



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com
Investidores

2024/ Dezembro



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.





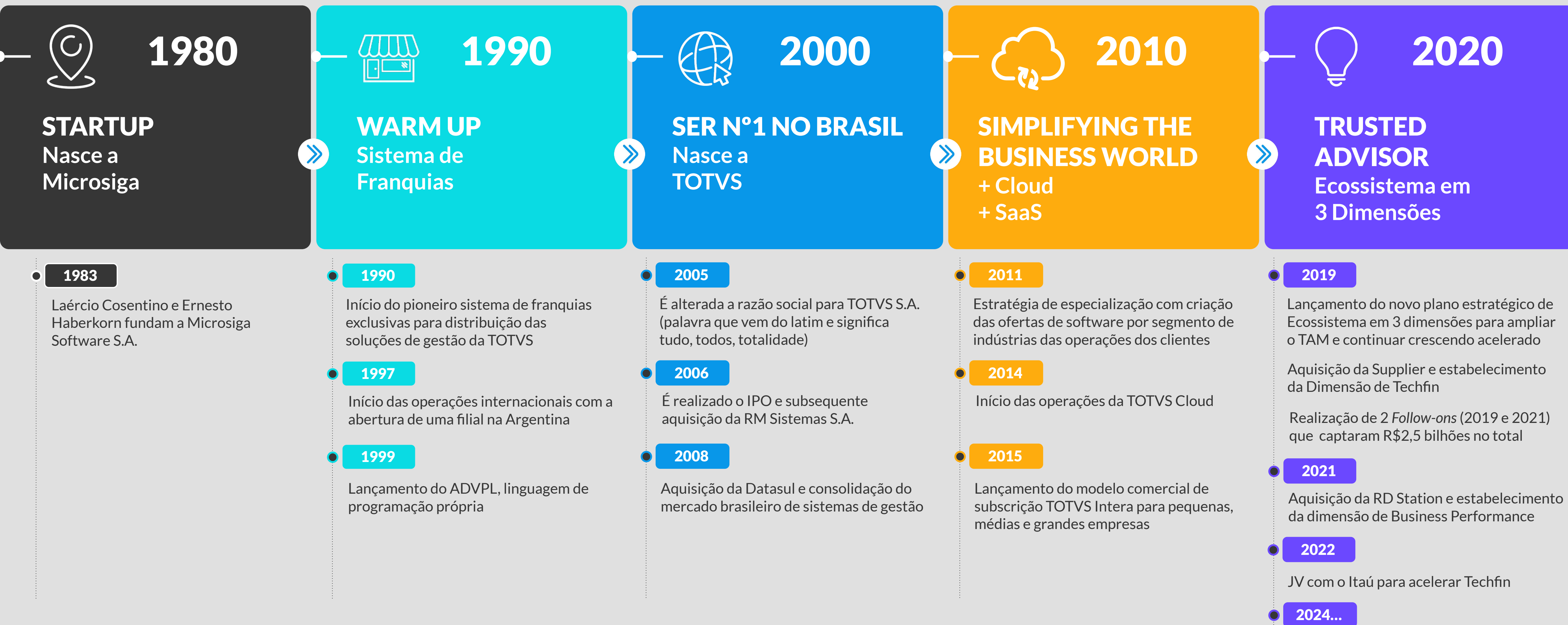
01 A TOTVS

NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



4

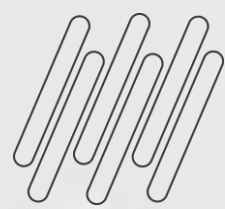


/// POR QUE CRIAMOS O ECOSSISTEMA 3D?



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



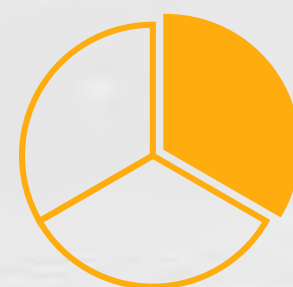
11 centros de desenvolvimento

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



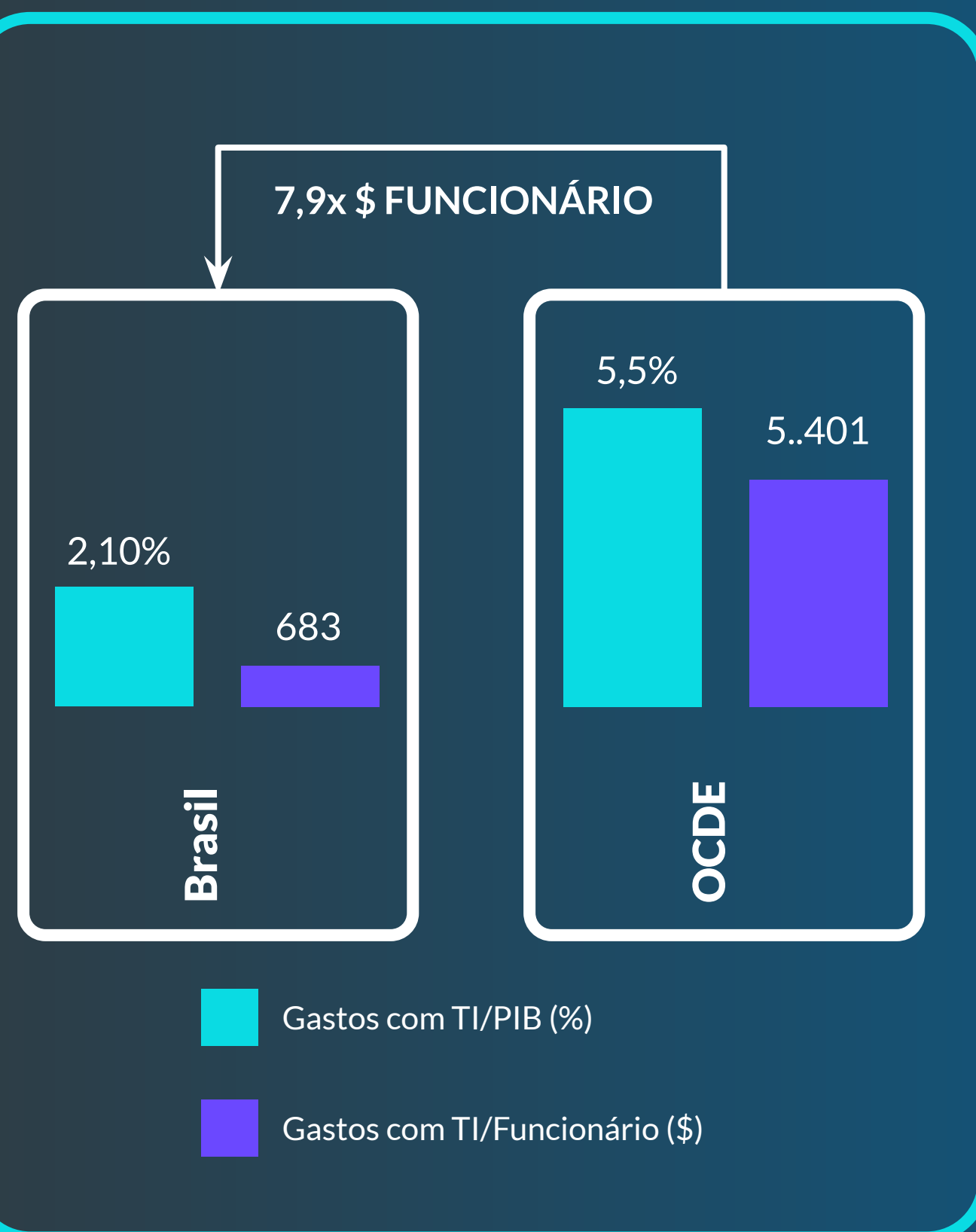
INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2023



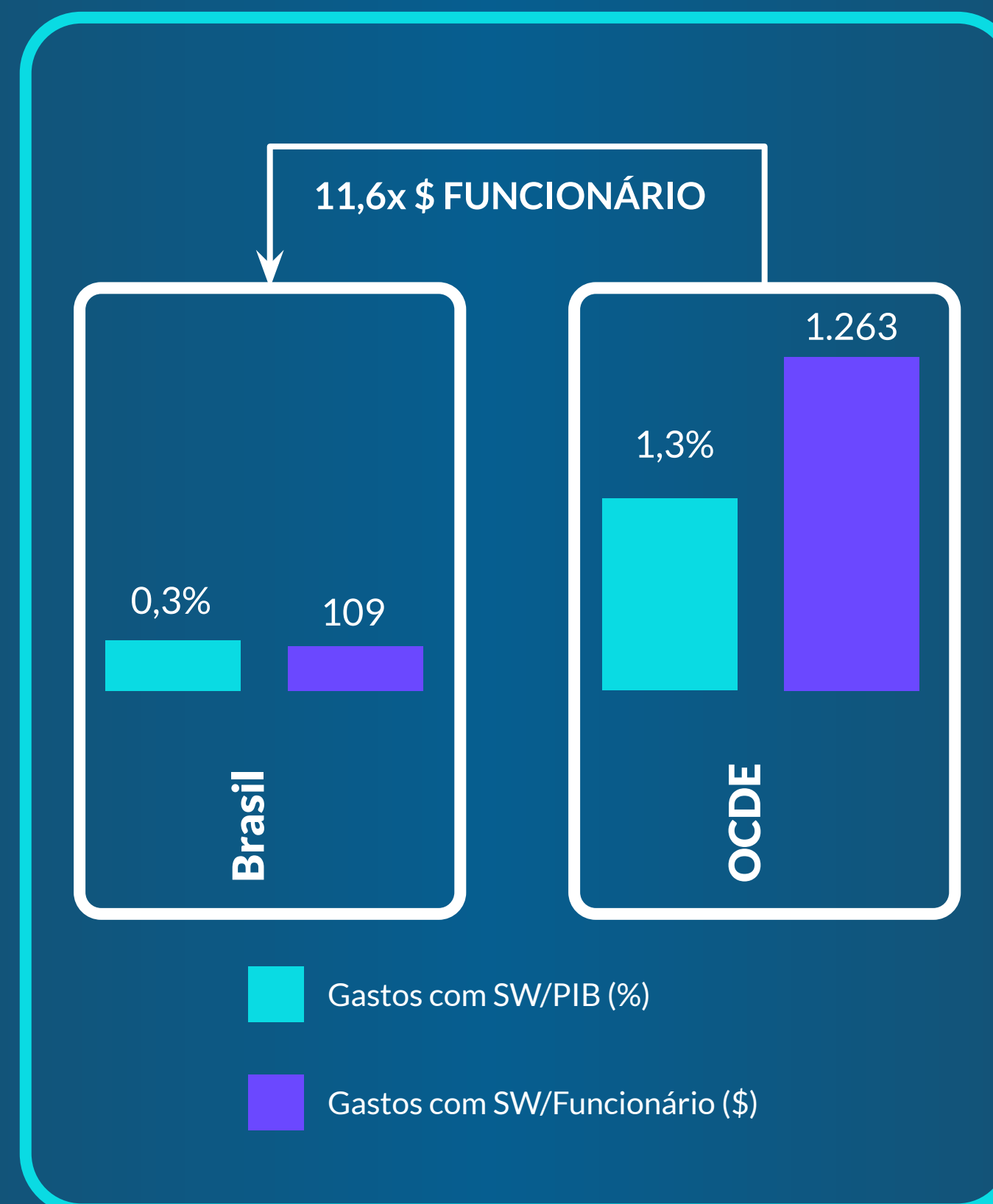
8

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

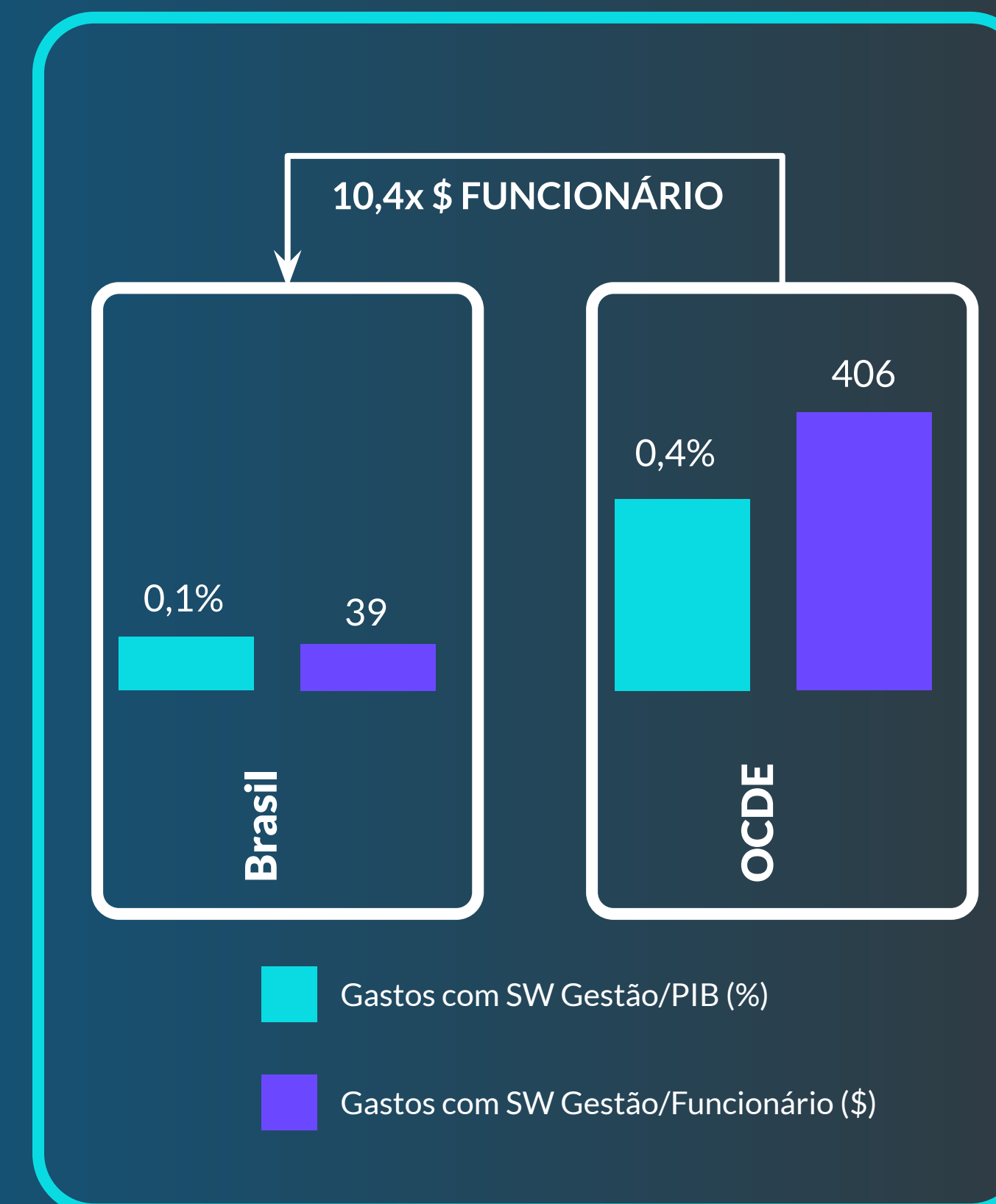
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



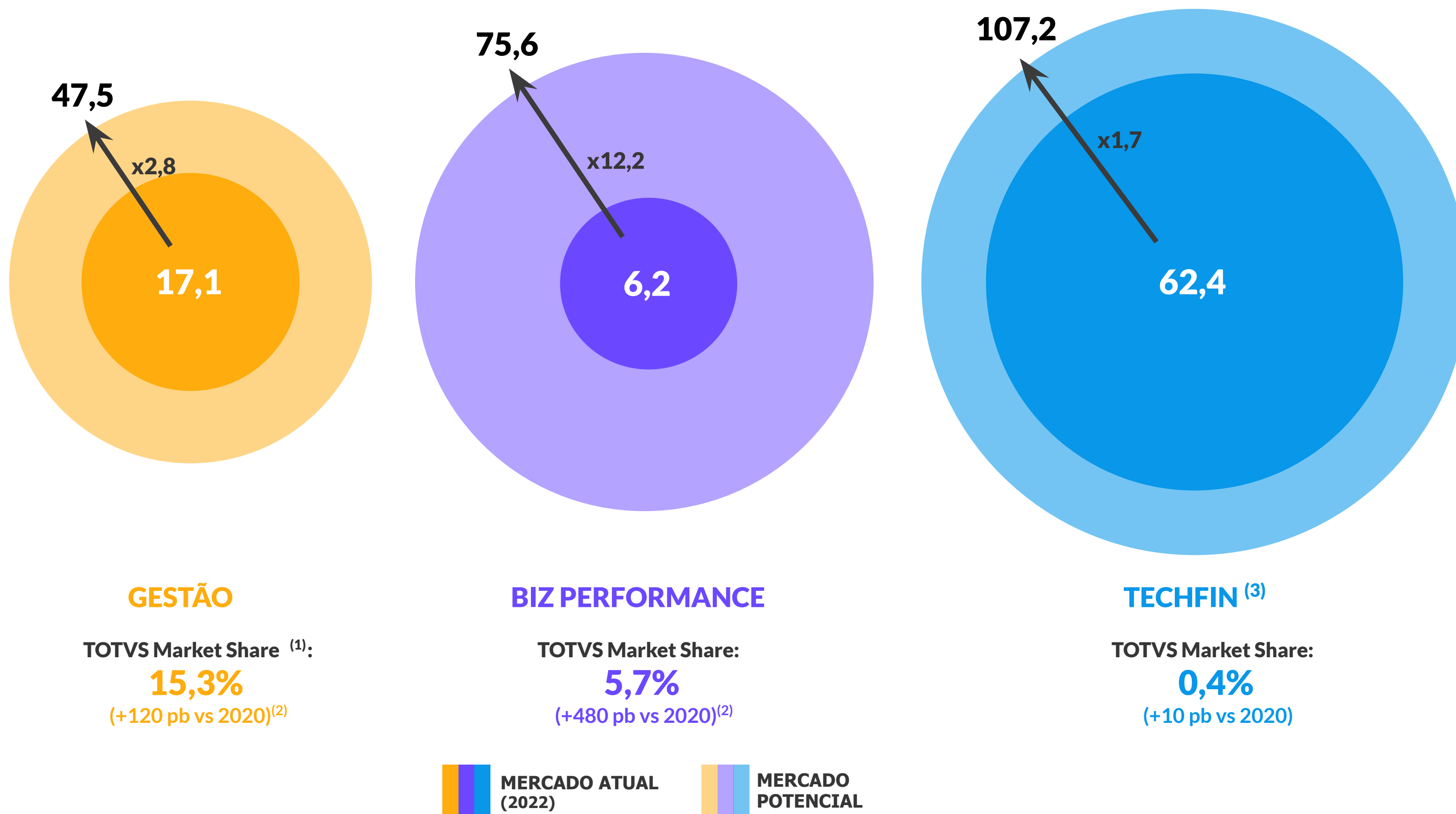
TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (*Enterprise Application Software*) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

CAGR	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%

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)

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 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



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

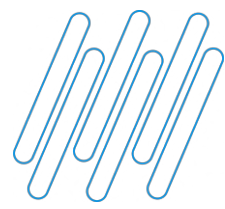
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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

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
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

Em várias mídias



Cloud



On-premise



Plataformas de Distribuição



Franquias e
Filiais



Multicanais



Parceiros



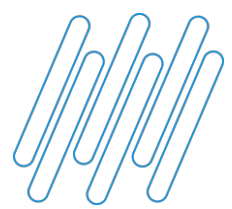
Força de vendas
próprias



Afiliadas



Plataforma
Digital

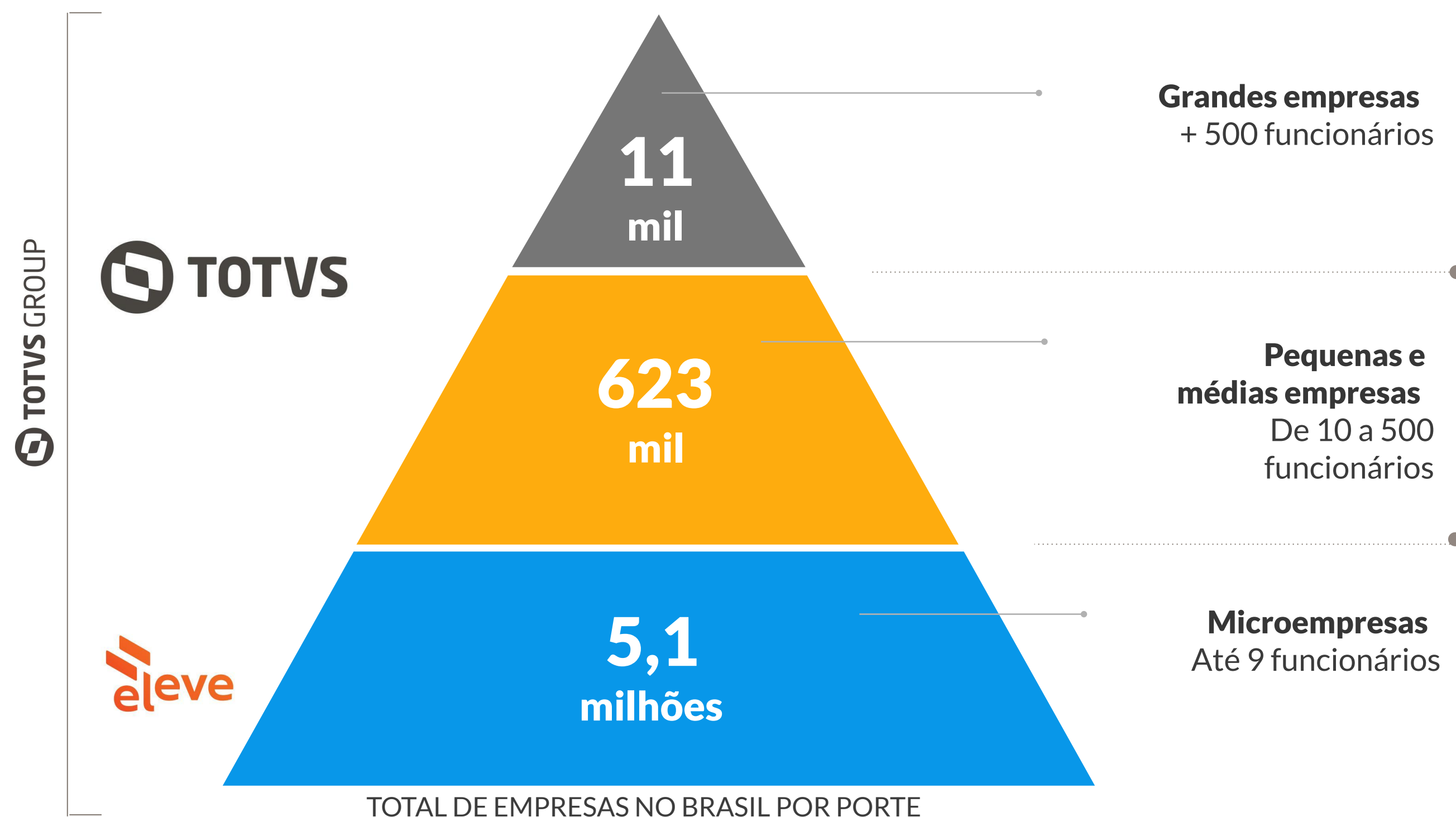


PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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



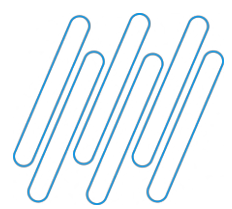
PORTE DA EMPRESA



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	Afiliadas Distribuição de crédito por meio de afiliadas de nossos fornecedores	Parceiros Ecossistema de parceiros vibrante em automação de marketing
38 territórios franqueados e 6 filiais Territórios franqueados de acordo com o setor da economia. Conhecimento local para clientes SMB	Franquias e filiais Especialistas em vendas totalmente integrados em franquias e filiais, ainda no início de nossa jornada e com grande espaço para crescimento	Comércio Digital Especialistas em comércio digital e vendas Omnichannel totalmente integrados, presentes em franquias e filiais
Multicanal Modelo de distribuição com parceiros, baseado em abordagem multicanal que permite à TOTVS penetração incomparável em todas as regiões do Brasil	Venda Cruzada Soluções de venda cruzada por meio de clientes da Dimensão de Gestão	PLG (Product-Led Growth) Up-sell impulsionado pelo crescimento conduzido por produto

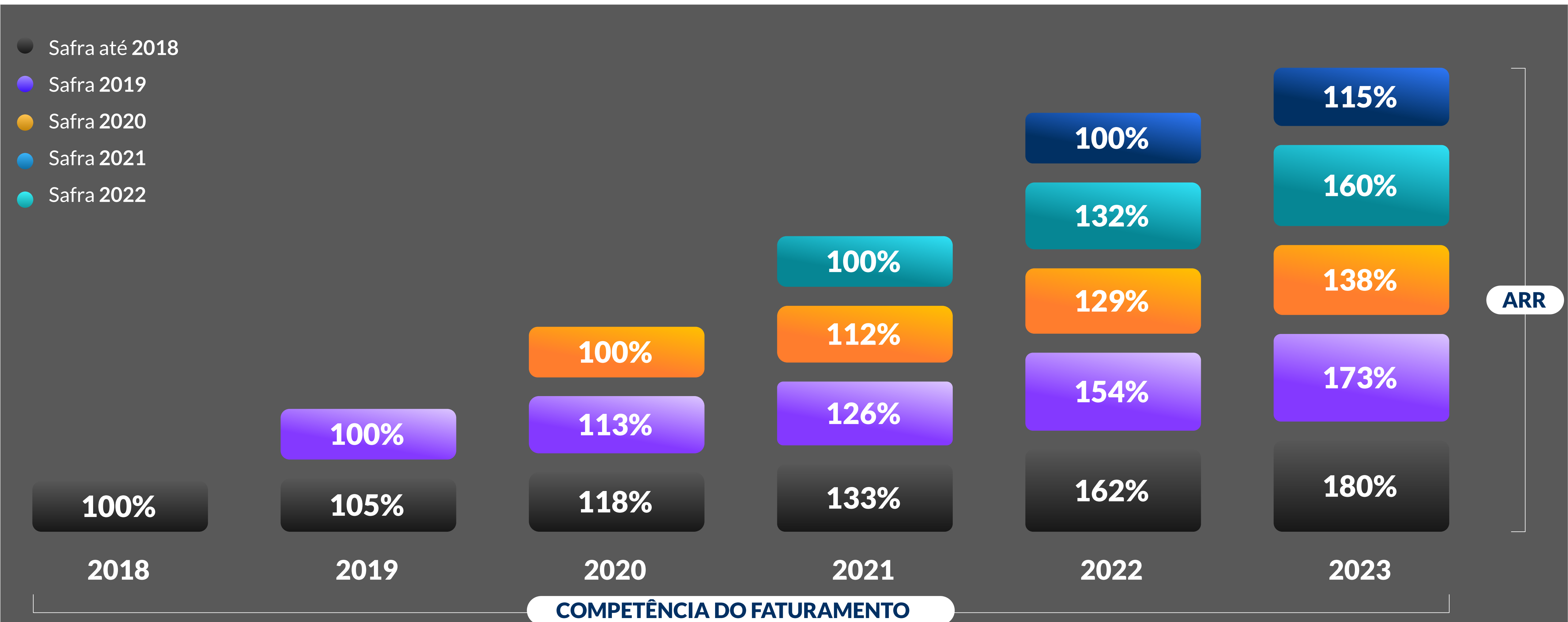


ANÁLISE DE COHORT DE GESTÃO

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.



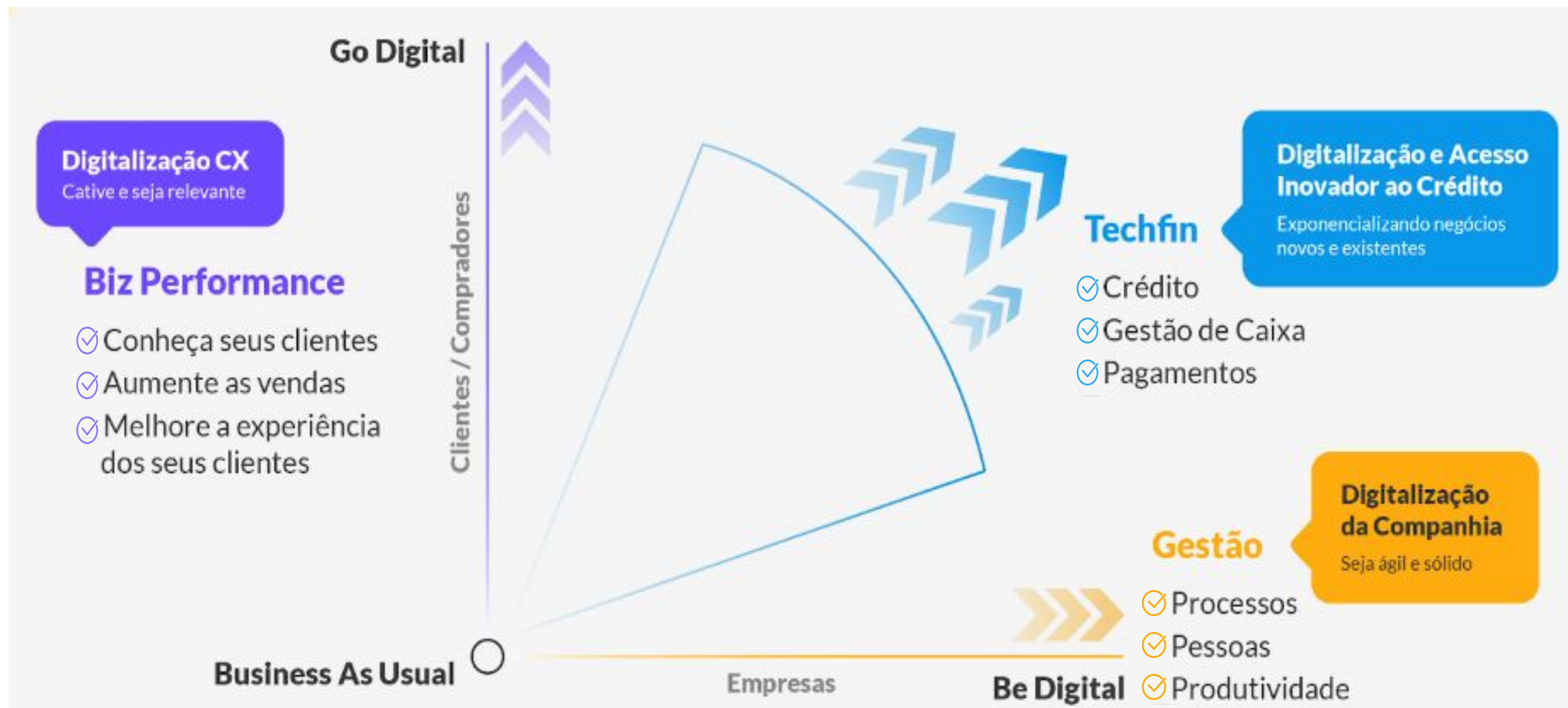


PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

17



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





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

18



DIMENSÃO DE GESTÃO

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



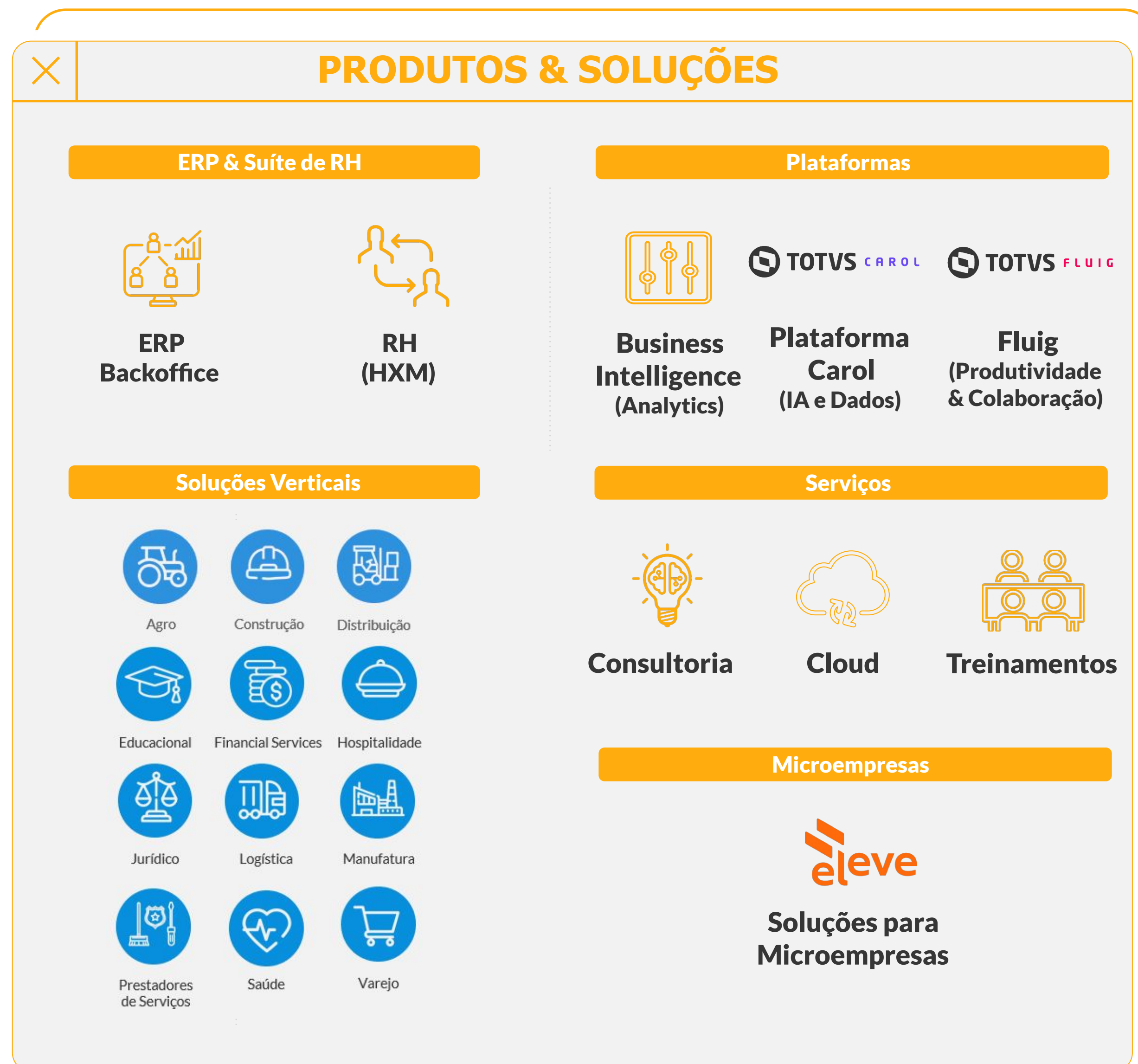
Um mercado ainda não maduro, com **~30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 3,3x maior



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





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

19



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

Fonte: Companhia



PRODUTOS & SOLUÇÕES

MARKETING DIGITAL



VENDAS/
DIGITAL COMMERCE



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

PLATAFORMA DE BIZ PERFORMANCE

ENABLERS

- User Experience & Design System
- Compliance & Security
- Billing
- International
- SRE
- Product Ops
- Produtividade

OUTBOUND CORPORATIVO

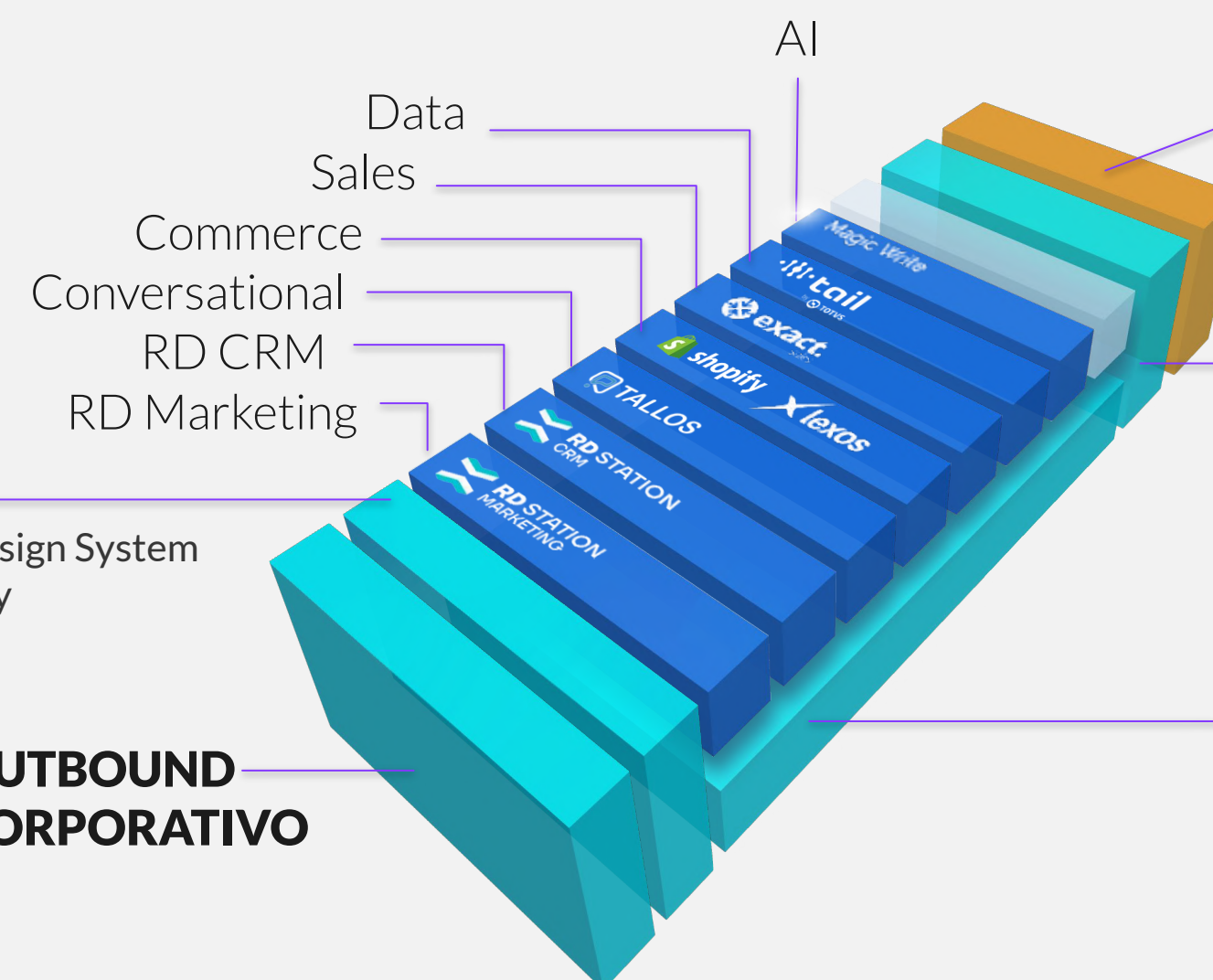
MAIS PARCEIROS

ECOSYSTEM

- Public Integrations
- Public APIs
- App Store

FOUNDATIONS

- Open RD Station
- Analytics Data
- Account and ID Management
- Internal Integrations
- Internal APIs





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

20



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**



PRODUTOS & SOLUÇÕES

DADOS DO ERP



RELEVÂNCIA PARA O
CLIENTE



DECISÃO
ASSERTIVA

PRODUTOS

● MAIS
NEGÓCIOS

● ANTECIPA

● MAIS PRAZO

● CONSIGNADO

● PIX

● CAPITAL DE
GIRO

● CONSIGNADO
VERTICALIZADO

● CONTA DIGITAL

● BOLETO + PIX

AUTOMATIZAR, OTIMIZAR TEMPO E GERAR EFICIÊNCIA

FORNECEDORES

PRAZO
Prolongue
seu prazo de
pagamentos

VENDAS

Venda mais ao oferecer
soluções de crédito ao
seu cliente

NEGÓCIO DO CLIENTE

CRÉDITO

Crédito rápido e
simples para a sua
empresa

BENEFÍCIOS

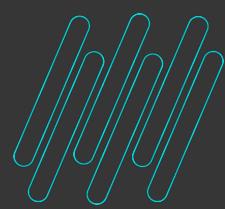
Simplifique a gestão
do RH frente ao
crédito consignado

COLABORADORES

RECEBIMENTOS

Antecipe o prazo de seus
recebimentos e conte
com a facilidade de
receber via Pix com
gestão unificada

CLIENTES



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

Crescimento associado a uma maior eficiência



CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

22



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



GESTÃO

Planejamento e gestão financeira

GESPLAN

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



BIZ PERFORMANCE

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

Mercado)

(B3 – Novo

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)

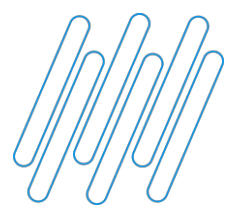
responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

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)

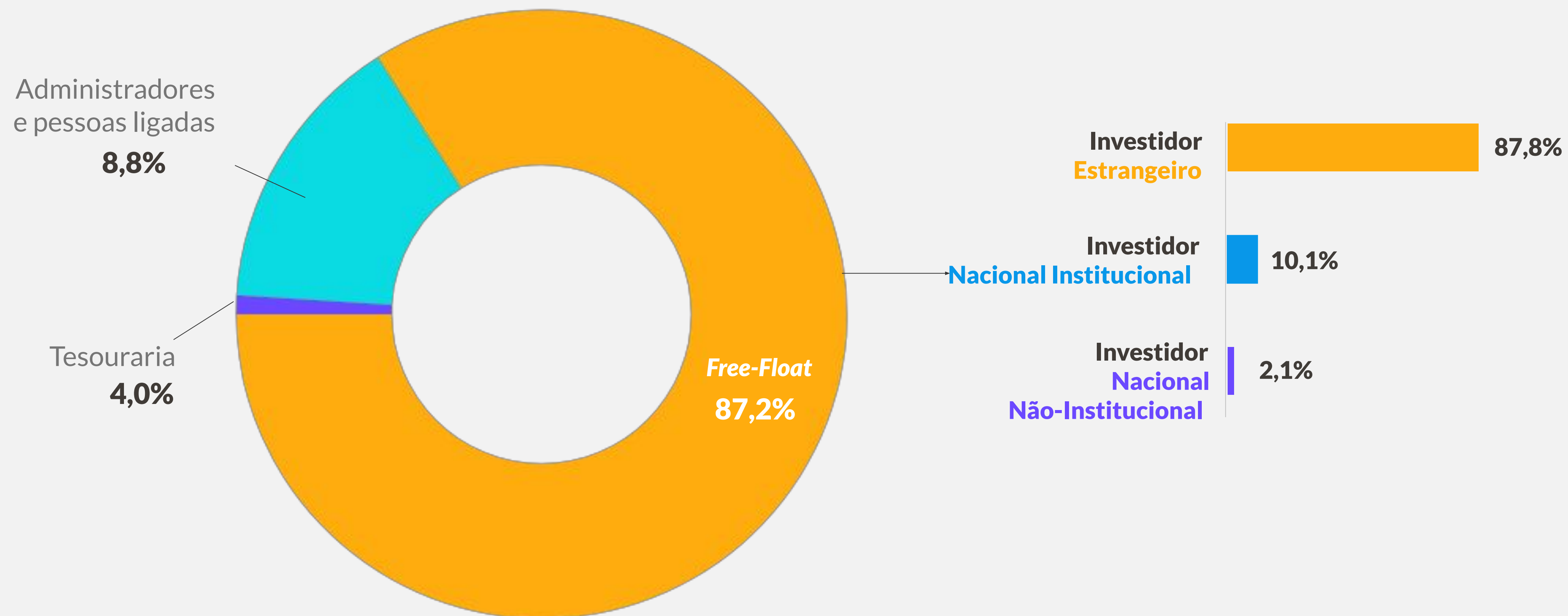
estuda, debate, avalia, propõe e acompanha as principais diretrizes da estratégia corporativa e tecnológica

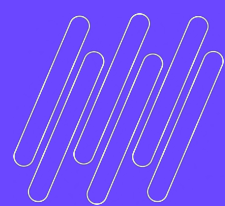


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation

24





▶ 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

CULTURA #SOMOSTOTVERS

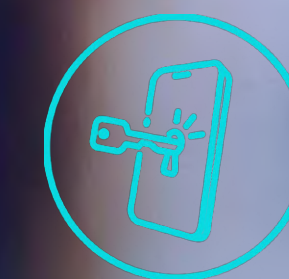
define a nossa essência



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%



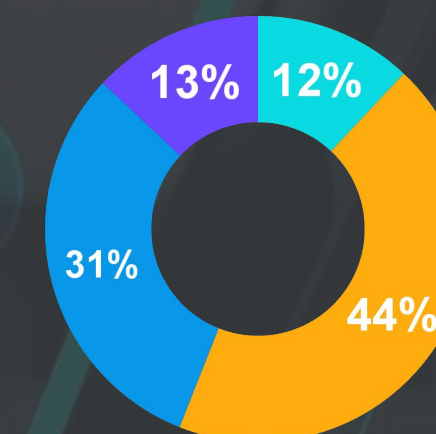
38%

Por geração

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

Por atividade desempenhada

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



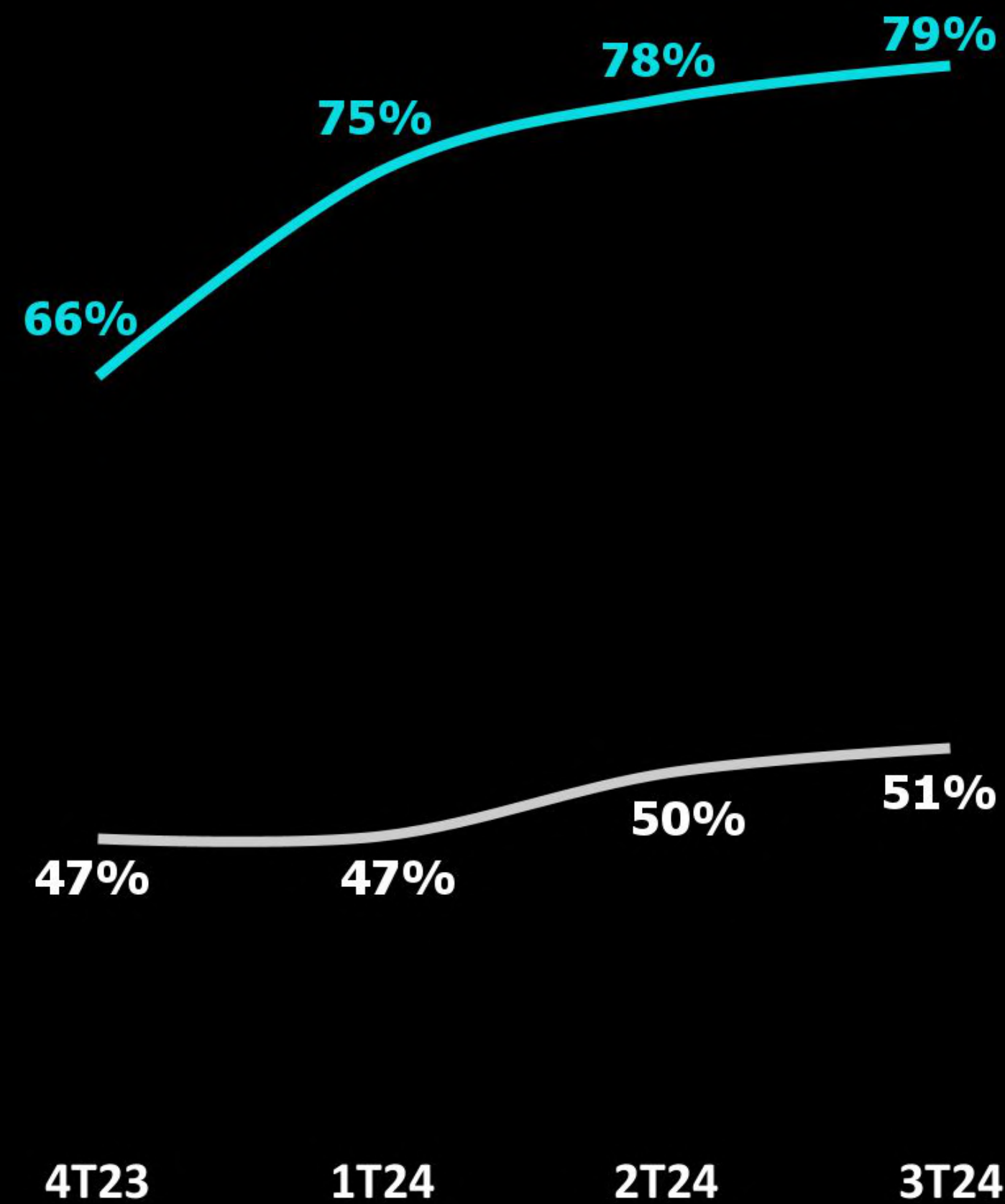


04

RESULTADOS TRIMESTRAIS 3T24

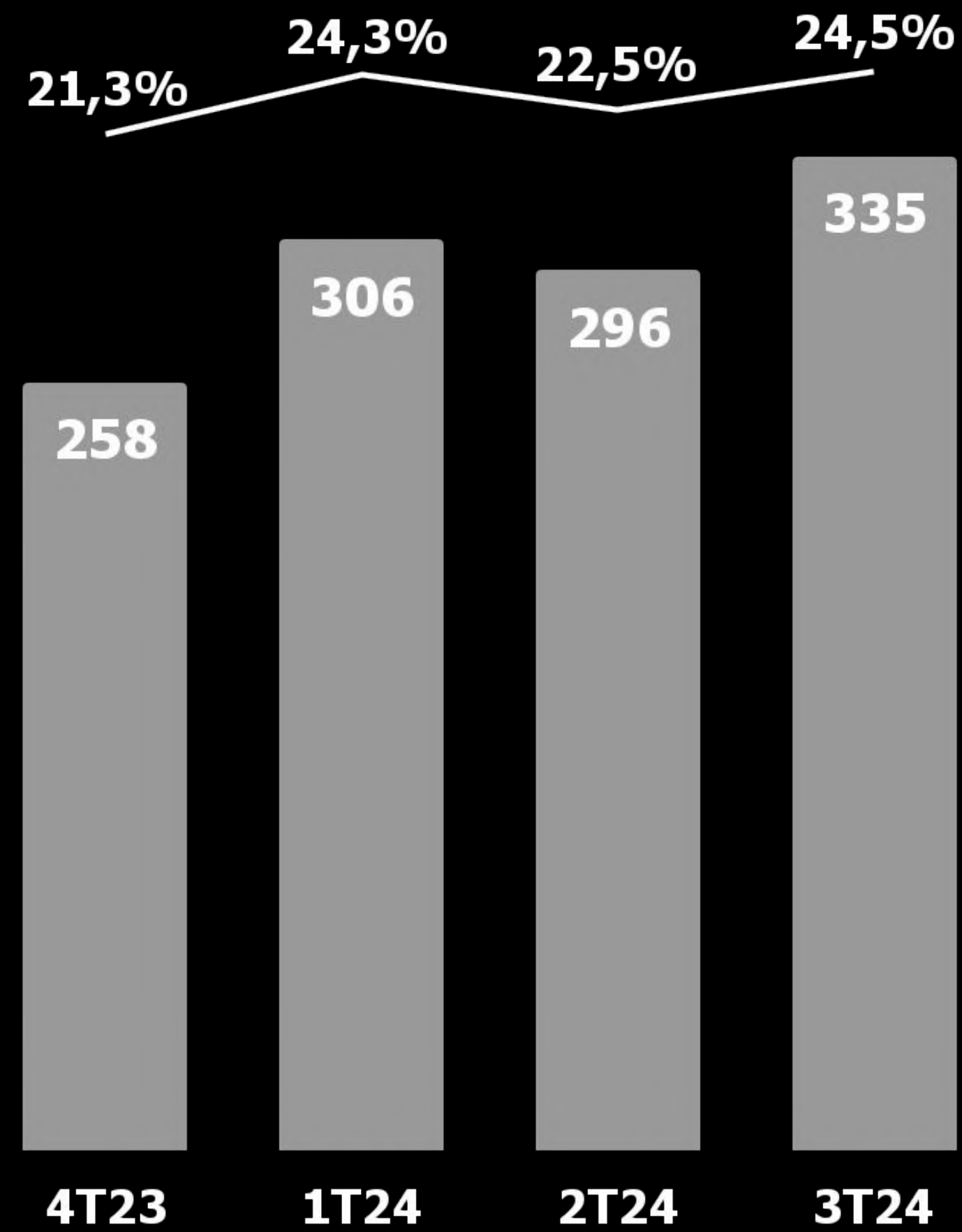
/// 3T24 - RESULTADOS CONSOLIDADOS (R\$MM)

SaaS Gestão + Business Performance + Techfin ⁽¹⁾



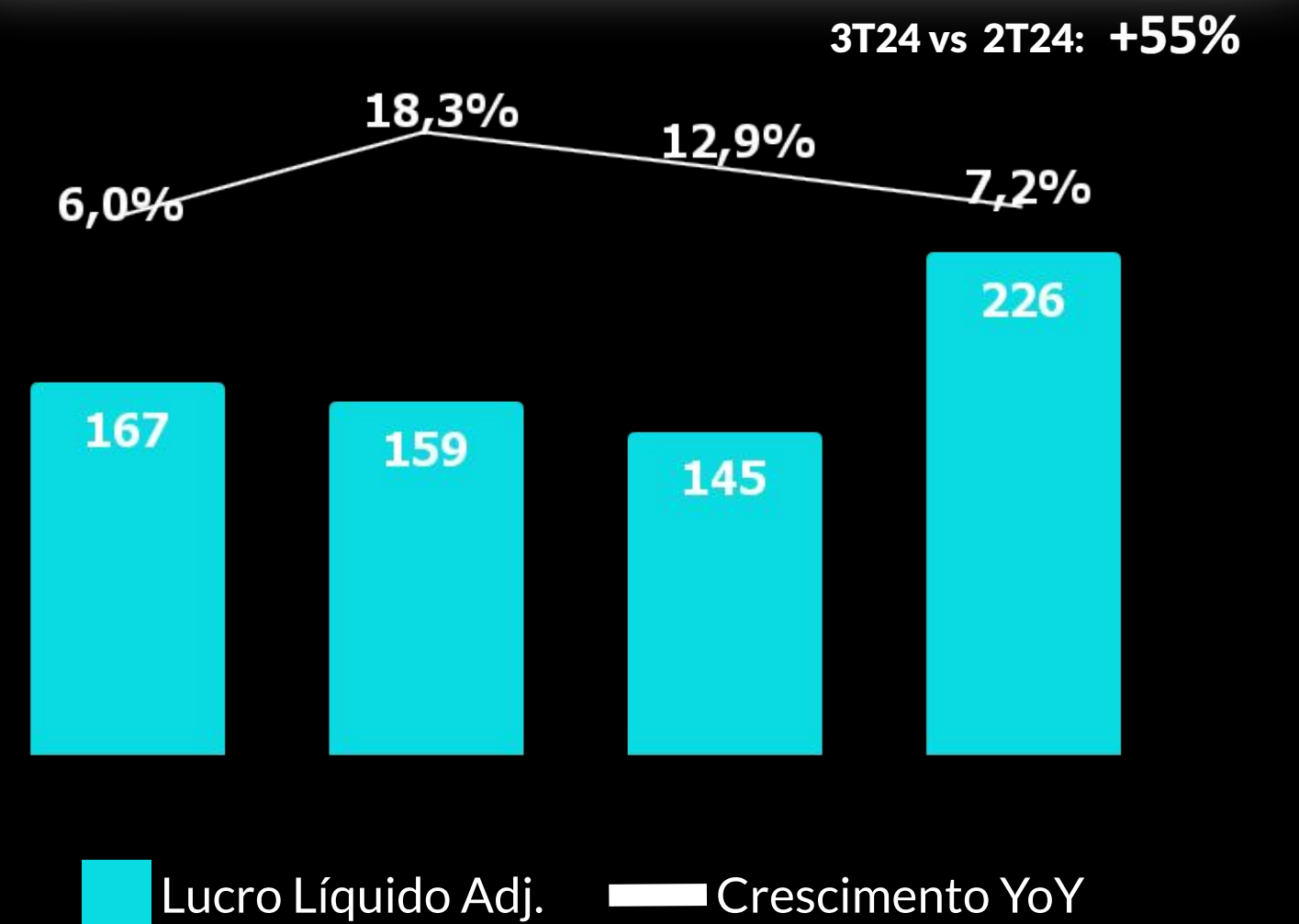
■ Participação no crescimento da Receita YoY
■ Participação na Receita Líquida Consolidada

EBITDA ⁽²⁾

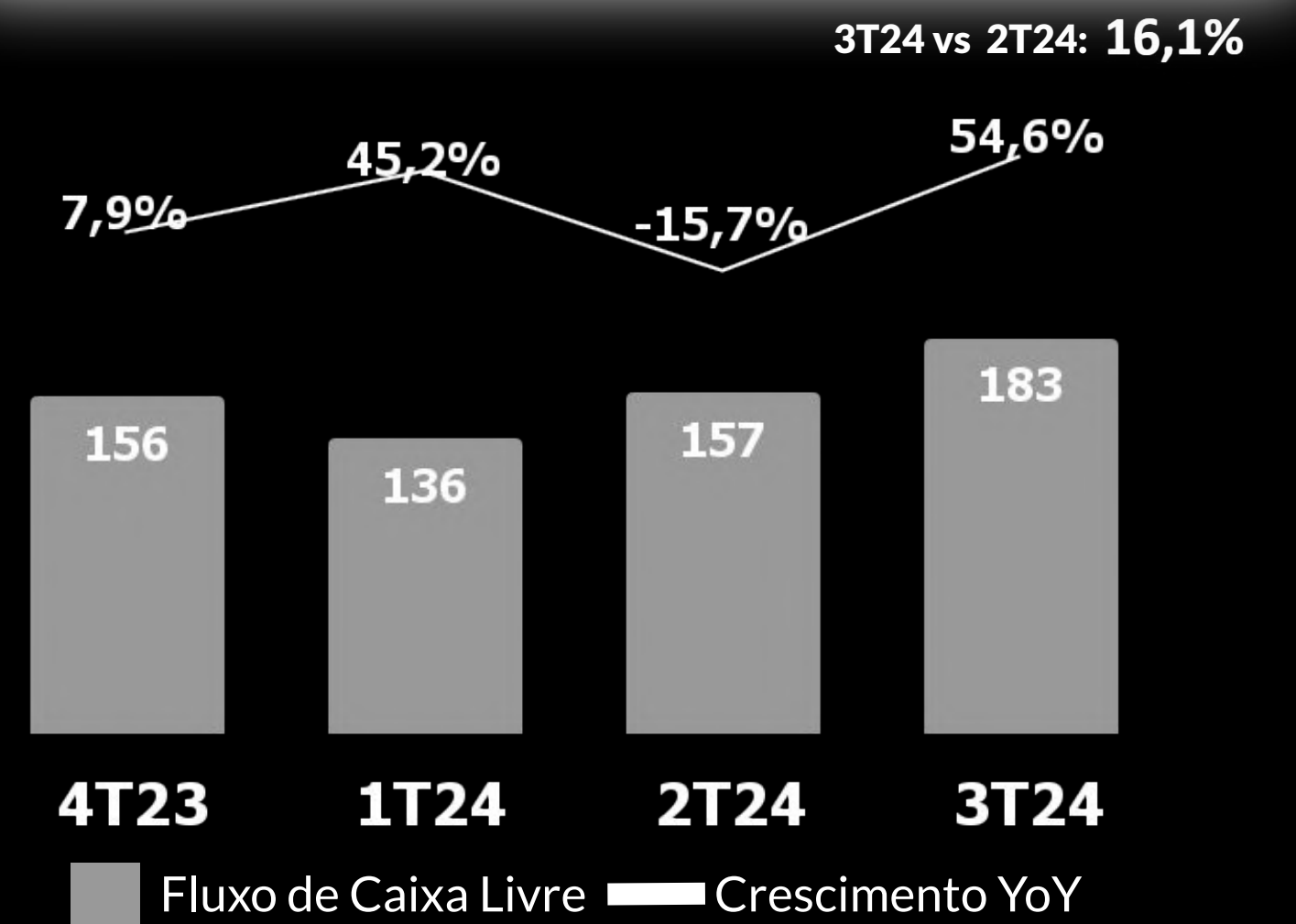


■ EBITDA Ajustado
■ Margem EBITDA Ajustada

LUCRO LÍQUIDO



FLUXO DE CAIXA LIVRE



(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 3T23, puxado pelo crescimento da Receita de SaaS que manteve seu crescimento superior a 30% ano contra ano

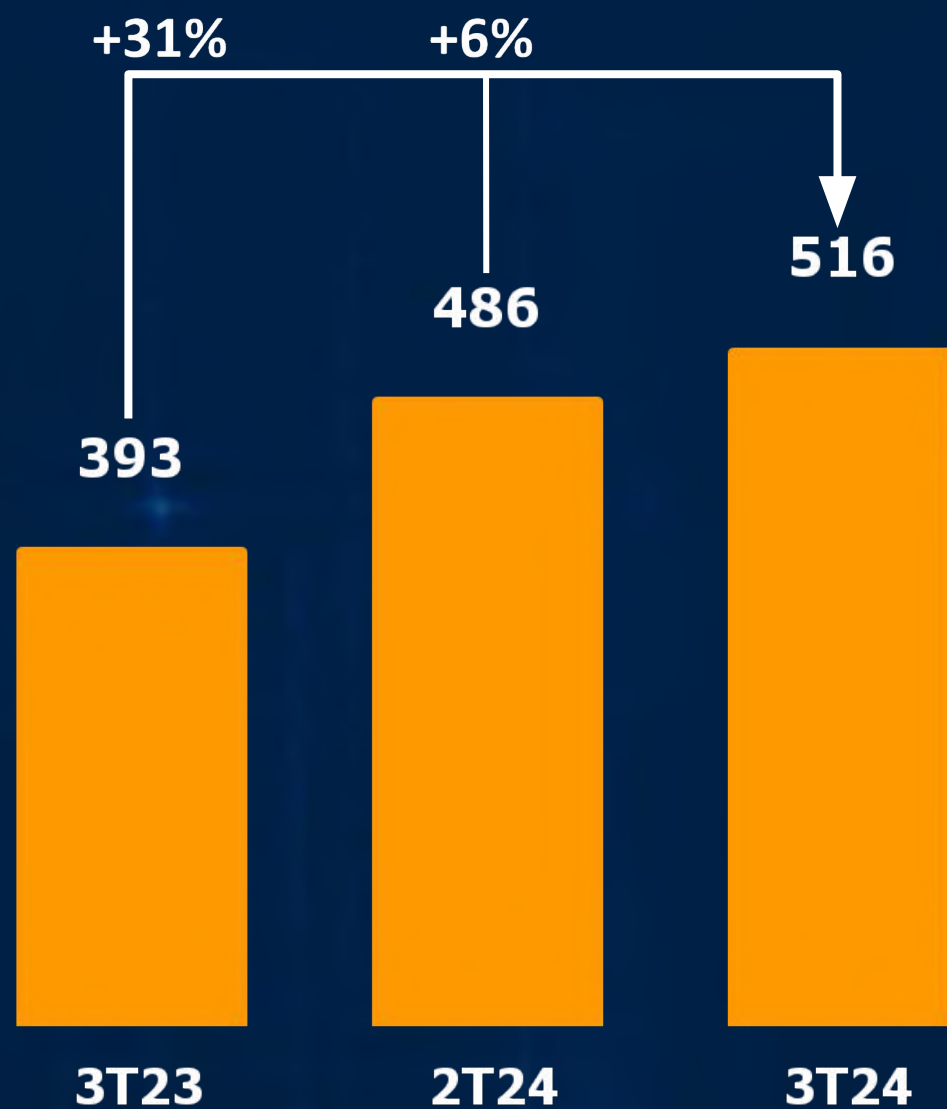
RECEITA RECORRENTE

+R\$ 1,1 bi (+20% vs 3T23)

% da Receita Recorrente: **89%**

Receita de Cloud: **+32%** vs. 3T23

SaaS (R\$MM)



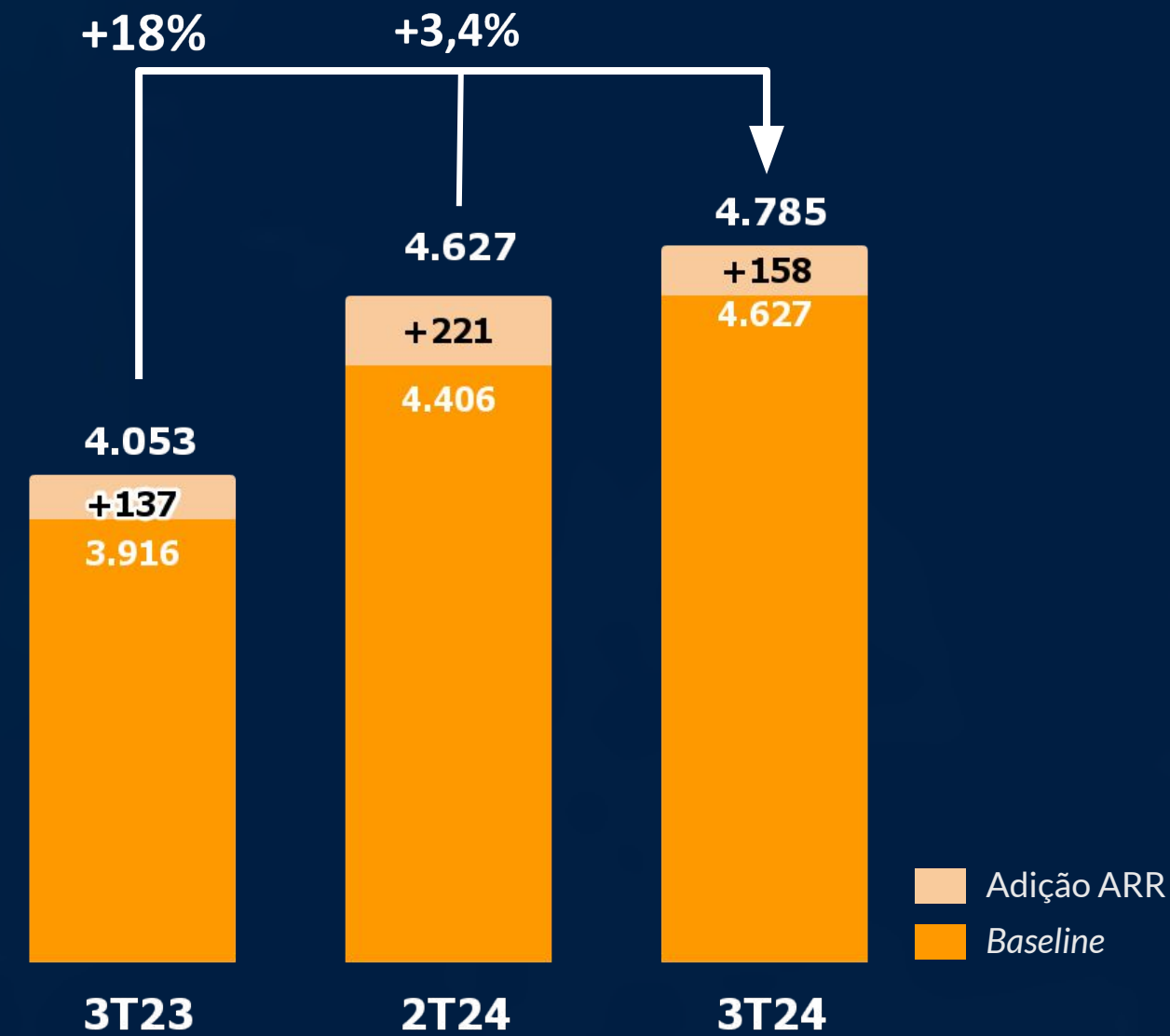
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

R\$158 MM

TAXA DE RENOVAÇÃO

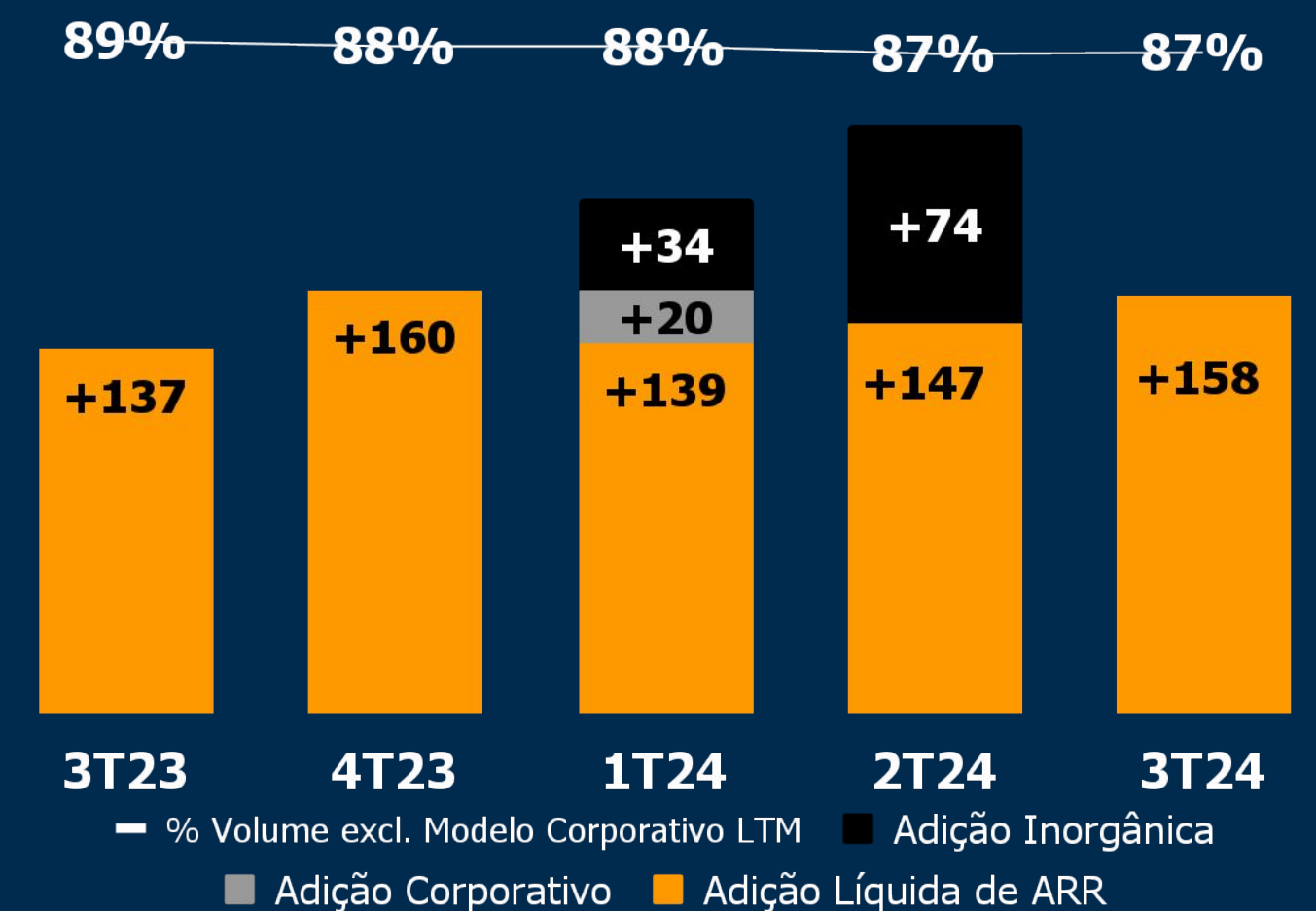
1T24	2T24	3T24
98,2%	98,2%	98,6%

ARR (R\$MM)



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

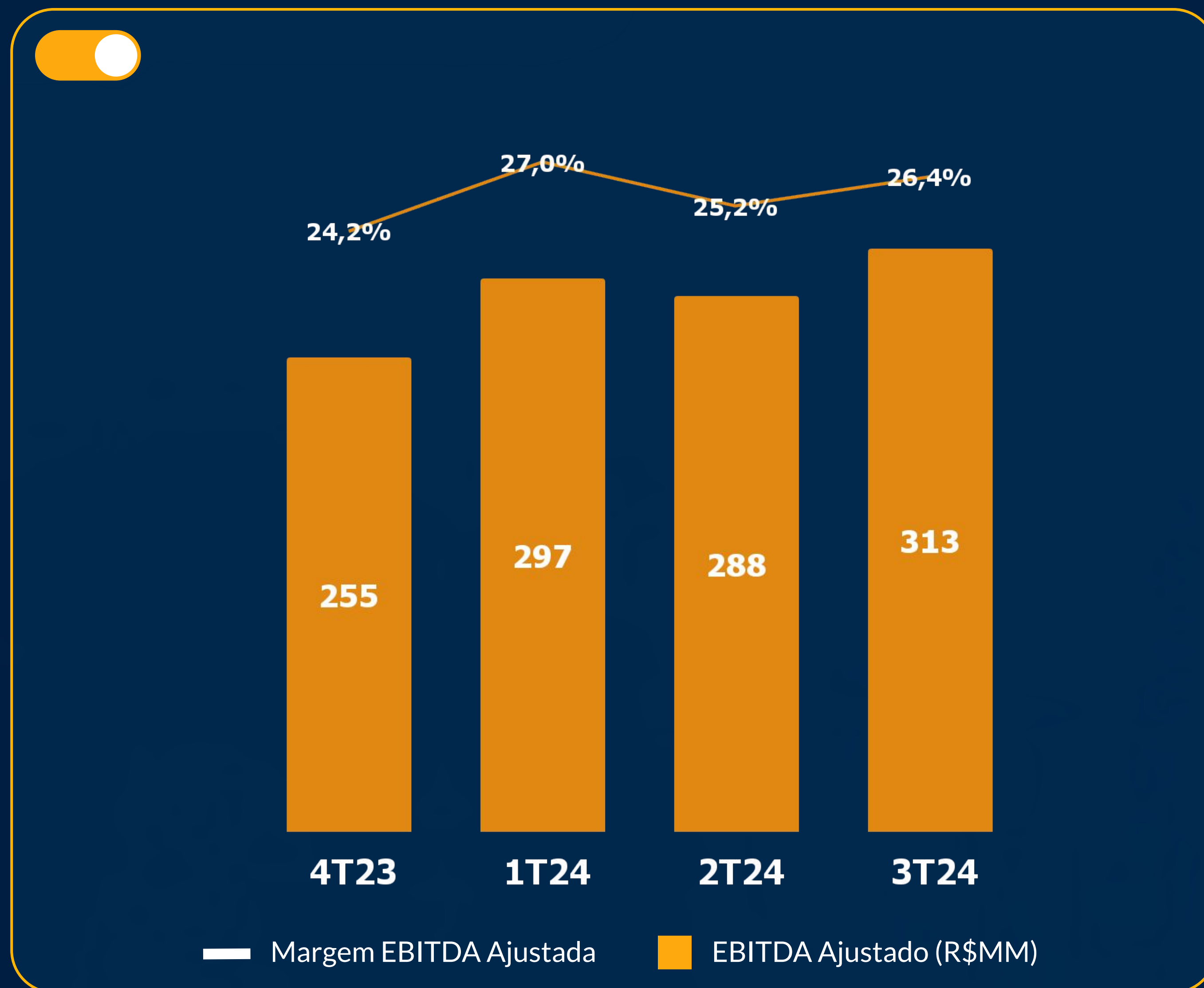


- A manutenção do forte desempenho no volume de vendas, fez o componente de Volume LTM na adição de ARR permanecer em 87%

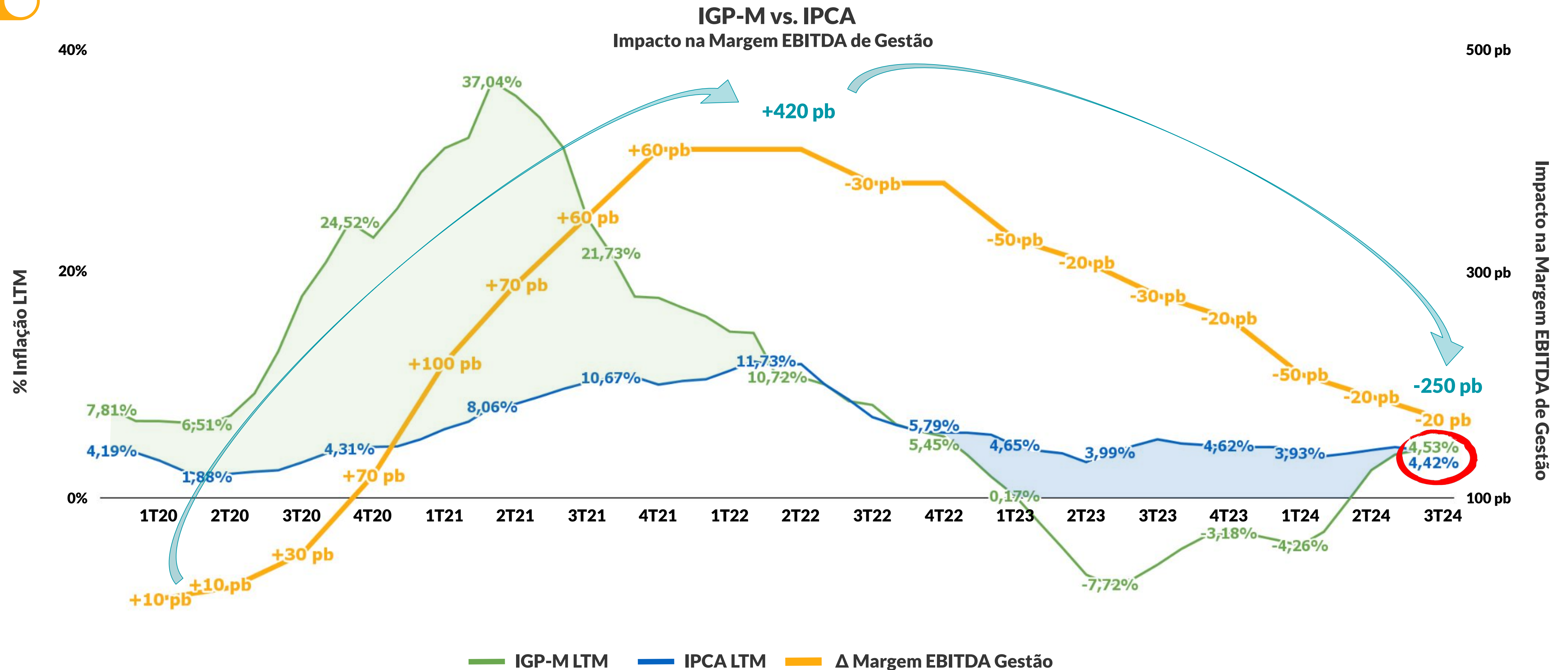
EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão ultrapassou a marca de R\$300 milhões no trimestre, com crescimento de 13,4% em relação ao 3T23, impulsionado principalmente pelo aumento de 20% na Receita Recorrente

A dimensão Gestão vem apresentando forte evolução de rentabilidade nos últimos trimestres com crescimento sequencial do EBITDA de 8,7% versus o 2T24 e com melhoria de 1,2 p.p. na margem.

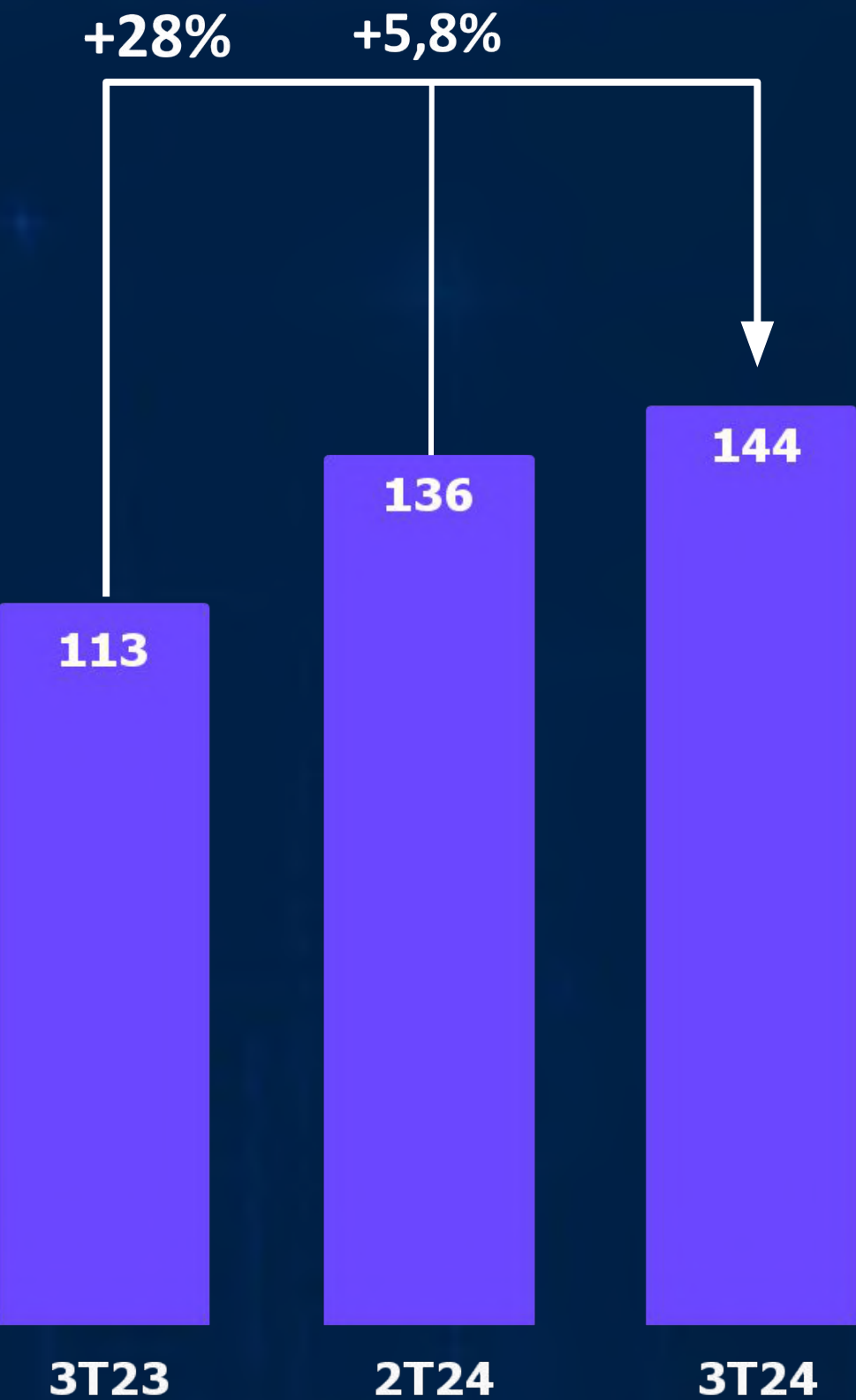


O descasamento entre o IGP-M e o IPCA pode contribuir como um **"tailwind"**, quando o IGP-M está acima do IPCA, ou impactando como um **"headwind"**, quando as curvas se invertem

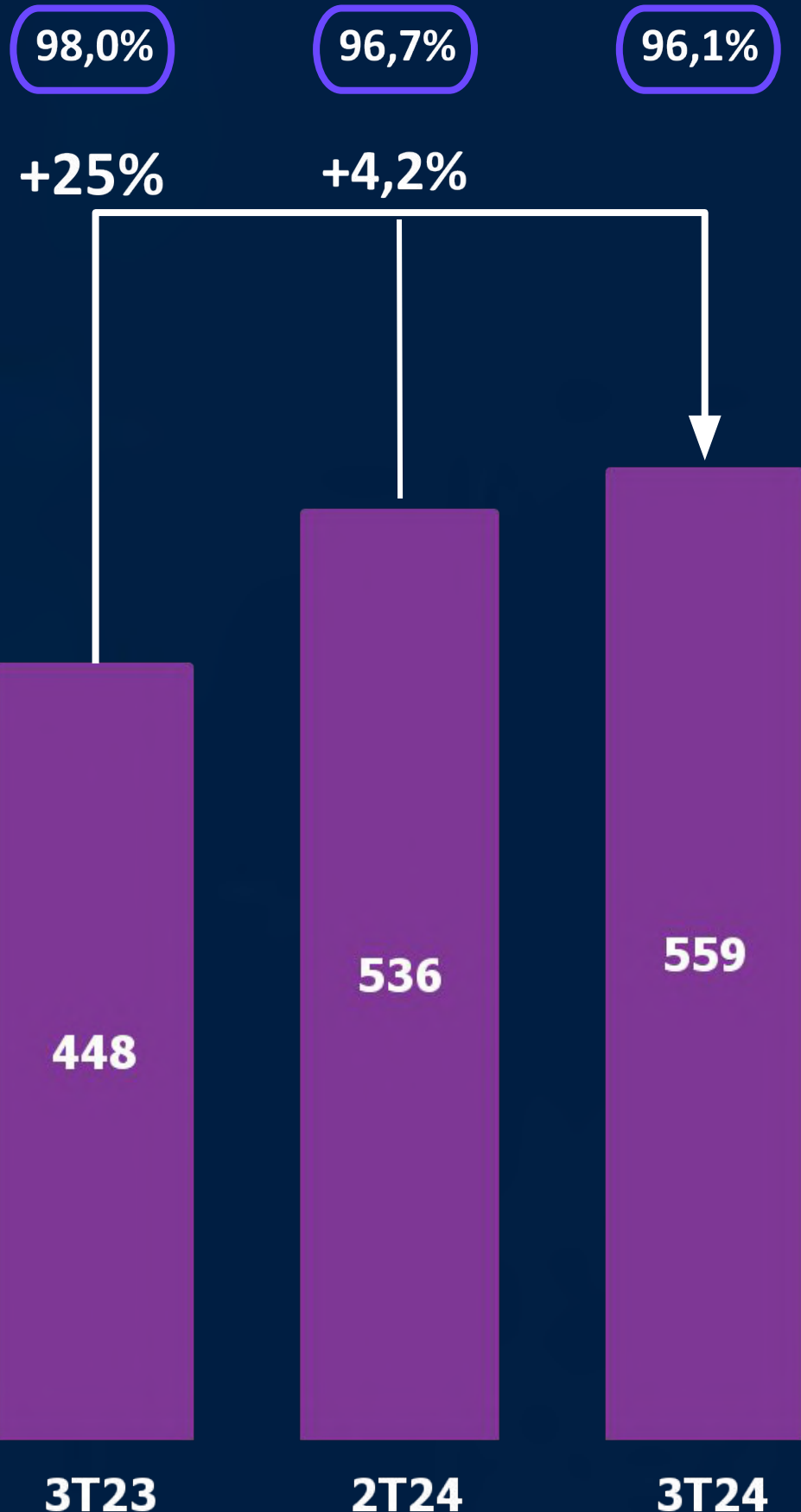


A Receita Recorrente de Business Performance avançou 28% ano contra ano, impulsionada pelo aumento de 27% da Receita Recorrente

RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)



ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



Destques

Adição de ARR (R\$MM)

Período	Adição Inorgânica	Adição Líquida de ARR
3T23	+31	+34
4T23		+29
1T24		+30
2T24		+29
3T24		+23

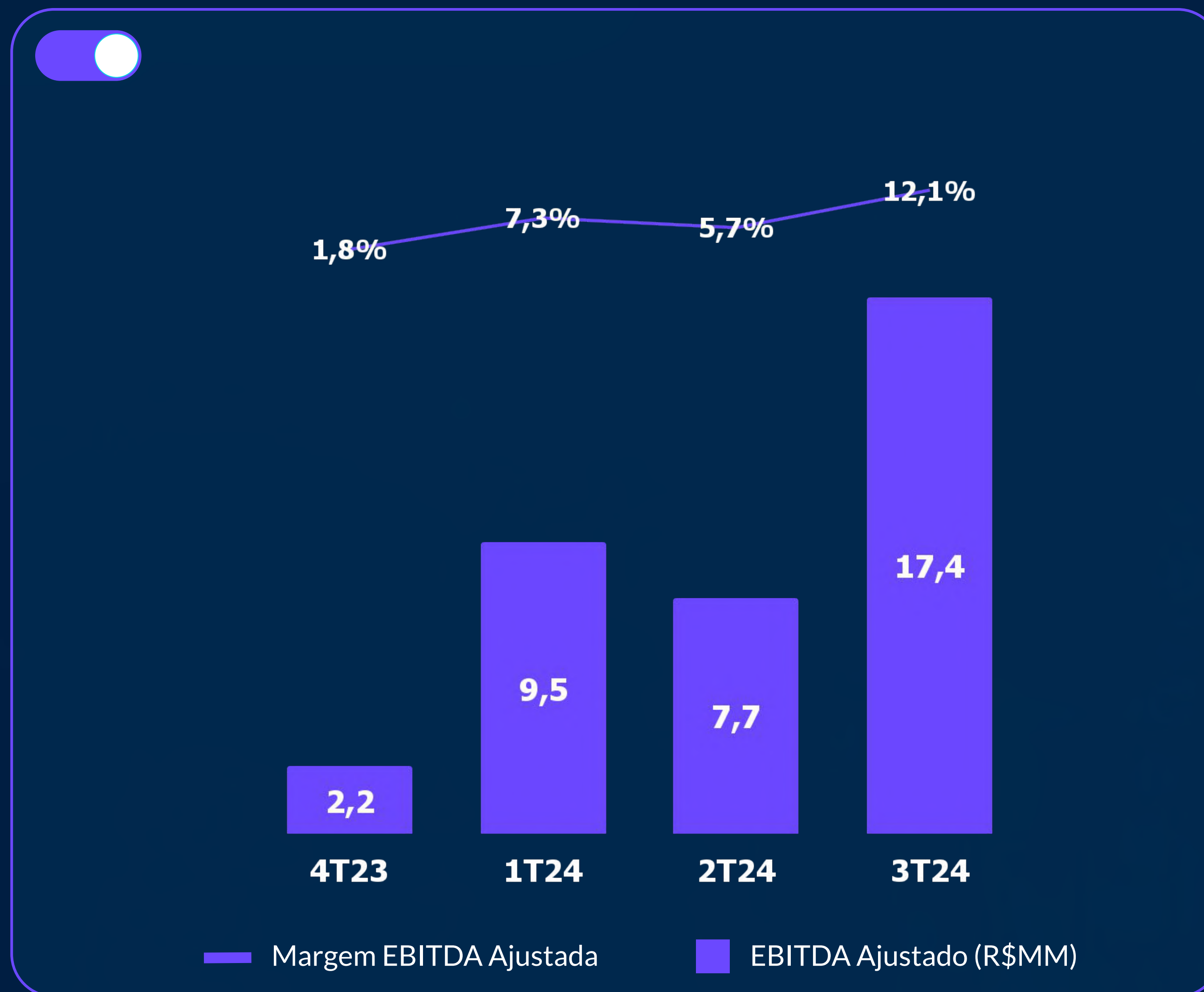
■ Adição Inorgânica ■ Adição Líquida de ARR

- Nessa Dimensão de Negócios, esses indicadores refletem mais rapidamente as dinâmicas de curto prazo do mercado e podem sofrer flutuações trimestrais, sem que representem mudanças estruturais. Nesse momento, entendemos ser esse o caso

EBITDA

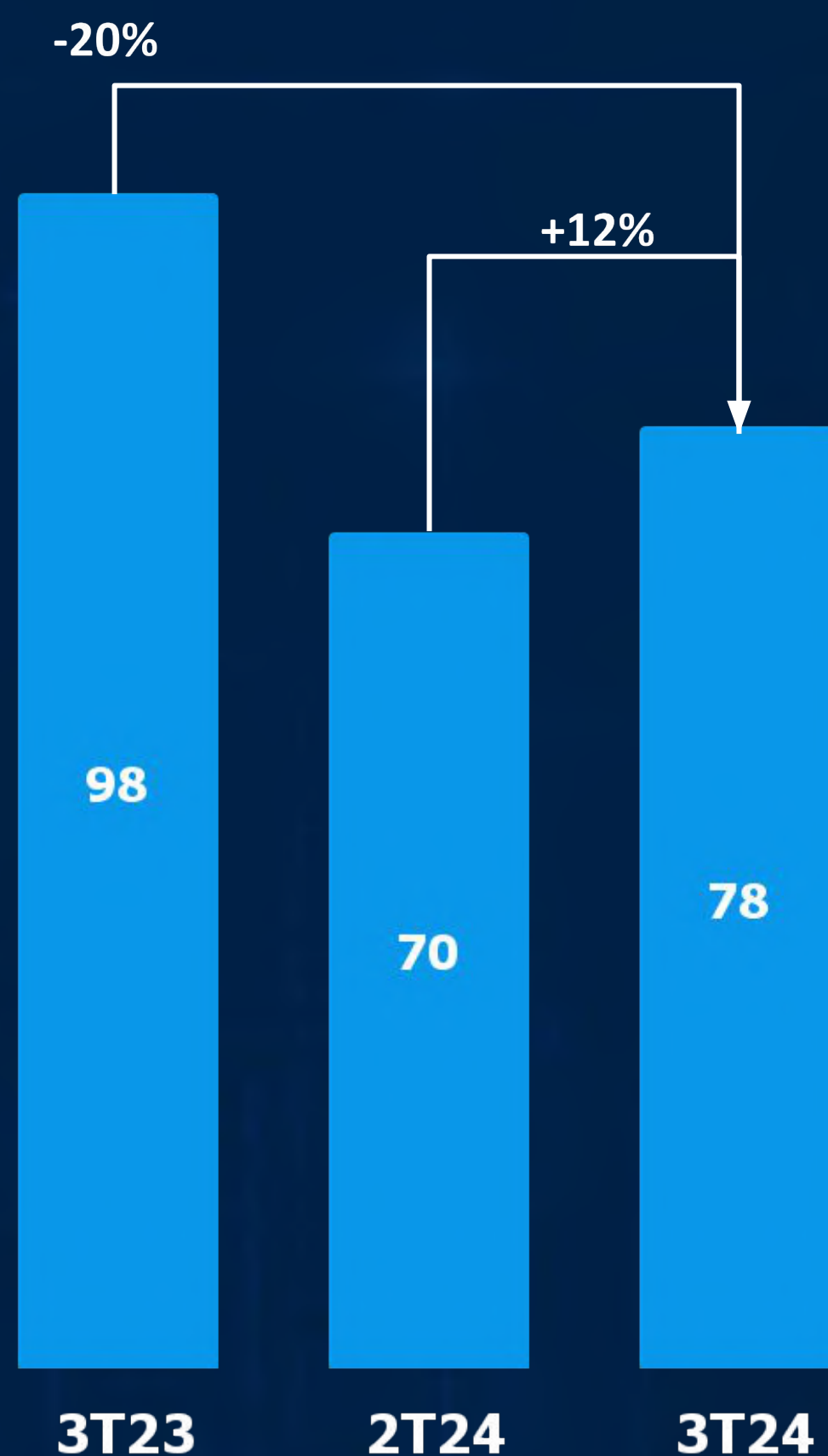
O **EBITDA Ajustado de Business Performance** encerrou o trimestre no patamar recorde acima de **R\$17 milhões**, mais que dobrando na comparação ano contra ano e trimestre contra trimestre.

A **Margem EBITDA Ajustada** atingiu a marca de dois dígitos, encerrando o trimestre em **12,1%**, demonstrando o potencial dos unit economics desta dimensão, conforme comentado em trimestres anteriores.

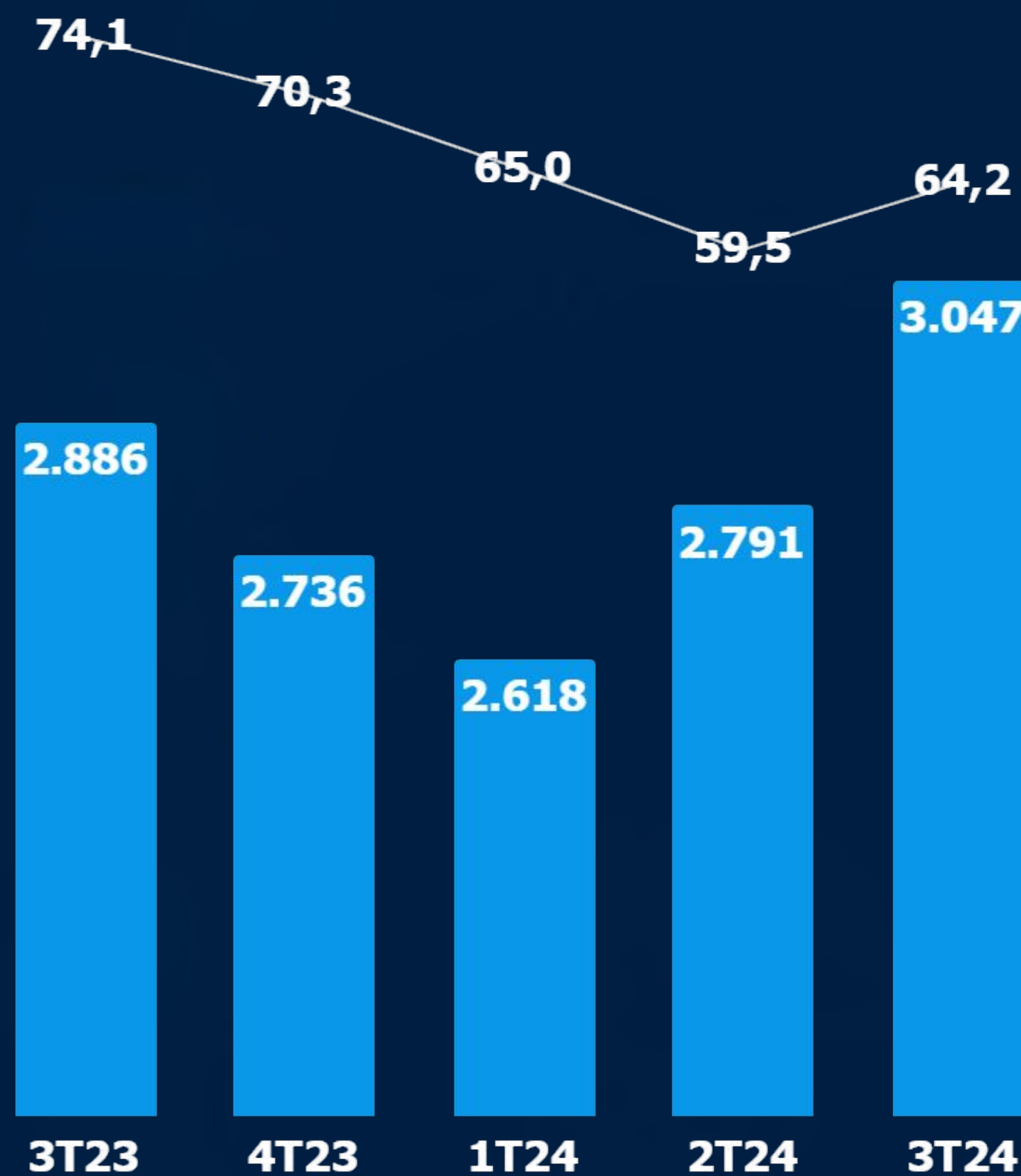


A Receita Líquida de Funding foi parcialmente impactada pelas **condições adversas relacionadas do agronegócio** relacionadas principalmente à seca em algumas regiões importantes

Receita Líquida de Funding (R\$MM)



Produção de Crédito (R\$MM)

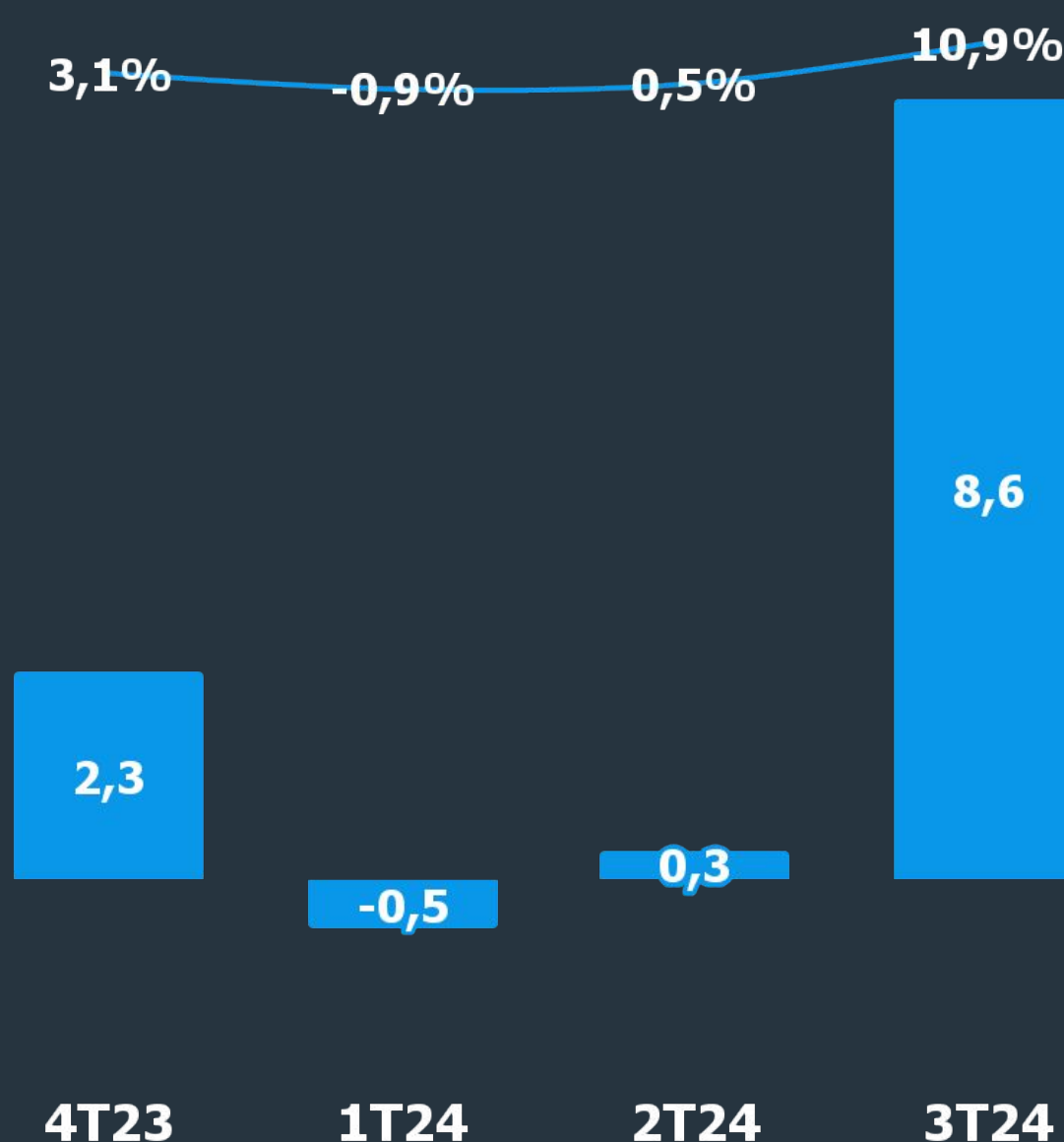


■ Produção de Crédito — Prazo médio Prod. de Crédito (dias)



Destaques

EBITDA E MARGEM EBITDA (LTM)



- O EBITDA Ajustado de Techfin encerrou o trimestre em R\$8,6 milhões, crescimento de R\$8,2 milhões sobre 2T24, devido principalmente ao crescimento da Receita Líquida de Funding no período



Novo Programa de Recompra de Ações

A TOTVS anunciou o encerramento do programa de recompra de ações aprovado em 7 de novembro de 2023; o **cancelamento de 17.781.600 ações em tesouraria**, sem redução do capital social; e a criação de um **novo programa de recompra de até 18 milhões de ações**, visando maximizar a geração de valor ao acionista e promover a alocação eficiente de capital.



TOTVS no ranking GPTW

A **TOTVS conquistou o 18º lugar** na categoria de empresas com entre 1.000 e 9.999 colaboradores da edição 2024 do ranking Great Place To Work Brasil (GPTW).

Esse reconhecimento reflete a crença da TOTVS de que todo mundo pode crescer e seu comprometimento com seu objetivo de ser cada vez mais reconhecida como um ótimo lugar para se trabalhar.



Troféu Transparência 2024

Reconhecida pelo **quarto ano consecutivo**, o prêmio consolida a posição da **TOTVS como referência em transparência financeira** e fortalece sua reputação no mercado, contribuindo para reforçar a confiança dos *stakeholders* na empresa.

Este trimestre representa uma espécie de
“TO TURN THE CORNER”
ao demonstrar a capacidade de alavancagem operacional



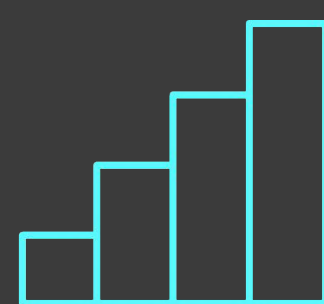
Receita Recorrente

22 trimestres consecutivos com
crescimento de 2 dígitos



Business Performance

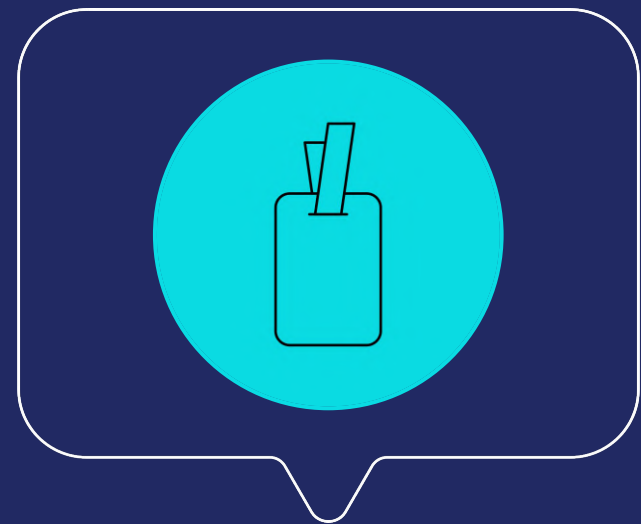
com expansão de margem acima da média



Evolução nos indicadores de rentabilidade nas 3 Dimensões:

- **Gestão**, crescimento de 8,7% no EBITDA com expansão de 120 pb na margem
- **Business Performance**, EBITDA 127% maior, com ganho de 640 pb de margem
- **Techfin**, mais de 2000% de crescimento de EBITDA, com 1040 pb a mais na margem

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



O Brasil

que

faz

faz

com





INSTITUTIONAL PRESENTATION

» Investor Relations

2024/ December



LEGAL NOTICE

All information contained in this presentation, relating to TOTVS' business prospects, projections, and operating and financial goals are based on beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. Forward-looking statements are not any guarantee of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions as they refer to future events and, hence, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions, and other operating factors may also affect the future results of TOTVS and may lead those results to differ materially from those mentioned in such forward-looking statements.





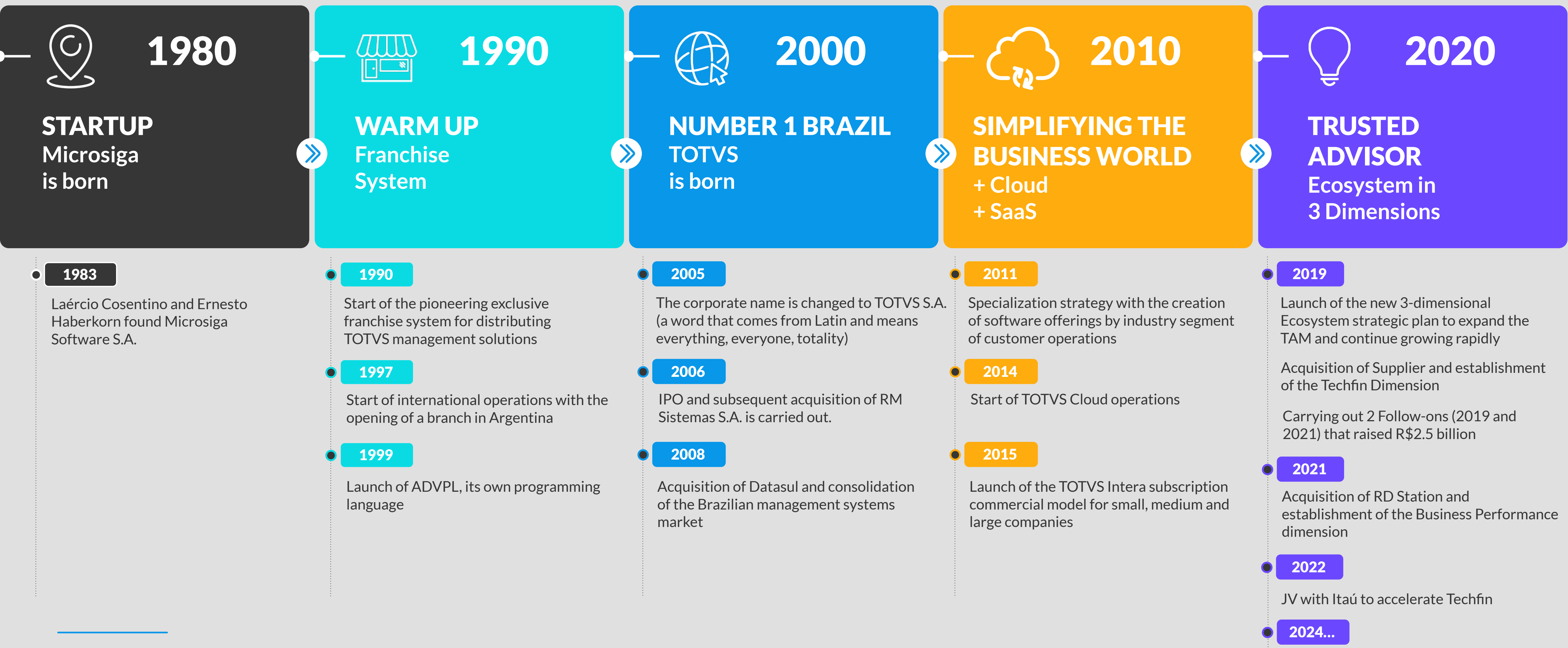
01 TOTVS

OUR STORY

Unique and consistent trajectory



4

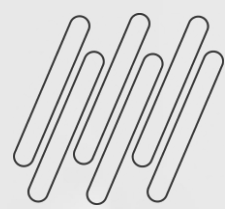


WHY DID WE CREATE THE 3D ECOSYSTEM?



5





Our Numbers



6



+70 thousand customers
of all sizes in more than 40 countries



14 customer relationship units

SP, RJ, BH, RS, Recife, Interior of São Paulo,
Large Enterprise, Public Sector, Health, Argentina, Chile, Colombia, Mexico
and USA



~R\$2.7 trillion ⁽¹⁾
of the economy are produced by our
customers



11 Consolidating Franchises

spread throughout Brazil to serve our
customers in the 38 franchised territories

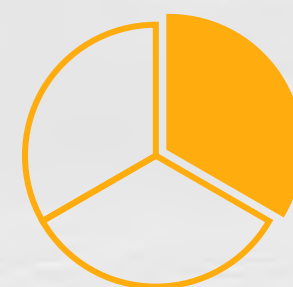


11 development centers

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



#1 ERP Company in Brazil ⁽²⁾
one of the largest technology companies, with
absolute dominance in the ERP journey



~1/3 of Companies ⁽³⁾
listed on B3 are TOTVS customers and 62%
of these companies have been with us for
more than 10 years





02

ADDRESSABLE MARKET



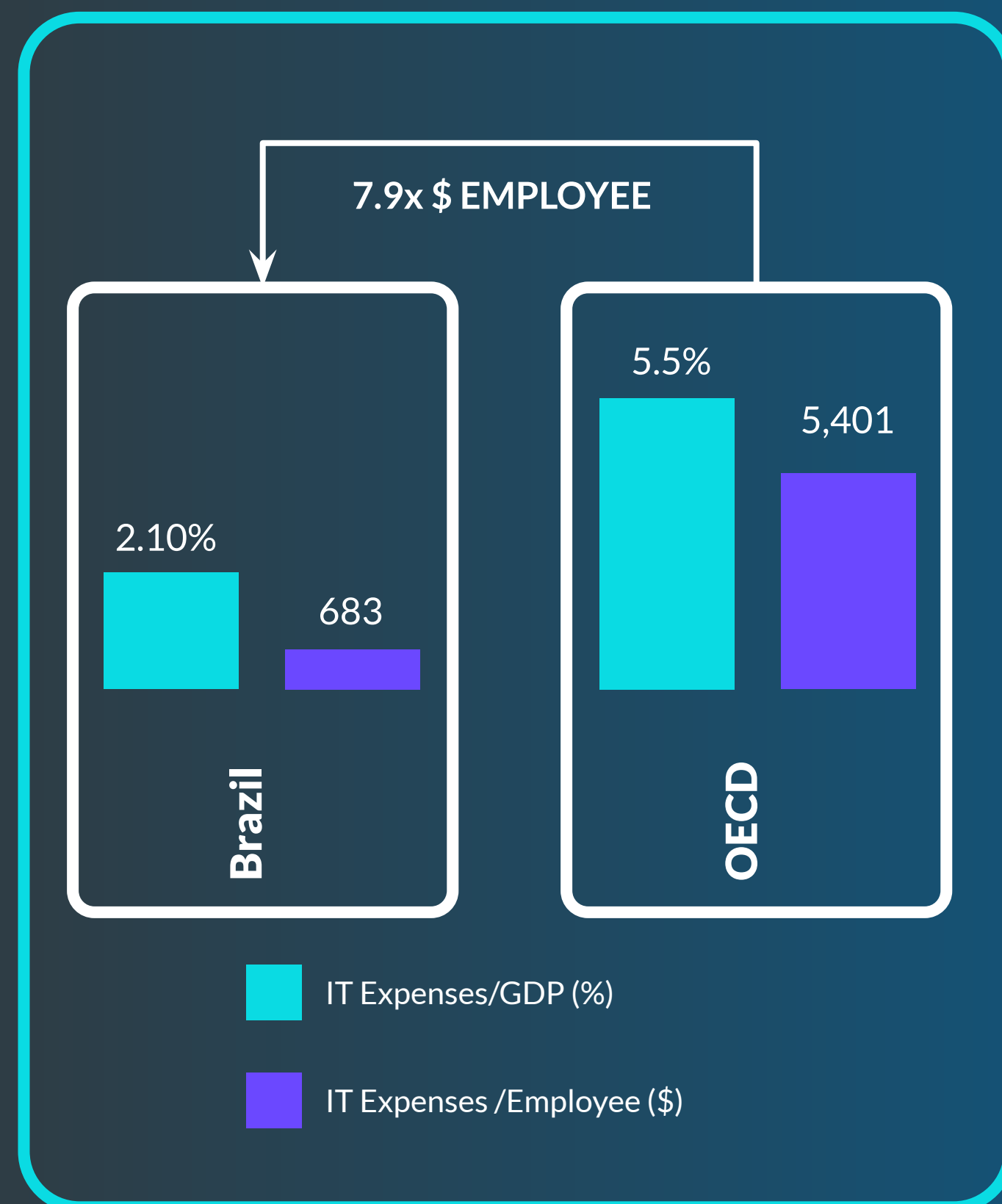
INVESTMENT IN SOFTWARE 2023



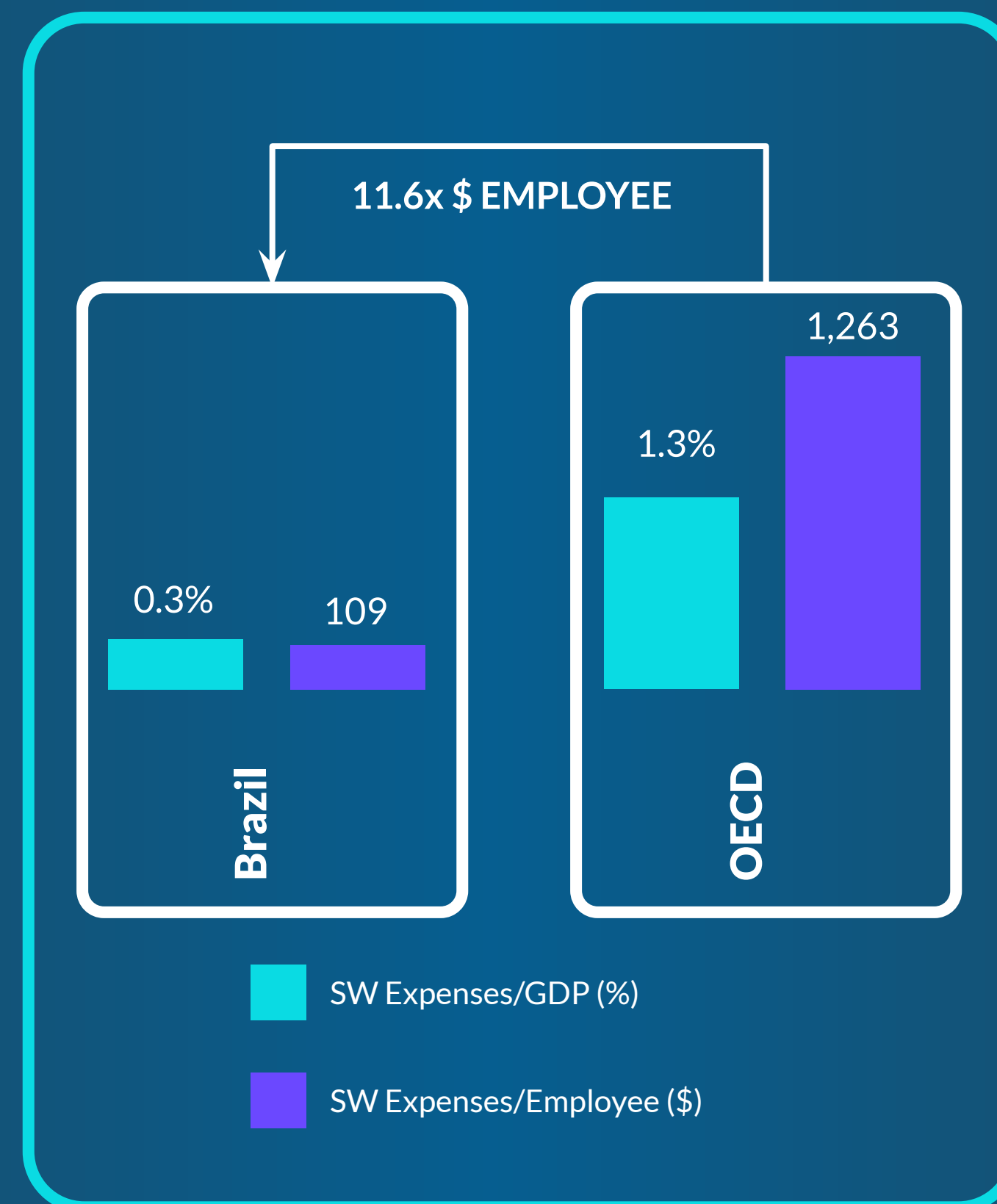
8

IT AND SOFTWARE SPENDING, BY ANY METRIC, IS STILL LOW

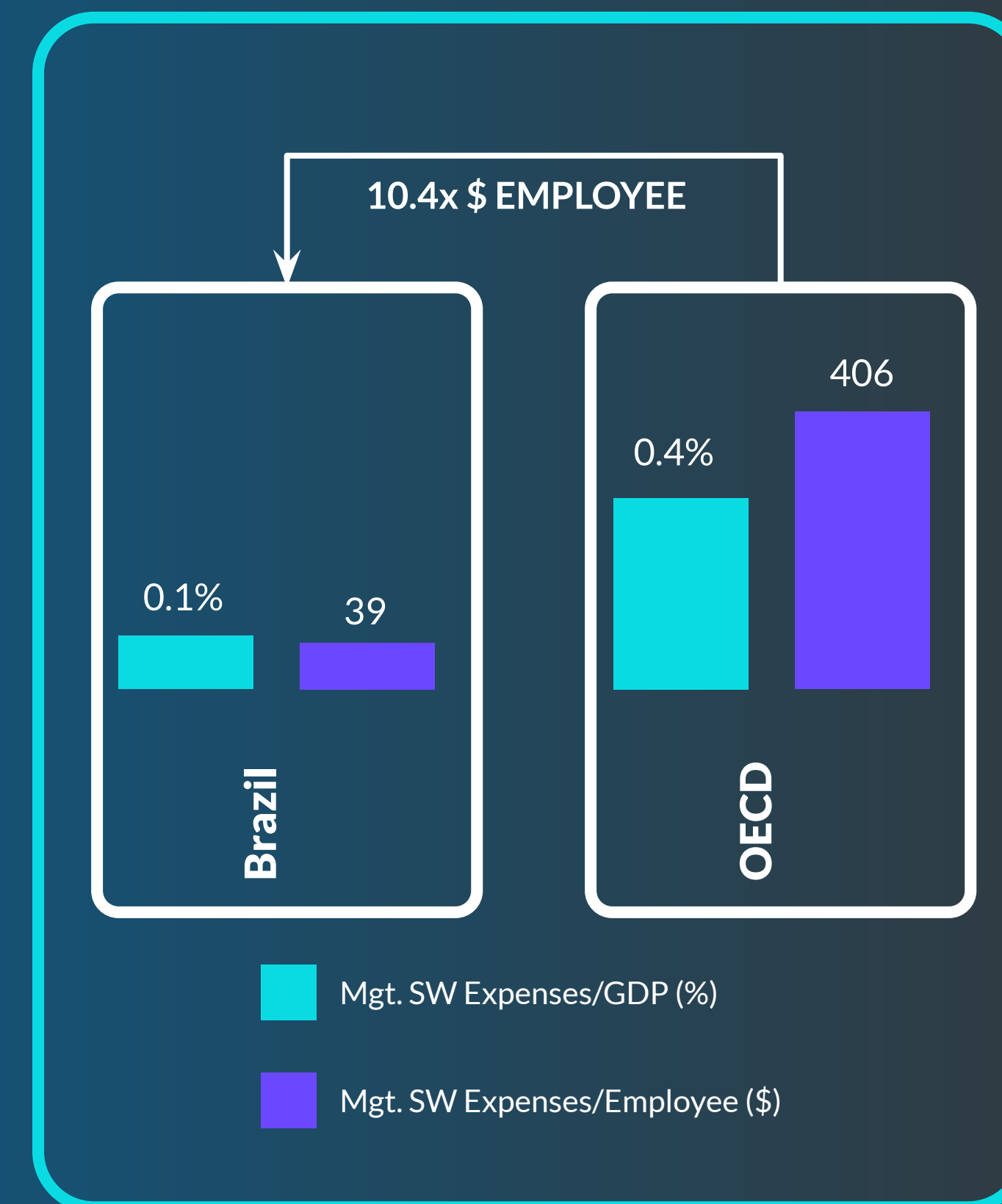
IT EXPENSES



SOFTWARE EXPENSES



MANAGEMENT SW EXPENSES



Source: World Bank, OECD, TOTVS

TOTVS has grown above the EAS (Enterprise Application Software) market, which has consistently grown above Brazilian GDP and accelerated its pace in recent years

CAGR	2013-23	2019-23
Brazilian GDP (Nominal) ⁽¹⁾	6.4%	8.0%
Management Market ⁽²⁾	13.2%	16.2%
TOTVS Management ⁽³⁾	14.9%	19.1%
Performance Market ⁽²⁾	26.0%	25.9%
TOTVS Biz Performance ⁽⁴⁾	89.8%	32.9%

2X
Brazilian GDP (Nominal)⁽¹⁾

2X
Brazilian GDP (Nominal)⁽¹⁾

+1,7 p.p.
Management Market⁽²⁾

+2,9 p.p.
Management Market⁽²⁾

4X
Brazilian GDP (Nominal)⁽¹⁾

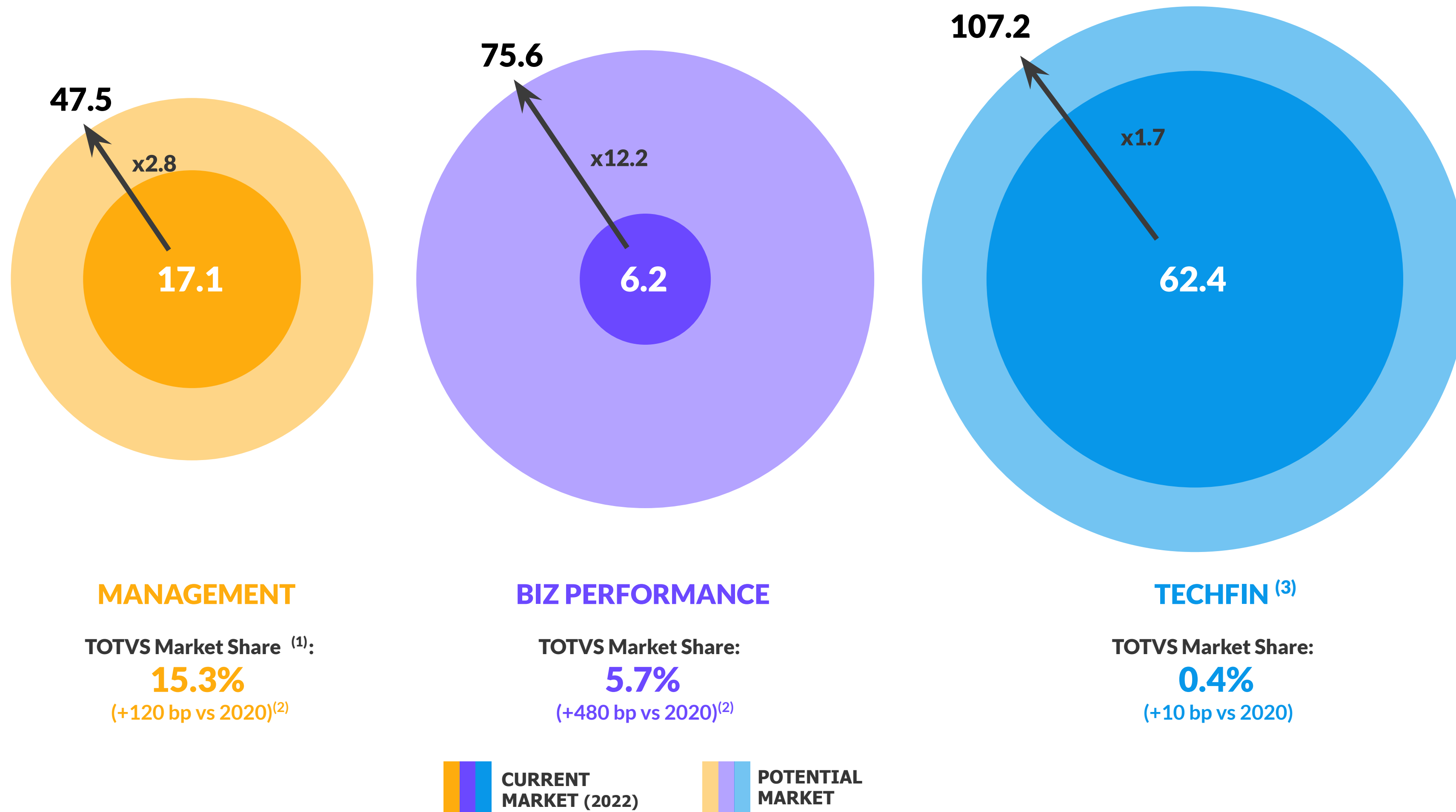
3X
Brazilian GDP (Nominal)⁽¹⁾

+64 p.p.
Performance Market⁽²⁾

+7 p.p.
Performance Market⁽²⁾

TOTVS ADDRESSABLE MARKET (R\$ billion)

3D Ecosystem expanded our potential market by ~5x



Growth drivers for the potential market ...



1. Software Market - increasing the IT maturity of Brazilian companies to a level similar to the OECD average



2. B2B credit market - access of SMB companies to credit similar to the average of those companies that already take on debt currently in Brazil



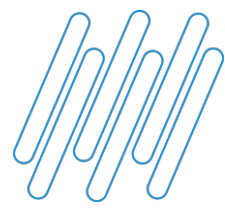
3. New markets (Techfin and Biz Performance)
the current size and potential of these new markets indicate that TOTVS does not need to be dominant in them for its growth to be relevant



03

COMPETITIVE DIFFERENTIALS





1

BUSINESS MODEL

Combination of broad addressable market, high level of loyalty, profitability and sustainability of recurring revenue (SaaS) combined with potential growth in transactional revenues

2

DISTRIBUTION PLATFORM

Local and digital presence, based on a highly capillary distribution model

3

SOLUTIONS PORTFOLIO

Beyond the ERP: B2B technologies ecosystem in 3 business dimensions: Management, Techfin and Business Performance

4

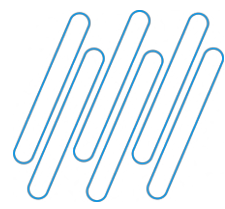
M&A & PARTNERSHIP STRATEGY

Main consolidator of Brazilian Tech Market: We believe acquisitions are a powerful tool to leverage our strategy of strengthening our core business and expanding into new market

5

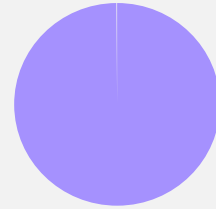
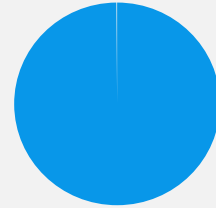
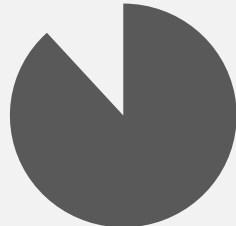
ESG AGENDA

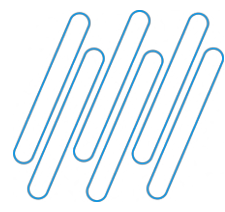
Executive Team engaged and experienced in the technology sector. Culture of operational excellence, transparency, efficiency, and high standards of excellence in governance, ethics and integrity and ESG



BUSINESS MODEL

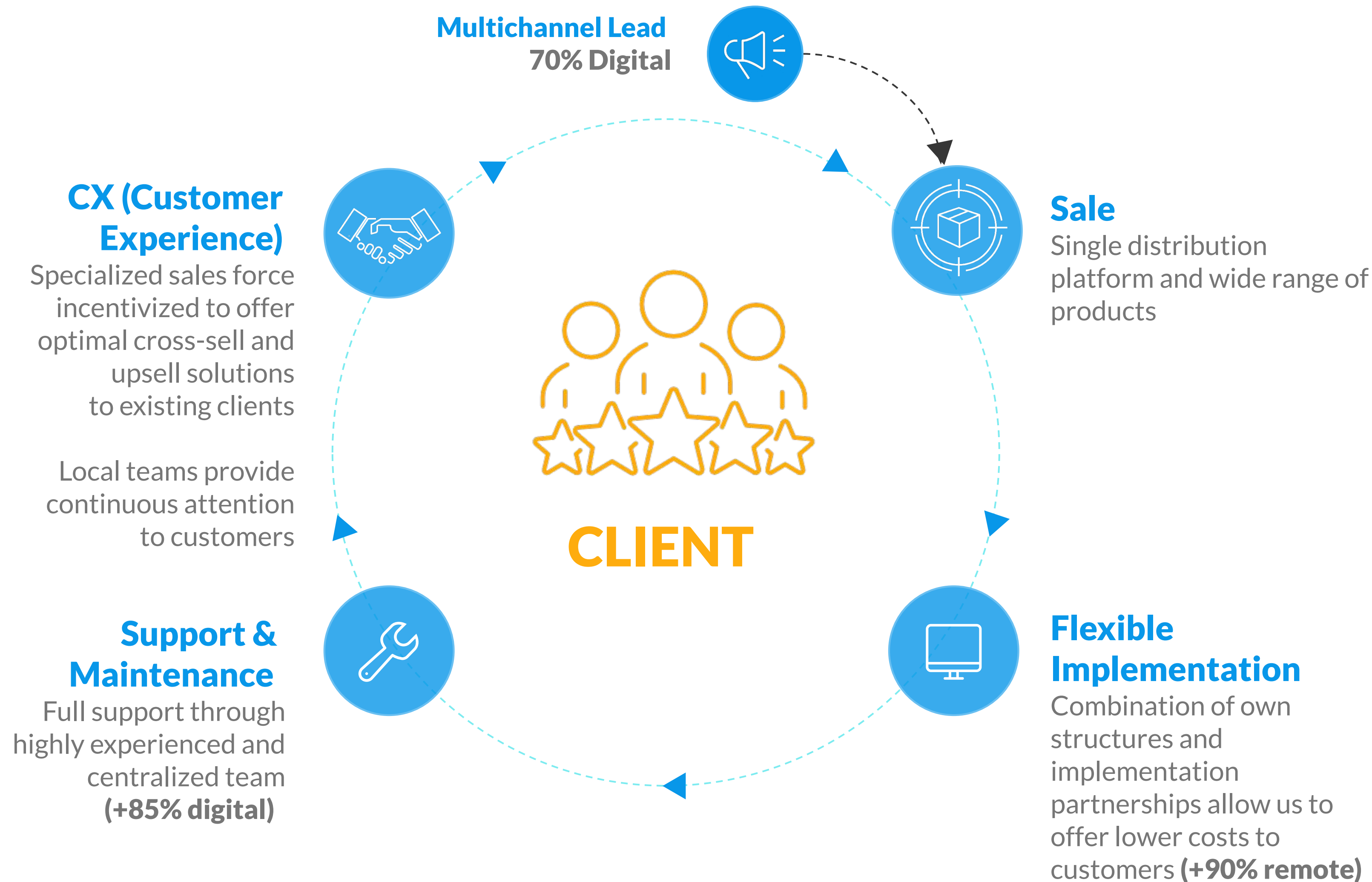
Resilience and predictability of the recurrence model combined with the faster capture of market growth and take rate of the transactional model

	Predictability	Earlier capture of market growth	Where we are in Client P&L
MANAGEMENT Recurring Model			G&A
BIZ PERFORMANCE Recurring + Transactional Model			Sales & Marketing
TECHFIN Transactional Model			Financial Results (Working Capital)
 TOTVS			G&A, Sales, Marketing, Working Capital e Financial



BUSINESS MODEL

Presence and partnership in all stages of the Customer Journey strengthen loyalty



Far Beyond ERP: 3D ecosystem



Management



Techfin



Biz
Performance

In 12 strategic segments of the economy and for customers of all sizes



Agribusiness



Construction



Distribution



Education



Financial Services



Health



Hospitality



Legal



Logistics



Manufacturing



Retail



Service
Providers

Flexibly deployed



Cloud



On-premise



Across media

Distribution Platforms



Franchises &
Branches



Multichannel



Partnership



Own sales
force



Affiliates



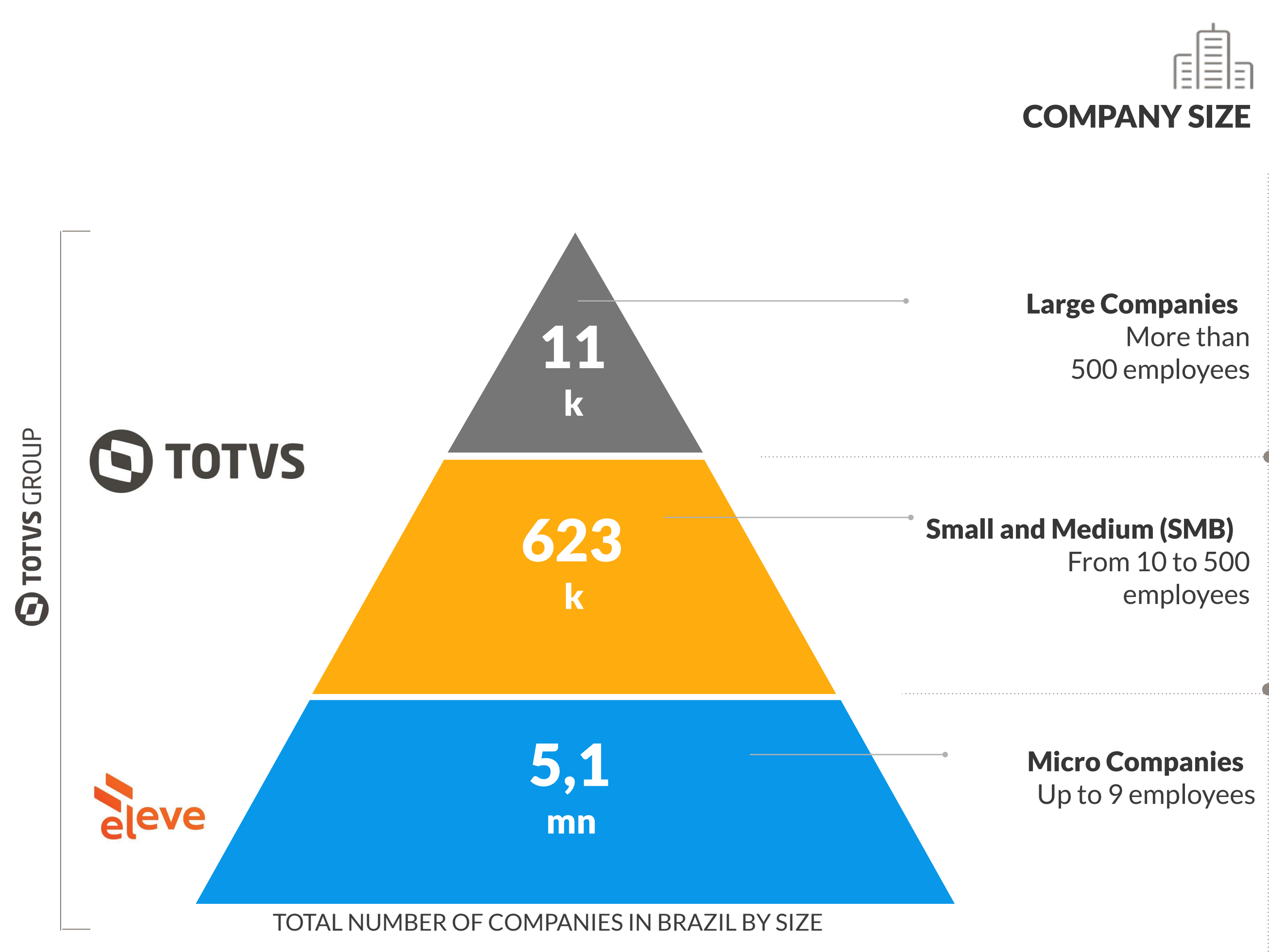
Digital
Platform





DISTRIBUTION PLATFORM

Local and digital presence, based on a highly capillary distribution model



DISTRIBUTION CHANNELS LOCAL AND DIGITAL



HOW WE RELATE WITH OUR CUSTOMERS



Management



Techfin



Biz Performance

Large Enterprise Division

- Own team with qualified and specialized staff by industry, offering personalized service and consulting support

Affiliates

- Credit distribution through our suppliers' affiliates

Partners

- Vibrant partner ecosystem in marketing automation

38 Franchised Territories and 6 Branches

- Franchised territories according to industry sector. Local knowledge for SMB customers

Franchises and Branches

- Sales specialists fully-integrated in franchises and branches, still at the beginning of our journey and with large room to grow

Digital Commerce

- Fully-integrated Digital Commerce and Omnichannel sales specialists present in franchises and branches

Multichannel

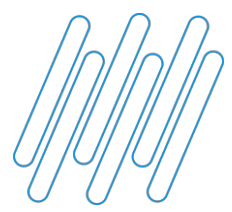
- Distribution model through partners from a multichannel base that provides TOTVS with unmatched penetration across all regions in Brazil

Cross-selling

- Cross-selling solutions through Management Dimension clients

PLG (Product-Led Growth)

- Up-sell driven by PLG (Product Led Growth)

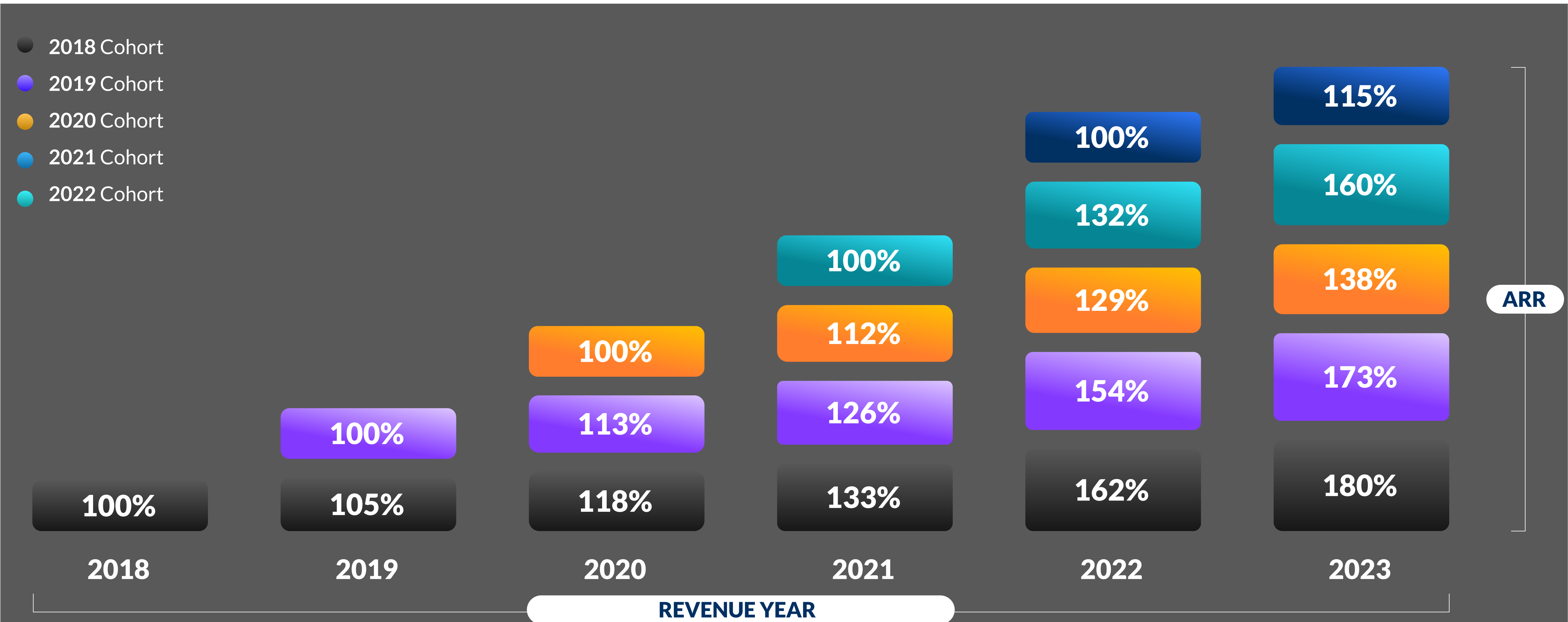


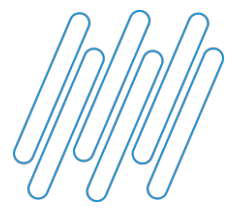
MANAGEMENT COHORT ANALYSIS

16



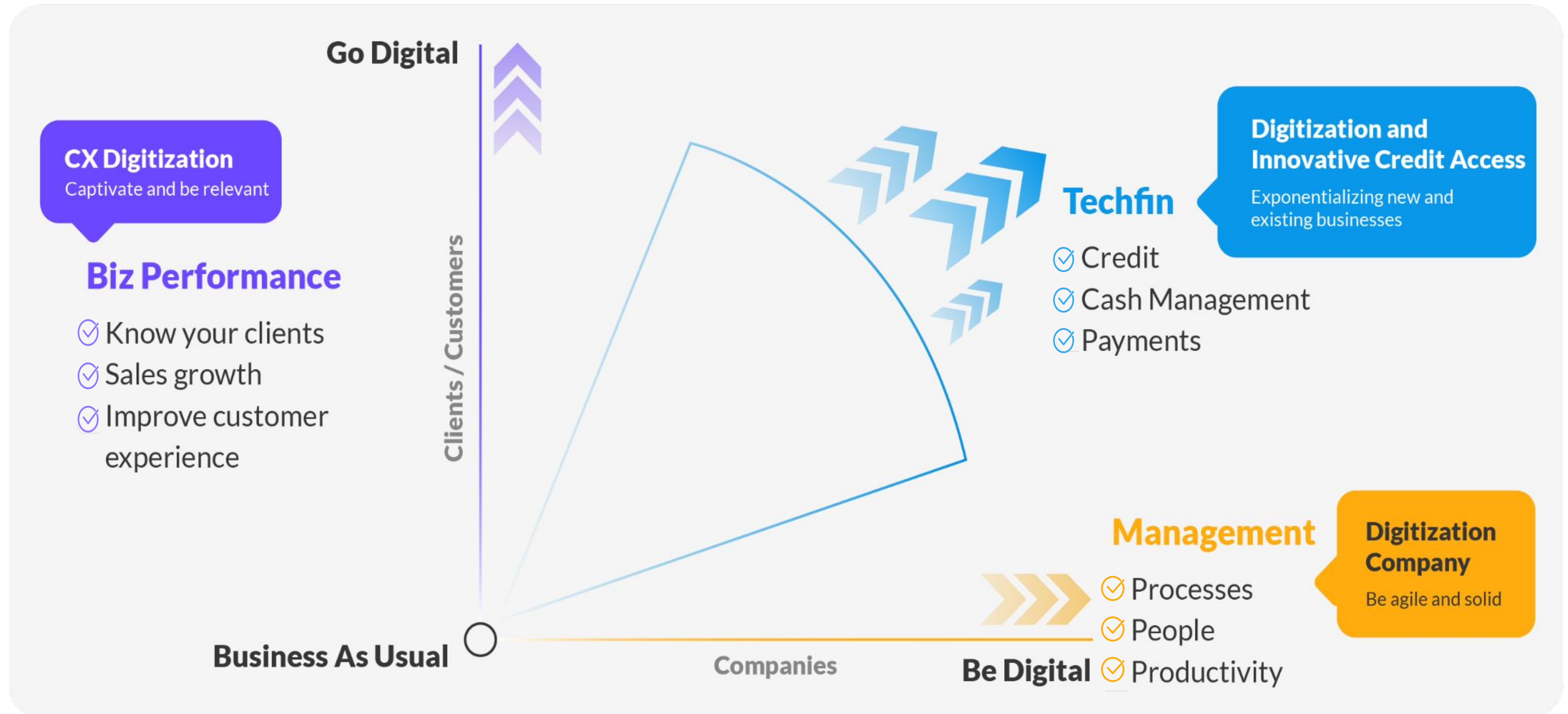
The capacity for additional sales, combined with the inflation pass-through and low churn, means that the value of each cohort increases over the years.

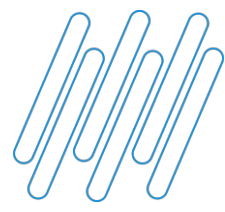




BUSINESS PORTFOLIO

Accelerating our clients' digital Journey through the 3D Ecosystem





BUSINESS PORTFOLIO

18



MANAGEMENT DIMENSION

ERP, HR solutions (from payroll to human capital management), and **vertical solutions** for 12 market segments



A market not yet mature, with **~30% of SaaS signings from New Names** and potential TAM to become 3.3x larger



The digitization Journey demands growing levels of corporate IT investments, boosting our core dimension



More than simple personnel department solutions, **SMB companies** are updating to the **ultimate platform** for human capital management



PORTFOLIO AND DISTRIBUTION

ERP & HR Suite

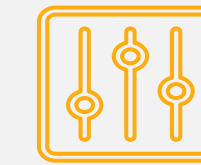


ERP Backoffice



HR (HXM)

Platforms



Business Intelligence (Analytics)



Carol Platform (AI e Data)



Fluig (Productivity & Collaboration)

Vertical Solutions



Agribusiness



Construction



Distribution



Education



Financial Services



Health



Hospitality



Legal



Logistics



Manufacturing



Retail



Service Providers

Services



Consulting



Cloud



Trainings

Micro Companies



Solutions for Micro Companies



BUSINESS PORTFOLIO

19



BIZ PERFORMANCE DIMENSION

PORTFOLIO OF SOLUTIONS to support our clients from diverse market segments to increase sales, competitiveness and performance



Digital marketing platform that drives demand and lead generation for SMB



Exponentializing digital commerce with an asset light model that drives **GMV + take rate growth** through full commerce



Digital Marketing Automation and Management



Virtual assistant trained with personalized data to qualify leads via integrated chat



Automation of customer service to sell more



Process control to boost sales



Increase in commercial efficiency



Control of sales made by online stores and marketplaces



Complete platform to manage and expand customer online store

Source: Company



PORTFOLIO AND DISTRIBUTION

DIGITAL MARKETING



SALES / DIGITAL COMMERCE



CUSTOMER EXPERIENCE

BIZ PERFORMANCE PLATFORM

ENABLERS

- User Experience & Design System
- Compliance & Security
- Billing
- International
- SRE
- Product Ops
- Produtividade

OUTBOUND CORPORATIVO

Data Sales
Commerce
Conversational
RD CRM
RD Marketing

AI

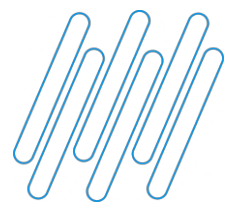
MORE PARTNERSHIPS

ECOSYSTEM

- Public Integrations
- Public APIs
- App Store

FOUNDATIONS

- Open RD Station
- Analytics Data
- Account and ID Management
- Internal Integrations
- Internal APIs



PORTFOLIO OF SOLUTIONS

20



TECHFIN DIMENSION

SINGLE JOURNEY | ERP BANKING

We combine technology and data intelligence to simplify, expand and democratize companies' access to financial services with a disruptive value proposition that considers the **ERP BANKING** thesis, integrating Management software with financial solutions offerings



Low Risk business model

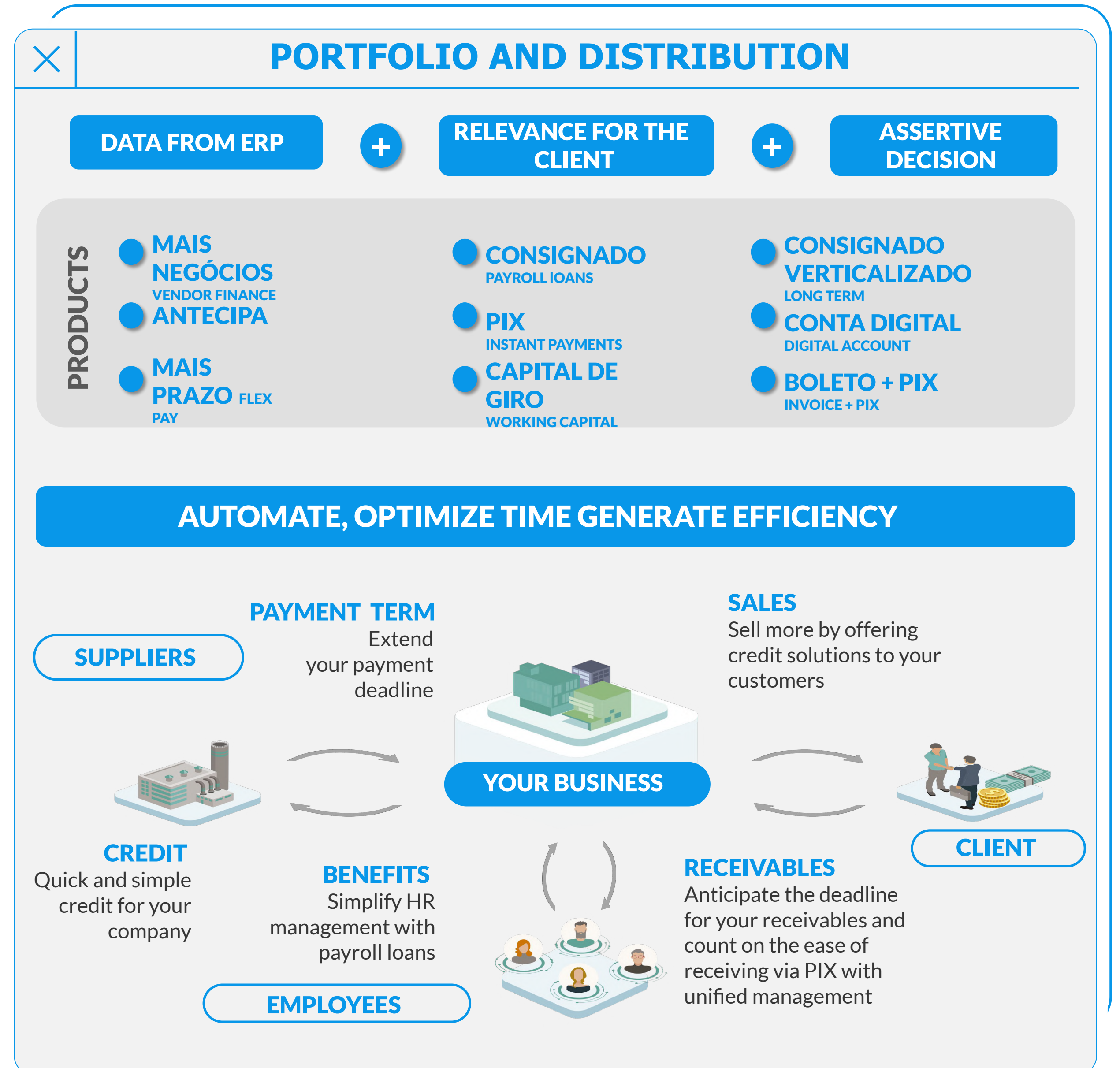


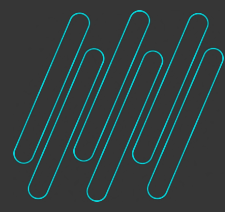
Lower regulation



Self-Sustainable business unit

Source: Company



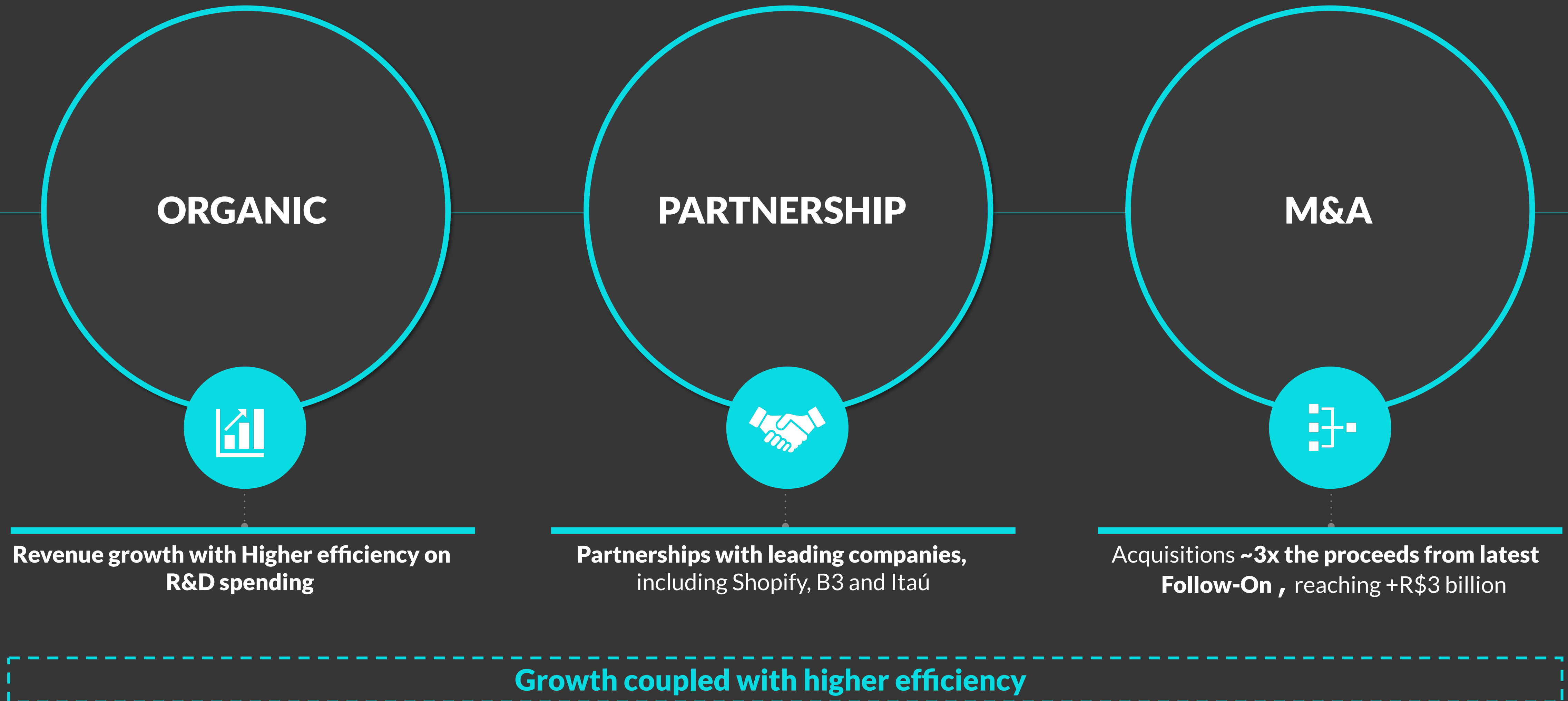


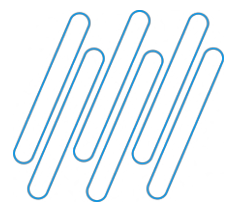
M&A & PARTNERSHIP

21



Successful growth strategy based on three main levers





M&As Enterprise Value: ~R\$3 billion (since 2019 Follow-On)



MANAGEMENT

Plan. and management financial

GESPLAN
Mar/2022

Rational

Increase in the Management business portfolio + access and data intelligence

Human experience management

Feedz
by TOTVS
Sep/2022

Rational

Expand HXM solutions, strengthening the portfolio for the Human Resources area

Human capital management

ahgora
Nov/2023

Rational

Expand the position as a platform for HR, strengthening the solutions from personnel department to employee experience management

Retail Suite

varejonline
Nov/2023

Rational

Expand the development of a complete Retail Suite, focusing on transforming retailers' management.



TECHFIN

B2B Credit

Supplier
credito para impulsionar negocios
Oct/2019

Rational

Best finance offer to the entire supply chain

Digital Platform of Financial services

TOTVS + **Itaú**
Apr/2022

Rational

Expand, simplify, and democratize the access to a wide range of financial products in the B2B market



BIZ PERFORMANCE

Digital Marketing

RD STATION
Mar/2021

Rational

The leader in the digital marketing transformation of SMBs

Conversational commerce

TALLOS
Aug/2022

Rational

One of the major developers of solutions for conversational commerce in the country

E-commerce

shopify
May/2023

Rational

World leader in e-commerce platform, to offer solutions for SMEs

Digital-commerce

lexos **exact** sales
May/2023 Jun/2023

Rational

Solutions to enhance the integration of sales and prospecting and potential customer qualification platforms



GOVERNANCE



Highest level of Corporate Governance

(Mercado)

(B3 – Novo

BOARD OF DIRECTORS

6 out of 7 board members are independent

Laércio Cosentino

Chairman
Co-Founder of TOTVS and Chairman of Brasscom and Mendelics

Maria Letícia Costa

Vice-Chairman Independent Member
Partner of SLP Consultoria e Treinamento and board member of Localiza, Mapfre, Mobly and Auren Energia

Edson Georges Nassar

Independent Member
Board Member of Banrisul Icatu

Gilberto Mifano

Independent Member
Board Member of Natura and Construtora Pacaembu

Guilherme Stocco Filho

Independent Member
Board Member of Falconi Consultoria and Vinci Partners

Ana Claudia Reis

Independent Member
Senior Partner at Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat

Independent Member
Executive Director of Investments LatAm at CPPIB² and Board Member at Equatorial Energia and LAVCA

ADVISORY COMMITTEES

Statutory Audit

monitors the procedures for compliance with legal provisions, evaluates risk management policies and recommends improvements to internal policies

People and Compensation

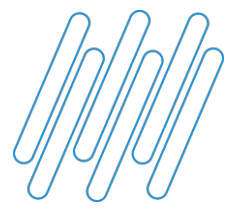
responsible for advising the Board of Directors in establishing the terms of compensation and other benefits

Governance and Nomination

promotes the development of the Company's corporate governance and ESG strategy, evaluates the adoption of good practices and selects members to the Board of Directors and the Executive Board

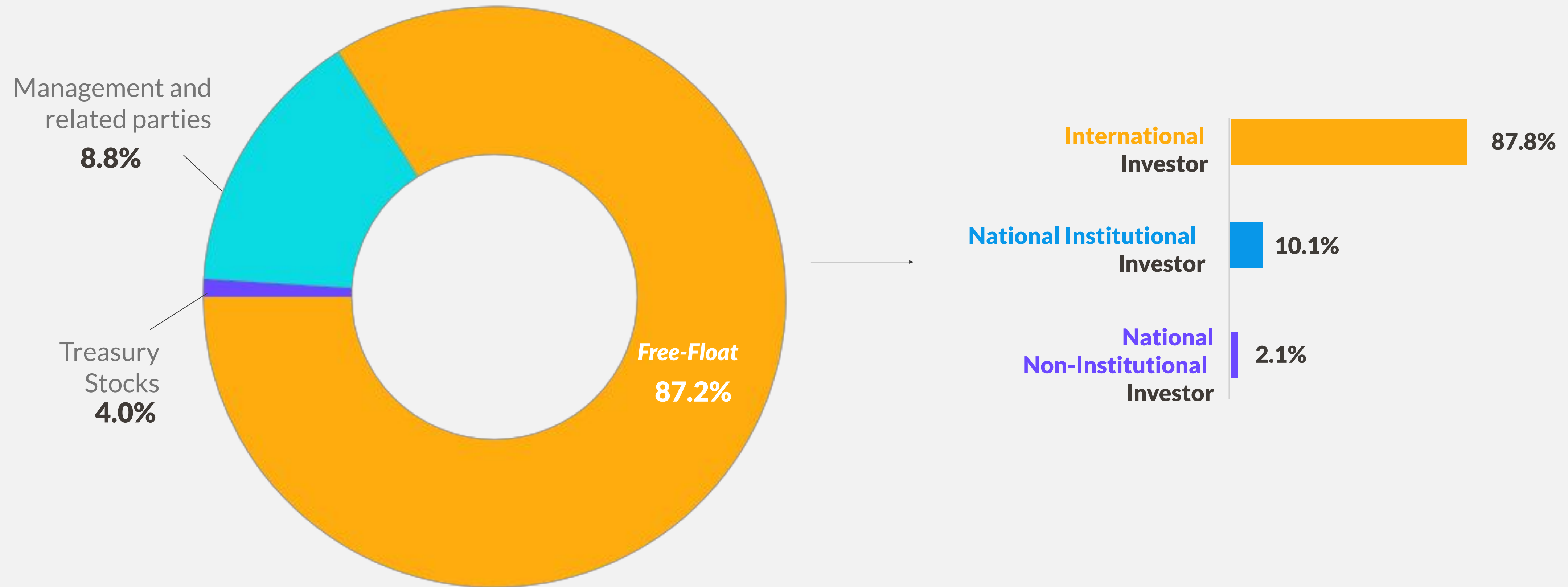
Strategy

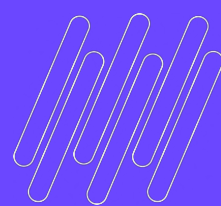
studies, debates, evaluates, proposes and monitors the main guidelines of the corporate and technological strategy



GOVERNANCE

Shareholding Composition*: True Corporation





► SOCIAL INVESTMENT

TOTVS MAINTAINS IOS AND BELIEVES THAT SOCIAL INVESTMENT DRIVES TRANSFORMATION

Free professional training for youth and disabled people, in the areas of Administration and Information Technology focused on employing skilled professionals in the economy of the future.

Indication of preselected graduating students to partner companies, and assistance in complying with the Law on Learning and the Law on Quotas for Disabled People.



45,000+ students graduated under a 25 years track record



63% increase in household income of students



2,000+ students have completed IOS courses



1,300+ students employed with IOS assistance



TOTVS invested **R\$7,2MM** in 2023 in **IOS – Institute of Social Opportunity**



#WEARETOTVERS CULTURE

defines our essence



WE VALUE GOOD PROFESSIONALS WHO ARE GOOD PEOPLE



WE ARE DRIVEN BY RESULTS



WE INVEST IN TECHNOLOGY THAT MAKES IT POSSIBLE



WE BUILD LONG-TERM RELATIONSHIPS WITH OUR CLIENTS



WHEN WE COLLABORATE, WE BECOME STRONGER

By geographic location (own units)

11,342 in Brazil



307 abroad



ARG

MEX

USA

COL

By gender



61%



39%

By leadership position



62%



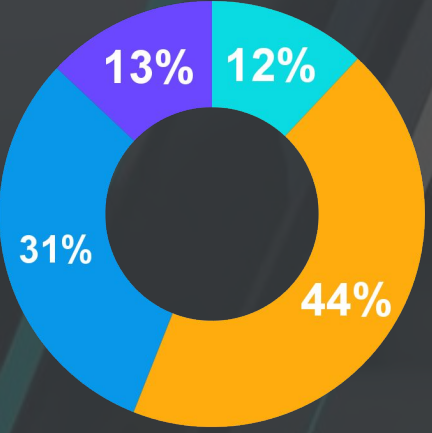
38%

By generation

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

By activity

- R&D
- Services
- Adm / Others
- Sales



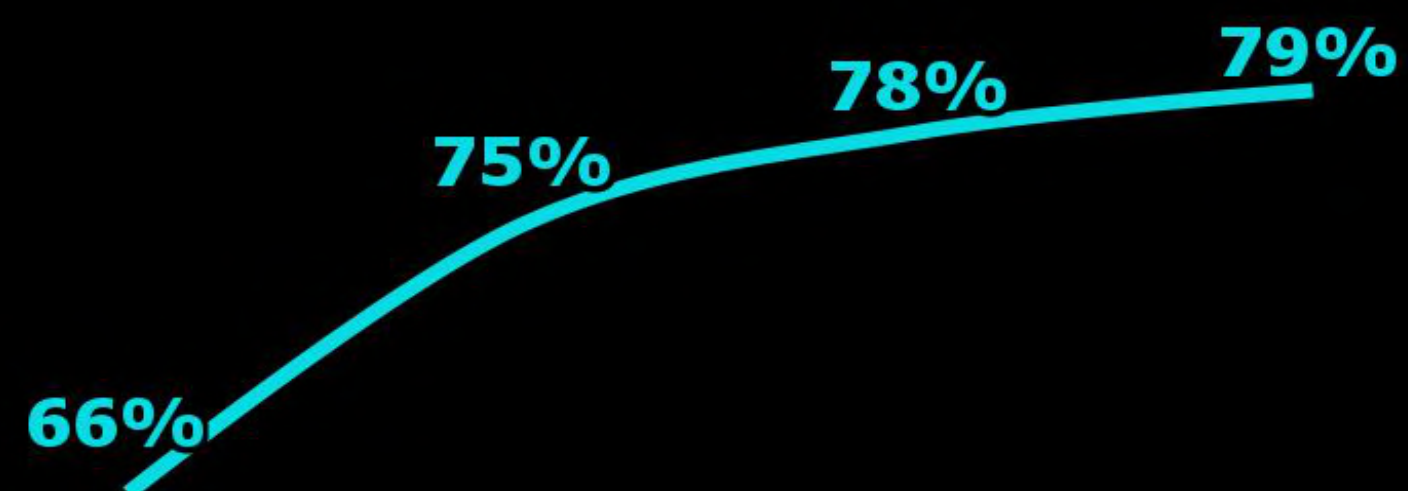


04

QUARTER RESULTS 3Q24

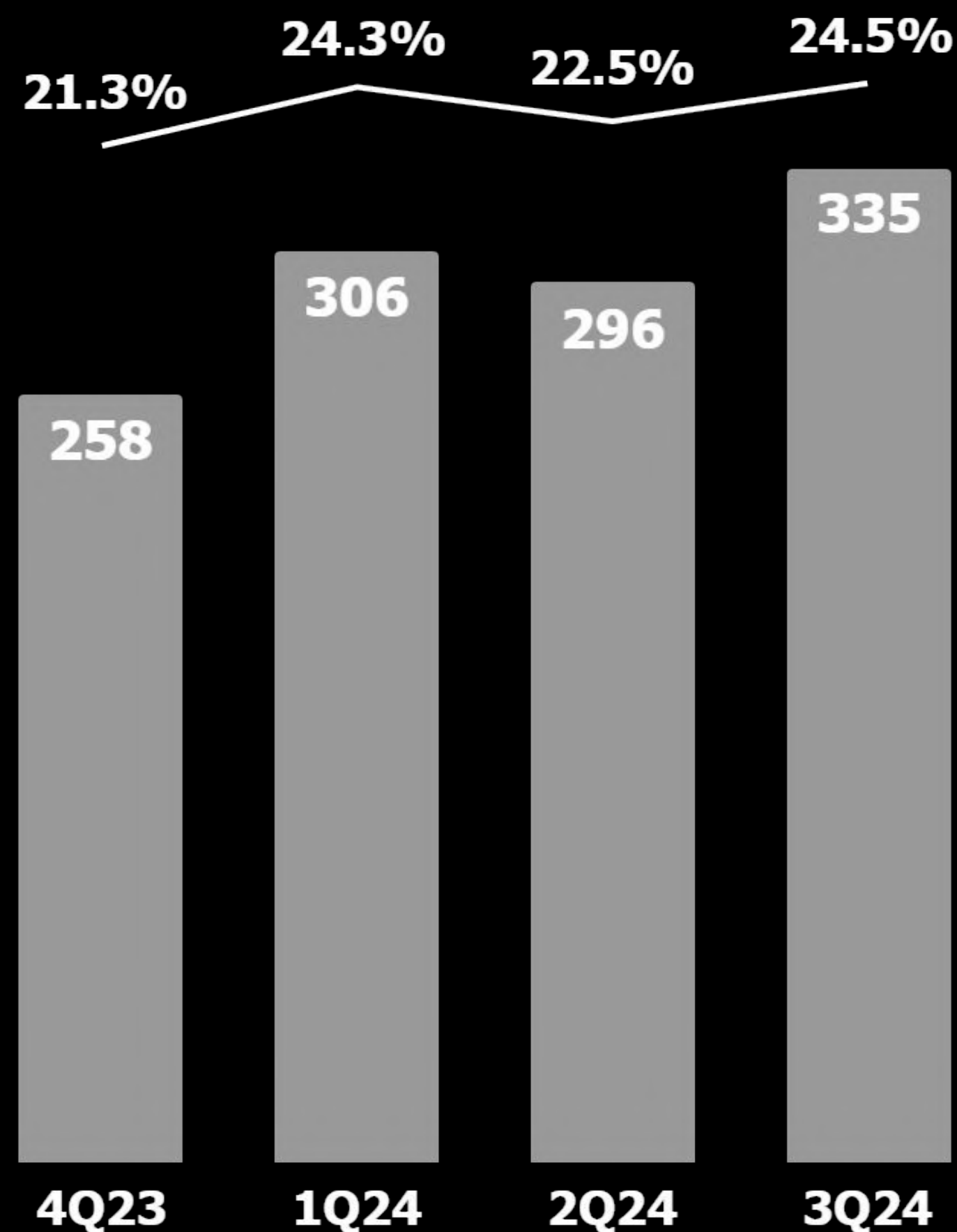
/// 3Q24 - CONSOLIDATED RESULTS (R\$million)

Management SaaS + Business Performance + Techfin ⁽¹⁾



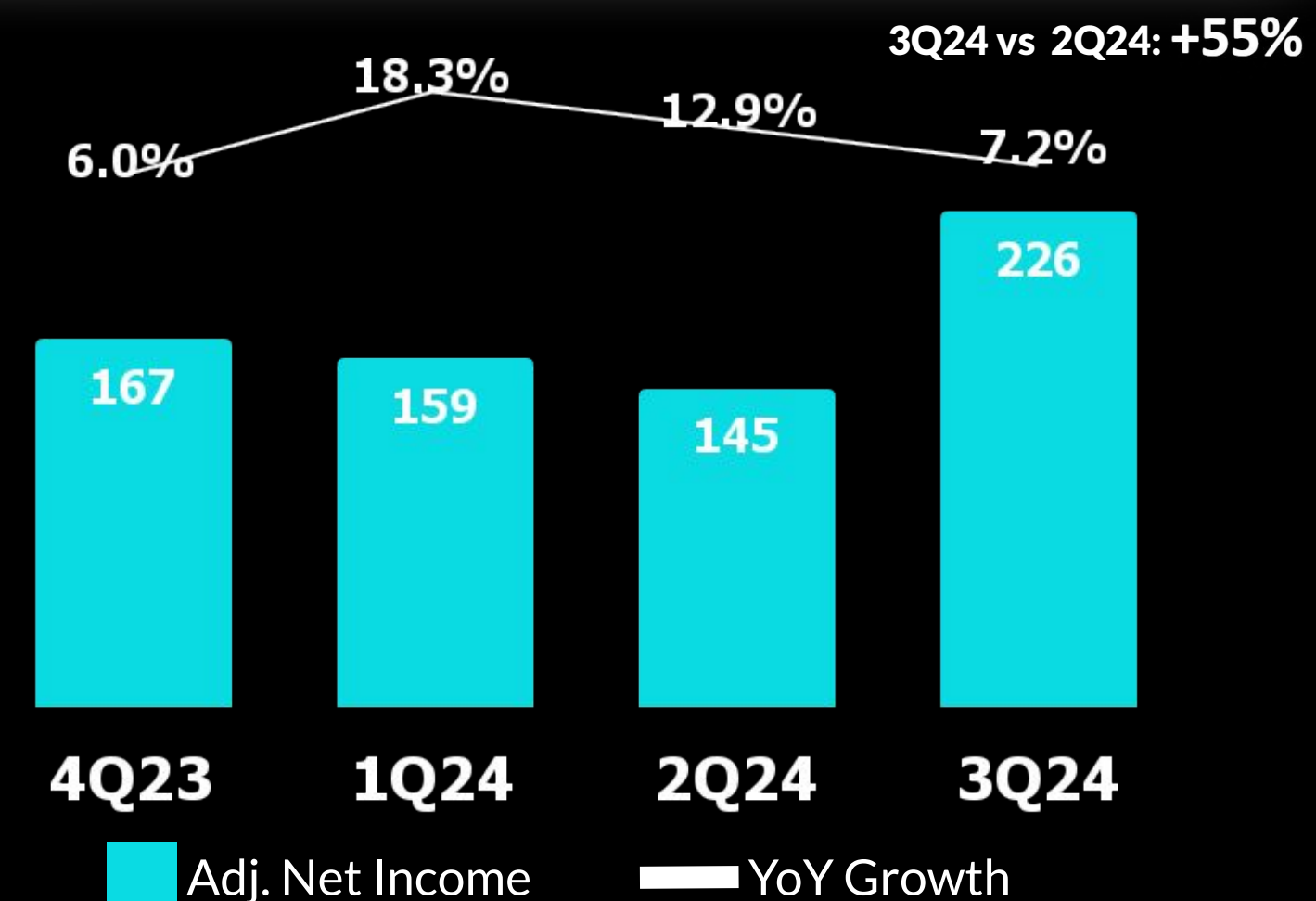
 Participation in nominal YoY Revenue growth
 Share in Consolidated Net Revenue

EBITDA ⁽²⁾



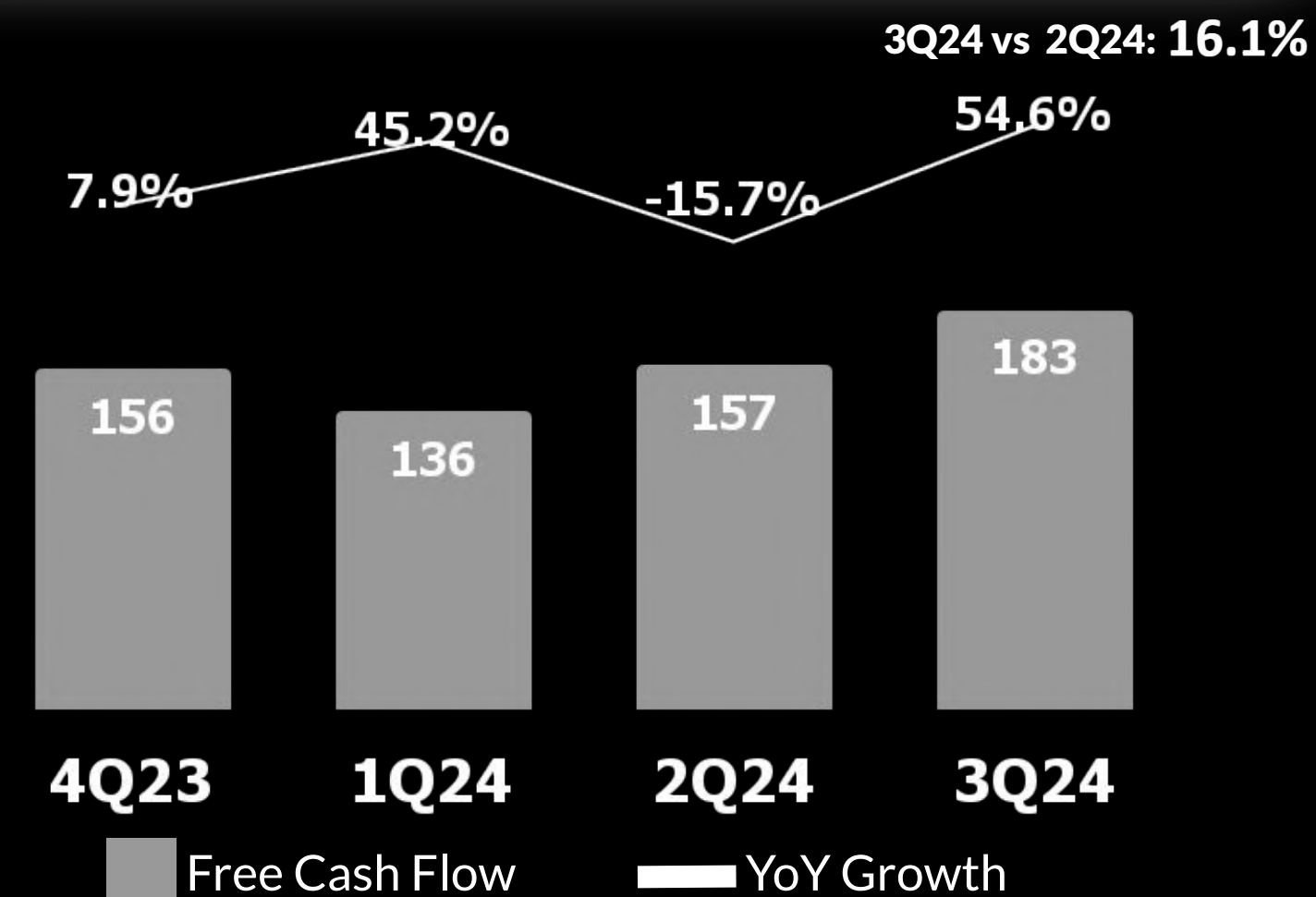
 Adjusted EBITDA
 Adjusted EBITDA Margin

NET INCOME



 Adj. Net Income
 YoY Growth

FREE CASH FLOW



 Free Cash Flow
 YoY Growth

(1) Considers Techfin Revenue at 50%, net of funding cost

(2) Adjusted EBITDA, excluding extraordinary items, plus 50% of Techfin Adjusted EBITDA

Recurring Revenue growth of 20% vs 3Q23,
driven by growth in **SaaS Revenue**, which maintained its growth level above 30% year-over-year

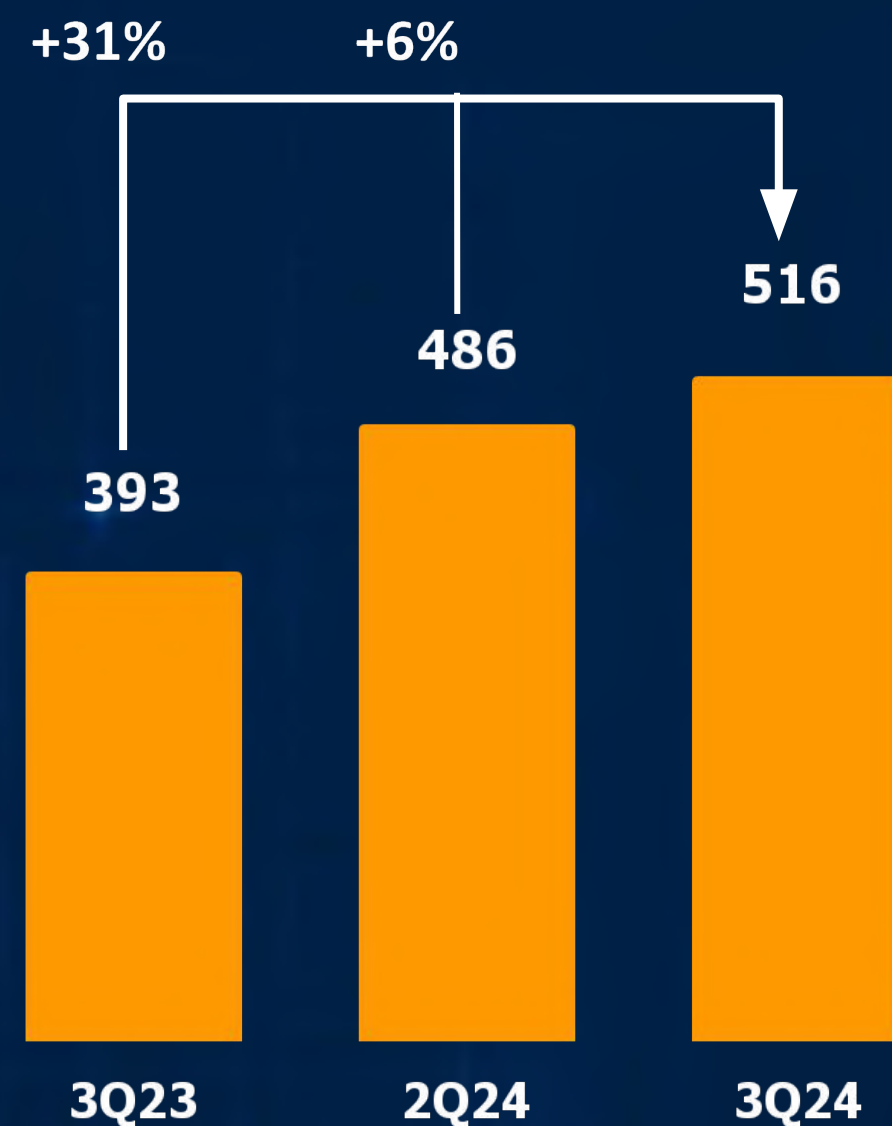
RECURRING REVENUE

+R\$ 1.1 bi (+20% vs 3Q23)

% Recurring Revenue: **89%**

Cloud Revenue: **+32%** vs. 3Q23

SaaS (R\$ million)



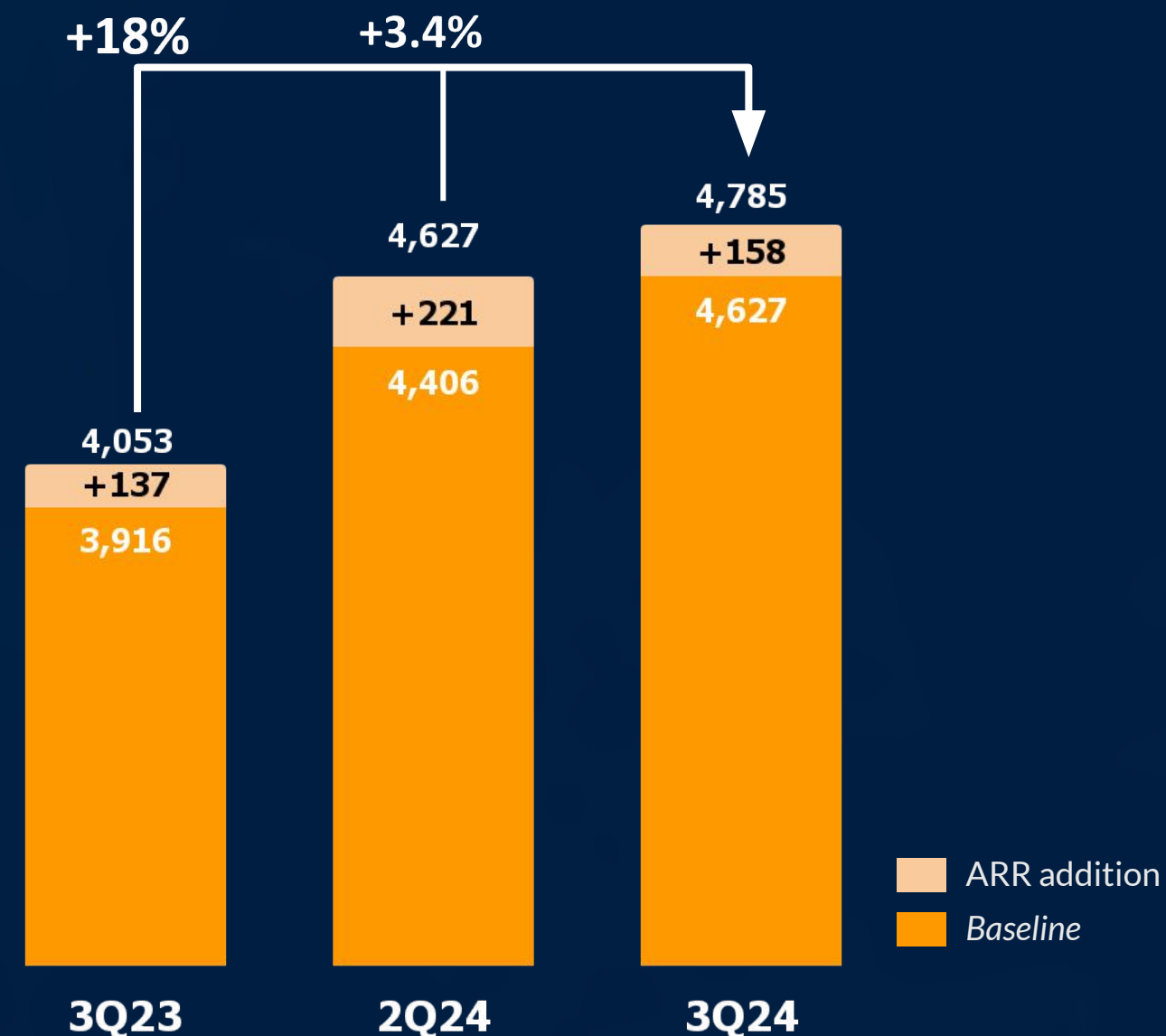
ARR NET ADDITION

R\$158 million

RENEWAL RATE

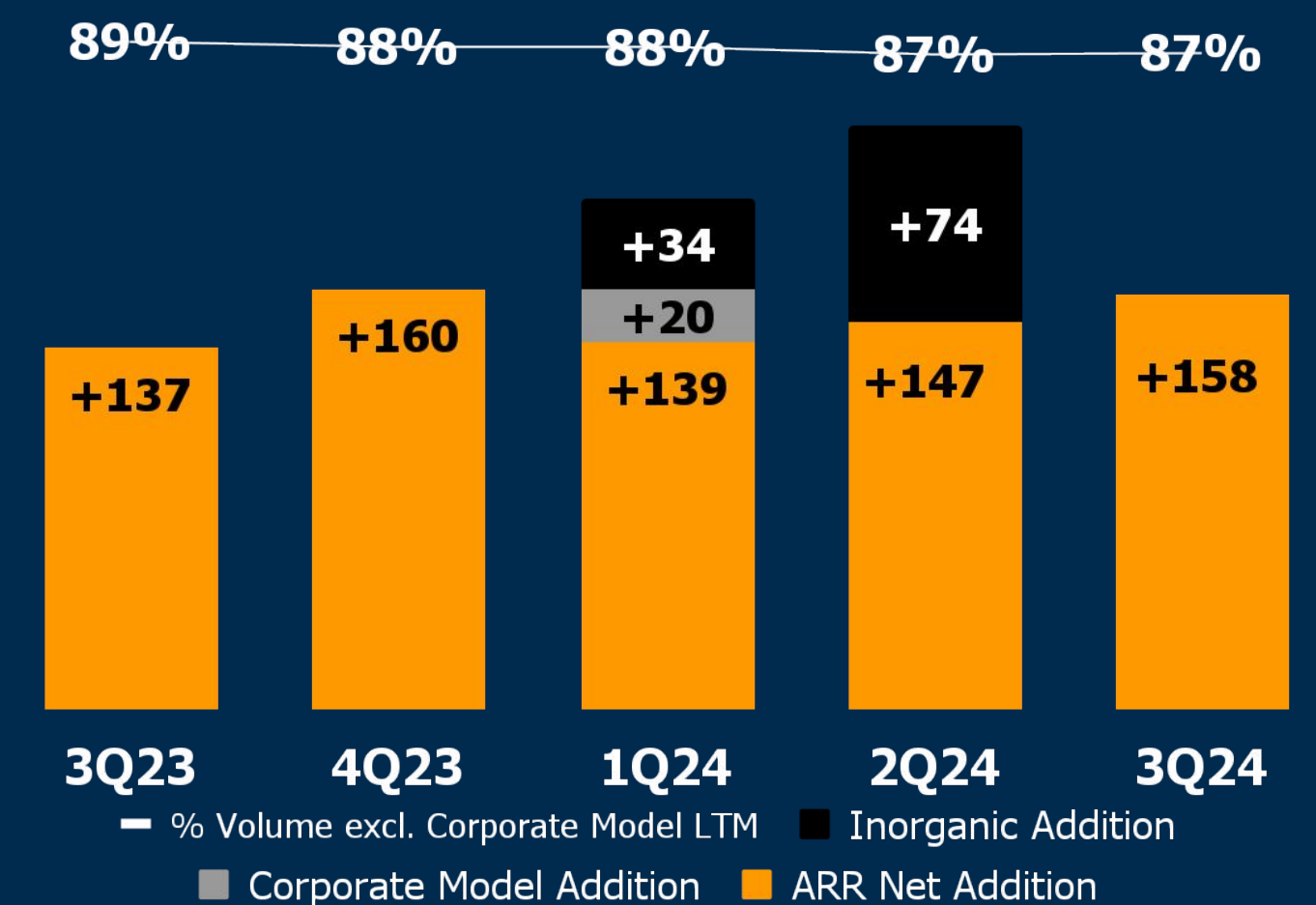
1Q24	2Q24	3Q24
98.2%	98.2%	98.6%

ARR (R\$ million)



Highlights

Net ARR Addition (R\$million)

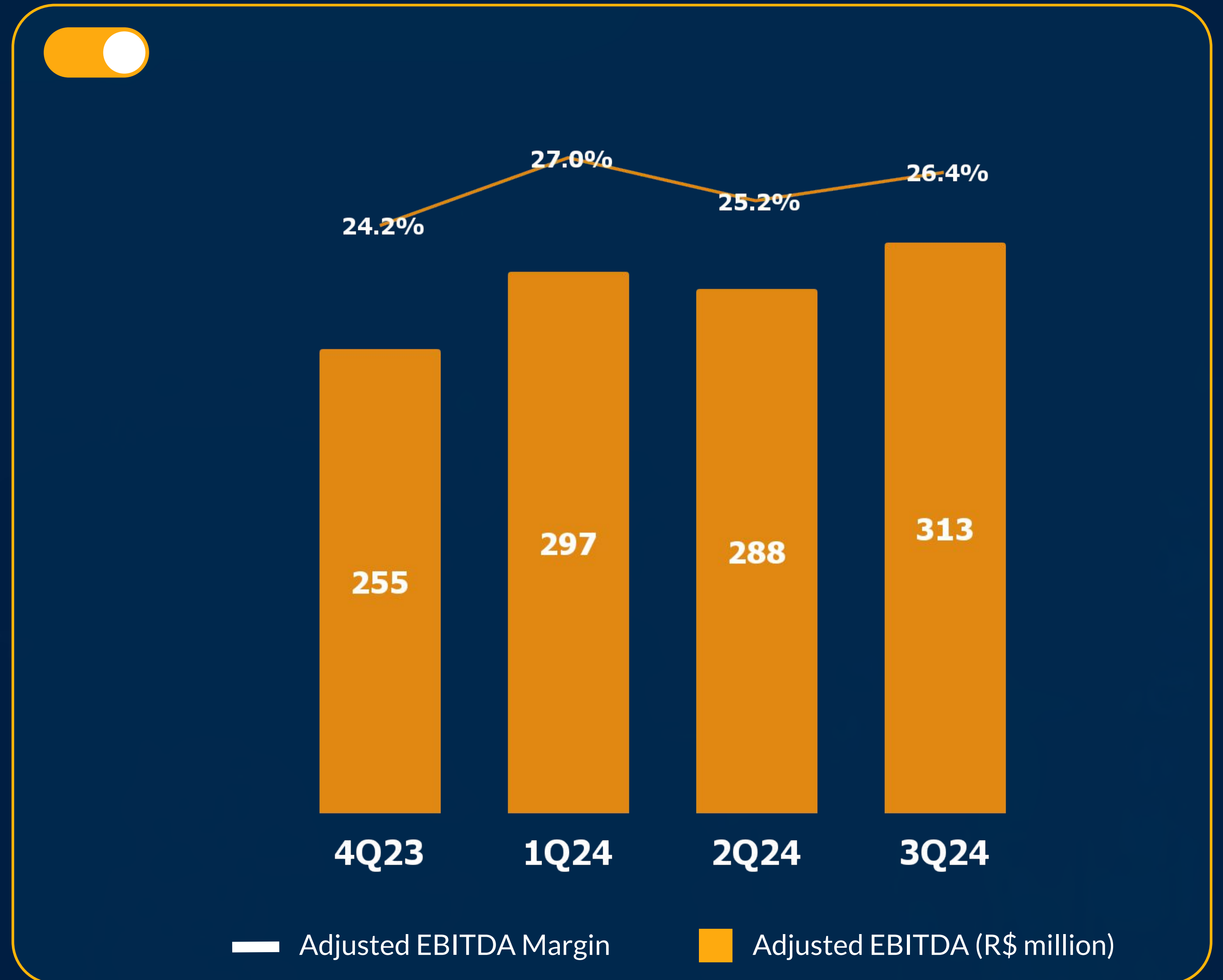


- The maintenance of strong performance in sales volume kept the LTM Volume component in the ARR addition at 87%

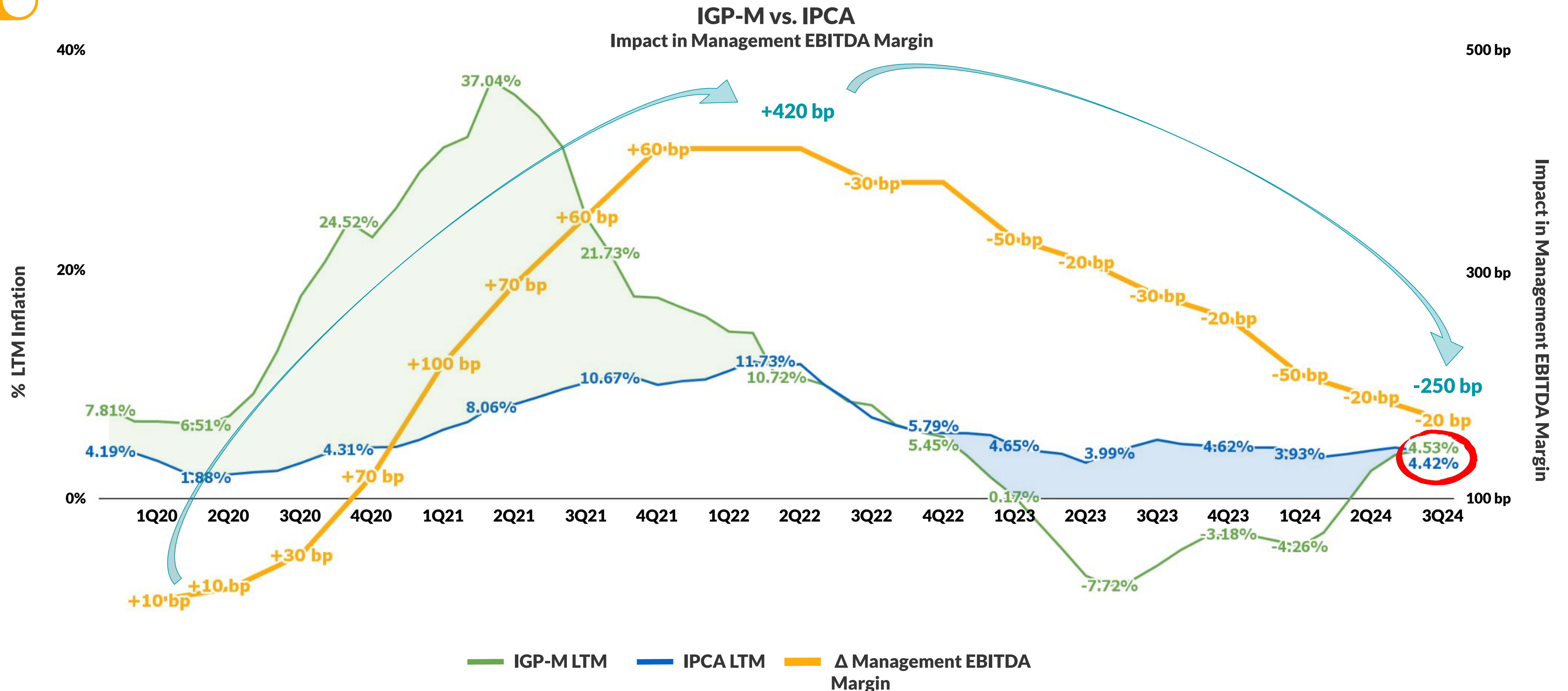
EBITDA

Management Adjusted EBITDA surpassed the R\$300 million mark in the quarter, with growth of 13.4% compared to 3Q23, driven mainly by the 20% increase in Recurring Revenue.

The Management Dimension has shown strong profitability evolution in recent quarters with sequential EBITDA growth of 8.7% versus 2Q24 and with an improvement of 1.2 p.p. in the margin.

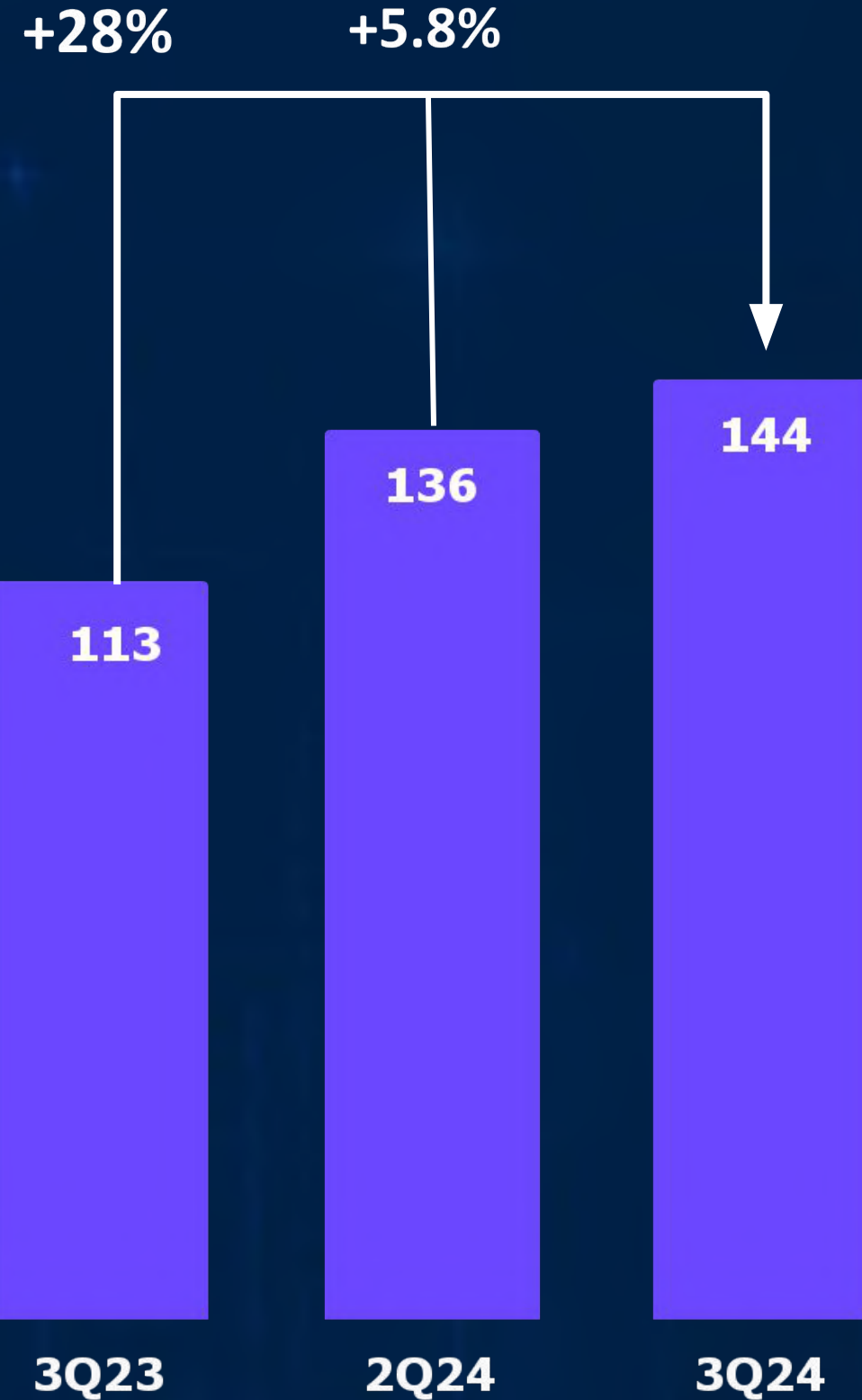


The mismatch between the IGP-M and the IPCA can contribute as a "tailwind", when the IGP-M is above the IPCA, or impact as a "headwind", when the curves are inverted.



Business Performance Recurring Revenue grew 28% year-over-year, driven by a 27% increase in Recurring Revenue

NET REVENUE (R\$ million)



ARR (R\$ million) and RENEWAL RATE



Highlights

Net ARR Addition (R\$million)

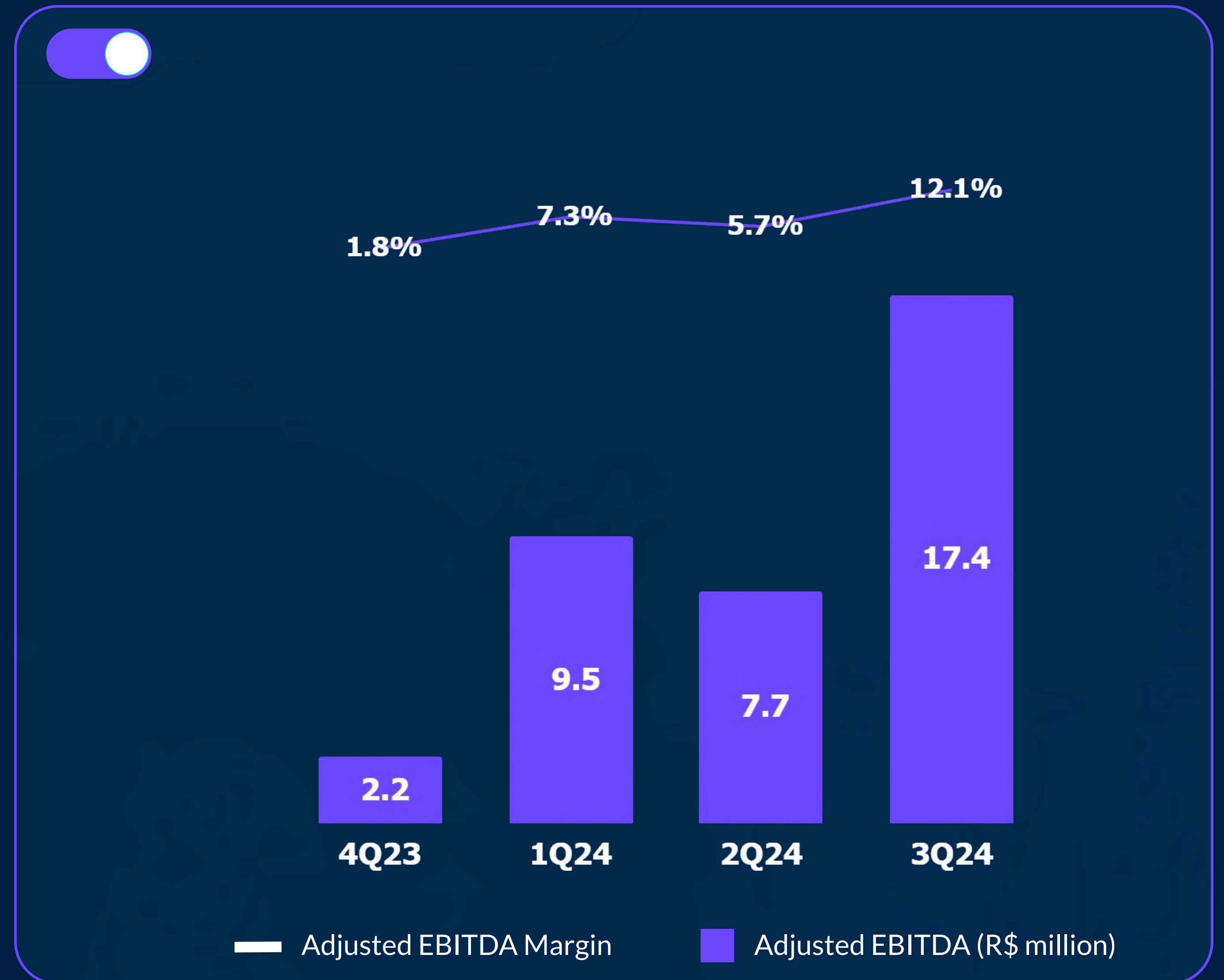


- In this Business Dimension, these indicators promptly reflect short-term market dynamics and may undergo quarterly fluctuations that do not represent structural changes. At this moment, it is our understanding that this is the current situation

EBITDA

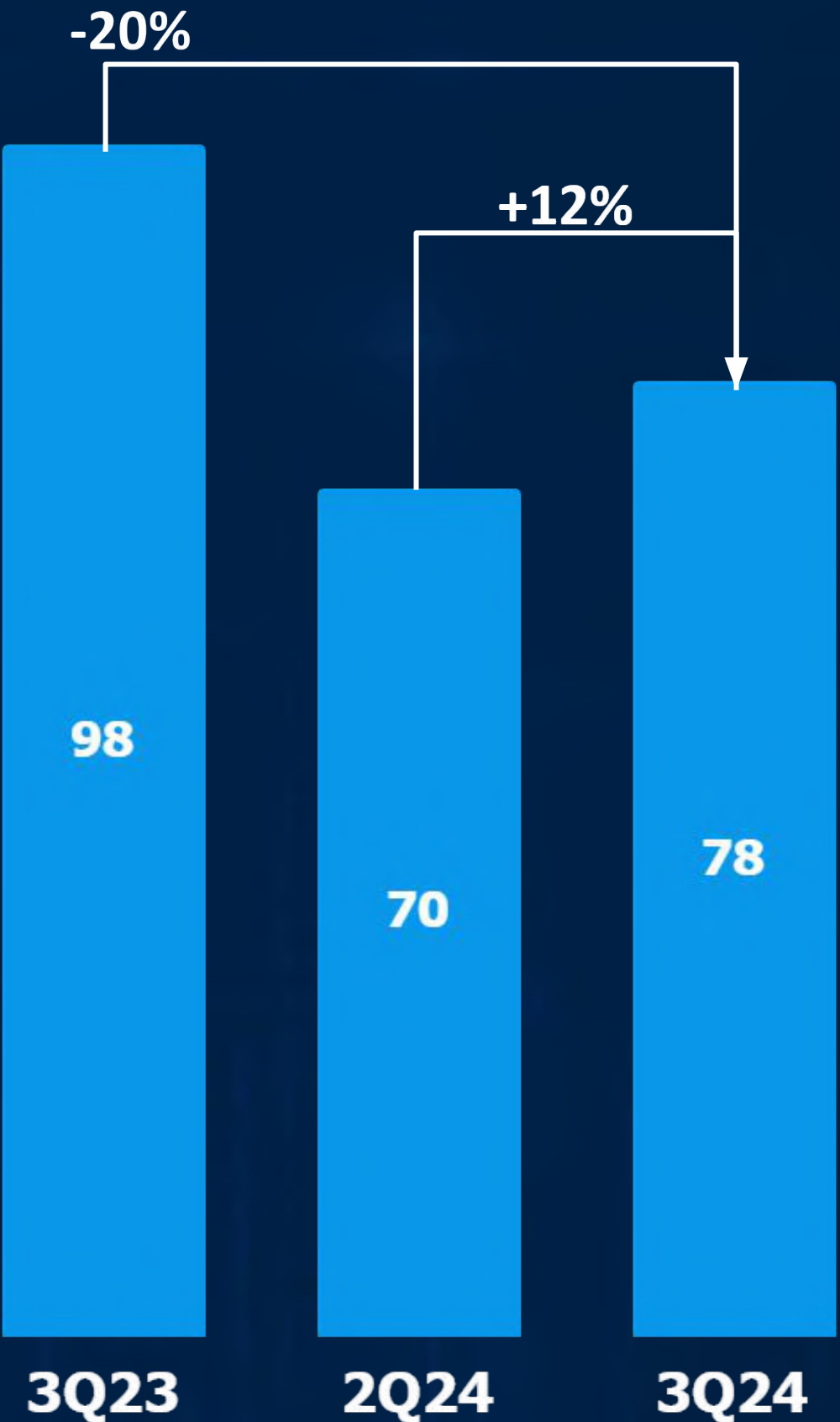
Business Performance Adjusted EBITDA ended the quarter in R\$7.7 million, more than doubling year-over-year

The Adjusted EBITDA Margin reached double digits, ending the quarter at 12.1%, demonstrating the potential of the unit economics in this area, as discussed in previous quarters

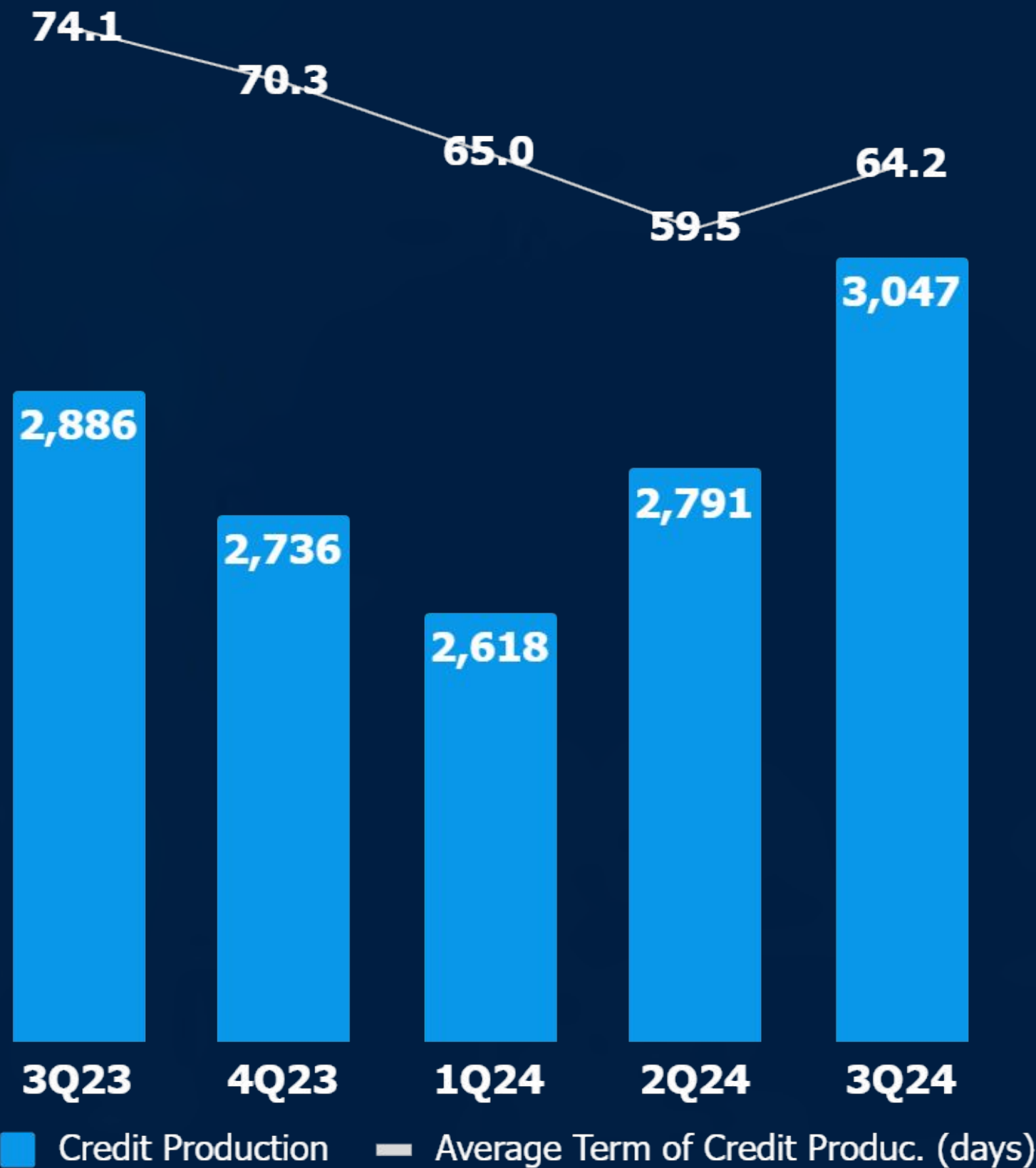


Revenue Net of Funding was partially impacted by **adverse conditions in the agribusiness sector** mainly due to drought in several key regions.

Revenue Net of Funding
(R\$ million)

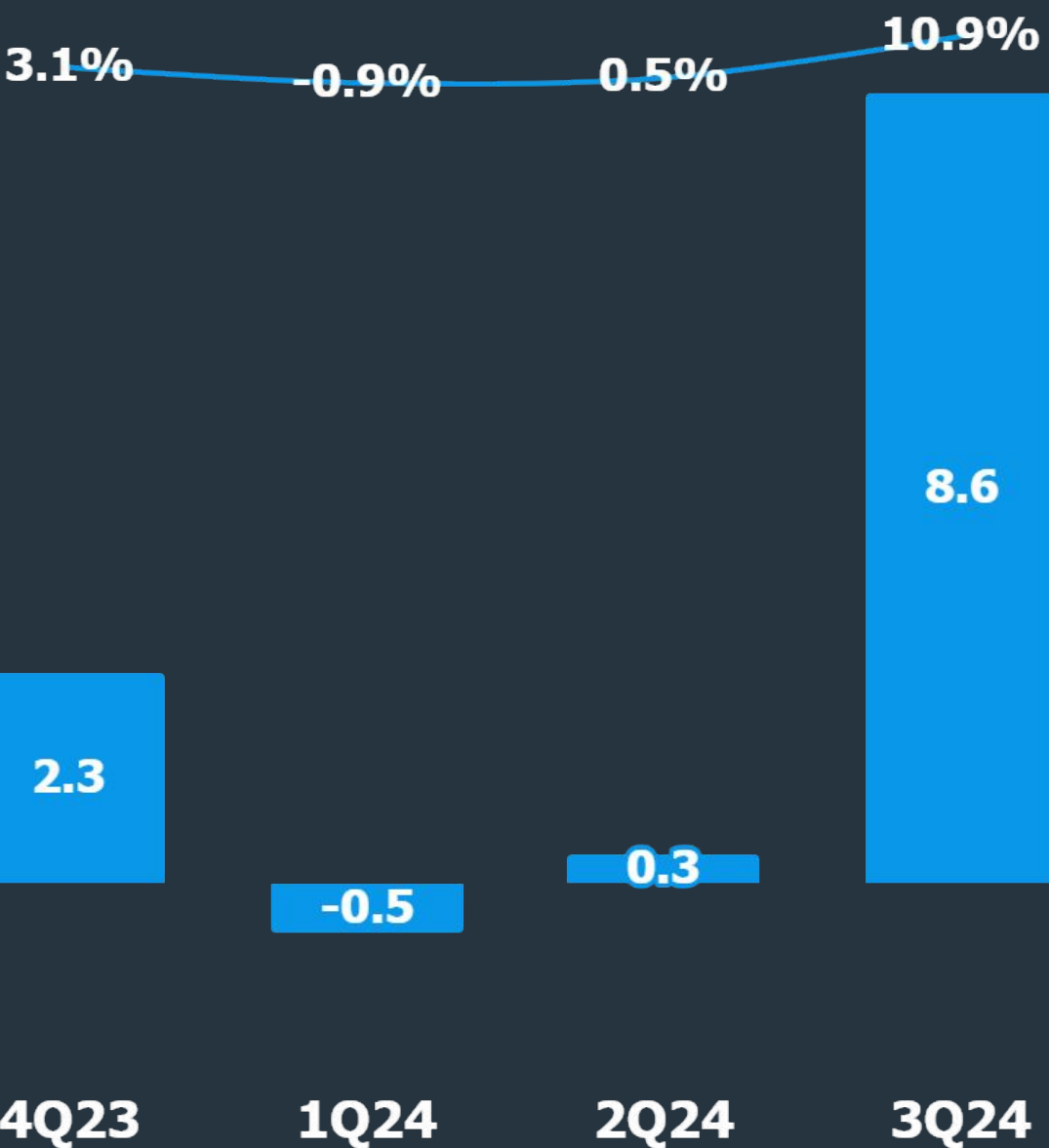


Credit Production
(R\$ million)

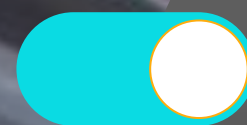


Highlights

EBITDA AND EBITDA MARGIN (LTM)

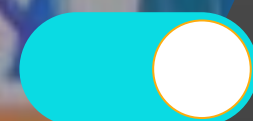


- Techfin's Adjusted EBITDA ended the quarter at R\$8.6 million, an increase of R\$8.2 million over 2Q24, mainly due to the growth in Revenue Net of Funding in the period



New Share Buyback Program

TOTVS announced the end of the share buyback program approved on November 7th, 2023 and **the cancellation of 17,781,600 treasury shares**, without reducing share capital; and the creation of a **new buyback program of up to 18 million shares**, aiming to maximize shareholder value generation and promote efficient capital allocation.



TOTVS in the GPTW ranking

TOTVS took 18th place in the category of companies with between 1,000 and 9,999 employees in the 2024 edition of the Great Place To Work Brazil (GPTW) ranking.

This recognition reflects TOTVS' belief that everyone can grow and its commitment to its goal of being increasingly recognized as a great place to work.



ANEFAC 2024 Transparency Trophy

Recognized for the **fourth consecutive year**, the award consolidates TOTVS' position as a **reference in financial transparency** and strengthens its reputation in the market, helping to reinforce stakeholders' trust in the company.

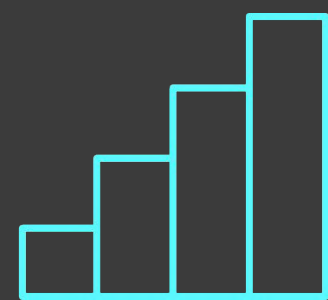
This quarter represents a kind of
“TO TURN THE CORNER”
by demonstrating the capacity for operational leverage



22 consecutive quarters
with double-digit growth in
Recurring Revenue



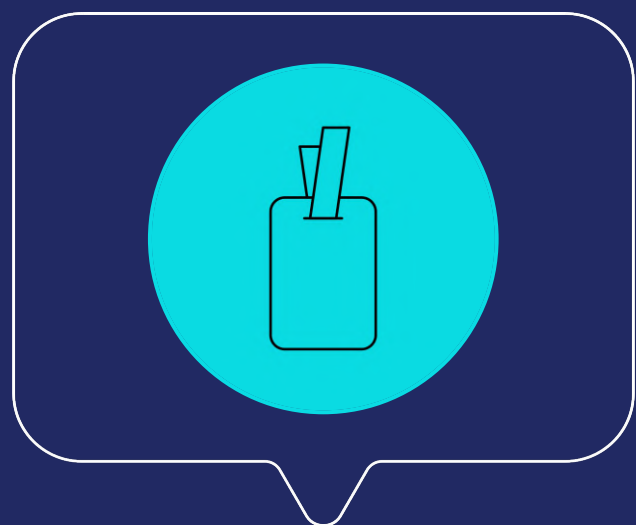
Business Performance
with margin expansion above the average



Evolution of profitability indicators in the 3 Dimensions:

- **Management**, 8.7% growth in EBITDA with 120 bp expansion in margin
- **Business Performance**, EBITDA 127% higher, with a 640 bp margin gain
- **Techfin**, over 2,000% EBITDA growth, with 1,040 bp more in margin

THANKS



Investors Relations

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com



totvs.com



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



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



[/totvs](https://discord.com/invite/totvs)



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



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



totvs.store

O Brasil

que

faz

faz

com

 TOTVS