



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores



Julho/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.

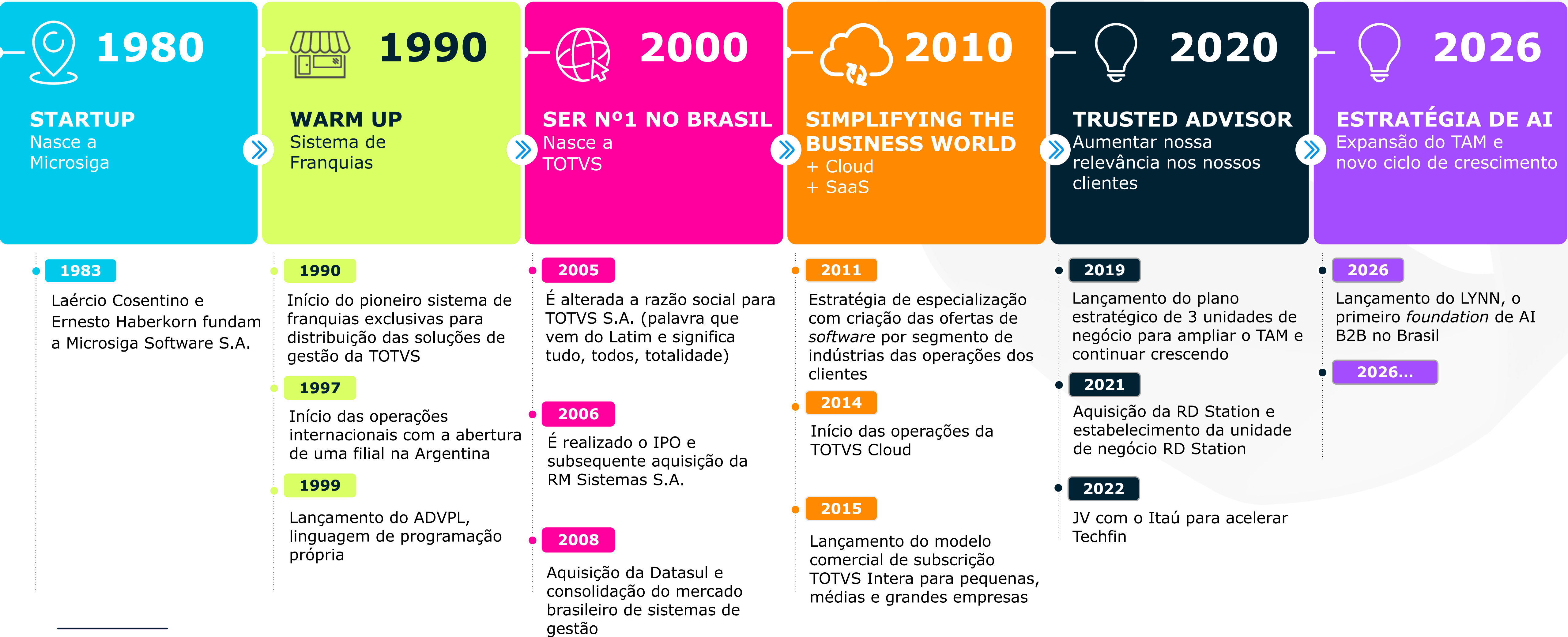


A TOTVS



NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



NOSSOS NÚMEROS

5



~R\$2,7 trilhões⁽¹⁾

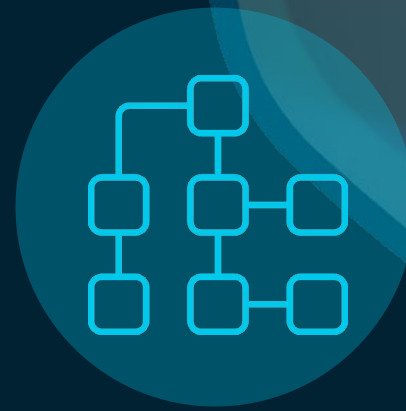
da economia são produzidos por nossos clientes

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

7

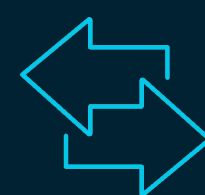


Base de Clientes



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*

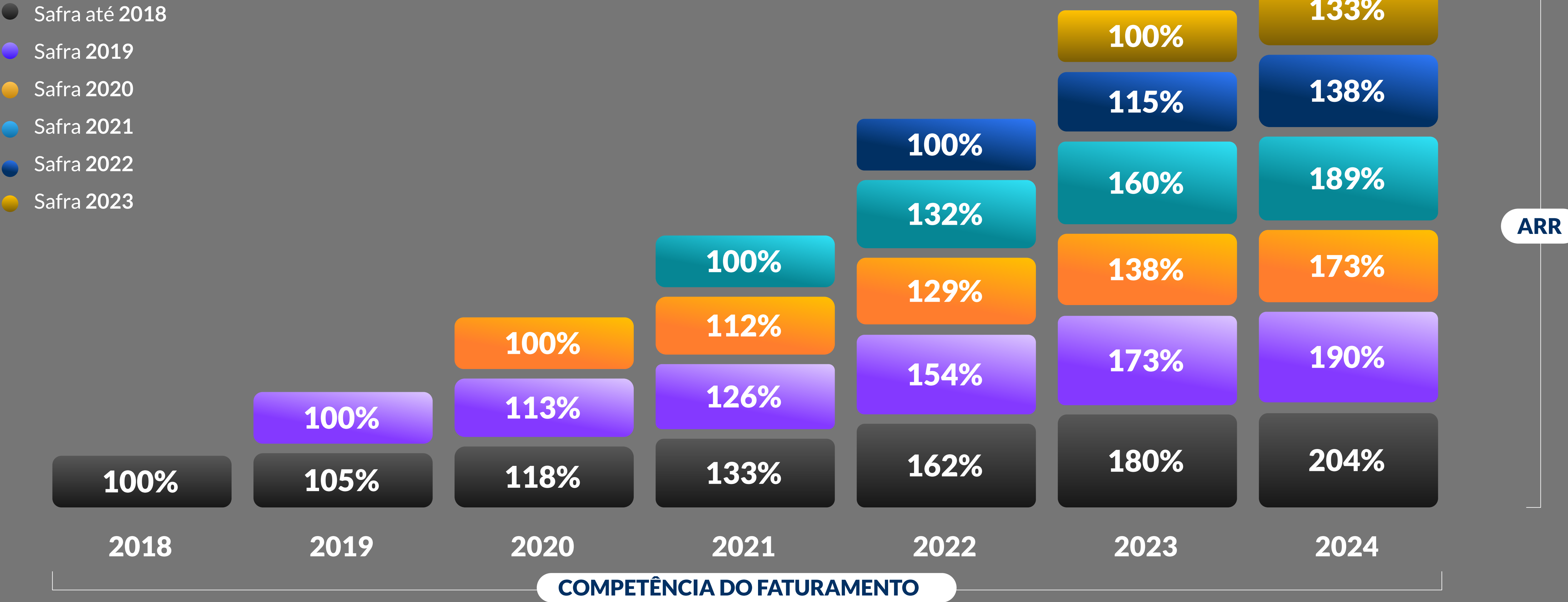
Governança e Cultura fortes



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.

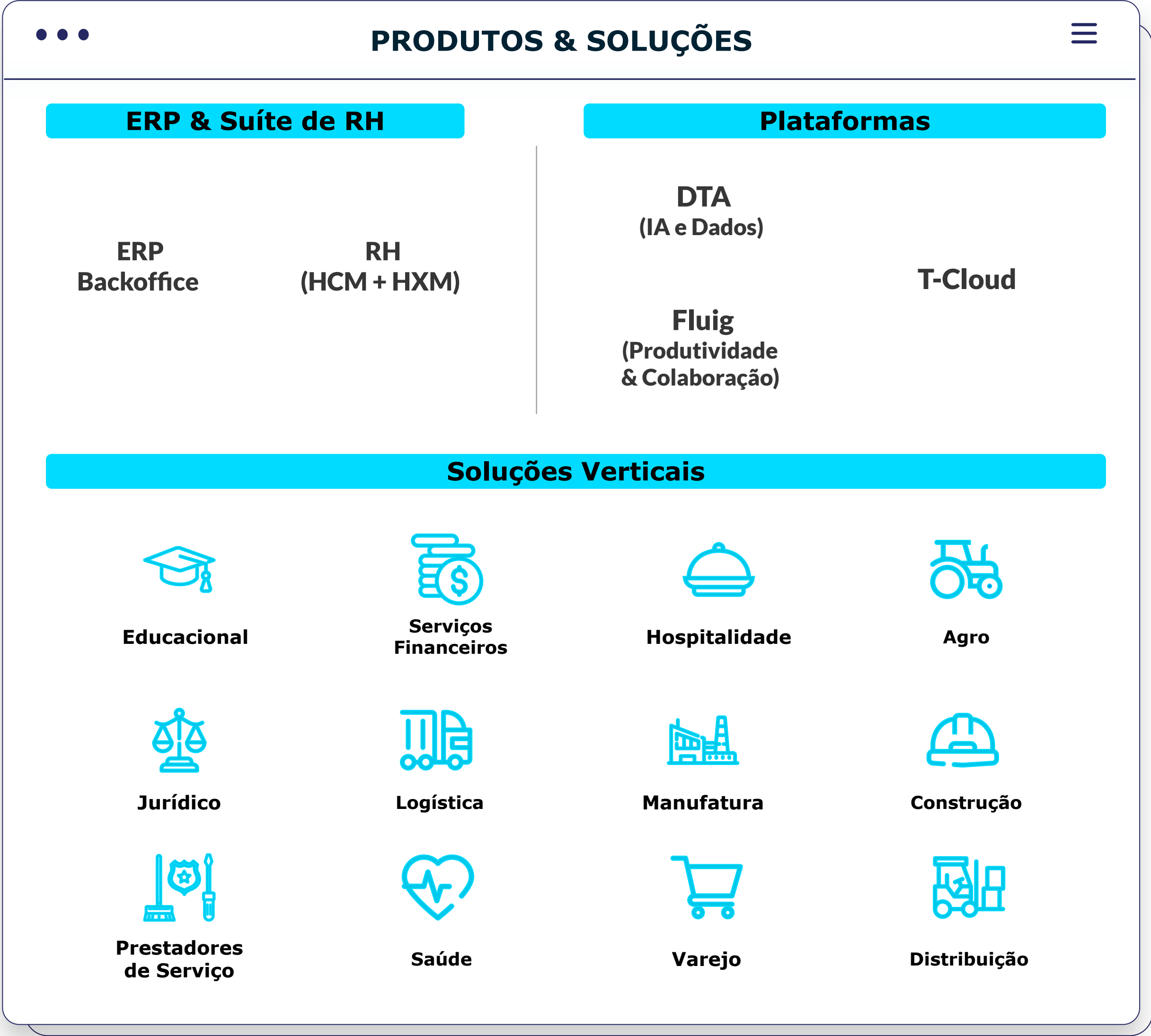




GESTÃO

ERP, soluções de RH (da folha de pagamento à gestão do capital humano) e **soluções verticais** para 12 segmentos de mercado

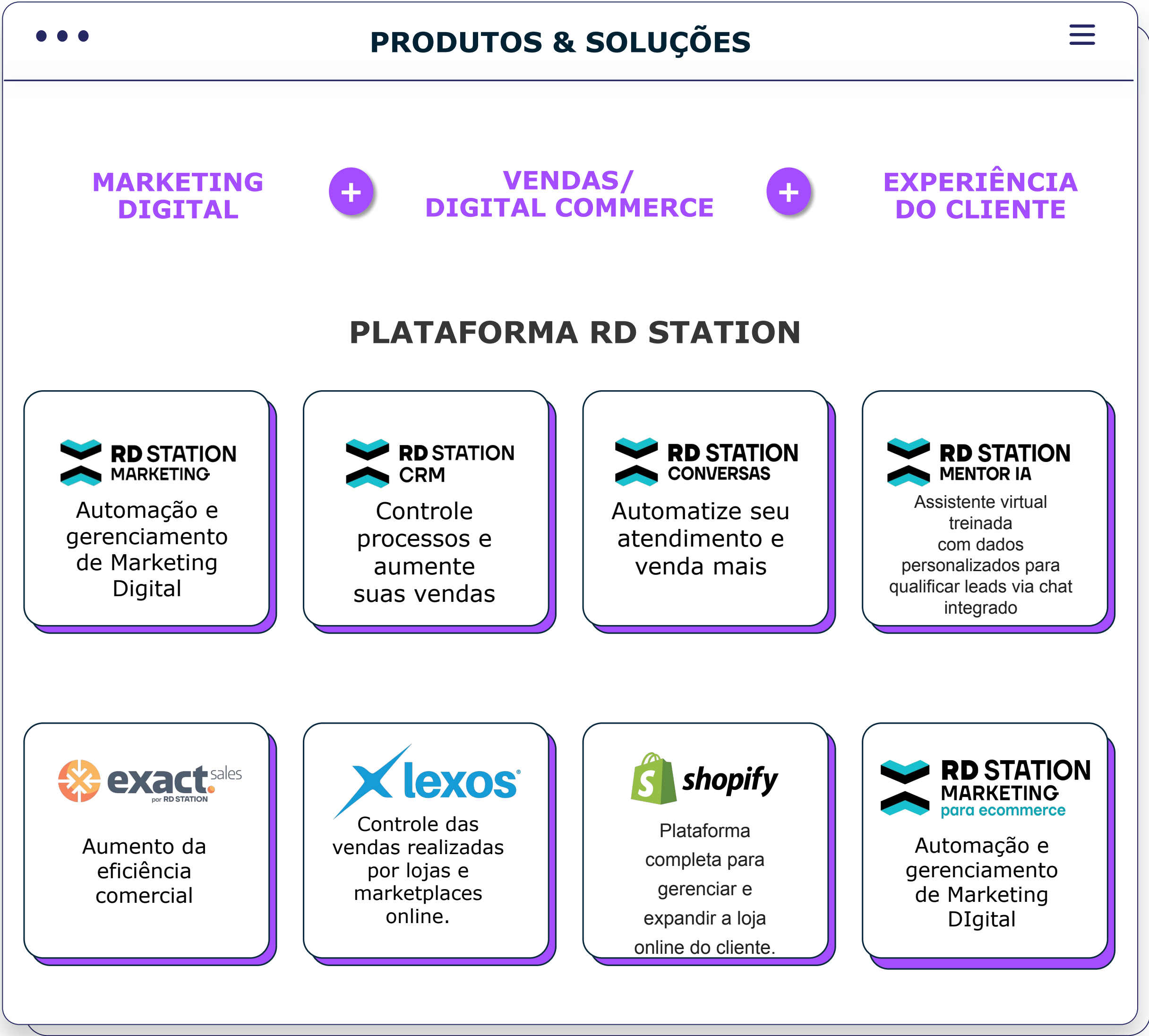
- ✓ Um mercado ainda não maduro, com **~25% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 2,8x maior
- ✓ **A Jornada de Digitalização** exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa segmento core
- ✓ Mais do que simples soluções de departamento 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*





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

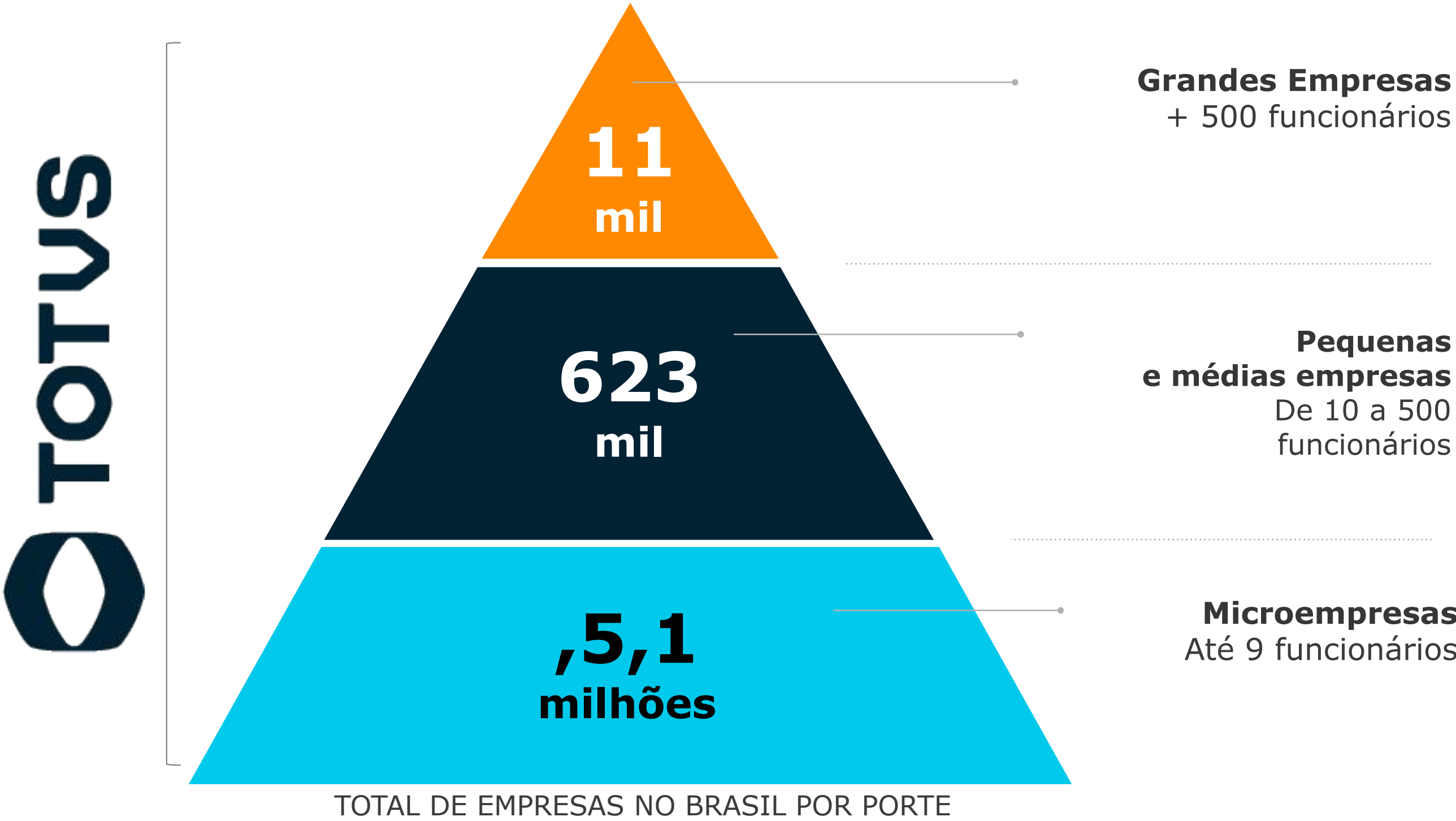
- ✓ Modelo de Negócio com **baixa exposição a risco**
- ✓ Regulação **mais baixa**
- ✓ Unidade de negócio **auto sustentável**



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

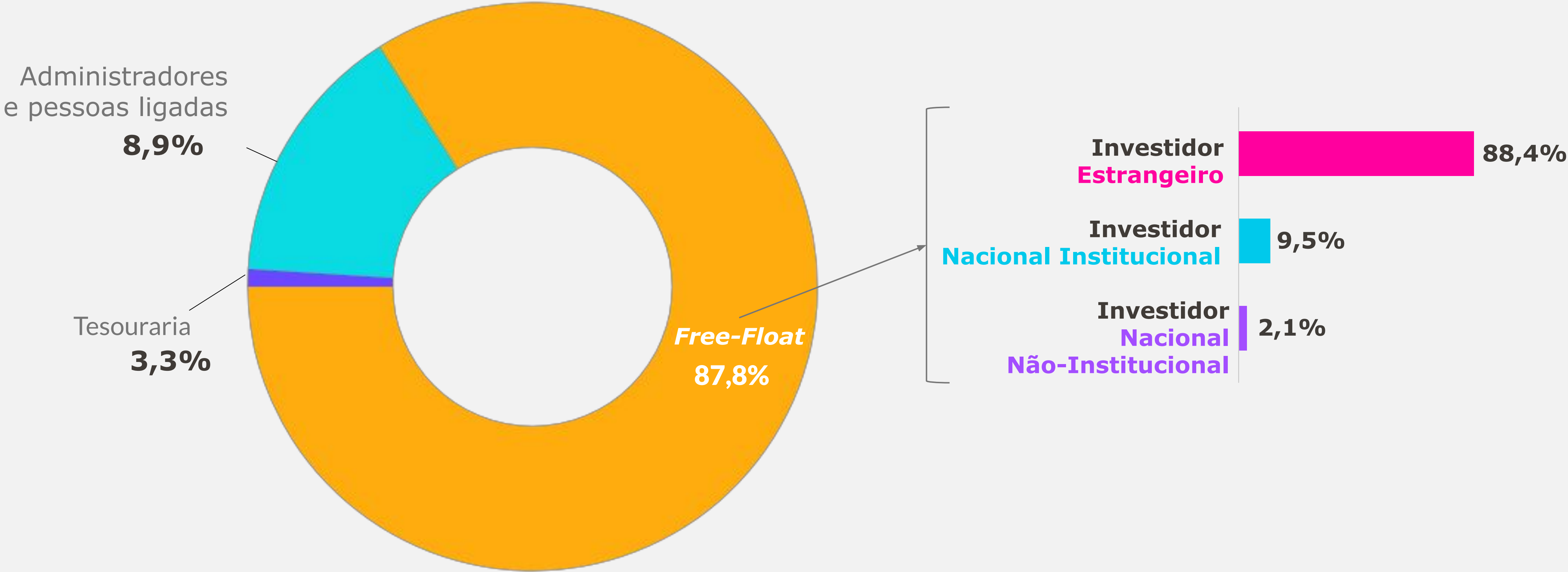
Combinação de Canais Digitais + Físicos

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



+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

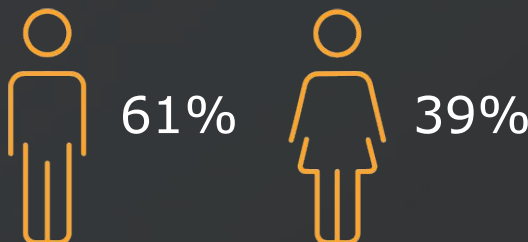
ARG

MEX

USA

COL

Por gênero



Por posições
de liderança

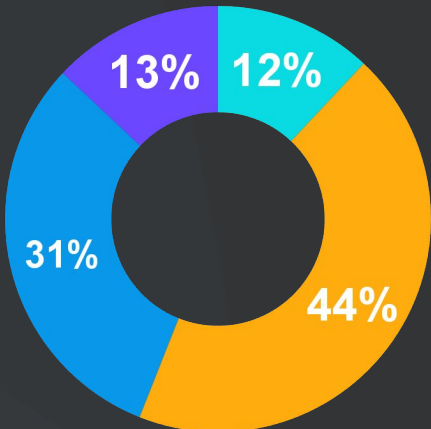


Por geração

Geração	Porcentagem
Geração Y	60%
Geração X	18%
Geração Z	21%
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

17



Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas



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



2021
Digital Marketing

Racional
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME



2023
E-commerce

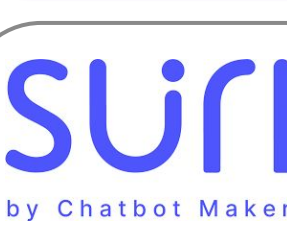
Racional
Líder mundial em plataforma de e-commerce, para oferecer soluções para PME

PARCERIA



2022
Digital-commerce

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



2025
Conversational commerce

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

TECHFIN



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



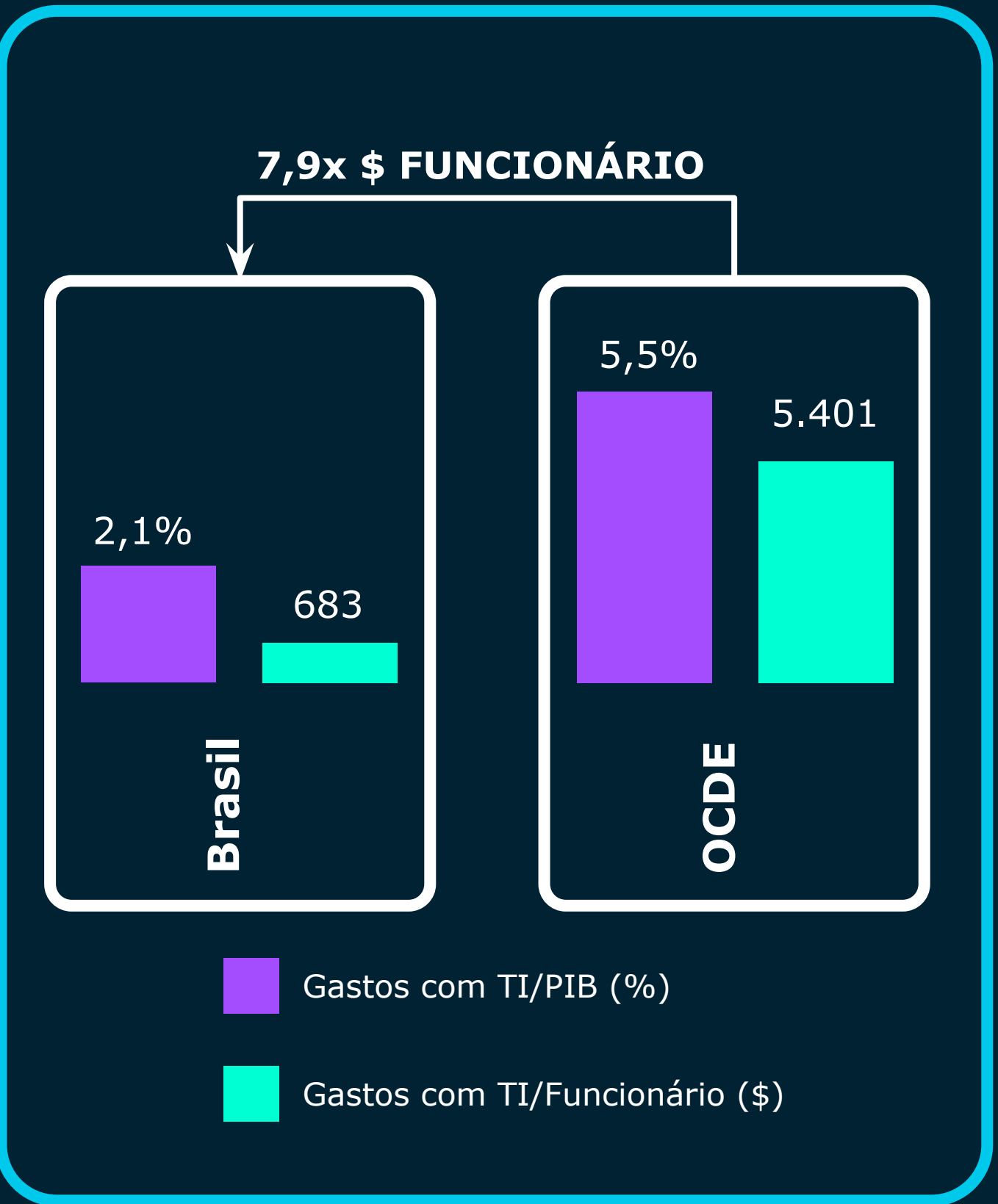
MERCADO ENDEREÇÁVEL



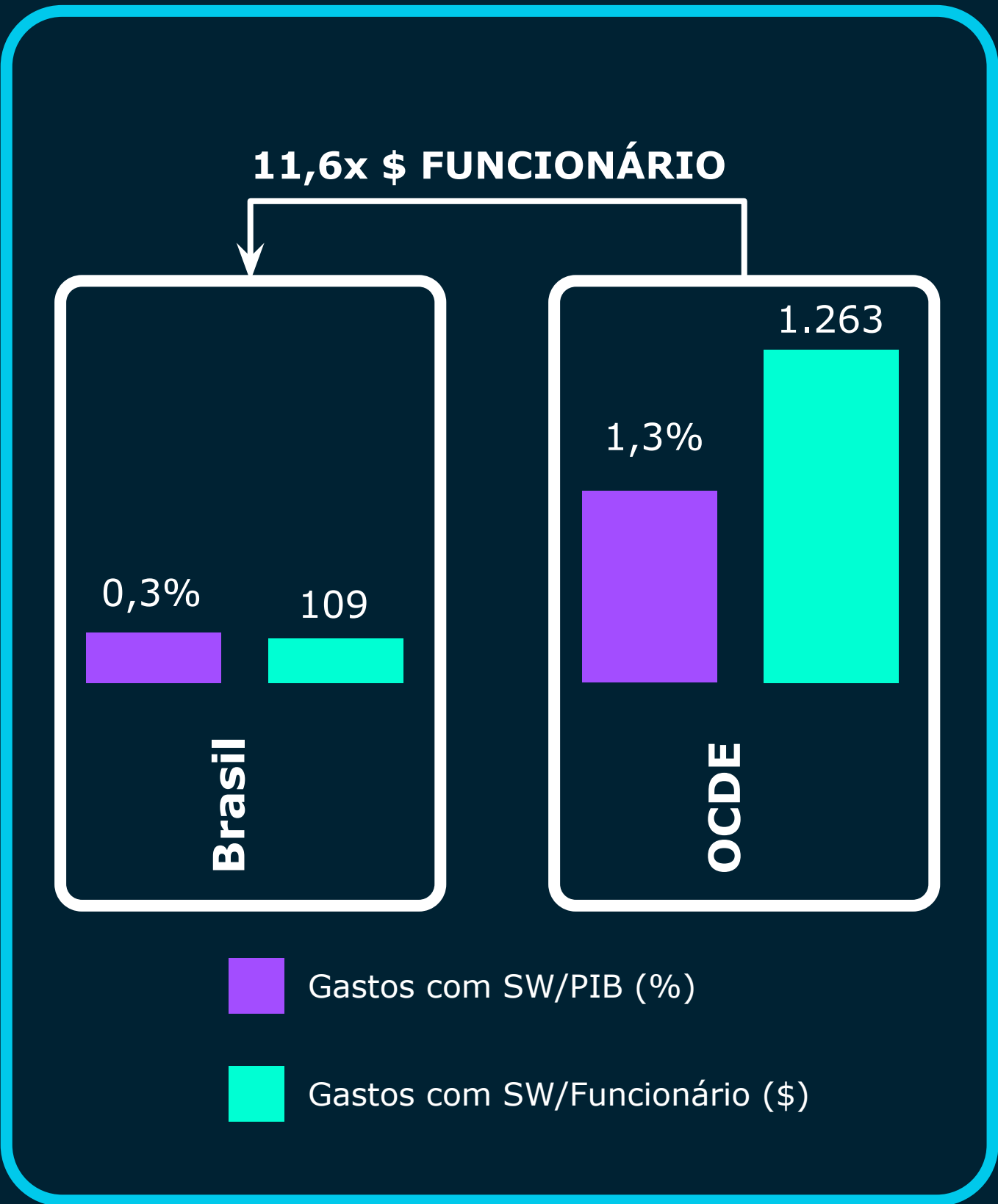
INVESTIMENTO EM SOFTWARE

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

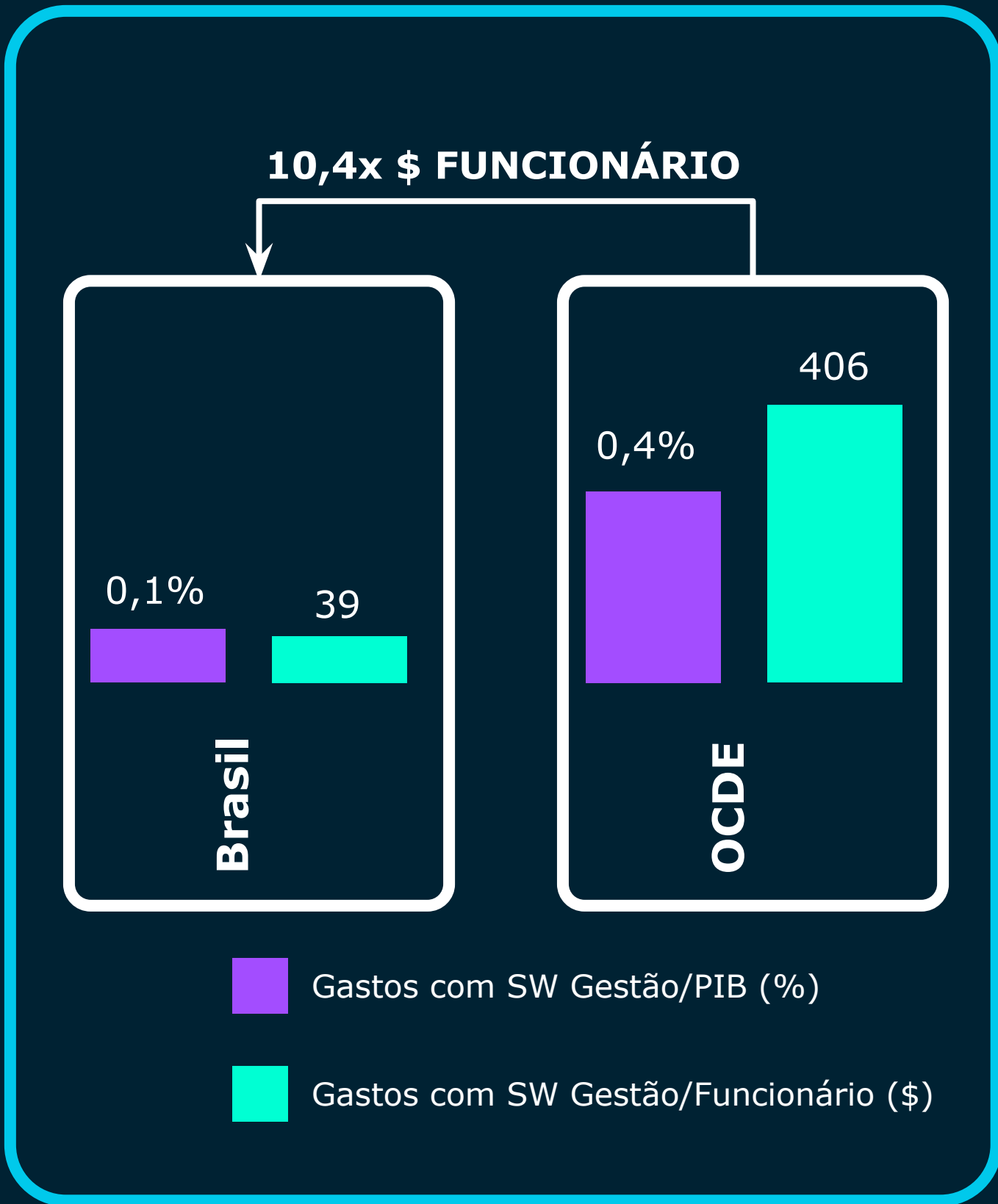
GASTOS COM TI



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%

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

EXPANDINDO TAM E RELEVÂNCIA

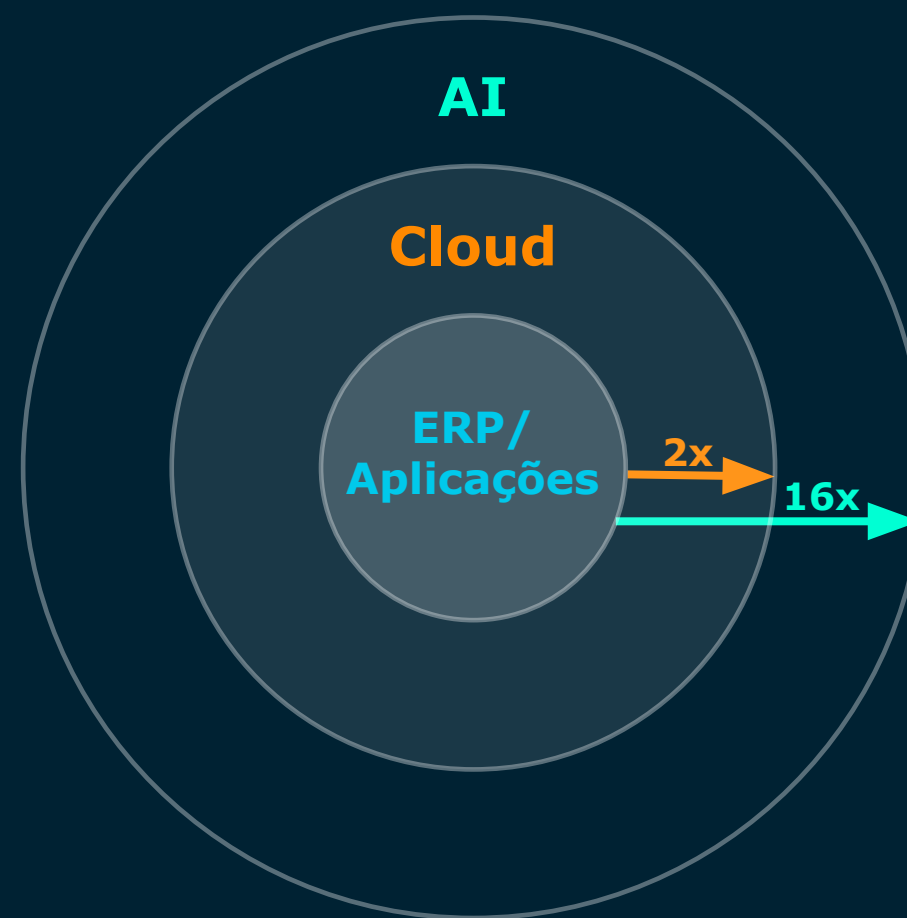
22



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).

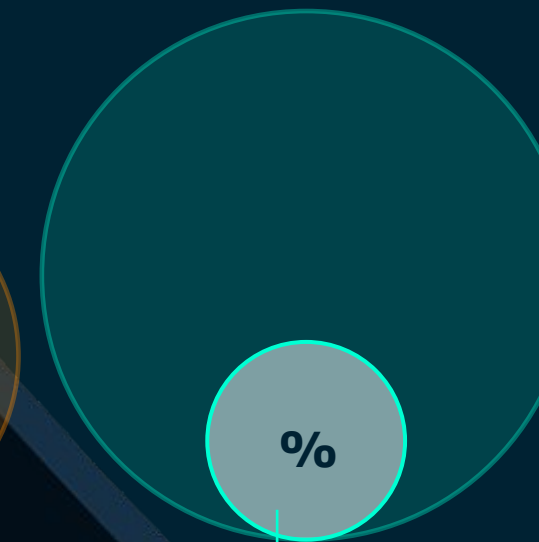
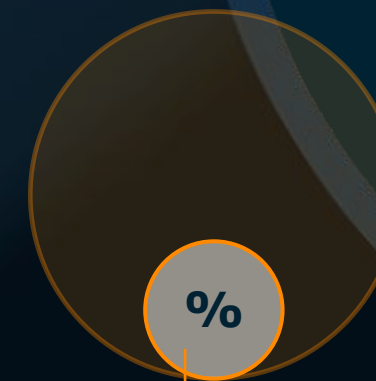
2

Relevância

Mercado Aplicações

Mercado Cloud

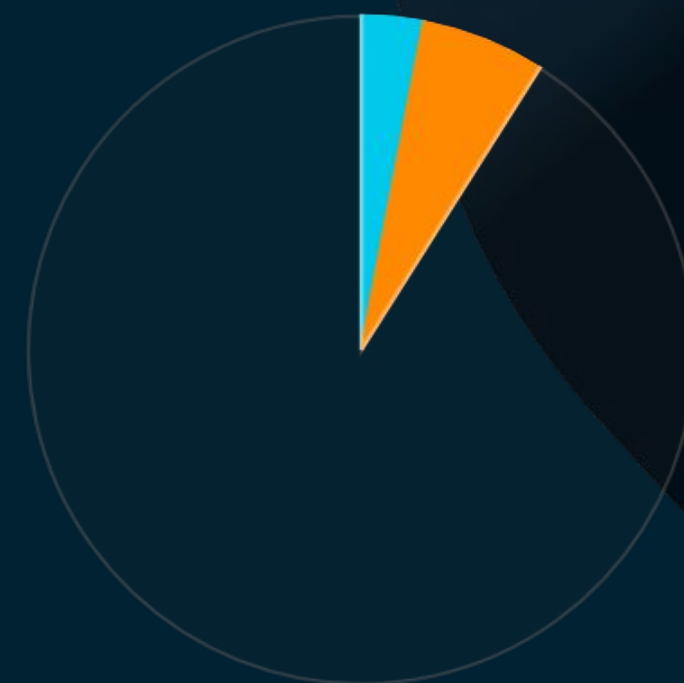
Mercado TaaS



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

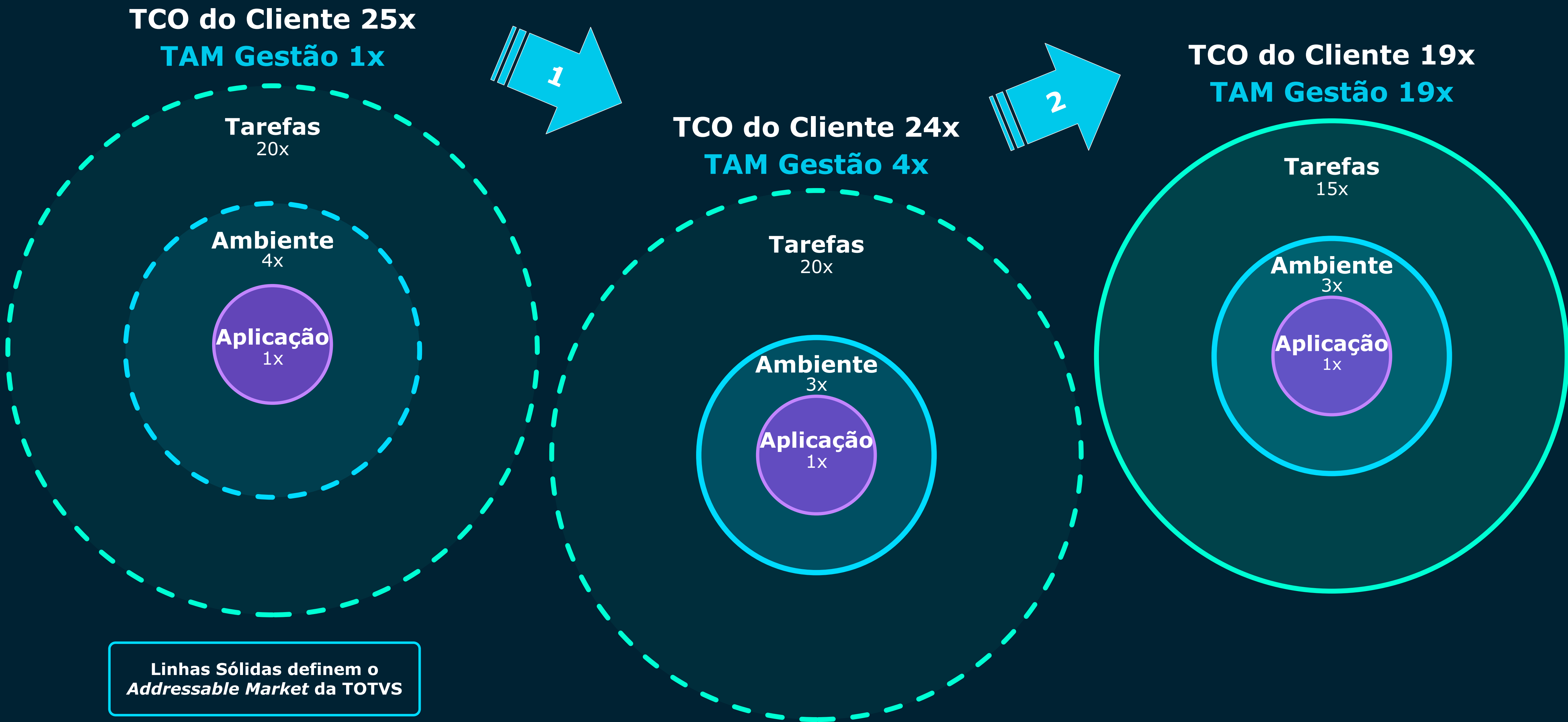


Take Rate Atual TOTVS

Take Rate Alvo TOTVS

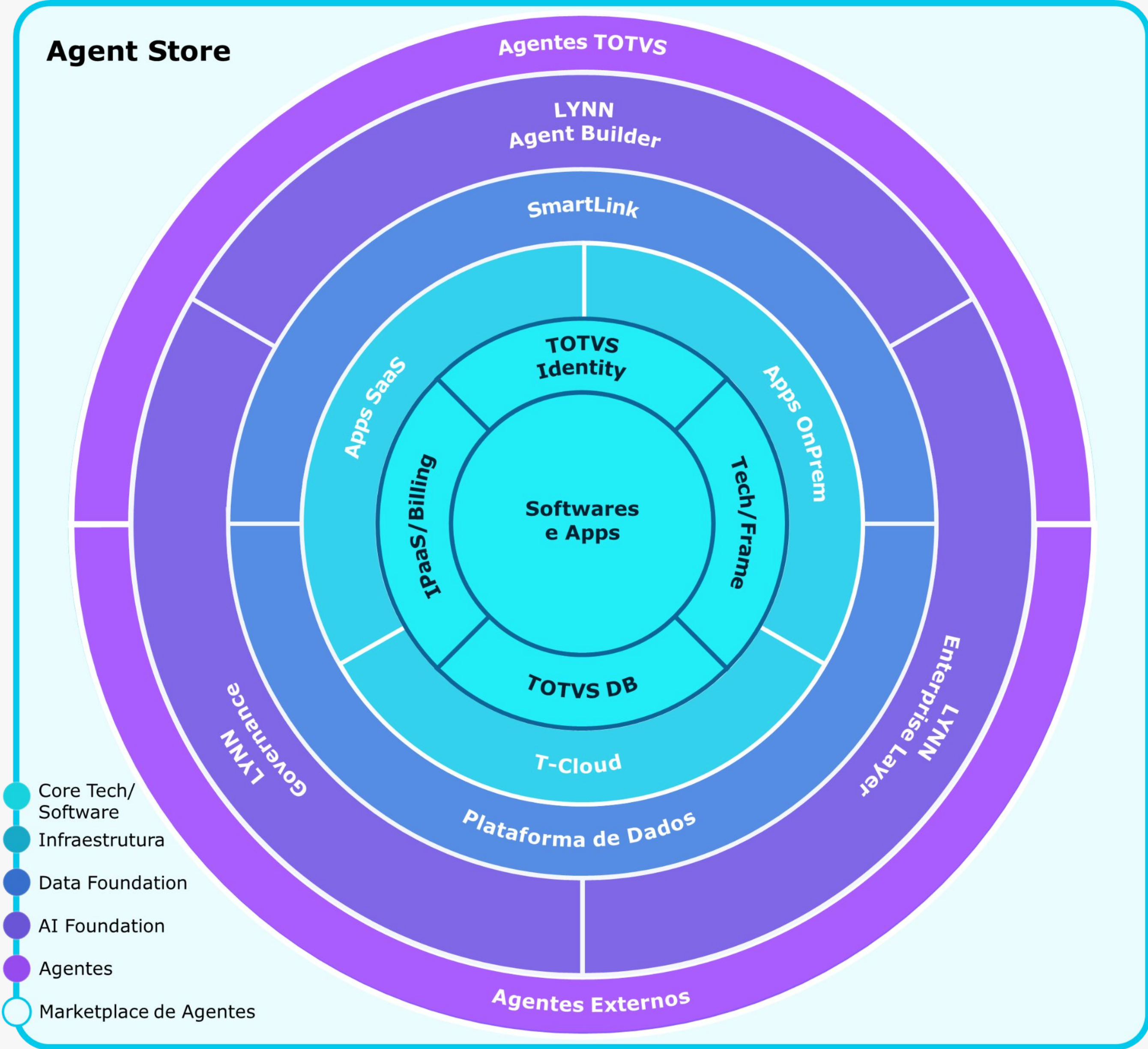
Dessa forma, **AUMENTAR** o **Take Rate** da TOTVS em seus Clientes Atuais e Novos, tanto por meio da venda de Novas Soluções quanto de retenção de receitas.

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





PRIMEIRO *FOUNDATION* DE AI
NO MERCADO BRASILEIRO



O LYNN É COMPOSTO POR:

25



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 **Governança**

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



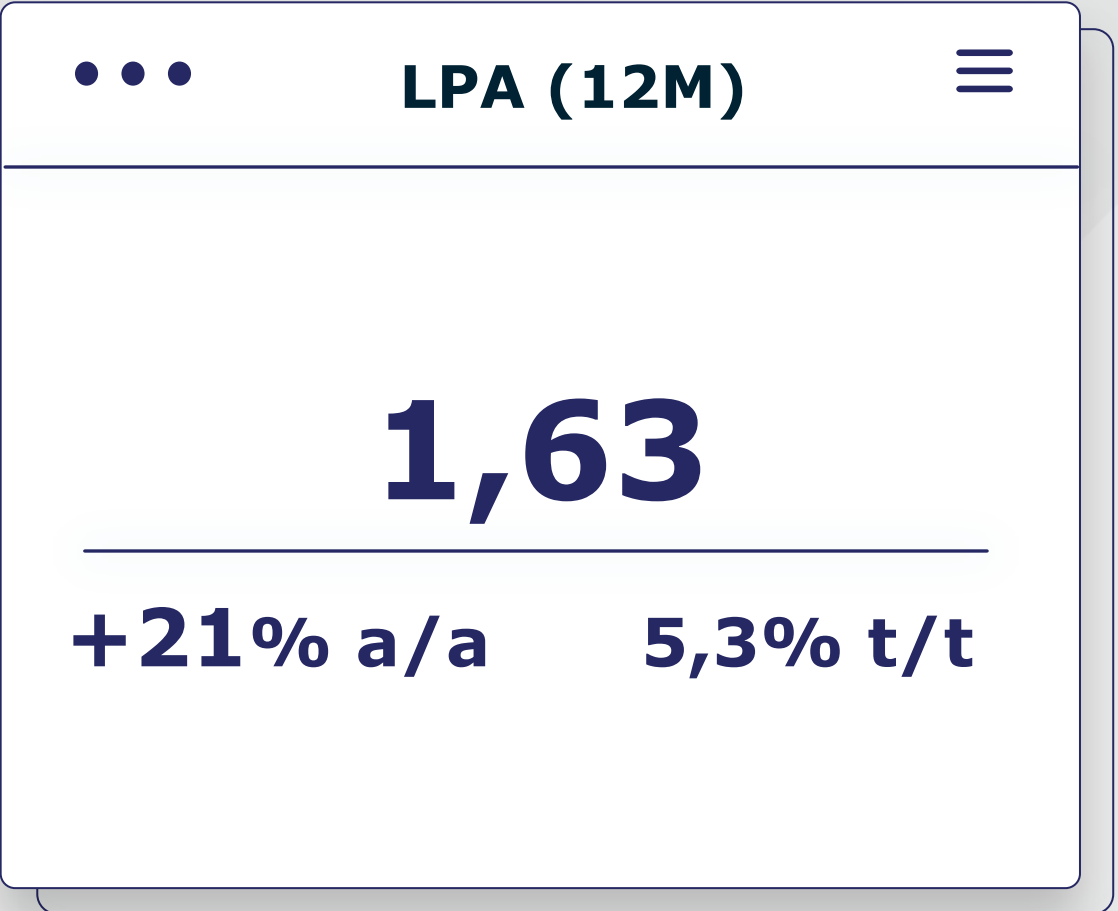
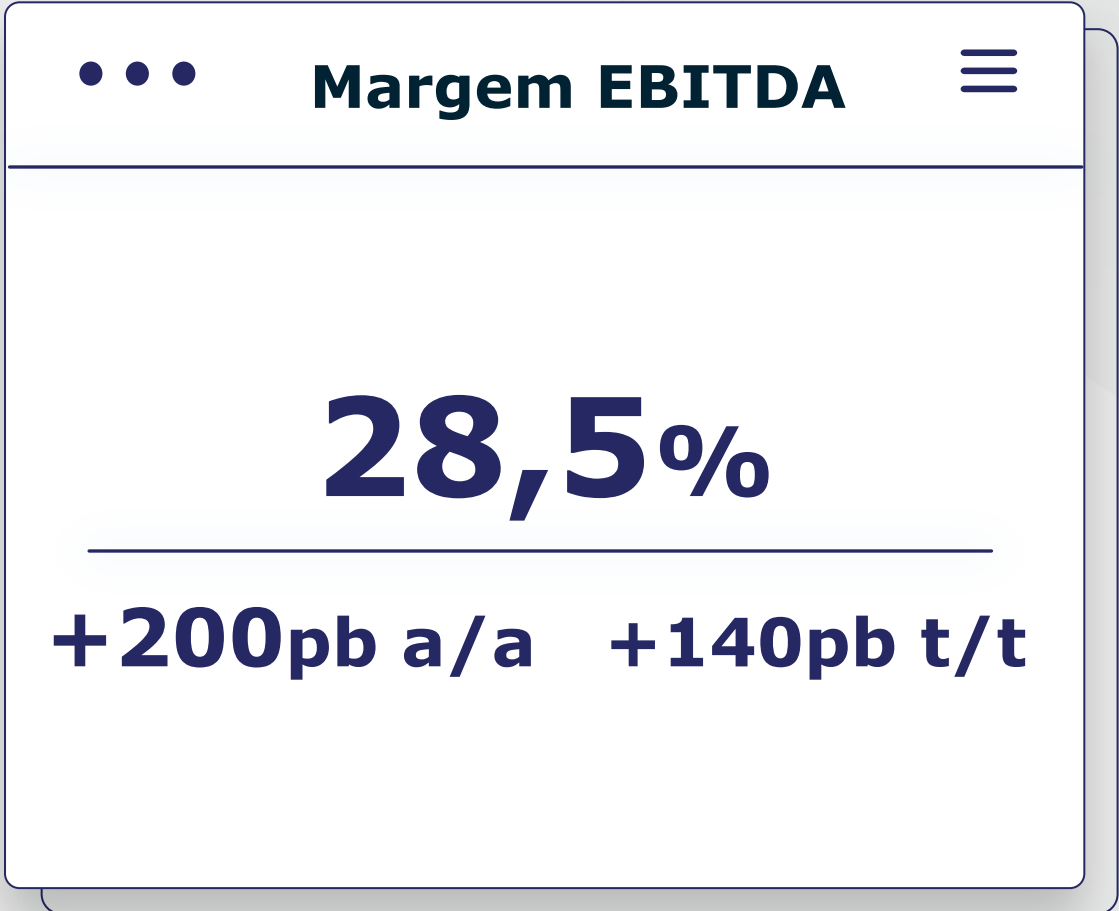
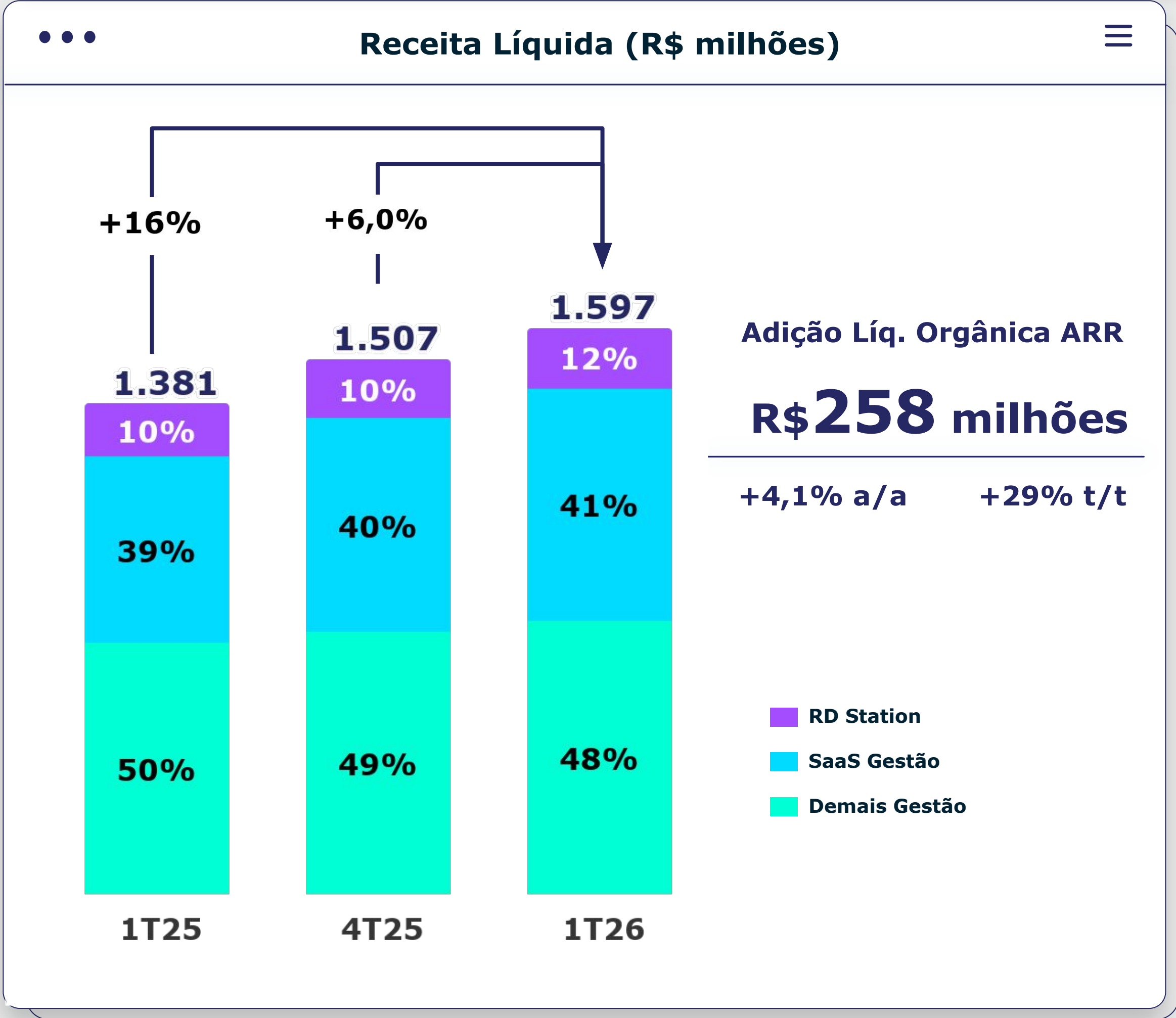
03

DESEMPENHO FINANCEIRO

1T26

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**

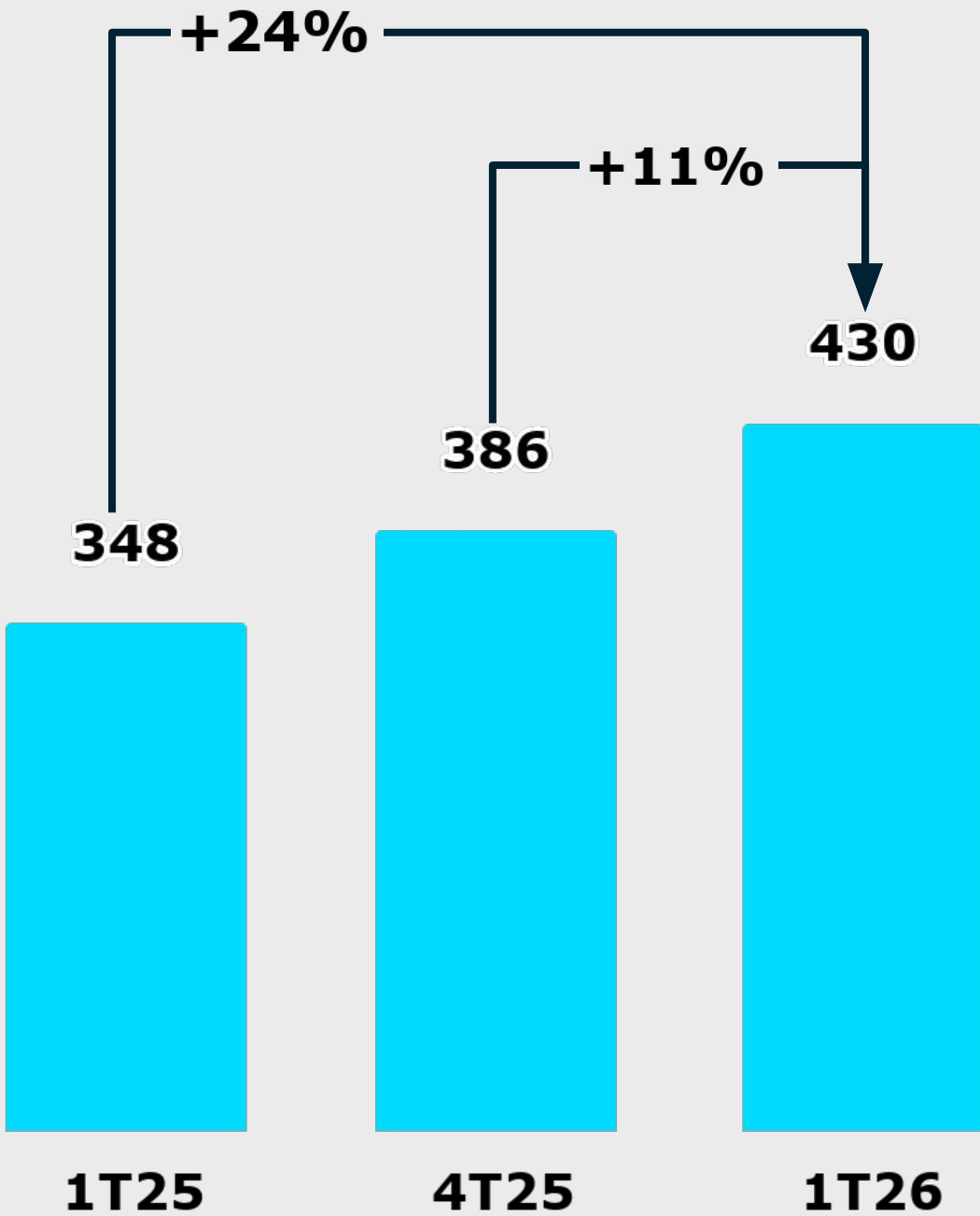
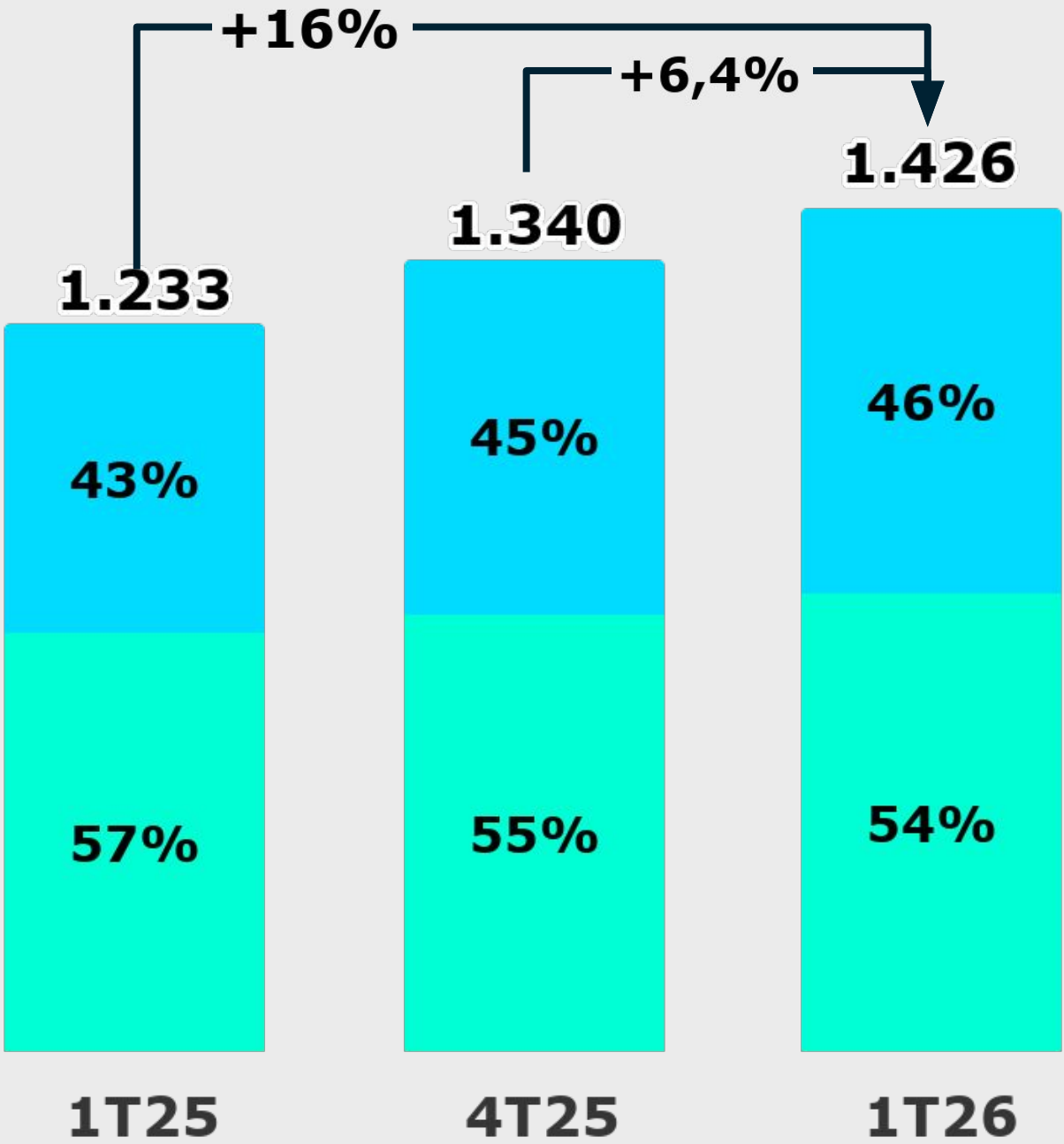
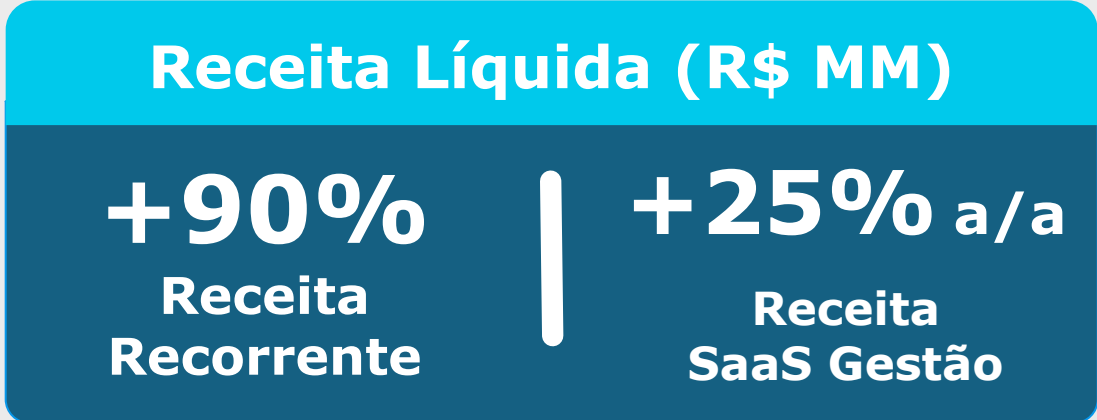
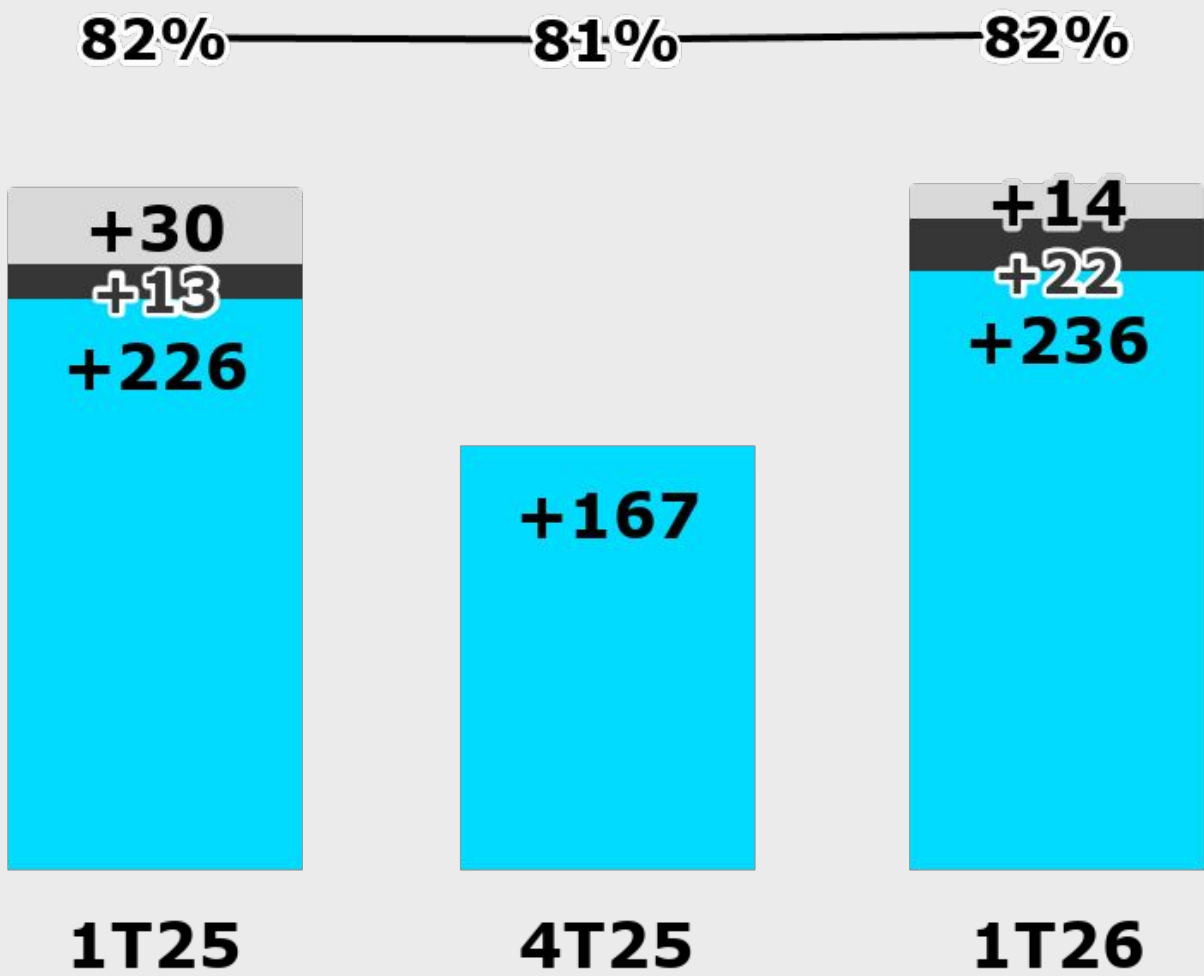


1T26 - GESTÃO (excluindo Linx)

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)



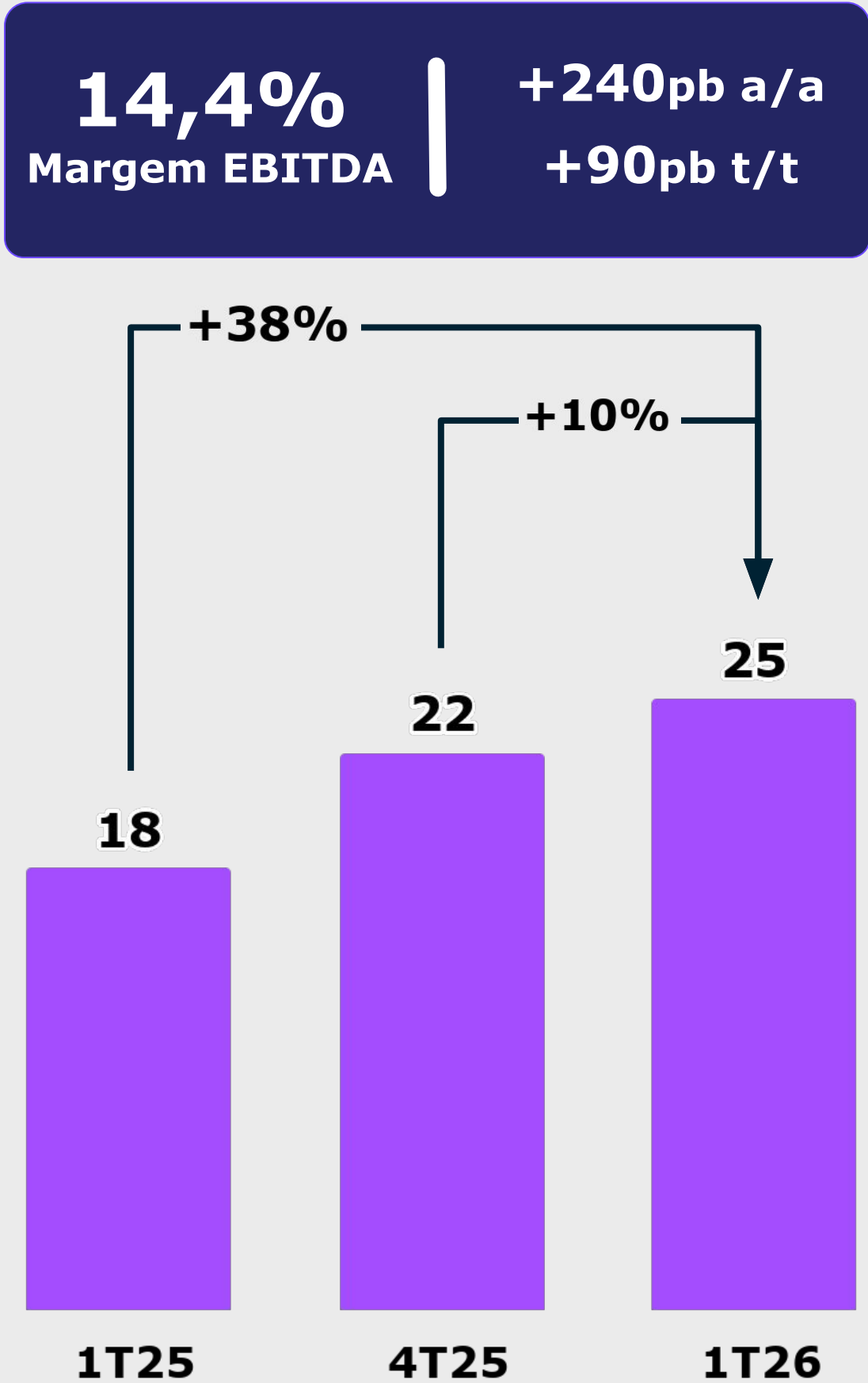
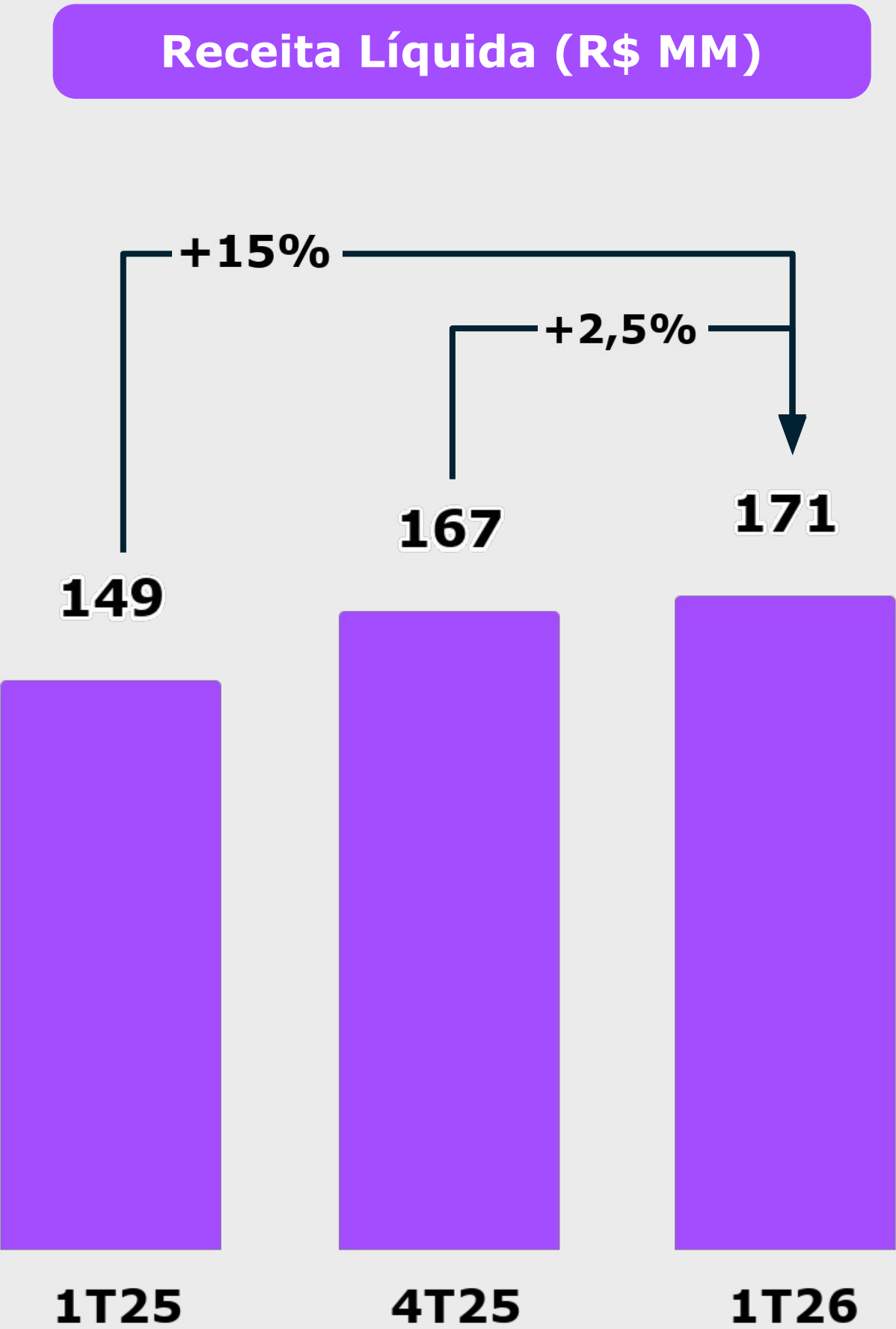
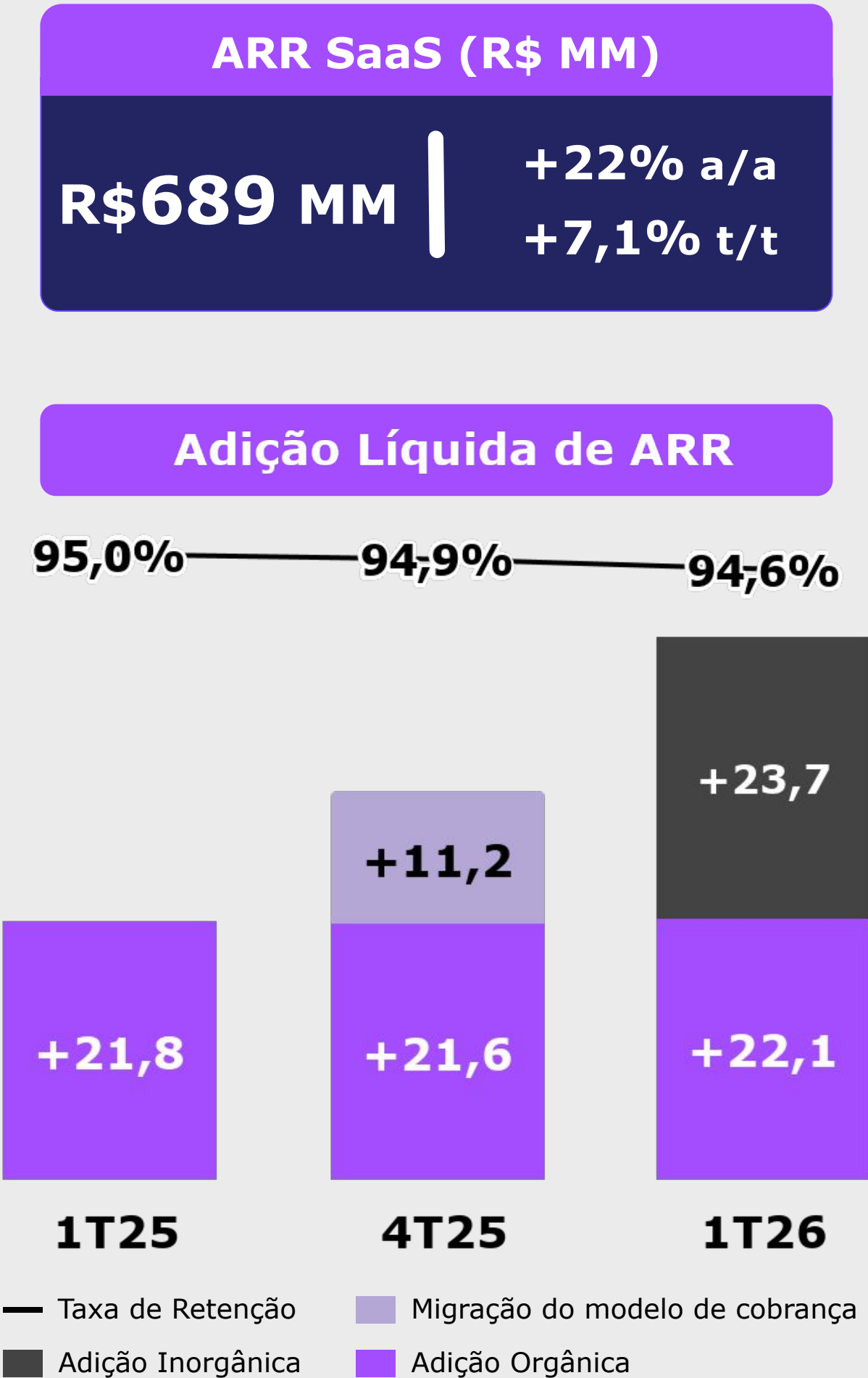
— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM
Adição Corporativa Adição Inorgânica Adição Orgânica

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)

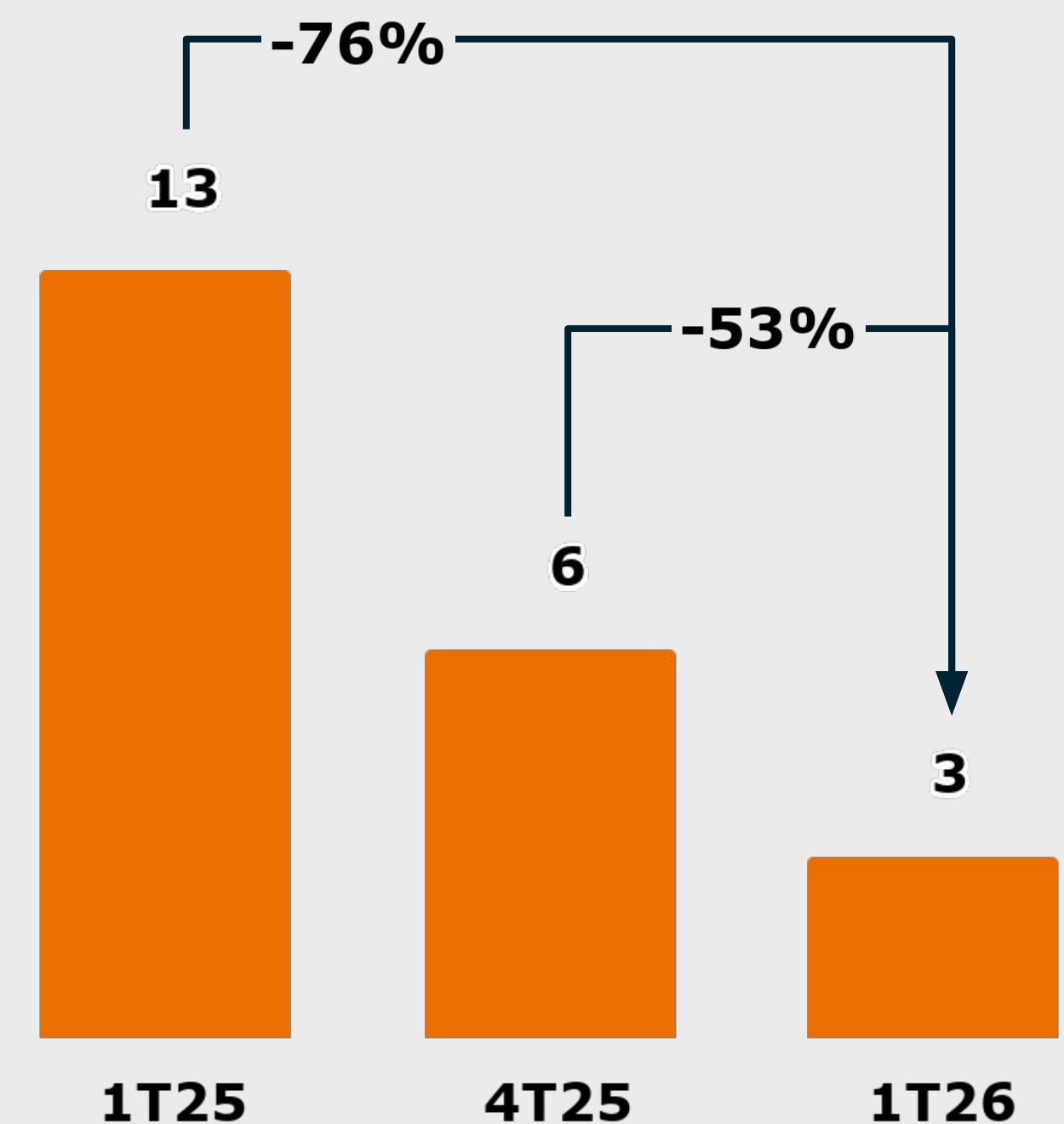
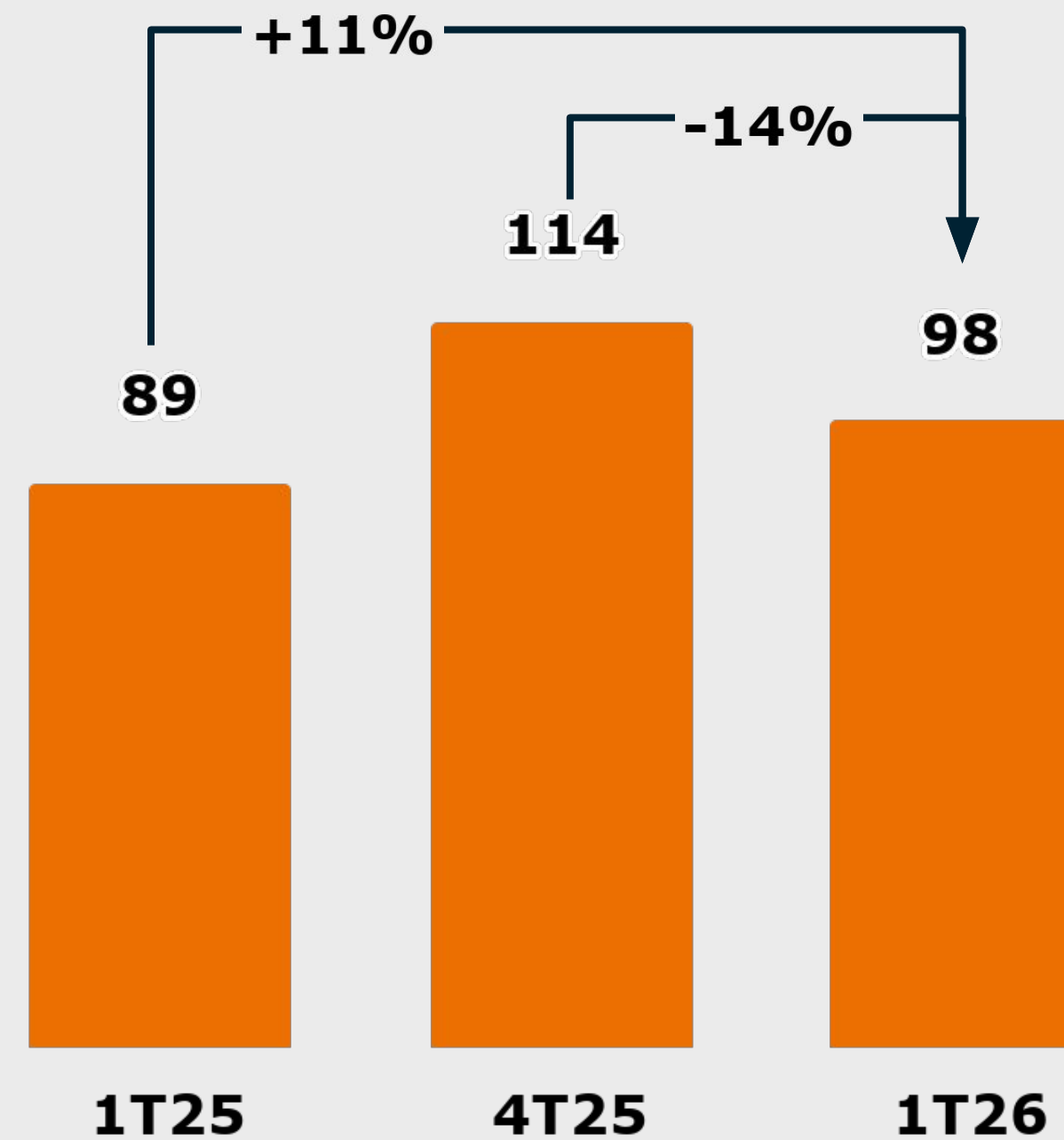
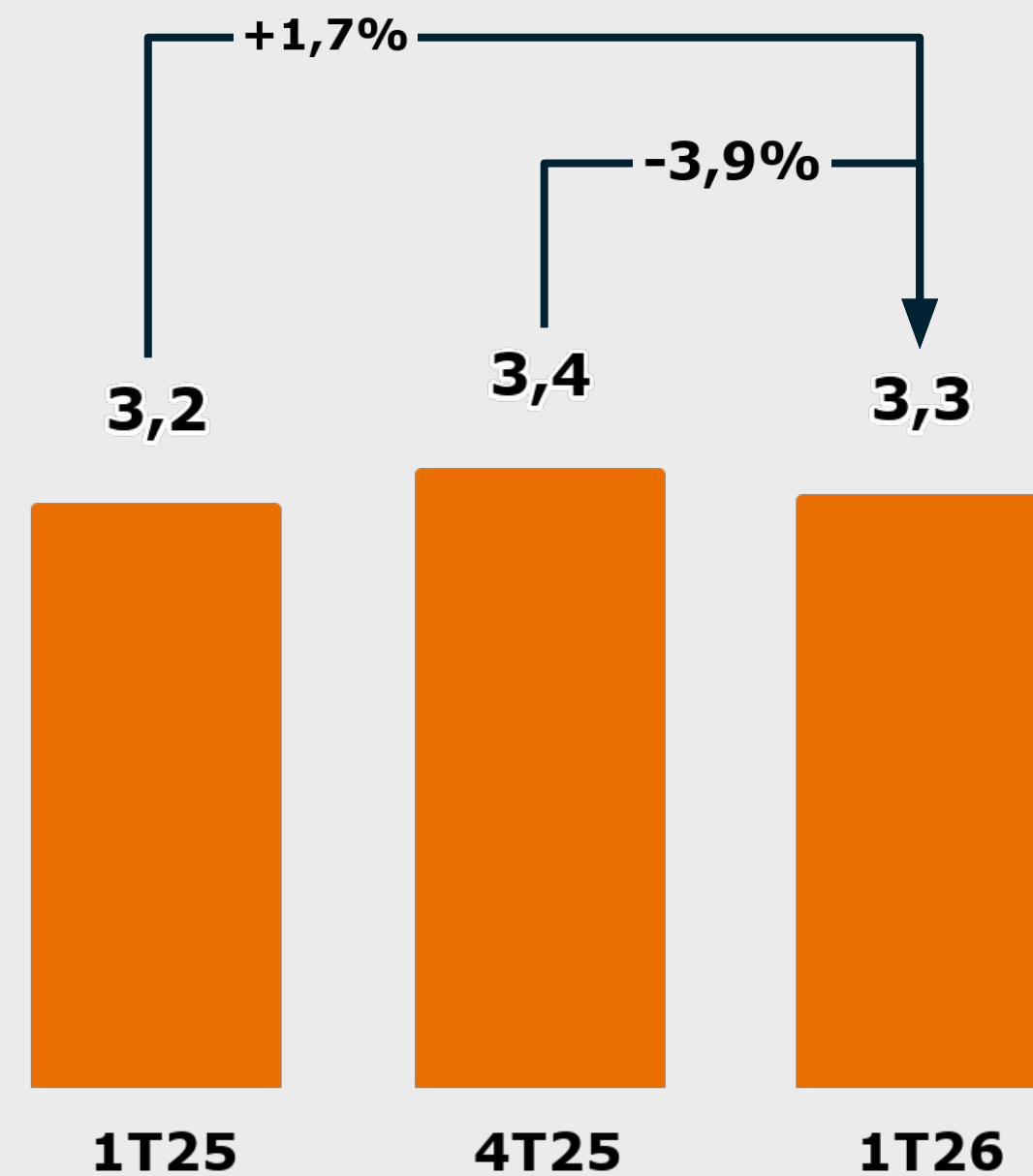
Produção de Crédito (R\$ bi)

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**

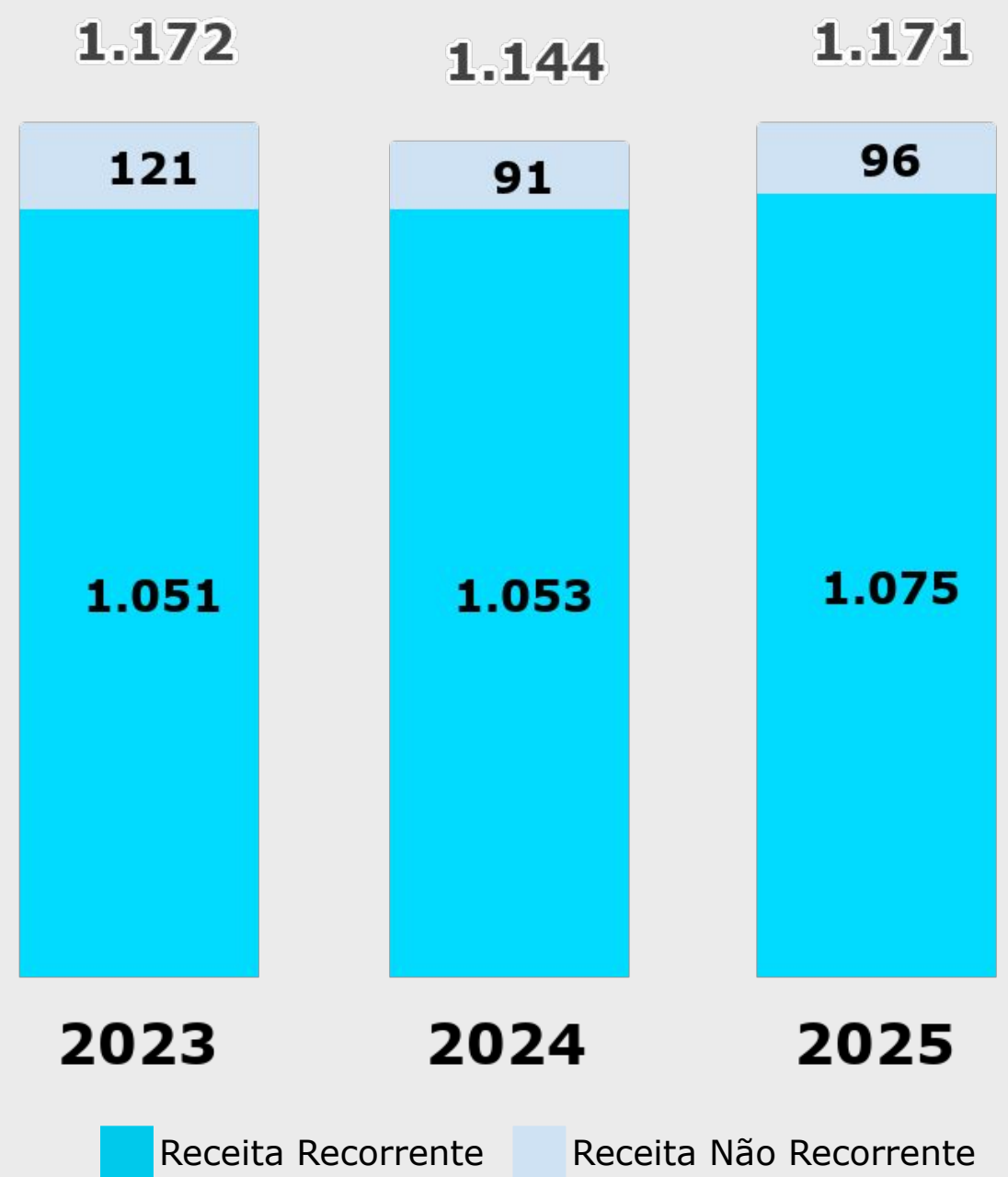


Desempenho aquém do histórico anterior a 2020,
mas com **recuperação incipiente em 2025 e aceleração em 2026**

RECEITA

Receita Março/2026 (R\$ MM)

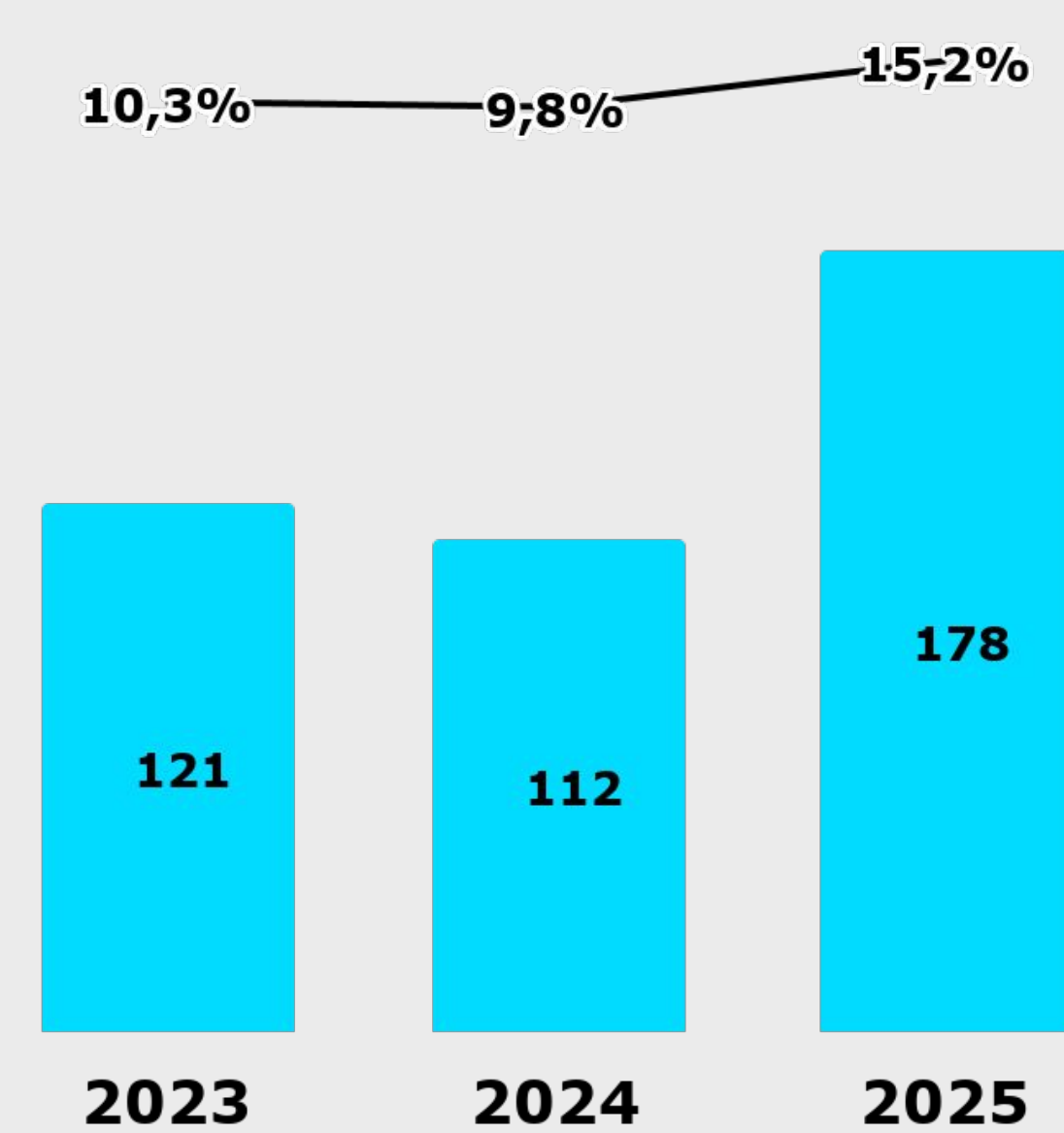
R\$100MM | **ARR**
R\$1,1 bi



EBITDA

EBITDA Março/2026

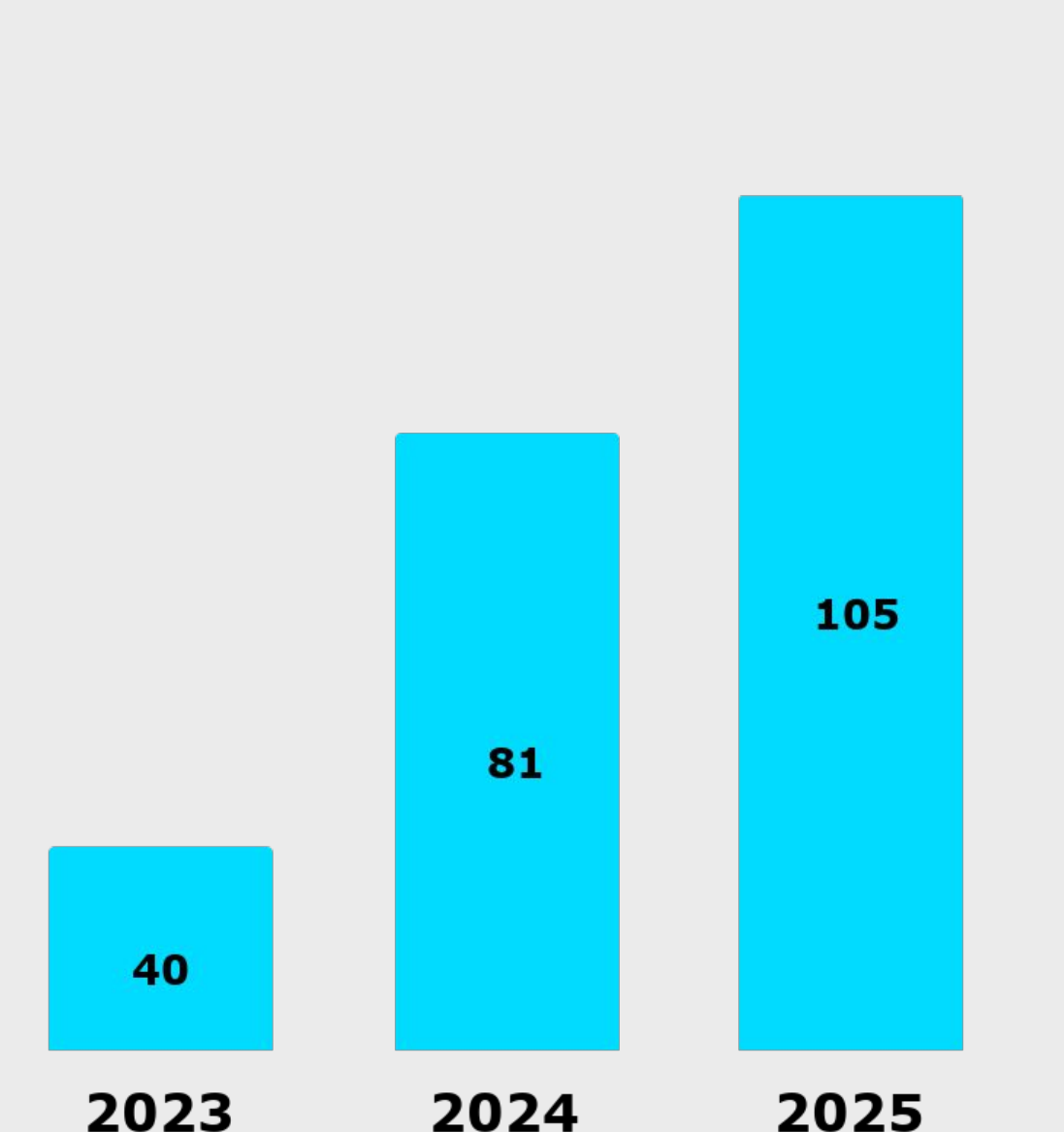
O mês de **Março**, primeiro sob gestão da TOTVS, revela **mais evoluções notáveis** nessa tendência.



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



totvs.com



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



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



[/totvs](https://discord.gg/totvs)



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



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

