



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores



Maio/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.***

**01**

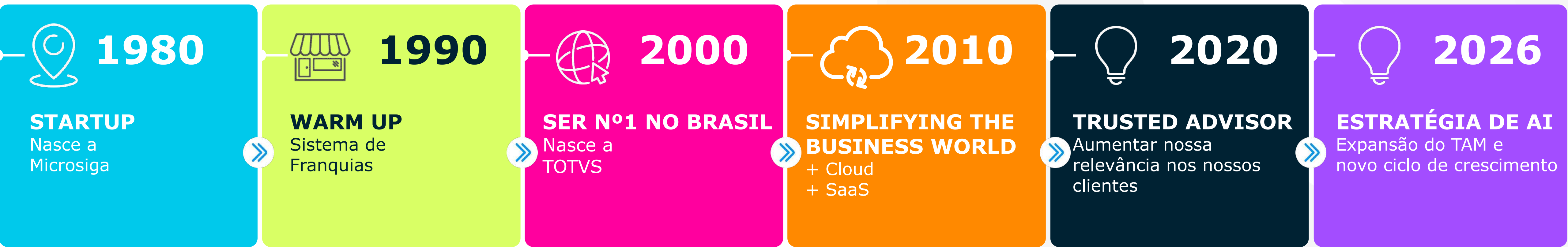
**A TOTVS**



# NOSSA HISTÓRIA



## Trajetória singular e consistente



**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

**2021**  
Aquisição da RD Station e estabelecimento da unidade de negócio RD Station

**2022**  
JV com o Itaú para acelerar Techfin

**2026**  
Lançamento do LYNN, o primeiro foundation de AI B2B no Brasil

**2026...**

# NOSSOS NÚMEROS



**~R\$2,7 trilhões<sup>(1)</sup>**

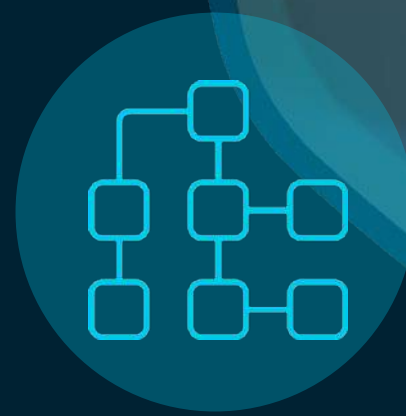
da economia são produzidos por nossos clientes

**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<sup>(2)</sup>**

Uma das maiores empresas de tecnologia, com domínio absoluto na jornada de ERP

**~1/3 das Companhias<sup>(3)</sup>**

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

## 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

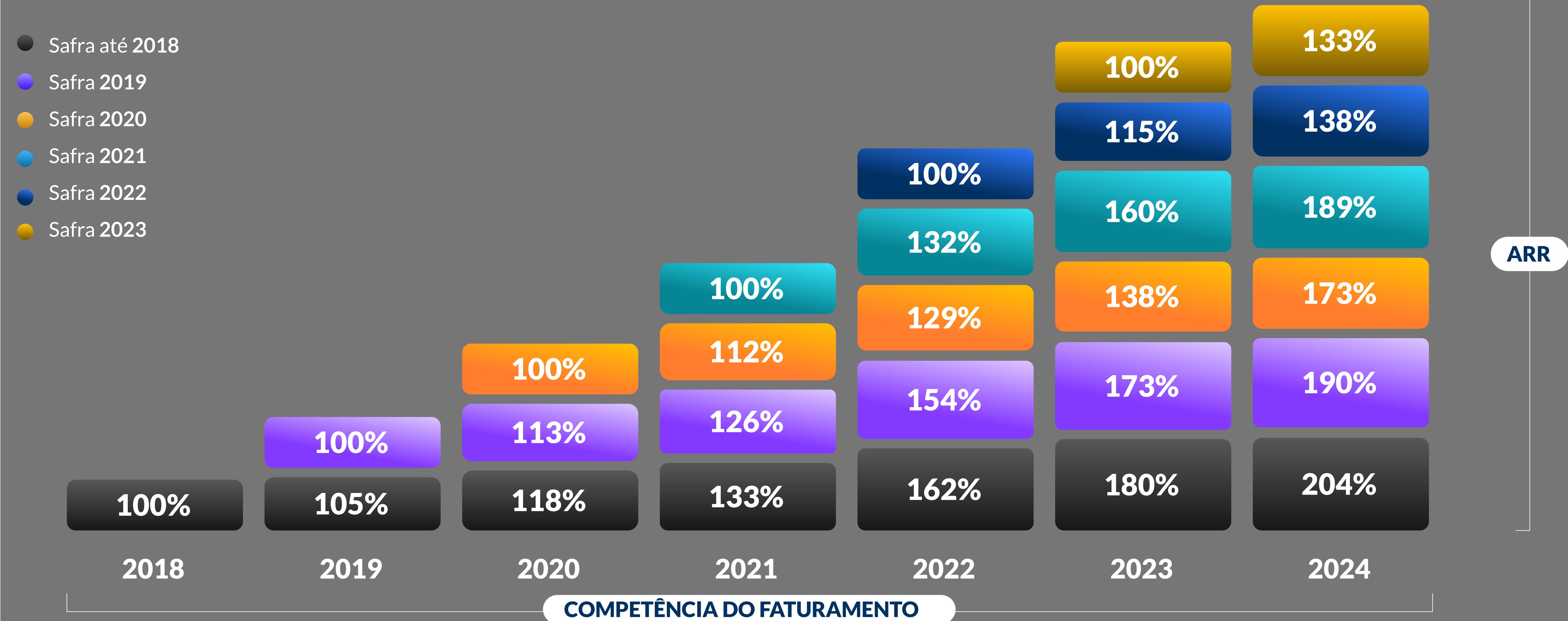
## Governança e Cultura fortes



Mais alto nível de governança corporativa (True Corporation) e forte cultura de inovação e pioneirismo

# COHORT DE GESTÃO

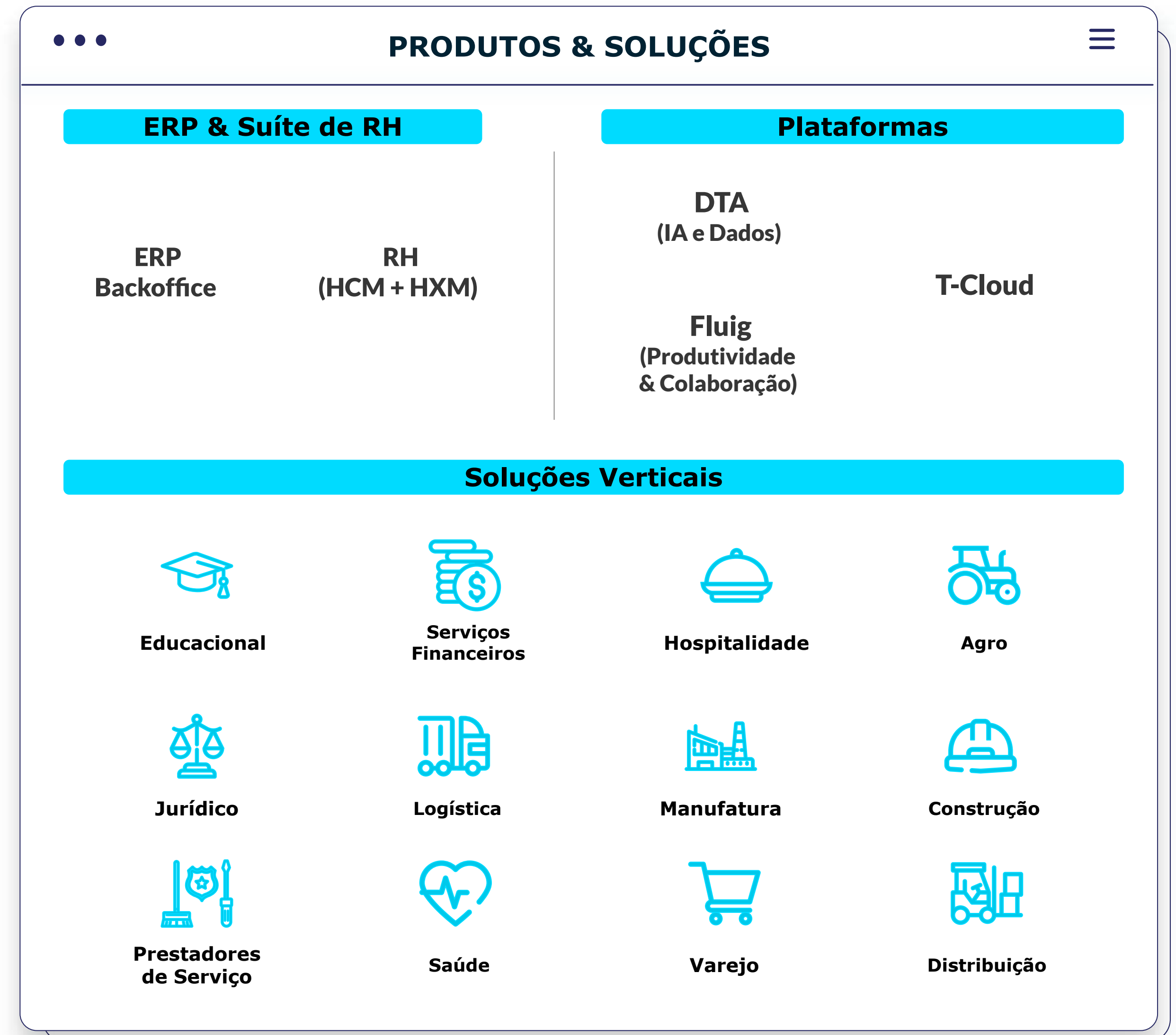
A capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse de inflação e ao churn baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça ao longo dos anos.



## 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*

The screenshot displays a user interface titled "PRODUTOS & SOLUÇÕES". At the top, three main categories are listed: "MARKETING DIGITAL", "VENDAS/ DIGITAL COMMERCE", and "EXPERIÊNCIA DO CLIENTE", each with a plus sign icon. Below these is the heading "PLATAFORMA RD STATION". The interface features eight product cards arranged in two rows of four. Each card includes a logo, the product name, and a brief description of its capabilities.

Product Name	Description
RD STATION MARKETING	Automação e gerenciamento de Marketing Digital
RD STATION CRM	Controle processos e aumente suas vendas
RD STATION CONVERSAS	Automatize seu atendimento e venda mais
RD STATION MENTOR IA	Assistente virtual treinada com dados personalizados para qualificar leads via chat integrado
exact.sales por RD STATION	Aumento da eficiência comercial
lexos	Controle das vendas realizadas por lojas e marketplaces online.
shopify	Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja online do cliente.
RD STATION MARKETING para ecommerce	Automação e gerenciamento de Marketing Digital

## 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**

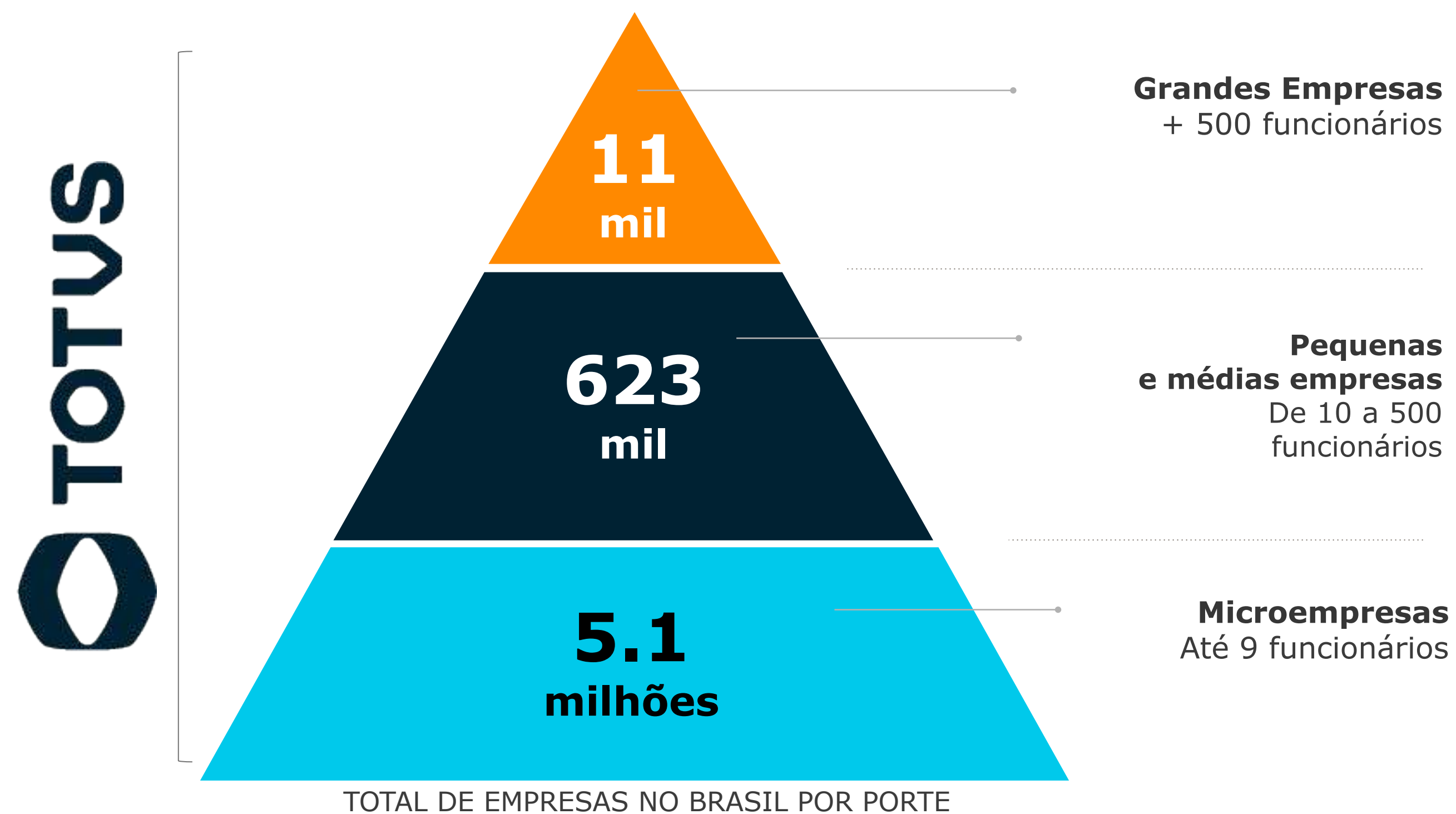


# PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO



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

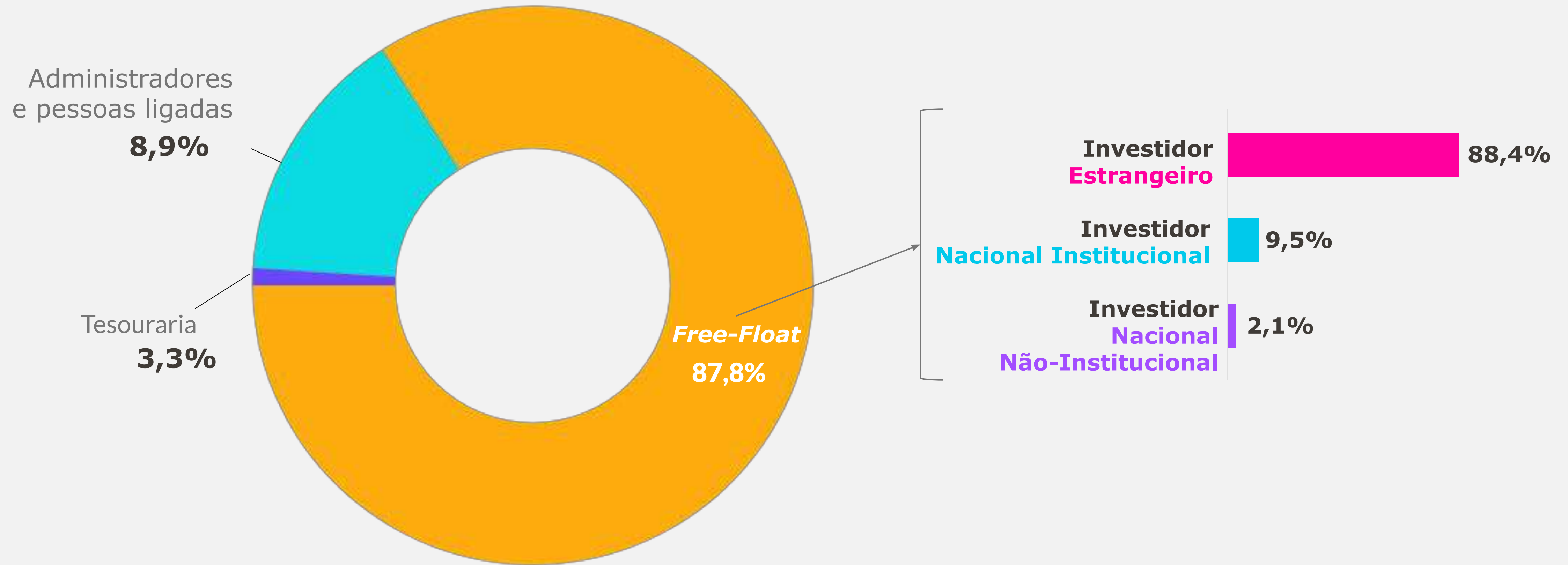
## Combinação de Canais Digitais + Físicos

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

Instituto  
**Percorre**



**+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



61%



39%

### Por posições de liderança



62%



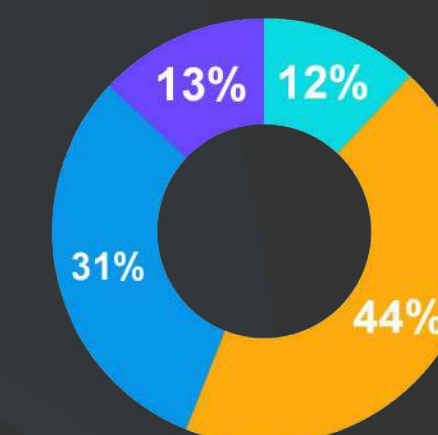
38%

### Por geração

Geração Y	60%
Geração X	17%
Geração Z	22%
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

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO  
ORGÂNICO**



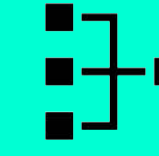
**Crescimento da receita com maior  
eficiência nos gastos com P&D**

**PARCERIAS**



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

**AQUISIÇÕES**



**Aquisições ~1,5x a captação dos últimos  
Follow-On, alcançando +R\$3,7 bilhões**

**Crescimento associado a uma maior eficiência**

# 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

 **RD STATION** **2021**  
Digital Marketing

**Racional**  
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME


 **shopify** **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

 **suri** **2025**  
Conversational commerce

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

## TECHFIN

 **Supplier** **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



02

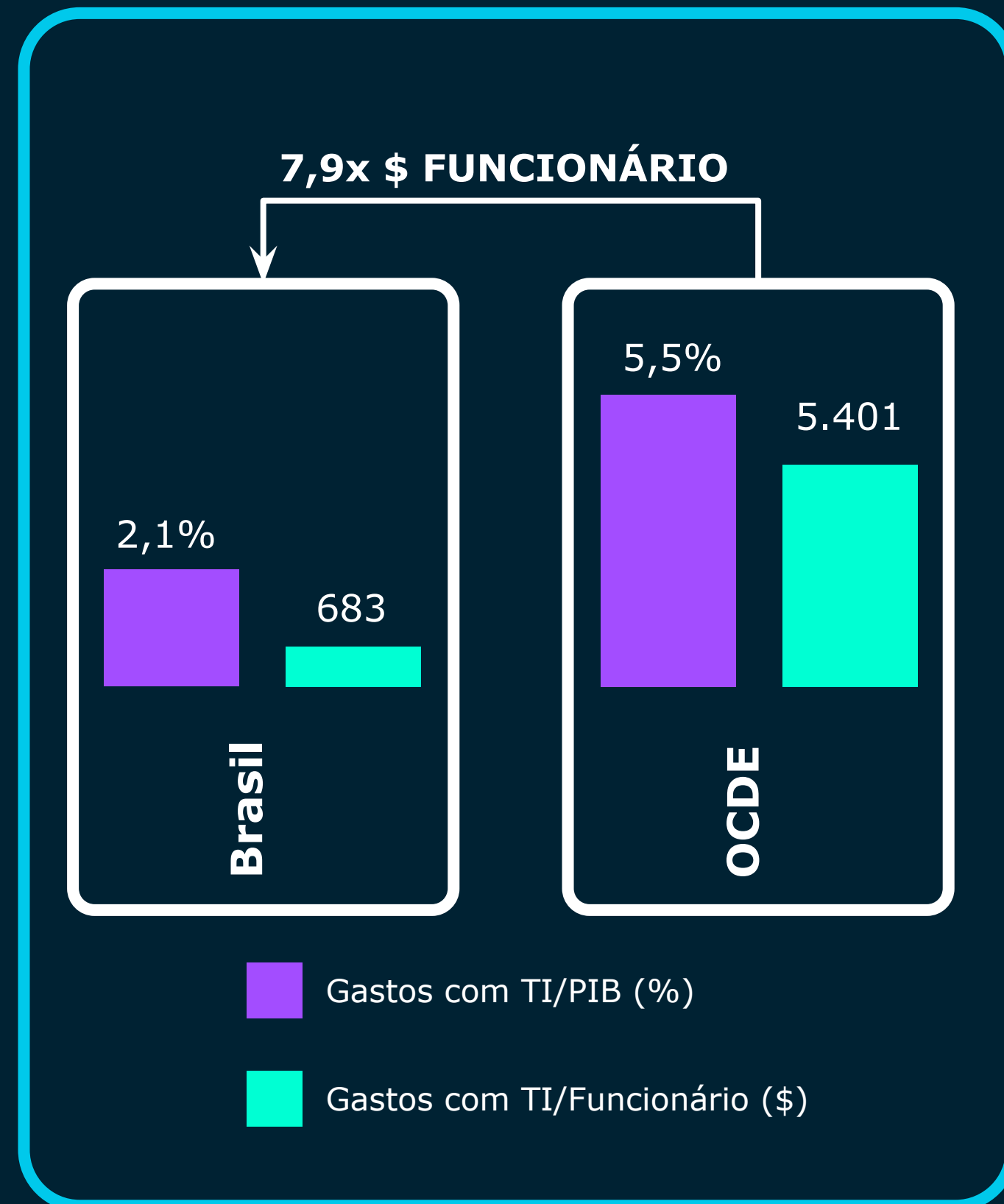
# MERCADO ENDEREÇÁVEL



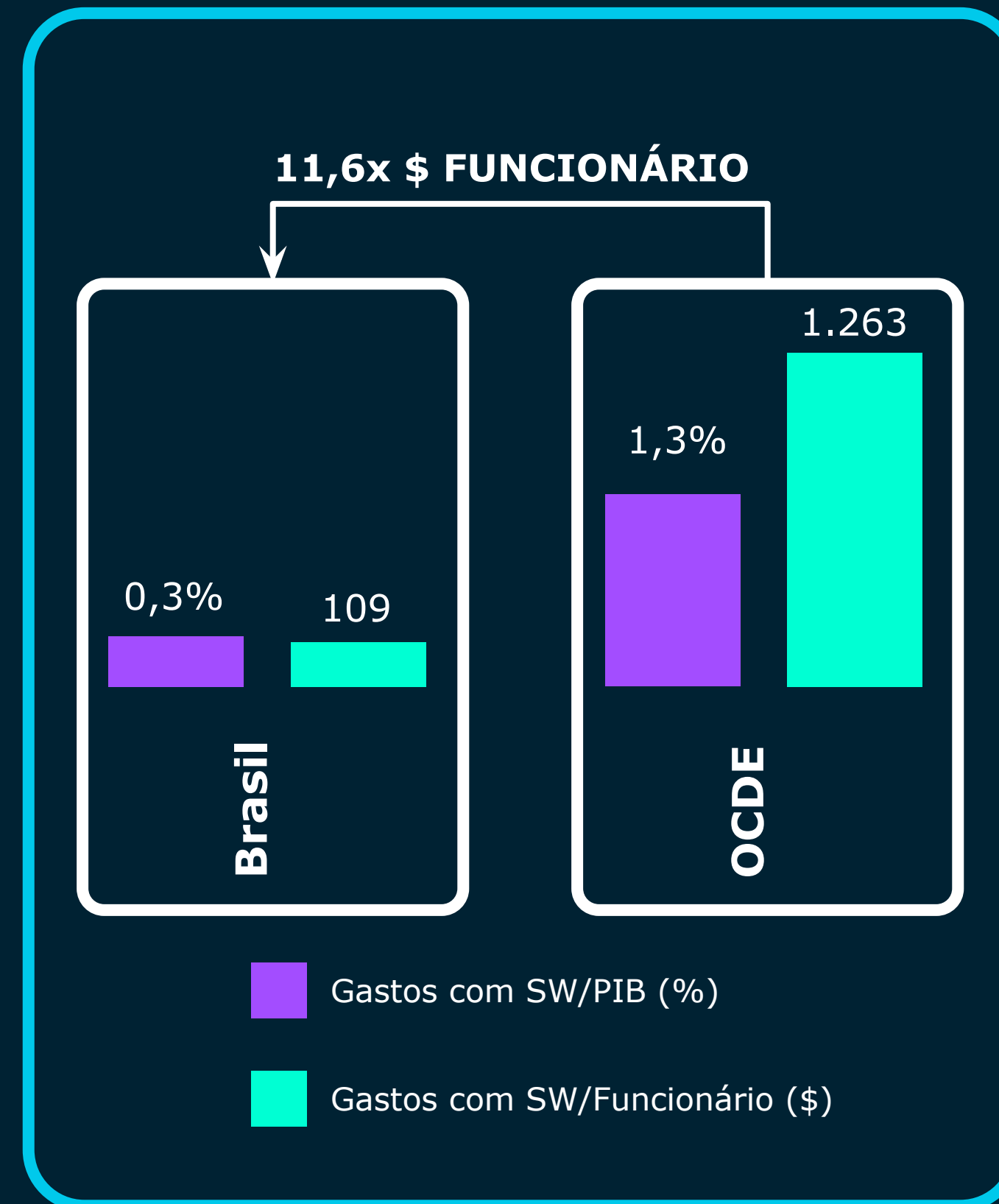
# INVESTIMENTO EM SOFTWARE

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

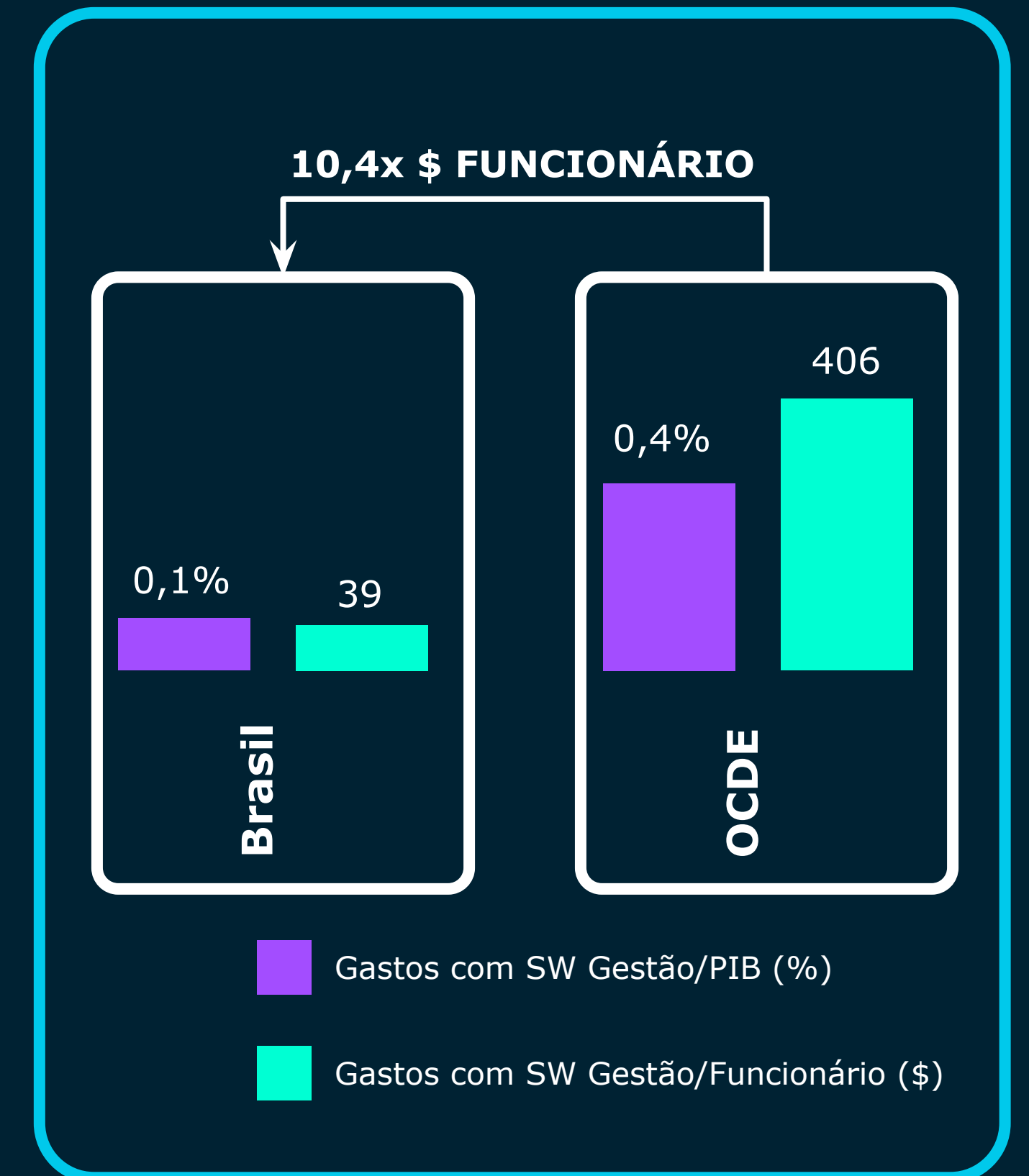
## GASTOS COM TI



## GASTOS COM SOFTWARE



## GASTOS COM SW GESTÃO



# MERCADO DE SOFTWARE



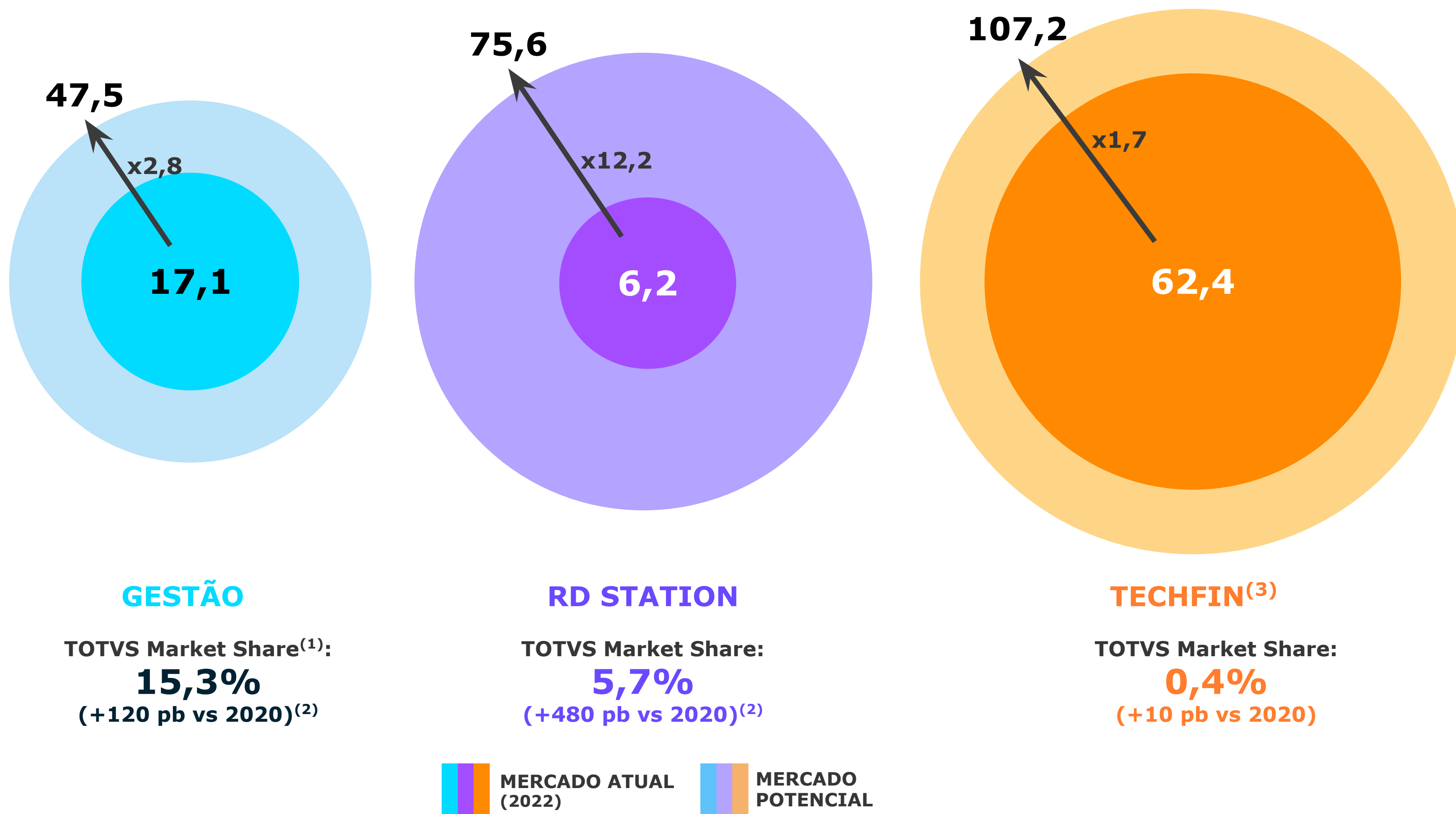
TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (Enterprise Application Software) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

CAGR	2014-24	2020-24
<b>PIB NOMINAL<sup>(1)</sup></b>	<b>6,6%</b>	<b>8,1%</b>
<b>Mercado Gestão<sup>(2)</sup></b>	<b>13,4%</b>	<b>14,9%</b>
<b>TOTVS Gestão<sup>(3)</sup></b>	<b>15,6%</b>	<b>18,7%</b>
<b>Mercado RD Station<sup>(2)</sup></b>	<b>23,7%</b>	<b>23,8%</b>
<b>TOTVS RD Station<sup>(4)</sup></b>	<b>62,4%</b>	<b>32,7%</b>

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

# MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecosistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x

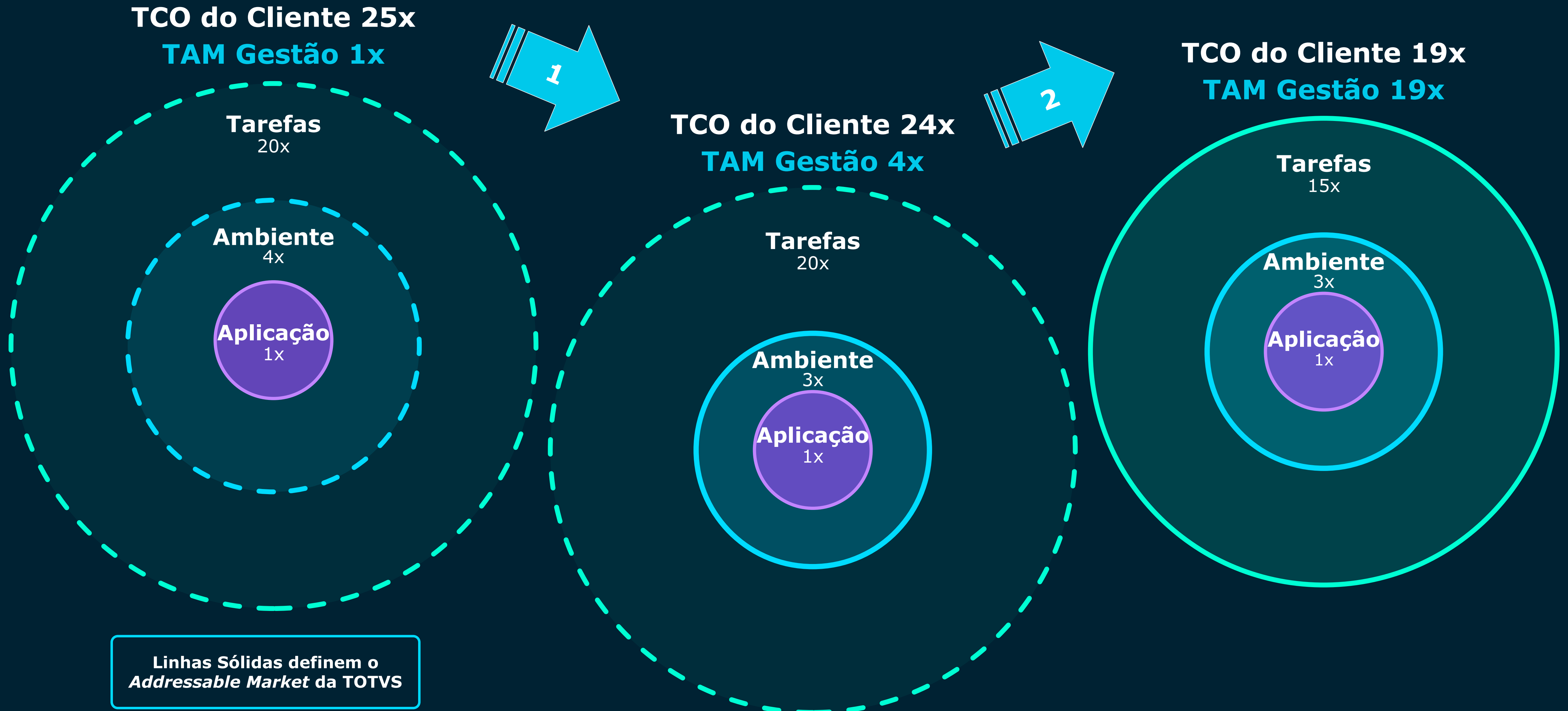


## Drivers de crescimento para o Mercado potencial...

- 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.

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

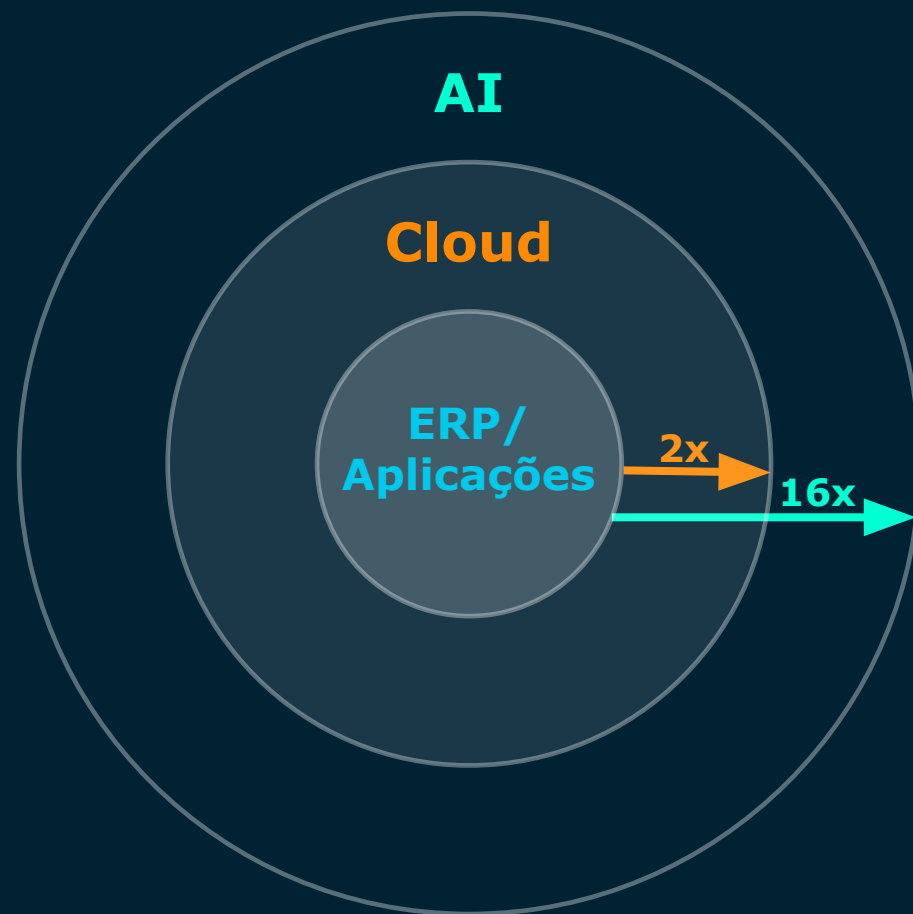


# EXPANDINDO TAM E RELEVÂNCIA



Nos próximos 5 anos, queremos

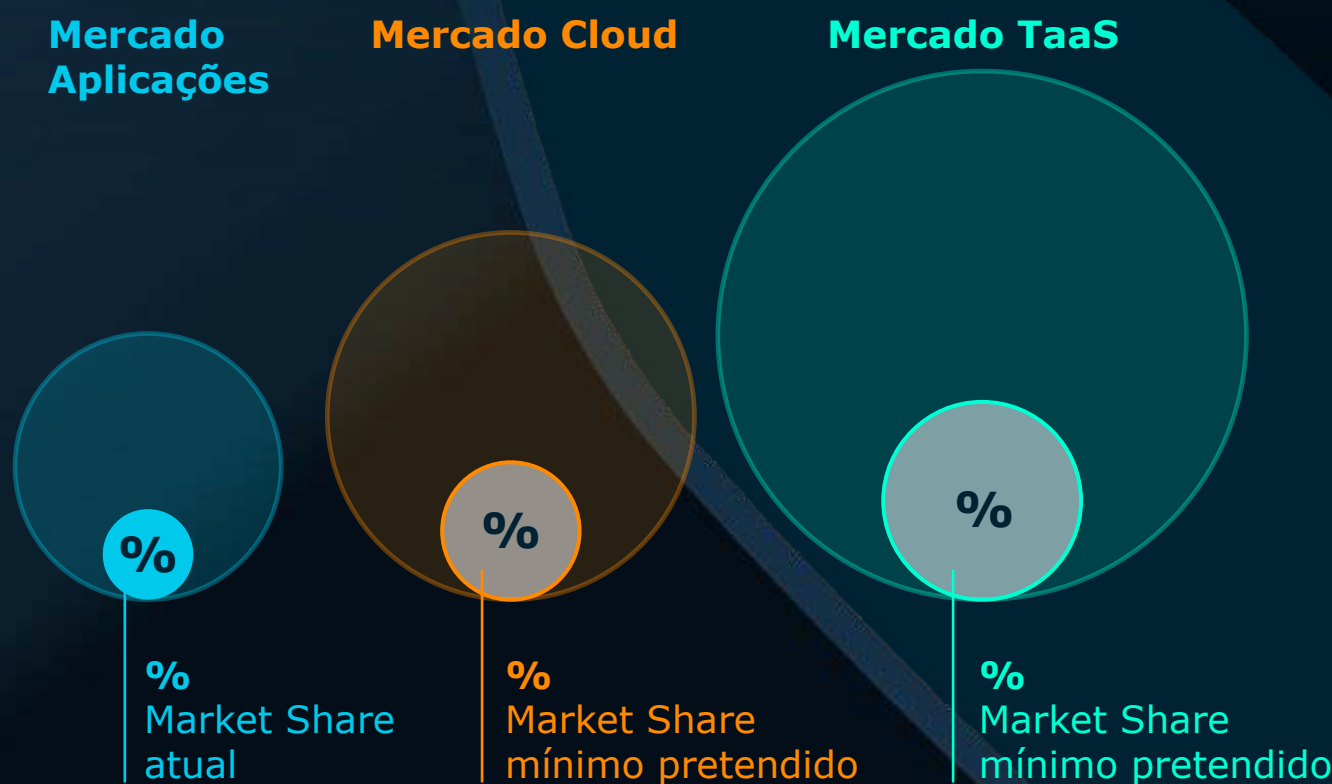
## 1 TAM (Total Addressable Market) TOTVS no SMB



**EXPANDIR** nosso Addressable Market de Aplicações e do SaaS/Cloud para o **TaaS** (Task as a Service), dentro do mercado brasileiro de **SMB**.

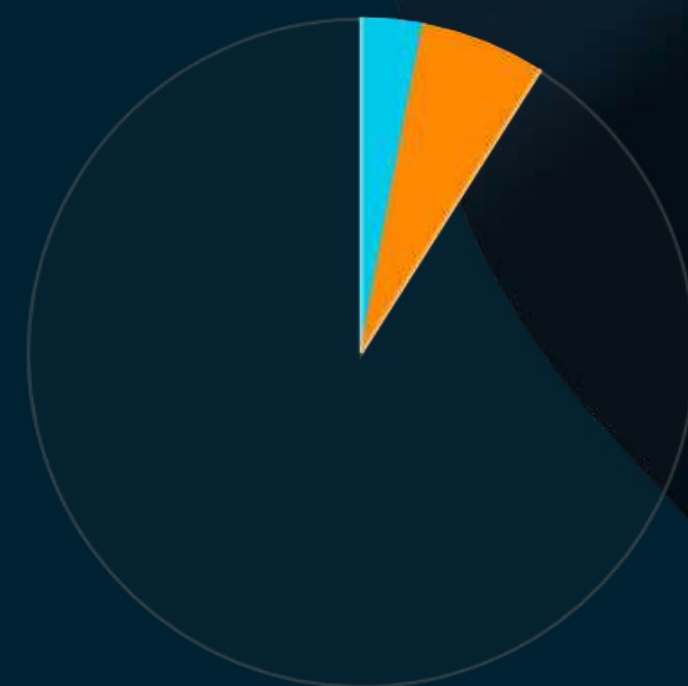
O TaaS contempla todas as formas de automação de tarefas, podendo incluir de forma complementar Soluções de AI (na forma de Agentes ou em outros formatos) bem como IH (inteligência humana).

## 2 Relevância



**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.



**PRIMEIRO FOUNDATION DE AI  
NO MERCADO BRASILEIRO**



# O LYNN É COMPOSTO POR:



## 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 Governance

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



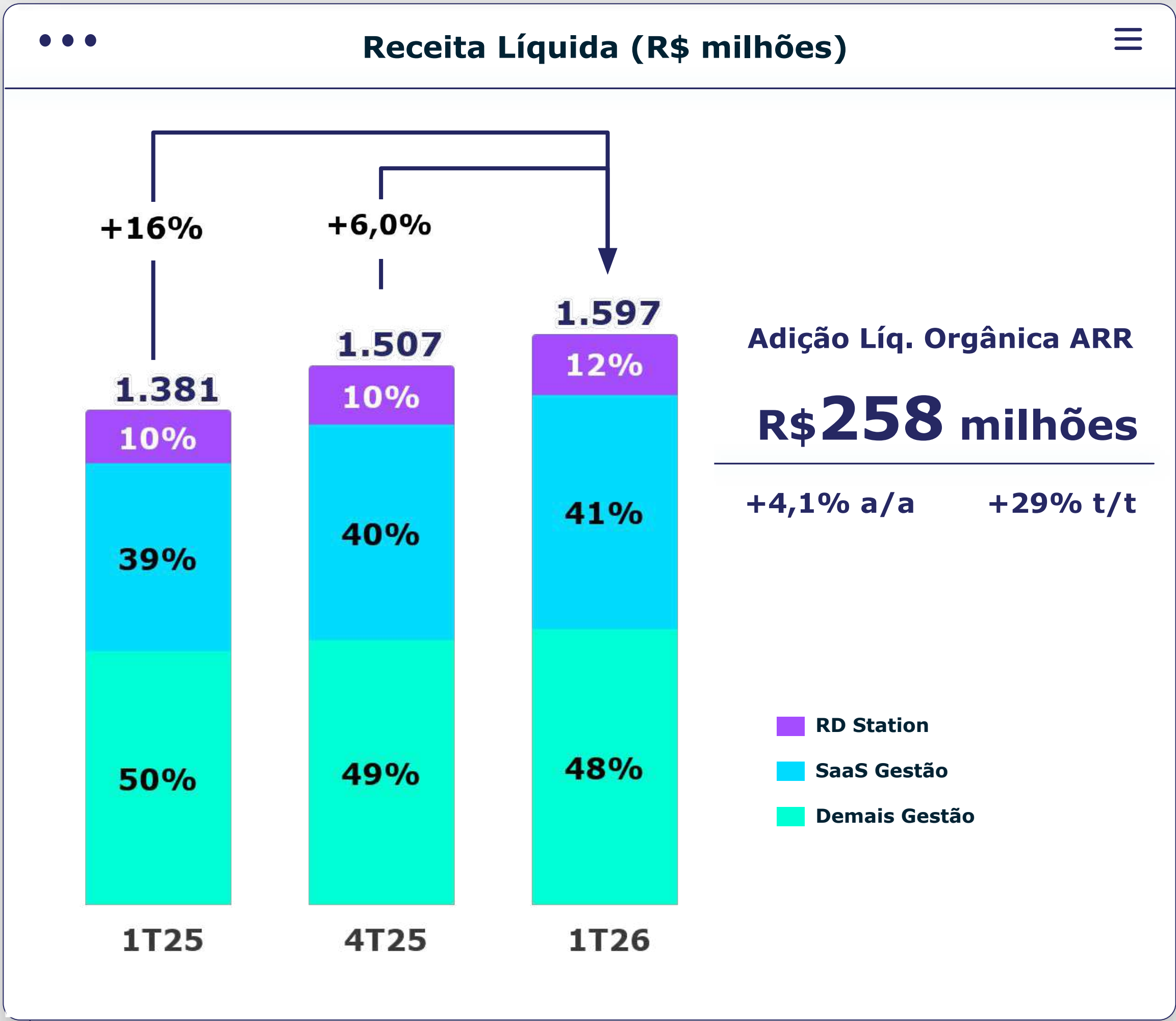
03

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## 2025

# 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**



### EBITDA Ajustado

**R\$455 milhões**  
+24% a/a +11% t/t

### Lucro Líquido Ajustado

**R\$252 milhões**  
+17% a/a -2,4% t/t

### Margem EBITDA

**28,5%**  
+200pb a/a +140pb t/t

### LPA (12M)

**1,63**  
+21% a/a 5,3% t/t

# 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**

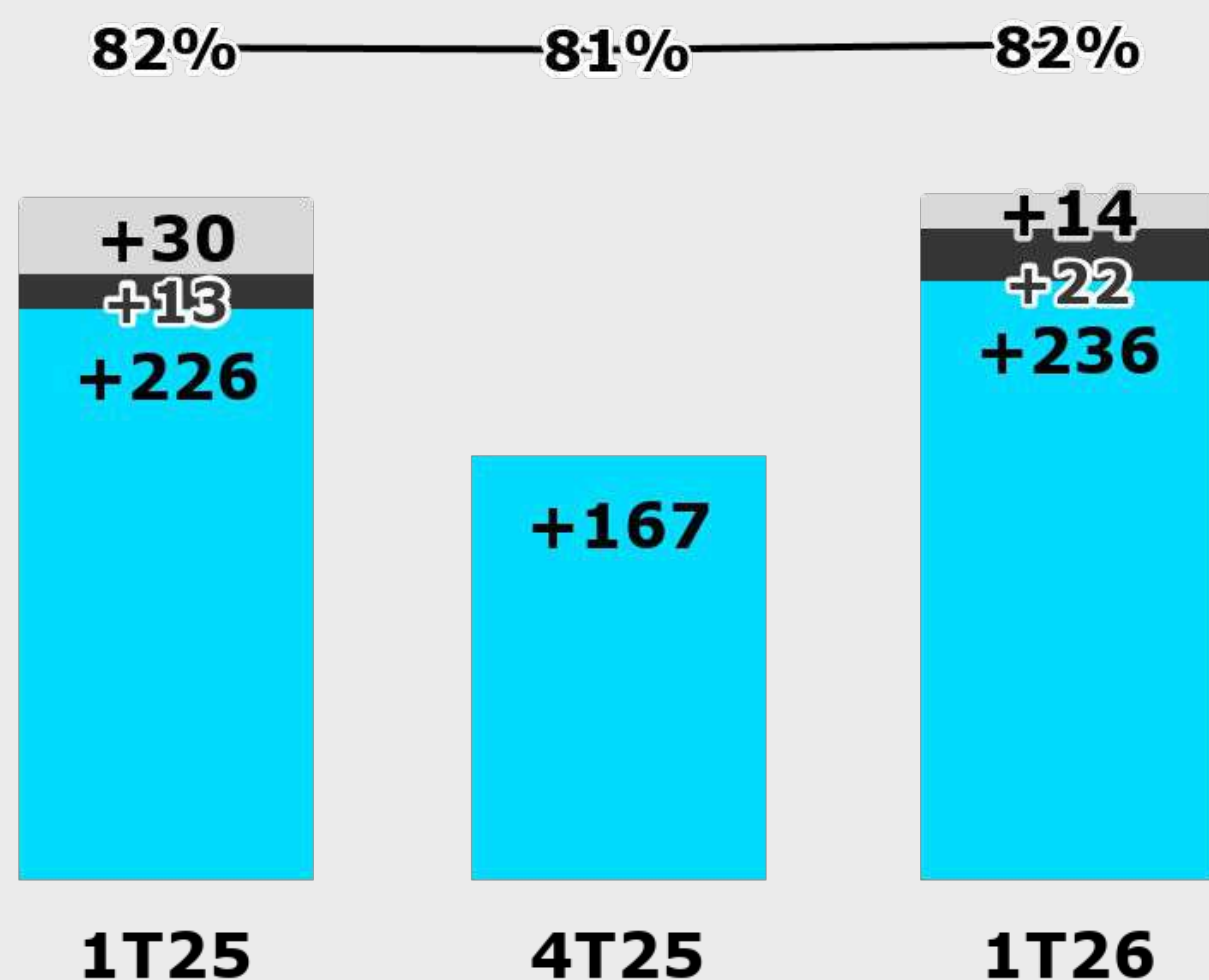
## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

### ARR (R\$ MM)

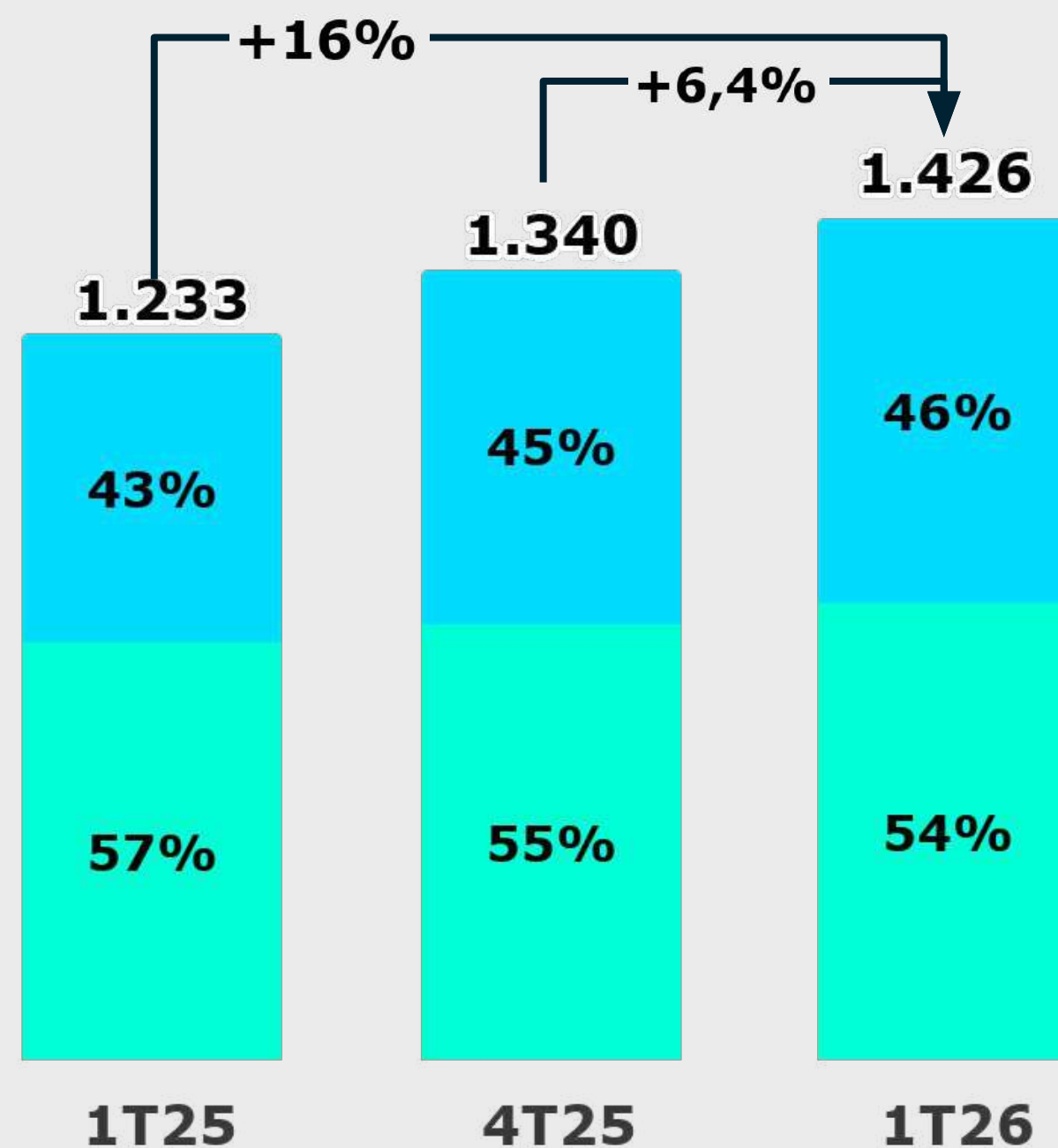
**R\$5,7 bi** | +17% a/a  
+5,0% t/t

### Adição Líquida de ARR

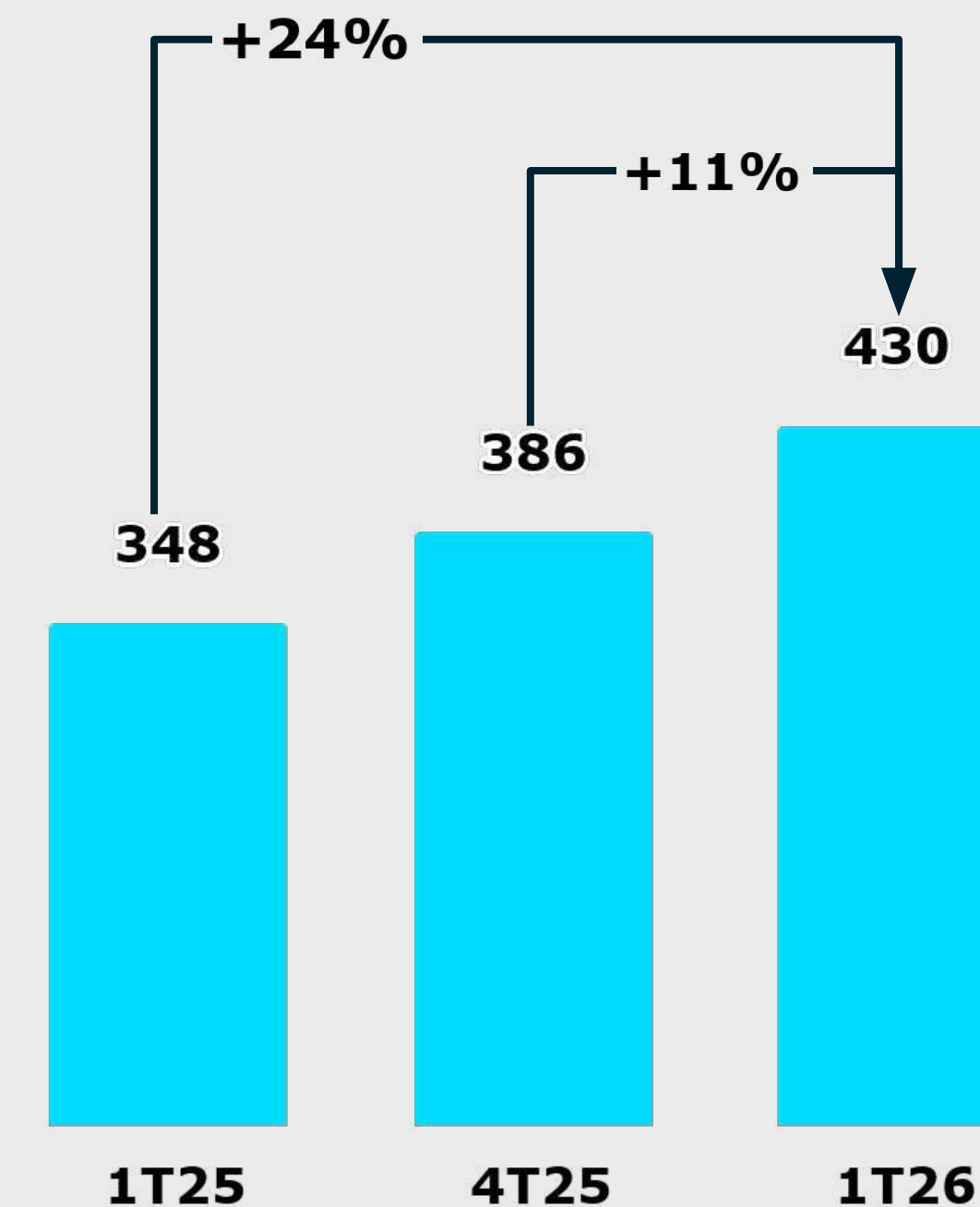


### Receita Líquida (R\$ MM)

**+90%** | +25% a/a  
Receita Recorrente | Receita SaaS Gestão



**30,2%** | +200pb a/a  
Margem EBITDA | +140pb t/t



— % Volume excl. Modelo Corporativo LTM

■ Adição Orgânica

■ Adição Corporativa

■ Adição Inorgânica

■ SaaS Gestão

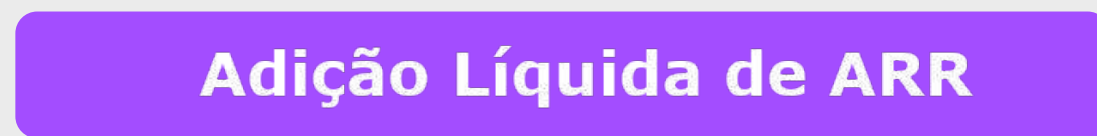
■ Demais Gestão

# 1T26 - RD STATION

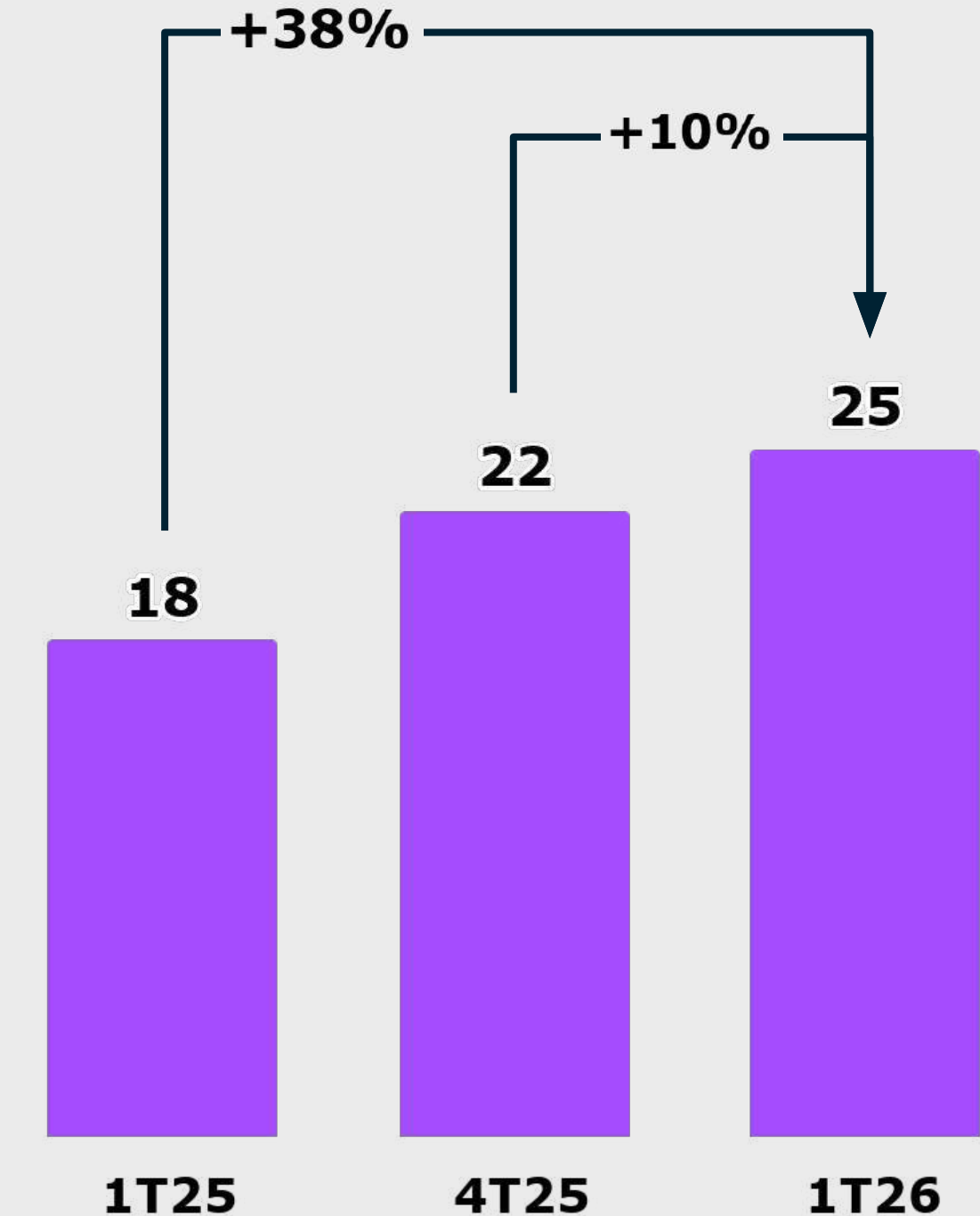
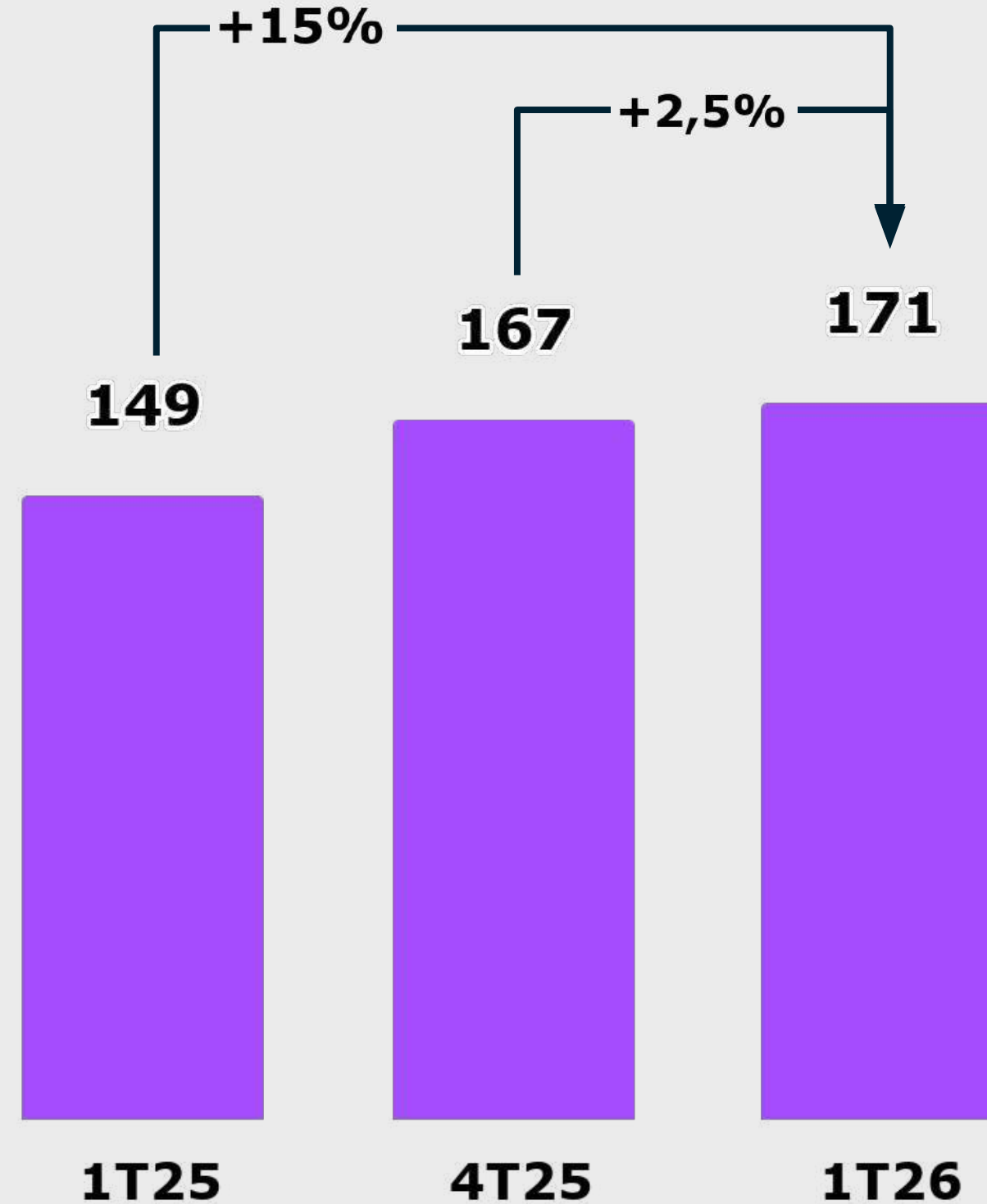
**Re-aceleração da Receita SaaS no crescimento anual, atingindo 21% no 1T26 versus 18% no 4T25, com ARR avançando 22% a/a**

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



95,0% — 94,9% — 94,6%



— Taxa de Retenção    ■ Migração do modelo de cobrança  
■ Adição Inorgânica    ■ Adição Orgânica

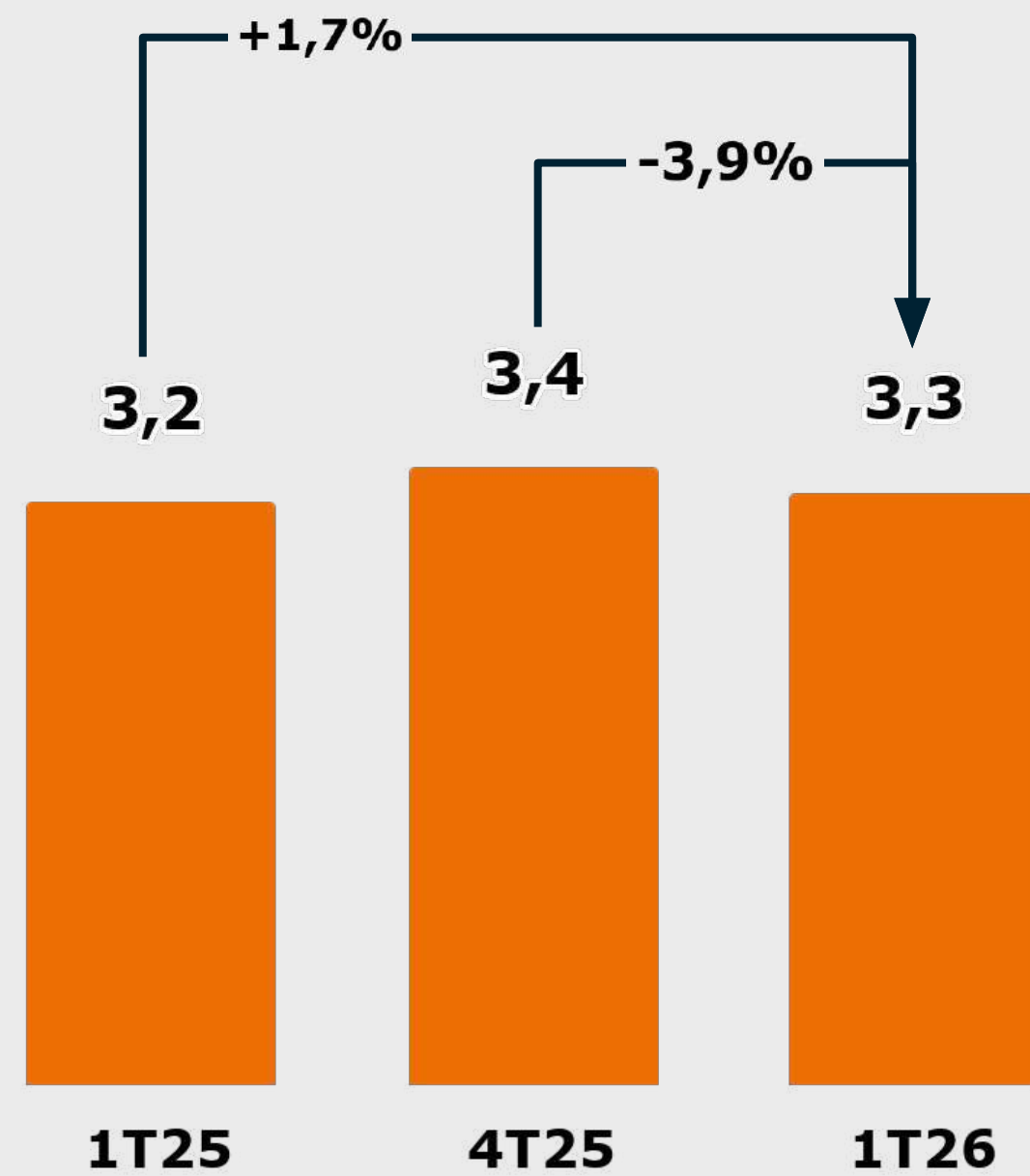
No 1T26 a **Receita Líquida de Funding** cresceu **11% a/a** e a Techfin segue em seu **breakeven** do **Lucro Ajustado**

## RECEITA

## EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

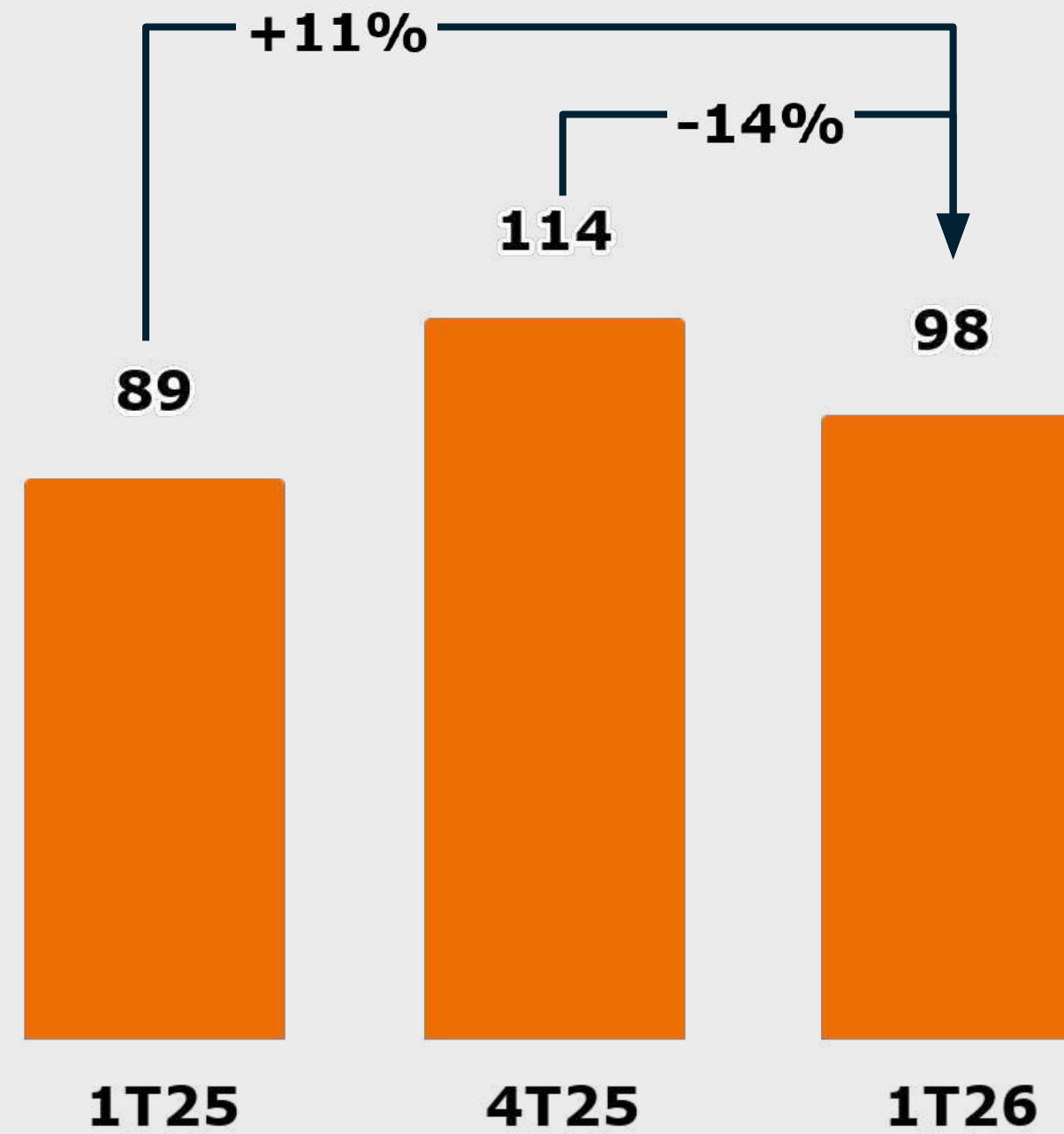
### Produção de Crédito (R\$ bi)

**63,5 dias** | -1,8% a/a  
Prazo médio | -10% t/t

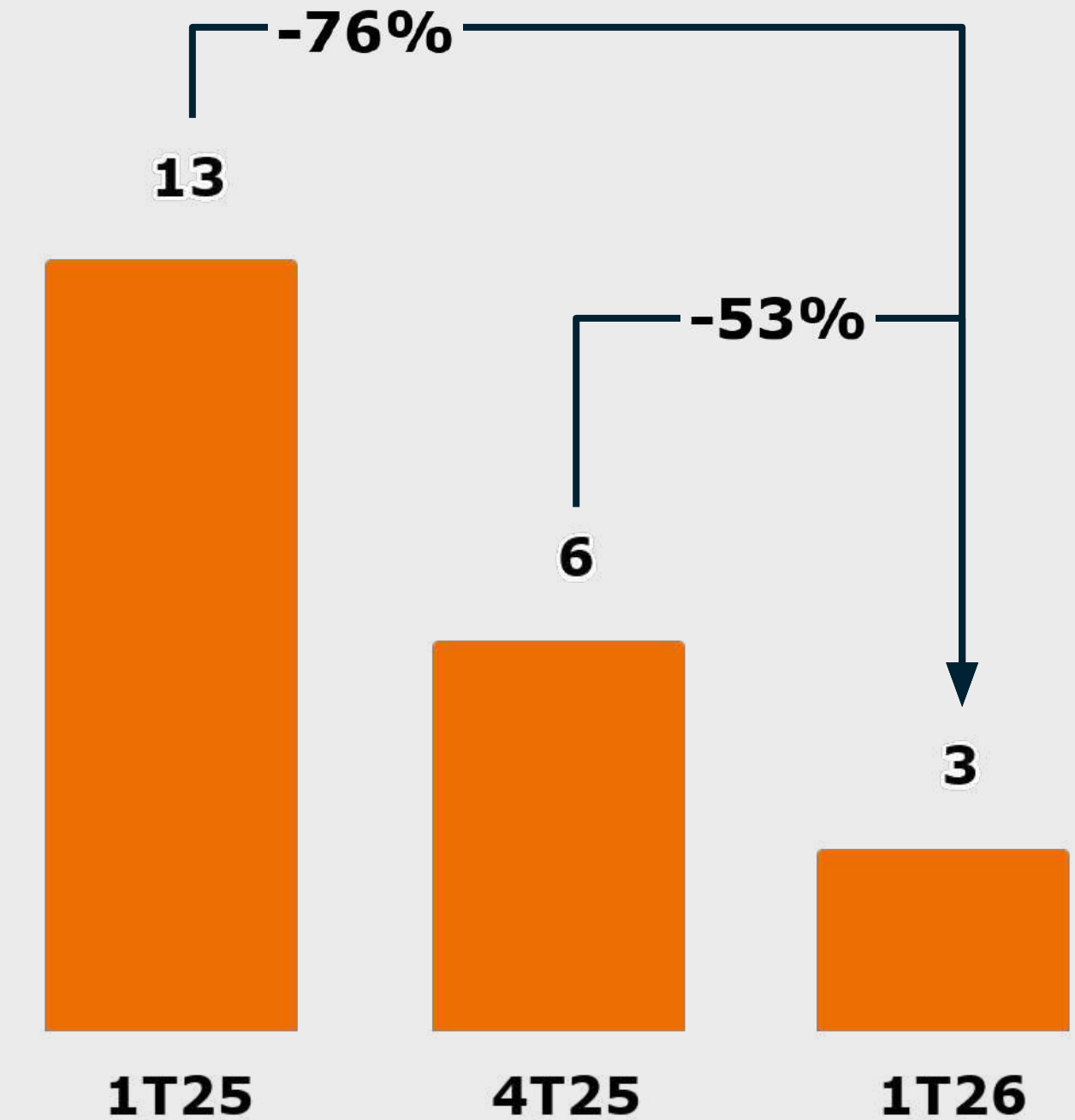


### Receita Líquida de Funding

**R\$2,8 bi** | +34% a/a  
TPV - Pix | -1,6% t/t



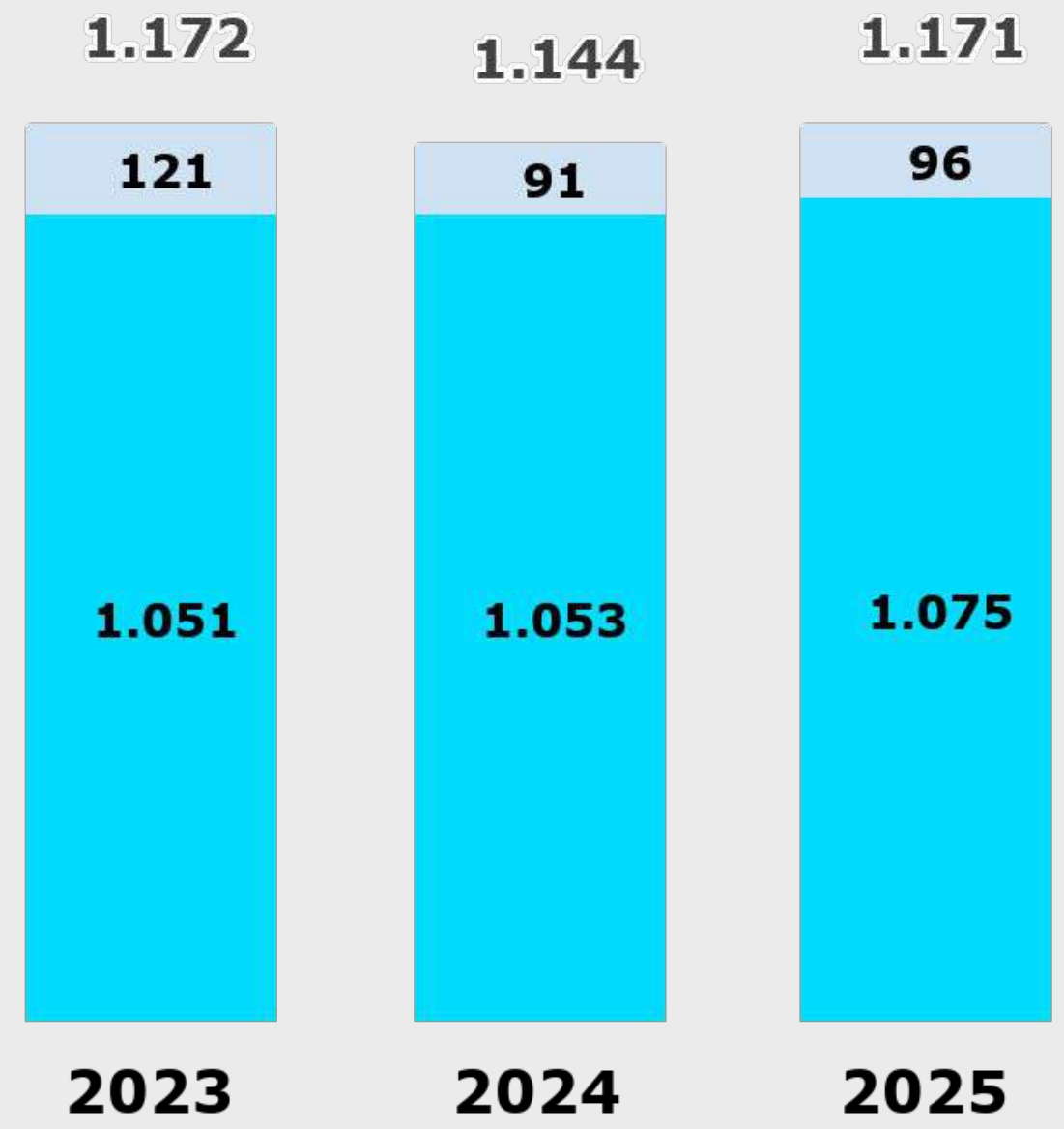
**3,0%** | -1120pb a/a  
Margem EBITDA | -260pb t/t



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

## RECEITA

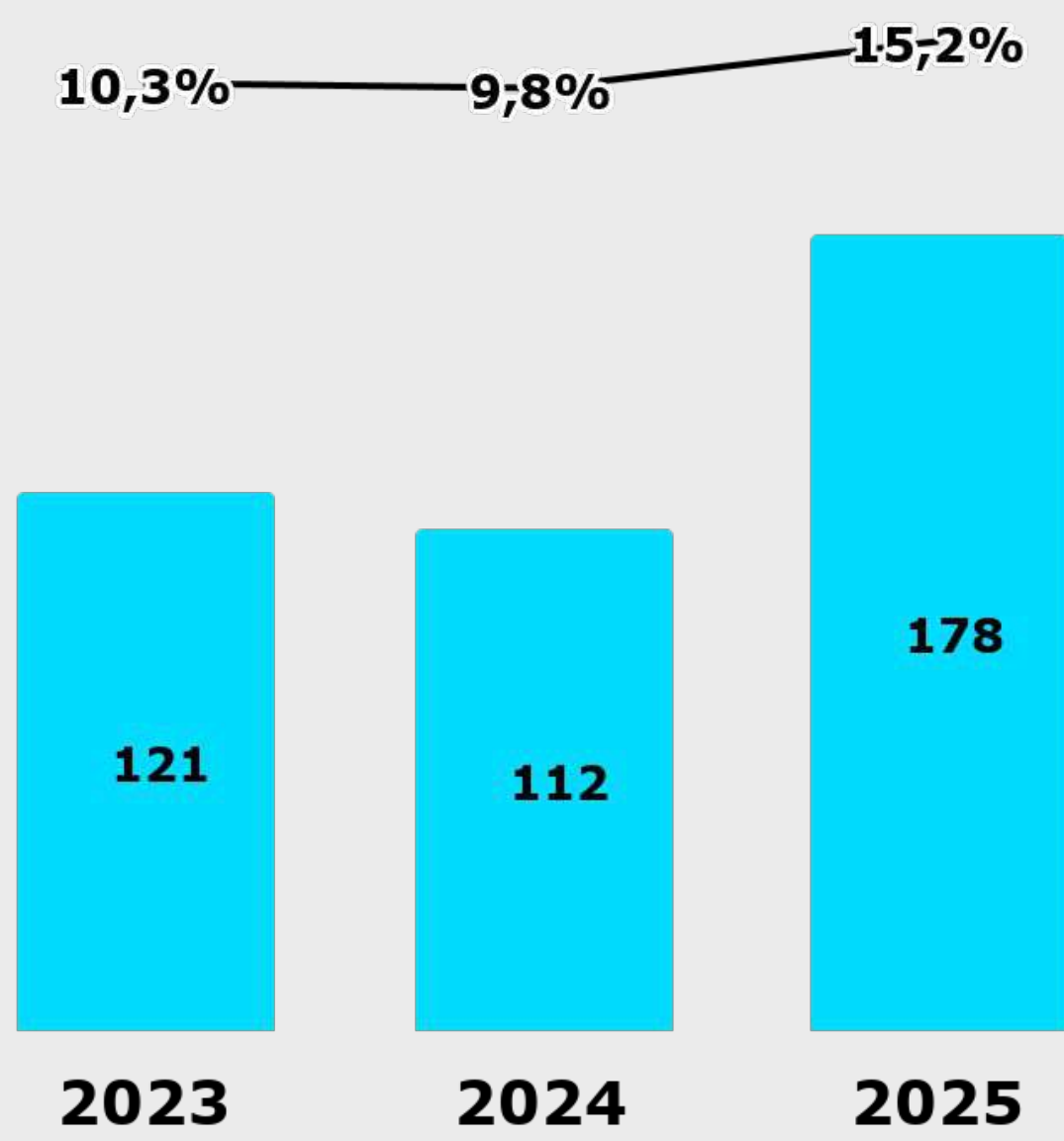
Receita Março/2026 (R\$ MM)  
**R\$100MM** | **ARR R\$1,1 bi**



■ Receita Recorrente ■ Receita Não Recorrente

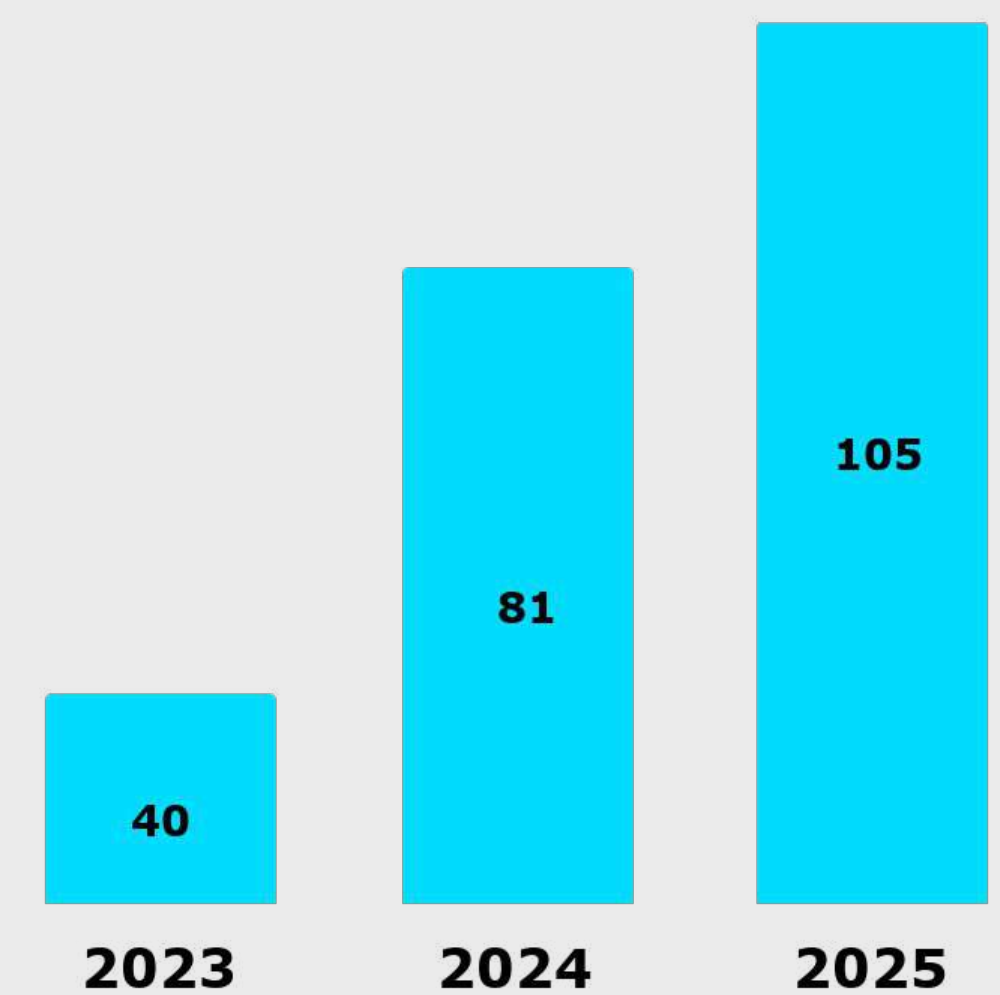
## EBITDA

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



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



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



[#totvs](https://discord.com/channels/720312211414144000/720312211414144000)



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



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





# INSTITUTIONAL PRESENTATION

**Investor Relations**



2026/May

## LEGAL NOTICE

*All information contained in this presentation, relating to TOTVS's 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.*

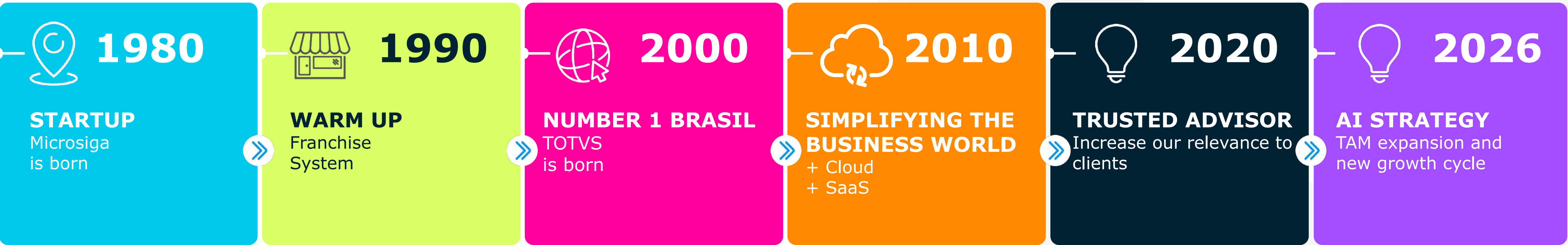


**TOTVS**



# OUR STORY

## Unique and consistent trajectory



**1983**  
Laércio Cosentino and Ernesto Haberkorn found Microsiga Software S.A.

**1990**  
Start of the pioneering exclusive franchise system for distributing TOTVS management solutions

**1997**  
Start of international operations with the opening of a branch in Argentina

**1999**  
Launch of ADVPL, its own programming language

**2005**  
The corporate name is changed to TOTVS S.A. (a word that comes from Latin and means everything, everyone, totality)

**2006**  
IPO and subsequent acquisition of RM Sistemas S.A. is carried out.

**2008**  
Acquisition of Datasul and consolidation of the Brazilian management systems market

**2011**  
Specialization strategy with the creation of software offerings by industry segment of customer operations

**2014**  
Start of TOTVS Cloud operations

**2015**  
Launch of the TOTVS Intera subscription commercial model for small, medium and large companies

**2019**  
Launch of the strategic plan for a 3D Ecosystem to expand the TAM and continue growing

**2021**  
Acquisition of RD Station and establishment of the RD Station business unit

**2022**  
JV with Itaú to accelerate Techfin

**2026**  
Launch of LYNN, the first B2B AI foundation in Brazil

**2026...**

# OUR NUMBERS



**~R\$2.7 trillion<sup>(1)</sup>**

of the economy are generated by our clients



**11 Consolidating Franchises**

spread throughout Brazil to serve our customers in the 37 franchised territories



**14 customer relationship units**

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



**+70k clients**  
of all sizes



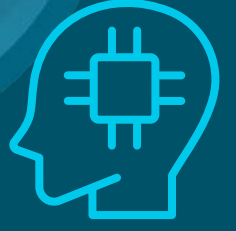
**#1 ERP Company in Brazil<sup>(2)</sup>**

one of the largest technology companies, with absolute dominance in the ERP journey



**~1/3 of Companies<sup>(3)</sup>**

listed on B3 are TOTVS customers and 62% of these companies have been with us for more than 10 years



**11 development centers**

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

Source: Company and IBGE | Notes: (1) Internal company estimates; (2) According to Market Share Enterprise Application software, 2021; (3) Active companies listed on B3 that have common and/or preferred shares

# WHAT IS TOTVS?



**Our strategy is defined  
in a single phrase:**

**INCREASE OUR  
RELEVANCE TO  
CLIENTS AS A  
TRUSTED ADVISOR**

# CORE ASSETS AND STRENGTHS

Why we lead B2B technology in Brazil

## Client Base



A gigantic, diversified client base spanning economic sectors, geographies, and company sizes

## Processes Expertise



Expertise across back- and front-office processes, built into each sector's value chain and combined with the data generated for more than 40 years in which ~25% of the Brazilian GDP flowed through our solutions, reflecting all the internal processes of hundreds of thousands of companies

## Distribution Platform

Distribution platform combining the largest and most effective field sales force in the market with a powerful digital inbound machine

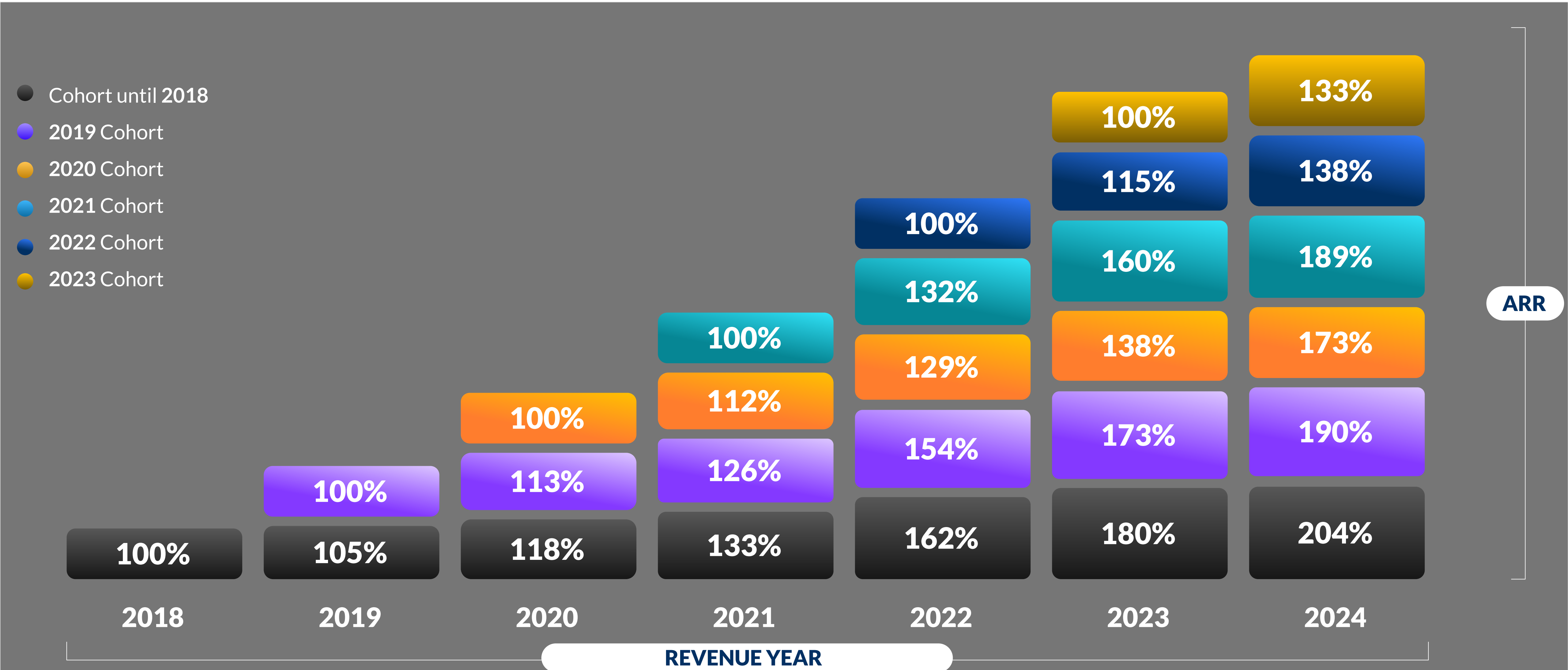
## Strong Governance and Culture



Highest level of corporate governance (True Corporation) and strong culture of innovation and pioneering spirit

# MANAGEMENT COHORT ANALYSIS

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.

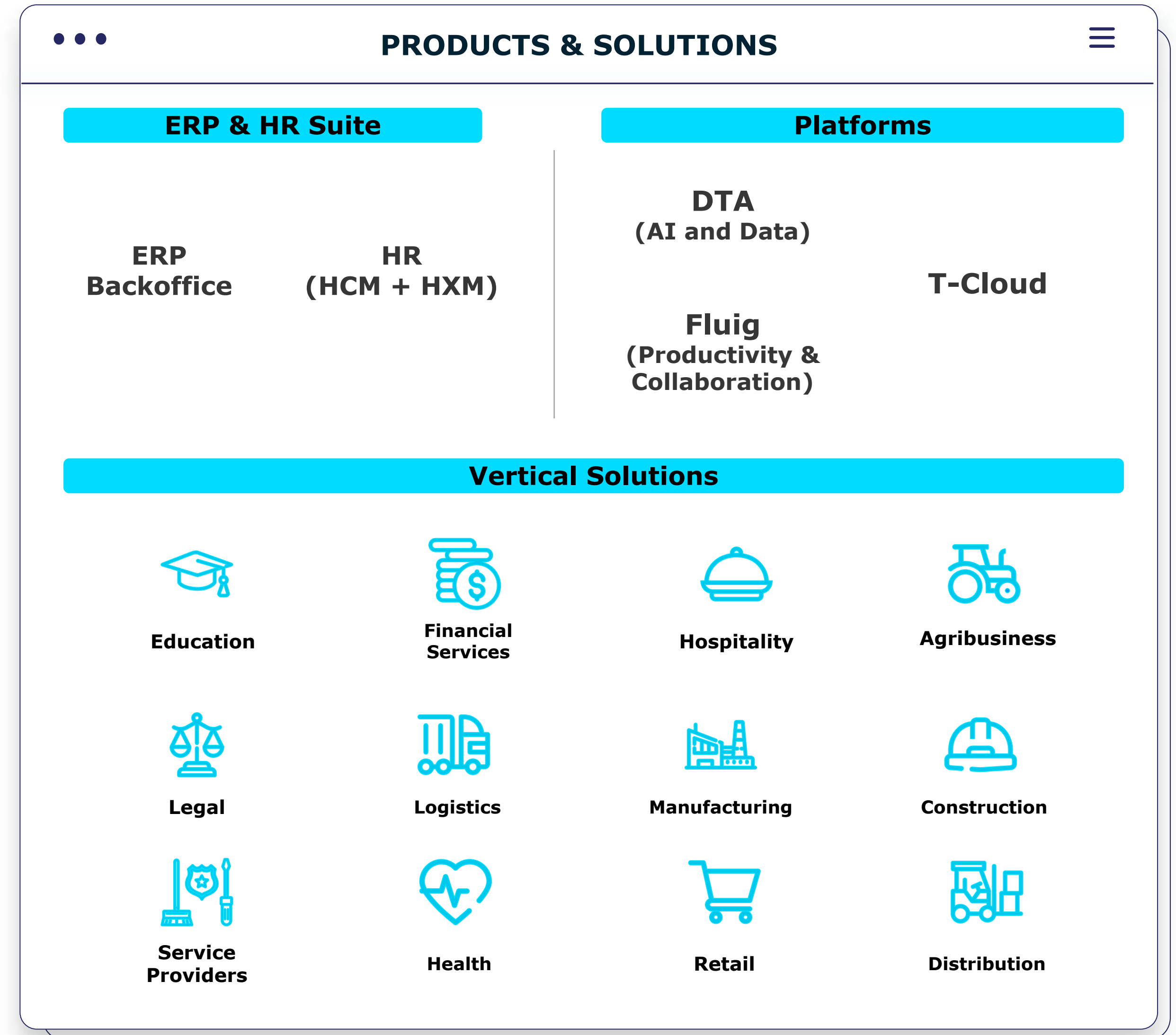


## MANAGEMENT

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

- ✓ A market not yet mature, with **~25% of SaaS signings from New Names** and potential TAM to become 2.8x larger
- ✓ **The digitization Journey** demands growing levels of corporate IT investments, boosting our core segment
- ✓ More than simple personnel department solutions, **SMB companies** are updating to the **ultimate platform** for human capital management

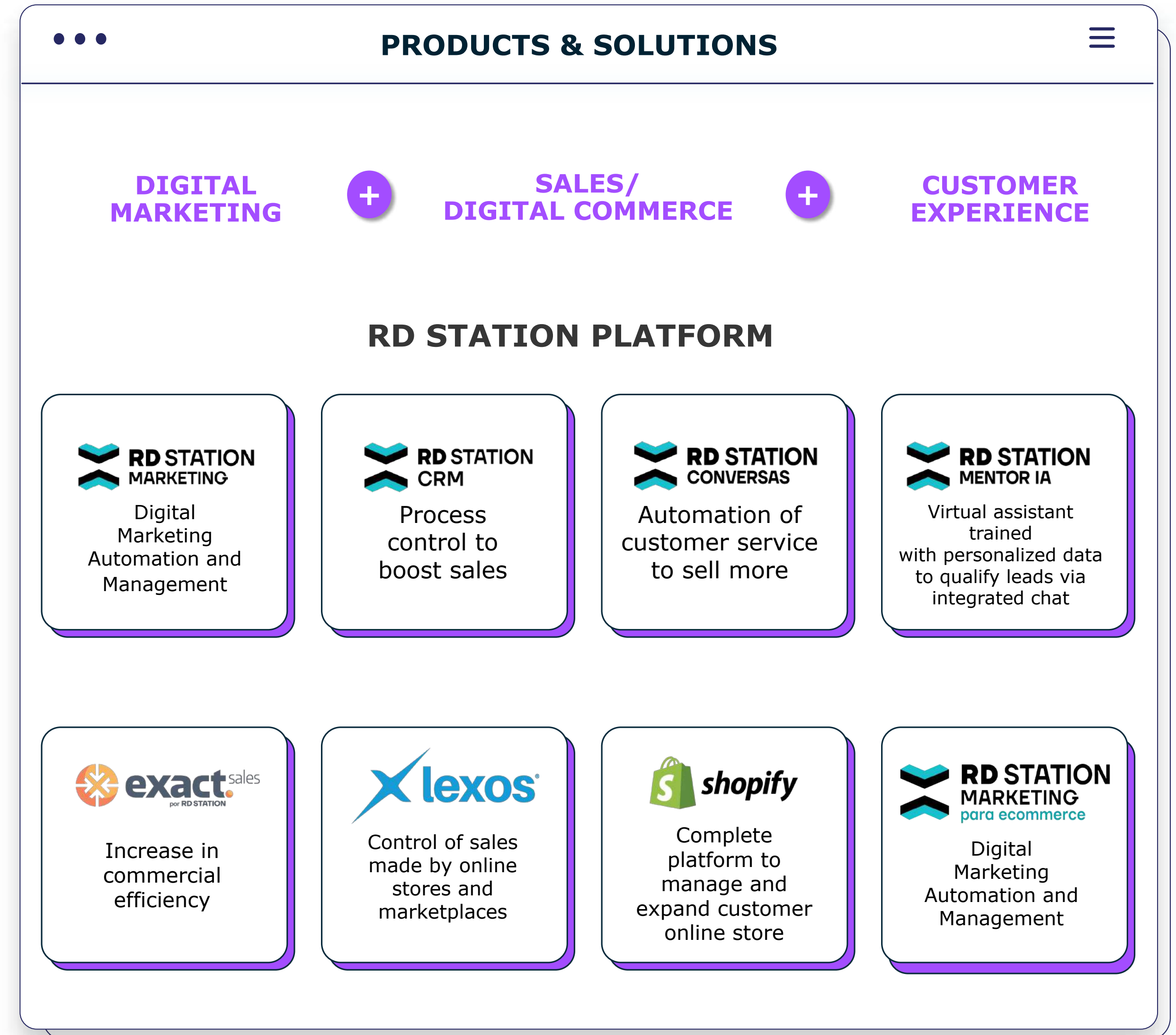
Source: Company



## RD STATION

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

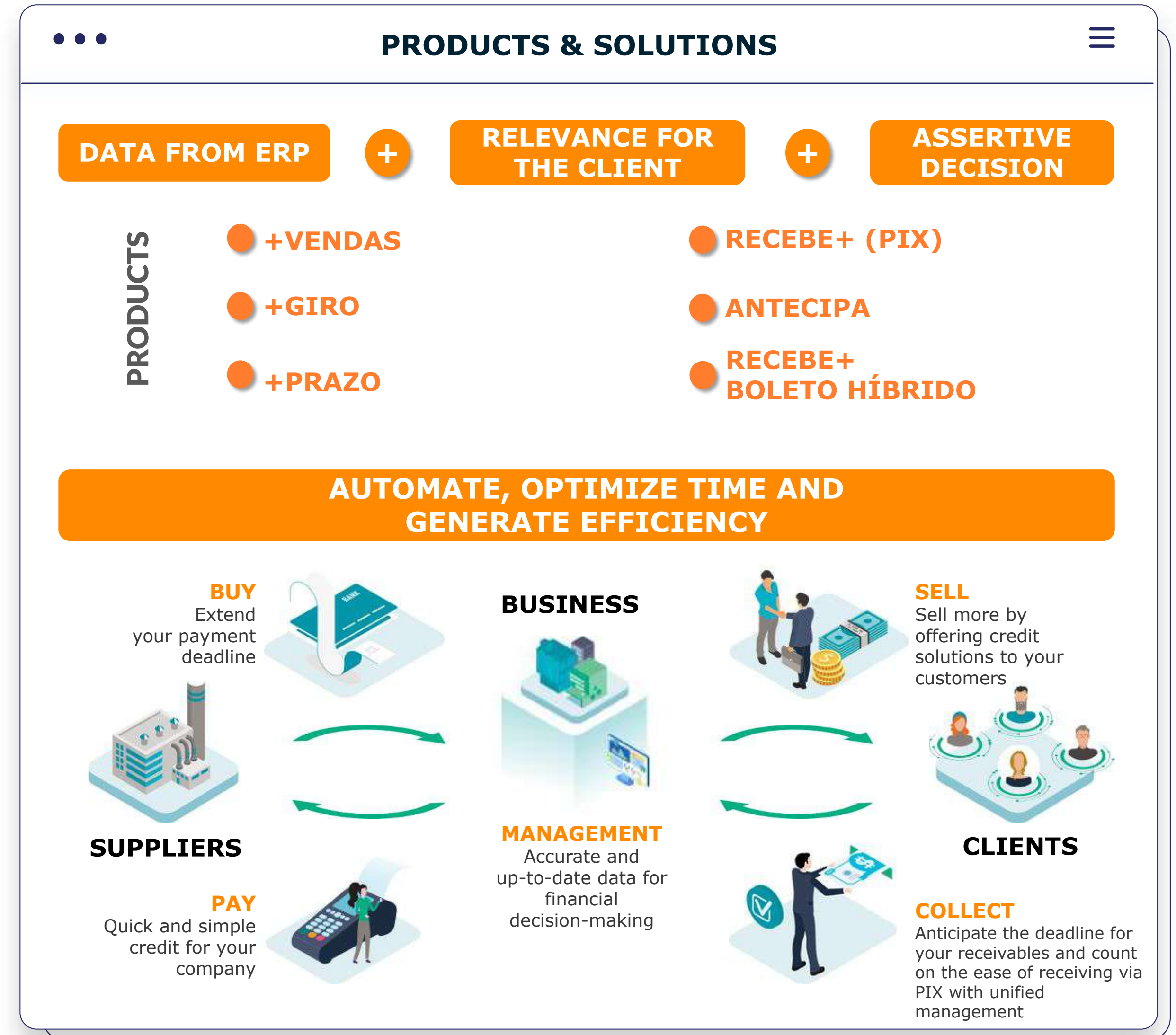
- ✓ **Digital marketing platform** that drives demand and lead generation for SMB
- ✓ **Exponentializing digital commerce** with an asset light model that drives **GMV + take rate growth** trough full commerce



## TECHFIN

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

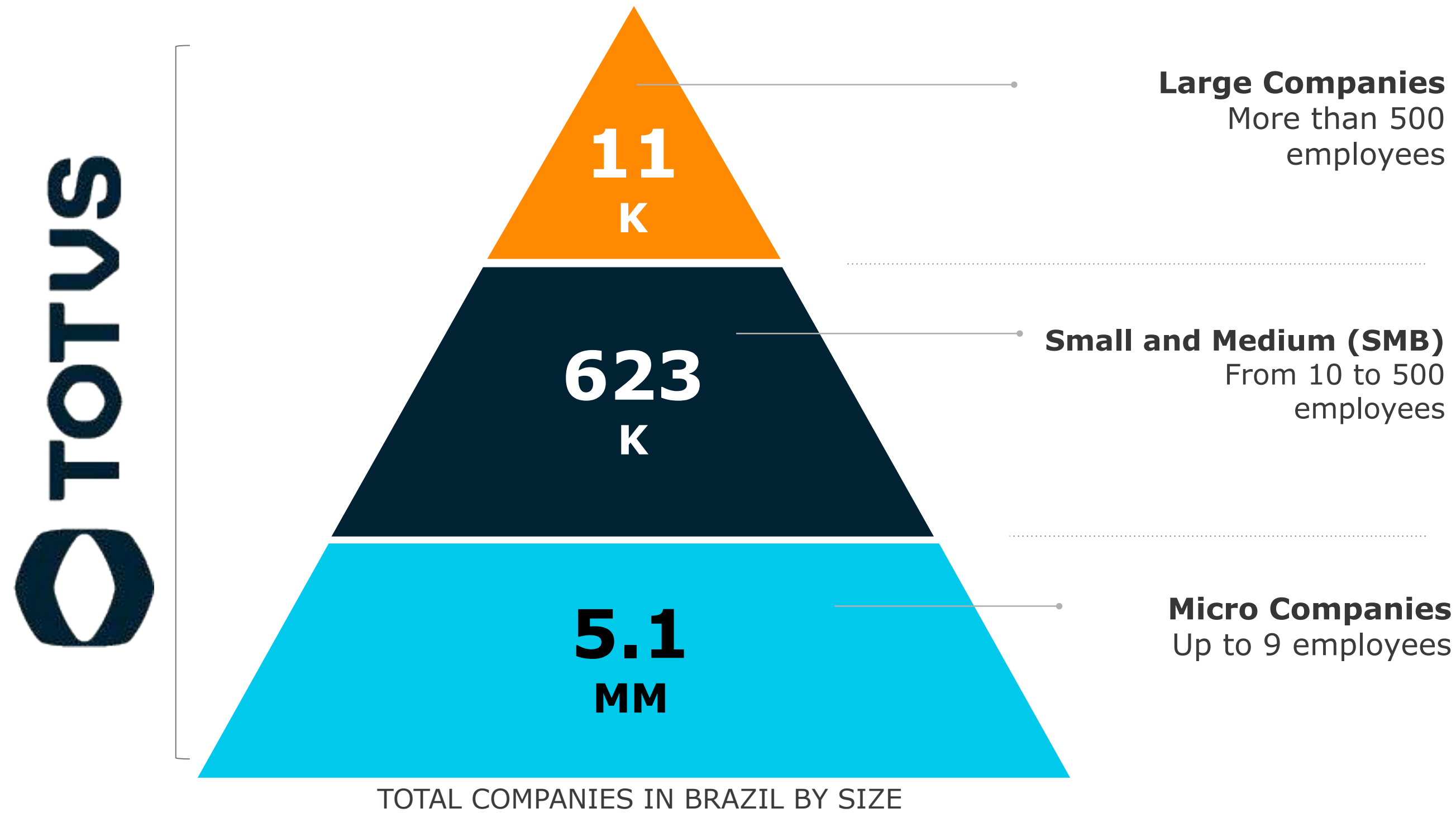
-  **Low Risk** business model
-  **Lower** regulation
-  **Self-Sustainable** operation



# DISTRIBUTION PLATFORM

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

**FOR COMPANIES OF ALL SIZES**



Source: IBGE 2021 – Central Companies Register, Table 992.

**BROAD PORTFOLIO**  
for a diversified addressable market

**ERP**  
Backoffice

**T-Cloud**  
Cloud Solutions

**RD Station**  
Marketing, CX Sales

**VERTICAL SOLUTIONS**  
for 12 industry sectors and clients with different levels of maturity

**HR**  
(HCM + HXM)

**DTA**  
AI and Data

**Techfin**  
ERP Banking

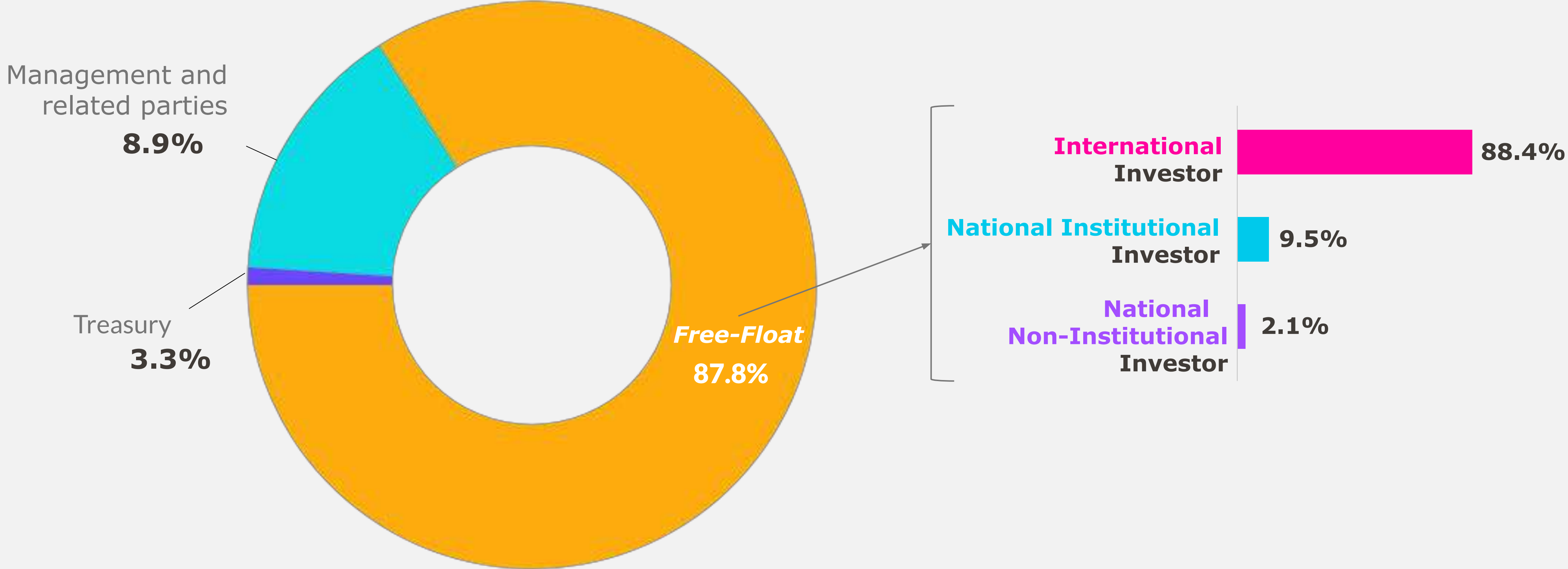
**Combination of Digital + Physical Channels**

With an increasingly strong presence and a hard-to-replicate model



# GOVERNANCE

## Shareholding Composition\*: True Corporation



\*As of March 31<sup>st</sup>, 2025



# SOCIAL INVESTMENT

TOTVS IS A SUPPORTER OF **PERCORRE INSTITUTE** AND BELIEVES THAT SOCIAL INVESTMENT TRANSFORMS



**+50K**

*Graduate students*



**+16K**

*Young people  
connected to the  
market since  
2009.*



**60%**

*Increase in  
family income*

INTERNATIONAL RECOGNITION

**thedotgood.**

# OUR ESSENCE AND CULTURE

## Company Purpose

Empowering the evolution of people and businesses.



It's all about **people**



Lifetime **clients**



**Innovate** together




**HI + AI**  
(Human Intelligence + Artificial Intelligence)



Responsible **results**

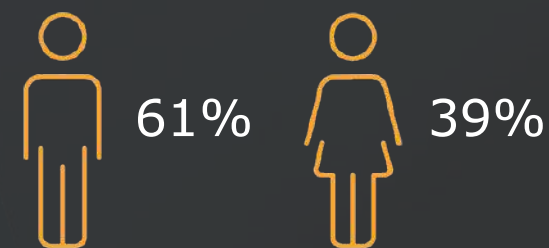
### By geographic location (own units)

~12,000 people in Brazil 

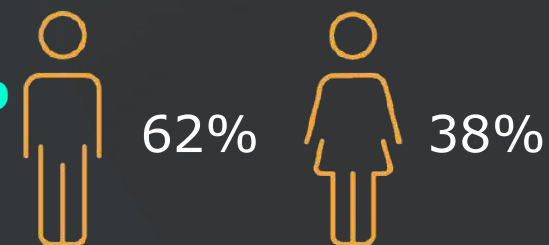
~300 abroad

 ARG
  MEX
  USA
  COL

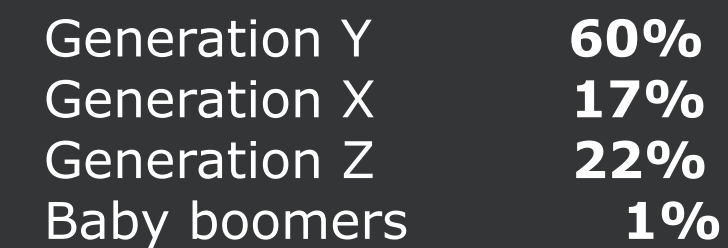
### By gender



### By leadership position

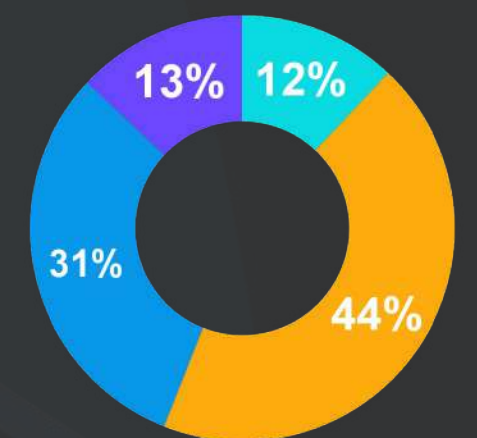


### By generation



### By activity

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





## Highest level of Corporate Governance (B3 – Novo Mercado)

### BOARD OF DIRECTORS

6 out of 7 board members are independent

**Laércio Cosentino**

**Chairman**

Co-Founder of TOTVS , Chairman of the Board of Brasscom and Member of the Board of Trustees of AC Camargo Cancer Center and Mendelics

**Gilberto Mifano**

**Vice-Chairman Independent Member**

Board Member and Chair of the Audit Committees at Natura and Construtora Pacaembu, Member of the Fiscal Council at Arapyaú Institute for Education and Sustainable Development, and Advisory Board Member at Pragma.

**Edson Georges Nassar**

**Independent Member**

Member of the Board of BIPAR, Member of the Advisory Board of Lighthouse and Outside Consultant of Cresol

**Isabella Wanderley**

**Independent Member**

Board Member and Head of the Strategy Committee at C&A Brazil.

**Guilherme Stocco Filho**

**Independent Member**

Member of the Boards of Vinci Partners and Cadastra Marketing Digital, and Co-founder of Future Capital

**Ana Claudia Reis**

**Independent Member**

Senior Partner at Kingsley Gate Partners

**Tania Sztamfater Chocolat**

**Independent Member**

Executive Director of LatAm Investments at CPP Investments and Member of the Boards of Equatorial Energia, WCD Brasil and OSESP Foundation

### ADVISORY COMMITTEES

**Statutory Audit**

Monitors Financial Statements and Information, risk management, internal controls, and analyzes transactions with related parties

**People and Compensation**

Analyzes the compensation of Administrators and monitors the annual evaluation of executives and the succession plan

**Governance and Nomination**

Monitors the adoption of ESG best practices, selects and nominates members for the Board and its Committees, and evaluates their independence

**Strategy**

Analyzes and discusses the main Strategic Planning guidelines, including the Company's ESG and M&A strategy

# M&A & PARTNERSHIP

Successful growth strategy based on 3 main levers



# INORGANIC GROWTH OF THE OPERATIONS



M&As Enterprise Value: ~R\$7 billion (since 2019 Follow-On)

## MANAGEMENT

**2022 - 2023**  
Human experience management

**Rational**  
Expand HXM and HCM solutions, strengthening the portfolio for the Human Resources area

**2023**  
Retail Suite

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

**2025**  
Agribusiness solutions

**Rational**  
Strengthens its positioning in the agribusiness sector, complementing the portfolio with a CRM solution developed especially for the agro

**2025**  
Retail

**Rational**  
Strengthen TOTVS's position in the retail segment, bringing it to a level comparable to the relevance it has already achieved in other sectors of the economy

## RD STATION

**2021**  
Digital Marketing

**Rational**  
The leader in the digital marketing transformation of SMBs

**2023**  
E-commerce

**Rational**  
The leader in the digital marketing transformation of SMBs

*PARTNERSHIP*

**2022**  
Digital-commerce

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

**2025**  
Conversational commerce

**Rational**  
Accelerate the application of AI in the sales and customer service journey, particularly for retail clients

## TECHFIN

**2019**  
B2B Credit

**Rational**  
Best finance offer to the entire supply chain

**2022**  
Digital Platform of Financial services

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

*PARTNERSHIP*



**02**

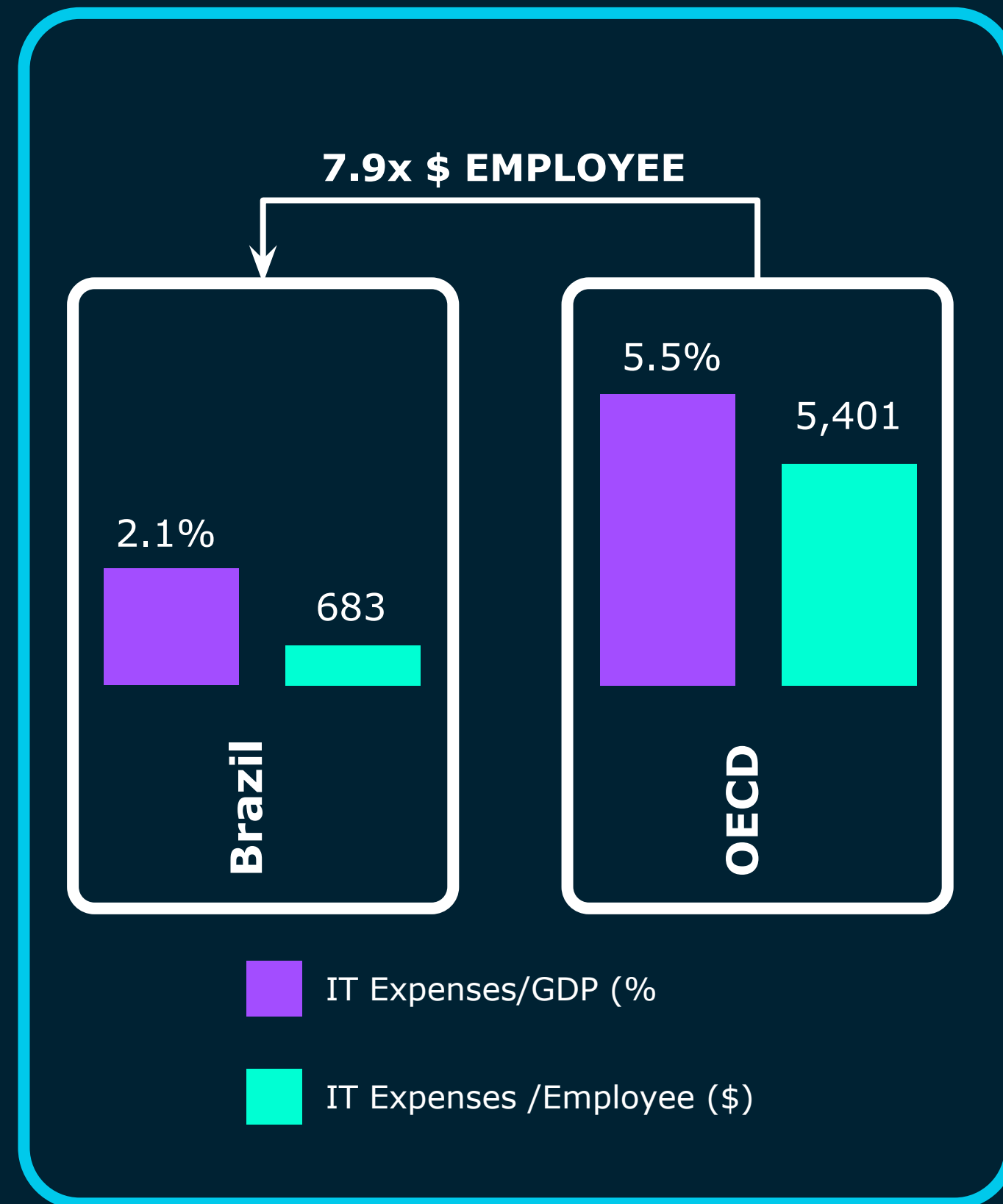
**ADDRESSABLE  
MARKET**



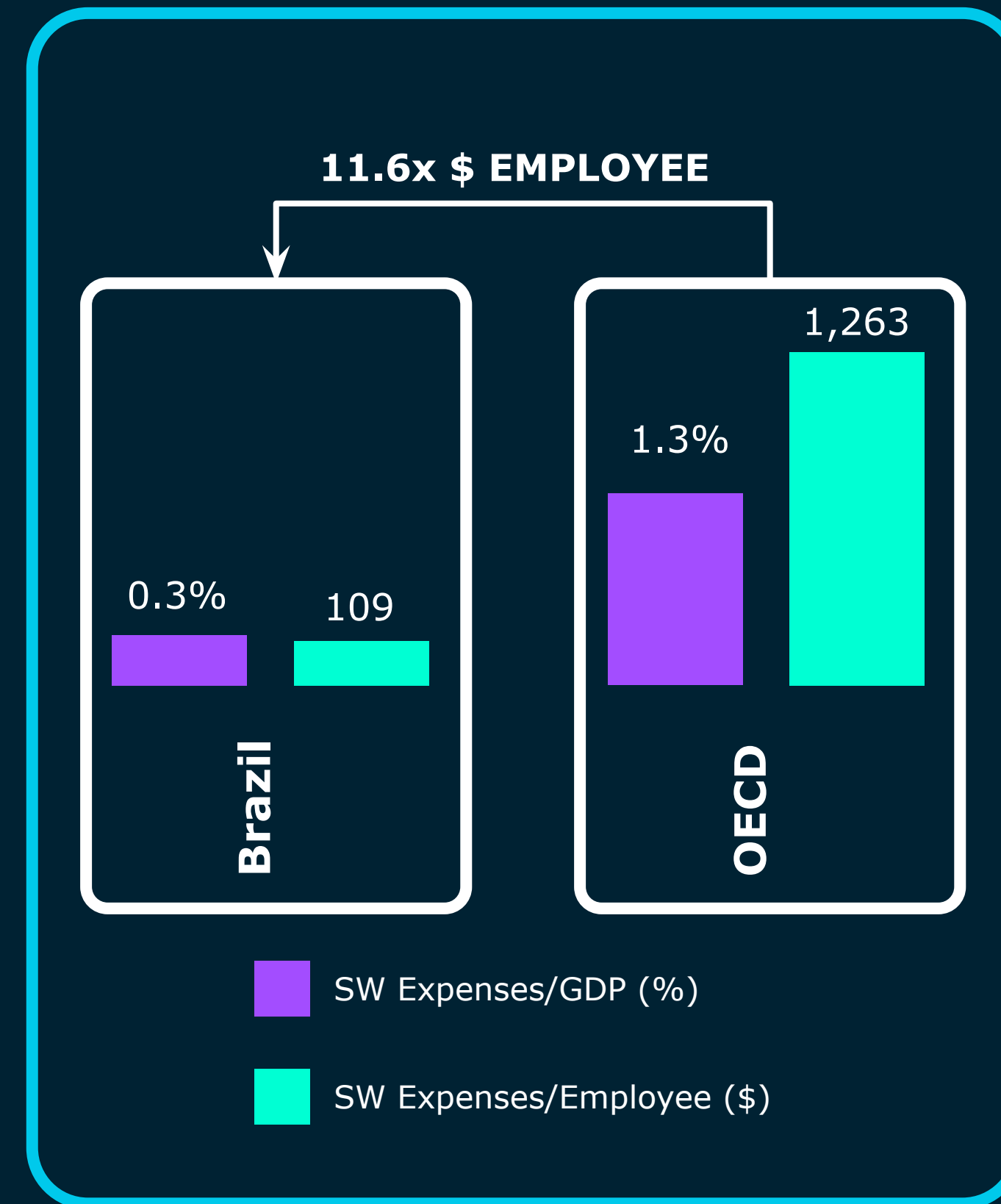
# INVESTMENT IN SOFTWARE

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

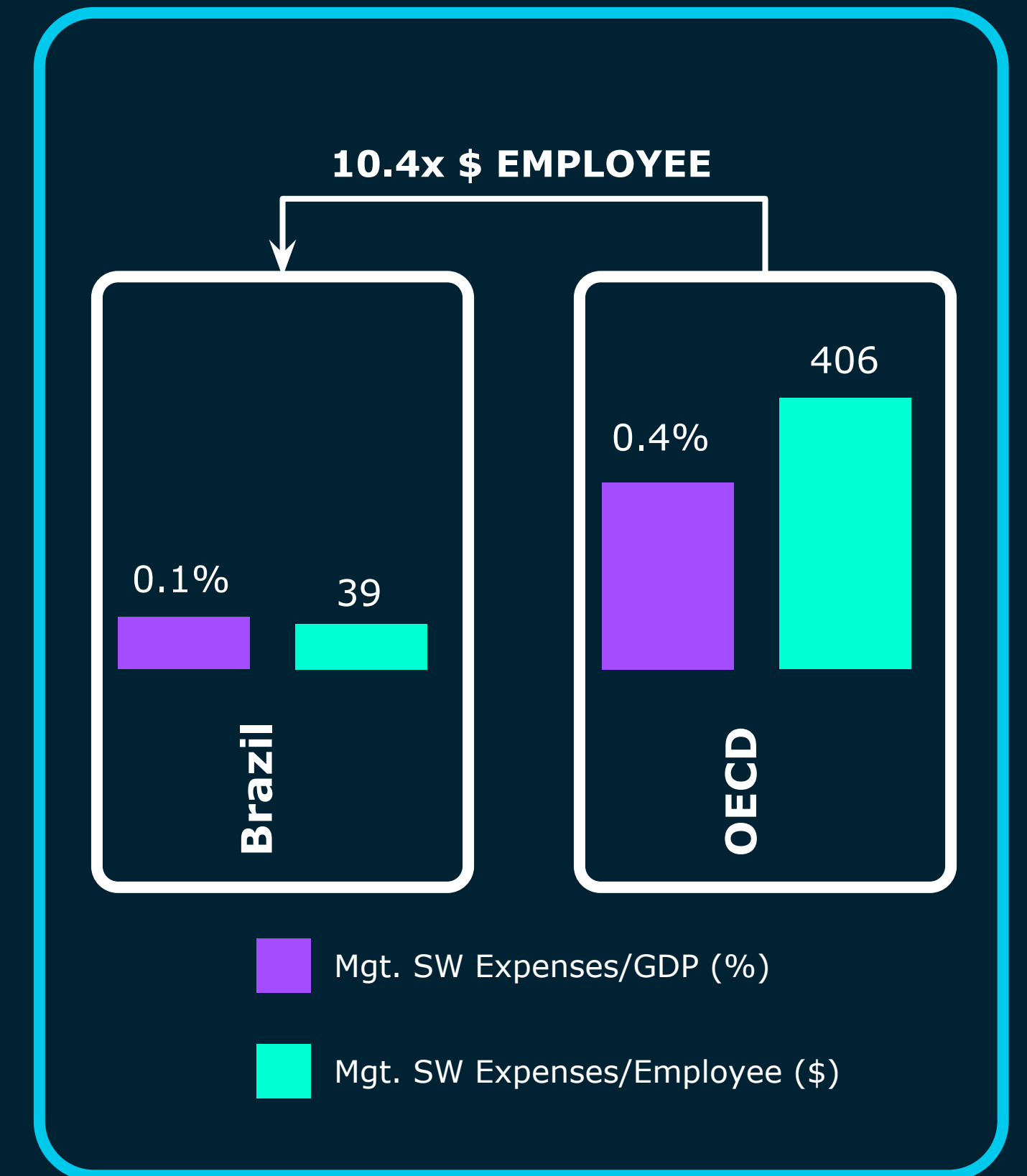
## IT EXPENSES



## SOFTWARE EXPENSES



## MANAGEMENT SW EXPENSES



# SOFTWARE MARKET



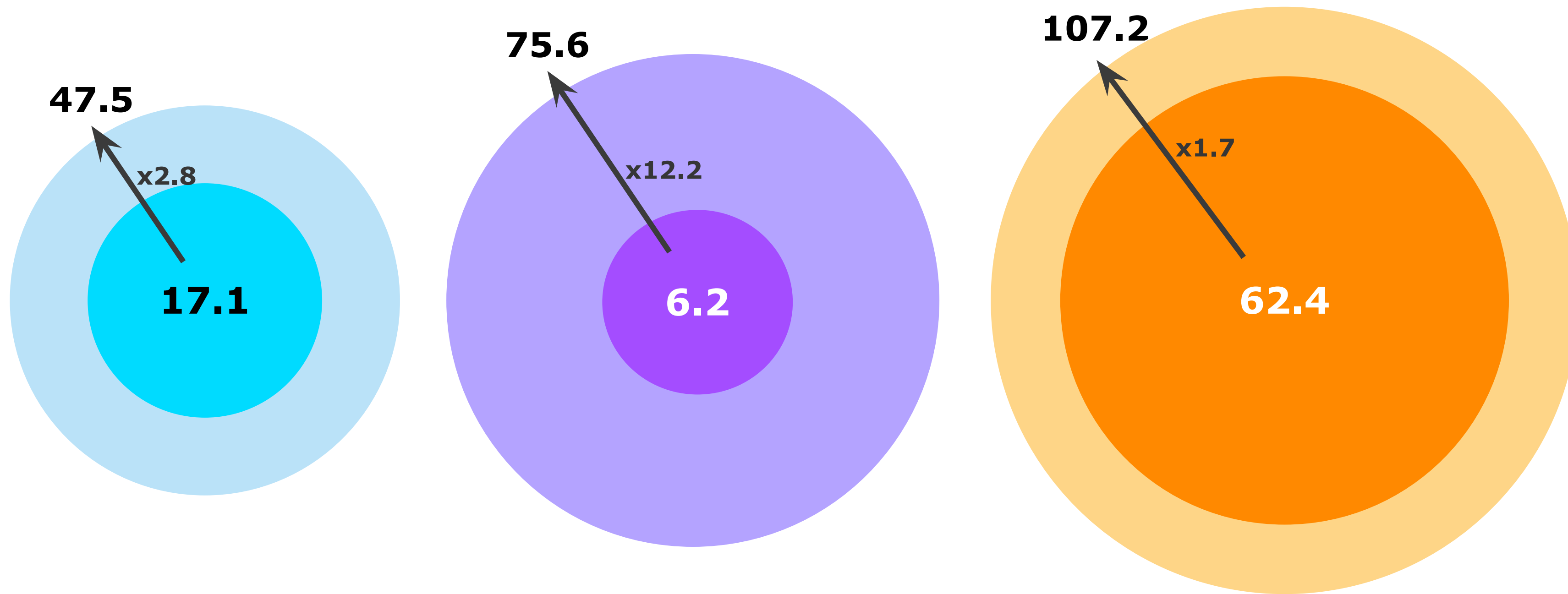
TOTVS has grown above the EAS (Enterprise Application Software) market, which has consistently grown above Brazilian GDP and accelerated its pace in recent years

CAGR	2014-24	2020-24
<b>Brazilian GDP (Nominal)<sup>(1)</sup></b>	<b>6.6%</b>	<b>8.1%</b>
<b>Management Market<sup>(2)</sup></b>	<b>13.4%</b>	<b>14.9%</b>
	<b>2x</b> Brazilian GDP (Nominal) <sup>(1)</sup>	<b>1.8x</b> Brazilian GDP (Nominal) <sup>(1)</sup>
<b>TOTVS Management<sup>(3)</sup></b>	<b>15.6%</b>	<b>18.7%</b>
	<b>1.2x</b> Management Market <sup>(2)</sup>	<b>1.3x</b> Management Market <sup>(2)</sup>
<b>RD Station Market<sup>(2)</sup></b>	<b>23.7%</b>	<b>23.8%</b>
	<b>3.6x</b> Brazilian GDP (Nominal) <sup>(1)</sup>	<b>2.9x</b> Brazilian GDP (Nominal) <sup>(1)</sup>
<b>TOTVS RD Station<sup>(4)</sup></b>	<b>62.4%</b>	<b>32.7%</b>
	<b>2.6x</b> RD Station Market <sup>(4)</sup>	<b>1.4x</b> RD Station Market <sup>(4)</sup>

Sources: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Management Recurring Revenue; and (4) TOTVS - Revenue from RD Station in 2014.

# TOTVS APPLICATION ADDRESSABLE MARKET (R\$ billion)

3D Ecosystem expanded our potential market by ~5x



## MANAGEMENT

TOTVS Market Share<sup>(1)</sup>:  
**15.3%**  
 (+120 bp vs 2020)<sup>(2)</sup>

## RD STATION

TOTVS Market Share:  
**5.7%**  
 (+480 bp vs 2020)<sup>(2)</sup>

## TECHFIN<sup>(3)</sup>

TOTVS Market Share:  
**0.4%**  
 (+10 bp vs 2020)



## Growth drivers for the potential market ...

### 1. Software Market

increase in IT maturity of Brazilian companies to a level comparable with the OECD average

### 2. B2B credit market

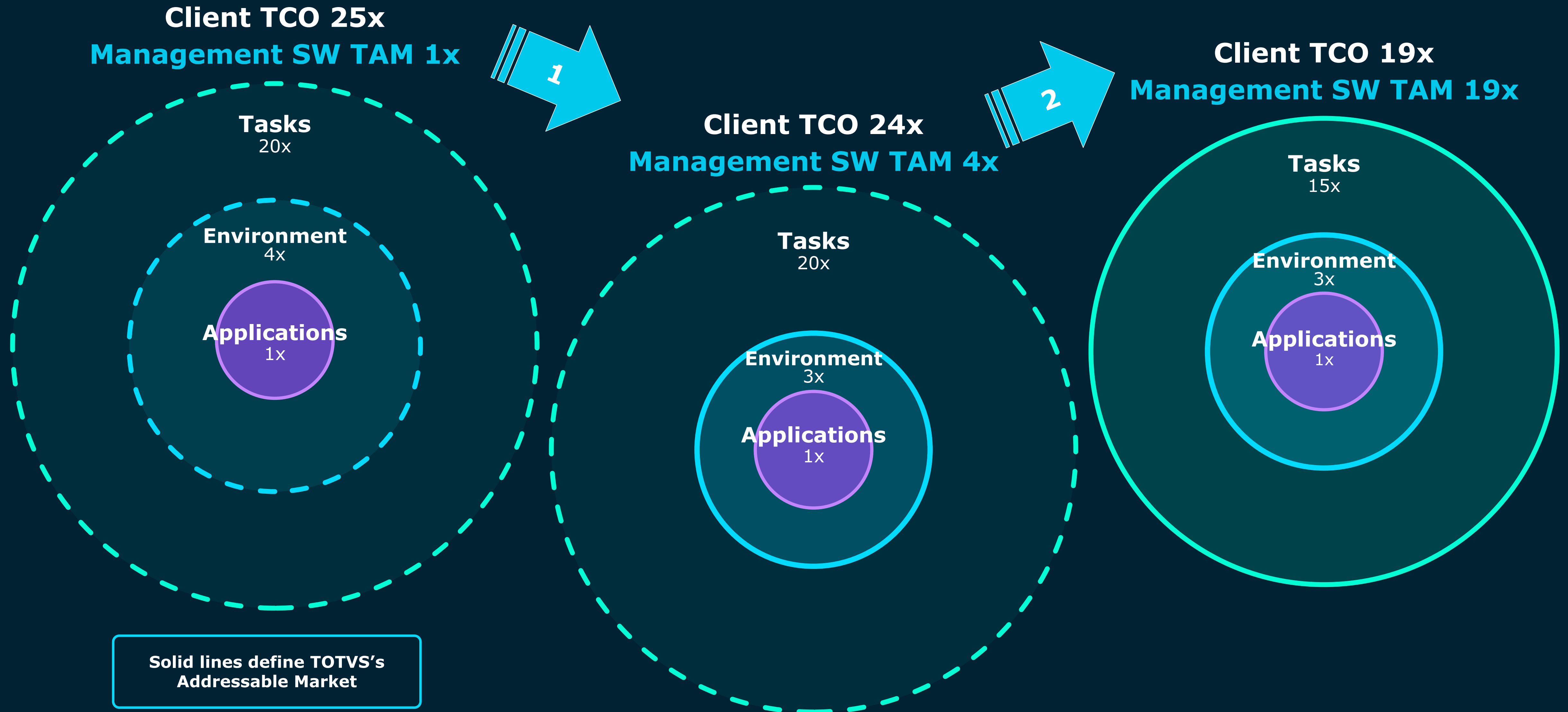
access for SMB companies to credit comparable to the average of those companies that currently take on costly debt in Brazil

### 3. New markets (Techfin and RD Station)

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

Sources: IDC, Central Bank and TOTVS Market Intelligence, respectively. | Notes: (1) TOTVS' market share considers, in addition to Back-office and HR ERP solutions, Verticals and other solutions; (2) **Considers the review of market size**, including from previous periods, **carried out by IDC, which changed the 2020 market share from 19.4% to 14.1% in Management and from 4.5% to 0.9% in RD Station**; (3) The size of the Techfin market was proportionally adjusted from the gross revenue metric to the net funding revenue, which better reflects the spread.

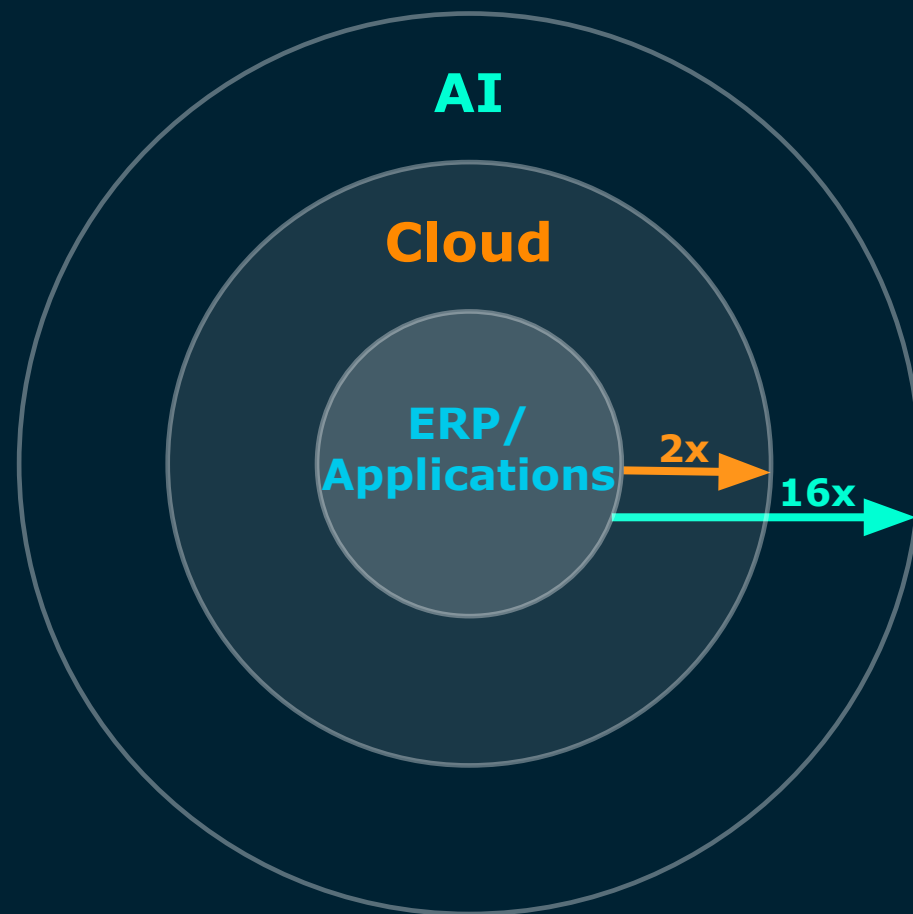
# JOURNEY OF THE EXPANSION OF THE MANAGEMENT SOFTWARE TAM: FROM APPLICATION TO TASKS, VIA CLOUD



# EXPANDING TAM AND RELEVANCE

Over the next 5 years, we aim to

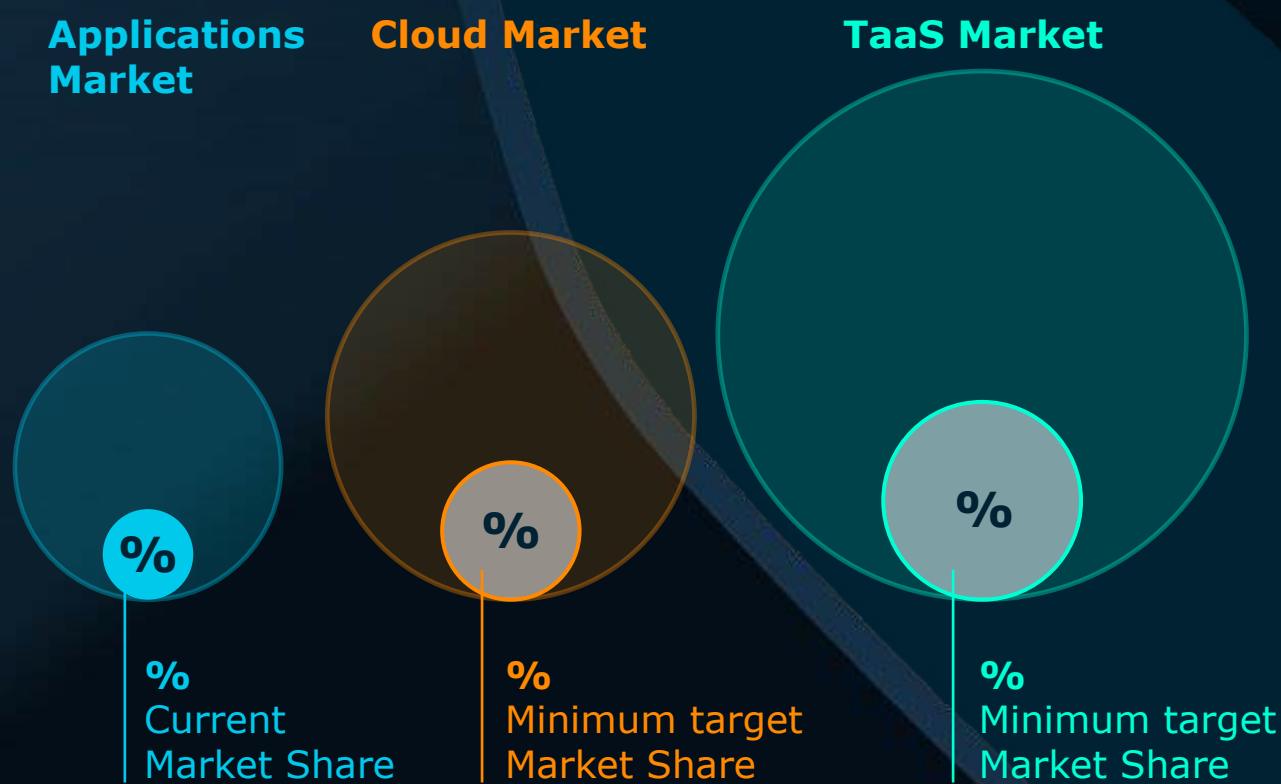
## 1 TAM (Total Addressable Market) TOTVS in SMB



**EXPAND** our Addressable Market from Applications and SaaS/Cloud to **TaaS** (Task as a Service), within the Brazilian **SMB** market.

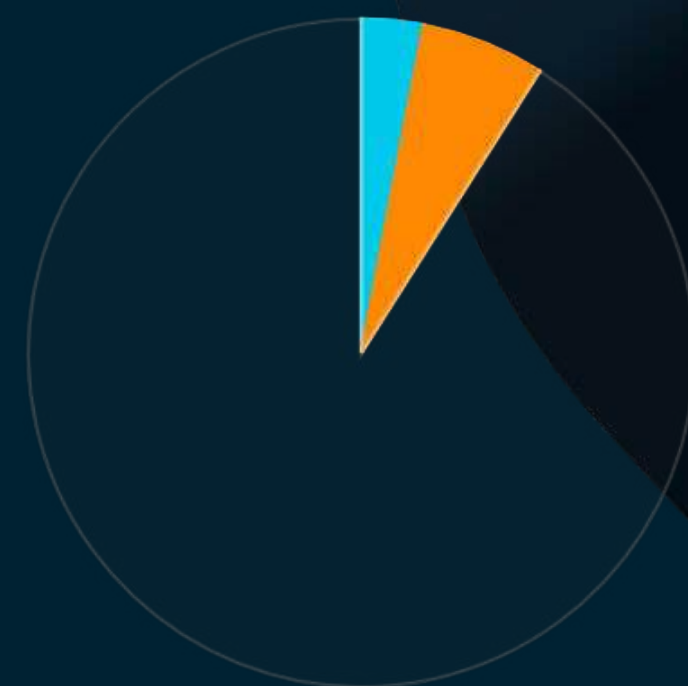
TaaS encompasses all forms of task automation, potentially including AI Solutions (as Agents or other formats) as well as HI (human intelligence).

## 2 Relevance



**SUSTAIN** our Relevance and Current Market Leadership in **EXPANDED TAM**, including TOTVS as a whole and, specifically, Management.

## 3 Take Rate



- Current TOTVS Take Rate
- Target TOTVS Take Rate

Therefore, **INCREASE** TOTVS' Take Rate across both Current and New Customers, through the sale of New Solutions as well as revenue retention.



**THE FIRST AI FOUNDATION  
IN THE BRAZILIAN MARKET**



# LYNN COMPONENTS ARE:



## LYNN Agent Builder

Our proprietary platform for building AI Agents.

It provides users access to all leading Generative AI models (LLMs, SLMs), allowing them to choose the most suitable one for each use case.

## LYNN Enterprise Layer

The layer responsible for the orchestration and observability of agents activities, whether executing tasks within their scope or interacting with other application software from TOTVS or third parties.

## LYNN Governance

Responsible for all governance (definition of scope, approval authority/limits) and security in the use of AI resources within the LYNN Foundation.



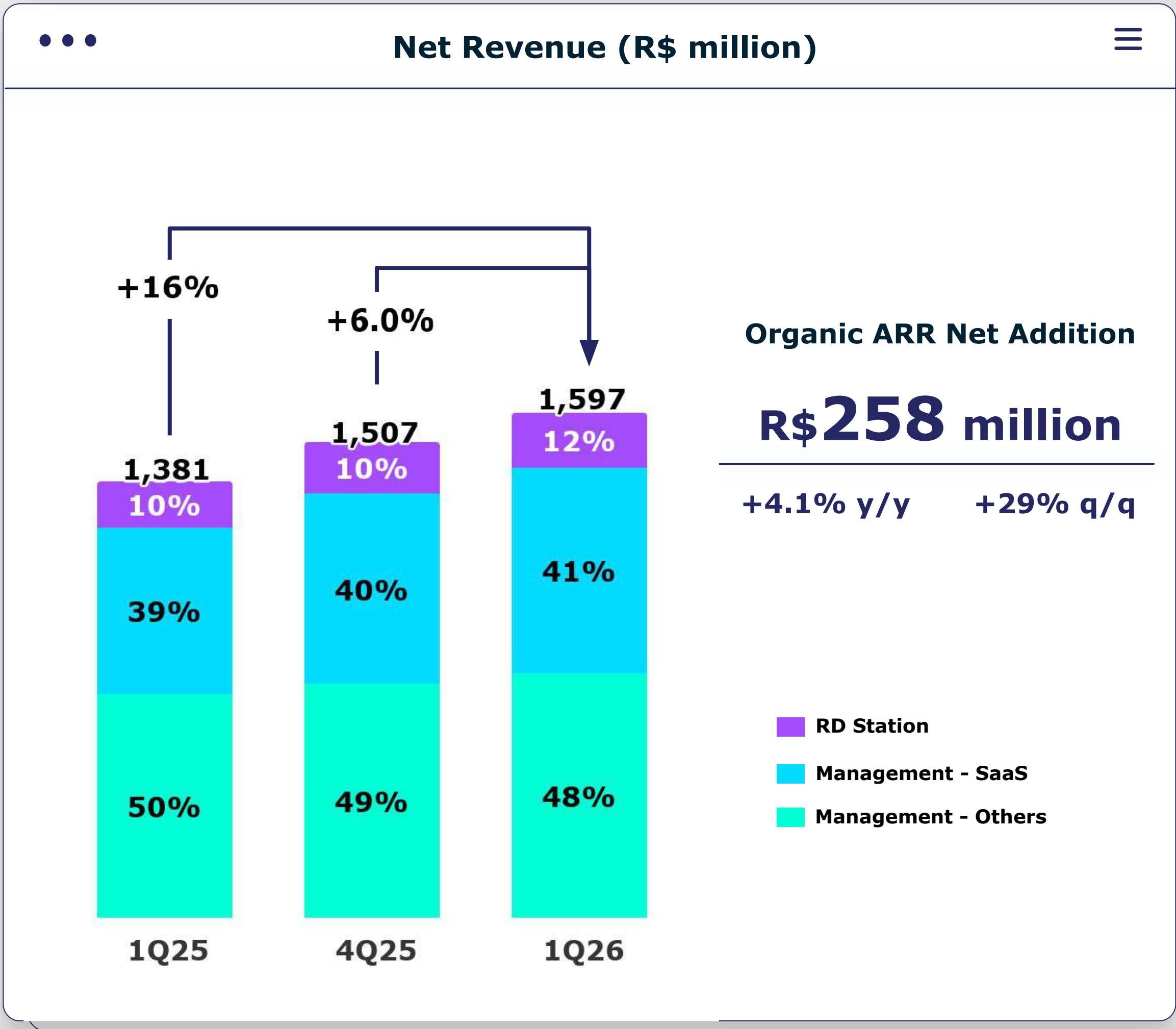
**03**

# **FINANCIAL PERFORMANCE**

## **2025**

# 1Q26 - CONSOLIDATED (excluding Linx)

**SaaS Revenue accelerated its growth to 24% y/y versus 22% y/y in 4Q25, and the Adjusted EBITDA grew 24% y/y**



### Adjusted EBITDA

**R\$455 million**  
 +24% y/y    +11% q/q

### Adjusted Net Income

**R\$252 million**  
 +17% y/y    -2.4% q/q

### EBITDA Margin

**28.5%**  
 +200bp y/y    +140bp q/q

### EPS (LTM)

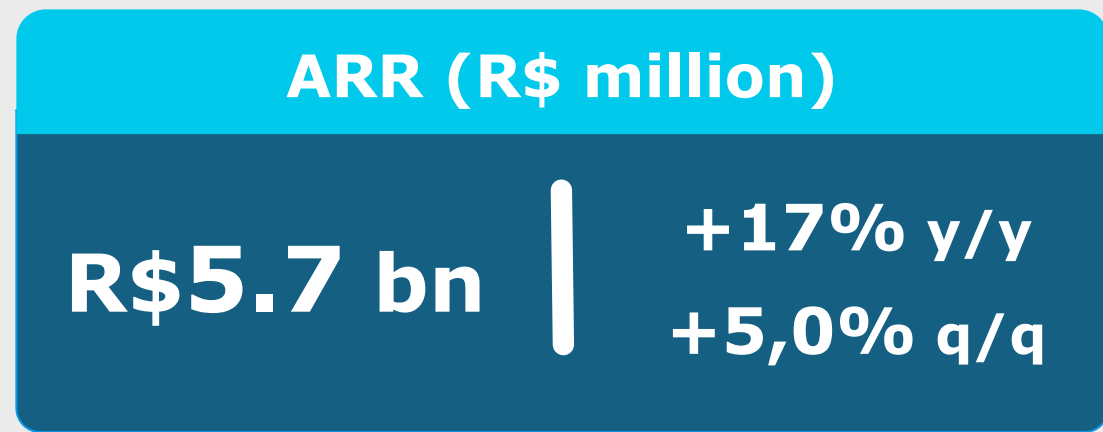
**1.63**  
 +21% y/y    5.3% q/q

# 1Q26 - MANAGEMENT (excluding Linx)

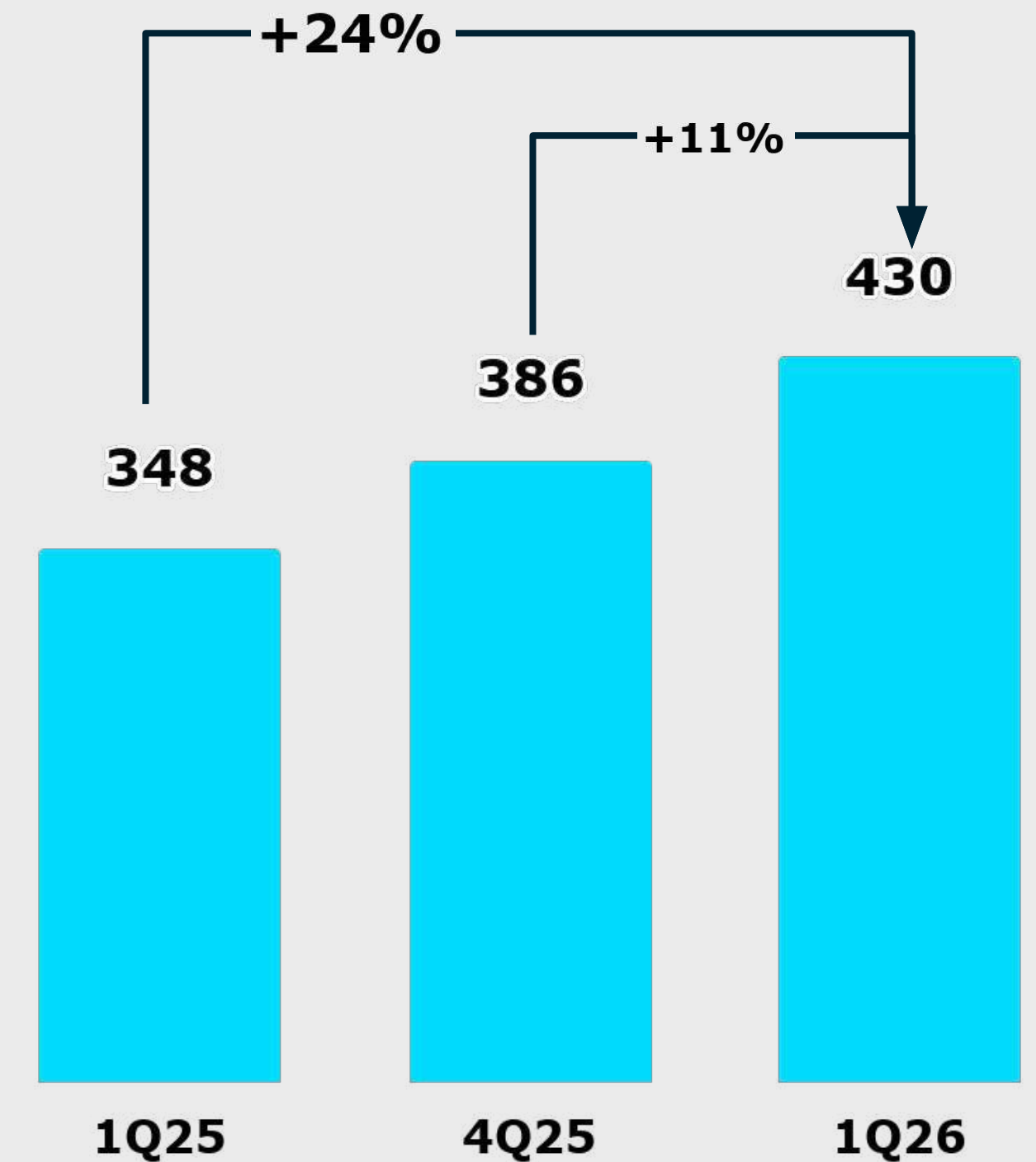
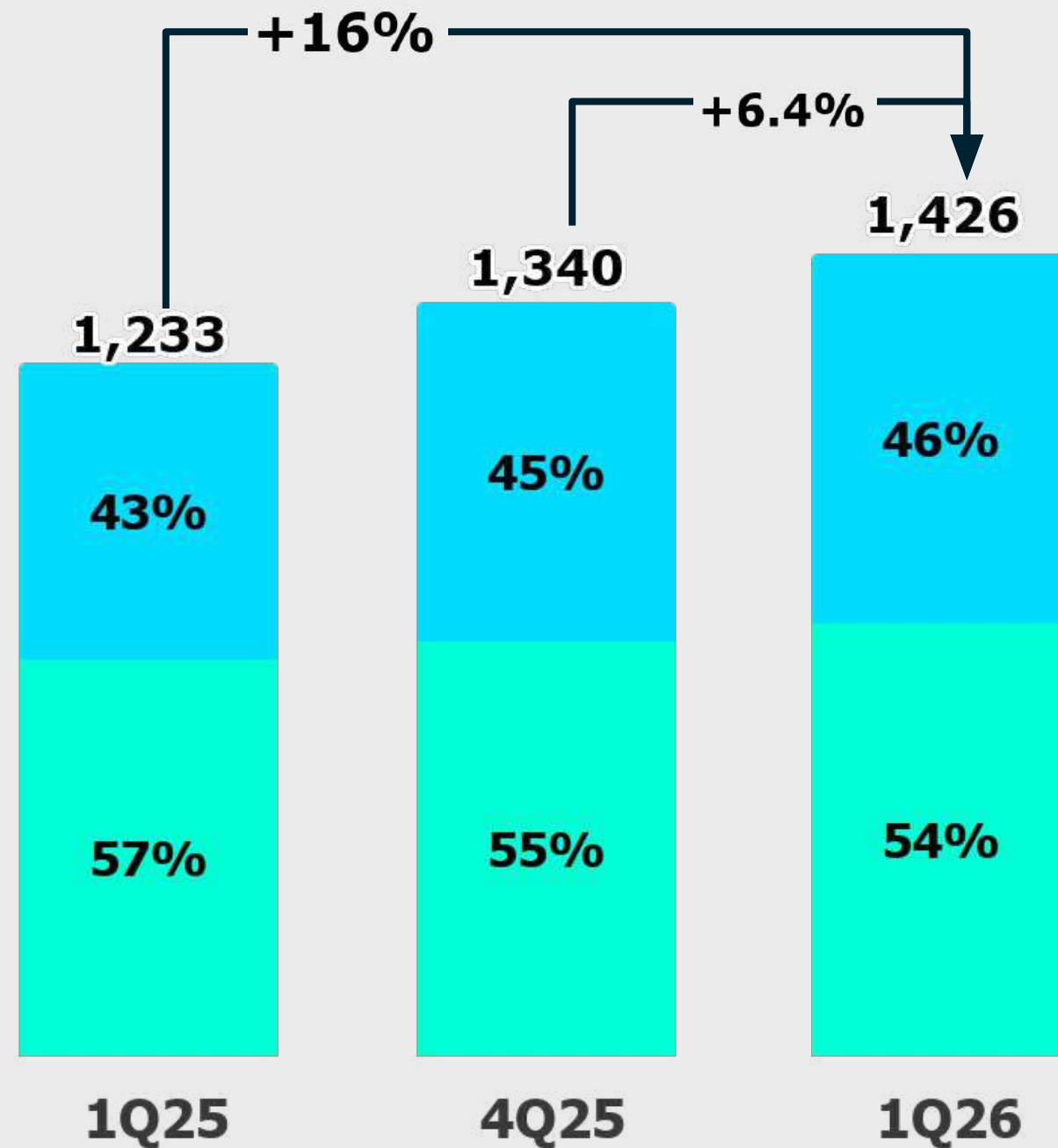
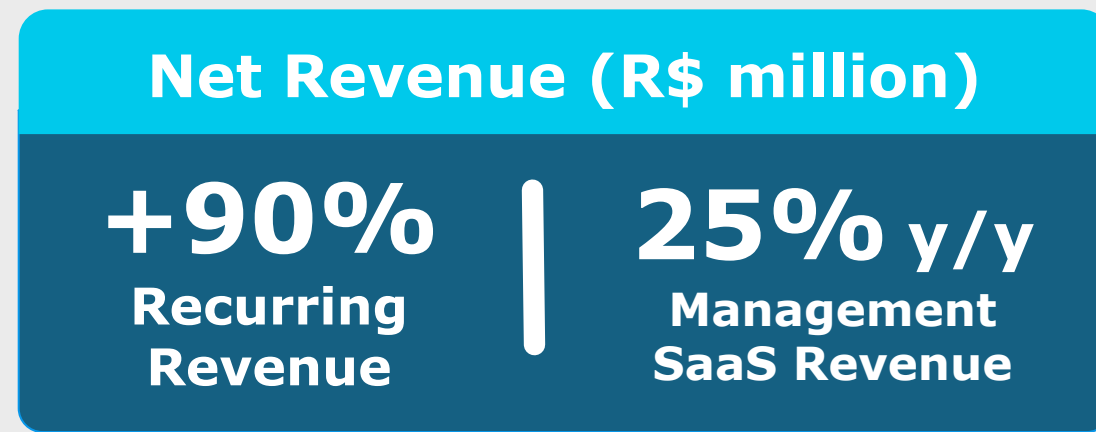
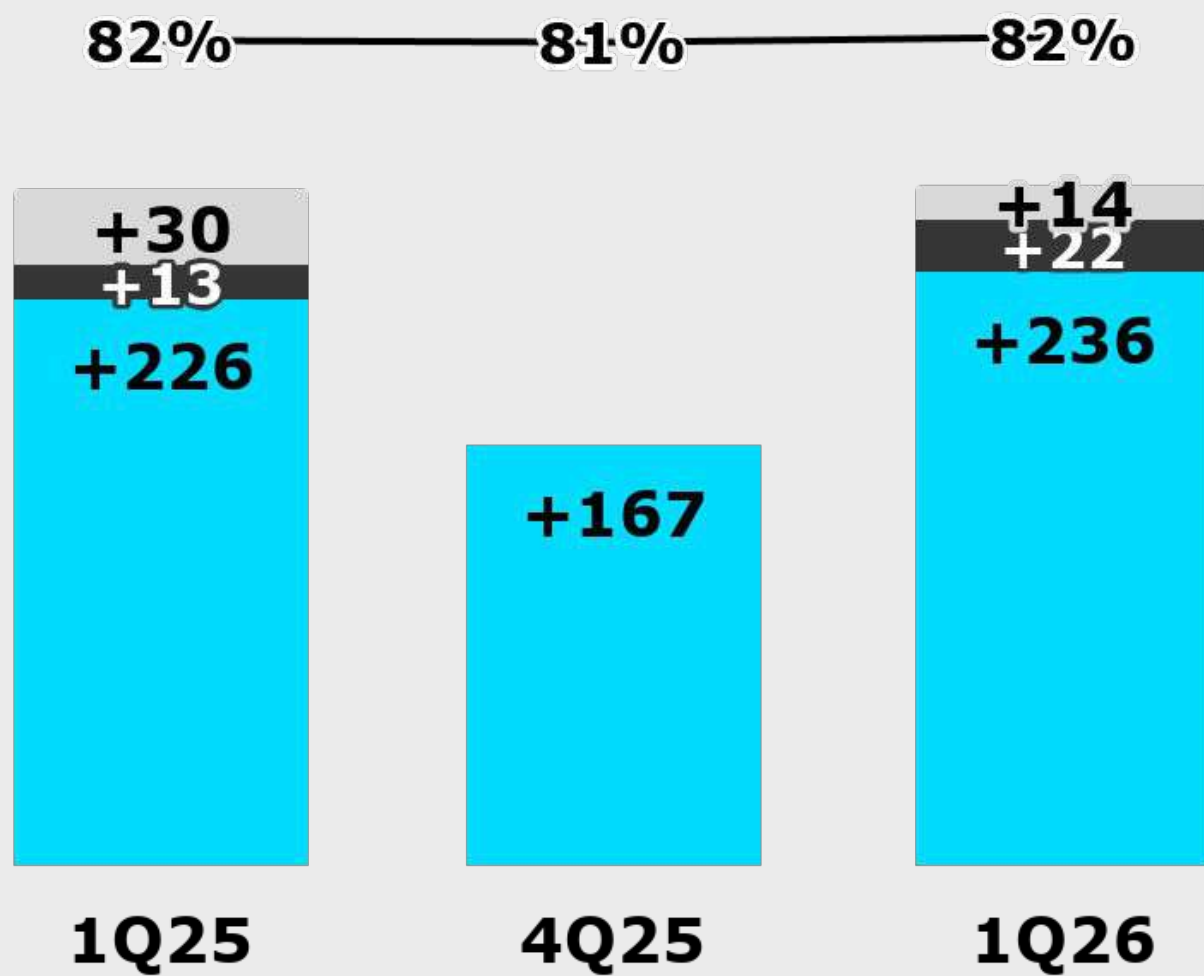
**EBITDA Margin above 30% for the first time**  
**and Gross ARR Additions at historical levels, growing over 30% YoY**

## REVENUE

## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



**ARR Net Addition**



— % Volume excl. Corporate Model LTM  
 ■ Organic Addition  
 ■ Inorganic Addition  
 ■ Corporate Addition

■ Management - SaaS ■ Management - Others

# 1Q26 - RD STATION

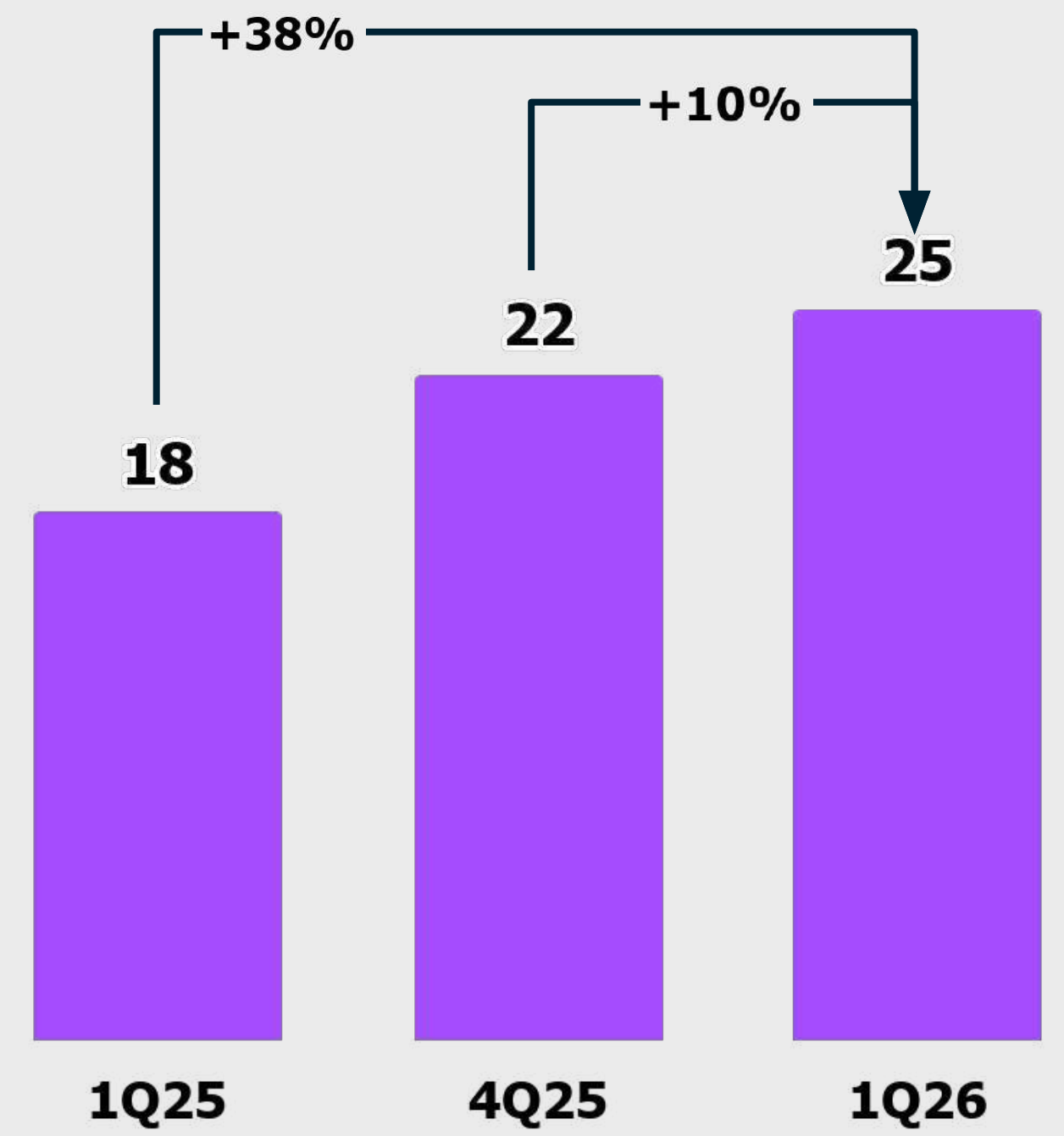
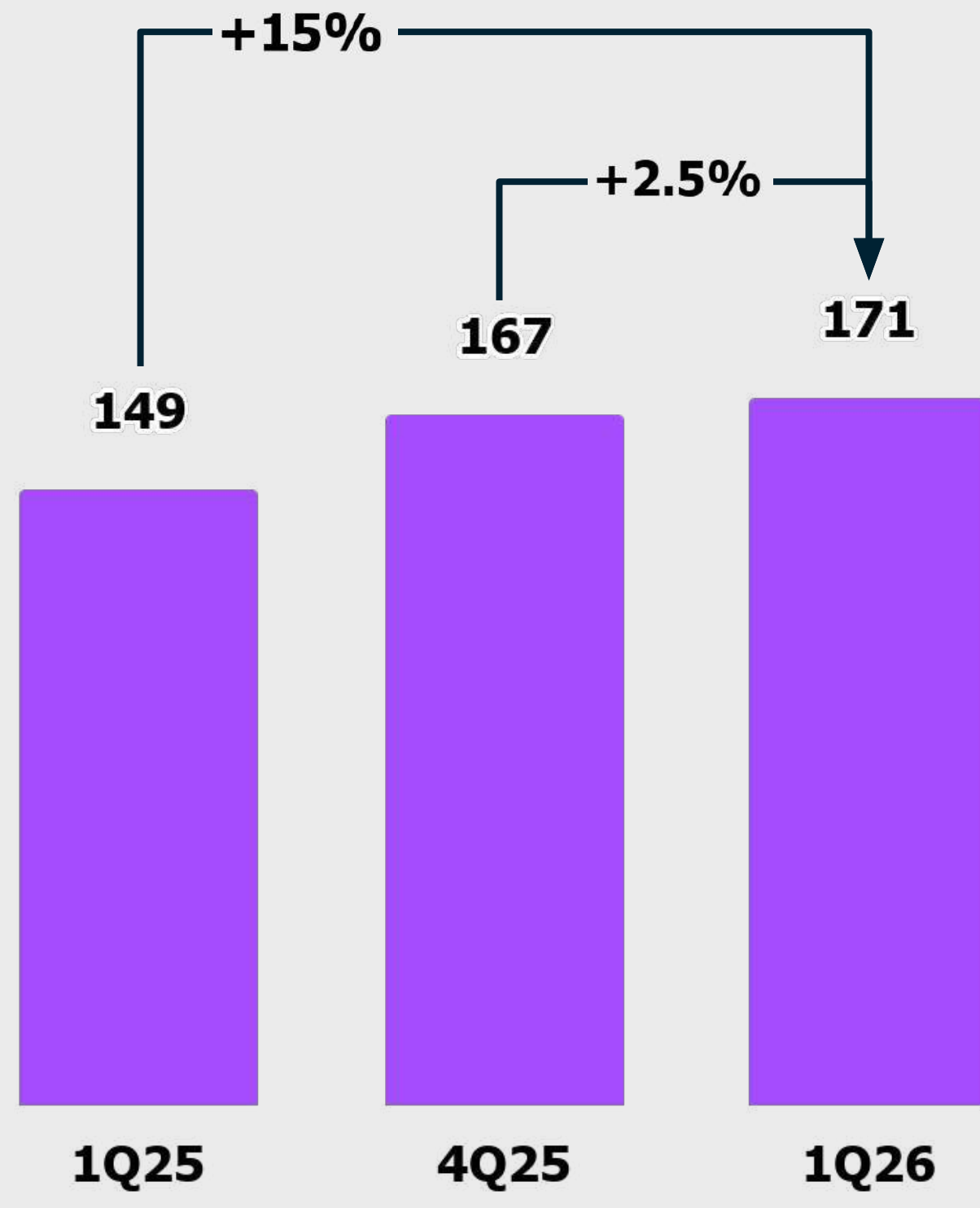
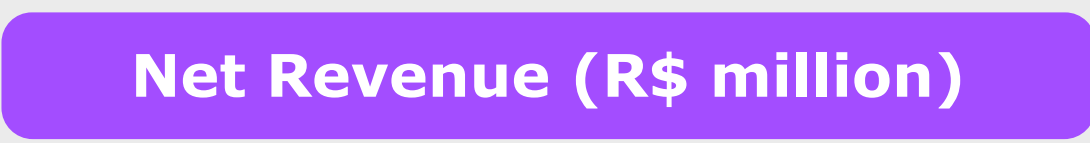
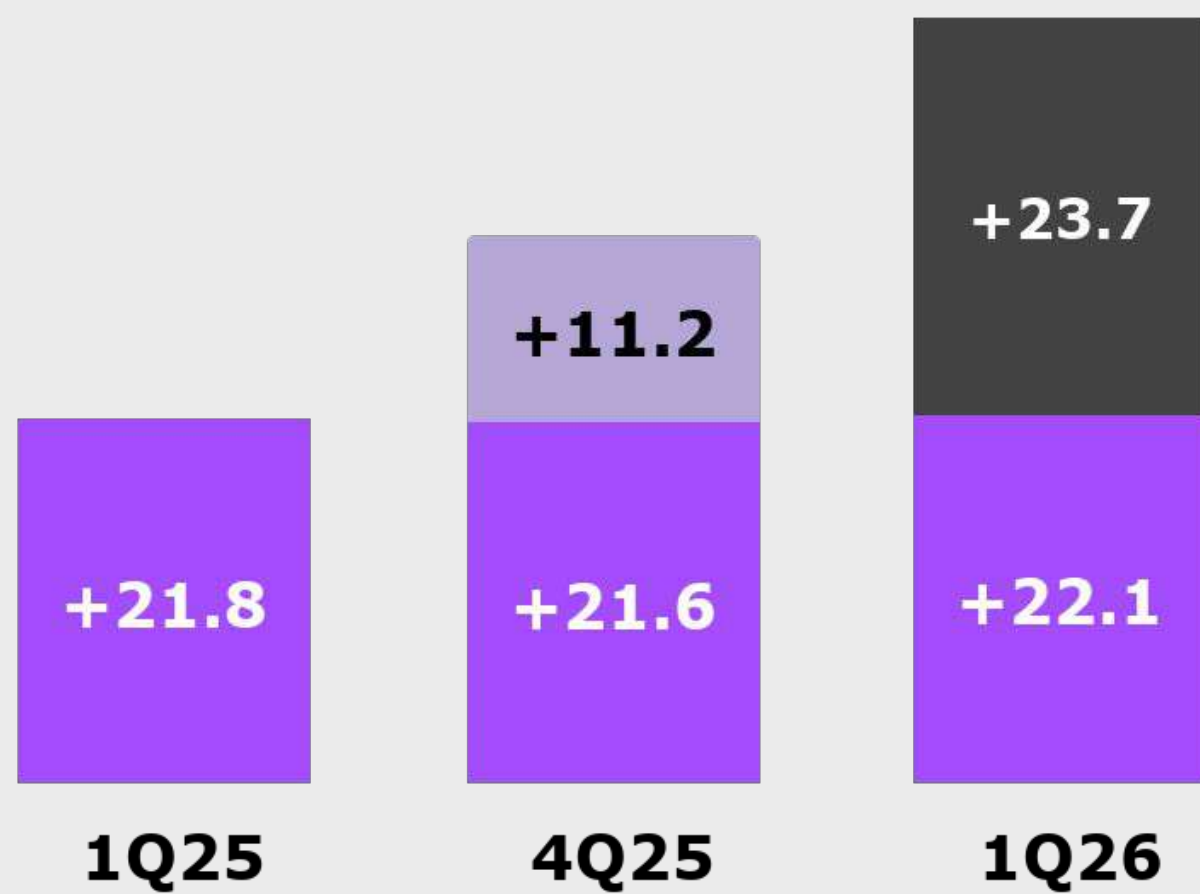
**SaaS Revenue re-accelerated** year-over-year, reaching 21% in 1Q26 versus 18% in 4Q25, with ARR growing 22% y/y

## REVENUE

## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



95.0% — 94.9% — 94.6%



— Retention Rate    ■ Billing model migration  
■ Inorganic Addition    ■ Organic Addition

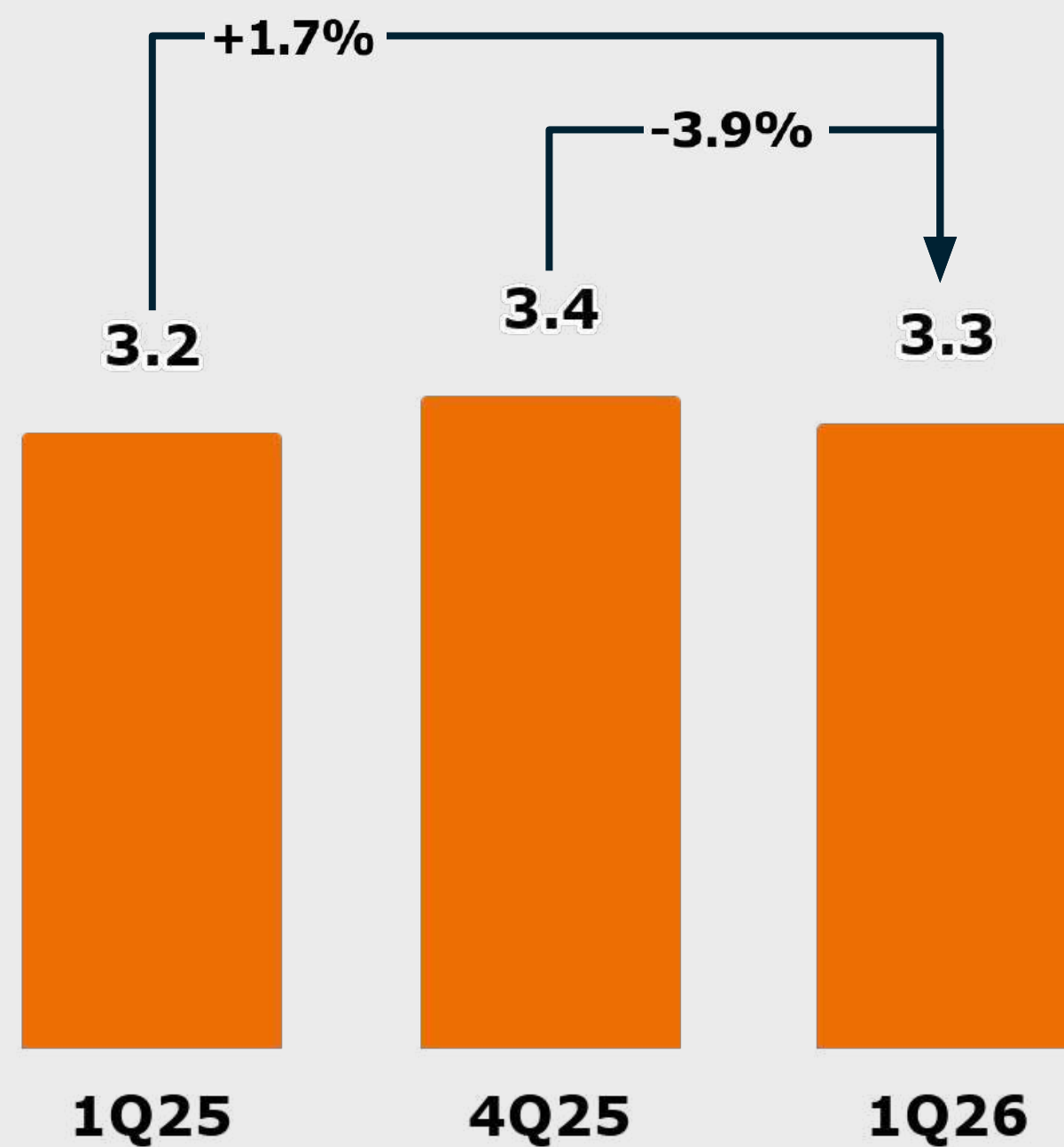
*1Q26 Net of Funding Revenue up 11% y/y,  
with Techfin maintaining its **Adjusted Net Income breakeven***

## REVENUE

## ADJUSTED EBITDA (R\$ million)

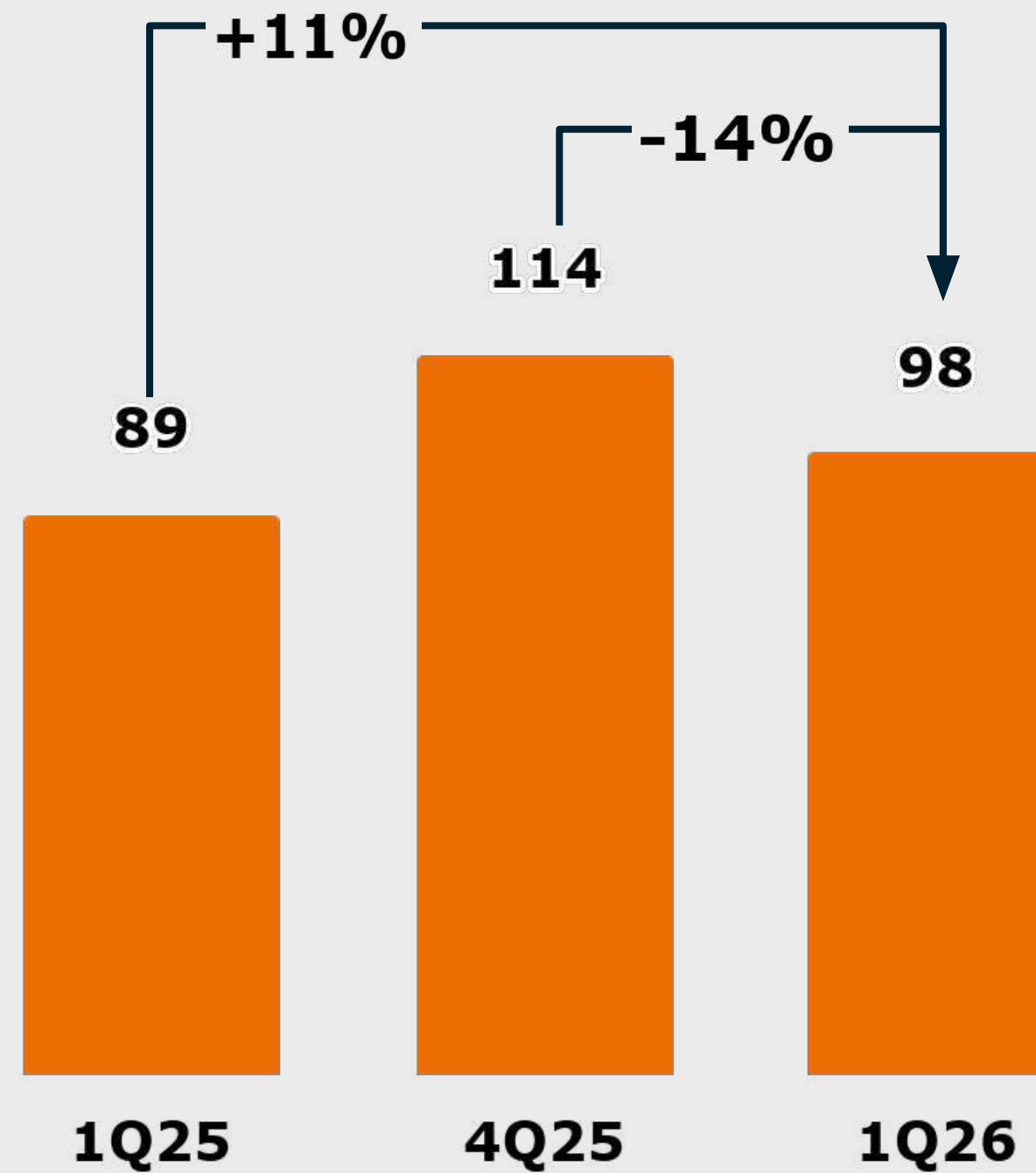
### Credit Production (R\$ billion)

**63.5 days** | -1.8% y/y  
Average term | -10% q/q

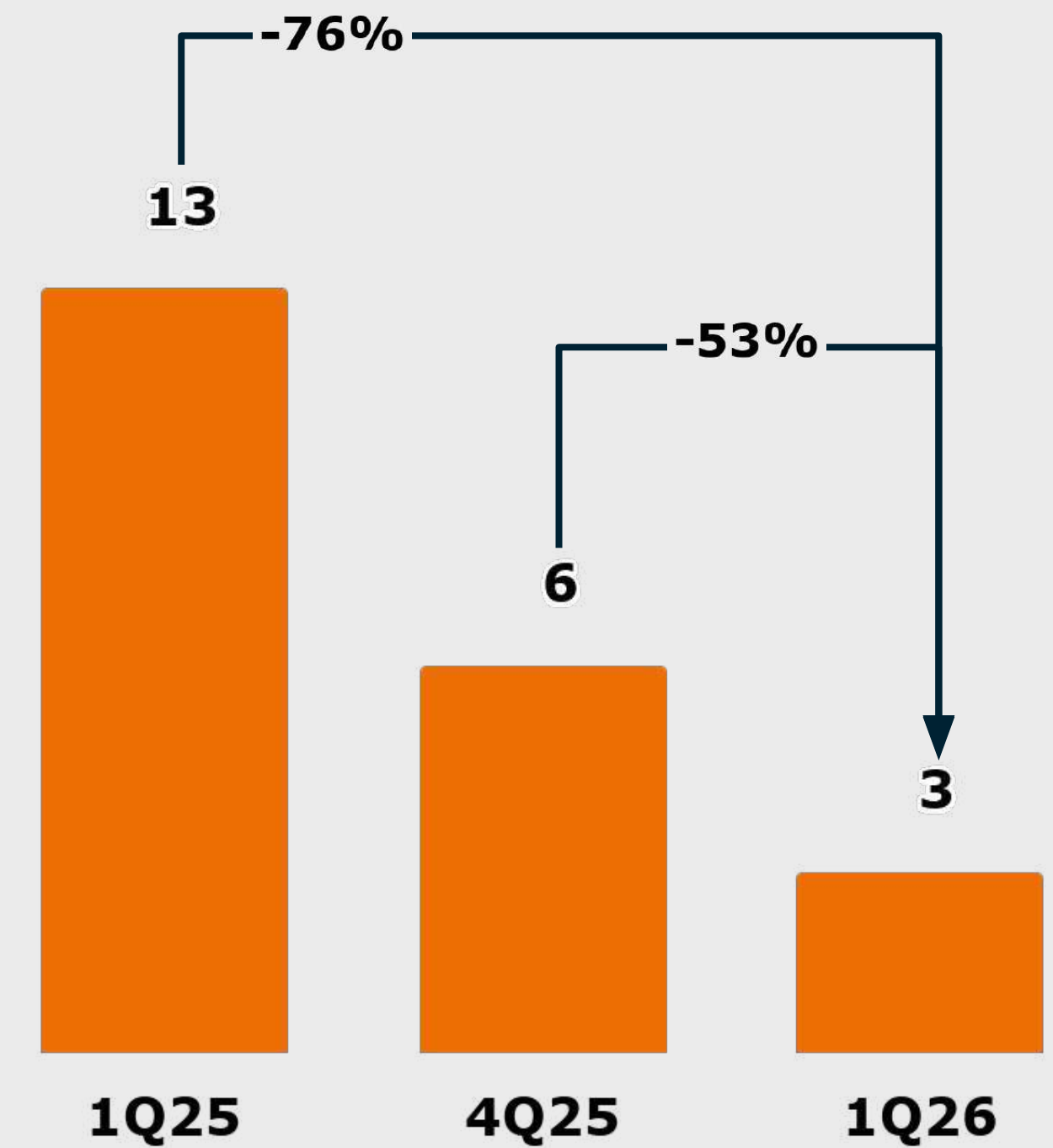


### Revenue Net of Funding

**R\$2.8 bn** | +34% y/y  
TPV - Pix | -1.6% q/q



**3.0%** | -1120bp y/y  
EBITDA Margin | -260bp q/q

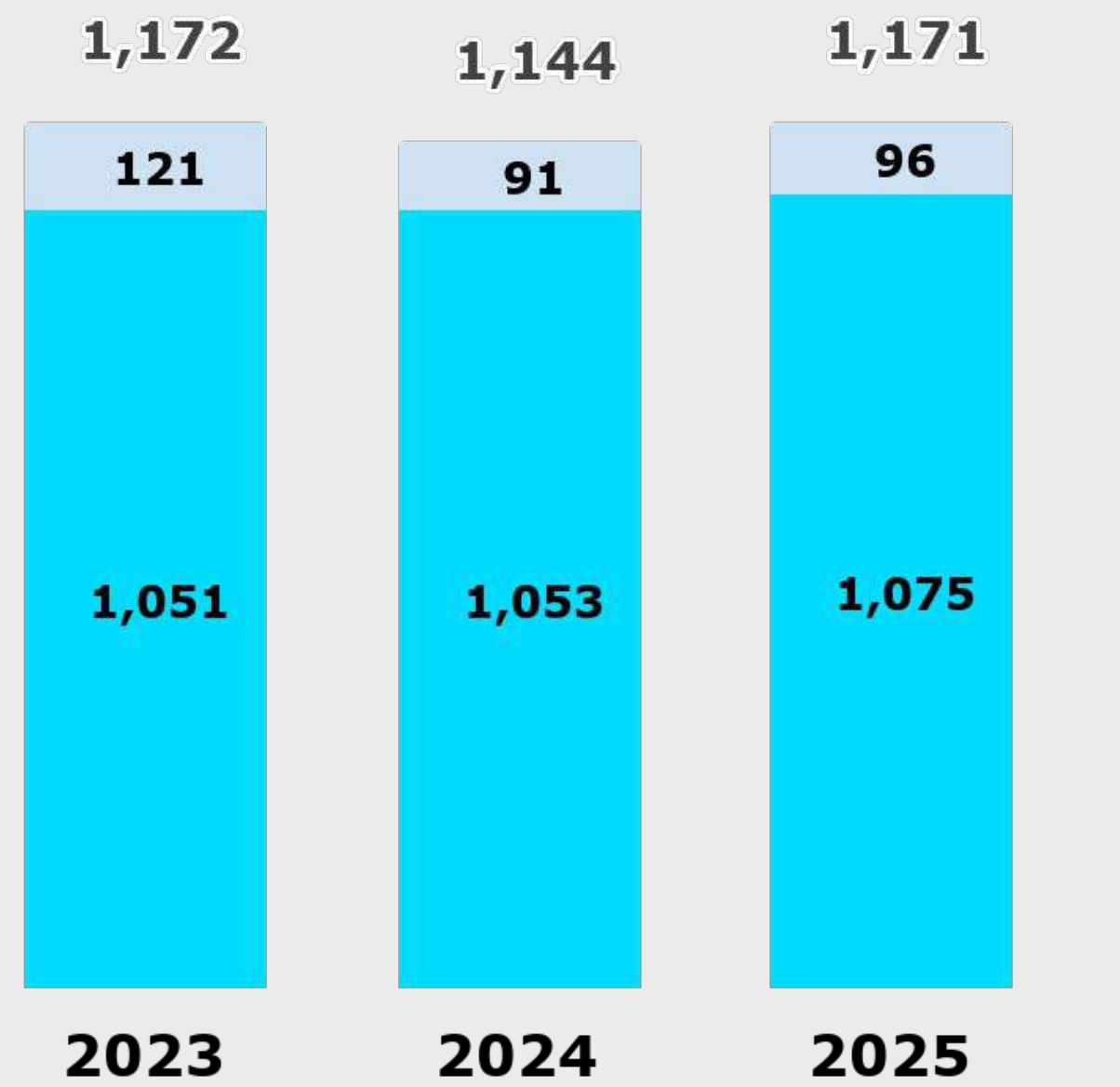


# LINX - PRO FORMA *stand-alone*

Performance below pre-2020 historical levels,  
but with **an incipient recovery throughout 2025 and acceleration in 2026**

## REVENUE

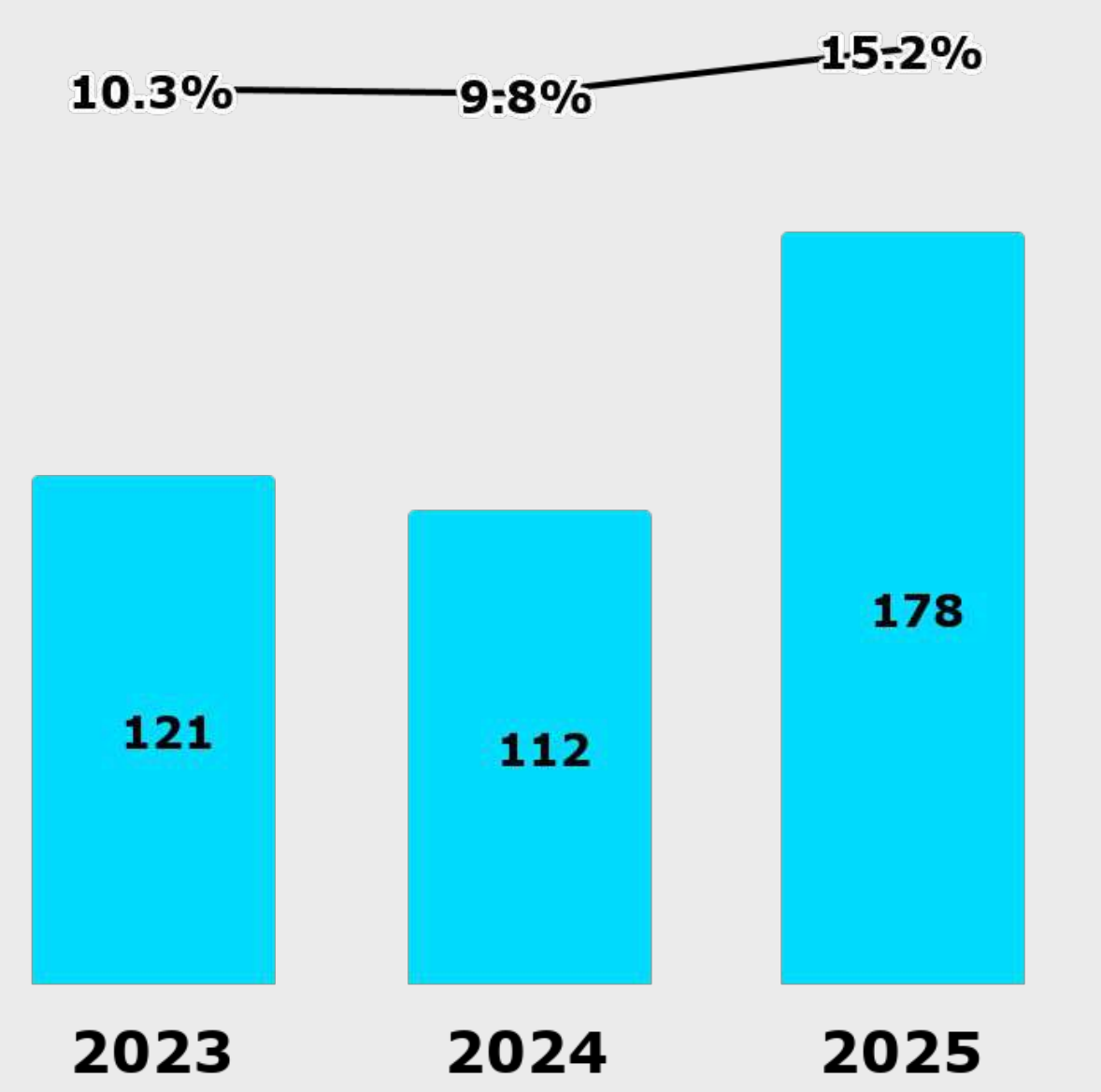
Revenue March/2026 (R\$ million)  
**R\$100MM** | **ARR R\$1,1 bi**



 Recurring Revenue  Non-Recurring Revenue

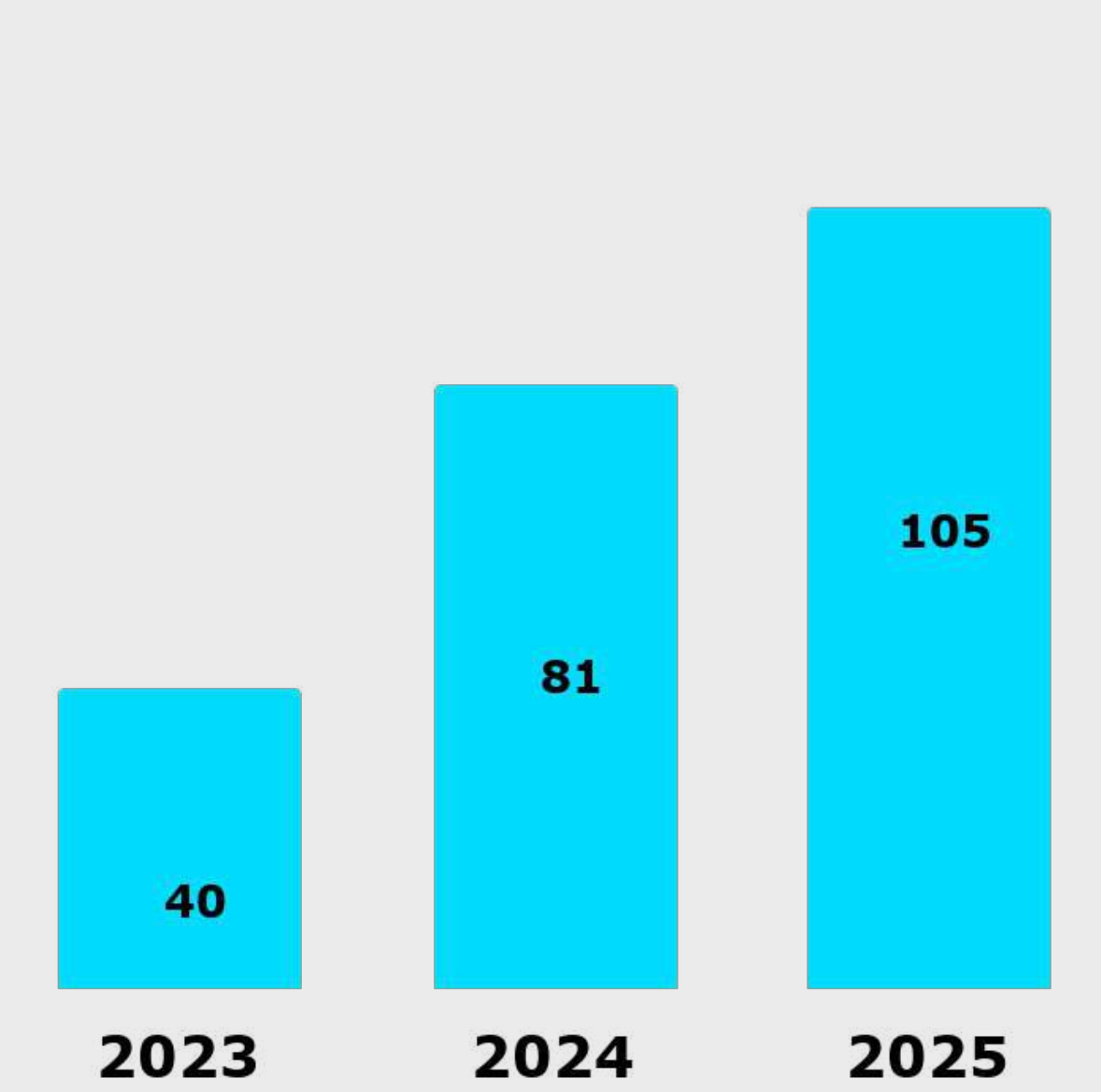
## EBITDA

EBITDA March/2026 (R\$ million)  
March, the first month under TOTVS management, reveals further notable progress in this trend.



## FREE CASH FLOW TO FIRM

FCFF 1Q26  
Cash flow impacted by one-off post-signing effects that do not compromise the positive trajectory



After two months of management, we confirm that Linx's **essence remains preserved**. Its retail expertise, client base, and the products and assets that sustained this market leadership remain intact and continue to be fundamental competitive advantages.

# THANK YOU



## Investor Relations

+55 (11) 99585-7887

[ir@totvs.com.br](mailto:ir@totvs.com.br)

