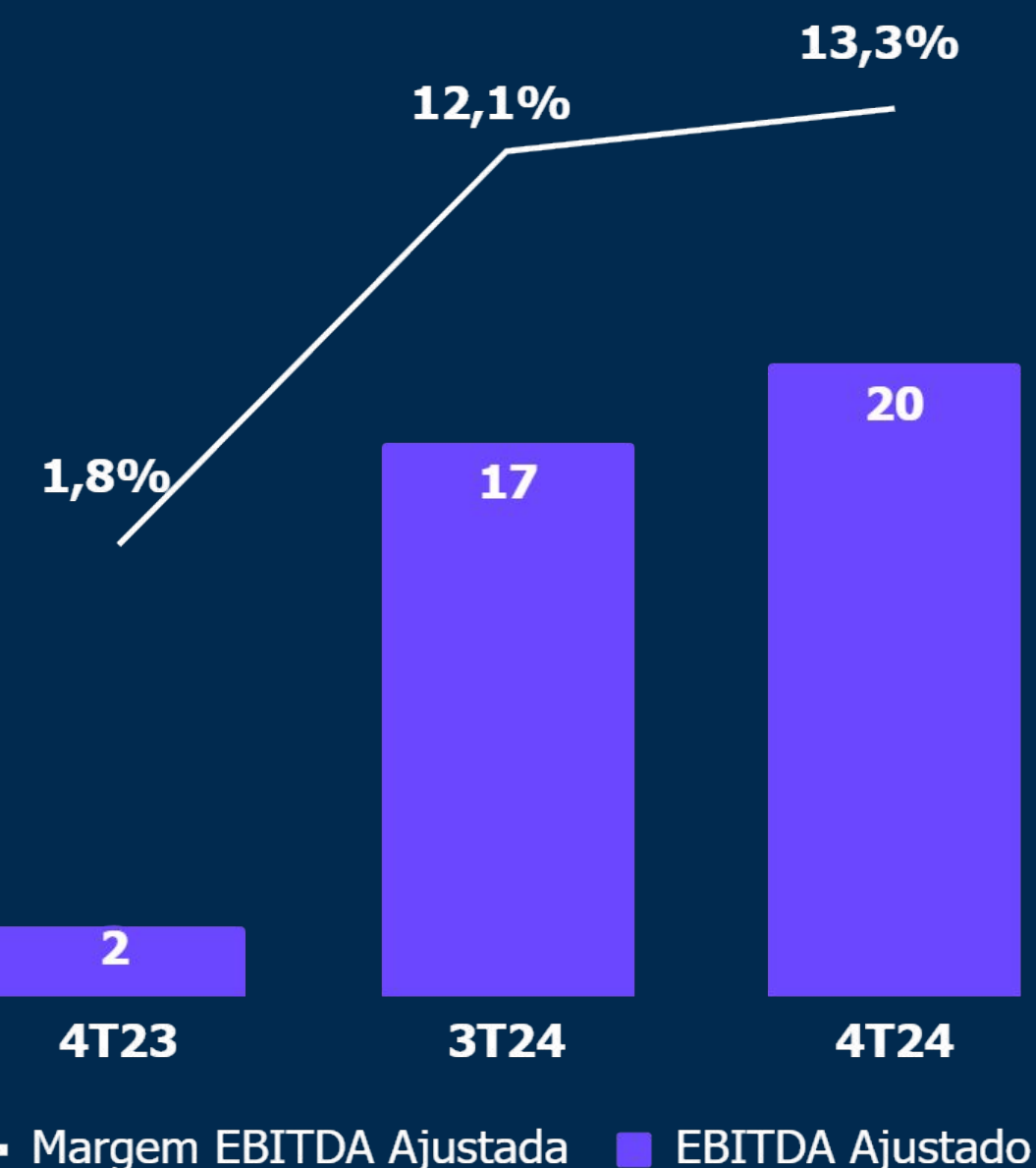
ARR (R\$MM) e TAXA DE RETENÇÃO



RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)



- O Resultado do 4T24 demonstra a capacidade de diluição das despesas e a qualidade do *units economics* desta unidade de negócios

RD Station

Antes da TOTVS



Mono-Canal de vendas > Inbound



Mono-Produto



ICP (Ideal Customer Profile) concentrado em clientes menores



RD + GESTÃO

Integração Comercial e de Produtos

✓ Multi-Canal de Vendas → Inbound da RD + Field Sales da TOTVS

✓ Multi-Produto dentro da unidade de negócio RD

✓ Multi-Clientes ICP cada vez mais diversificado

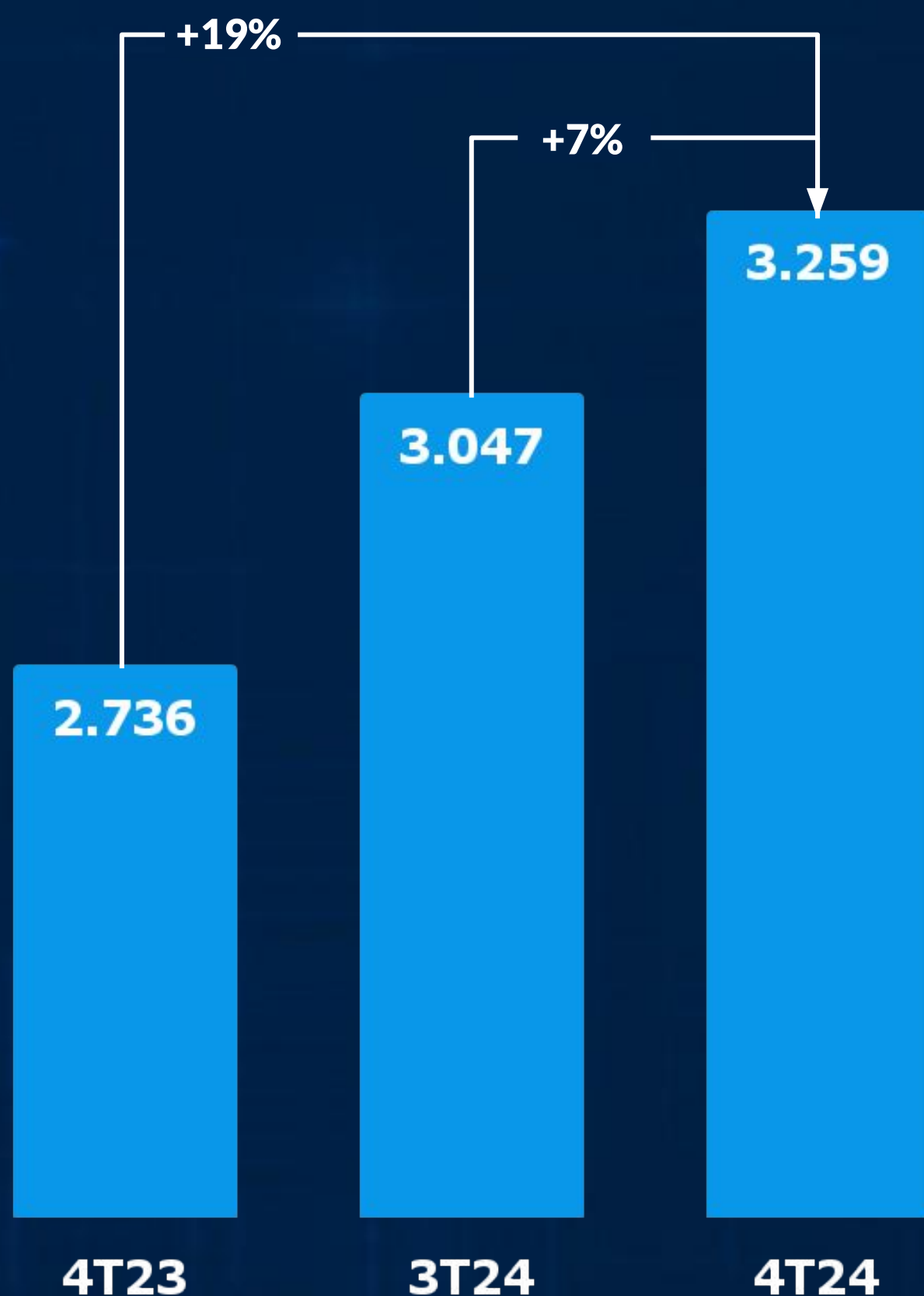


Multi-Produto RD + Gestão

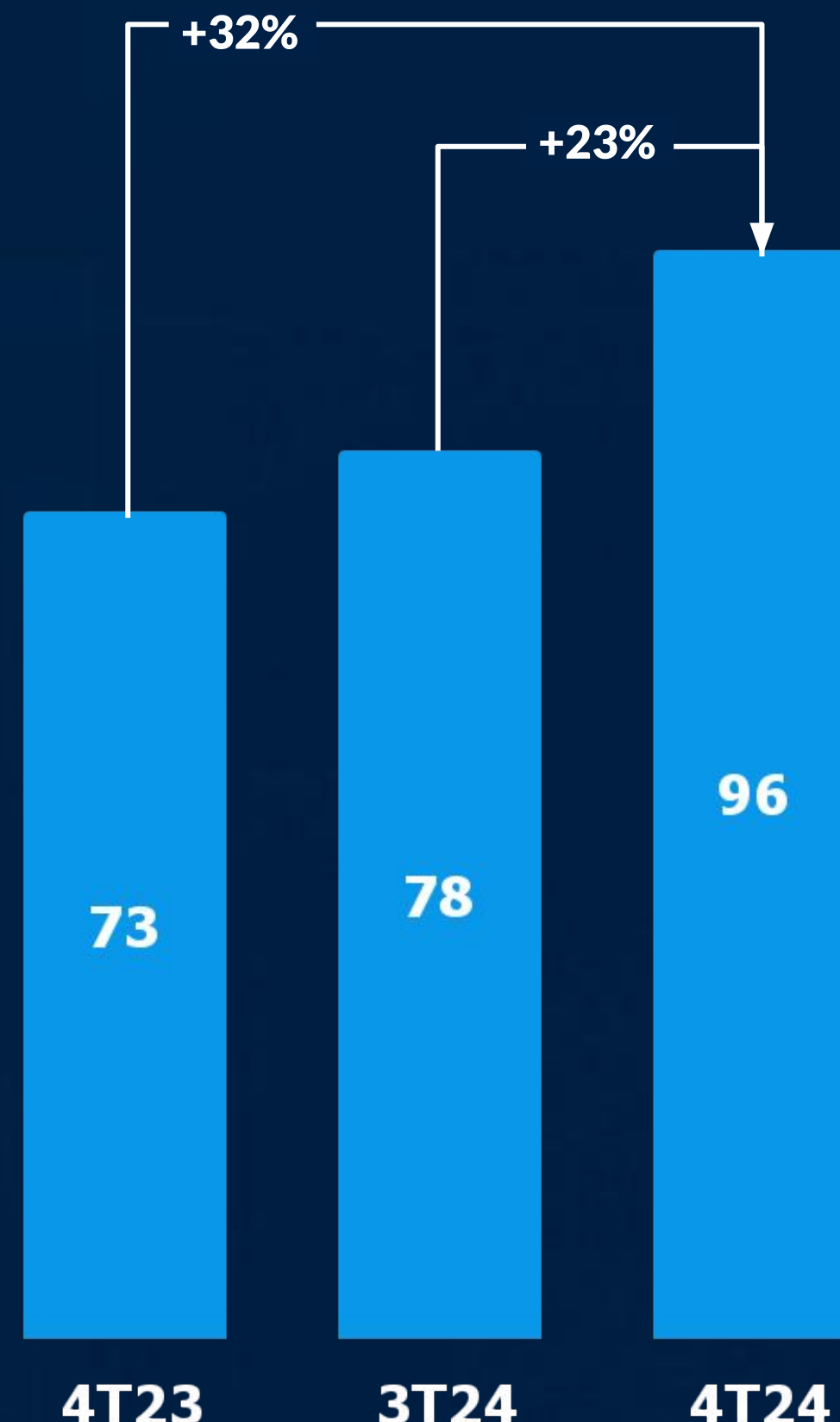
Acelerar a jornada integrada de produto com a TOTVS

O EBITDA do 4T24 reforça a visão de que Techfin já atravessou o ponto de inflexão da curva “J” de rentabilidade

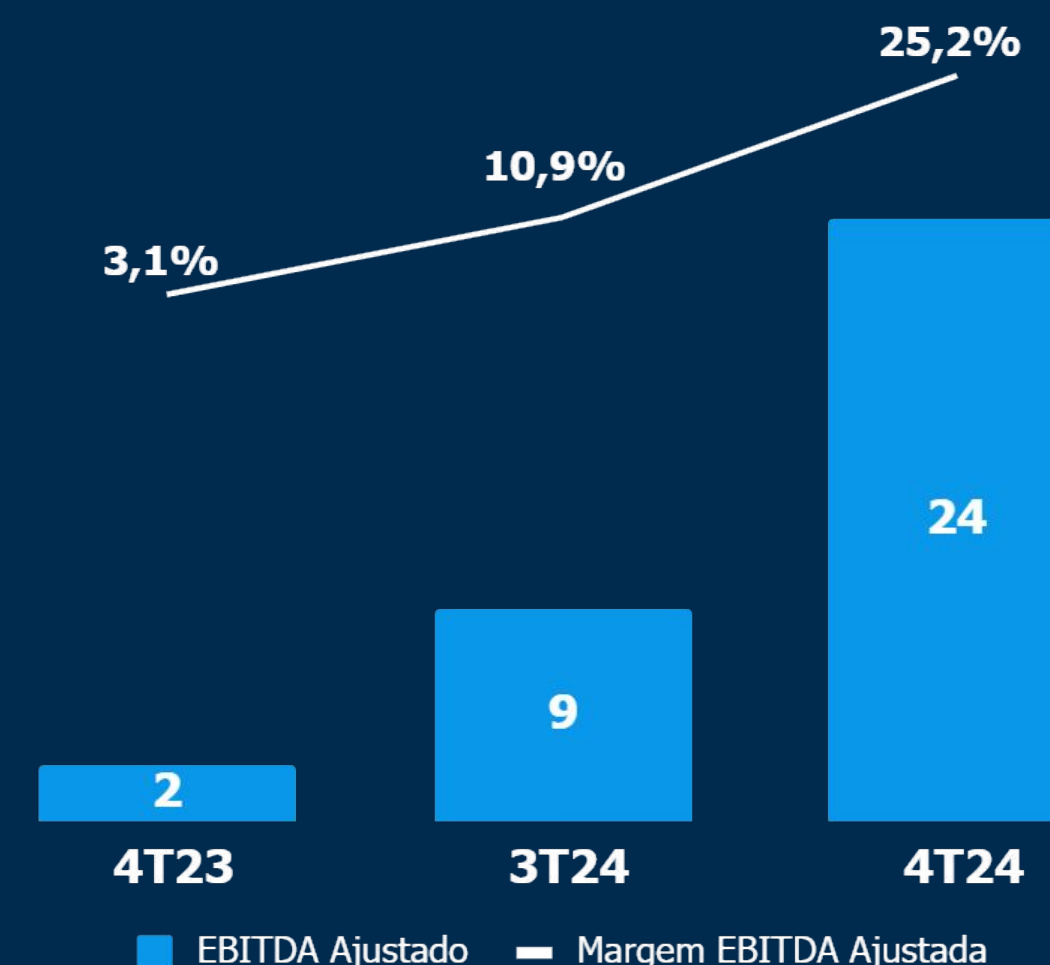
Produção de Crédito (R\$MM)



Receita Líquida de Funding (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)



- O EBITDA Ajustado da Techfin quase triplicou em relação ao 3T24, impulsionado principalmente pelo crescimento da Receita Líquida de Funding no período, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando uma forte expansão versus o 3T24.

Governança Ética e Responsável

FitchRatings

Reafirmação do rating AA+(bra)

MSCI



Liderança em gestão de riscos e oportunidades, com score AA

ISS



Score 1, nível de mais baixo risco

Pessoas

Great Place To Work®

Certificada 2024 BRASIL

Ranking Nacional
18º lugar entre as 175 melhores empresas de grande porte

IGPTWB3

IDIVERSA B3

ICO2 B3

Reputação e Imagem

KANTAR

Entre as 50 marcas mais valiosas do Brasil

Prêmio VALOR 10 ANOS INOVAÇÃO Brasil 2024

Entre as 150 empresas mais inovadoras

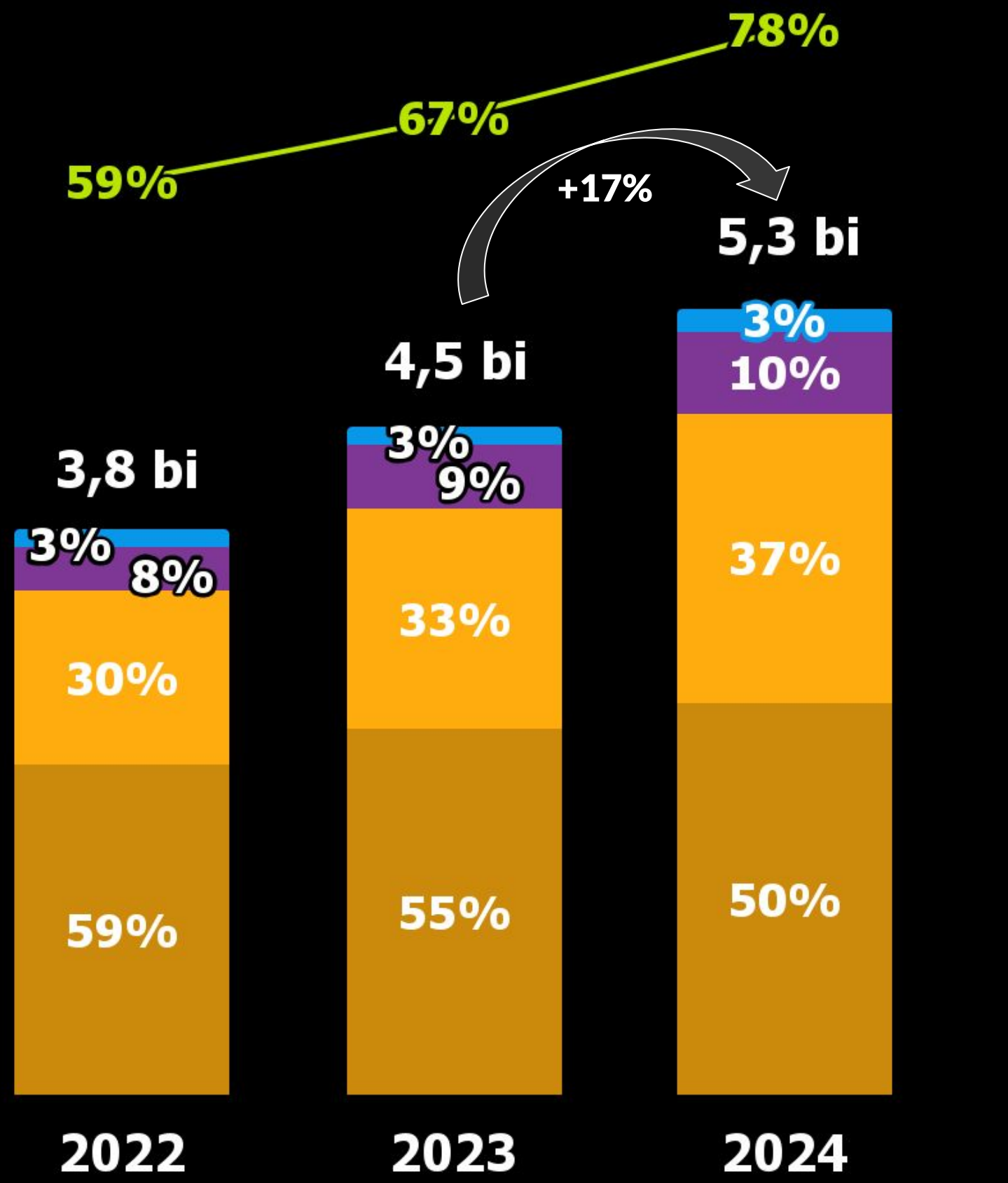
thedotgood.

Entre as 200 melhores organizações sociais do mundo

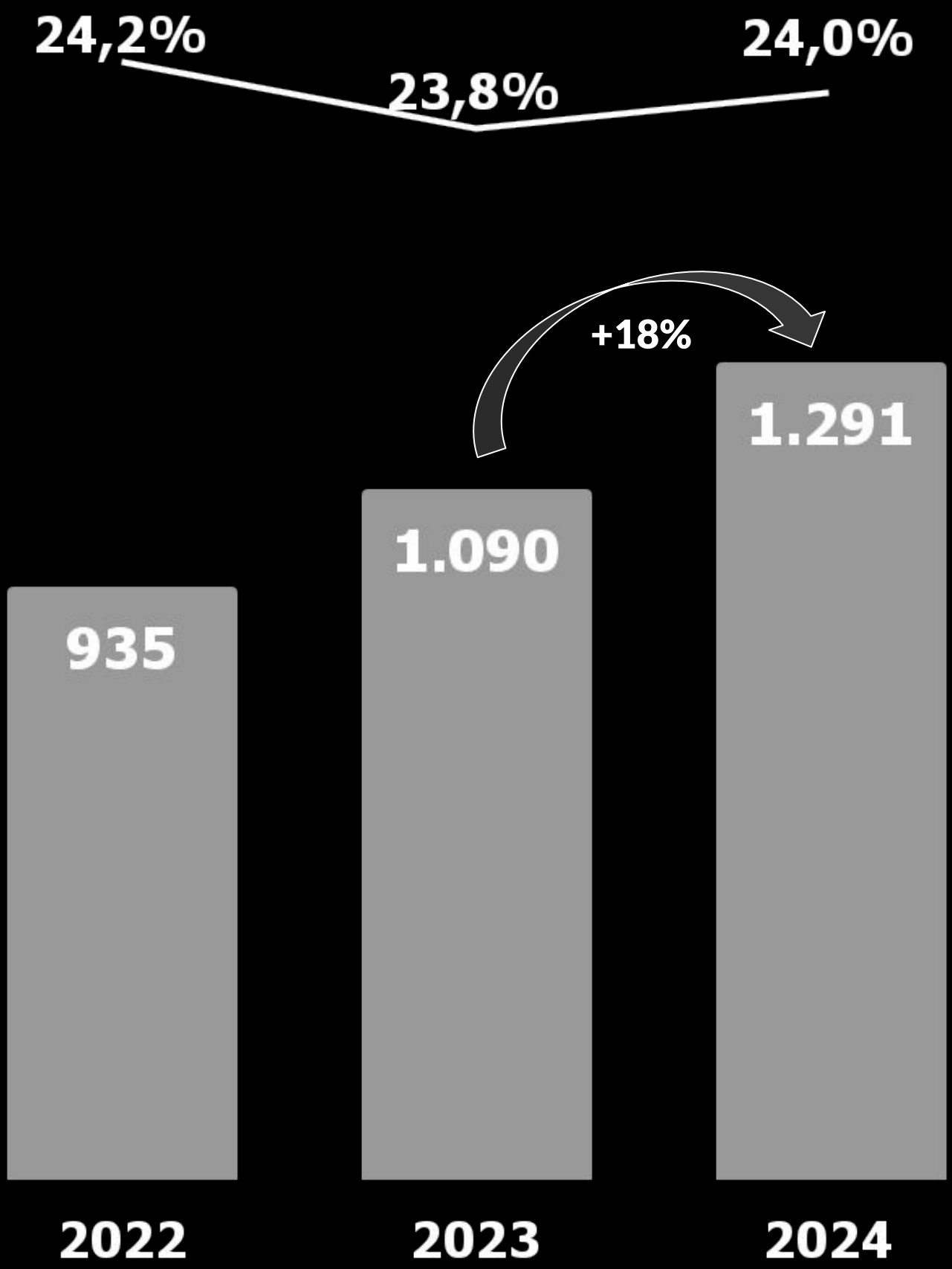

IOS INSTITUTO DA OPORTUNIDADE SOCIAL

O ano de 2024 consolidou uma virada na rentabilidade da Companhia

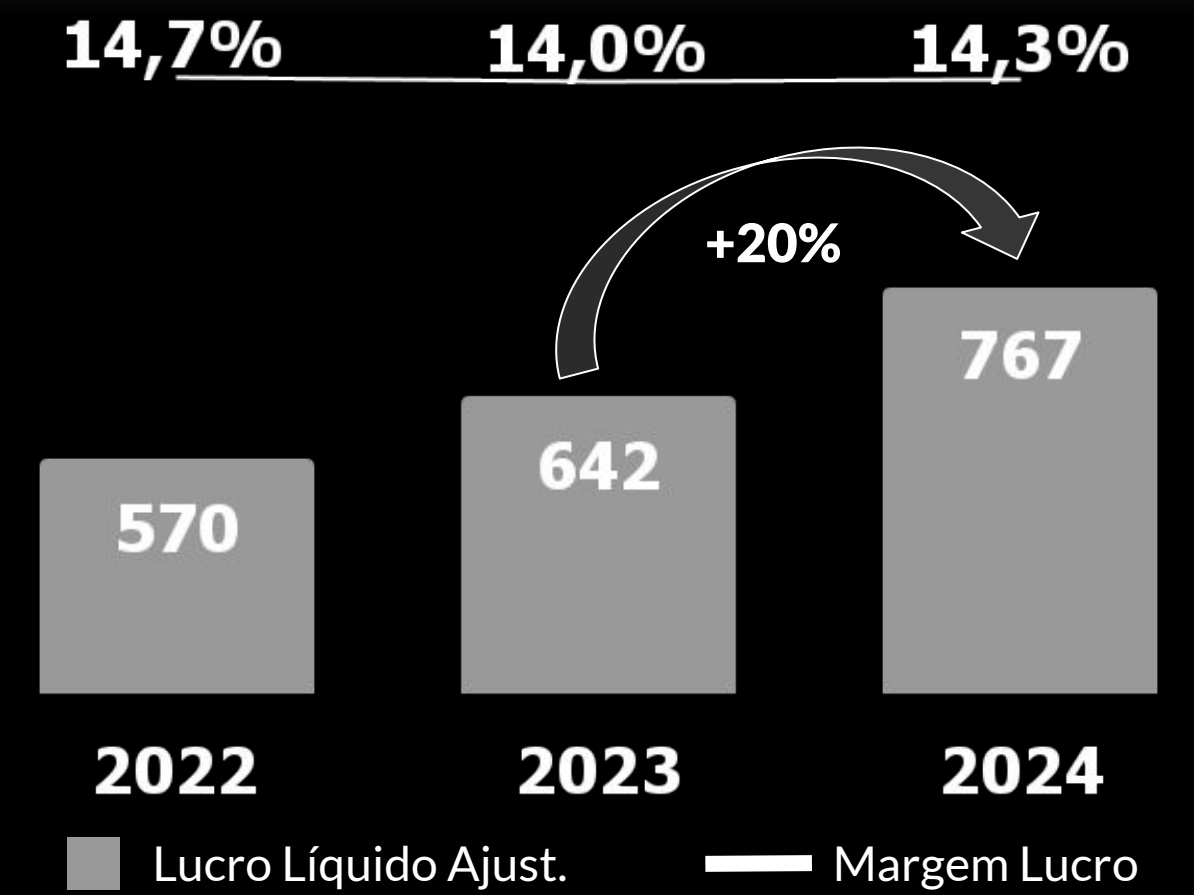
RECEITA LÍQUIDA ⁽¹⁾



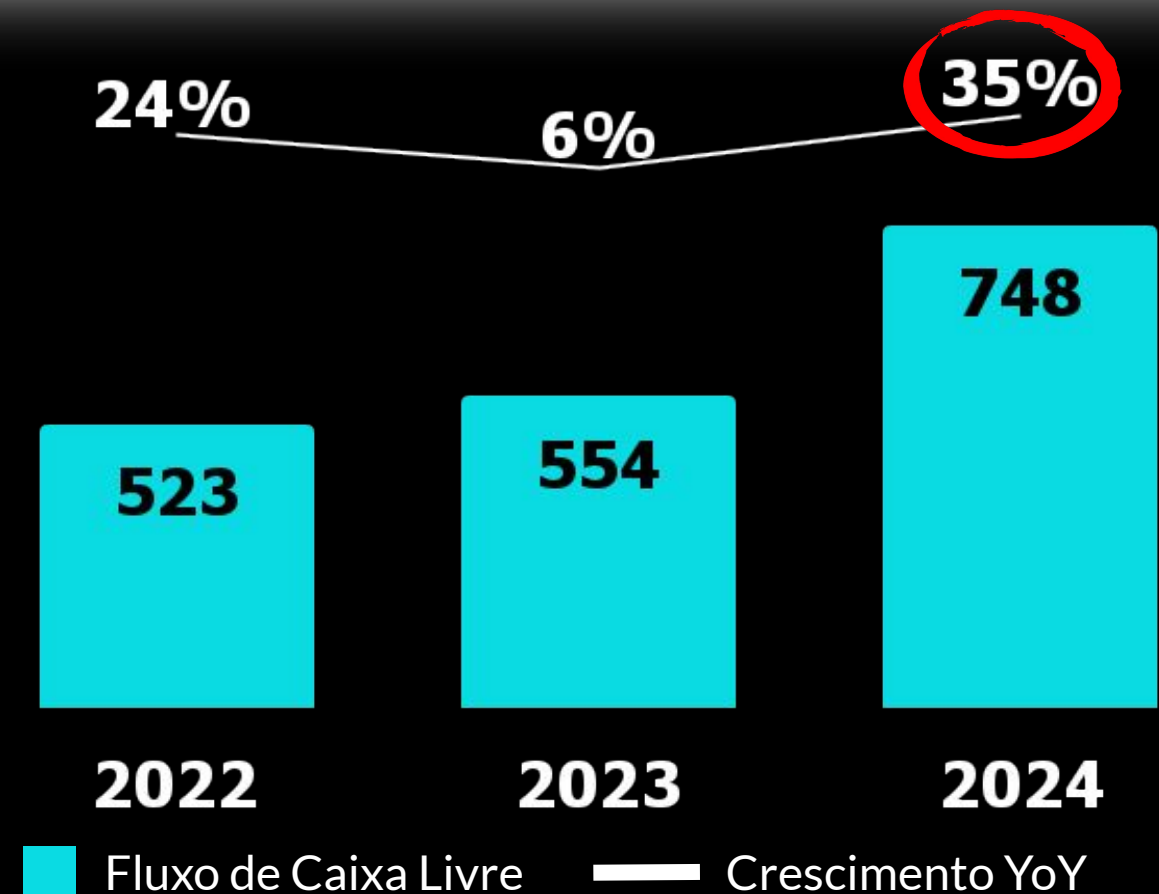
EBITDA ⁽²⁾



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO



FLUXO DE CAIXA LIVRE

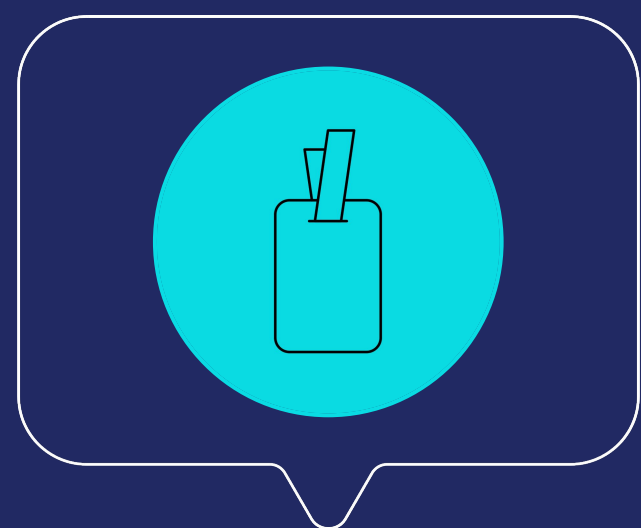


■ Techfin ■ SaaS Gestão ■ Participação no crescim. Absoluto
■ Demais Gestão ■ RD — SaaS Gestão+RD+Techfin

■ EBITDA Ajustado — Margem EBITDA Ajustada

(1) Considera Receita de Techfin Líquida de Funding à 50%
 (2) EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA Ajustado da Techfin

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



O Brasil

que

faz

faz

com

 TOTVS