TOTVS

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores

2025/ Março

AVISO LEGAL

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

01

A TOTVS

NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente

1980

STARTUP
Nasce a Microsiga

1983

Laércio Cosentino e Ernesto Haberkorn fundam a Microsiga Software S.A.

1990

WARM UP
Sistema de Franquias

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

2000

SER Nº1 NO BRASIL
Nasce a TOTVS

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

2010

SIMPLIFYING THE BUSINESS WORLD
+ Cloud
+ SaaS

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

2020

TRUSTED ADVISOR
Multi-unidades de negócio
Ecossistema 3D

2019

Lançamento do plano estratégico de 3 unidades de negócio para ampliar o TAM e continuar crescendo

Aquisição da Supplier e estabelecimento da unidade de negócio Techfin

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

2021

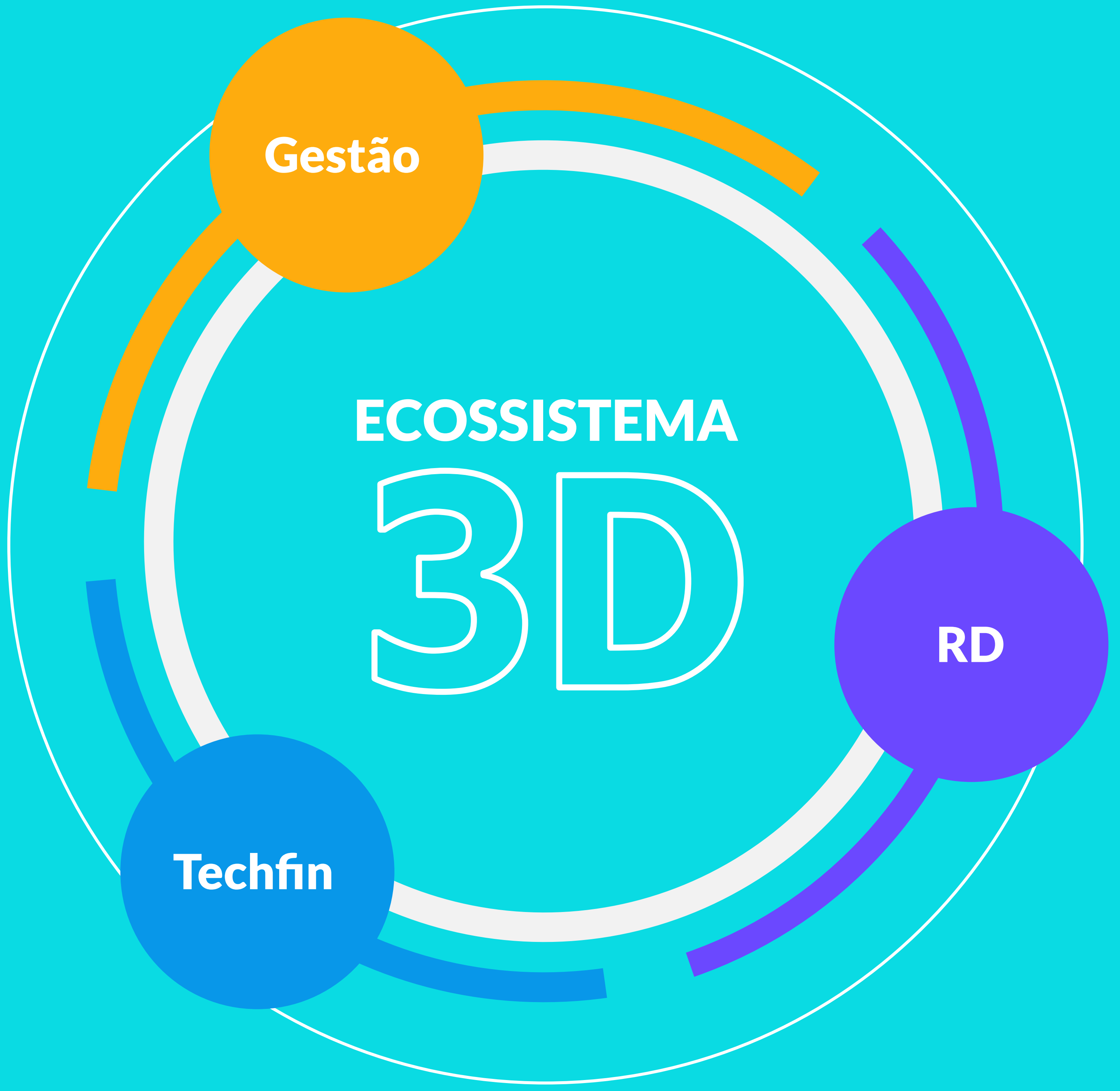
Aquisição da RD Station e estabelecimento da unidade de negócio RD Station

2022

JV com o Itaú para acelerar Techfin

2025...

POR QUE CRIAMOS O ECOSSISTEMA 3D?



1. **Lideramos em Gestão,** mercado grande e com espaço de crescimento

2. Para seguir crescendo aceleradamente por muitos anos, **precisamos buscar novos mercados com a criação de novos negócios** (RD Station e Techfin)

3. Os nossos novos negócios devem se aproveitar de **nossas principais fortalezas:**
   1. **Foco no SMB**
   2. **Proximidade e intensidade de relacionamento com clientes**
   3. **Somos os maiores do mercado**

4. Identificamos espaço para ampliar nossa proposta de valor (**melhorar o resultado das empresas**) e assumir um novo posicionamento (**trusted advisor**)

5. **Techfin** e **RD Station** são esses novos mercados

Nossos Números

+70 mil clientes
de todos os portes em mais de 40 países

14 unidades de relacionamento com clientes
SP, RJ, BH, RS, Recife, Interior Paulista, Large Enterprise,
Setor Público, Saúde, Argentina, Chile, Colômbia, México e USA

~R$2,7 trilhões (1)
da economia são produzidos por
nossos clientes

11 Franquias Consolidadoras
espalhadas pelo Brasil para atender nossos
clientes nos 37 territórios franqueados

11 centros de desenvolvimento
SP, BH, Joinville, POA, Florianópolis, Cascavel, Assis,
Ribeirão Preto, Goiânia, USA, MEX

#1 Companhia ERP no Brasil (2)
Uma das maiores empresas de tecnologia, **com**
domínio absoluto na jornada de ERP

~1/3 das Companhias (3)
listadas na B3 são clientes da TOTVS e 62% dessas
empresas estão com a gente a mais de 10 anos

Fonte: Companhia e IBGE | Notas: (1) Estimativas internas da empresa; (2) De acordo com o software Market Share Enterprise Application, 2022; (3) Empresas ativas listadas no B3 que possuem ações ordinárias e / ou preferenciais

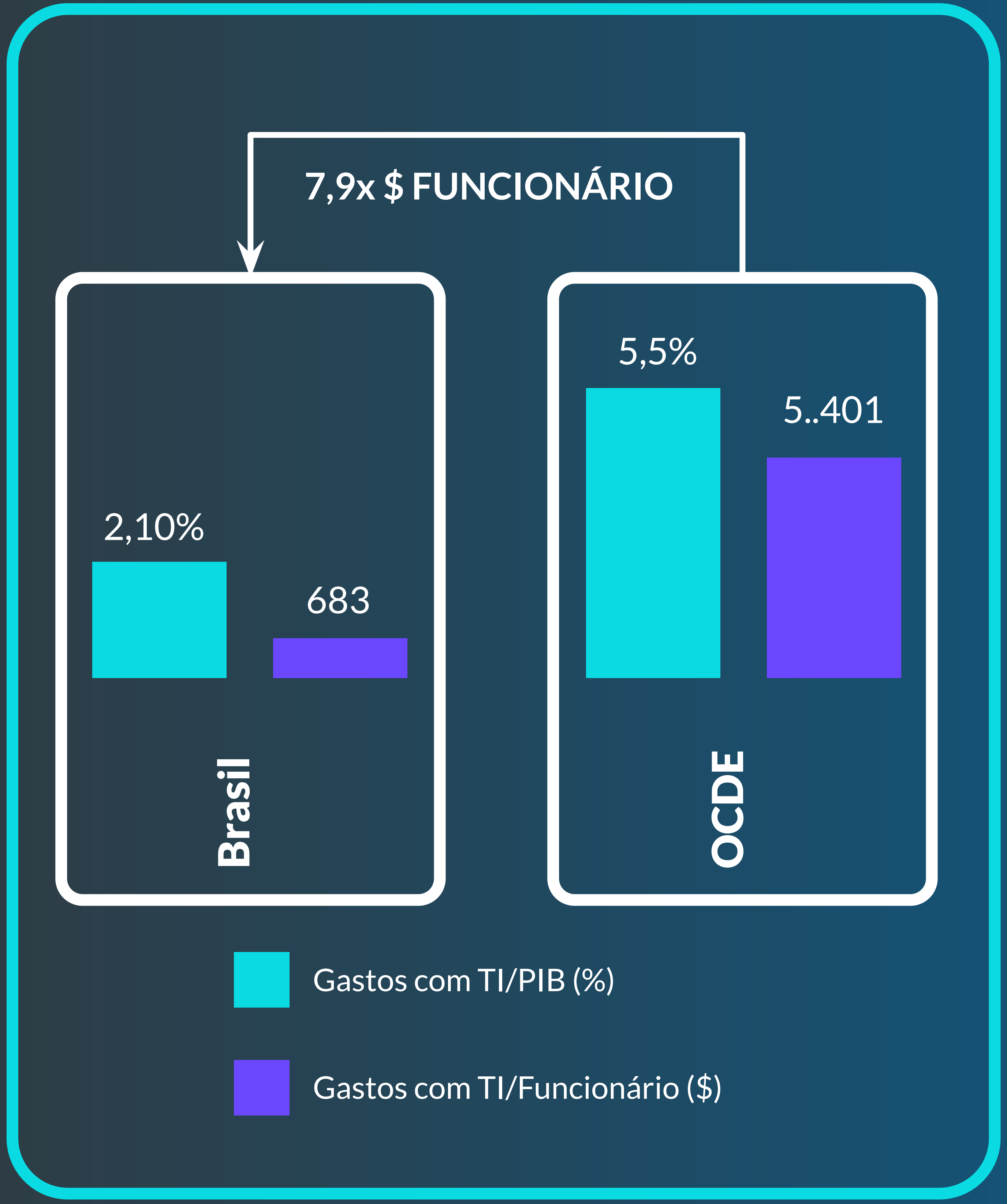
02

MERCADO ENDEREÇÁVEL

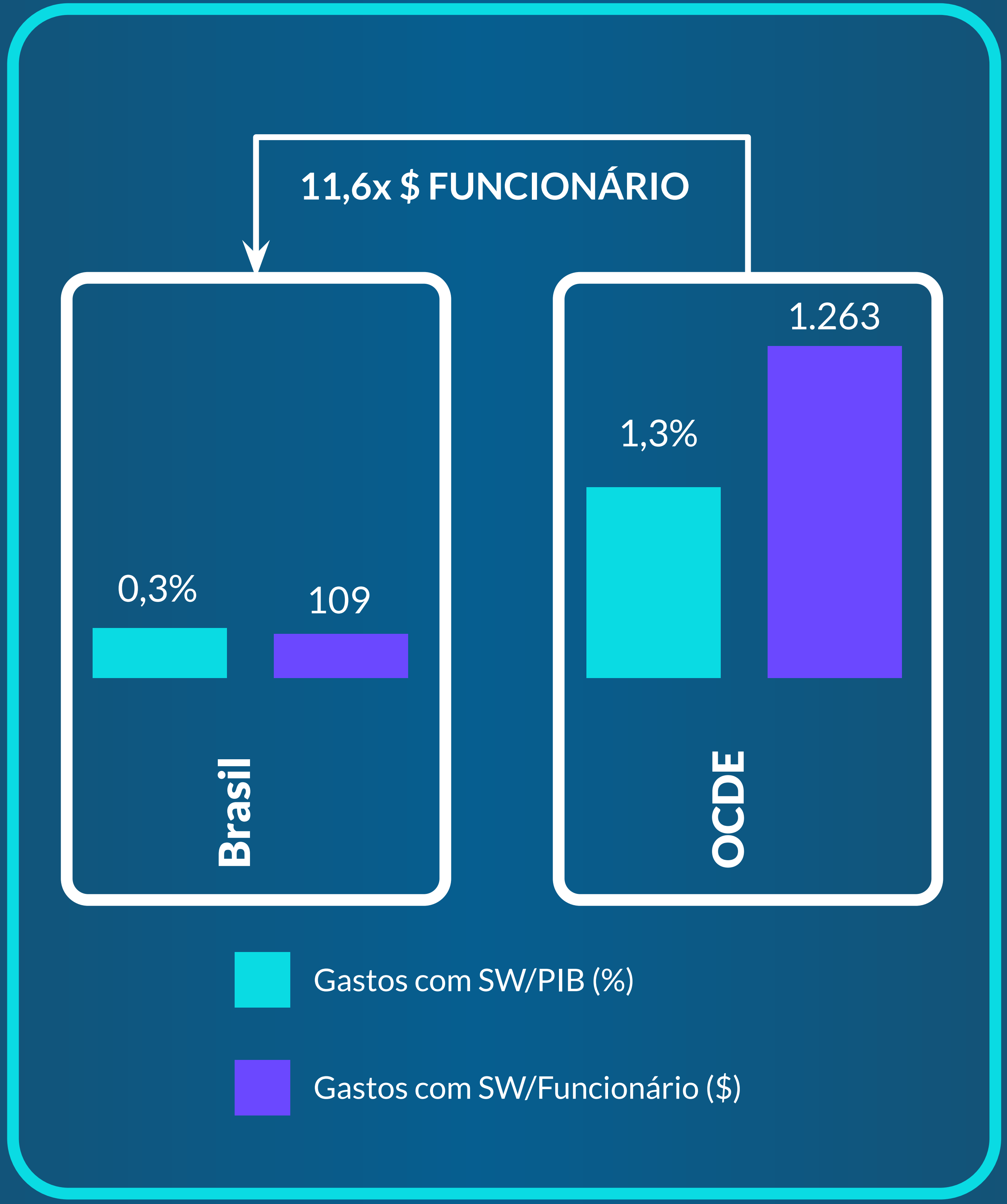
//// INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2023

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

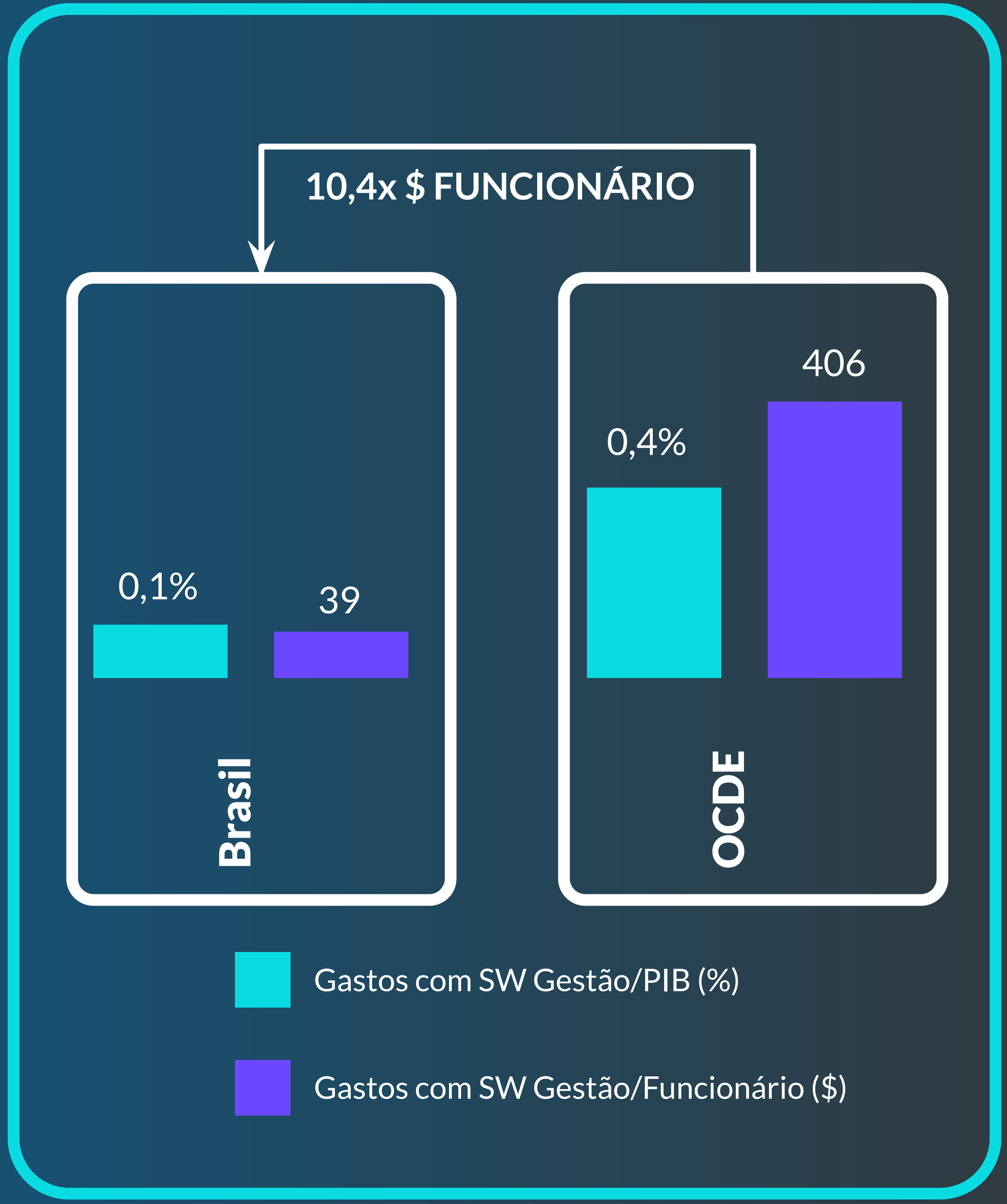
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

//// MERCADO DE SOFTWARE

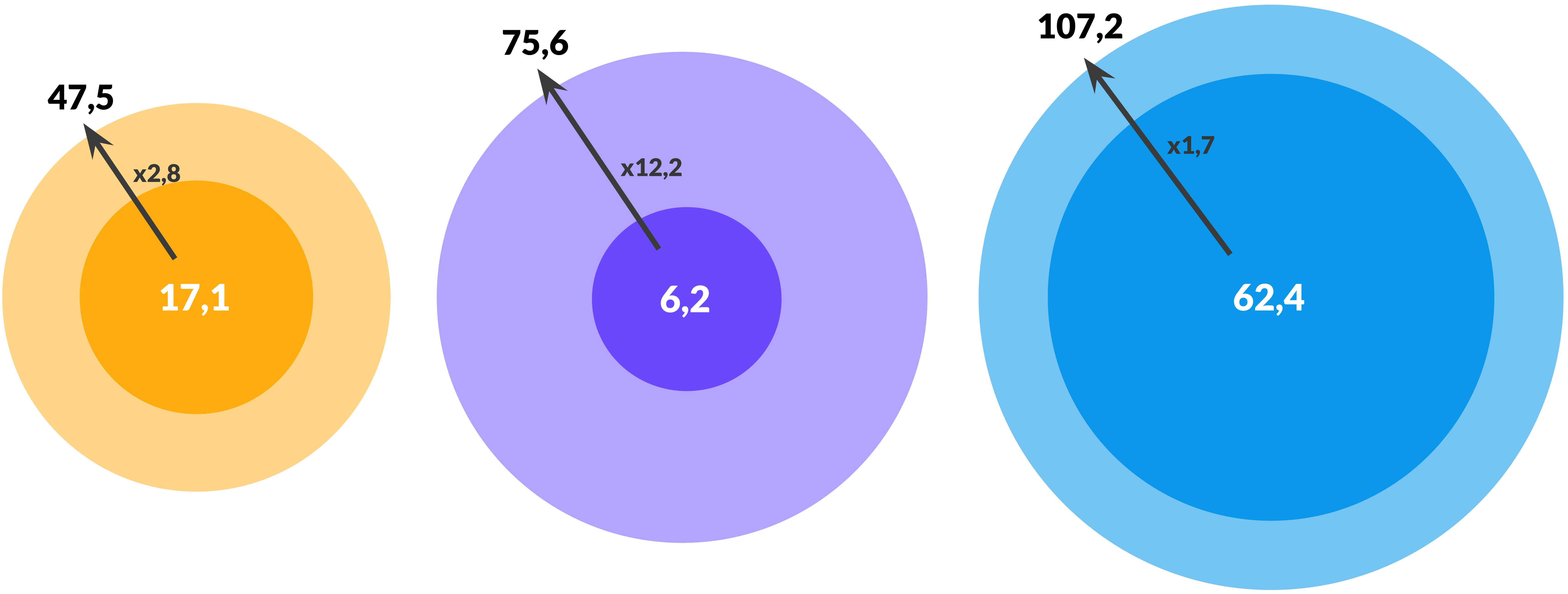
TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (*Enterprise Application Software*) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

CAGR	2013-23		2019-23	
PIB NOMINAL (1)	6,4%		8,0%	
Mercado Gestão (2)	13,2%	2X PIB NOMINAL(1)	16,2%	2X PIB NOMINAL(1)
TOTVS Gestão (3)	14,9%	+1,7 p.p. Mercado de Gestão(2)	19,1%	+2,9 p.p. Mercado de Gestão(2)
Mercado RD Station (2)	26,0%	4X PIB NOMINAL(1)	25,9%	3X PIB NOMINAL(1)
TOTVS RD Station (4)	89,8%	+64 p.p. Mercado RD Station(4)	32,9%	+7 p.p. Mercado RD Station(4)

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

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R$ bilhões)

Ecossistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x



GESTÃO

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

RD STATION

TOTVS Market Share:
5,7%
(+480 pb vs 2020)[2]

TECHFIN [3]

TOTVS Market Share:
0,4%
(+10 pb vs 2020)

🟧🟪🟦 **MERCADO ATUAL (2022)**

🟧🟪🟦 **MERCADO POTENCIAL**

Drivers de crescimento para o Mercado potencial...

1. Mercado de software - aumento da maturidade em TI das empresas brasileiras a um patamar similar à média da OCDE

2. Mercado de crédito B2B - acesso das empresas do SMB a crédito similar à média daquelas empresas que já tomam endividamento oneroso atualmente no Brasil

3. Novos mercados (Techfin e RD Station) o tamanho atual e potencial destes novos mercados indicam que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que seu crescimento seja relevante

---

Fontes: IDC, Banco Central e TOTVS Market Intelligence, respectivamente. | Notas: (1) *Market share* da TOTVS considera, além das soluções ERP Back-office e RH, Verticais e outras soluções; (2) Considera a **revisão do tamanho de mercado**, inclusive de períodos anteriores, **realizada pelo IDC que alterou o market share de 2020 de 19,4% para 14,1% em Gestão e de 4,5% para 0,9% em RD Station**; (3) O tamanho do mercado de Techfin foi proporcionalmente ajustado da métrica de receita bruta para a receita líquida de funding, que reflete melhor o spread.

03

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO MODELO DE NEGÓCIO

1

MODELO DE NEGÓCIO

Combinação de amplo mercado endereçável, alto nível de fidelização, rentabilidade e sustentabilidade da receita recorrente (SaaS) aliado ao crescimento potencial das receitas transacionais

2

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

3

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

Muito além do ERP: ecossistema de tecnologias B2B em 3 unidades de negócios - Gestão, Techfin e RD Station

4

ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

Maior consolidadora do mercado de tecnologia brasileiro: acreditamos que as aquisições são uma poderosa alavanca para a execução da nossa estratégia de fortalecimento do core business e de expansão para novos mercados

5

AGENDA ESG

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

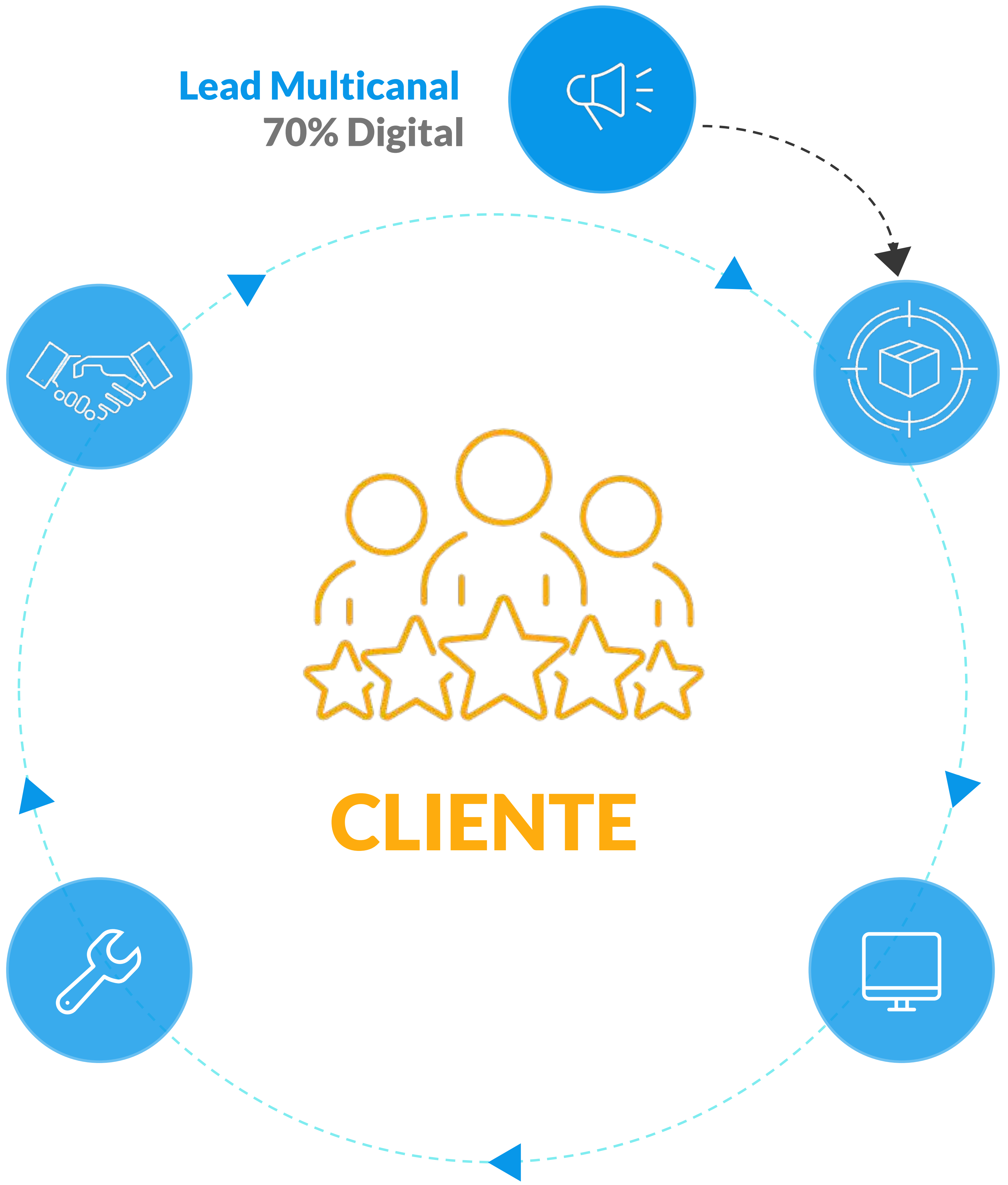
MODELO DE NEGÓCIO

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

	Previsibilidade	**Captura do Crescimento de Mercado**	**Onde estamos no P&L do Cliente**
GESTÃO Modelo Recorrente	●	◕	DGA
RD STATION Modelo Recorrente + Transacional	◕	●	Marketing & Vendas
TECHFIN Modelo Transacional	◑	●	Financeiro & Capital de Giro
TOTVS	◕	◕	DGA, Vendas, Marketing, Financeiro e Capital de Giro

MODELO DE NEGÓCIO

Presença e parceria em todas as etapas da Jornada do Cliente fortalecem a fidelização



Lead Multicanal
70% Digital

Venda
Plataforma única de distribuição e oferta ampla de produtos

Implementação Flexível
Combinação de estruturas próprias e parcerias para implementação permitem oferecer custo menor aos clientes
(+90% remota)

Suporte e Manutenção
Suporte integral por meio de equipe altamente experiente e centralizada
(+85% Digital)

CX (Customer Experience)
Força de venda especializada e incentivada a oferecer soluções de *cross-selling* e *up-selling* aos clientes atuais

Equipes locais oferecem atenção contínua aos clientes

CLIENTE

Muito além do ERP: ecossistema de 3 dimensões de negócios

- Gestão
- Techfin
- RD Station

Em 12 segmentos estratégicos da economia e para clientes de todos os portes

- Agro
- Construção
- Distribuição
- Educacional
- Financial Services
- Hospitalidade
- Jurídico
- Logística
- Manufatura
- Prestadores de Serviços
- Saúde
- Varejo

Implantação Flexível

- Cloud
- *On-premise*

Em várias mídias

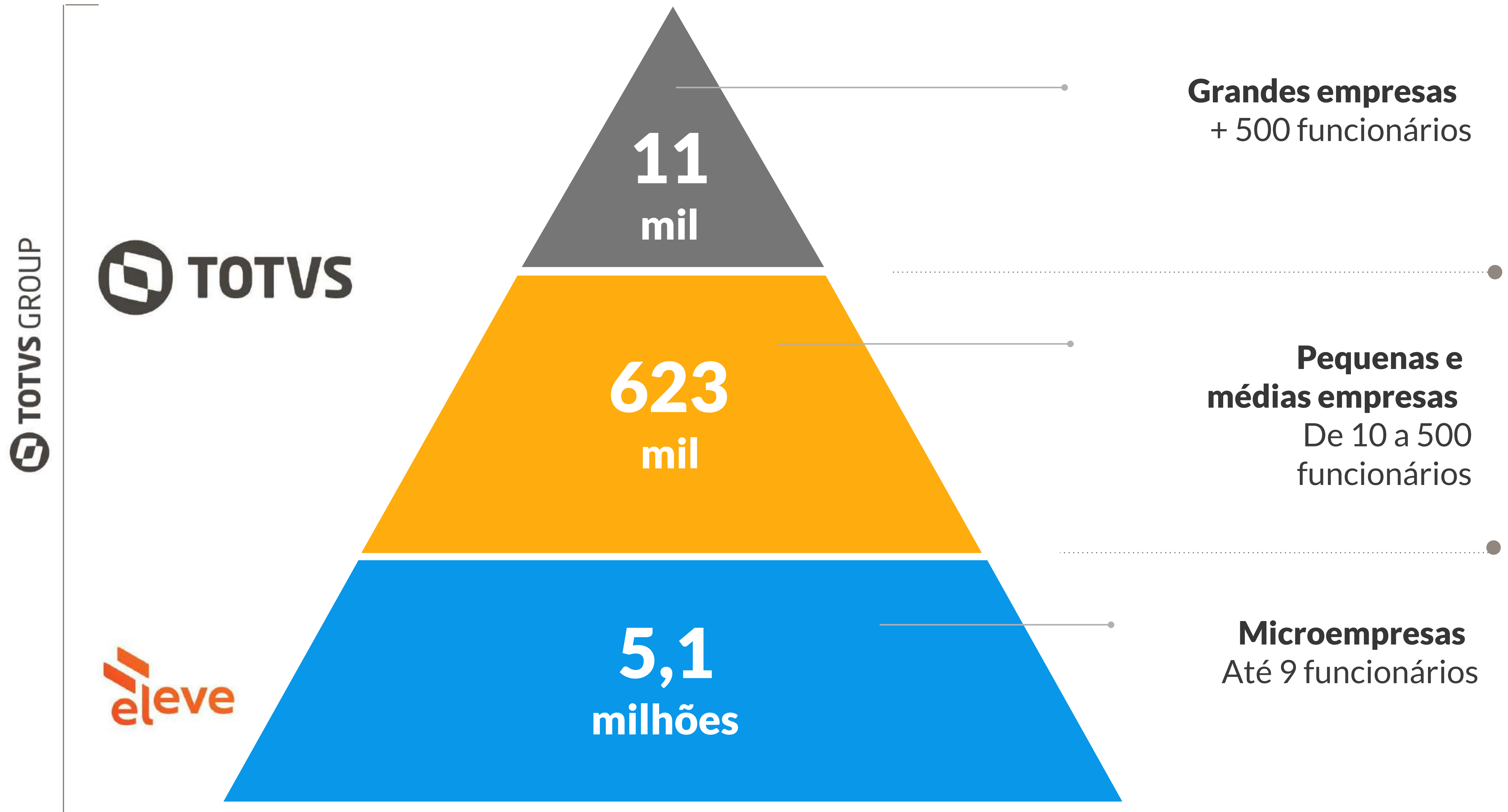
Plataformas de Distribuição

- Franquias e Filiais
- Multicanais
- Parceiros
- Força de vendas próprias
- Afiliadas
- Plataforma Digital

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

PORTE DA EMPRESA



Grandes empresas
+ 500 funcionários

Pequenas e médias empresas
De 10 a 500 funcionários

Microempresas
Até 9 funcionários

TOTAL DE EMPRESAS NO BRASIL POR PORTE

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICOS & DIGITAIS

COMO NOS RELACIONAMOS COM OS NOSSOS CLIENTES

Gestão	Techfin	RD Station
Divisão *Large Enterprise* - Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria	**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

Fonte: IBGE 2021: Cadastro Central de Empresas, Tabela 992.

ANÁLISE DE COHORT DE GESTÃO

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

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

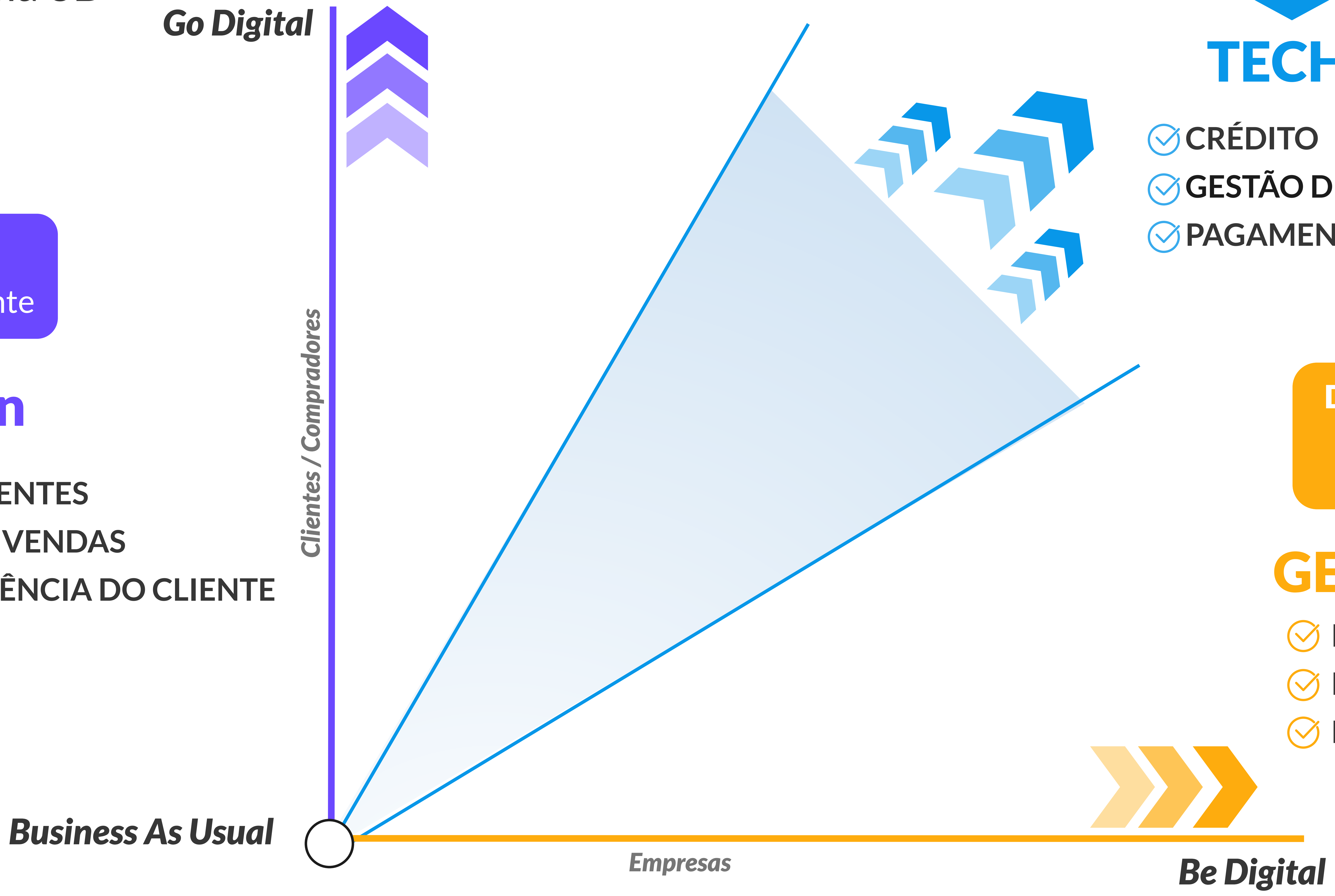
Aceleração da jornada digital de nossos clientes por meio do Ecossistema 3D

Digitalização CX

Cative e seja relevante

RD Station

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



Digitalização e Acesso Inovador ao Crédito

Exponencializando negócios novos e existentes

TECHFIN

- ✓ CRÉDITO
- ✓ GESTÃO DE CAIXA
- ✓ PAGAMENTOS

Digitalização da Companhia

Seja ágil e sólido

GESTÃO

- ✓ PROCESSOS
- ✓ PESSOAS
- ✓ PRODUTIVIDADE

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

BUSINESS UNIT DE GESTÃO

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

- ✓ Um mercado ainda não maduro, com **~30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 3,3x maior
- ✓ **A jornada de digitalização** exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core
- ✓ Mais do que simples soluções de departamento de pessoal, as **pequenas e médias empresas** estão se atualizando para a **plataforma definitiva** de gestão de capital humano

PRODUTOS & SOLUÇÕES

ERP & Suíte de RH

- **ERP Backoffice**
- **RH (HXM)**

Plataformas

- **Business Intelligence (Analytics)**
- TOTVS CAROL: **Plataforma Carol (IA e Dados)**
- TOTVS FLUIG: **Fluig (Produtividade & Colaboração)**

Soluções Verticais

- Agro
- Construção
- Distribuição
- Educacional
- Financial Services
- Hospitalidade
- Jurídico
- Logística
- Manufatura
- Prestadores de Serviços
- Saúde
- Varejo

Serviços

- **Consultoria**
- **Cloud**
- **Treinamentos**

Microempresas

eleve

Soluções para Microempresas

Fonte: Companhia

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

BUSINESS UNIT RD STATION

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES *que apoiam nossos clientes de diversos segmentos de mercado para aumentar as vendas, competitividade e desempenho*

- ✓ **Plataforma de marketing digital** que impulsiona a demanda e a geração de leads para pequenas e médias empresas
- ✓ **Exponencializando o *digital commerce*** com um modelo de *asset light* que **impulsiona o crescimento de *GMV* e *take rate*** via *full commerce*

RD STATION MARKETING
Automação e gerenciamento do Marketing Digital

RD STATION MENTOR IA
Assistente virtual treinado com dados personalizados para qualificar *leads* via chat integrado

RD STATION CRM
Controle de processos para impulsionar as vendas

RD STATION CONVERSAS por Tallos
Automação do atendimento para vender mais

exact sales por RD STATION
Aumento na eficiência comercial

lexos
Controle das vendas realizadas por lojas virtuais e marketplaces

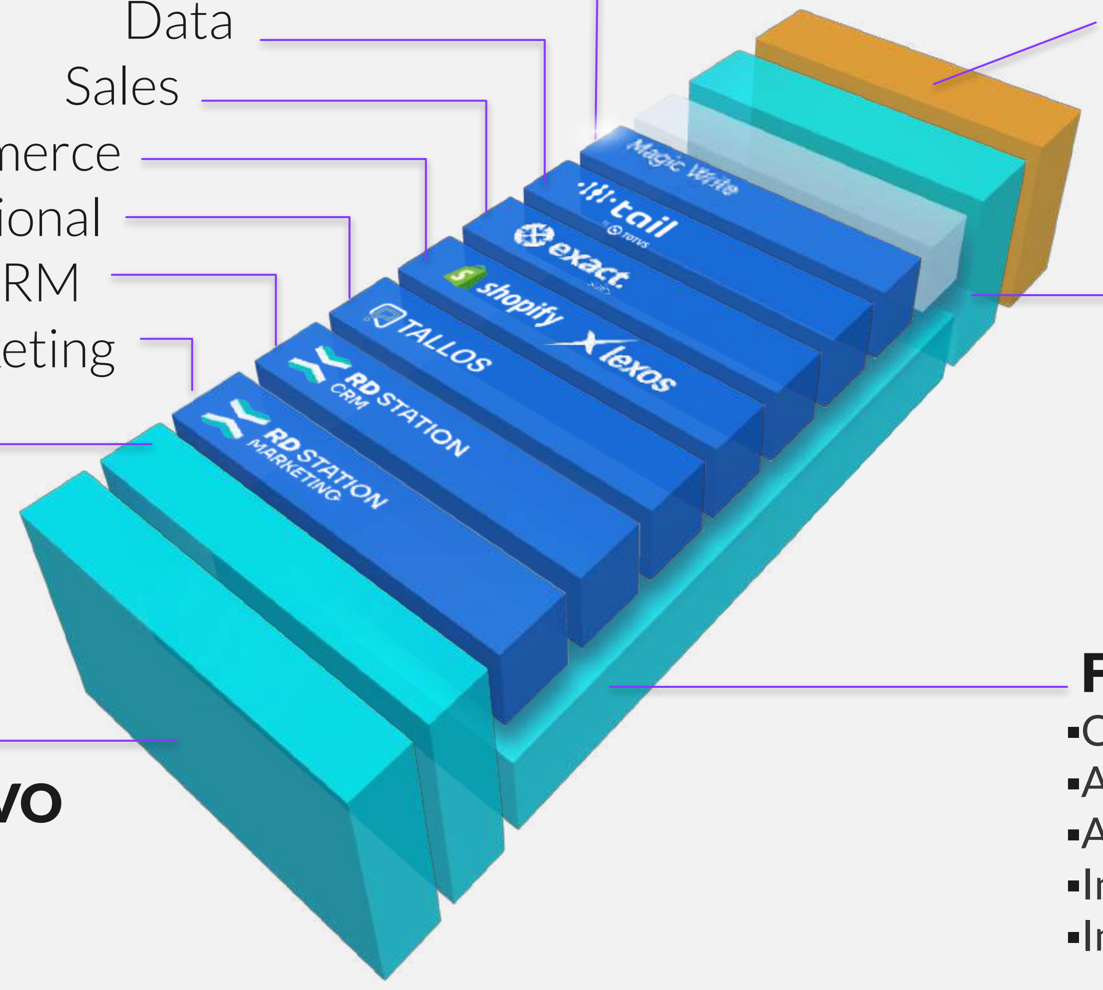
shopify
Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja virtual

Fonte: Companhia

PRODUTOS & SOLUÇÕES

MARKETING DIGITAL + **VENDAS/ DIGITAL COMMERCE** + **EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**

PLATAFORMA RD STATION



AI

Data

Sales

Commerce

Conversational

RD CRM

RD Marketing

MAIS PARCEIROS

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

OUTBOUND CORPORATIVO

ECOSYSTEM
- Public Integrations
- Public APIs
- App Store

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

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

BUSINESS UNIT TECHFIN

JORNADA ÚNICA | ERP BANKING

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

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

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

PRAZO
Prolongue seu prazo de pagamentos

VENDAS
Venda mais ao oferecer soluções de crédito ao seu cliente

CRÉDITO
Crédito rápido e simples para a sua empresa

BENEFÍCIOS
Simplifique a gestão do RH frente ao crédito consignado

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

Fonte: 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$3,4 bilhões

Crescimento associado a uma maior eficiência

Fonte: Companhia

CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 BUSINESS UNITS

***M&As Enterprise Value* : +R$3,7 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
Feedz by TOTVS
Set/2022

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

Human capital management
ahgora
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
varejonline
Nov/2023

Racional
Ampliar a construção de uma Suite Varejo completa, com foco na transformação da gestão de varejistas

TECHFIN

Crédito B2B
Supplier
Out/2019

Racional
Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Plataforma digital de serviços financeiros
TOTVS + Itaú
Abr/2022

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

RD STATION

Marketing Digital
RD STATION
Mar/2021

Racional
O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

Conversational commerce
TALLOS
Ago/2022

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

E-commerce
shopify
Mai/2023

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

Digital-commerce
lexos — Mai/2023
exact sales por RD STATION — Jun/2023

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

▨ M&A ☐ Parcerias

Fonte: Companhia

GOVERNANÇA

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
Fundador da TOTVS , Presidente do Conselho da Brasscom e Membro do Conselho Curador da A.C. Camargo Cancer Center e Mendelics

Maria Letícia Costa

Vice-Presidente Membro Independente
Membro dos Conselhos da Auren Energia, Localiza, Mapfre, Dasa e Sócia da SLP Consultoria e Treinamento

Edson Georges Nassar

Membro Independente
Membro do Conselho da BIPAR, Membro do Conselho Consultivo da Lighthouse e Consultor Independente da Cresol

Gilberto Mifano

Membro Independente
Membro dos conselhos da Construtora Pacaembu e Natura, Membro do Conselho Fiscal da Arapyaú e Conexão Povos da Floresta e Conselheiro Consultivo da Pragma

Guilherme Stocco Filho

Membro Independente
Membro dos conselhos da Vinci Partners e Cadastra Marketing Digital e Co-fundador da Futurum Capital

Ana Claudia Reis

Membro Independente
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat

Membro Independente
Diretora Sênior de Investimentos LatAm da CPP Investments e Membro dos conselhos da Equatorial Energia e LAVCA

COMITÊS DE 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)

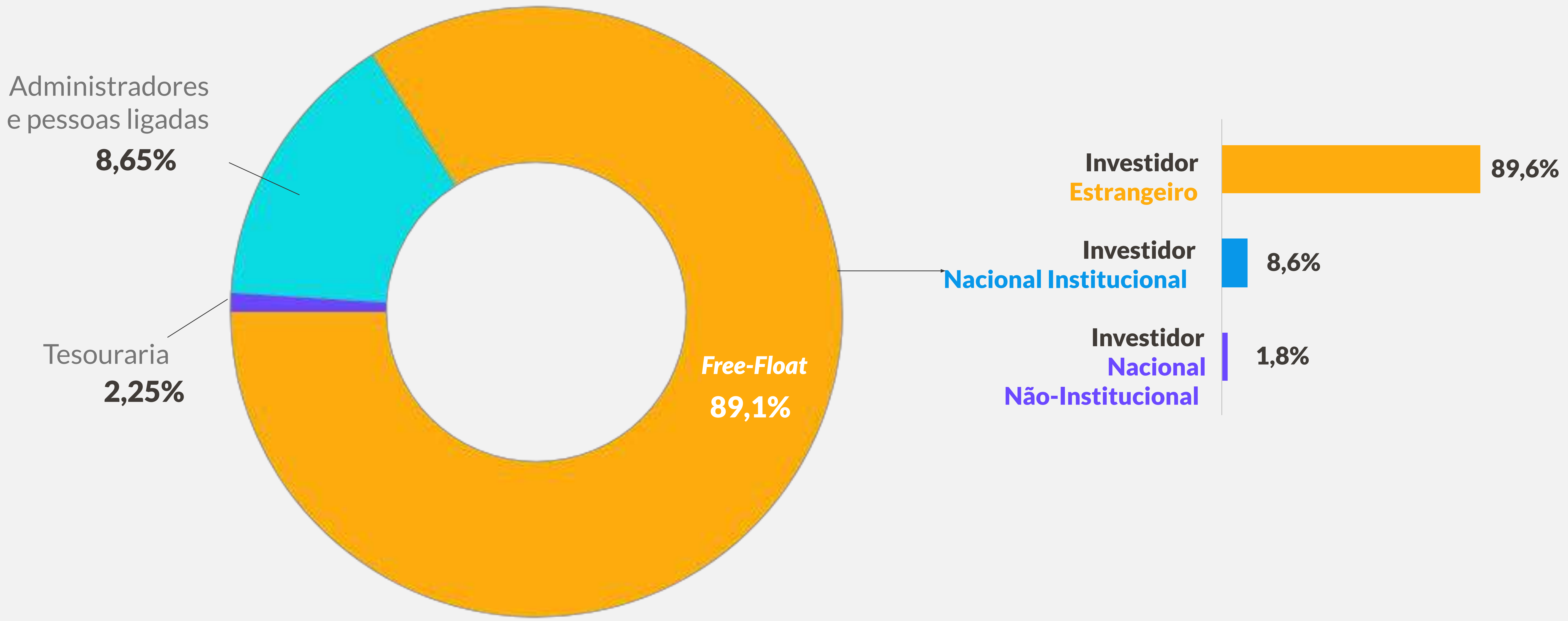
Acompanha a adoção de boas práticas de ESG, seleciona e indica membros para o Conselho e seus Comitês, bem como avalia sua independência

Estratégia (CE)

Analisa e discute as principais diretrizes do Planejamento Estratégico, incluindo a estratégia de ESG e de M&A da Companhia

GOVERNANÇA

Estrutura acionária: True Corporation*



**Em 31 de dezembro de 2024*

INVESTIMENTO SOCIAL

A TOTVS É MANTENEDORA DO IOS E ACREDITA QUE O INVESTIMENTO SOCIAL TRANSFORMA

IOS INSTITUTO DA OPORTUNIDADE SOCIAL

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

thedotgood.

11º Brasil

149º Global

+47 MIL
Formados nos últimos 27 anos

2.200
Média de alunos atendidos

1.800
Formados nos cursos do IOS

1.407
Alunos empregados

59%
Aumento na renda das famílias

CULTURA #SOMOSTOTVERS
define a nossa essência

VALORIZAMOS GENTE BOA QUE É BOA GENTE

SOMOS MOVIDOS POR RESULTADOS

INVESTIMOS NA TECNOLOGIA QUE VIABILIZA

CONSTRUÍMOS RELAÇÕES DE LONGO PRAZO COM NOSSOS CLIENTES

QUANDO COLABORAMOS SOMOS MAIS FORTES

Por localização geográfica (unidades próprias)

11.342 no Brasil

307 no exterior
ARG MEX USA COL

Por gênero

61% 39%

Por posições de liderança

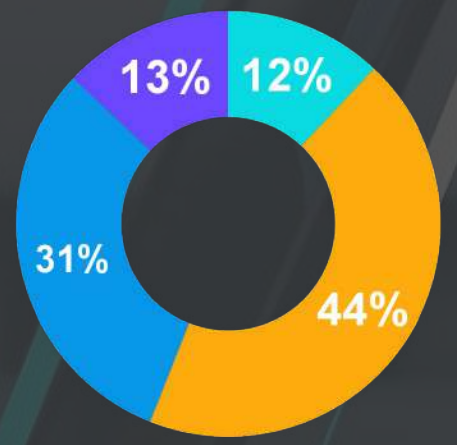
62% 38%

Por geração

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

Por atividade desempenhada

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



Dados consolidados de 31/12/2023.

04

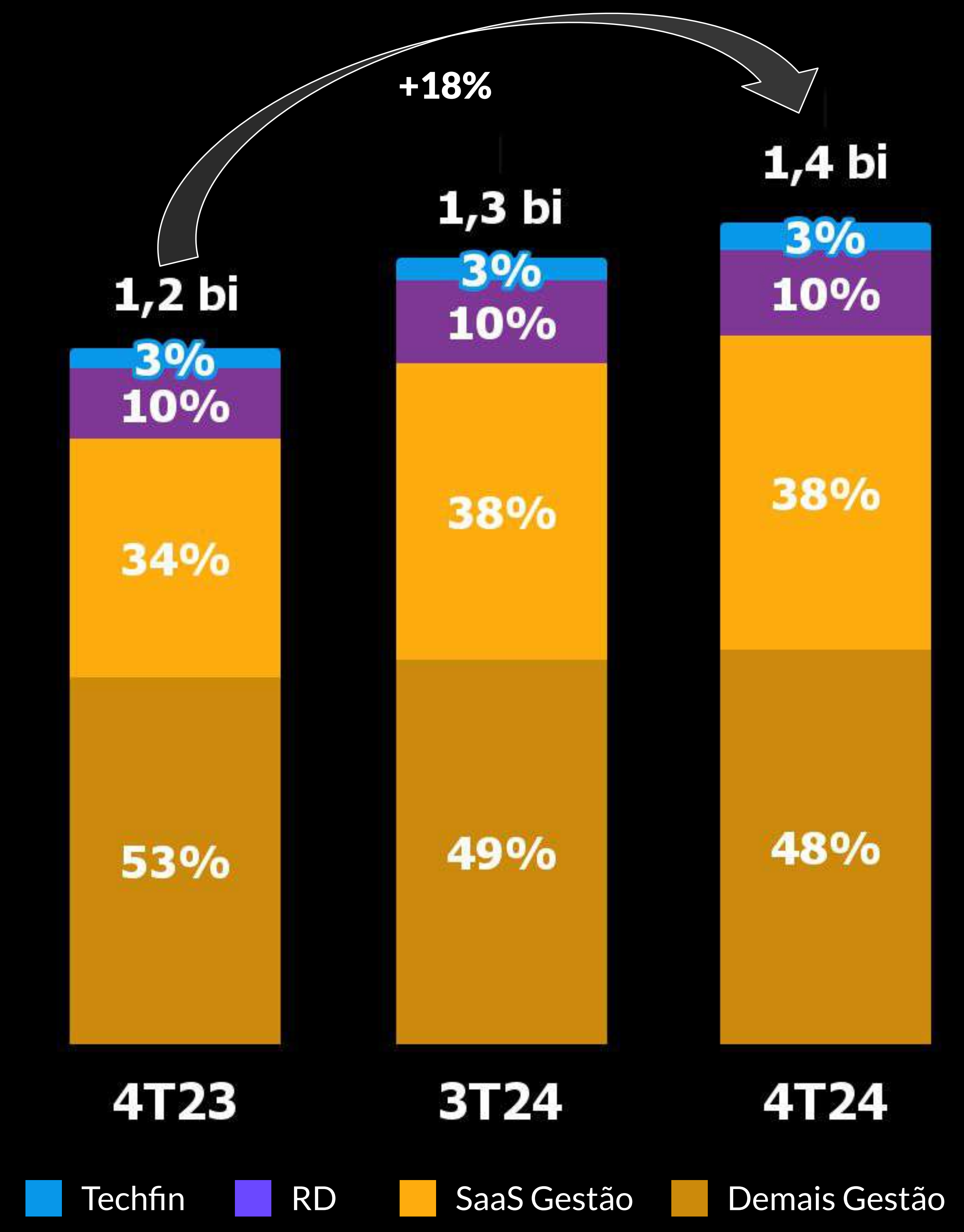
RESULTADOS TRIMESTRAIS

4T24

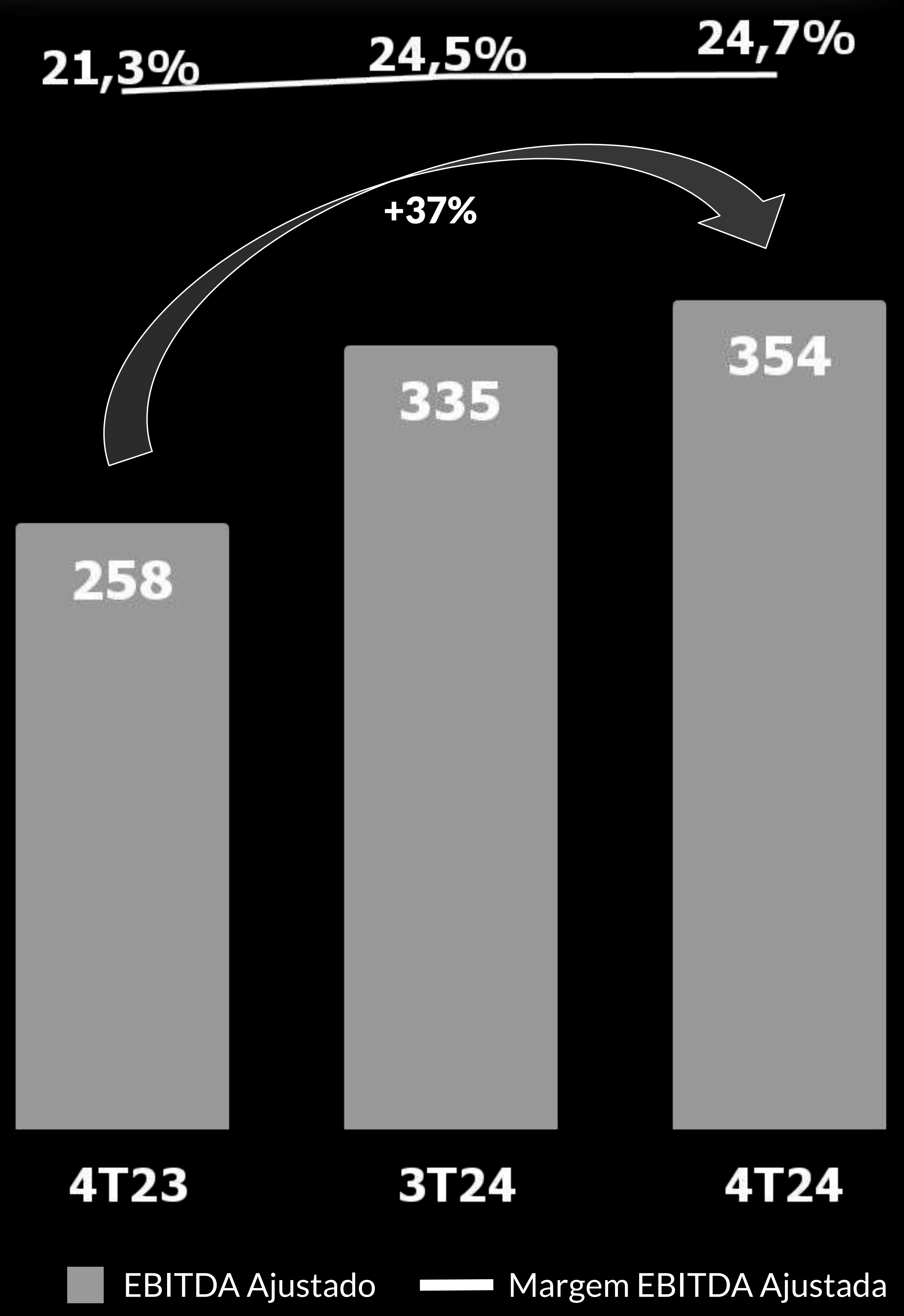
4T24 - RESULTADOS CONSOLIDADOS (R$MM)

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

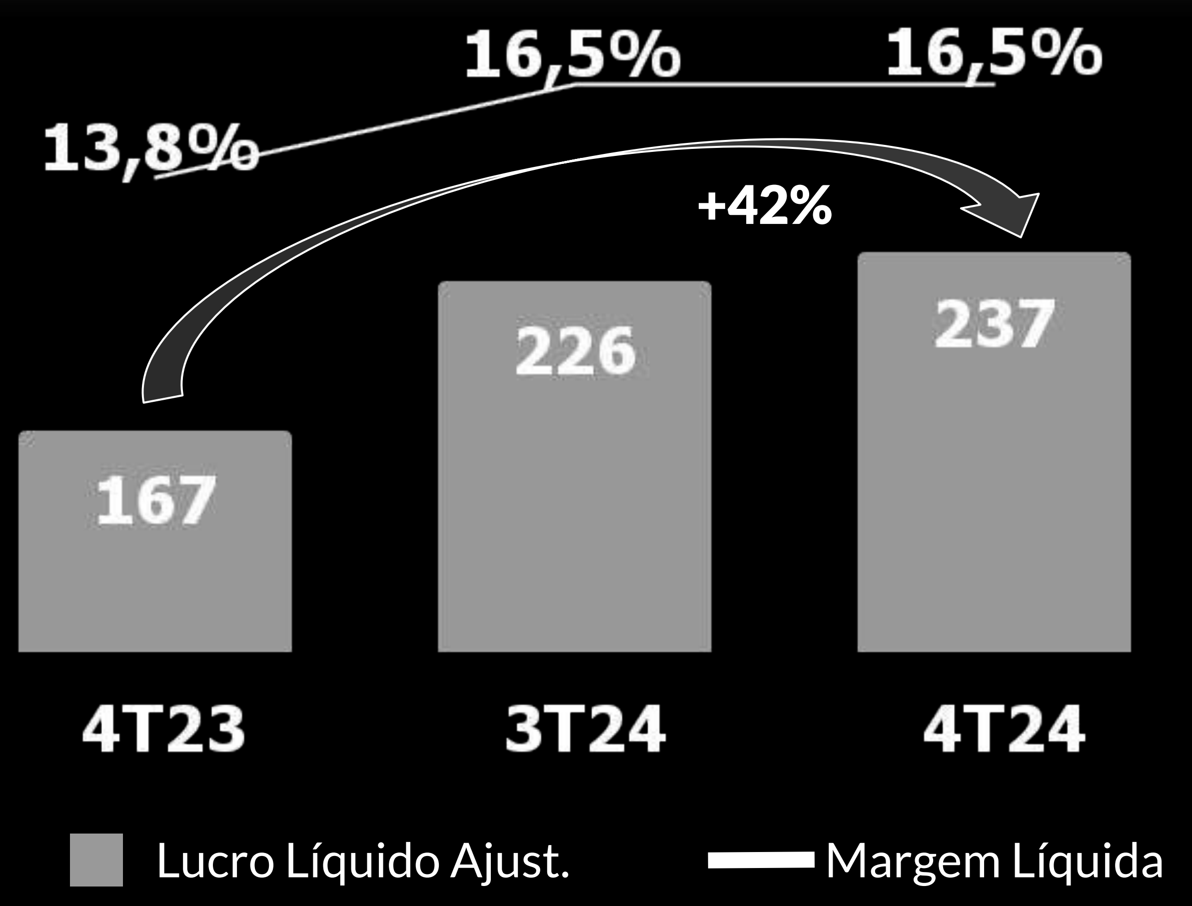
RECEITA LÍQUIDA (1)



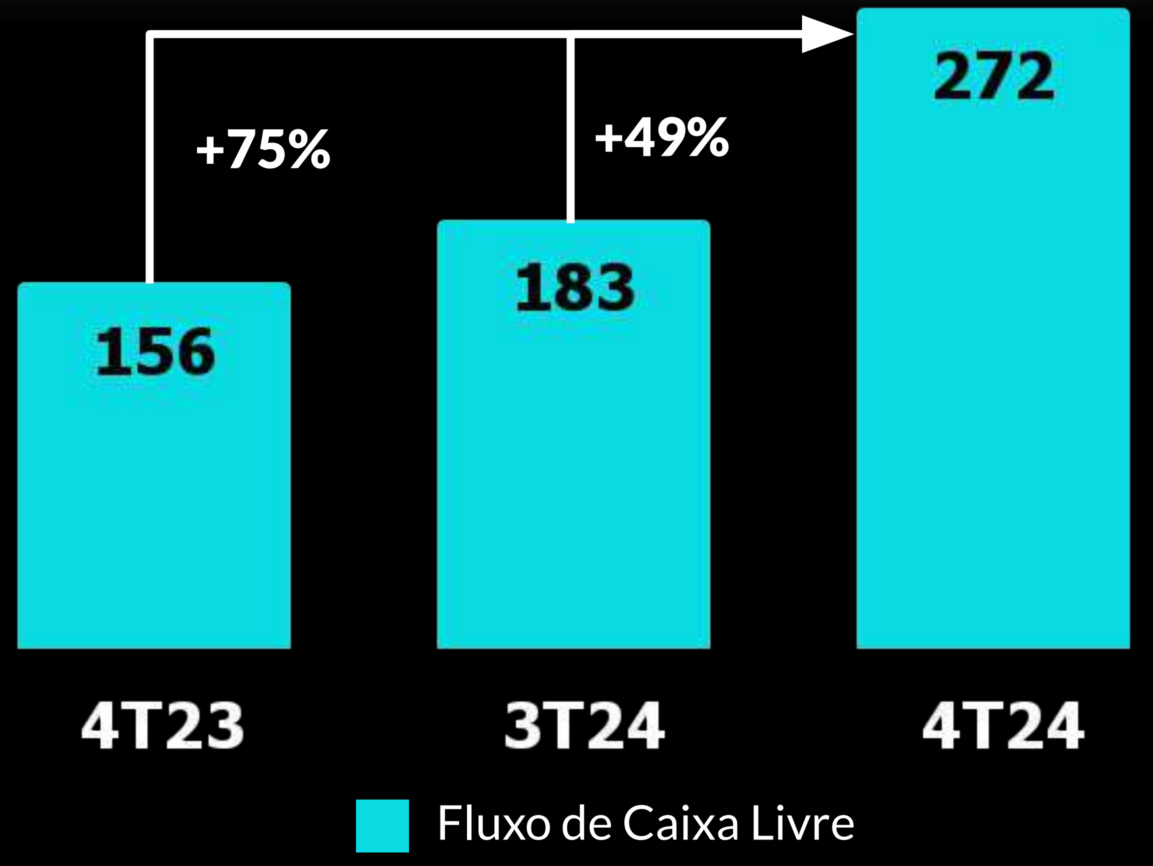
EBITDA (2)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO



FLUXO DE CAIXA LIVRE



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

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

4T24 - GESTÃO

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

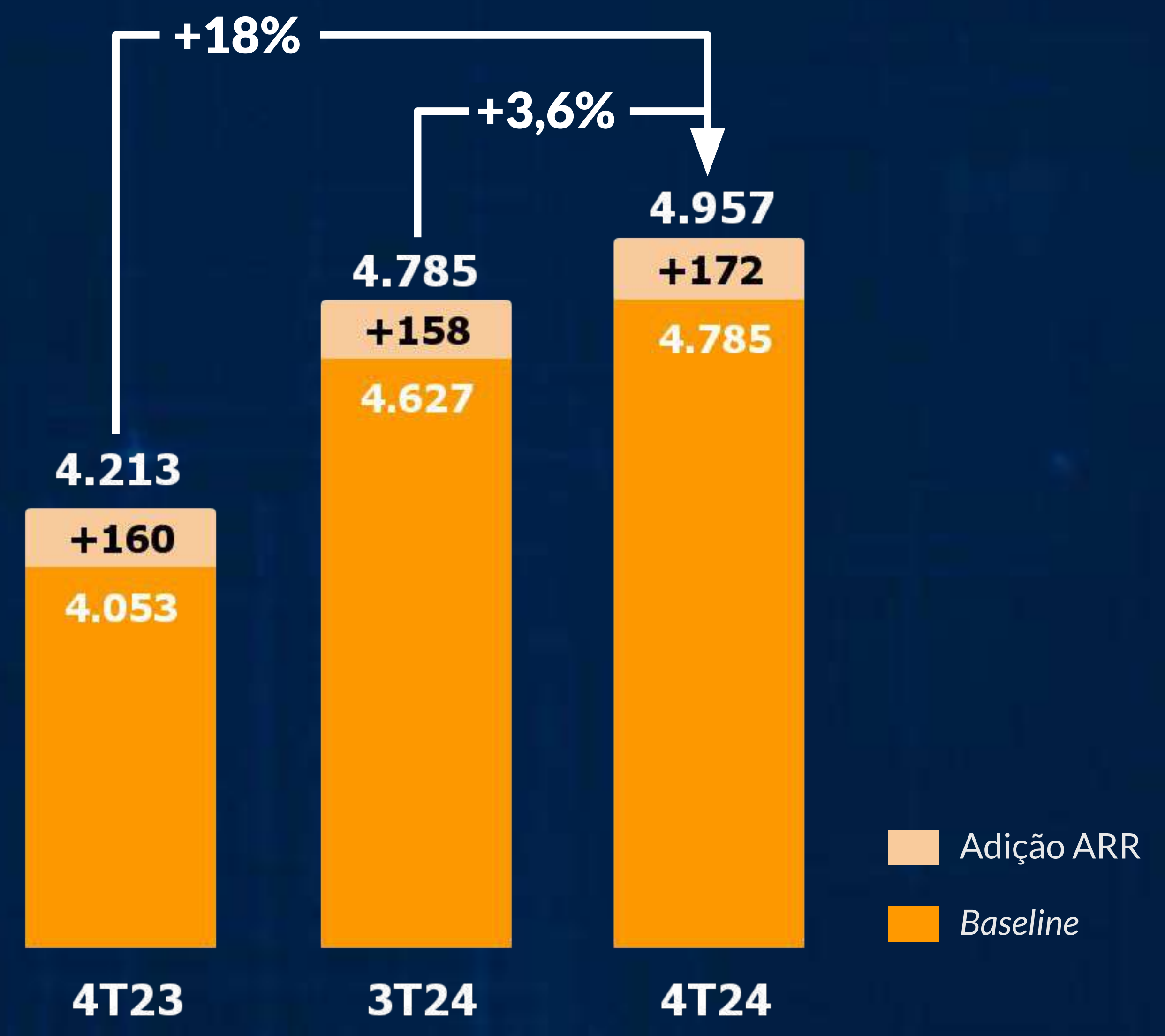
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

R$ 172 MM

TAXA DE RETENÇÃO

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

ARR (R$MM)



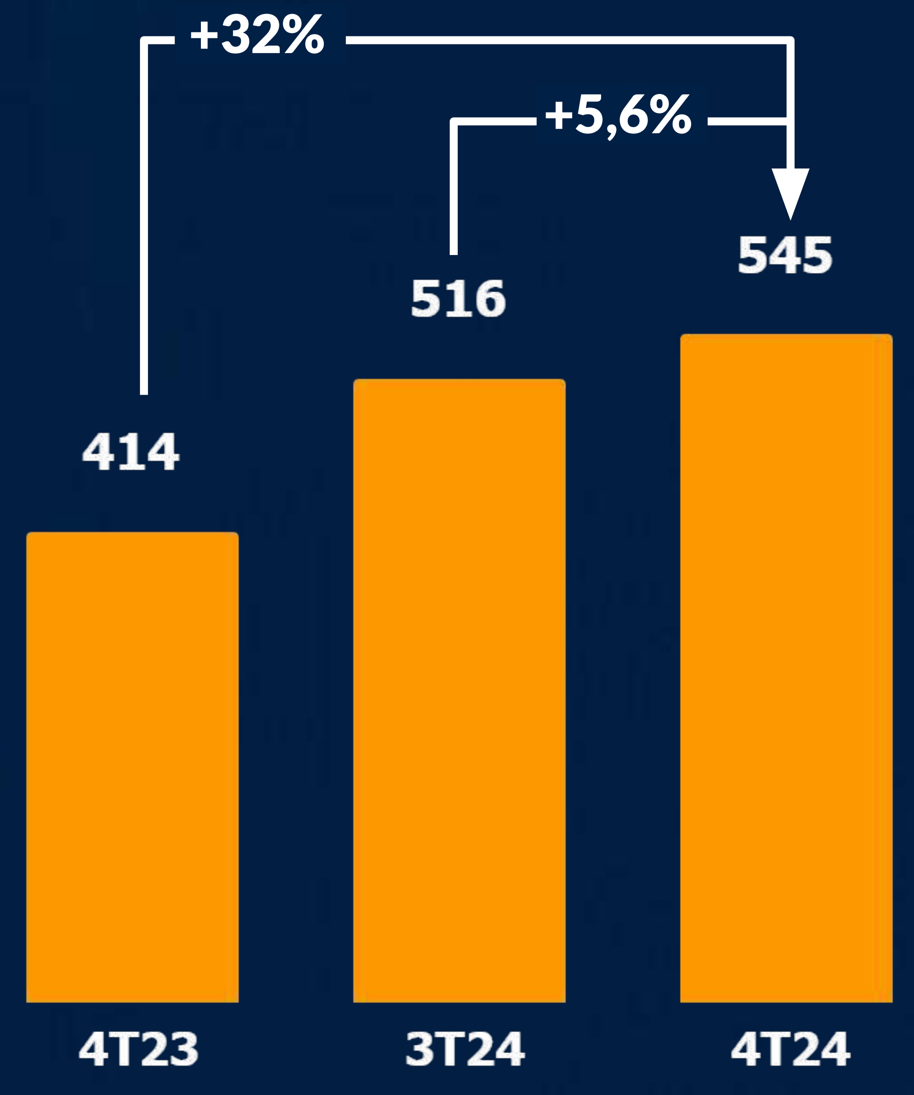
RECEITA RECORRENTE

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

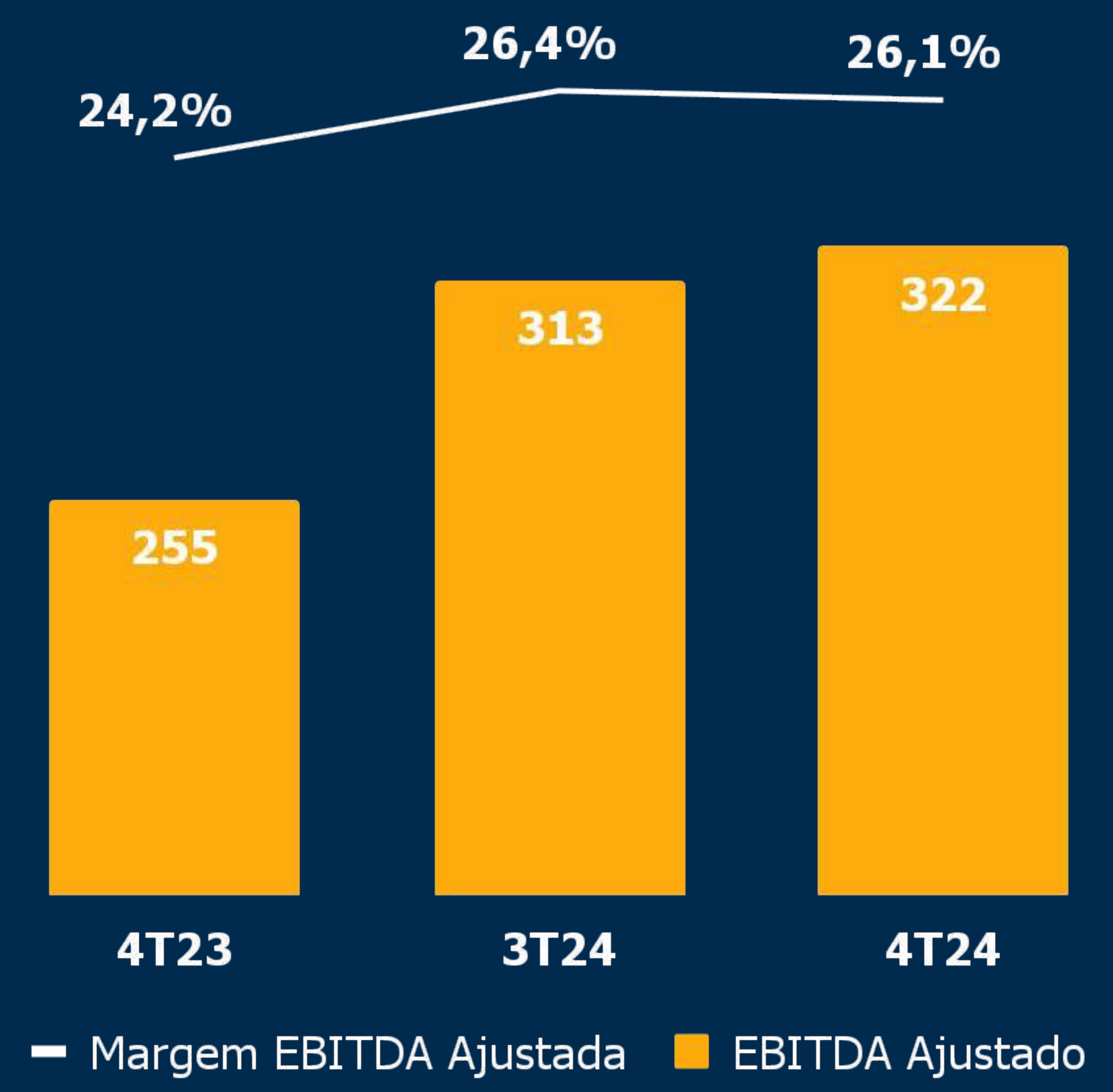
% da Receita Recorrente: **89%**

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

SaaS (R$MM)



EBITDA Ajustado (R$ MM)

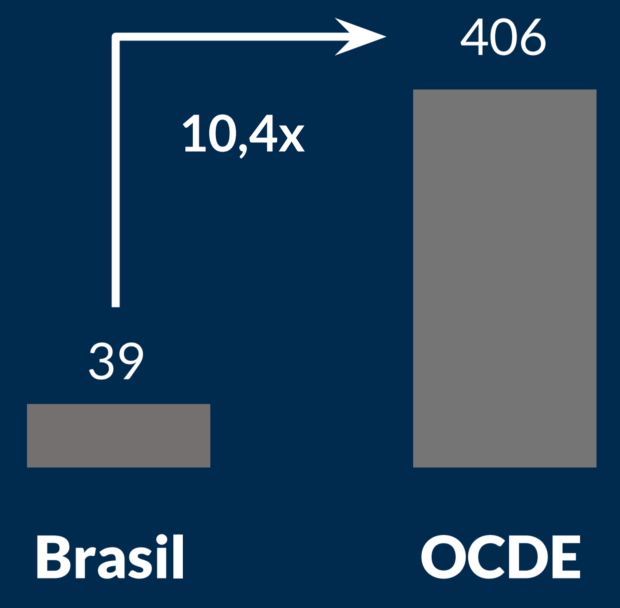


- Impulsionado pelo sequencial avanço da receita recorrente, pela convergência do IGP-M ao IPCA e pelo avanço na integração de aquisições recentes, que reduziram inicialmente a margem média de Gestão. O EBITDA Ajustado de Gestão no 4T24 apresentou nova evolução na rentabilidade neste trimestre.

4T24 - GESTÃO

MERCADO: Pouco digitalizado, porém com alto crescimento

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



CAGR 2013-23

PIB Nominal	6,4%
	2x
Mercado de Gestão	13,2%
	+1,7 pp
Receita TOTVS	14,9%

+

RELEVÂNCIA: Amplo Portfólio para mercado endereçável diversificado

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

ERP Backoffice

RH (HXM)

T-Cloud

Soluções Verticalizadas

TOTVS CAROL

IA e Dados

+

PRESENÇA: Modelo de Distribuição e Entrega difícil de ser replicado

Combinação Canais Digitais + Físicos

Com presença cada vez Maior

=

23 TRIMESTRES Crescimento de 2 dígitos

Cohort com LTV incalculável

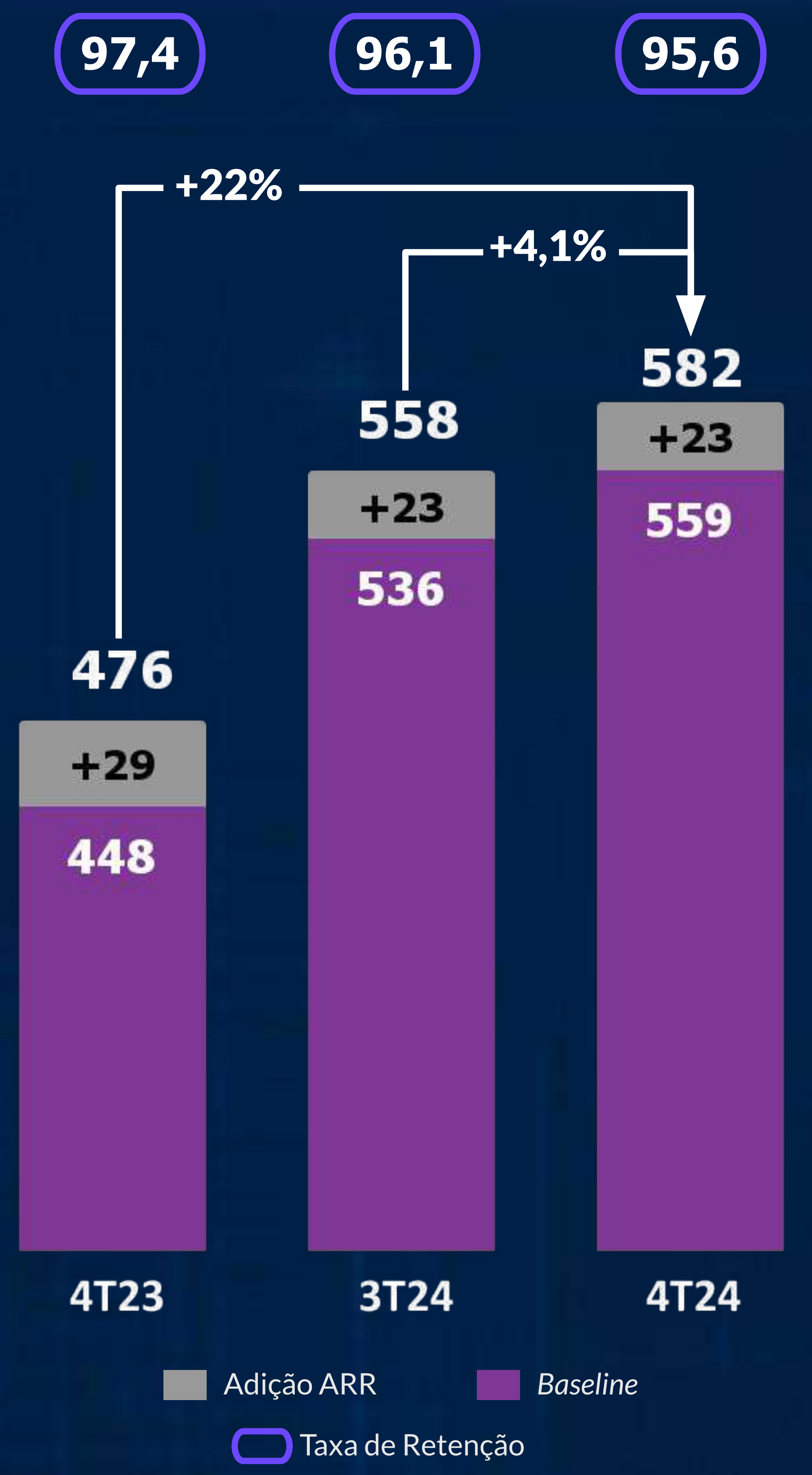
---

[1] Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

4T24 - RD Station

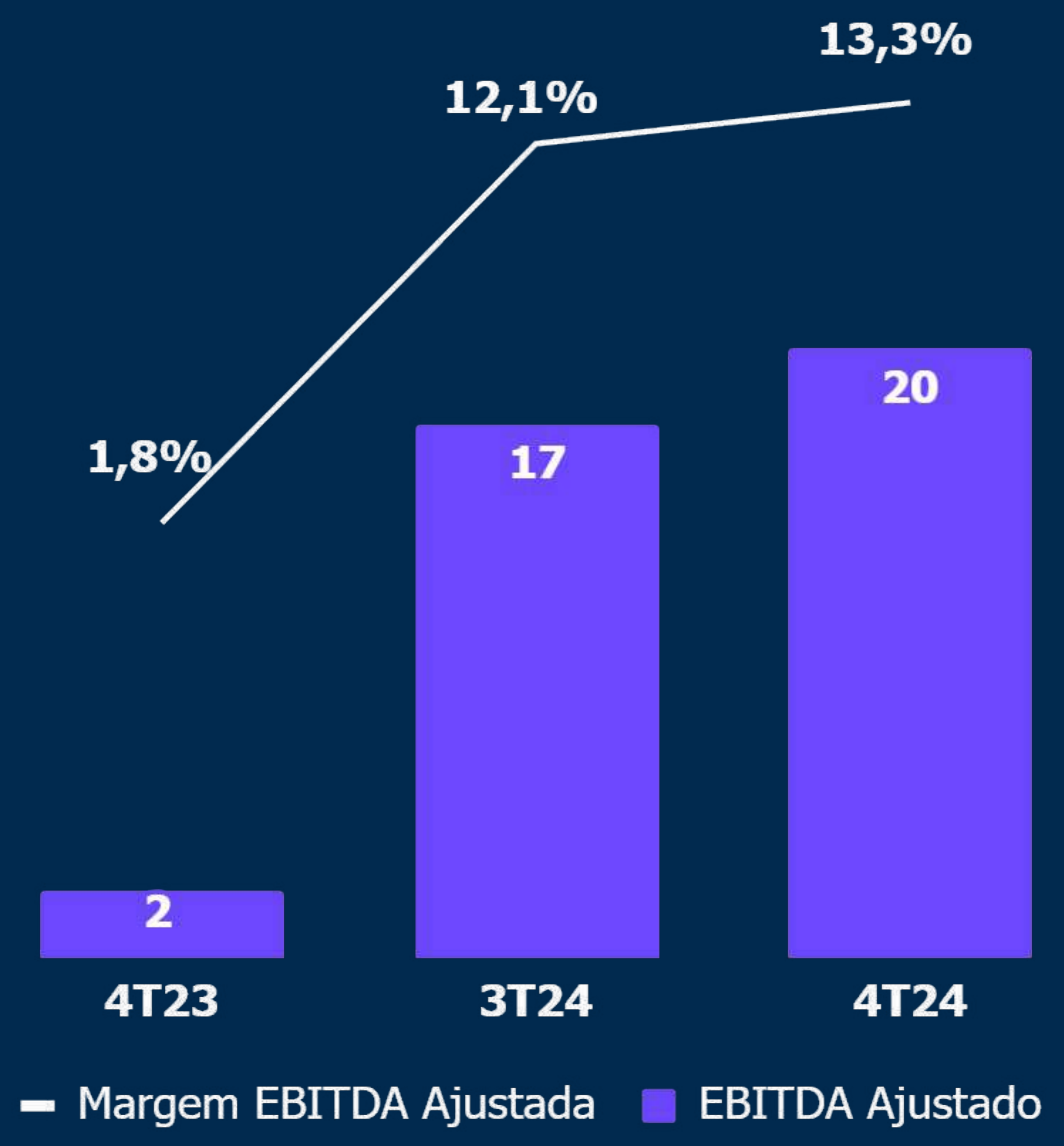
Crescimento de Receita com unit economics que resultaram em ***Margem de 2 dígitos***
e EBITDA do 4T24 maior que o acumualdo do ano de 2023

ARR (R$MM) e TAXA DE RETENÇÃO



RECEITA LÍQUIDA (R$MM)

EBITDA Ajustado (R$ MM)



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

4T24 - RD Station

RD Station

Antes da TOTVS

- Mono-Canal de vendas > Inbound
- Mono-Produto
- ICP (Ideal Customer Profile) concentrado em clientes menores

RD + GESTÃO

Integração Comercial e de Produtos

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

✓ Multi-Produto dentro da unidade de negócio RD

✓ Multi-Clientes ICP cada vez mais diversificado

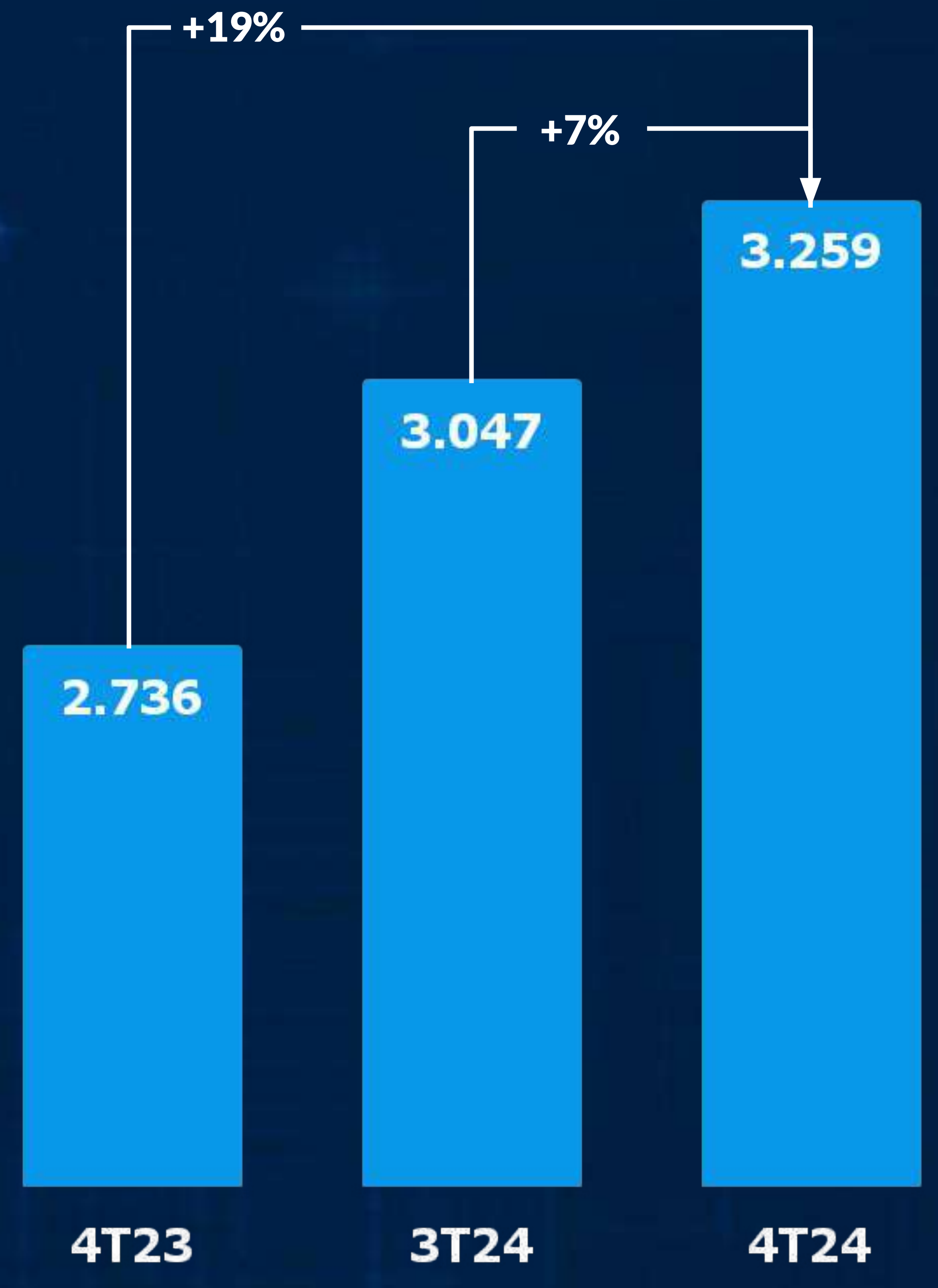
Multi-Produto RD + Gestão

Acelerar a jornada integrada de produto com a TOTVS

//// 4T24 - TECHFIN

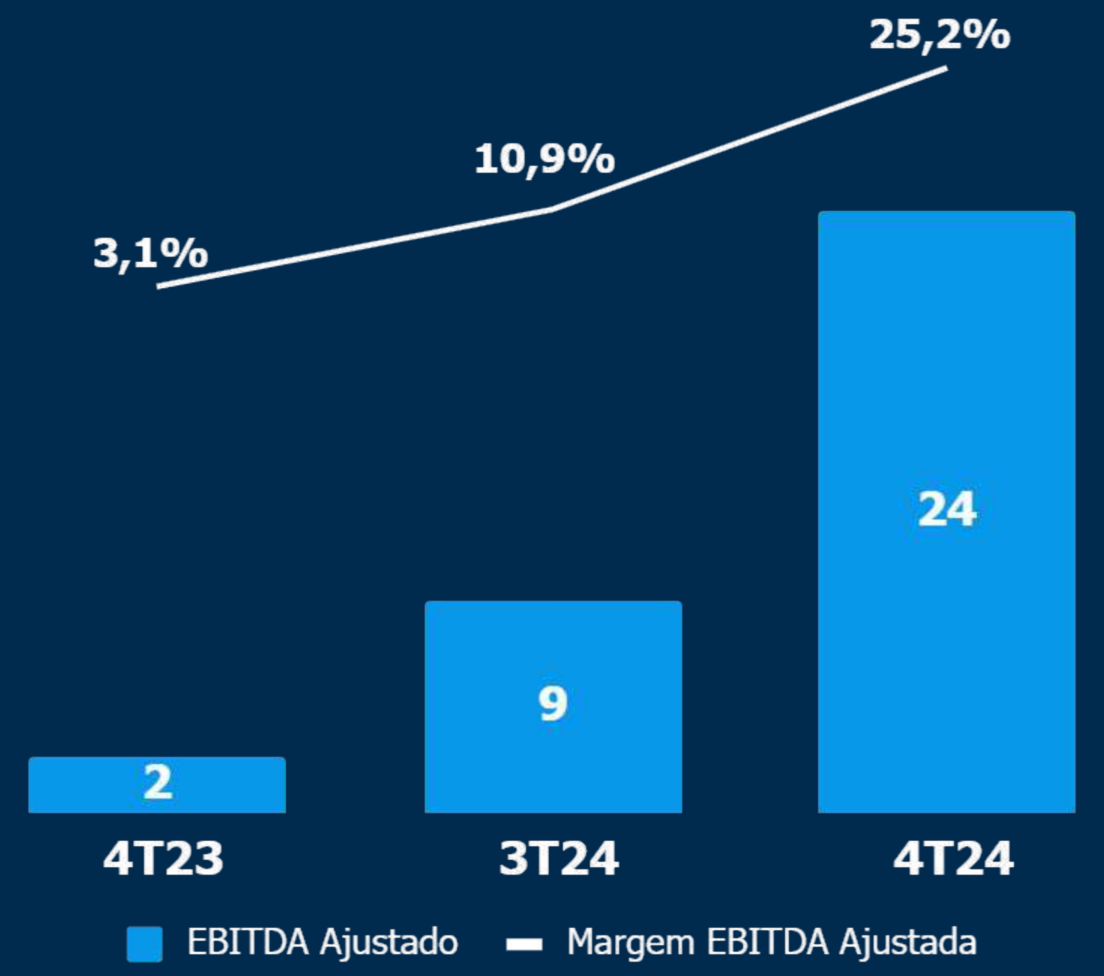
*O EBITDA do 4T24 reforça a visão de que **Techfin já atravessou o ponto de inflexão da curva "J" de rentabilidade***

Produção de Crédito (R$MM)



Receita Líquida de Funding (R$MM)

EBITDA Ajustado (R$ MM)



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

PESSOAS + DESTAQUES DE 2024

Governança Ética e Responsável

FitchRatings

Reafirmação do rating AA+(bra)

MSCI

Liderança em gestão de riscos e oportunidades, com score AA

ISS

Score 1, nível de mais baixo risco

Pessoas

Great Place To Work® Certificada 2024 BRASIL

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

IGPTW B3

IDIVERSA B3

ICO2 B3

Reputação e Imagem

KANTAR

Entre as 50 marcas mais valiosas do Brasil

Prêmio VALOR INOVAÇÃO Brasil 2024 10 ANOS

Entre as 150 empresas mais inovadoras

thedotgood.

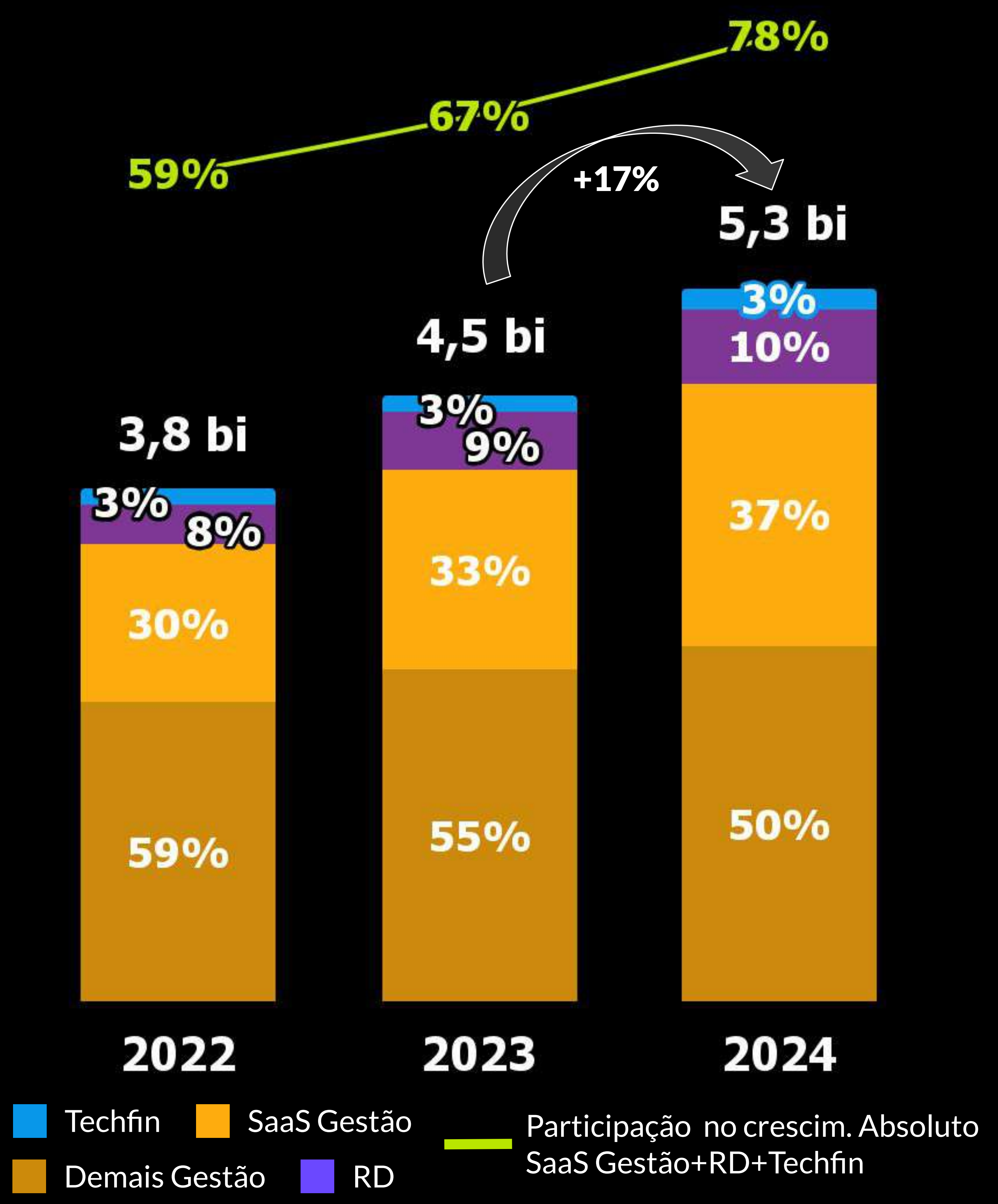
Entre as 200 melhores organizações sociais do mundo

IOS INSTITUTO DA OPORTUNIDADE SOCIAL

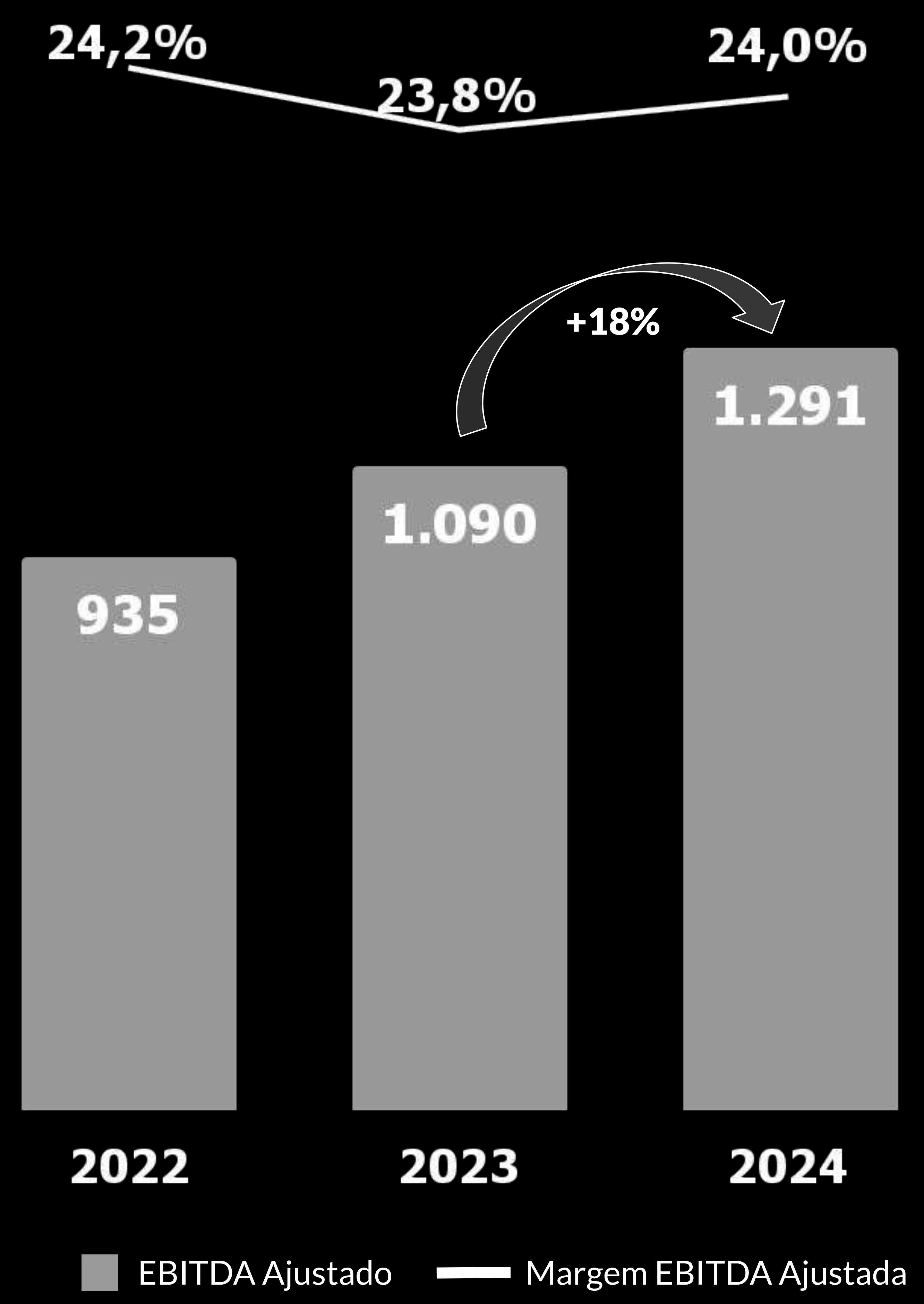
2024 - MENSAGEM FINAL

O ano de 2024 consolidou uma virada na rentabilidade da Companhia

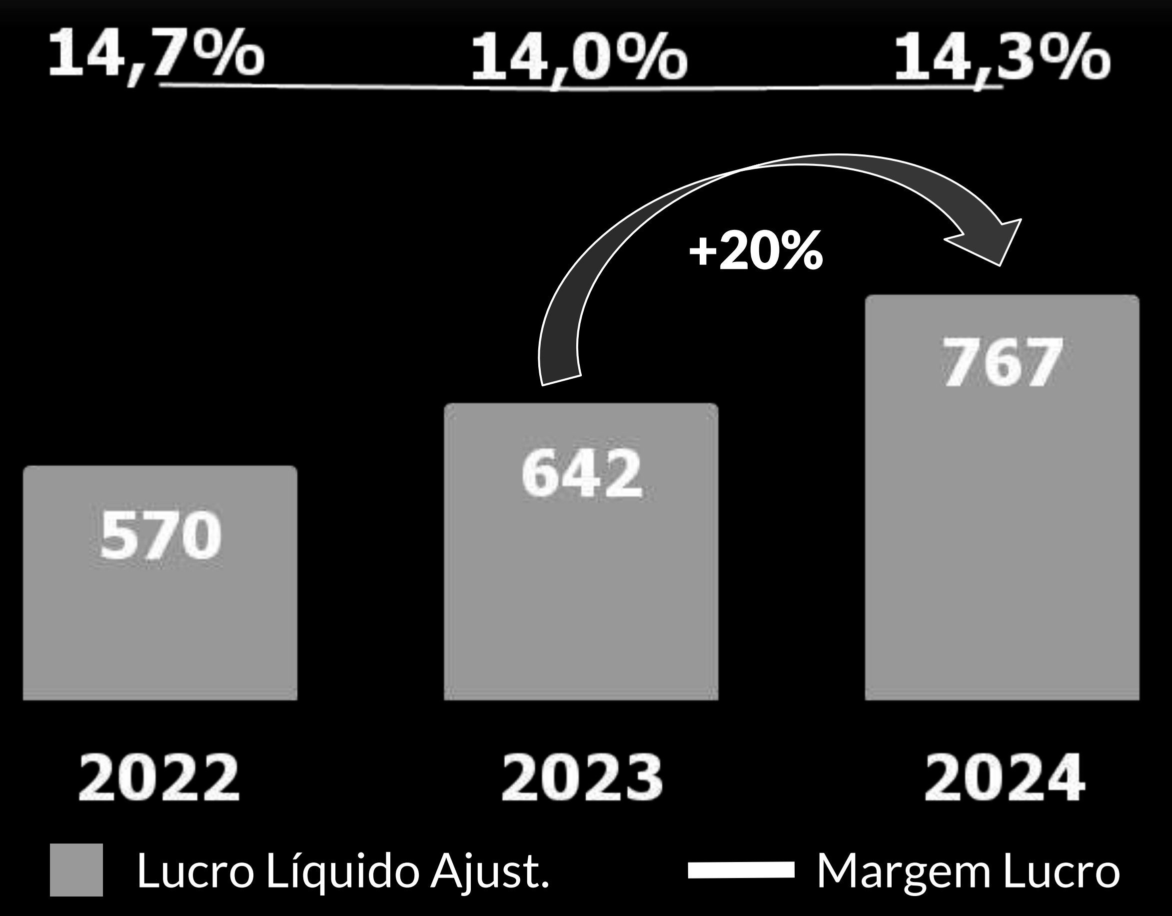
RECEITA LÍQUIDA (1)



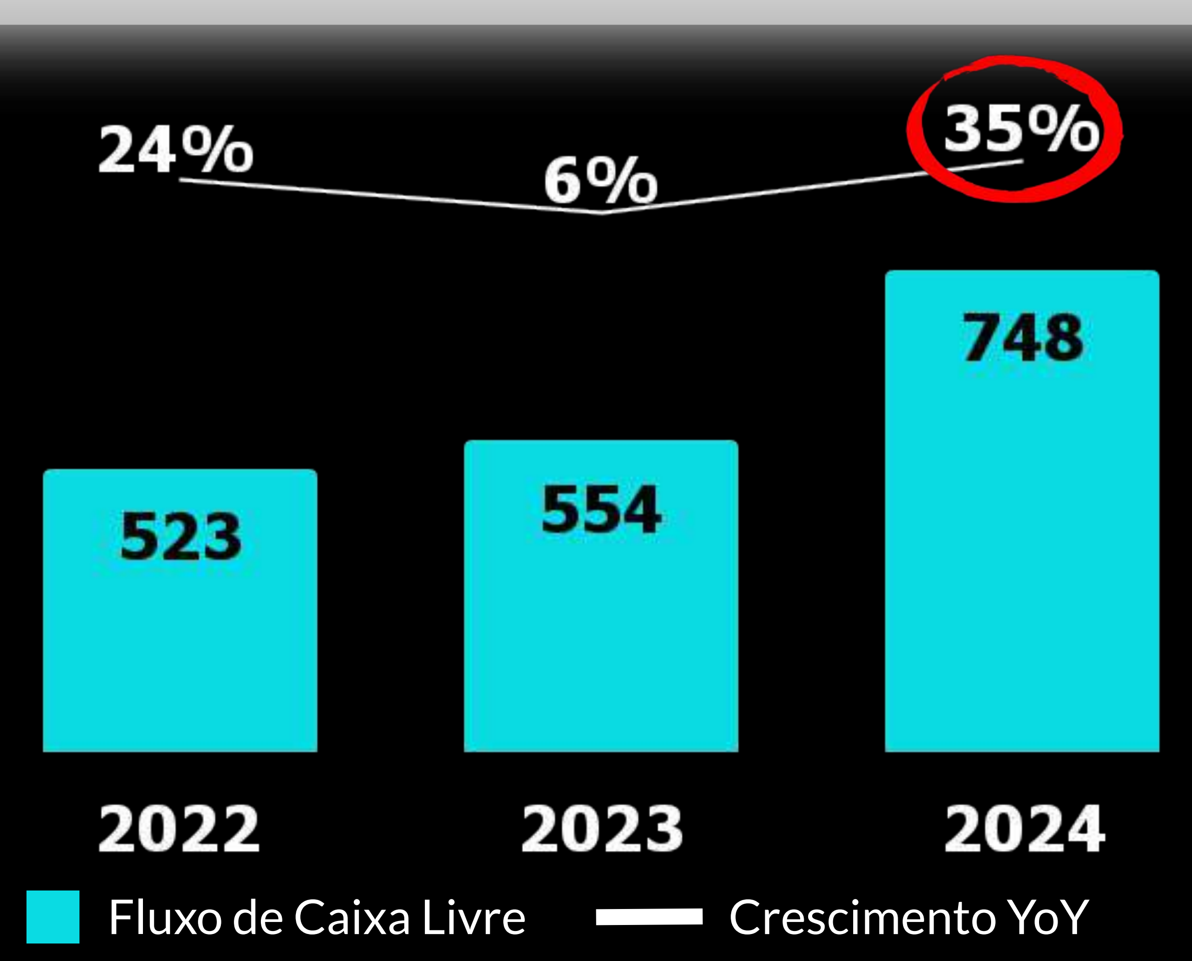
EBITDA (2)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO



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

OBRIGADO

Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887
ri@totvs.com.br

totvs.com
@totvs
/totvs
totvs.store
@totvs
/totvs
company/totvs

O Brasil
que faz
faz com
TOTVS

TOTVS

INSTITUTIONAL PRESENTATION

Investor Relations

2025/ March

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

1980

STARTUP
Microsiga
is born

1983

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

1990

WARM UP
Franchise
System

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

2000

NUMBER 1 BRAZIL
TOTVS
is born

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

2010

SIMPLIFYING THE BUSINESS WORLD
+ Cloud
+ SaaS

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

2020

TRUSTED ADVISOR
Ecosystem in
3 Business Unit

2019

Launch of the strategic plan for 3 business units to expand the TAM and continue growing

Acquisition of Supplier and establishment of the Techfin business unit

Carrying out 2 Follow-ons (2019 and 2021) that raised R$2.5 billion

2021

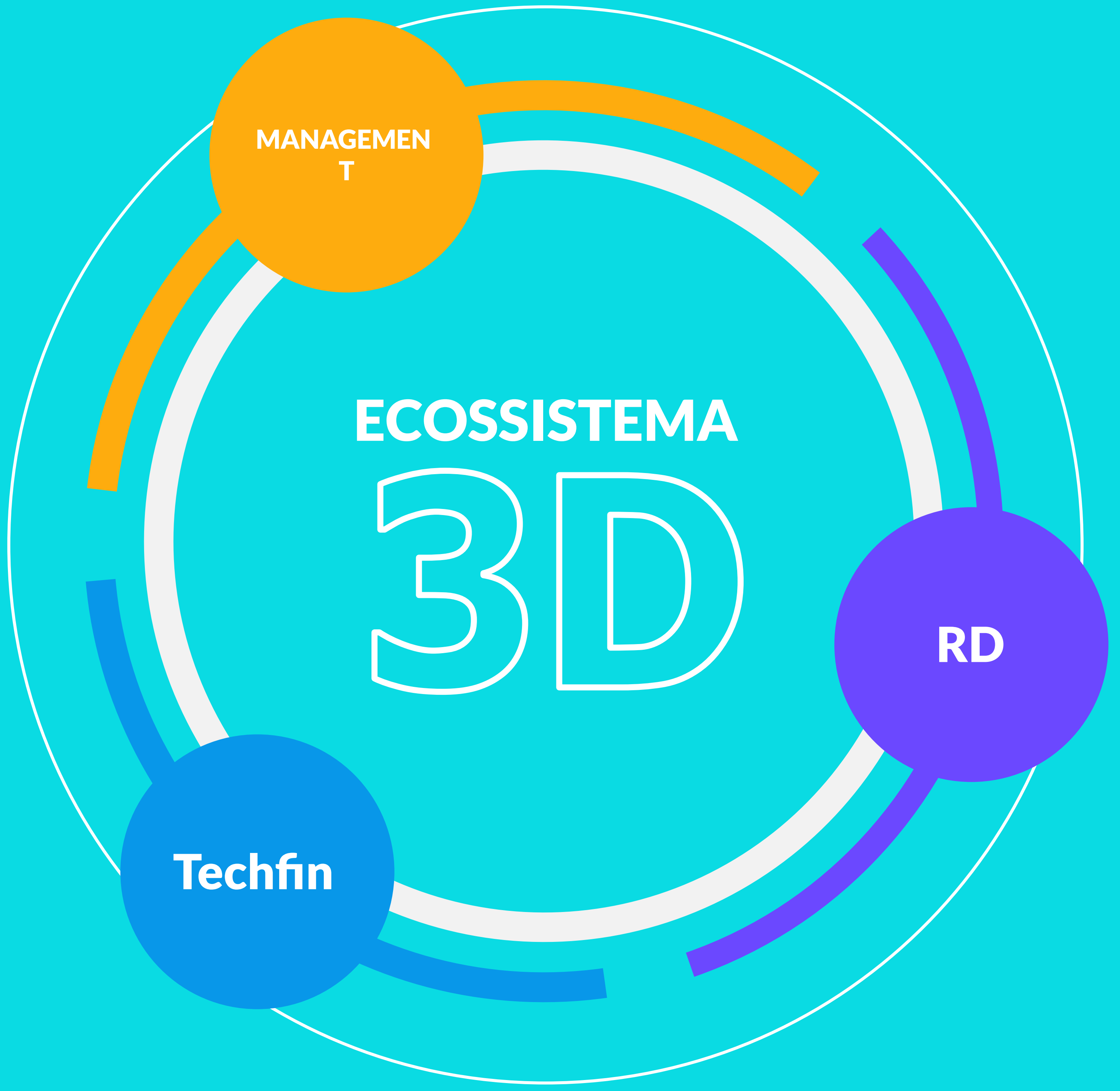
Acquisition of RD Station and establishment of the RD Station business unit

2022

JV with Itaú to accelerate Techfin

2025...

//// WHY DID WE CREATE THE 3D ECOSYSTEM?



1 **We lead in Management**, a large market with room for growth

2 To continue growing rapidly for many years, **we need to seek new markets by creating new businesses** (Biz Performance and Techfin)

3 Our new businesses must take advantage of our **main strengths:**

1. Focus on SME
2. Proximity and intensity of relationships with customers
3. We are the biggest on the market

4 We identified space to expand our value proposition (**improve company results**) and take on a new positioning (**trusted advisor**)

5 **Techfin** and **Business Performance** are these new markets

Our Numbers

+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 37 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

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

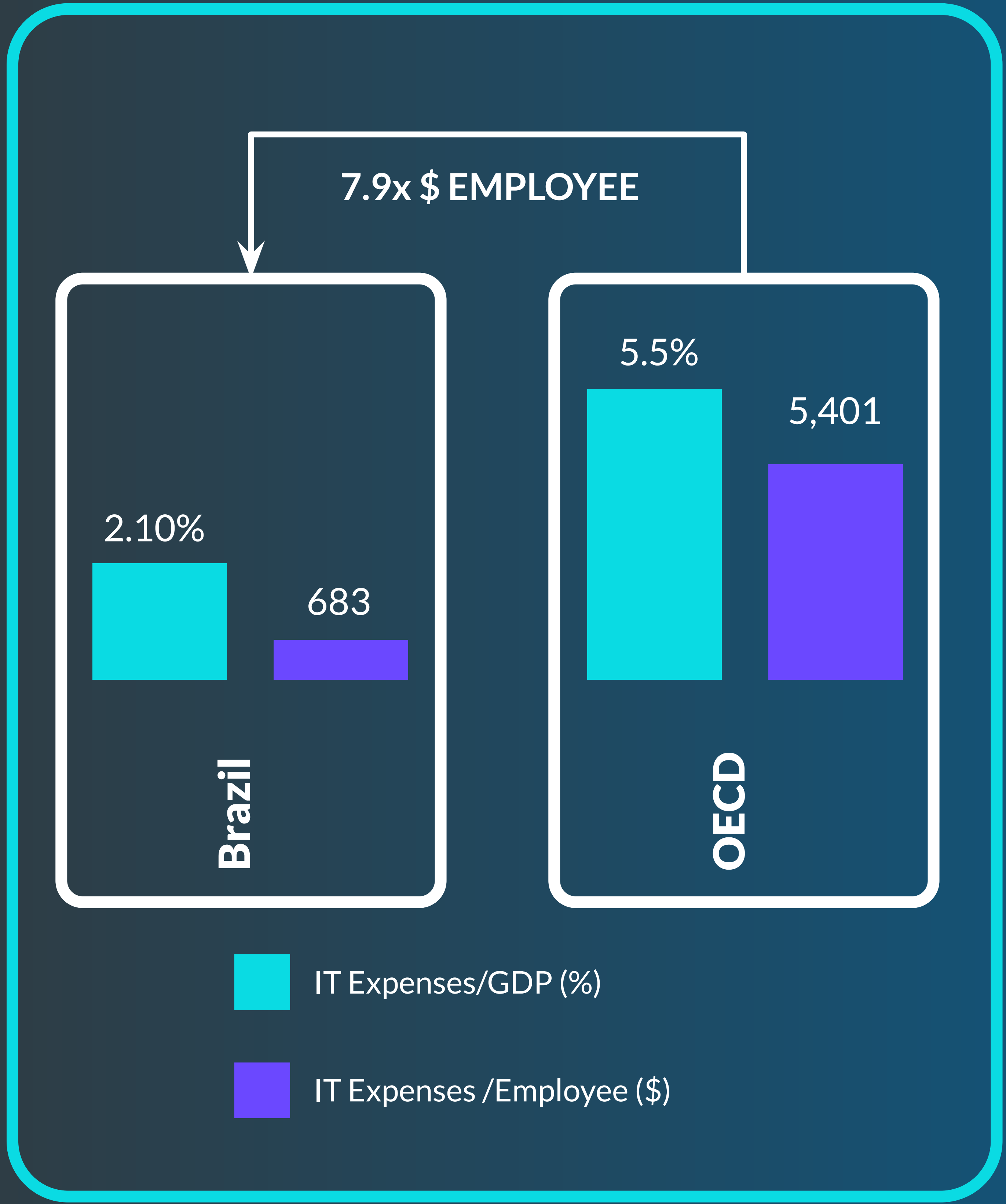
02

ADDRESSABLE MARKET

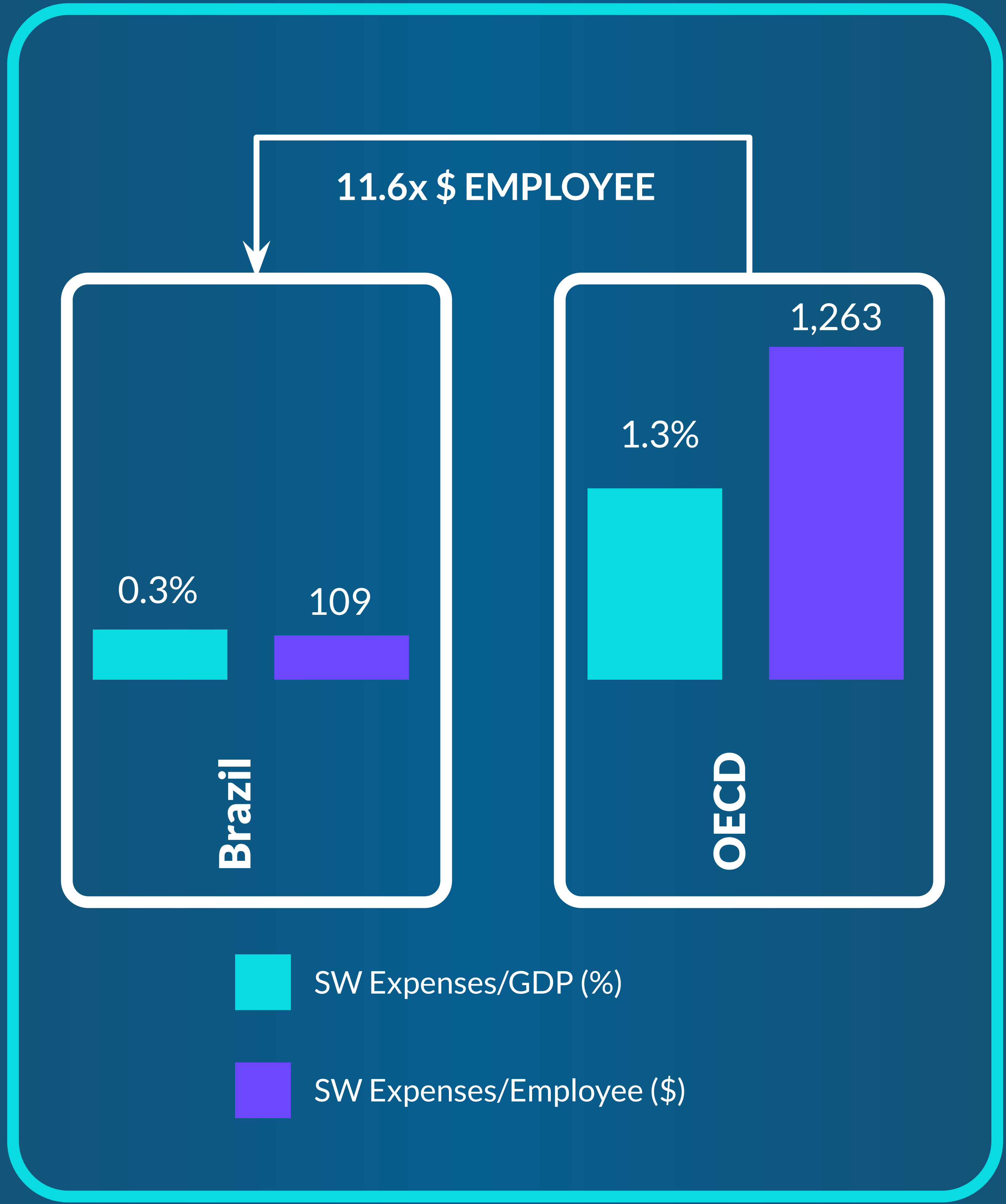
INVESTMENT IN SOFTWARE 2023

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

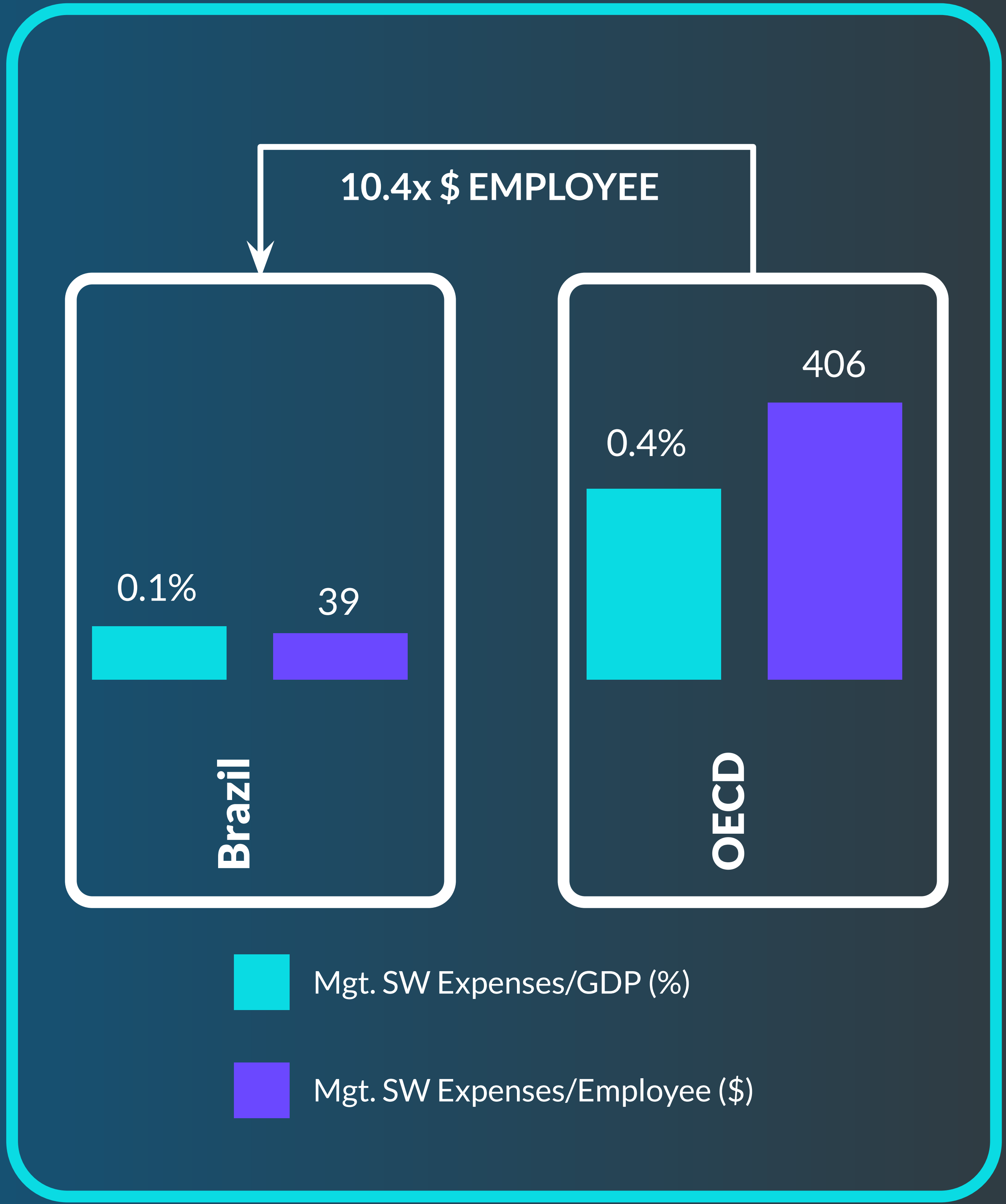
IT EXPENSES



SOFTWARE EXPENSES



MANAGEMENT SW EXPENSES



Source: World Bank, OECD, TOTVS

SOFTWARE MARKET

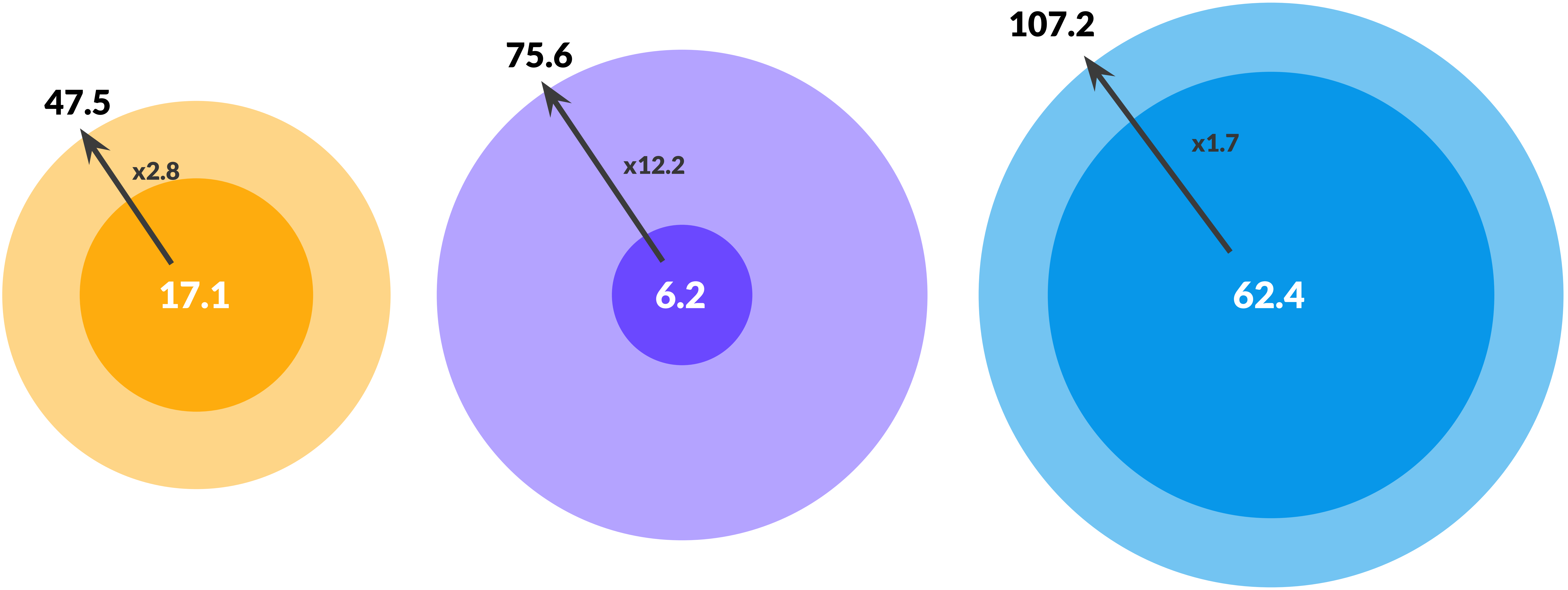
TOTVS has grown above the EAS (Enterprise Application Software) market, which has consistently grown above Brazilian GDP and accelerated its pace in recent years

CAGR	2013-23		2019-23	
Brazilian GDP (Nominal) (1)	**6.4%**		**8.0%**	
Management Market (2)	**13.2%**	**2X** Brazilian GDP (Nominal)(1)	**16.2%**	**2X** Brazilian GDP (Nominal)(1)
TOTVS Management (3)	**14.9%**	**+1,7 p.p.** Management Market(2)	**19.1%**	**+2,9 p.p.** Management Market(2)
Performance Market (2)	**26.0%**	**4X** Brazilian GDP (Nominal)(1)	**25.9%**	**3X** Brazilian GDP (Nominal)(1)
TOTVS RD Station (4)	**89.8%**	**+64 p.p.** RD Station Market(2)	**32.9%**	**+7 p.p.** RD Station Market(2)

Sources: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Management Recurring Revenue; and (4) TOTVS - Revenue from RD Station in 2013.

TOTVS ADDRESSABLE MARKET (R$ billion)

3D Ecosystem expanded our potential market by ~5x



MANAGEMENT

TOTVS Market Share [1]:
15.3%
(+120 bp vs 2020)[2]

RD STATION

TOTVS Market Share:
5.7%
(+480 bp vs 2020)[2]

TECHFIN [3]

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

CURRENT MARKET (2022)

POTENTIAL MARKET

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

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 Business Performance**; (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.

03

COMPETITIVE DIFFERENTIALS

COMPETITIVE DIFFERENTIALS OF THE BUSINESS MODEL

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

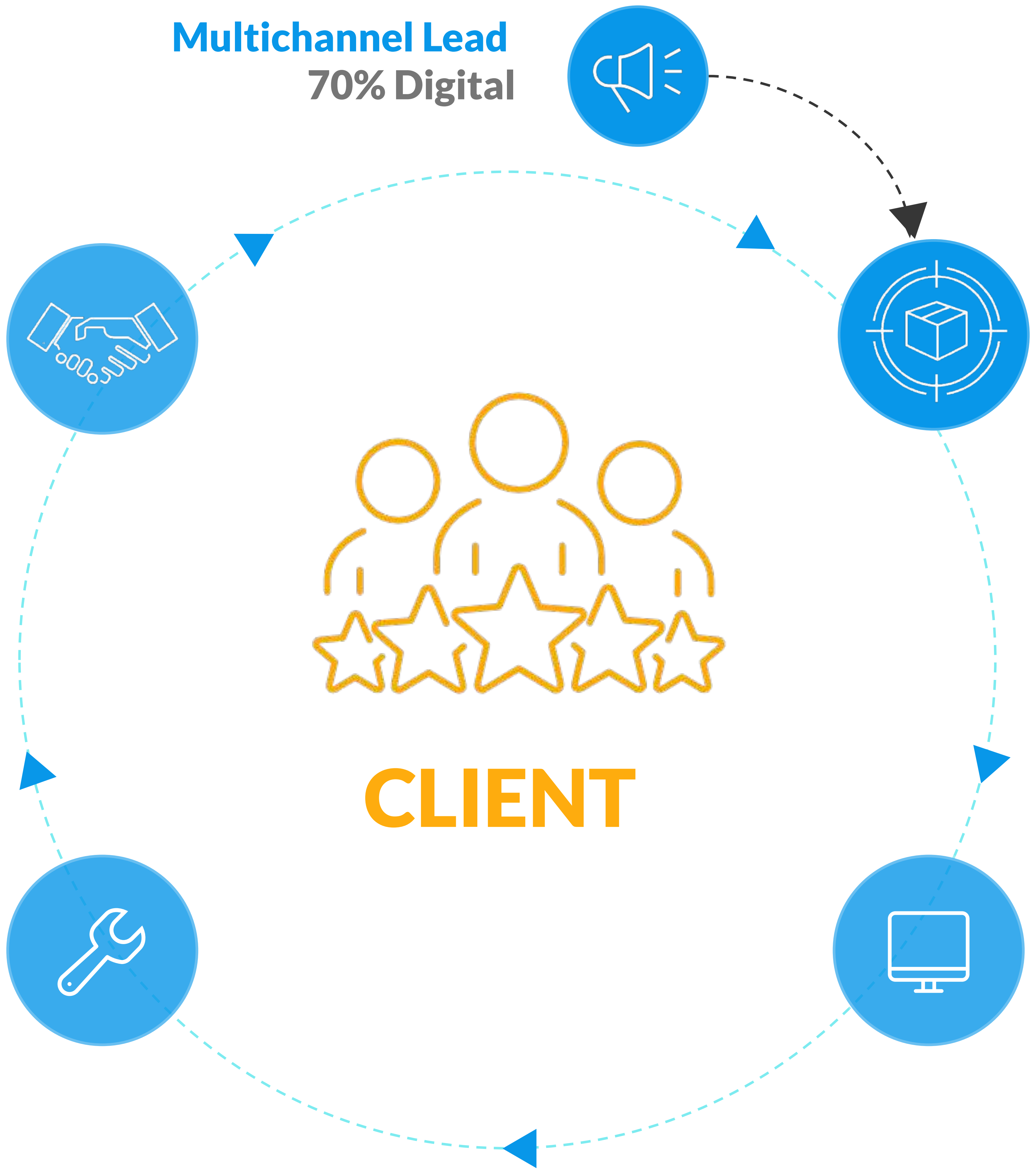
BUSINESS MODEL

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
RD STATION 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



Multichannel Lead
70% Digital

Sale

Single distribution platform and wide range of products

Flexible Implementation

Combination of own structures and implementation partnerships allow us to offer lower costs to customers **(+90% remote)**

Support & Maintenance

Full support through highly experienced and centralized team **(+85% digital)**

CX (Customer Experience)

Specialized sales force incentivized to offer optimal cross-sell and upsell solutions to existing clients

Local teams provide continuous attention to customers

Far Beyond ERP: 3D ecosystem

- Management
- Techfin
- RD Station

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

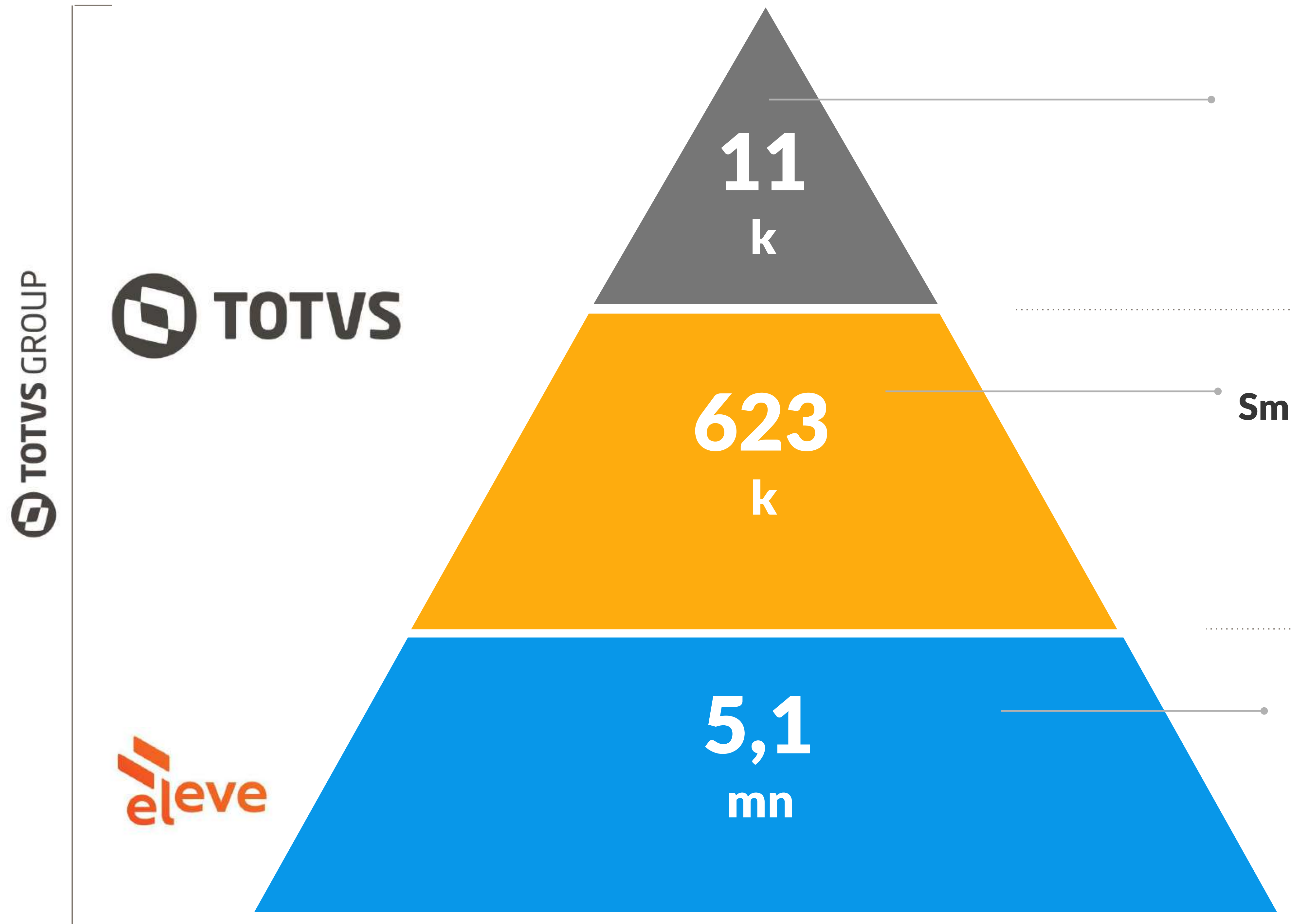
Across media

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



TOTAL NUMBER OF COMPANIES IN BRAZIL BY SIZE

DISTRIBUTION CHANNELS LOCAL AND DIGITAL

HOW WE RELATE WITH OUR CUSTOMERS

COMPANY SIZE	Management	Techfin	RD Station
Large Companies More than 500 employees	**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
Small and Medium (SMB) From 10 to 500 employees	**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
Micro Companies Up to 9 employees	**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)*

Source: IBGE 2018 – Central Companies Register, Table 992.

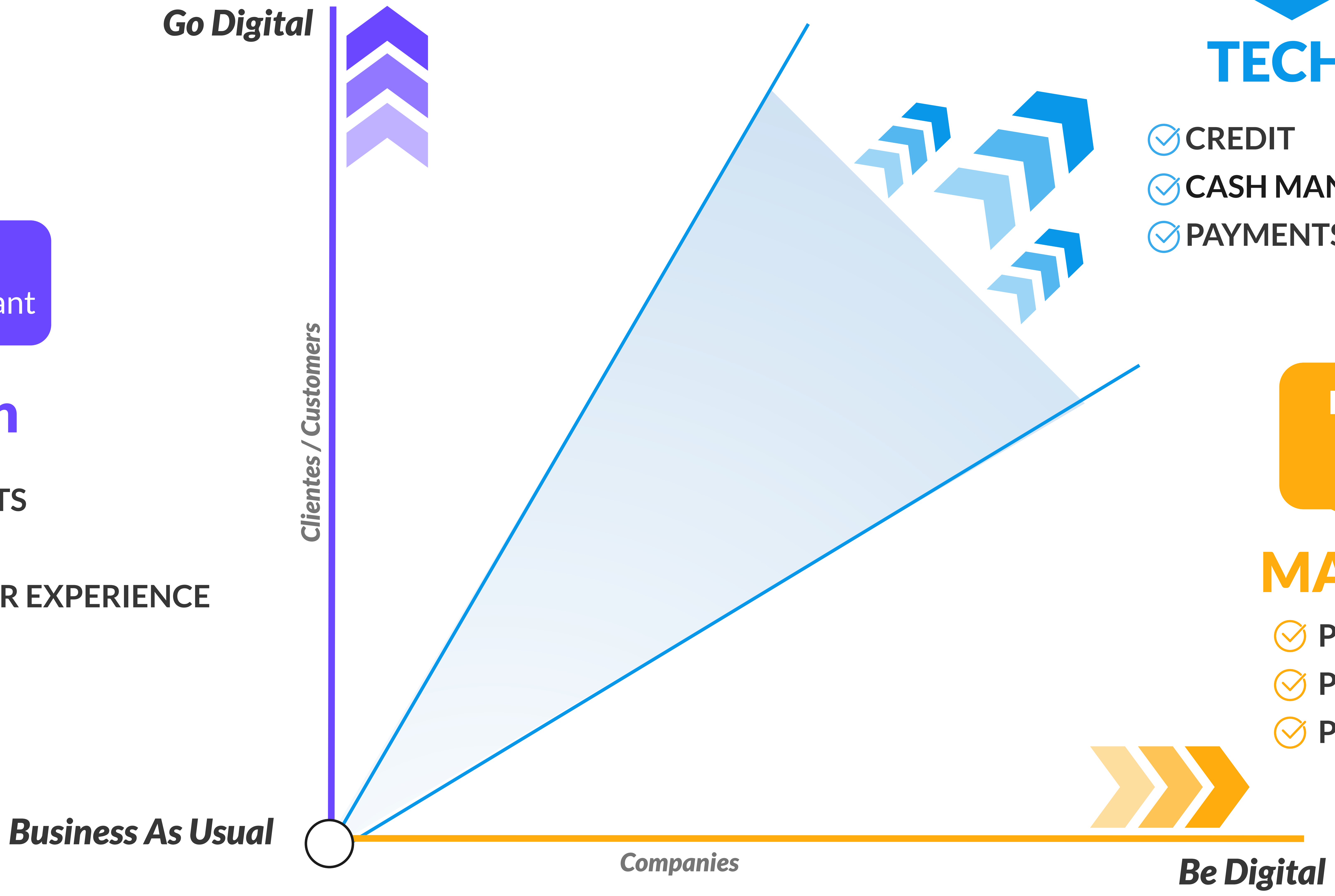
MANAGEMENT COHORT ANALYSIS

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.

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cohort until 2018	100%	105%	118%	133%	162%	180%	204%
2019 Cohort		100%	113%	126%	154%	173%	190%
2020 Cohort			100%	112%	129%	138%	173%
2021 Cohort				100%	132%	160%	189%
2022 Cohort					100%	115%	138%
2023 Cohort						100%	133%

BUSINESS PORTFOLIO

Accelerating our clients' digital Journey through the 3D Ecosystem



CX Digitalization
Captive and be relevant

RD Station

- ✓ KNOW YOUR CLIENTS
- ✓ SALES GROWTH
- ✓ IMPROVE CUSTOMER EXPERIENCE

Digitalization and Innovative Credit Access
Exponetializing new and existing business

TECHFIN

- ✓ CREDIT
- ✓ CASH MANAGEMENT
- ✓ PAYMENTS

Digitalization Company
Be agile and solid

MANAGEMENT

- ✓ PROCESS
- ✓ PEOPLE
- ✓ PRODUCTIVITY

BUSINESS PORTFOLIO

MANAGEMENT BUSINESS UNIT

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)
- TOTVS CAROL: Carol Platform (AI e Data)
- TOTVS FLUIG: 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

eleve

Solutions for Micro Companies

Source: Company

BUSINESS PORTFOLIO

RD STATION BUSINESS UNIT

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

RD STATION MARKETING
Digital Marketing Automation and Management

RD STATION MENTOR IA
Virtual assistant trained with personalized data to qualify leads via integrated chat

RD STATION CONVERSAS por Tallos
Automation of customer service to sell more

RD STATION CRM
Process control to boost sales

exact sales por RD STATION
Increase in commercial efficiency

lexos
Control of sales made by online stores and marketplaces

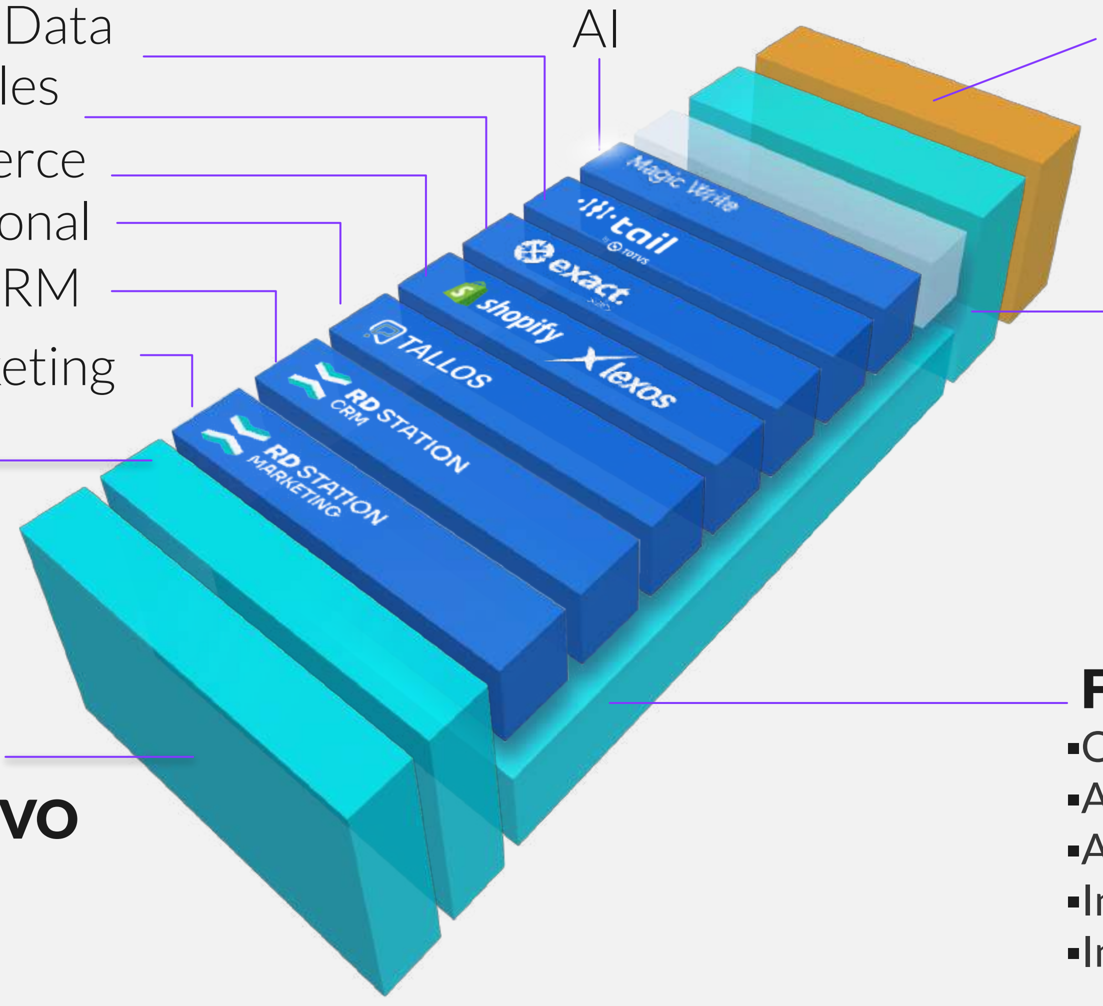
shopify
Complete platform to manage and expand customer online store

Source: Company

PORTFOLIO AND DISTRIBUTION

DIGITAL MARKETING + **SALES / DIGITAL COMMERCE** + **CUSTOMER EXPERIENCE**

RD STATION PLATFORM



Data
Sales
Commerce
Conversational
RD CRM
RD Marketing
AI

MORE PARTNERSHIPS

ECOSYSTEM
- Public Integrations
- Public APIs
- App Store

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

OUTBOUND CORPORATIVO

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

PORTFOLIO OF SOLUTIONS

TECHFIN BUSINESS UNIT

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

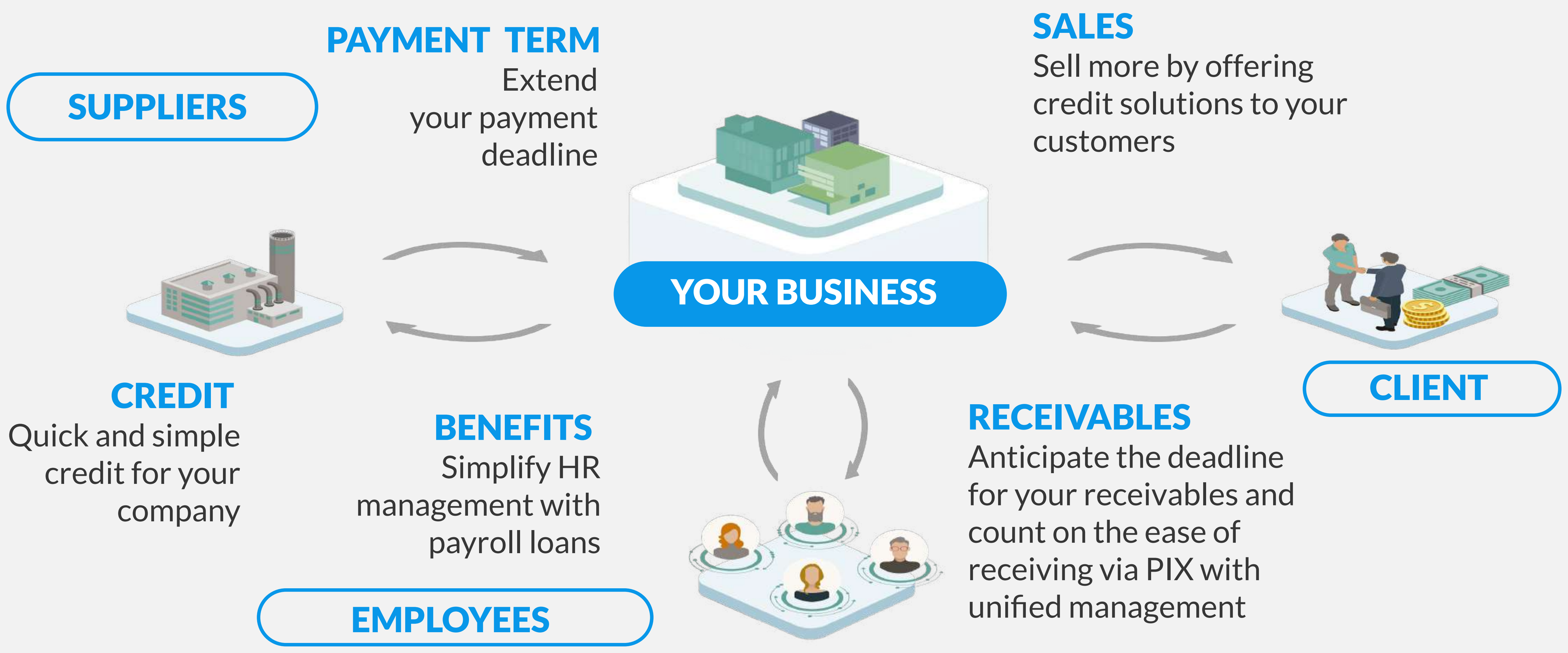
PORTFOLIO AND DISTRIBUTION

DATA FROM ERP + **RELEVANCE FOR THE CLIENT** + **ASSERTIVE DECISION**

PRODUCTS

- **MAIS NEGÓCIOS** VENDOR FINANCE
- **ANTECIPA**
- **MAIS PRAZO** FLEX PAY
- **CONSIGNADO** PAYROLL lOANS
- **PIX** INSTANT PAYMENTS
- **CAPITAL DE GIRO** WORKING CAPITAL
- **CONSIGNADO VERTICALIZADO** LONG TERM
- **CONTA DIGITAL** DIGITAL ACCOUNT
- **BOLETO + PIX** INVOICE + PIX

AUTOMATE, OPTIMIZE TIME GENERATE EFFICIENCY



M&A & PARTNERSHIP

Successful growth strategy based on three main levers

ORGANIC

PARTNERSHIP

M&A

Revenue growth with Higher efficiency on R&D spending

Partnerships with leading companies, including Shopify, B3 and Itaú

Acquisitions **~1.5x the proceeds from latest Follow-On ,** reaching +R$3.4 billion

Growth coupled with higher efficiency

Source: Company

BUILDING 3D ECOSYSTEM

M&As Enterprise Value: ~R$3.7 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 crédito para impulsionar negócios
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

RD STATION

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
May/2023
exact sales por RD STATION
Jun/2023

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

▨ M&A
☐ Partnership

Source: Company

GOVERNANCE

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

Maria Letícia Costa

Vice-Chairman Independent Member
Member of the Boards of Auren Energia, Localiza, Mapfre, Dasa and Partner at SLP Consultoria e Training

Edson Georges Nassar

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

Gilberto Mifano

Independent Member
Member of the Boards of Construtora Pacaembu and Natura, Member of the Fiscal Council of Arapyaú and Conexão Povos da Floresta, and Advisory Councilor of Pragma

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 at CPP Investments and Member of the Boards of Equatorial Energia and LAVCA

ADVISORY COMMITTEES

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

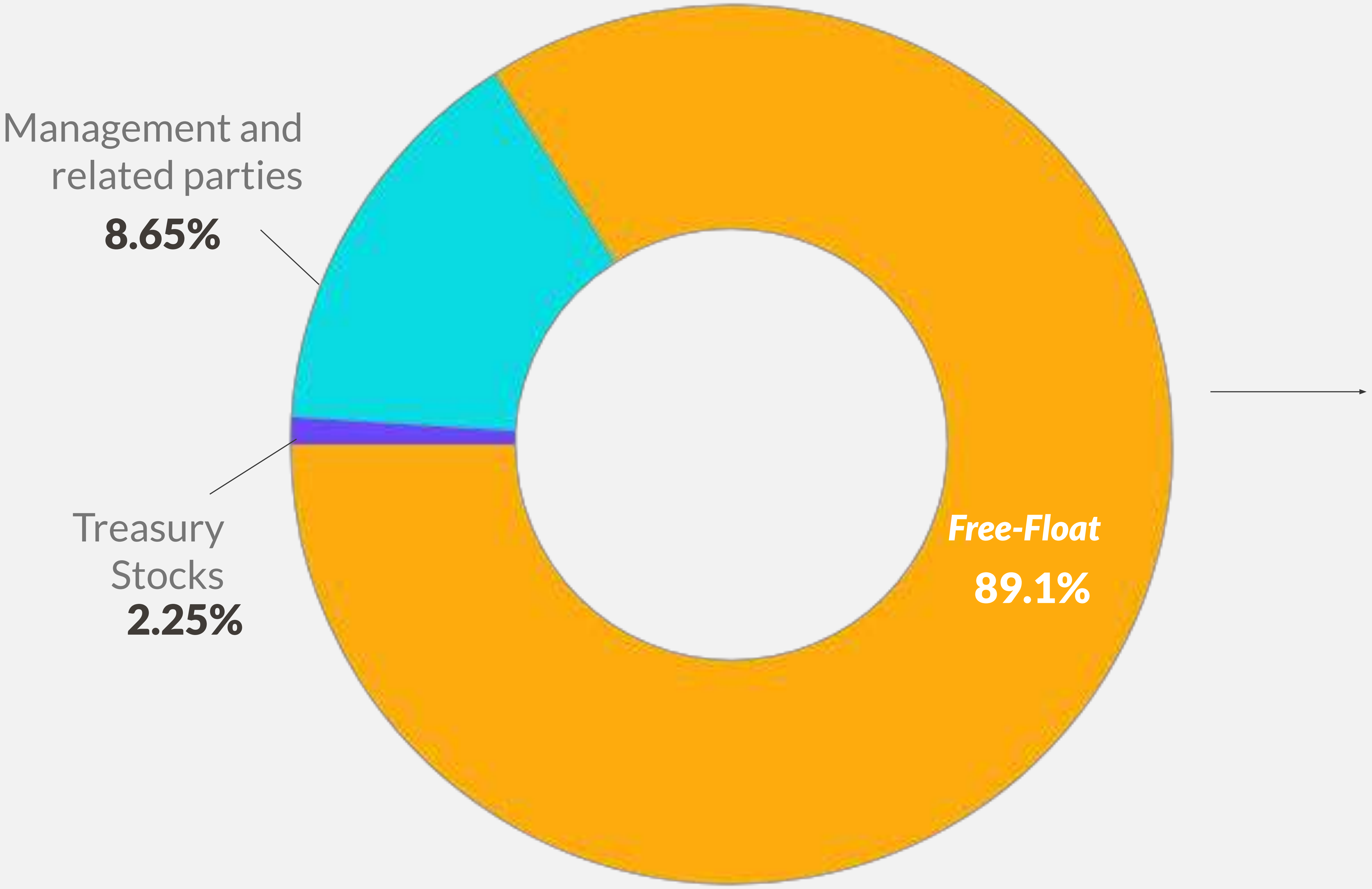
People and Compensation
Analyzes the compensation of Administrators and monitors the annual evaluation of executives and the succession plan

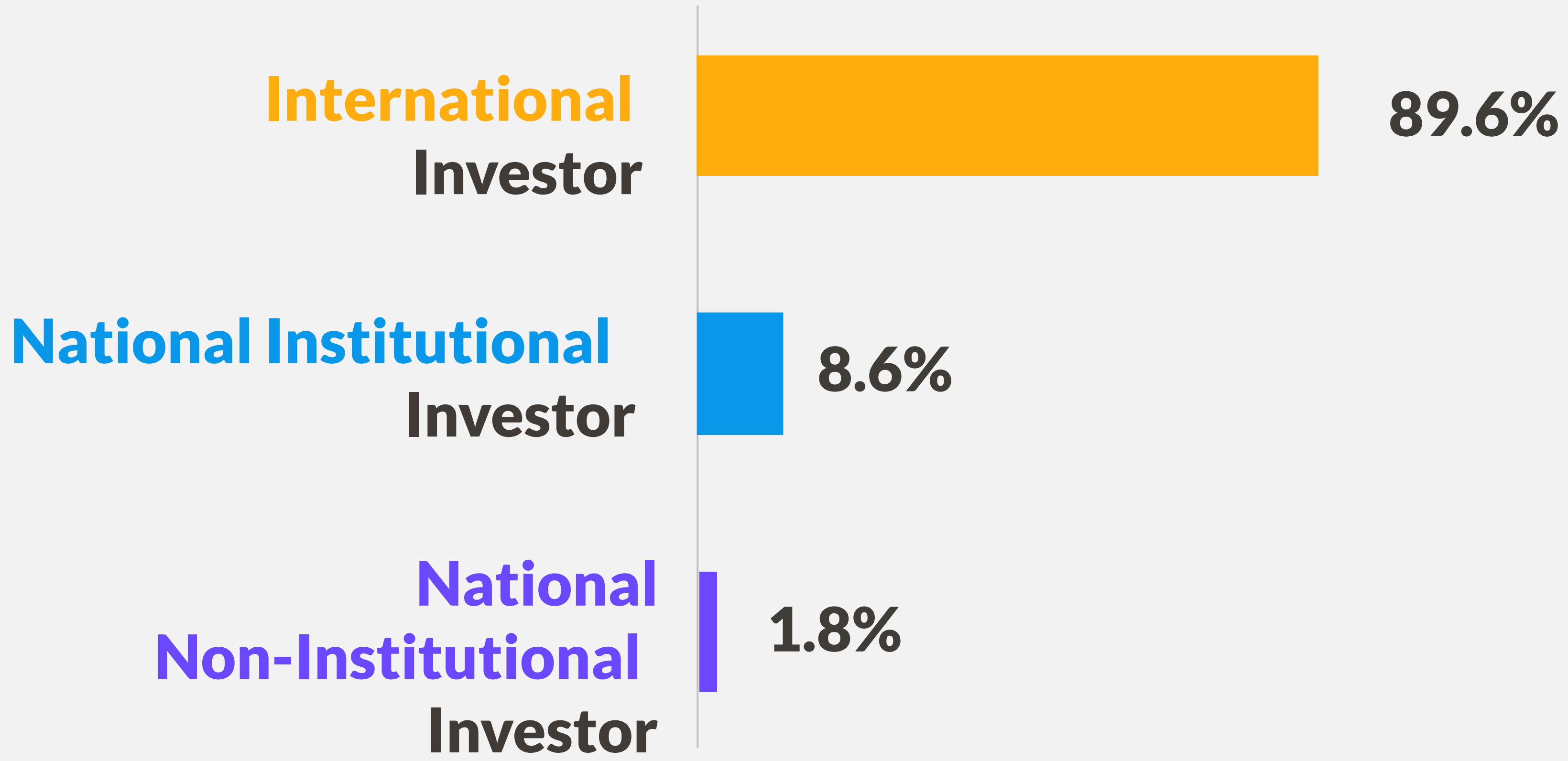
Governance and Nomination
Monitors the adoption of ESG best practices, selects and nominates members for the Board and its Committees, and evaluates their independence

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

GOVERNANCE

Shareholding Composition: True Corporation*





*As of December 31st, 2024

INVESTIMENTO SOCIAL

A TOTVS É MANTENEDORA DO IOS E ACREDITA QUE O INVESTIMENTO SOCIAL TRANSFORMA

IOS INSTITUTO DA OPORTUNIDADE SOCIAL

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

thedotgood.

11º Brasil

149º Global

+47 MIL
Formados nos últimos 27 anos

2.200
Média de alunos atendidos

1.800
Formados nos cursos do IOS

1.407
Alunos empregados

59%
Aumento na renda das famílias

#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

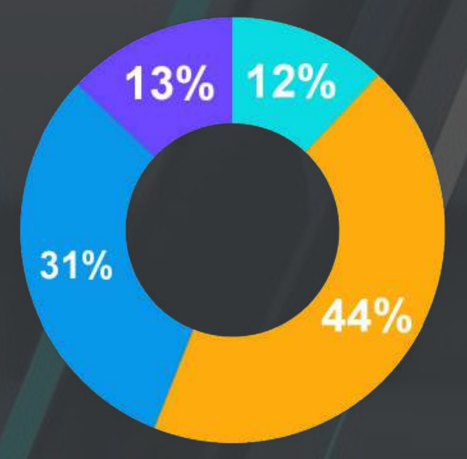
62% 38%

By generation

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

By activity

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



As of December 31, 2022.

04

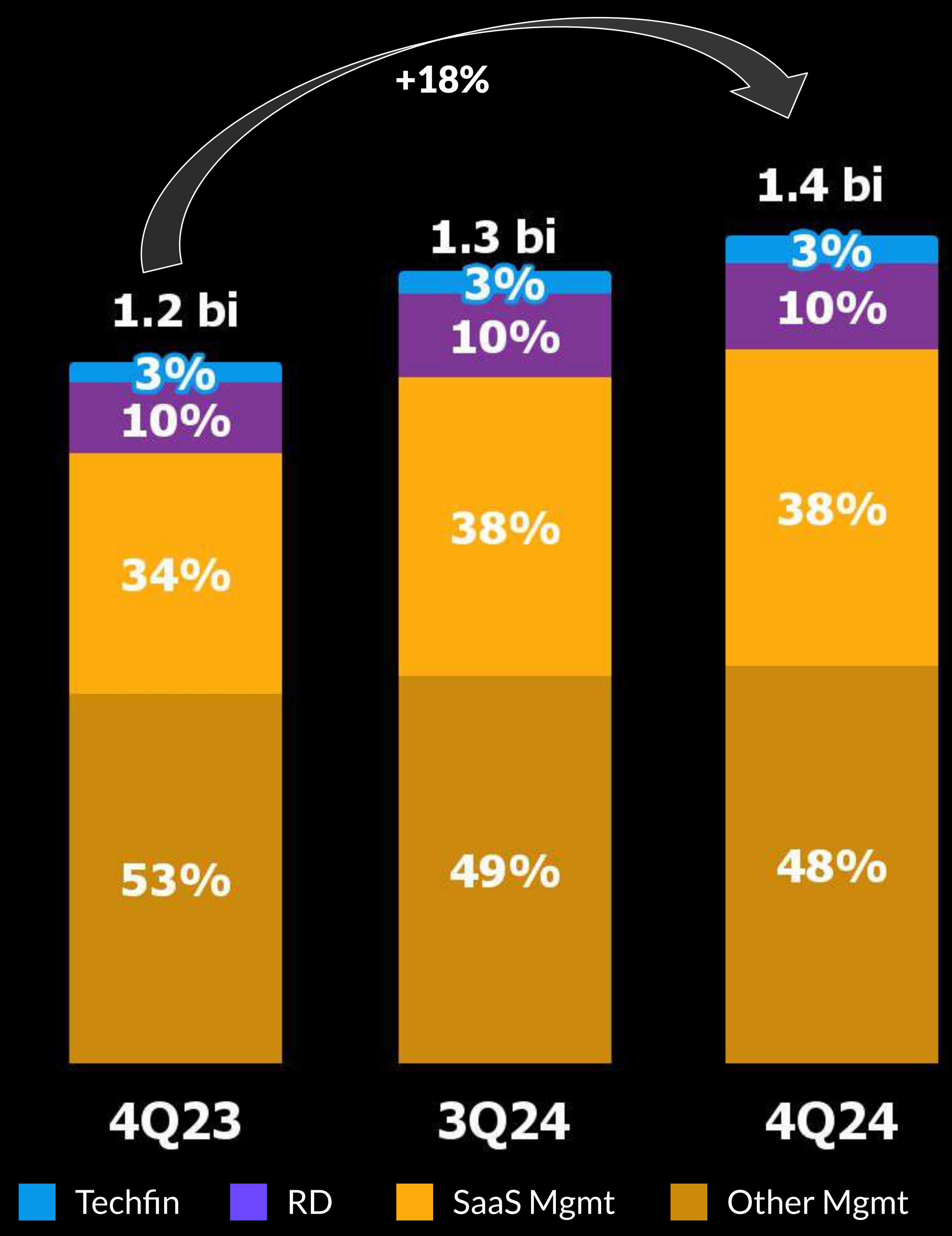
QUARTER RESULTS

4Q24

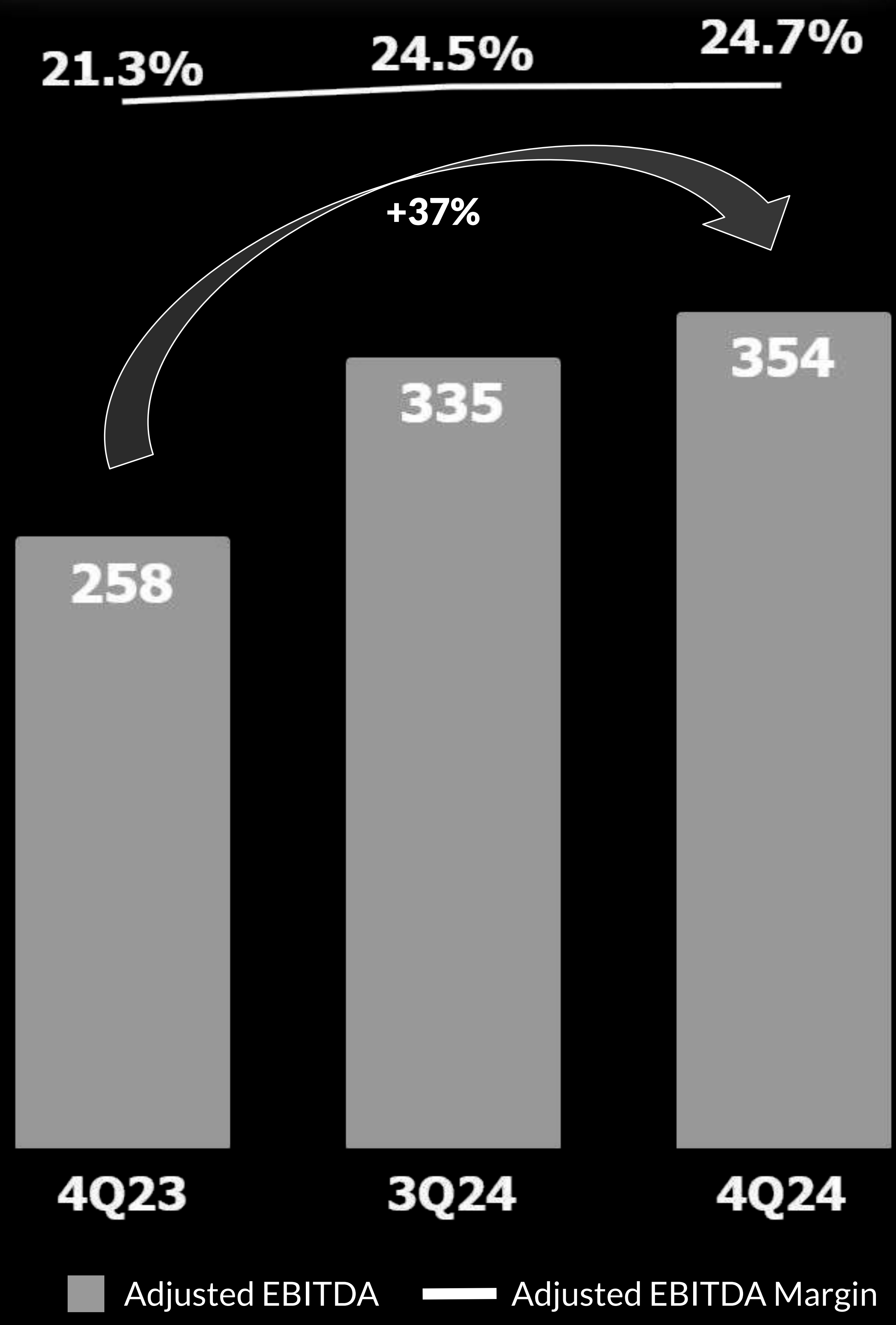
//// 4Q24 - CONSOLIDATED RESULTS (R$million)

4Q24 consolidated the turnaround in TOTVS' profitability

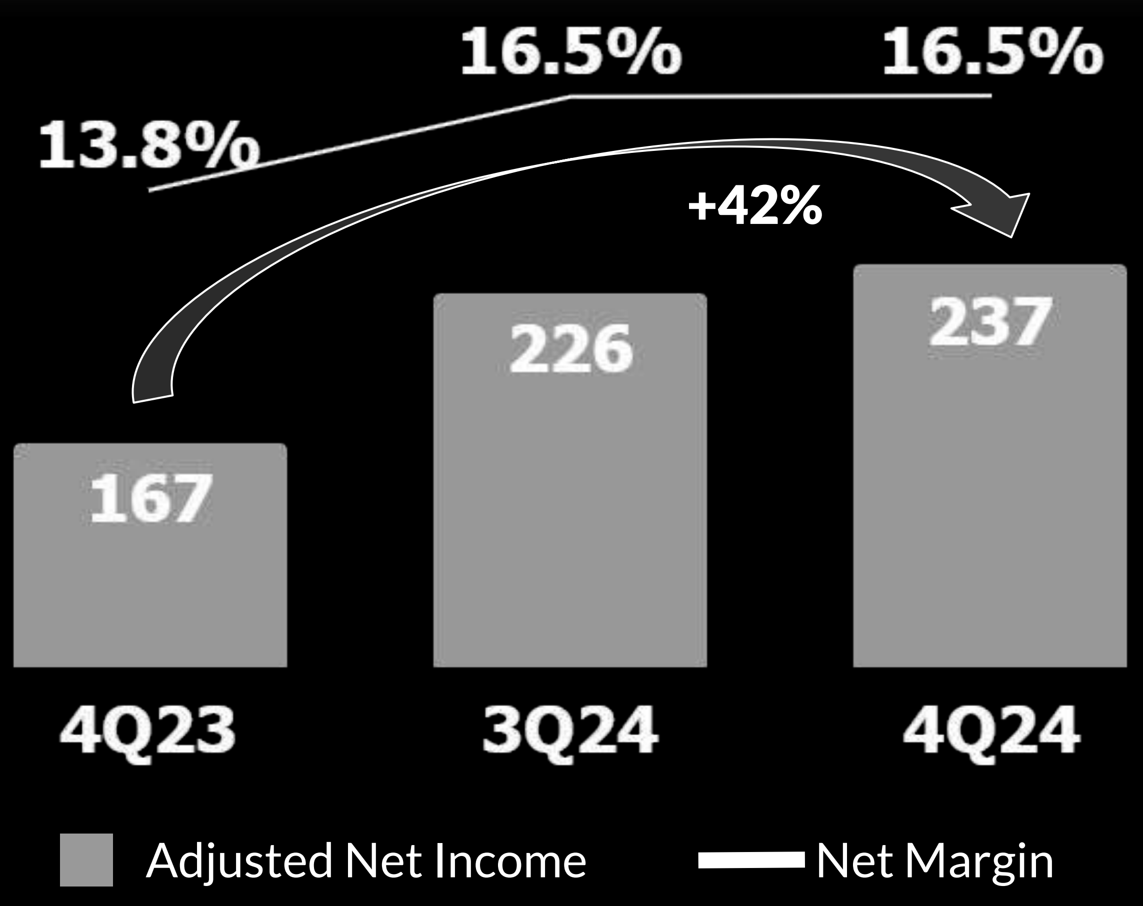
NET REVENUE [1]



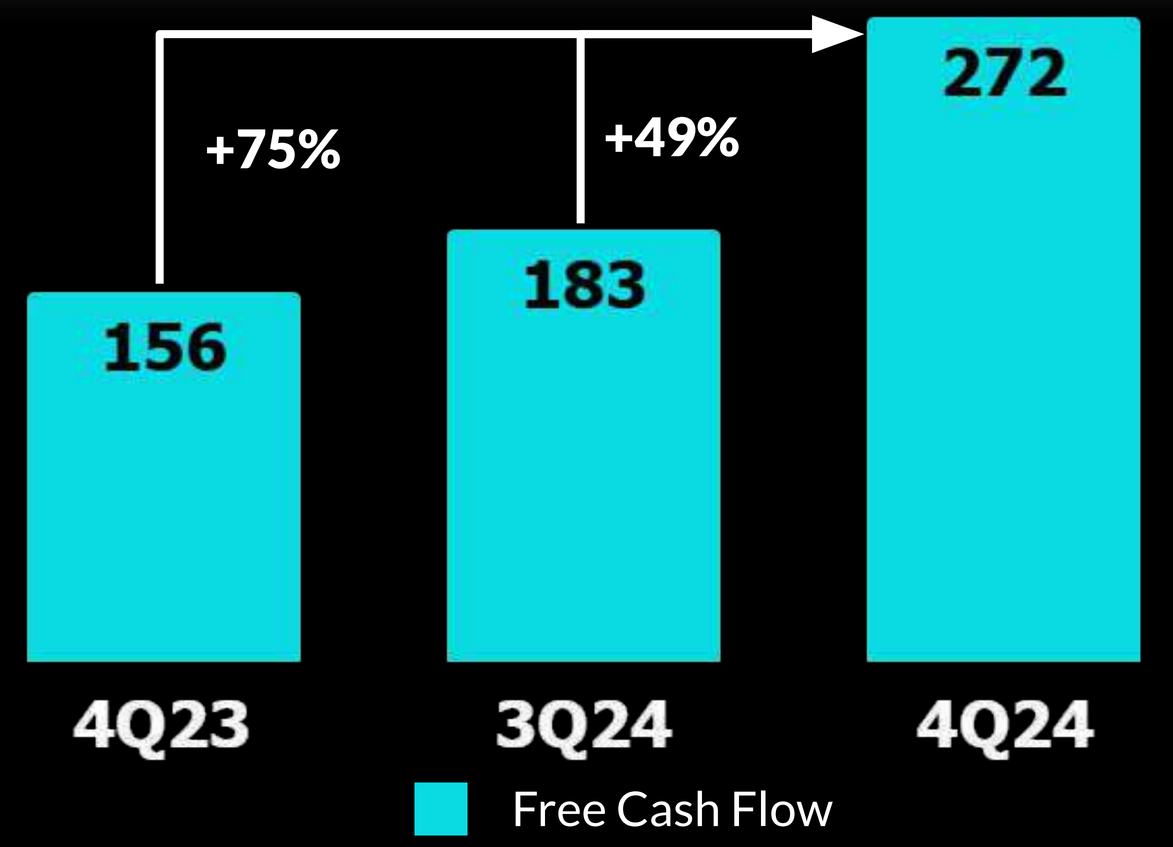
EBITDA [2]



ADJUSTED NET INCOME



FREE CASH FLOW



---

(1) Considers Techfin Revenue Net Funding at 50%

(2) EBITDA Adjusted for extraordinary items and added to 50% of Techfin's Adjusted EBITDA

4Q24 - MANAGEMENT

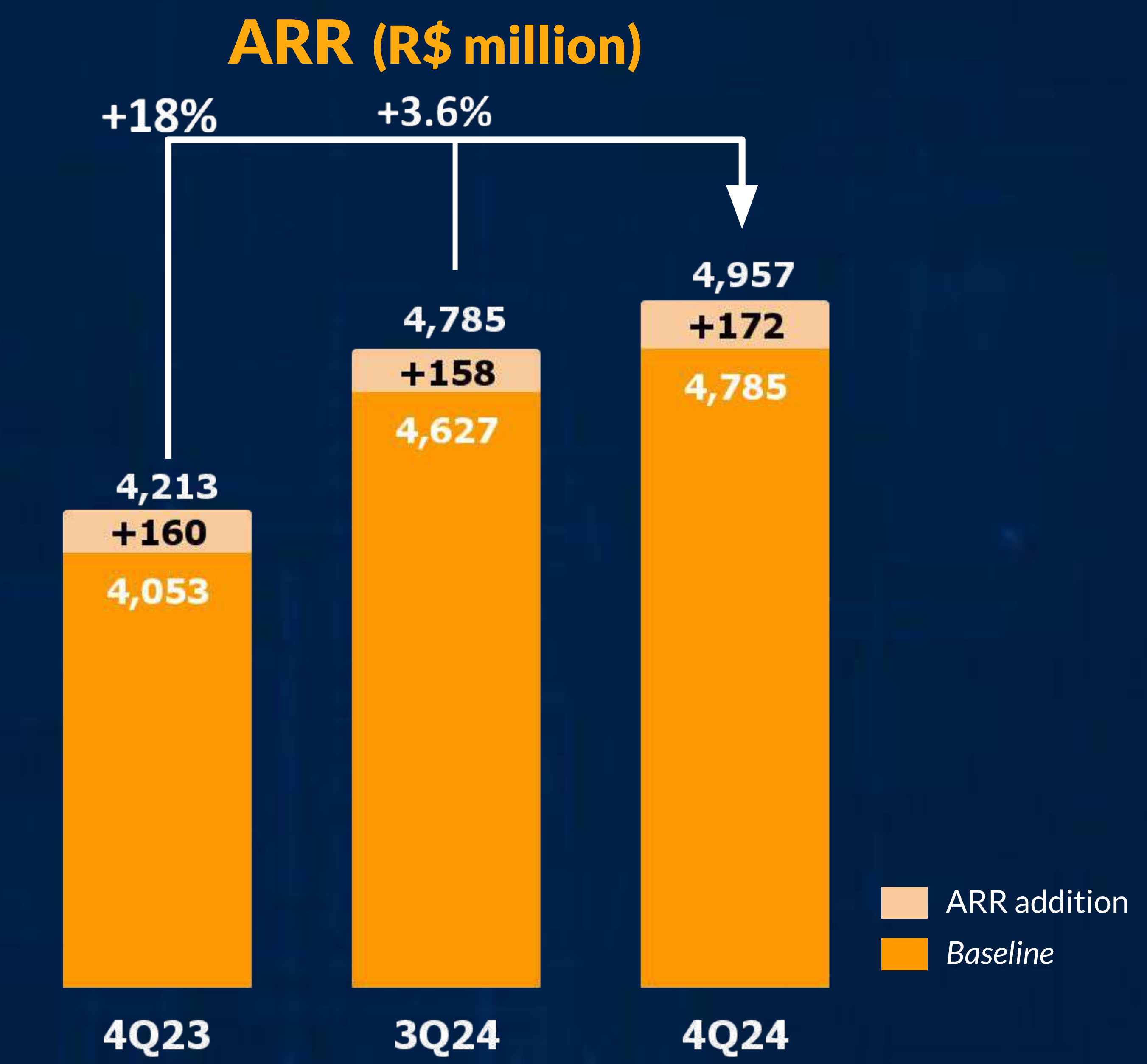
21% growth in Recurring Revenue and 26% growth in Adjusted EBITDA,
resulting in ***190 basis points of year-over-year Margin expansion***

ARR NET ADDITION

R$172 million

RETENTION RATE

4Q24	3Q24	4Q24
97.5%	98.6%	98.9%

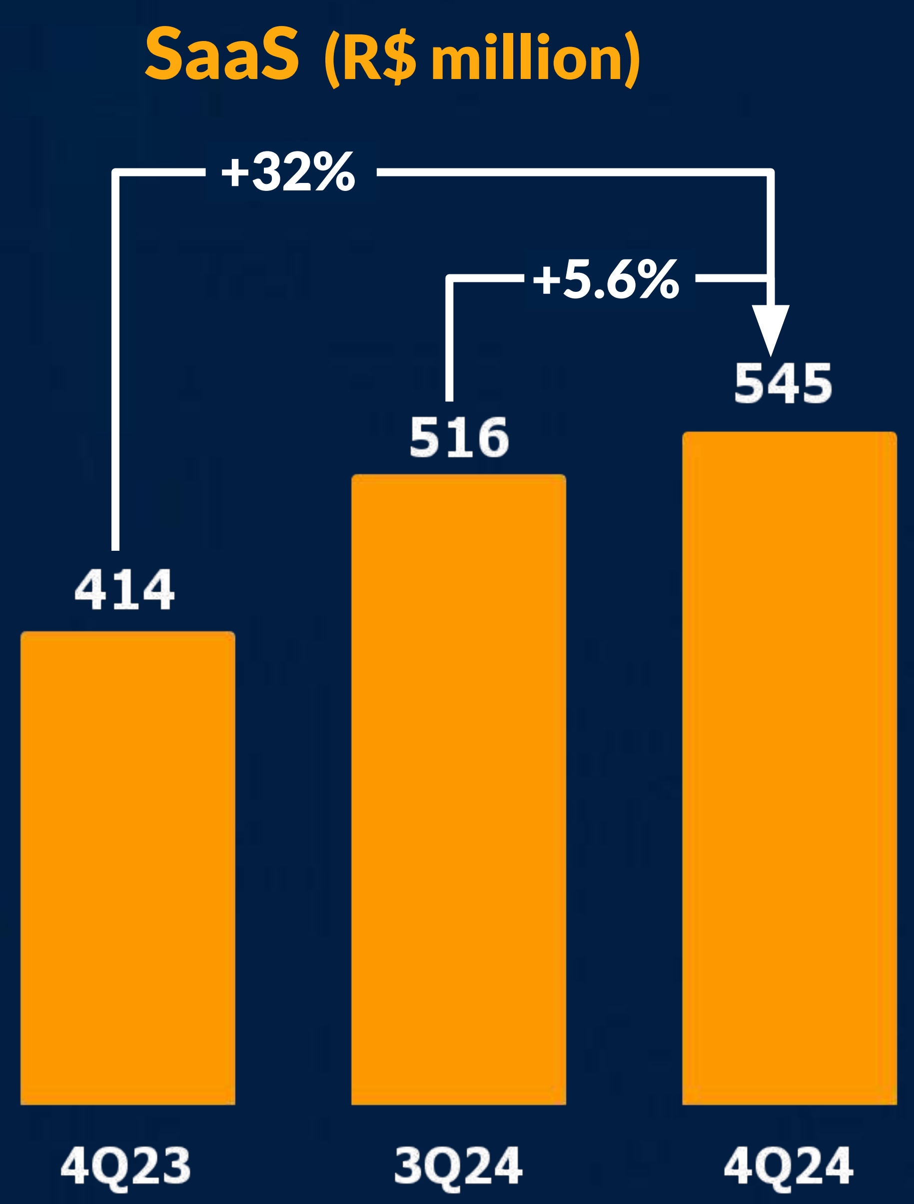


RECURRING REVENUE

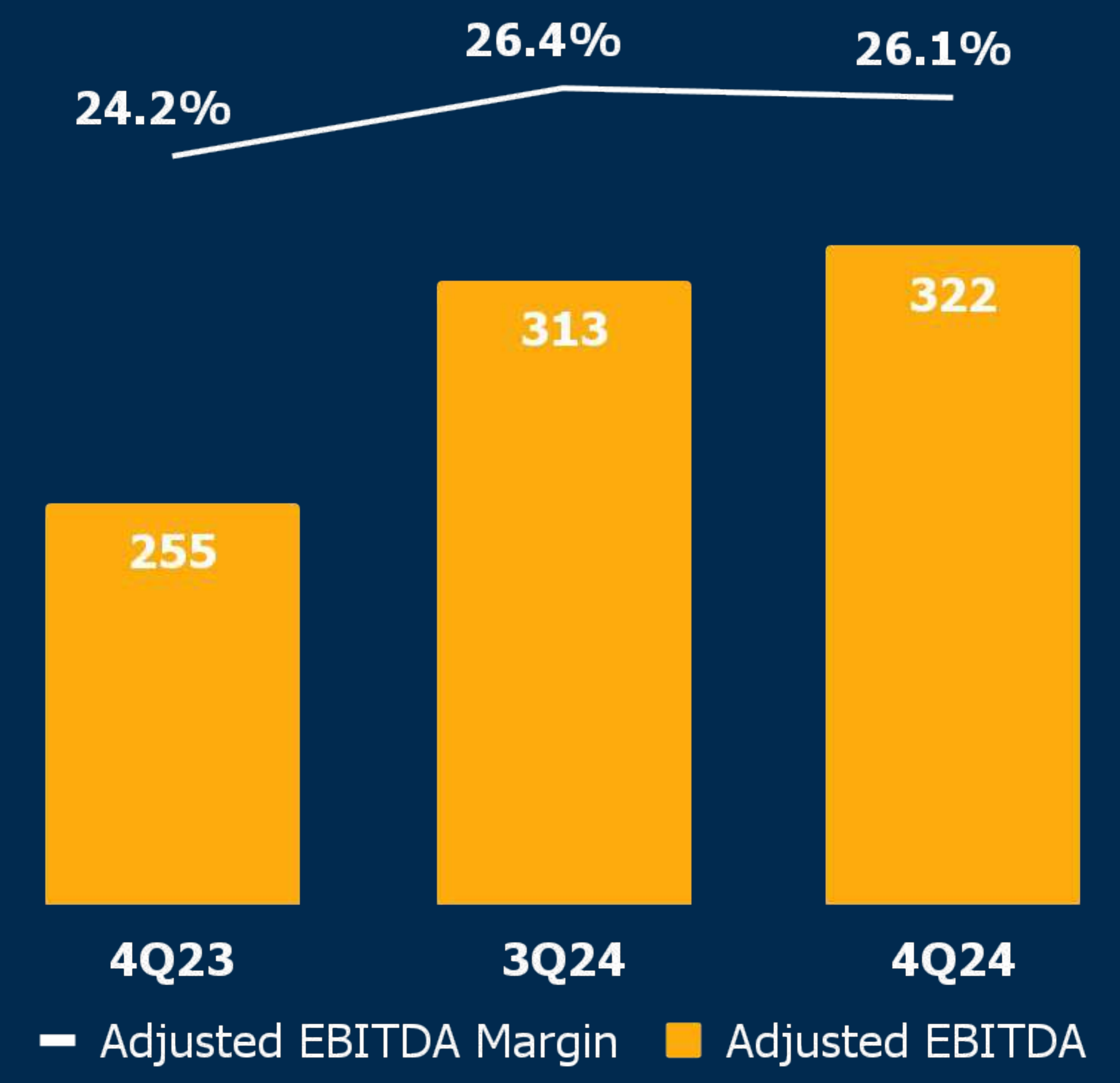
+R$1.1 bi (+21% vs 4Q23)

% Recurring Revenue: **89%**

Cloud Revenue: **+32%** vs. 4Q23



Adjusted EBITDA (R$ million)

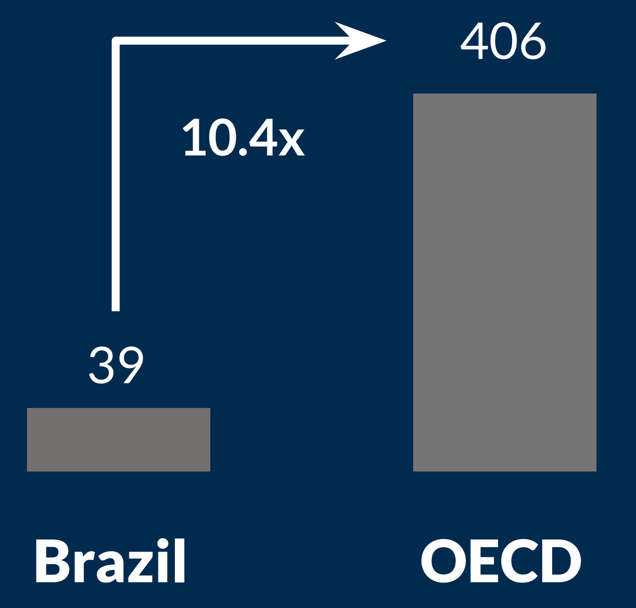


- Driven by the sequential increase in recurring revenue, the convergence of the IGP-M to the IPCA and the progress in the integration of recent acquisitions, which initially reduced the average Management margin. The Management Adjusted EBITDA in 4Q24 showed new evolution in profitability this quarter.

4Q24 - MANAGEMENT

MARKET: Low digitization, but with high growth

Mgmt Software Expenditure / Employee (USD) 2023[1]



CAGR 2013-23

Nominal GDP	6.4%
	2x
Management Market	13.2%
	+1.7 bp
TOTVS Revenue	14.9%

+

RELEVANCE: Broad Portfolio for a diversified addressable market

Focus on SMB customers from 12 segments with different maturity levels

ERP Backoffice

HR (HXM)

T-Cloud

Verticalized Solutions

TOTVS CAROL

AI and Data

+

PRESENCE: Distribution and Delivery Model difficult to be replicated

Combination of Digital + Physical Sales Channels

With an ever-increasing presence

=

23 QUARTERS of double-digit growth

Cohort with incalculable LTV

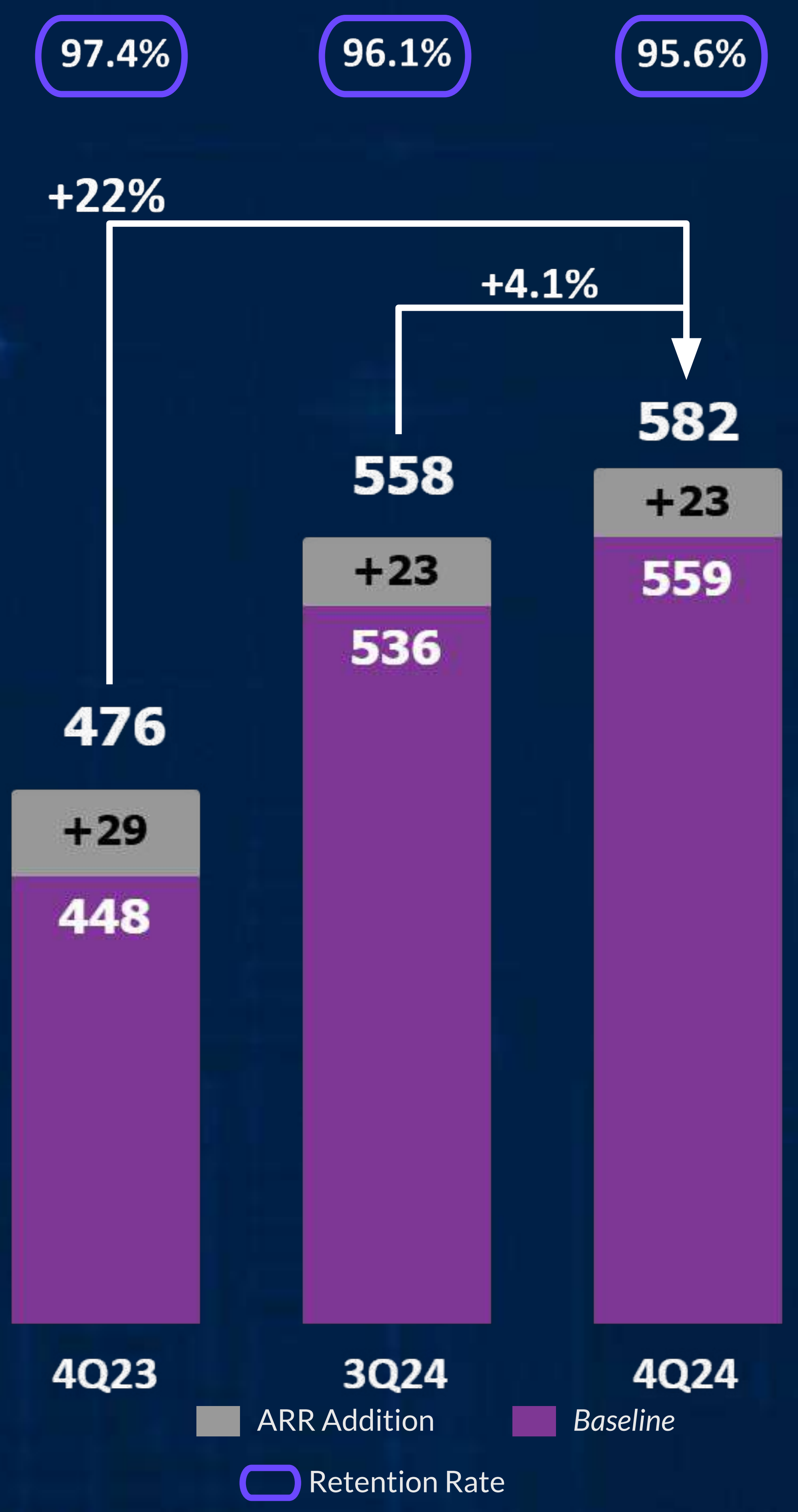
---

[1] Source: World Bank, OECD, TOTVS

4Q24 - RD Station

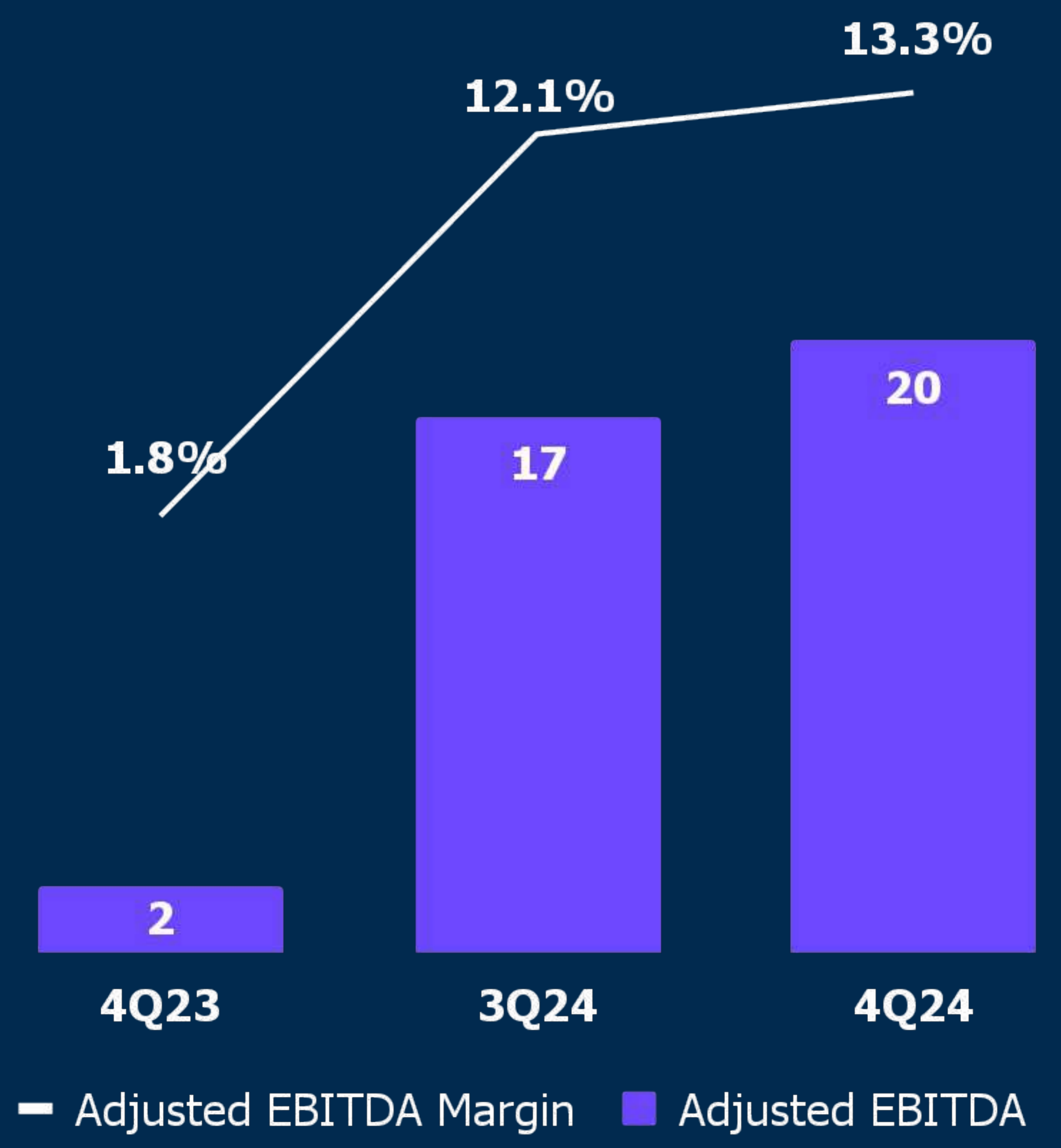
Revenue growth with unit economics that resulted in a ***double-digit margin and 4Q24 EBITDA higher than full year 2023***

ARR (R$ million) and RETENTION RATE



NET REVENUE (R$ million)

Adjusted EBITDA (R$ million)



- The 4Q24 Result demonstrates the ability to dilute expenses and the quality of the unit economics of this business unit.

4Q24 - RD Station

RD Station

Before TOTVS

- Single Sales Channel > Inbound
- Single-Product
- ICP (Ideal Customer Profile) focused on smaller customers

RD + MANAGEMENT

Sales Team and Product Integration

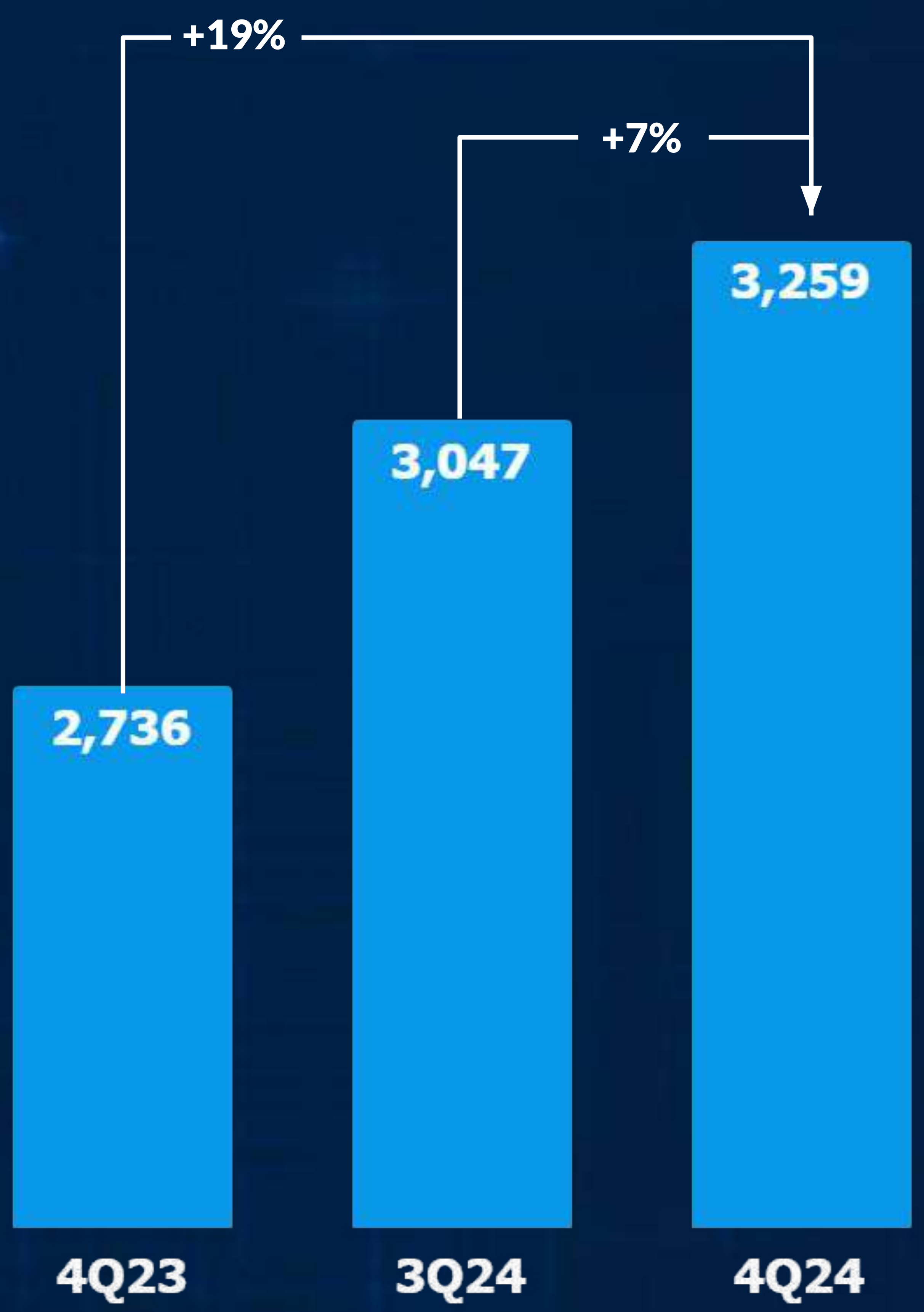
- ✓ Multi-Channel Sales → RD Inbound + TOTVS Field Sales
- ✓ Multi-Product within RD business unit
- ✓ Multi-Client ICP increasingly diversified
- Multi-Product RD + Management

Accelerate the integrated product journey with TOTVS

//// 4Q24 - TECHFIN

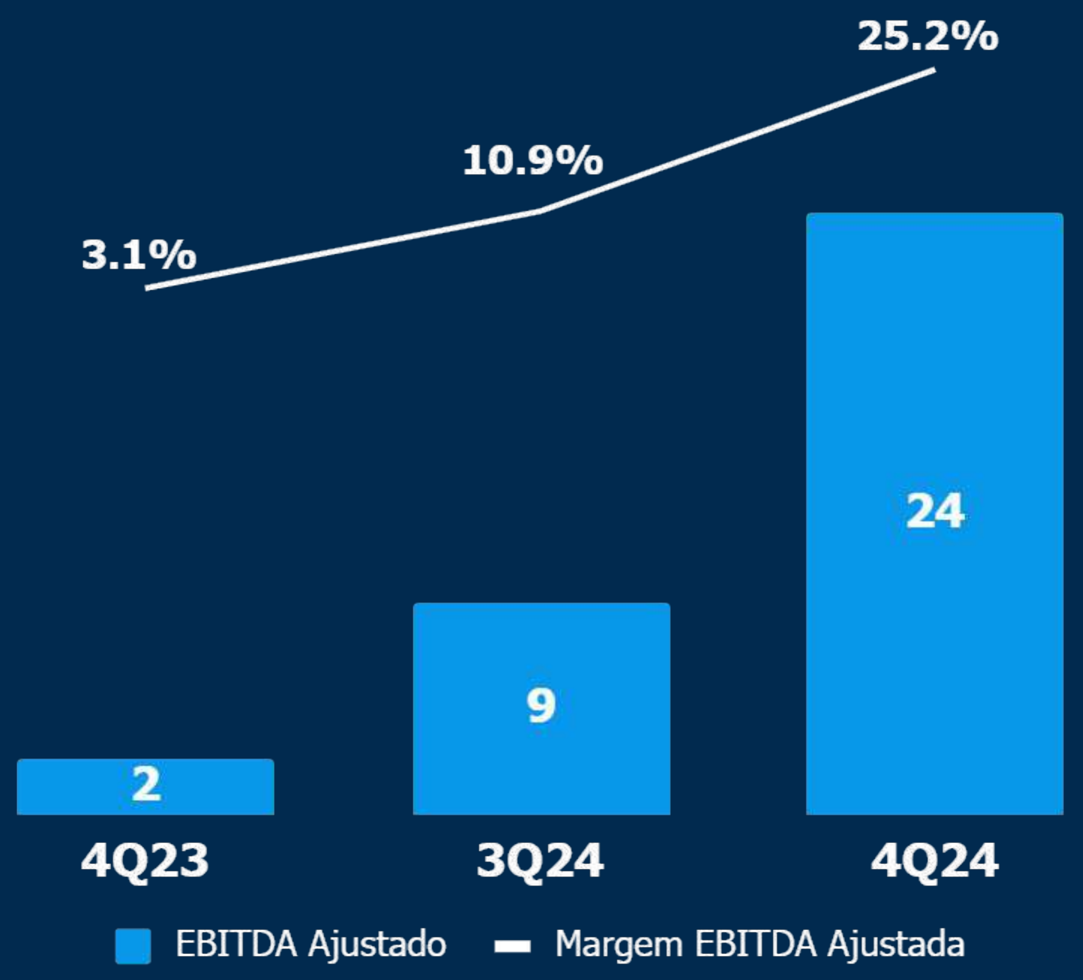
*4Q24 EBITDA reinforces the view that **Techfin has already crossed the inflection point of the profitability "J" curve***

Credit Production (R$ million)



Revenue Net of Funding (R$ million)

Adjusted EBITDA (R$ million)



- Techfin's Adjusted EBITDA nearly tripled compared to 3Q24, driven mainly by the growth in Revenue Net of Funding in the period, with the Adjusted EBITDA Margin showing a strong expansion versus 3Q24.

Ethical and Responsible Governance

FitchRatings

Reaffirmation of AA+(bra) rating

MSCI

Leadership in risk and opportunity management, with an AA score

ISS

Score 1 ,
lowest risk level

People

Great Place To Work®
Certificada 2024
BRASIL

National Ranking
18th place among the 175 best large companies

IGPTWB3

IDIVERSA B3

ICO2 B3

Reputation and Image

KANTAR

Among the 50 most valuable brands in Brazil

Prêmio VALOR INOVAÇÃO 10 ANOS Brasil 2024

Among the 150 most innovative companies

thedotgood.

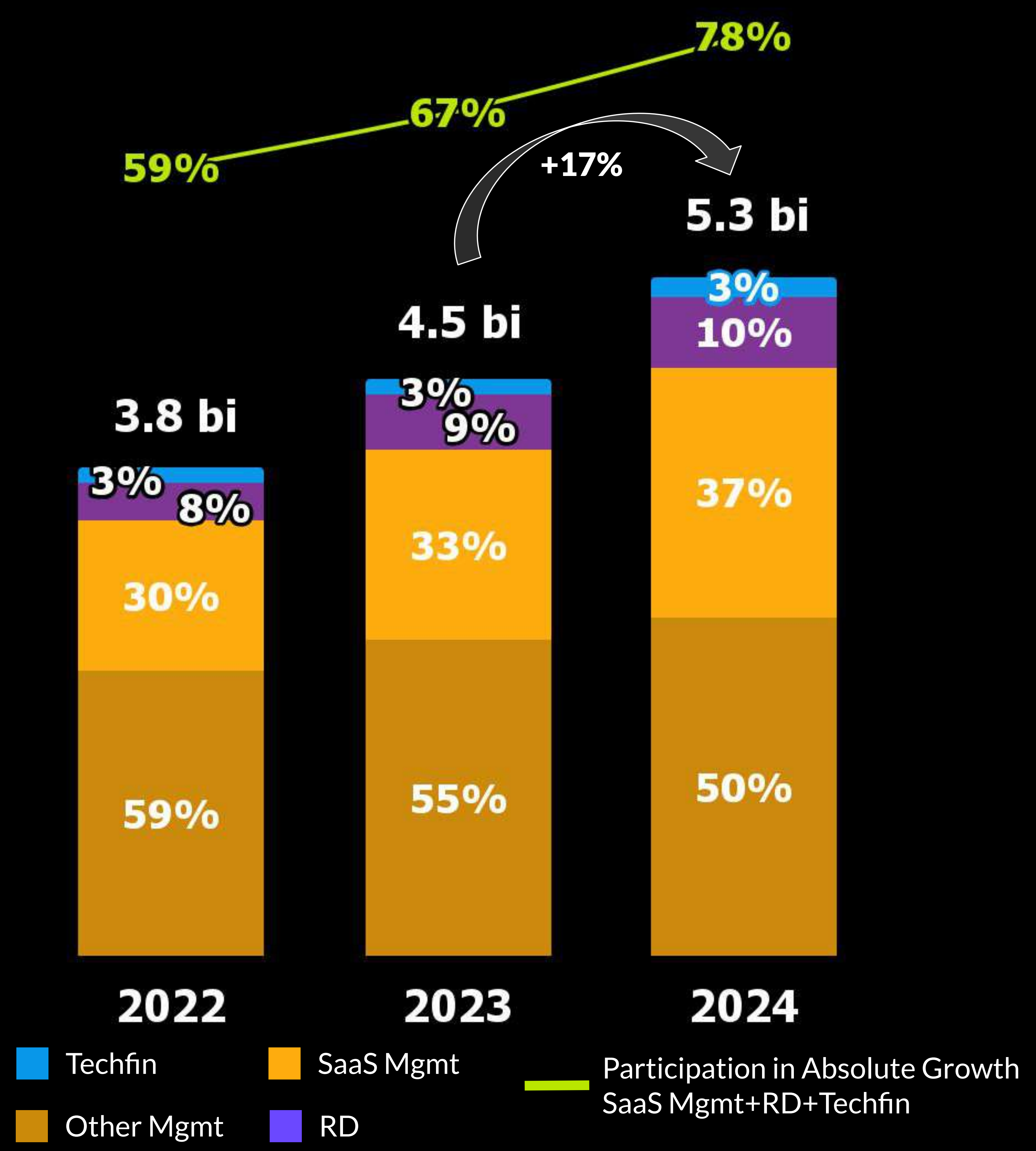
Among the 200 best social organizations in the world

IOS INSTITUTO DA OPORTUNIDADE SOCIAL

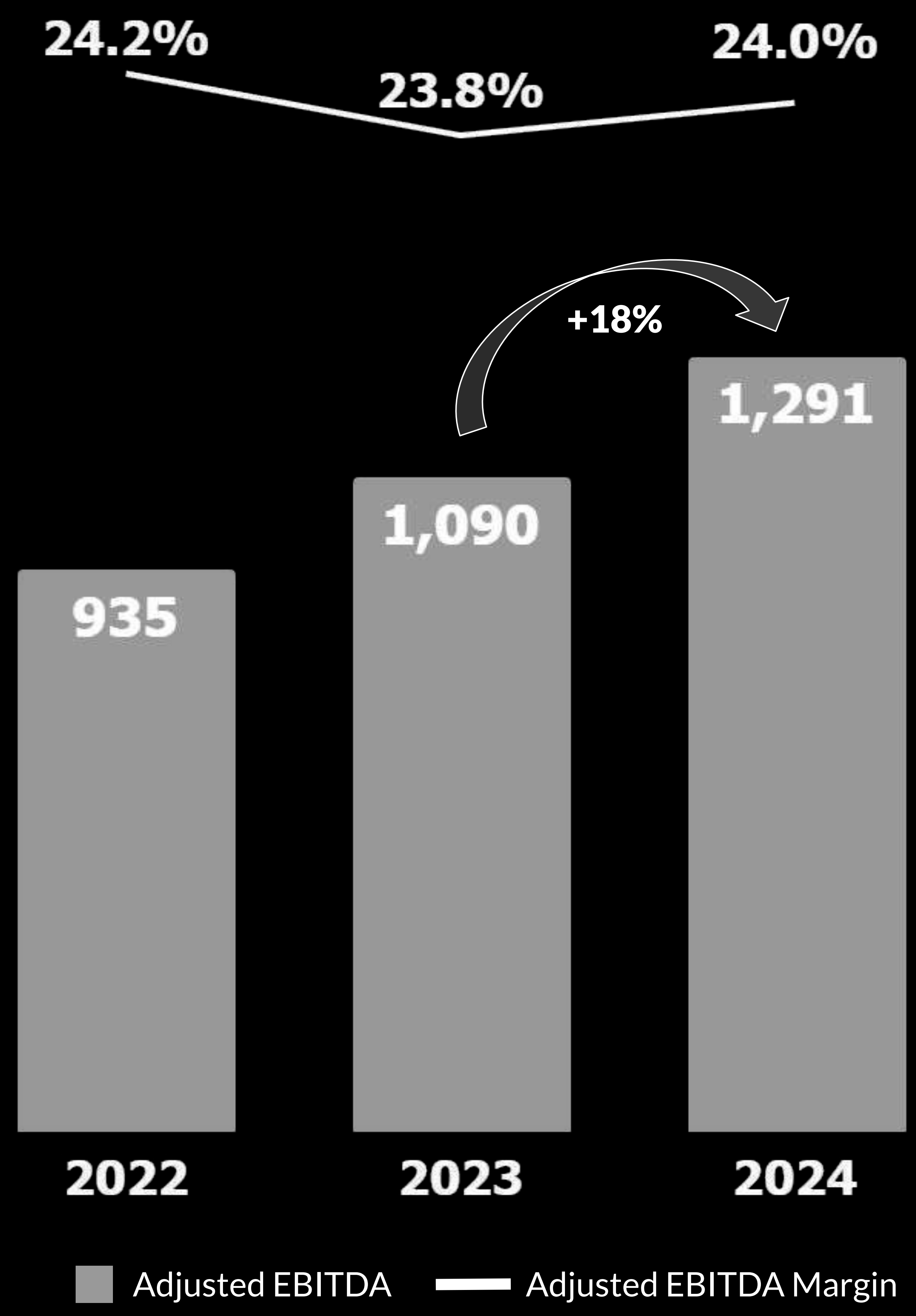
2024 - FINAL REMARKS

2024 year consolidated a turnaround in the Company's profitability

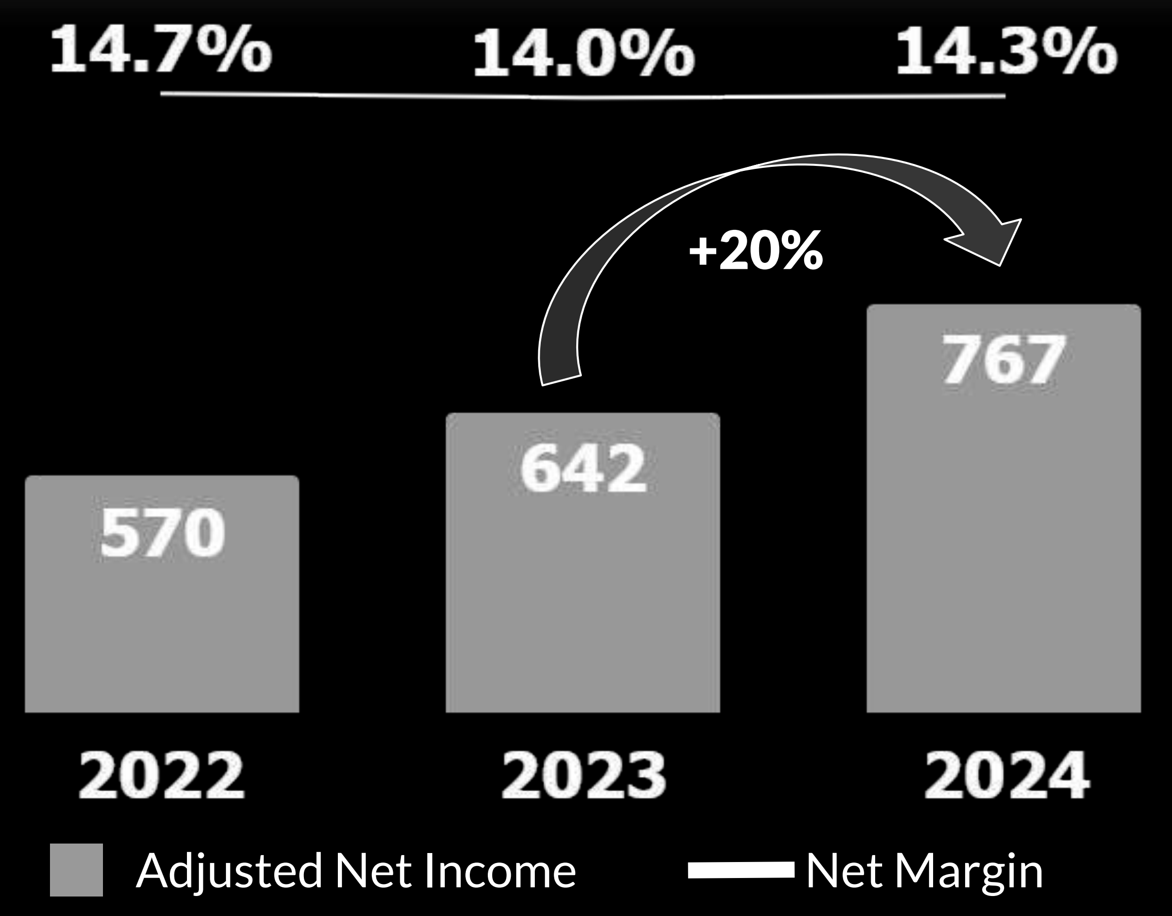
NET REVENUE (1)



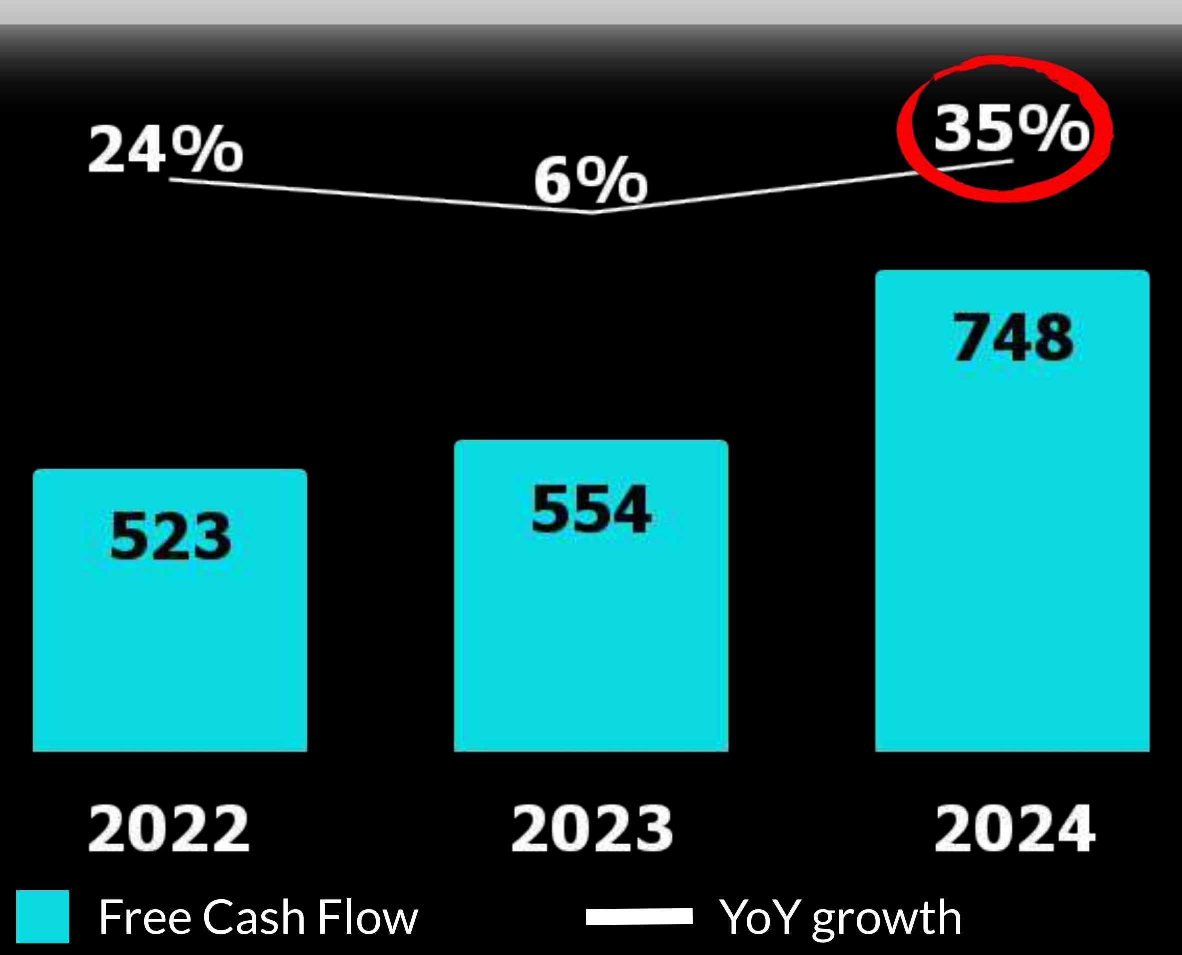
EBITDA (2)



ADJUSTED NET INCOME



FREE CASH FLOW



(1) Considers Techfin Revenue Net Funding at 50%

(2) EBITDA Adjusted for extraordinary items and added to 50% of Techfin's Adjusted EBITDA

THANKS

Investors Relations

+55 (11) 99585-7887
ri@totvs.com

totvs.com
@totvs
/totvs
totvs.store

@totvs
/totvs
company/totvs

O Brasil
que faz
faz com
TOTVS