



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores



Agosto/2025



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



A TOTVS



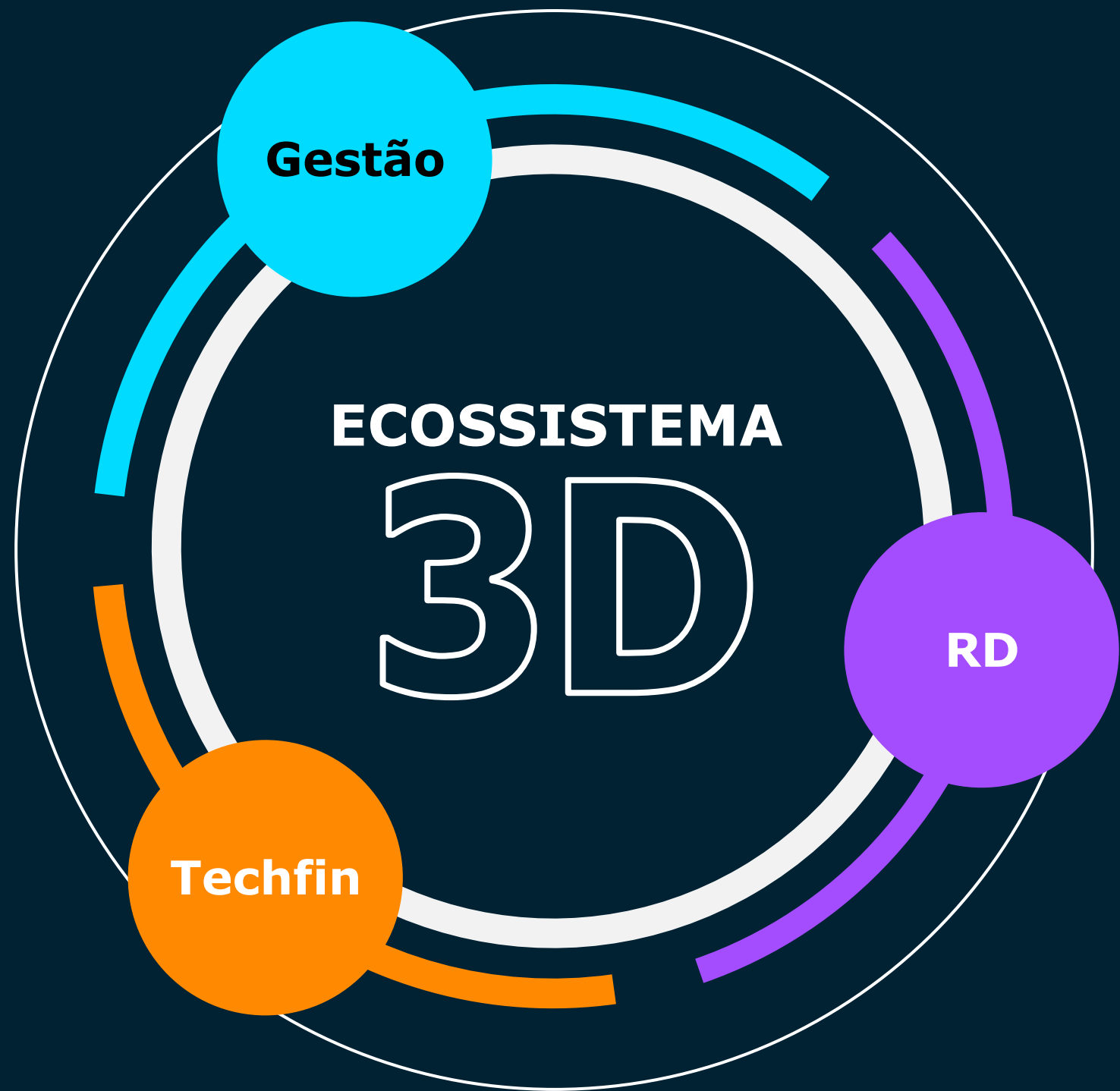
NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



- 1983**
Laércio Cosentino e Ernesto Haberkorn fundam a Microsiga Software S.A.
- 1990**
Início do pioneiro sistema de franquias exclusivas para distribuição das soluções de gestão da TOTVS
- 1997**
Início das operações internacionais com a abertura de uma filial na Argentina
- 1999**
Lançamento do ADVPL, linguagem de programação própria
- 2005**
É alterada a razão social para TOTVS S.A. (palavra que vem do latim e significa tudo, todos, totalidade)
- 2006**
É realizado o IPO e subsequente aquisição da RM Sistemas S.A.
- 2008**
Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão
- 2011**
Estratégia de especialização com criação das ofertas de software por segmento de indústrias das operações dos clientes
- 2014**
Início das operações da TOTVS Cloud
- 2015**
Lançamento do modelo comercial de subscrição TOTVS Intera para pequenas, médias e grandes empresas
- 2019**
Lançamento do plano estratégico de 3 unidades de negócio para ampliar o TAM e continuar crescendo
Aquisição da Supplier e estabelecimento da unidade de negócio Techfin
Realização de 2 *Follow-ons* (2019 e 2021) que captaram R\$2,5 bilhões no total
- 2021**
Aquisição da RD Station e estabelecimento da unidade de negócio RD Station
- 2022**
JV com o Itaú para acelerar Techfin
- 2025...**

POR QUE CRIAMOS O **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



~R\$2,7 trilhões⁽¹⁾

da economia são produzidos por nossos clientes



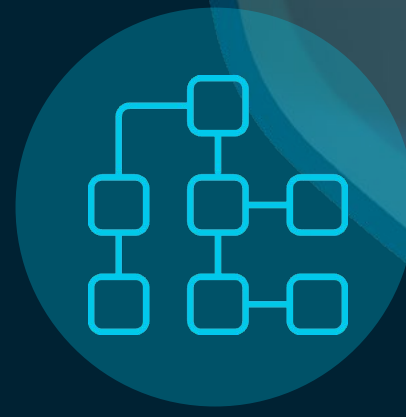
11 Franquias consolidadoras

espalhadas pelo Brasil para atender nossos clientes nos 37 territórios franqueados



14 unidades de relacionamento com clientes

SP, RJ, BH, RS, Recife, Interior Paulista, Setor Público, Large Enterprise, Saúde, Argentina, Chile, Colômbia, México e USA



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



#1 Companhia ERP no Brasil⁽²⁾

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

~1/3 das Companhias⁽³⁾

listadas na B3 são clientes da TOTVS e 62% dessas empresas estão com a gente a mais de 10 anos



11 centros de desenvolvimento

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





02

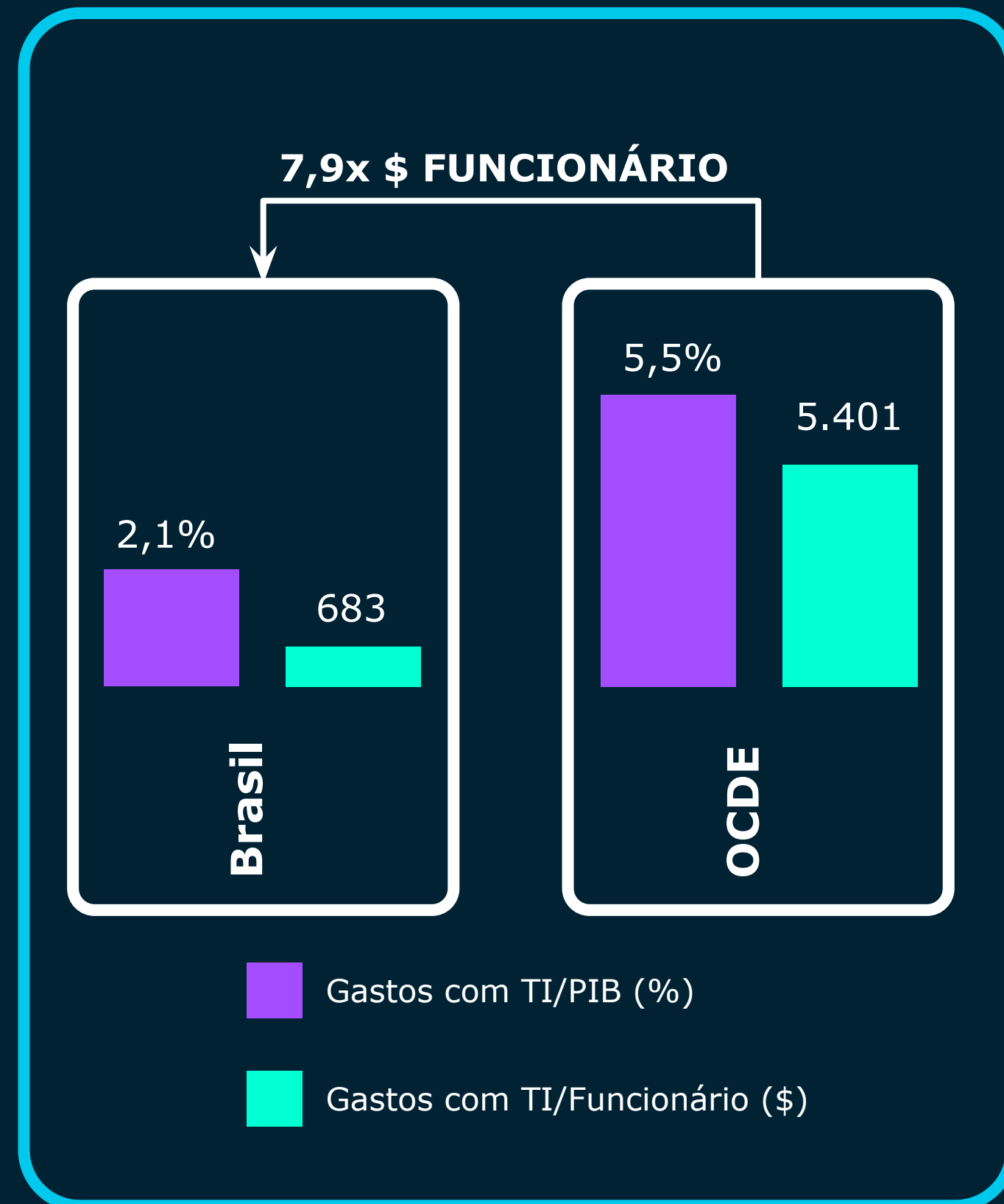
MERCADO ENDEREÇÁVEL



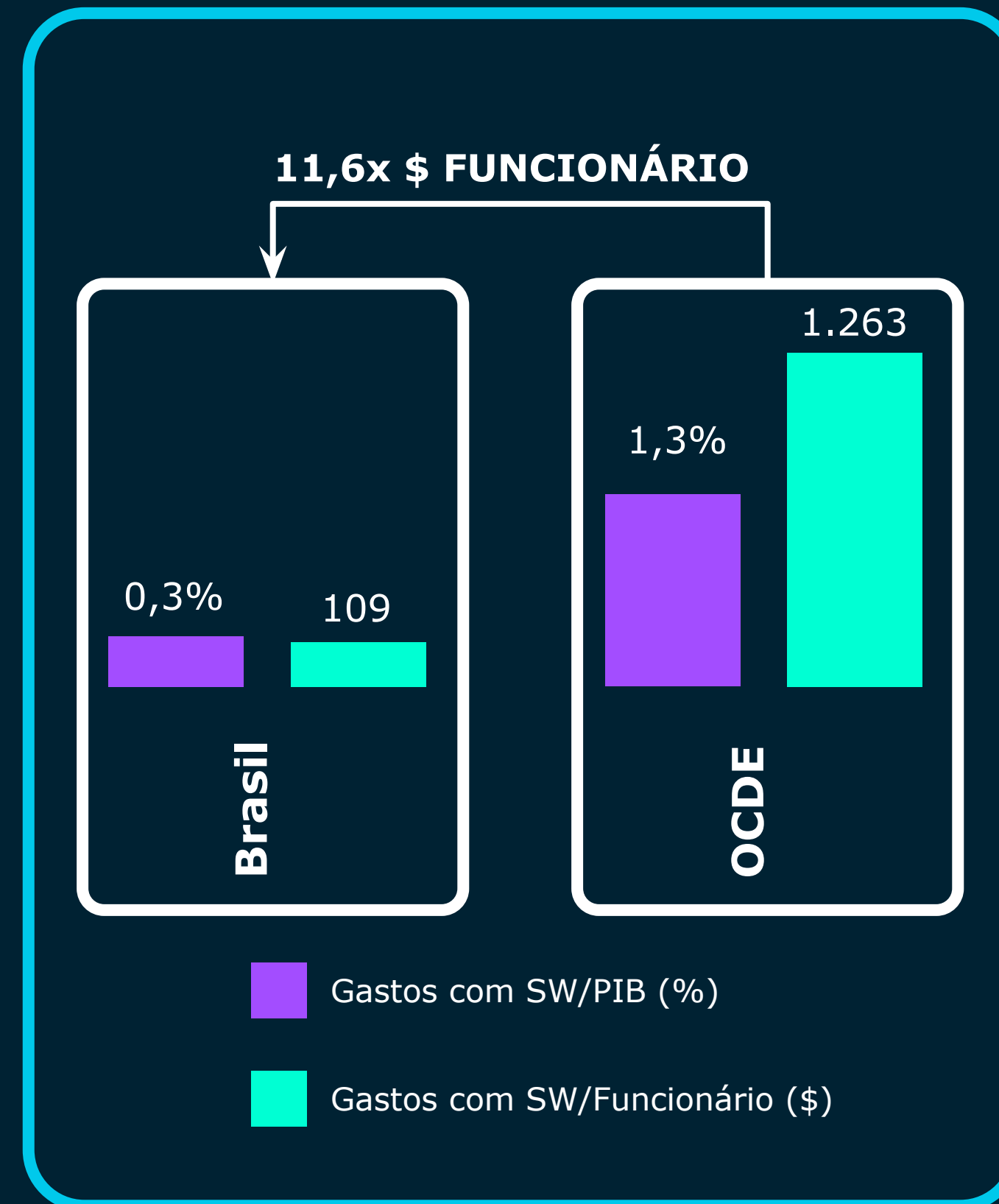
INVESTIMENTO EM SOFTWARE

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

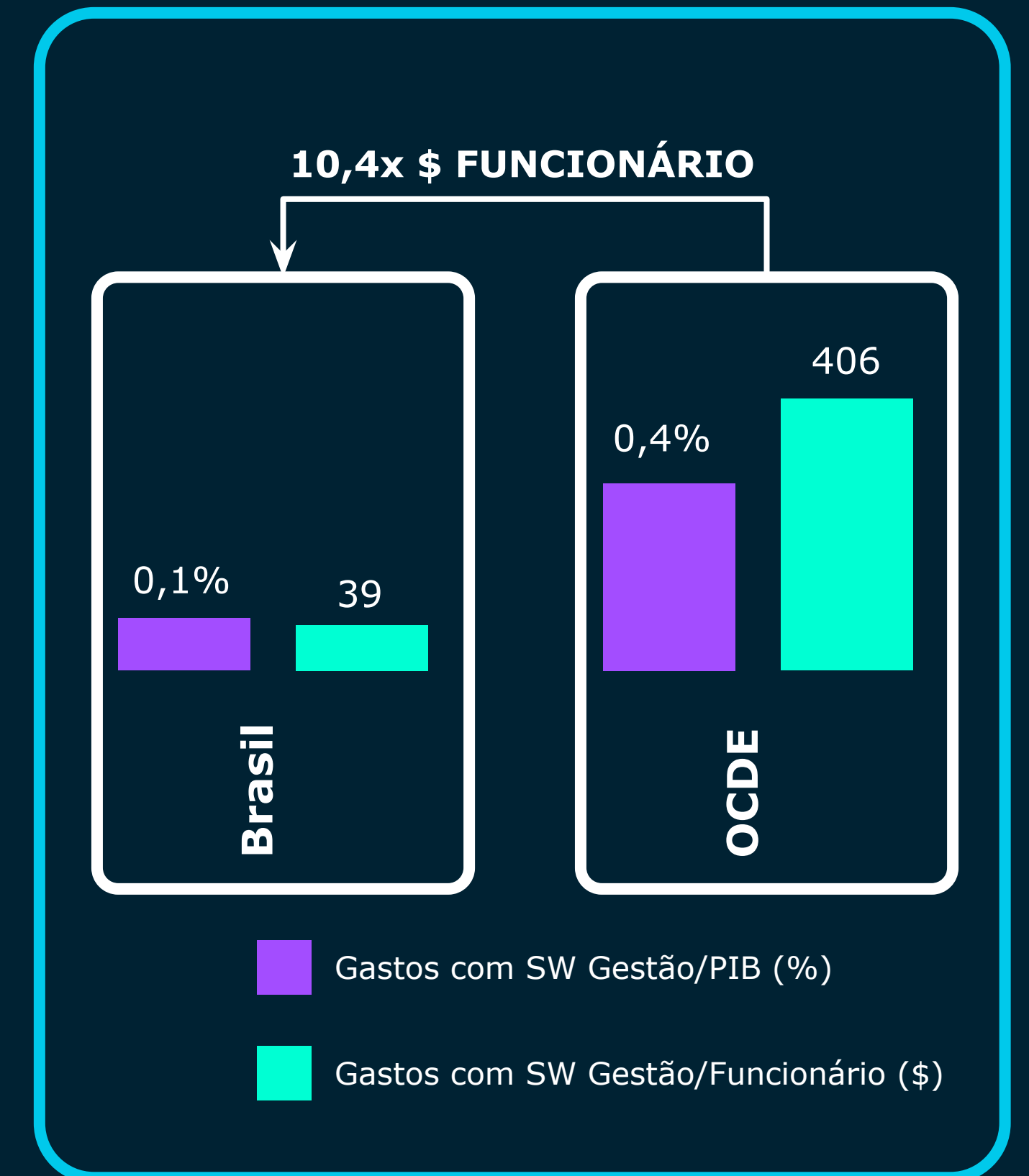
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO



MERCADO DE SOFTWARE



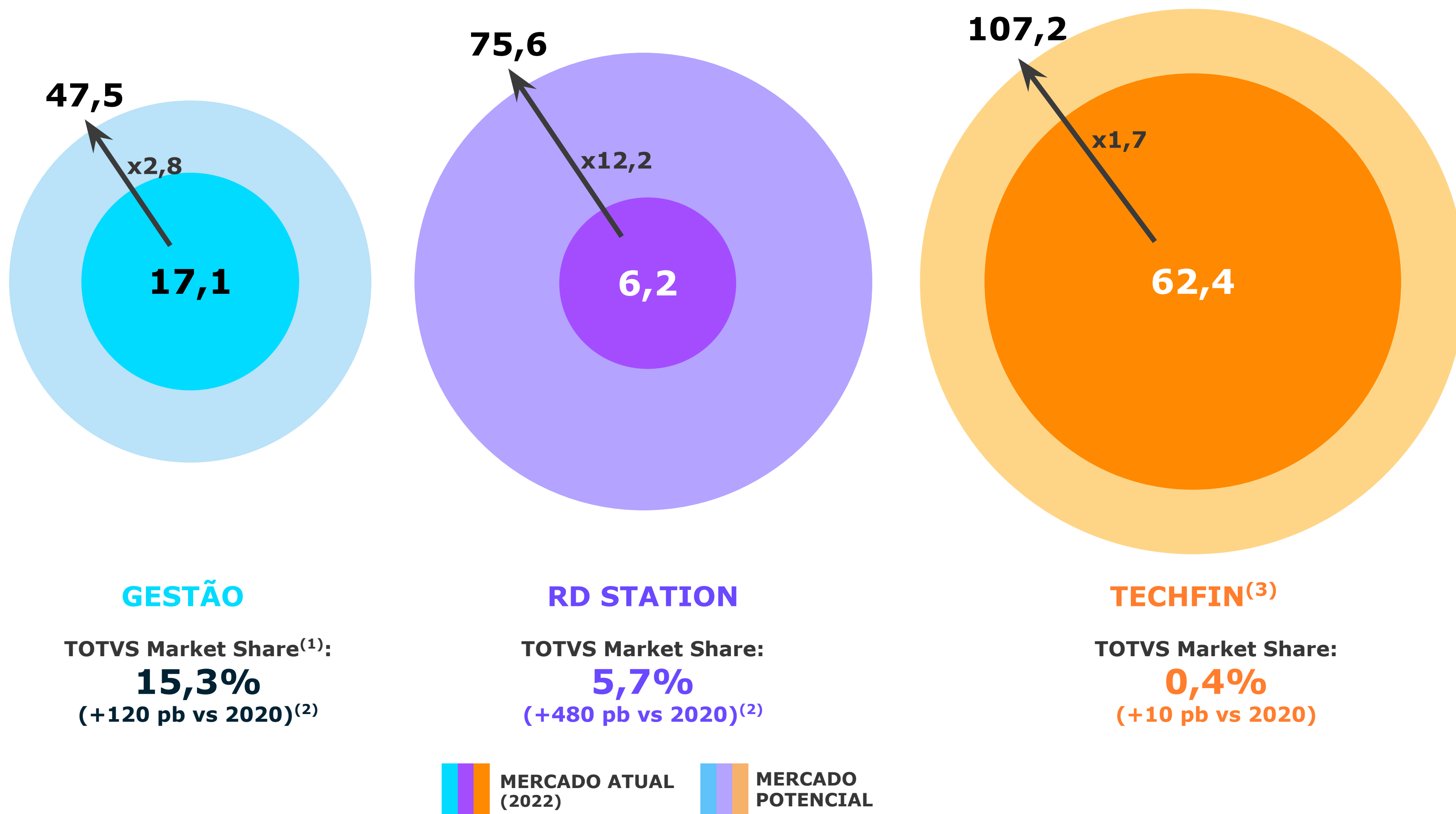
TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (Enterprise Application Software) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

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

¹ BACEN; ² Gartner; ³ TOTVS – Receita Recorrente ; ⁴ TOTVS - Receita da RD Station de 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.



03

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO MODELO DE NEGÓCIO

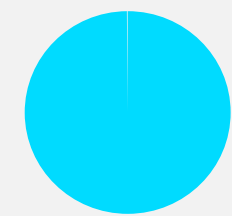


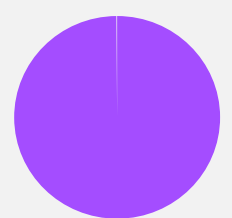

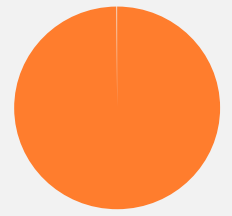





- **1 MODELO DE NEGÓCIO**
Combinação de amplo mercado endereçável, alto nível de fidelização, rentabilidade e sustentabilidade da receita recorrente (SaaS) aliado ao crescimento potencial das receitas transacionais
- **2 PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO**
Presença local e digital, com base em um modelo de 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 DE SUSTENTABILIDADE**
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 Sustentabilidade.



MODELO DE NEGÓCIO

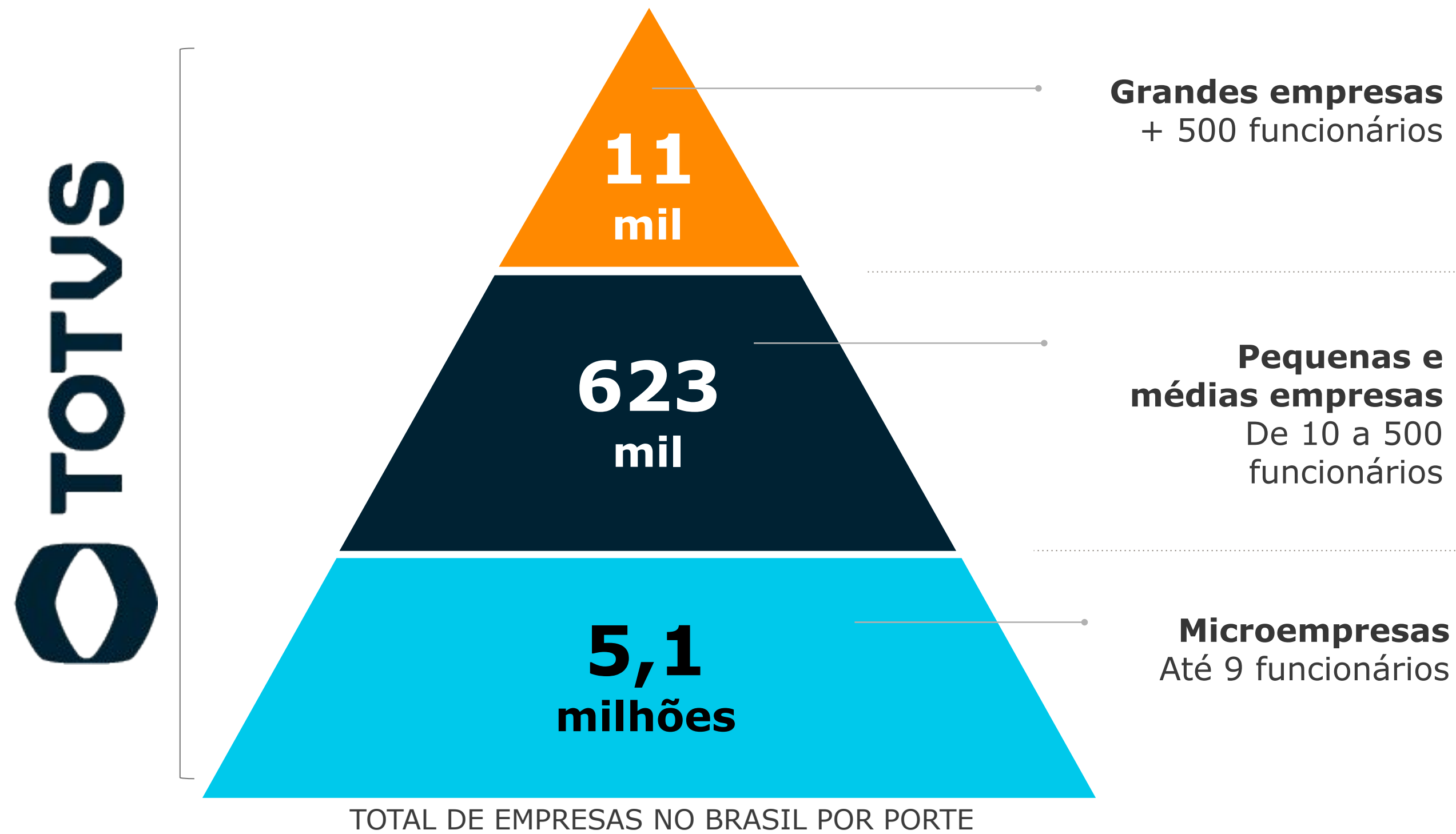
Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência somado a captura de crescimento de mercado e take rate do modelo transacional

	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
			DGA, Vendas, Marketing, Financeiro e Capital de Giro

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

PARA TODOS OS PORTES DE EMPRESAS



Fonte: 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

RH
(HCM + HXM)

DTA
IA e Dados

Techfin
ERP Banking

Combinação de Canais Digitais + Físicos

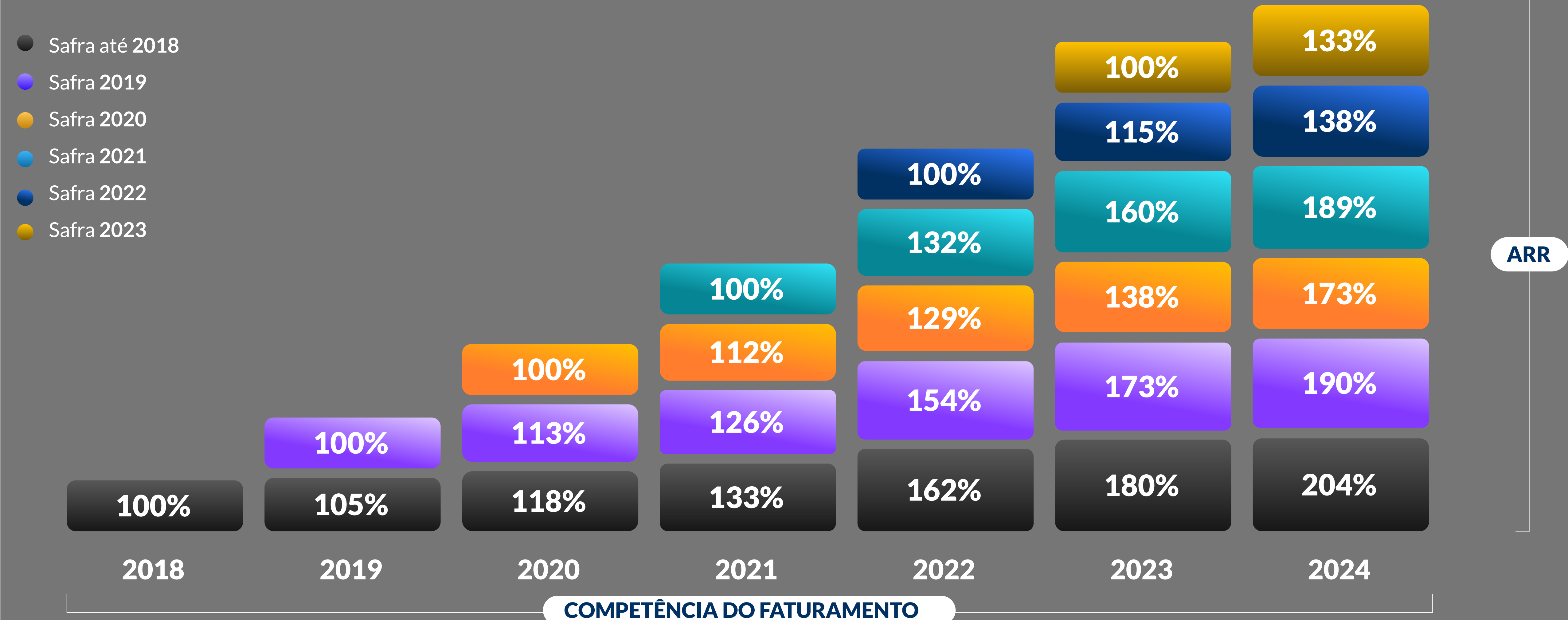
Com presença cada vez maior e modelo difícil de ser replicado



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.

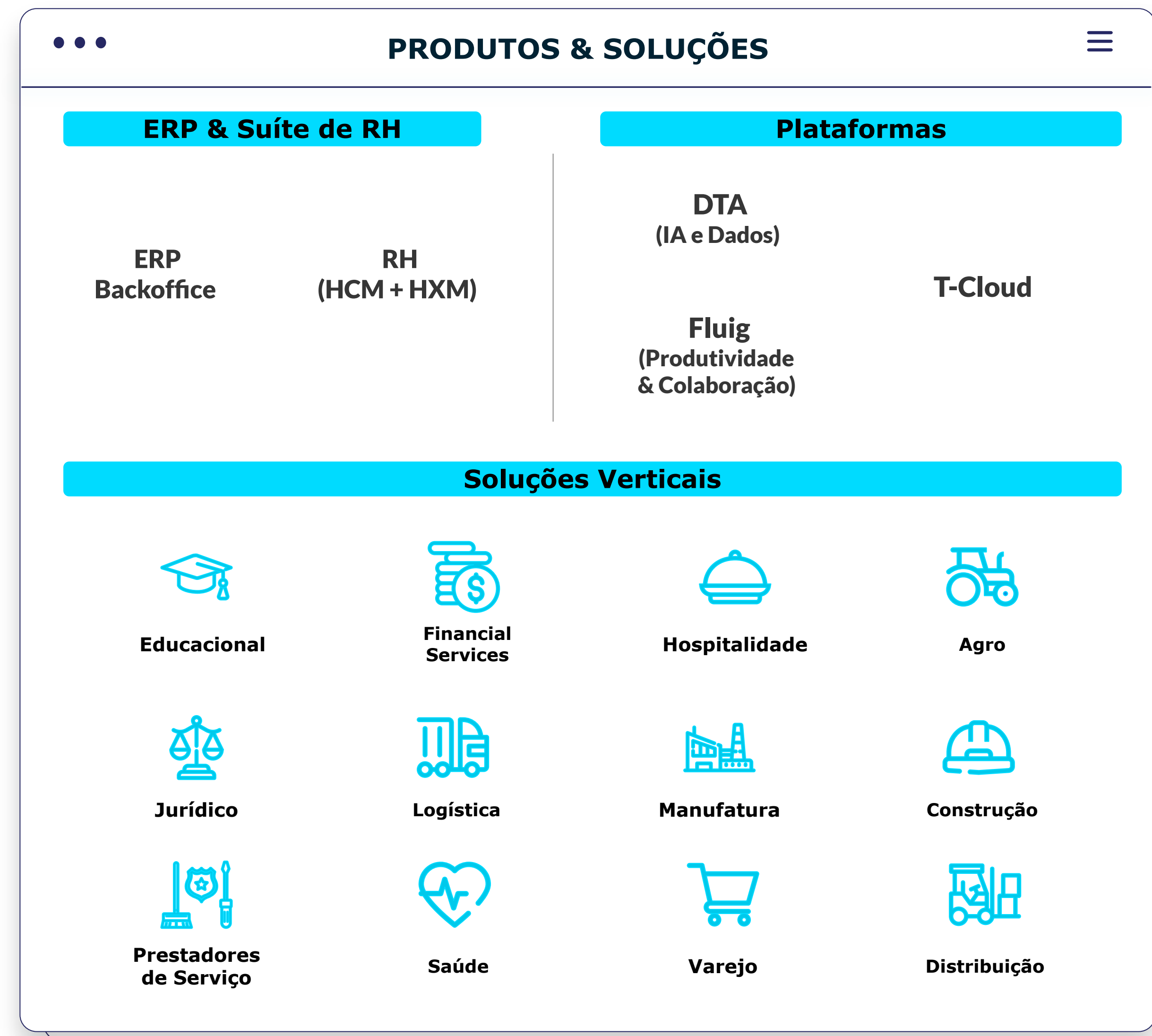




BUSINESS UNIT DE GESTÃO

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

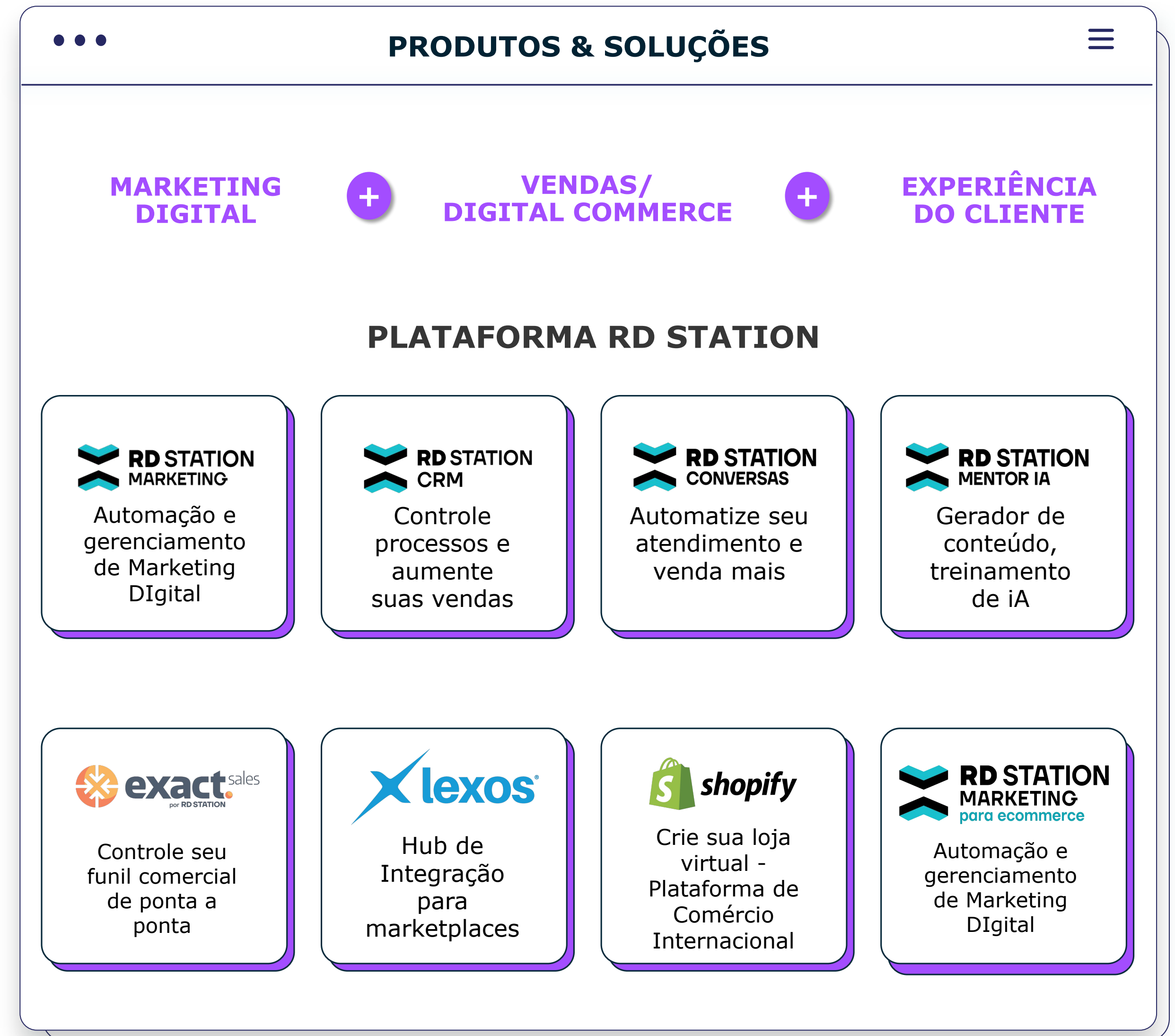
- ✓ Um mercado ainda não maduro, com **~25% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 2,8x maior
- ✓ **A jornada de digitalização** exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core
- ✓ Mais do que simples soluções de departamento de pessoal, as **pequenas e médias empresas** estão se atualizando para a **plataforma definitiva** de gestão de capital humano



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*



The screenshot shows a mobile application interface titled "PRODUTOS & SOLUÇÕES". At the top, there are three categories: "MARKETING DIGITAL", "VENDAS/ DIGITAL COMMERCE", and "EXPERIÊNCIA DO CLIENTE", each with a plus sign icon. Below these is the heading "PLATAFORMA RD STATION". The main content area displays eight product cards in a 2x4 grid:

- 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**: Gerador de conteúdo, treinamento de IA
- exact. sales** (por RD STATION): Controle seu funil comercial de ponta a ponta
- lexos**: Hub de Integração para marketplaces
- shopify**: Crie sua loja virtual - Plataforma de Comércio Internacional
- RD STATION MARKETING para ecommerce**: Automação e gerenciamento de Marketing Digital



BUSINESS UNIT 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**



M&A & PARCERIAS



Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



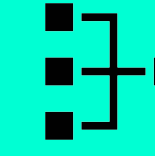
**Crescimento da receita com maior
eficiência nos gastos com P&D**

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 3 BUSINESS UNITS



M&As Enterprise Value: +R\$3,7 bilhões (desde o Follow-On de 2019)

GESTÃO

Planejamento e gestão financeira

 Mar/2022

Racional
 Aumento de portfólio de negócios de Gestão + acesso e inteligência de dados

Human experience management

 Set/2022

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

Human capital management

 Nov/2023

Racional
 Ampliar a posição como plataforma para RH, fortalecendo o portfólio do departamento pessoal à gestão da experiência do colaborador

Suíte para varejo

 Nov/2023

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

TECHFIN

Crédito B2B

 Out/2019

Racional
 Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Plataforma digital de serviços financeiros

 Abr/2022

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

RD STATION

Marketing Digital

 Mar/2021

Racional
 O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

Conversational commerce

 Ago/2022

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

E-commerce

 Mai/2023

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

Digital-commerce

 Mai/2023 Jun/2023

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

■ M&A □ Parcerias



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 Arapyá 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)

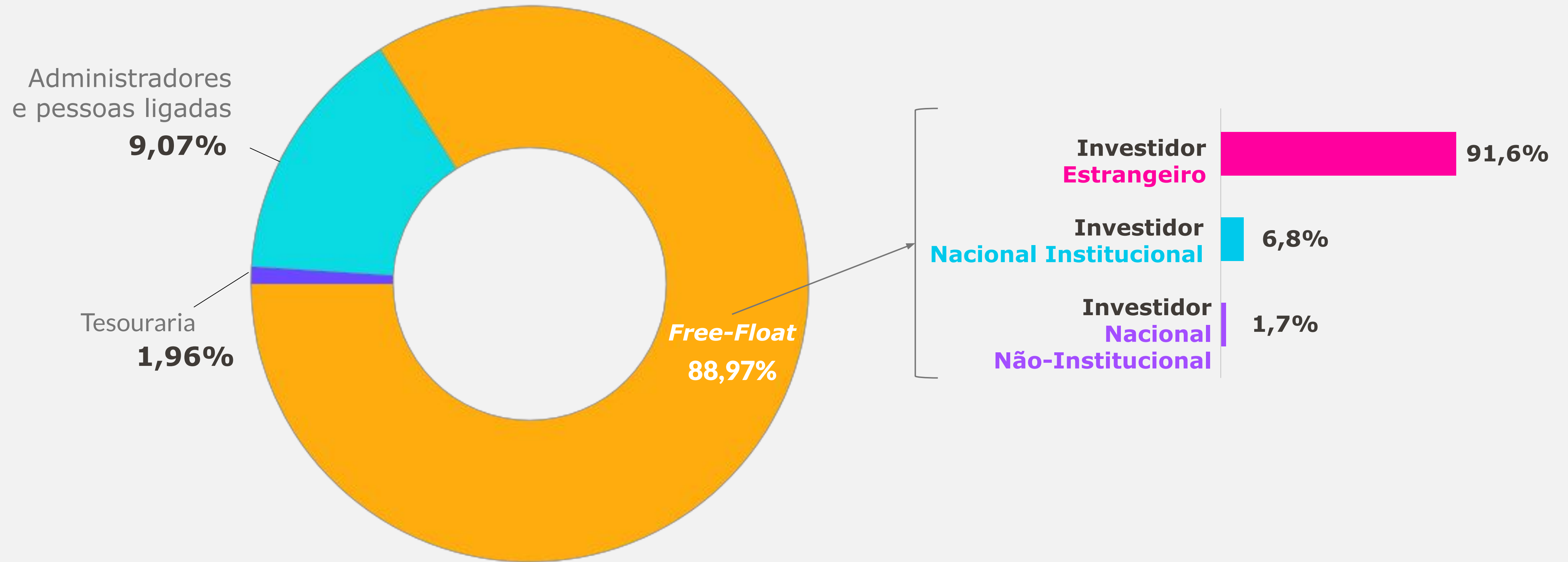
Acompanha a adoção de boas práticas de ESG, seleciona e indica membros para o Conselho e seus Comitês, bem como avalia sua independência

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 30 de junho de 2025



➔ INVESTIMENTO SOCIAL

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



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

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%

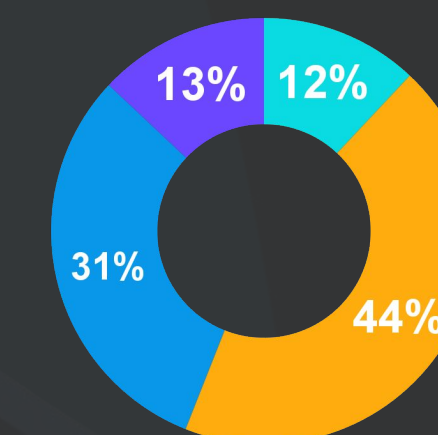
Por geração

Generation Y
Generation X
Generation Z
Baby boomers

60%
17%
22%
1%

Por atividade desempenhada

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





04

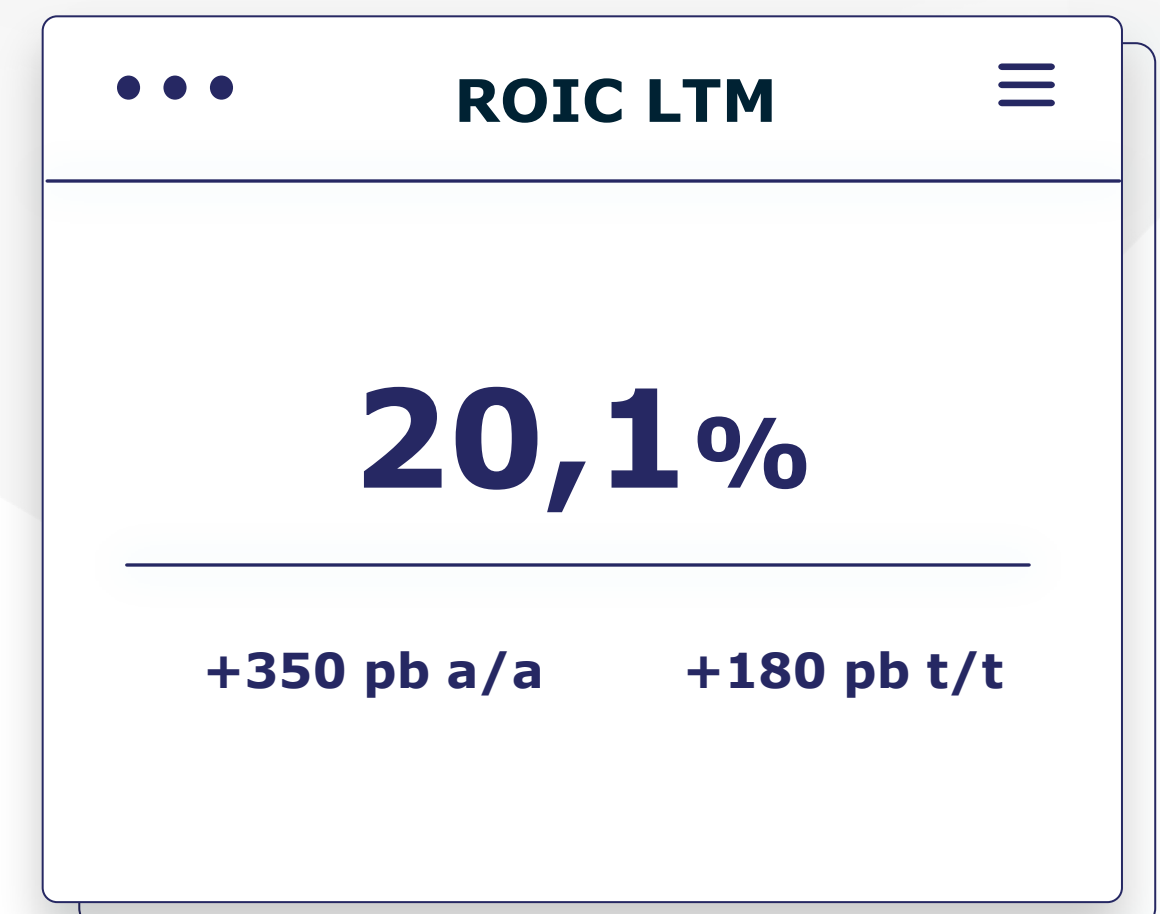
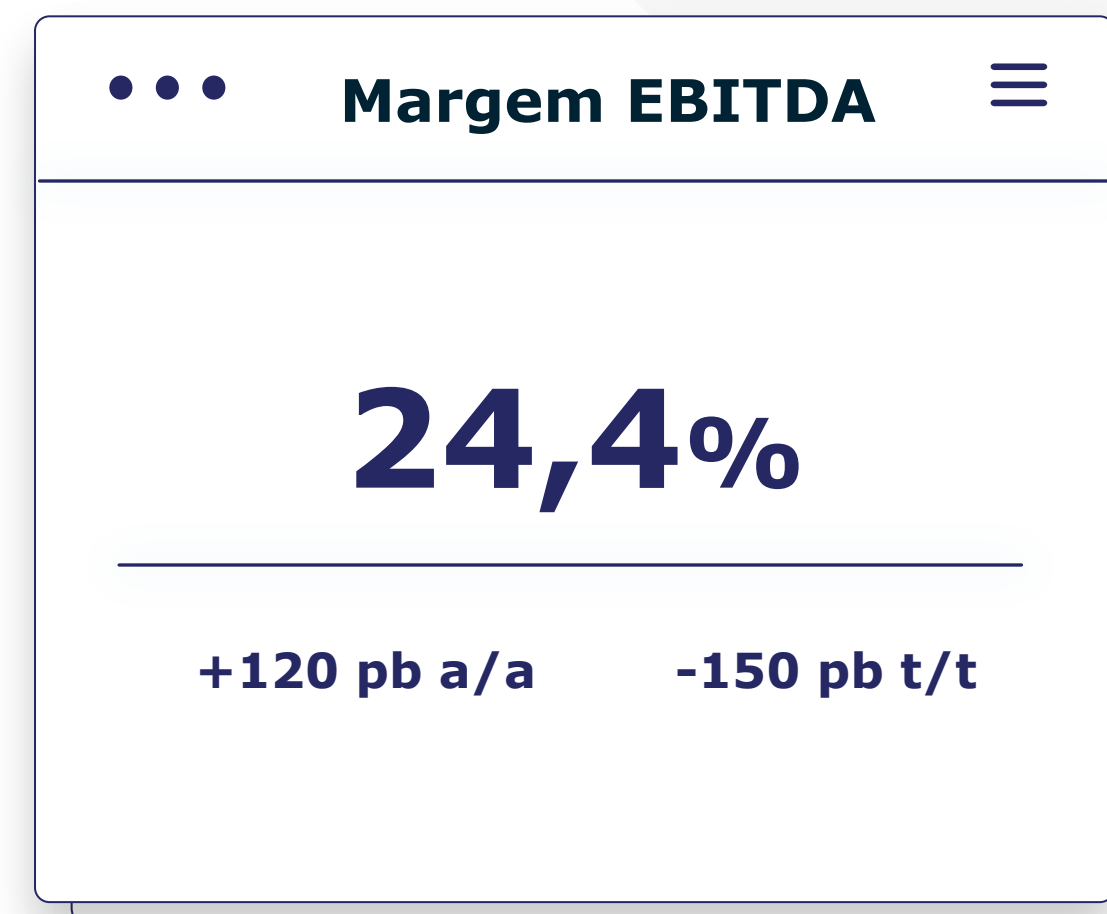
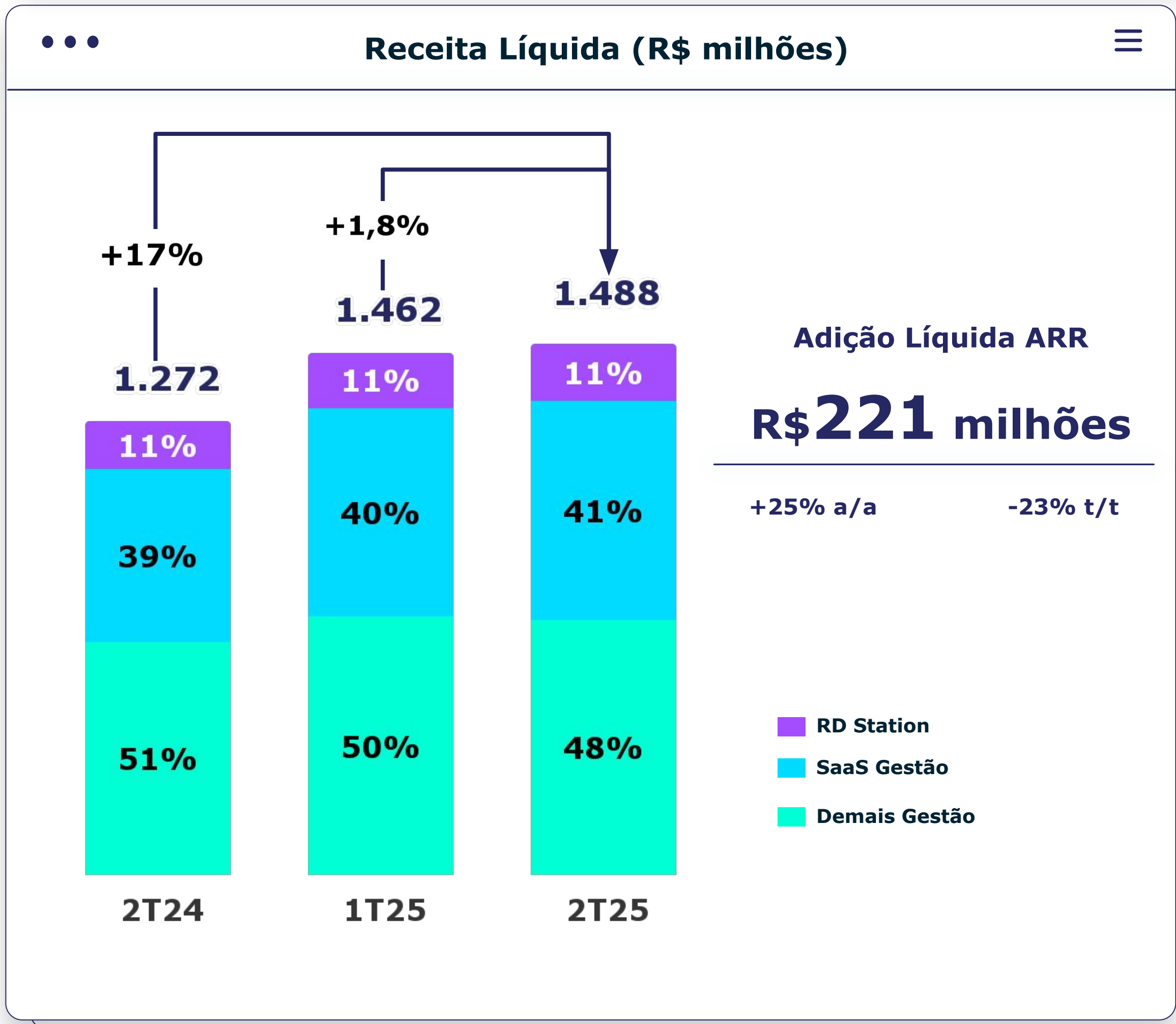
RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T25



Na TOTVS, acreditamos que a **simplicidade** é uma enorme **qualidade**. Por isso, nossa estratégia é definida em uma única frase:

**AUMENTAR NOSSA
RELEVÂNCIA EM
NOSSOS CLIENTES.**

Avanço de **51% a/a do Lucro Líquido Ajustado** com crescimento de **17% a/a da Receita Líquida Total**





Crescimento de **20% da Receita Recorrente** e de **20% no EBITDA Ajustado**, resultando em **70 pontos base de expansão de Margem a/a**

RECEITA

EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

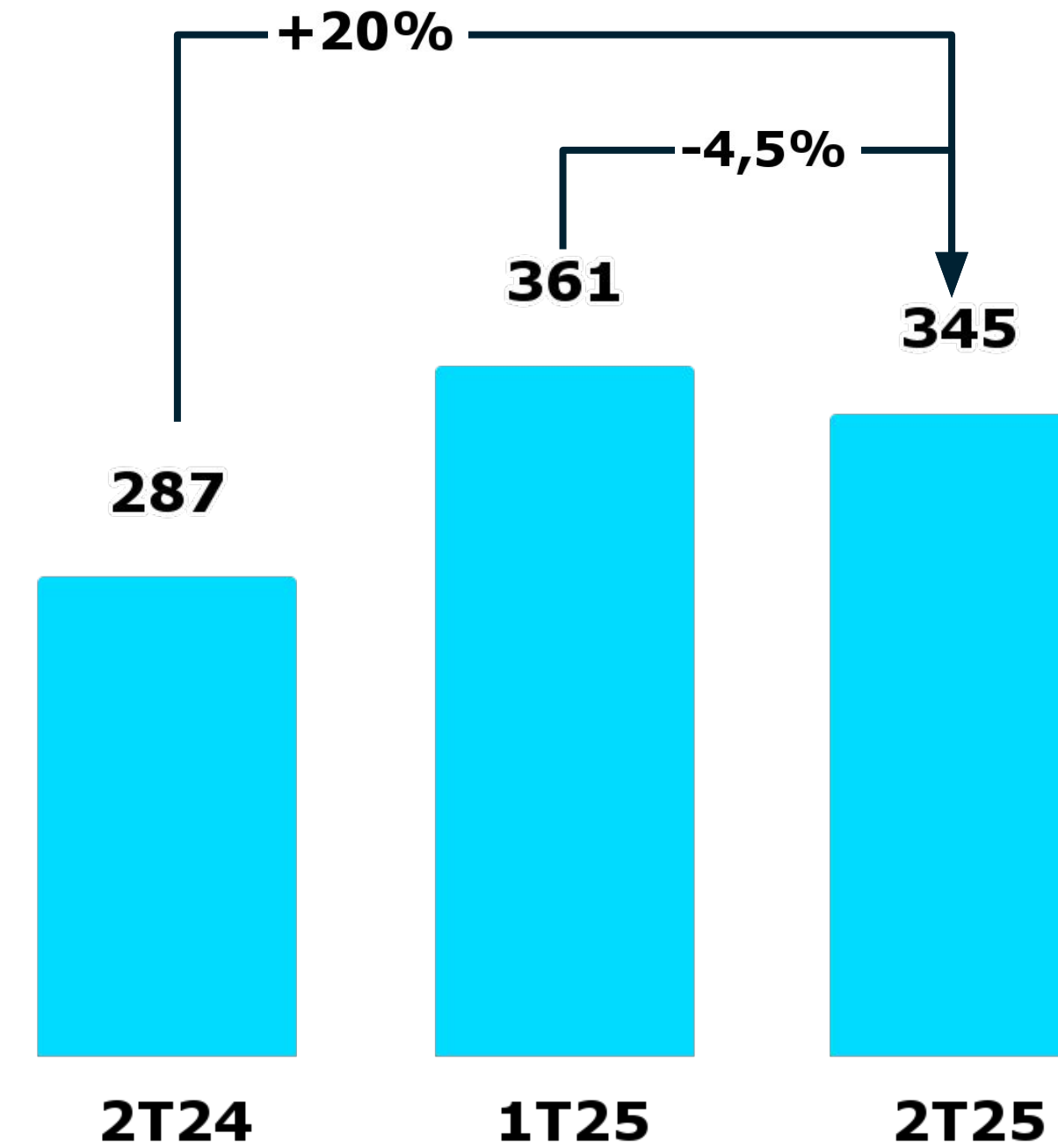
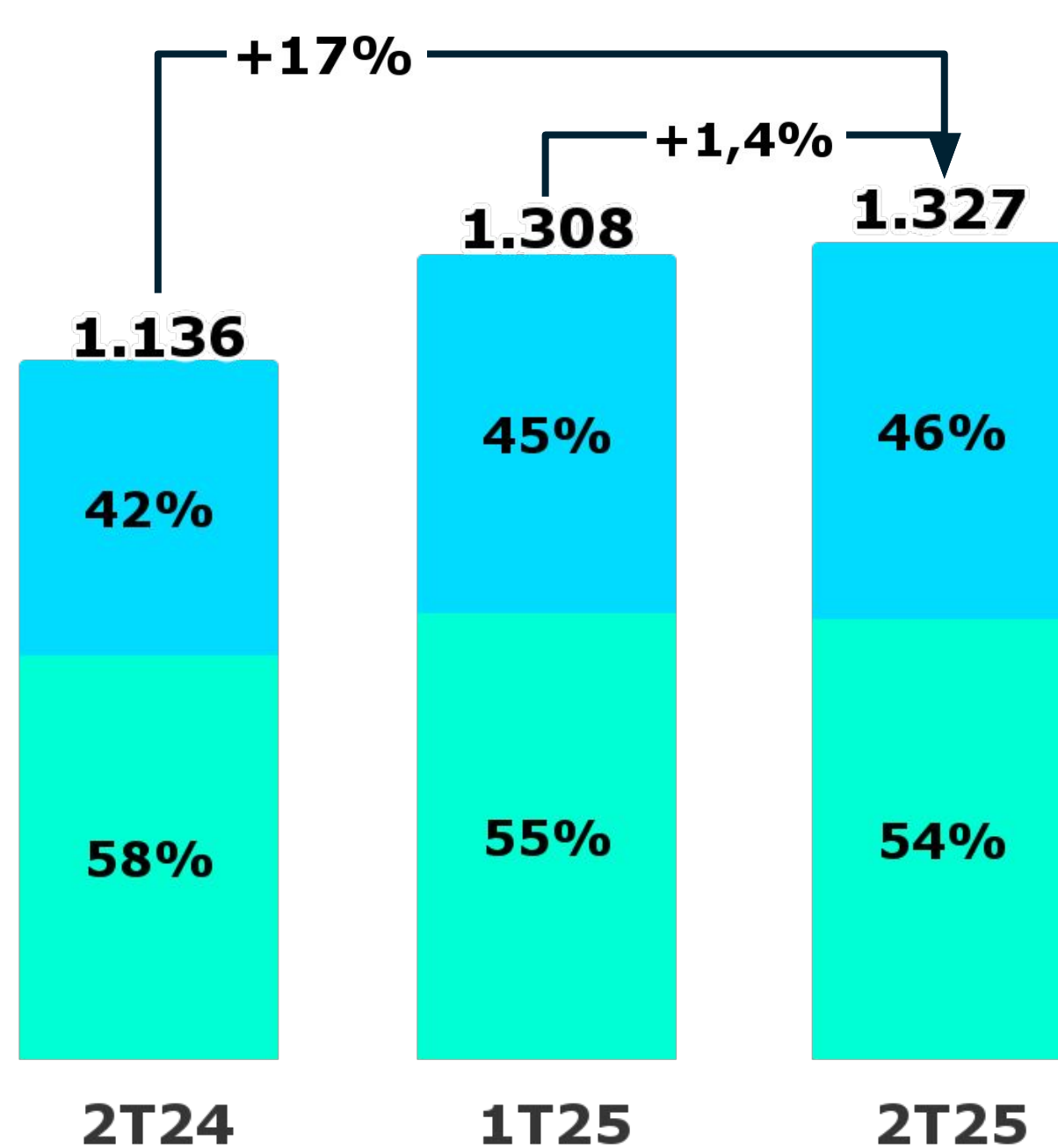
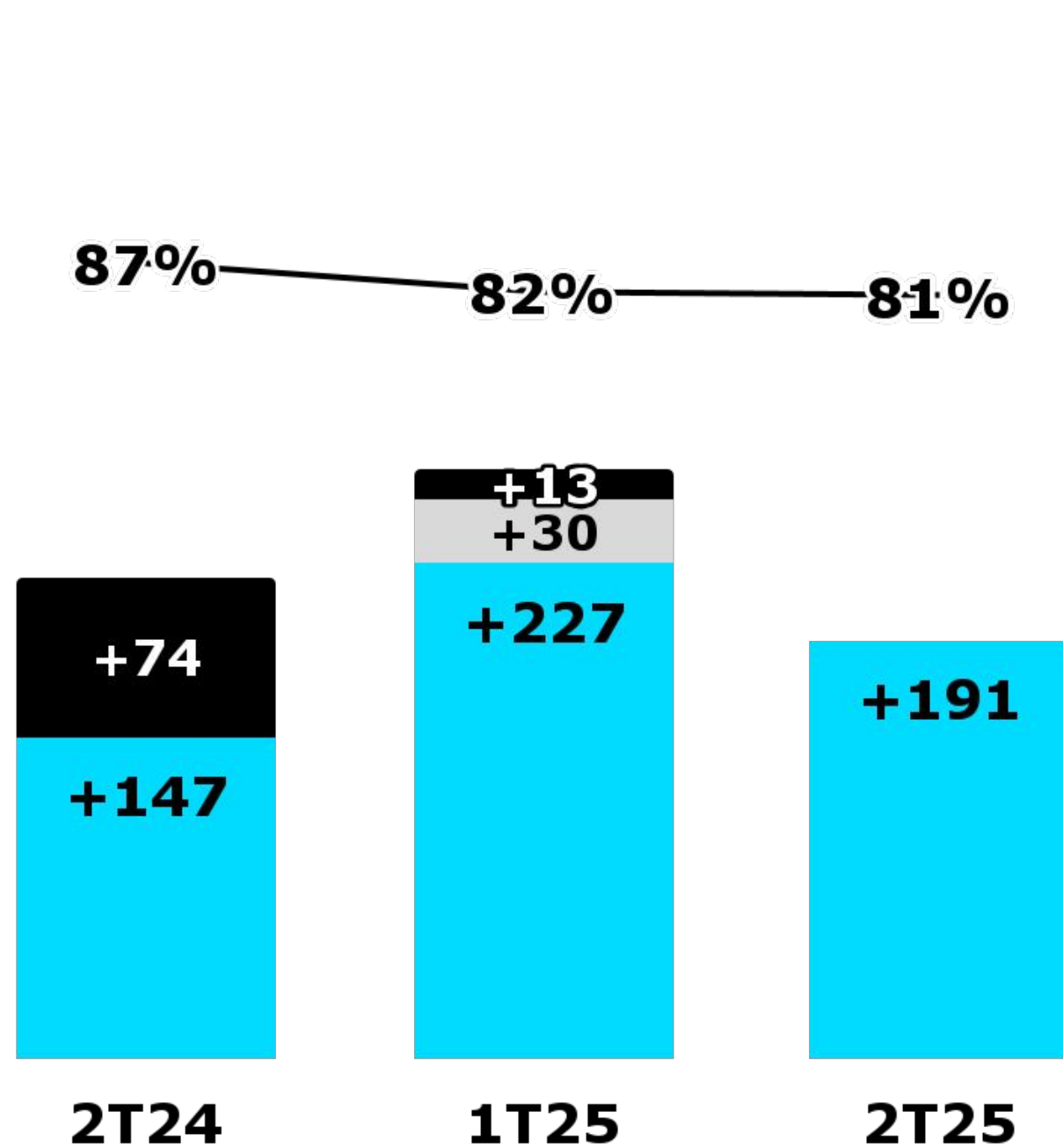
ARR (R\$ MM)

R\$5,4 bi | +17% a/a
+3,7% t/t

Receita Líquida (R\$ MM)

+90% Receita Recorrente | **+27%** a/a SaaS Gestão

26,0% Margem EBITDA | +70 pb a/a
-160 pb t/t



Adição Líquida de ARR (blue) | Adição Inorgânica (black) | Adição Corporativo (grey) | % Volume excl. Modelo Corporativo LTM (line)

SaaS Gestão (blue) | Demais Gestão (green)

2T25 - RD STATION

Crescimento de **19%** da **Receita Recorrente**,
com aumento de **560 pontos base a/a** da Margem EBITDA Ajustada

RECEITA

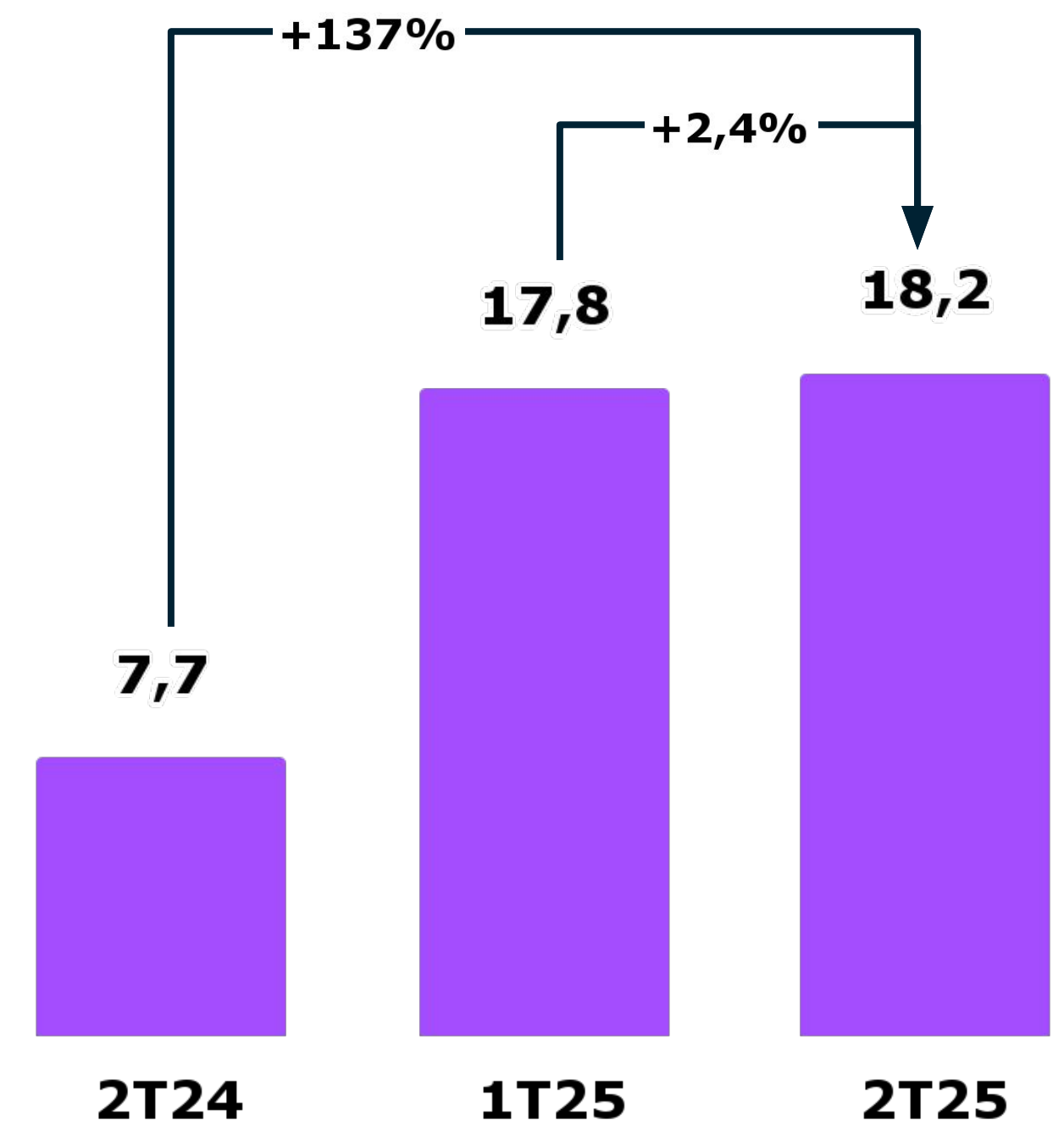
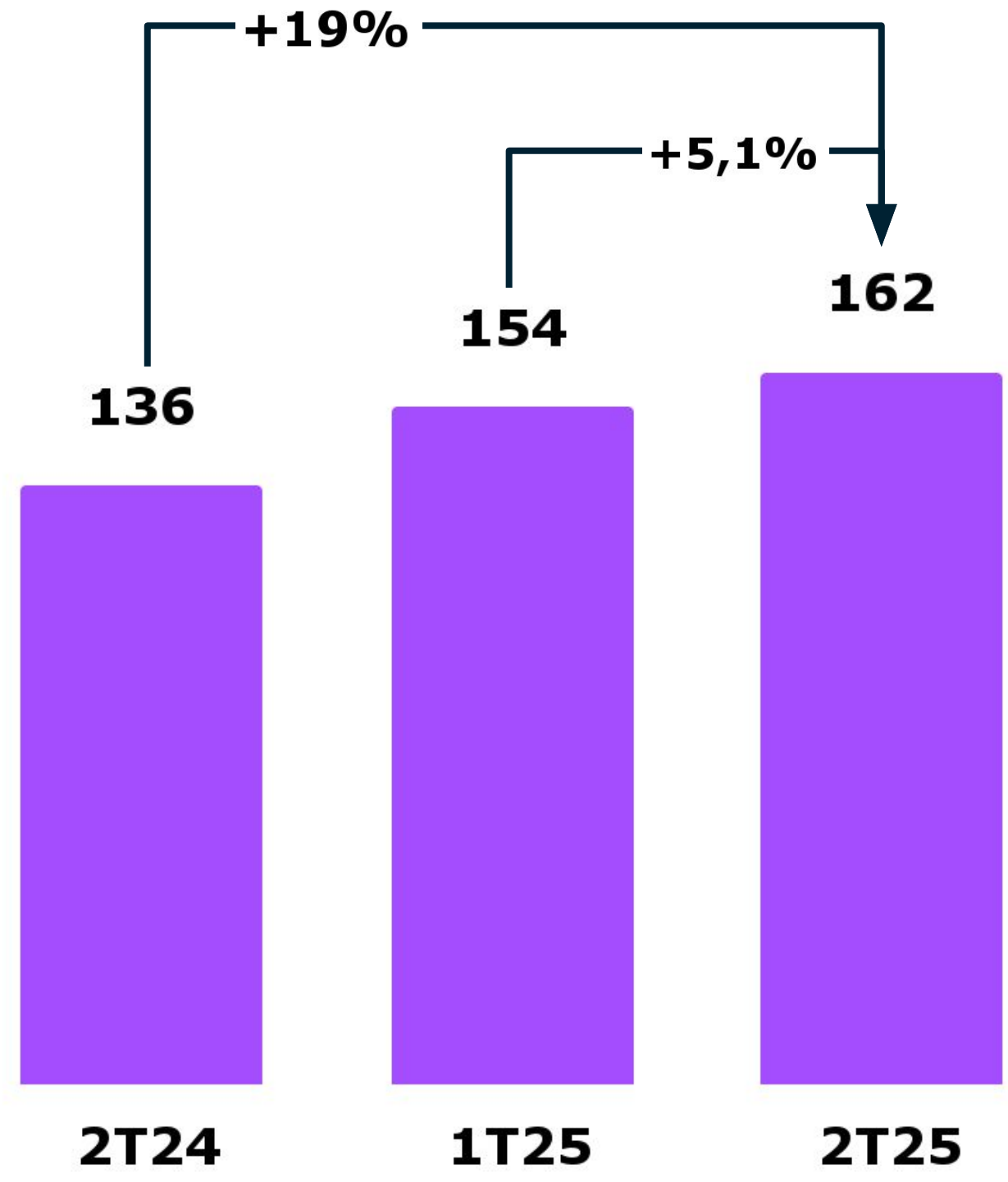
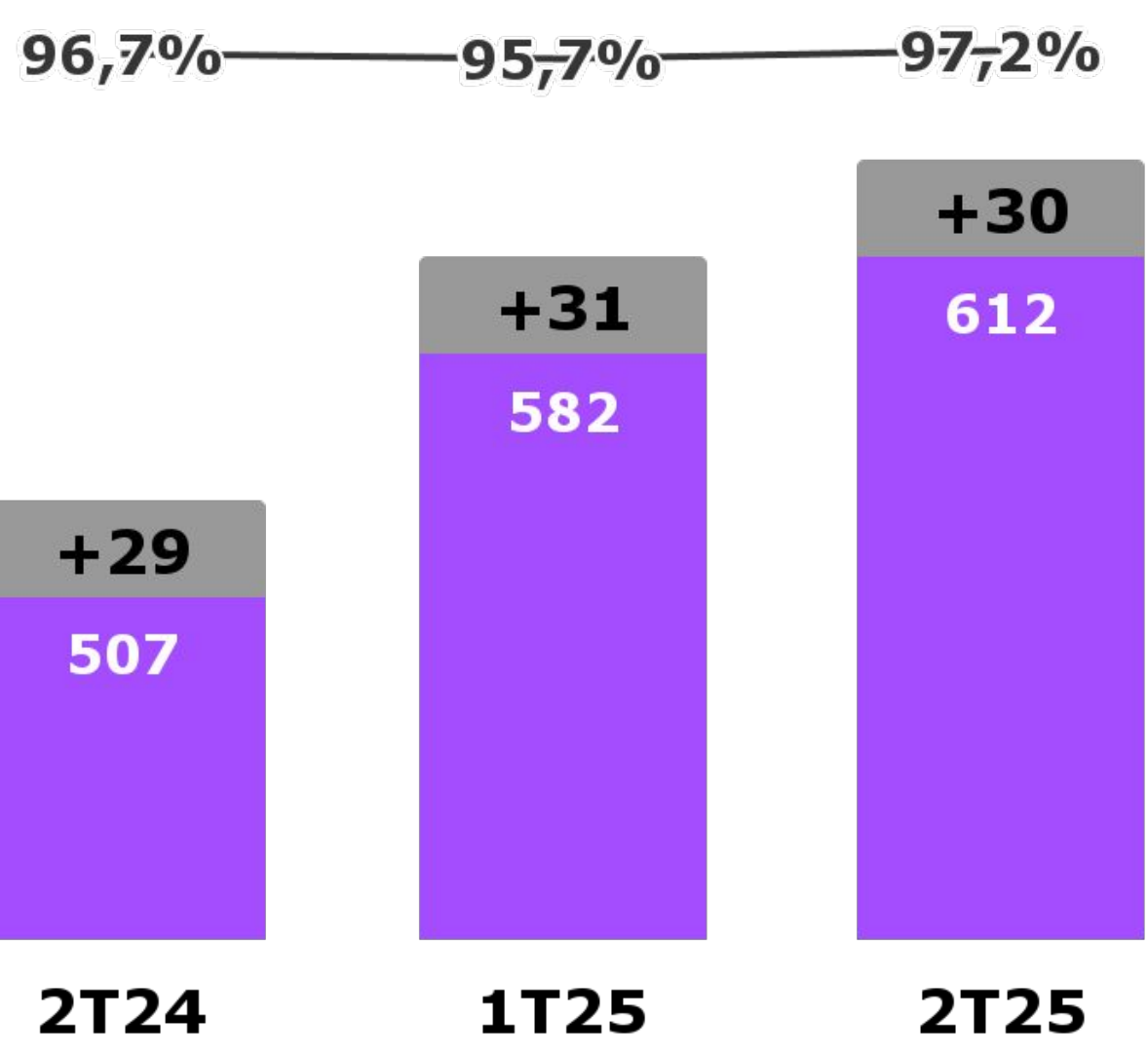
EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

ARR (R\$ MM)

R\$642 MM | +20% a/a
+4,8% t/t

Receita Líquida (R\$ MM)

11,3% Margem EBITDA | +560 pb a/a
-30 pb t/t



■ ARR - Baseline — Taxa de Retenção
■ ARR - Adição Líquida



Receita Líquida de Funding cresceu **3,8%** a/a, e o **Lucro Ajustado** ficou **2,8x maior** do que o 2T24

RECEITA

LUCRO AJUSTADO (R\$ MM)

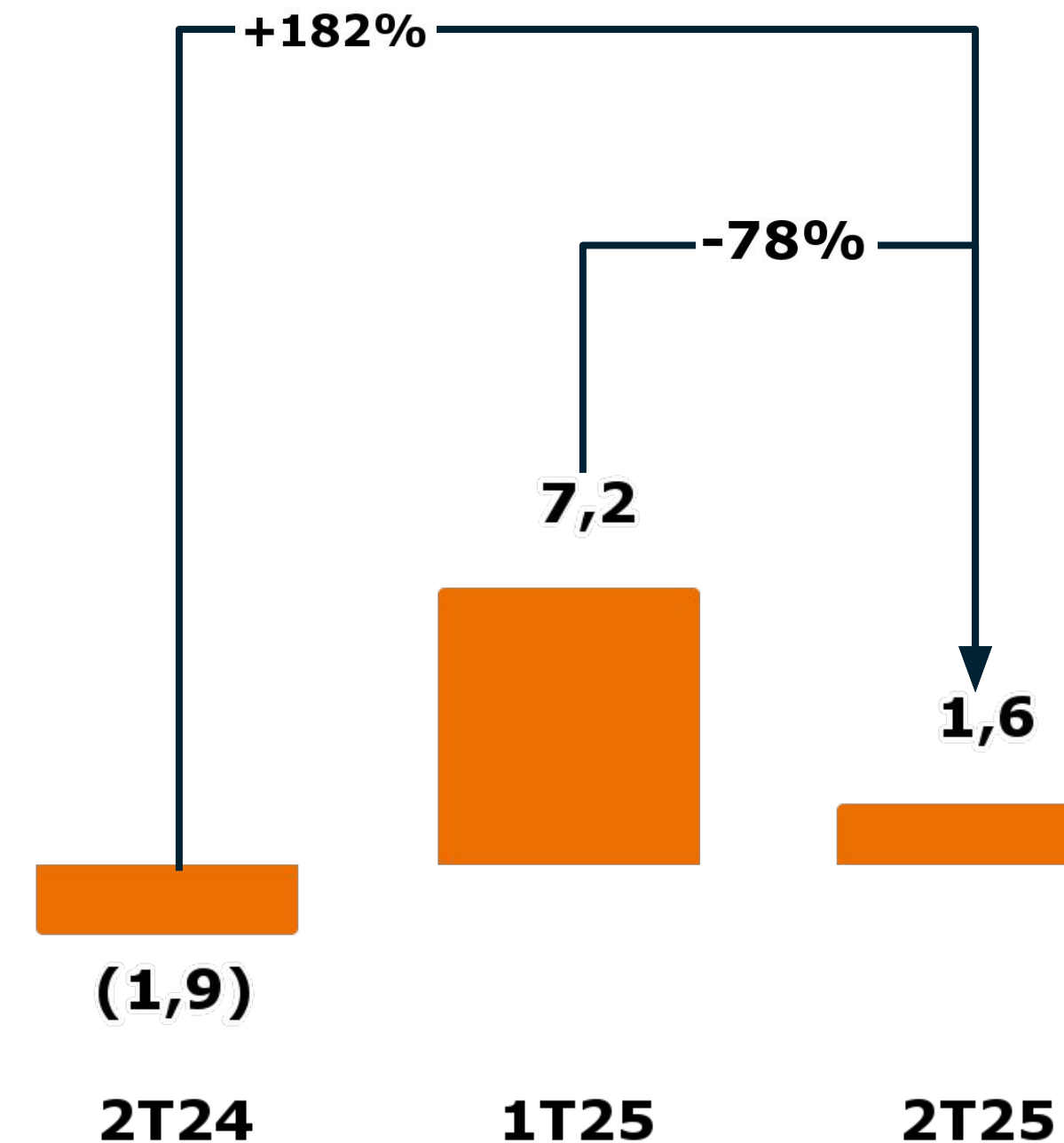
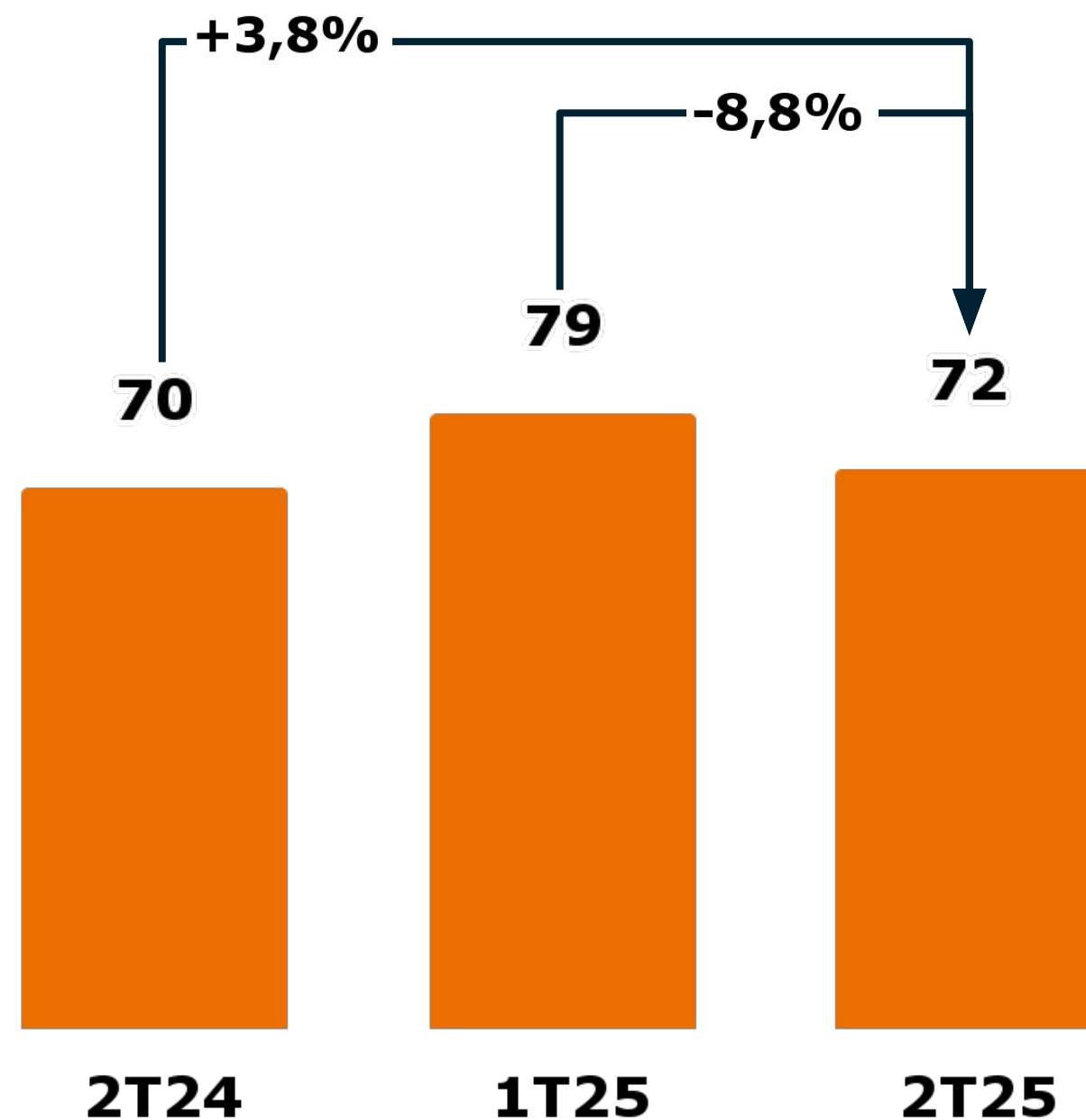
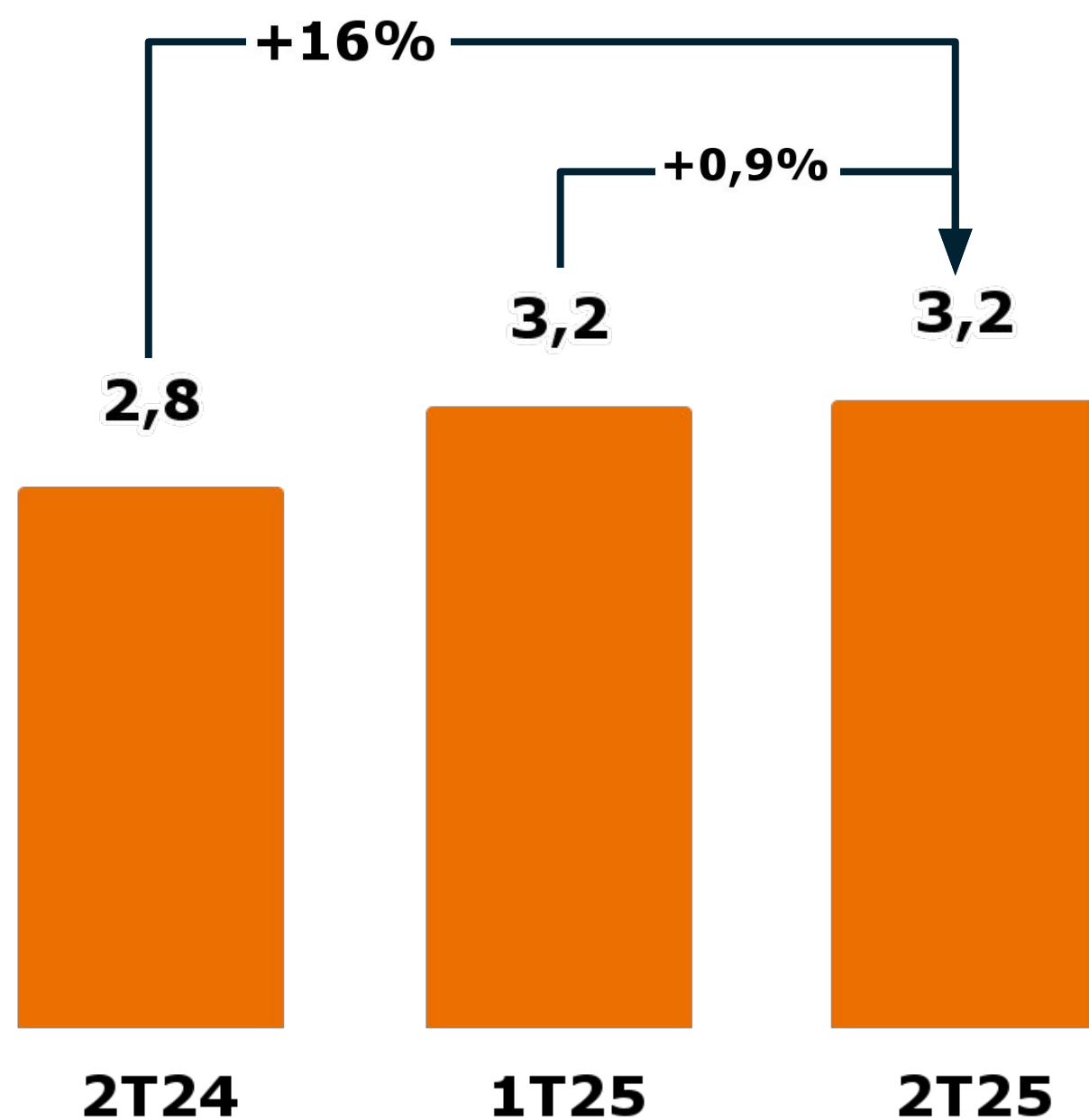
Produção de Crédito (R\$ bi)

60,3 dias | +1,4% a/a
 Prazo médio | -6,7% t/t

Receita Líquida de Funding

R\$2,2 bi | +39% a/a
 TPV - Pix | +5,4% t/t

2,1% | +480 pb a/a
 Margem Lucro | -700 pb t/t



Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br





INSTITUTIONAL PRESENTATION

Investor Relations



August/2025



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



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

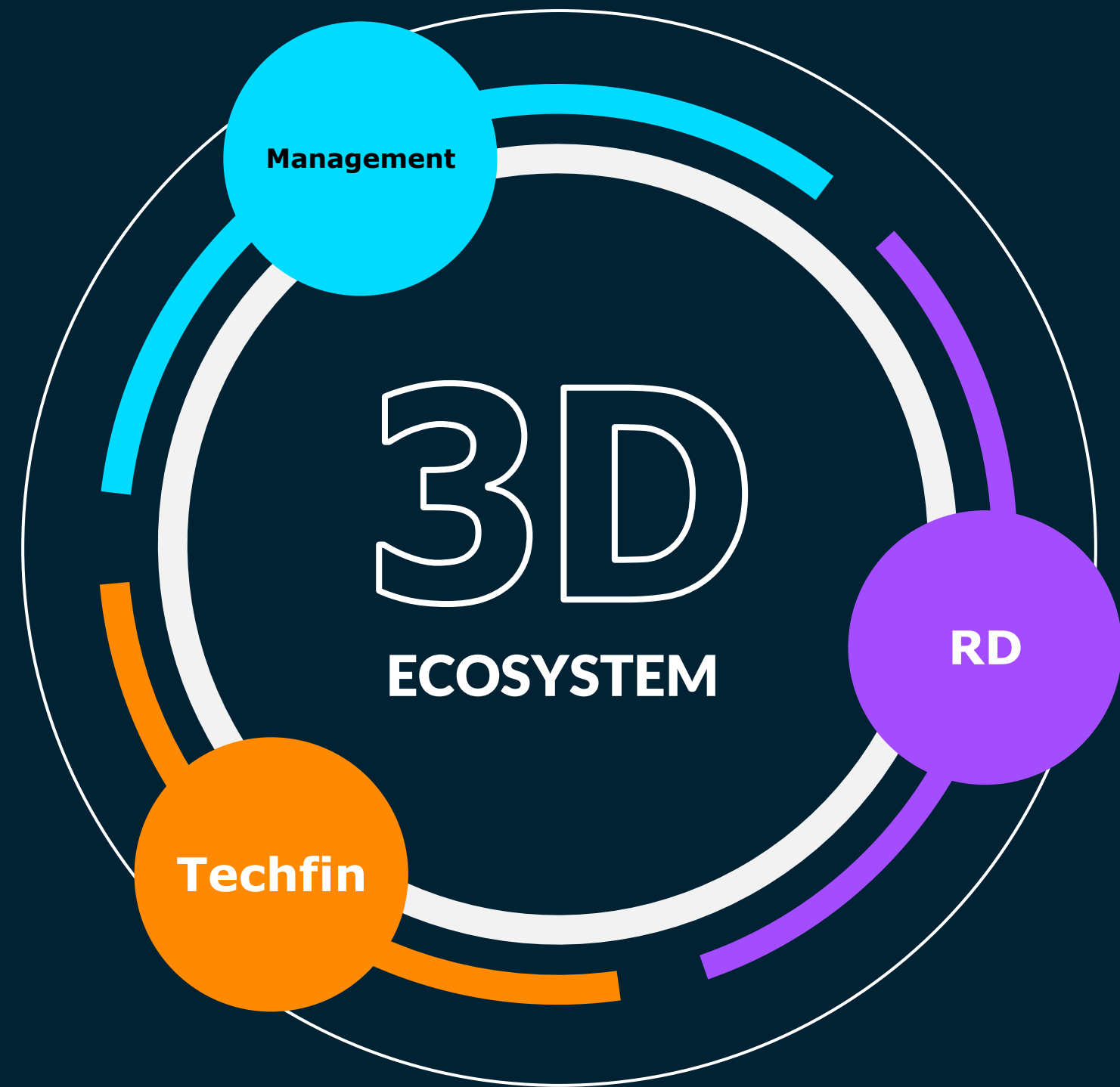
2019
Launch of the strategic plan for 3 business units to expand the TAM and continue growing
Acquisition of Supplier and establishment of the Techfin business unit
Carrying out 2 Follow-ons (2019 and 2021) that raised R\$2.5 billion

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** (RD Station 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 **RD Station** are these new markets

OUR NUMBERS

~R\$2.7 trillion⁽¹⁾

of the economy are generated by our clients



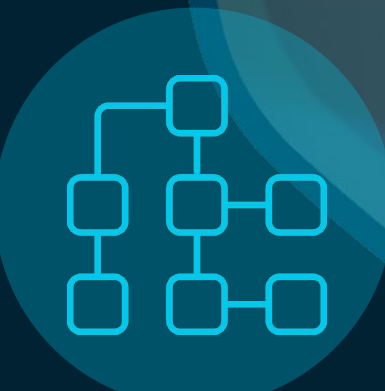
11 Consolidating Franchises

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 in more than 40 countries



#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



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



02

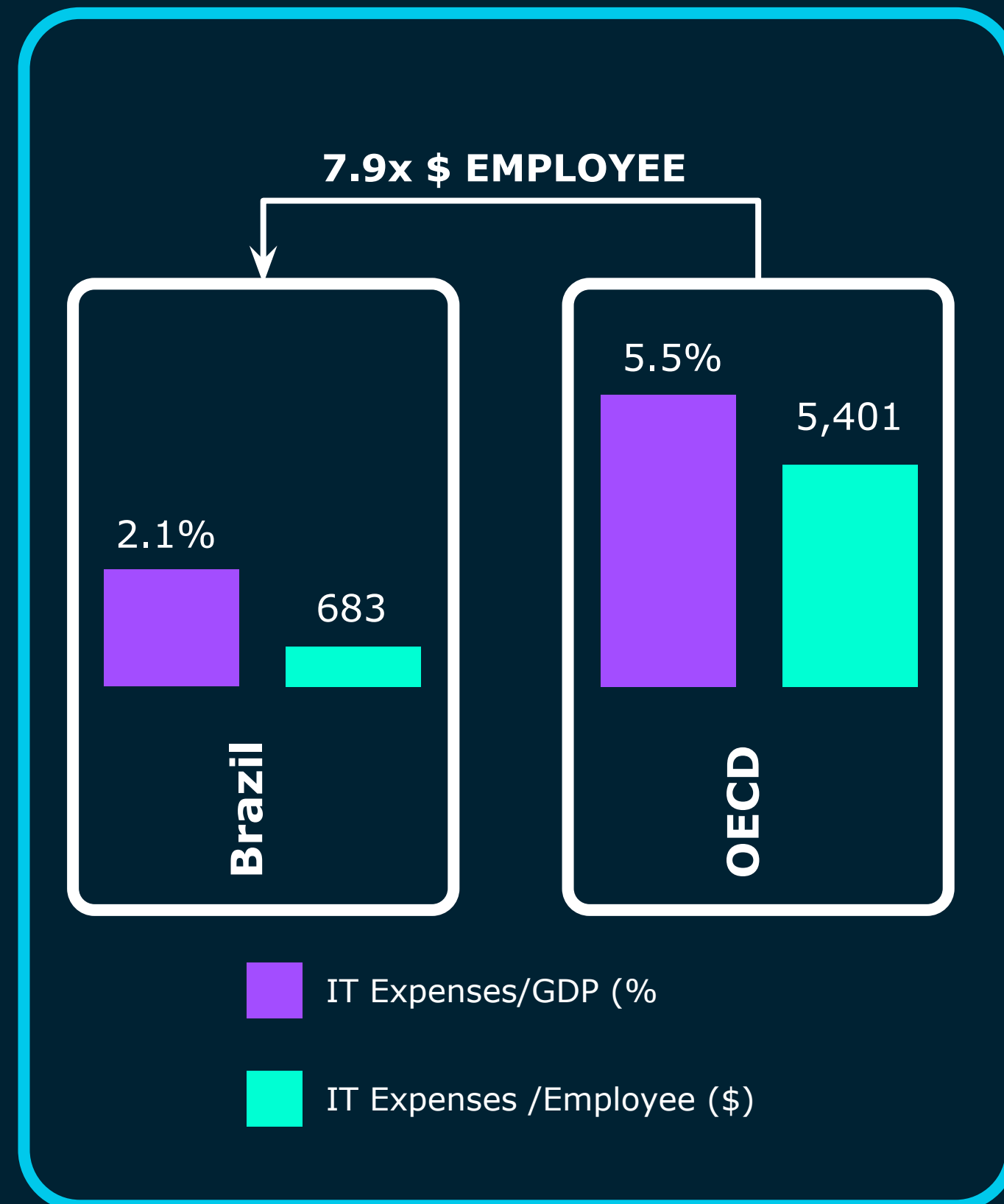
ADDRESSABLE
MARKET



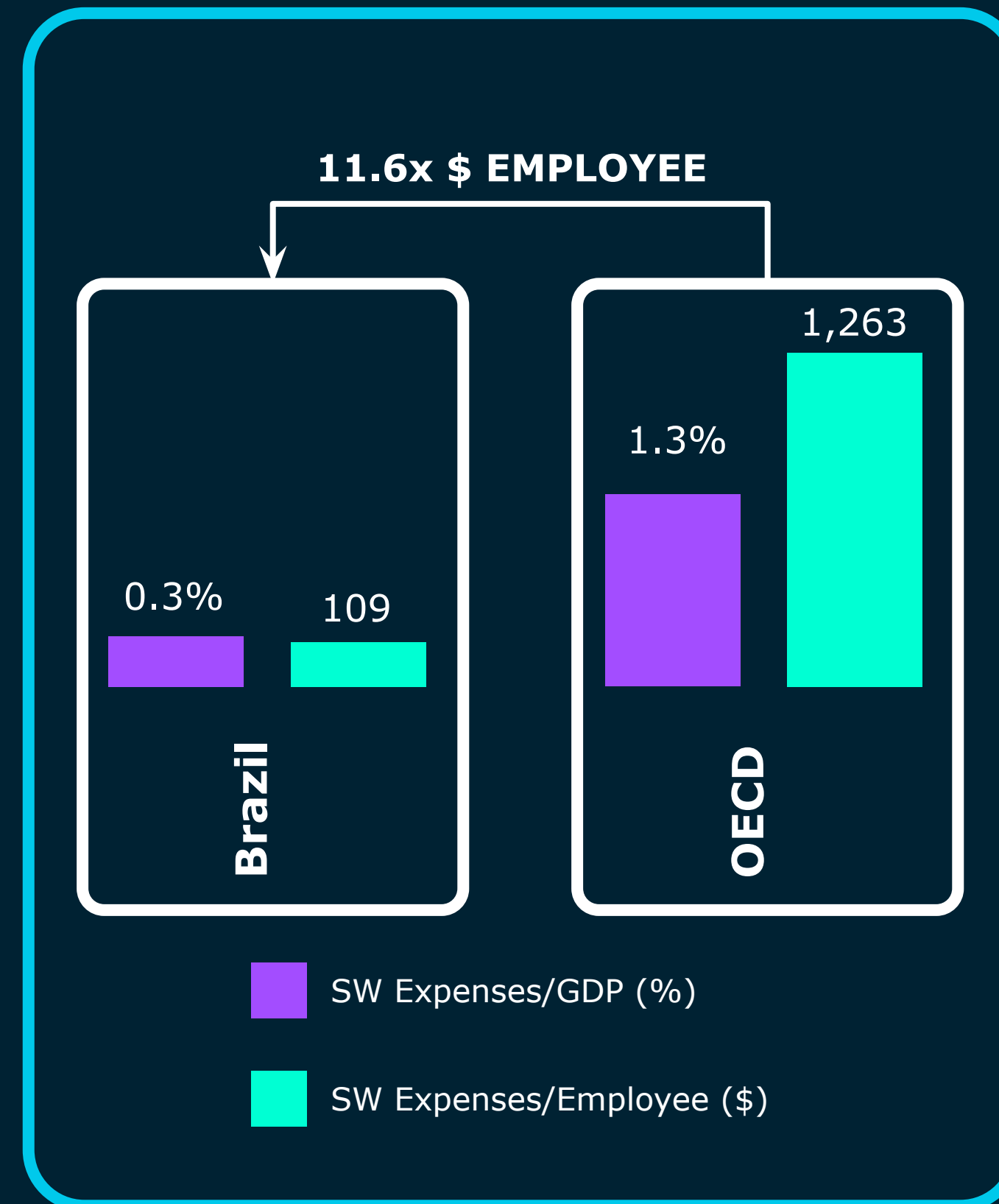
INVESTMENT IN SOFTWARE

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

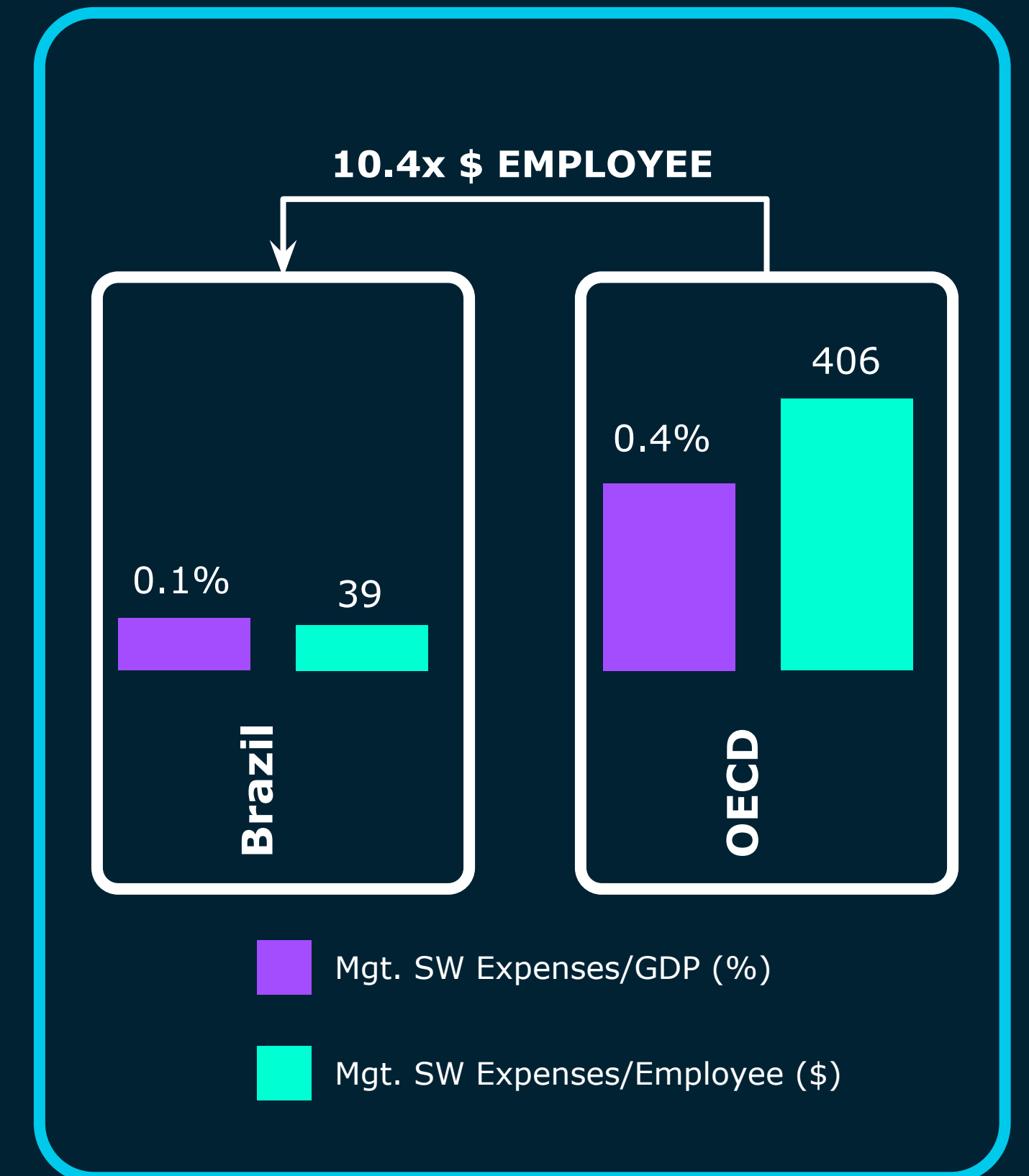
IT EXPENSES



SOFTWARE EXPENSES



MANAGEMENT SW EXPENSES



SOFTWARE MARKET



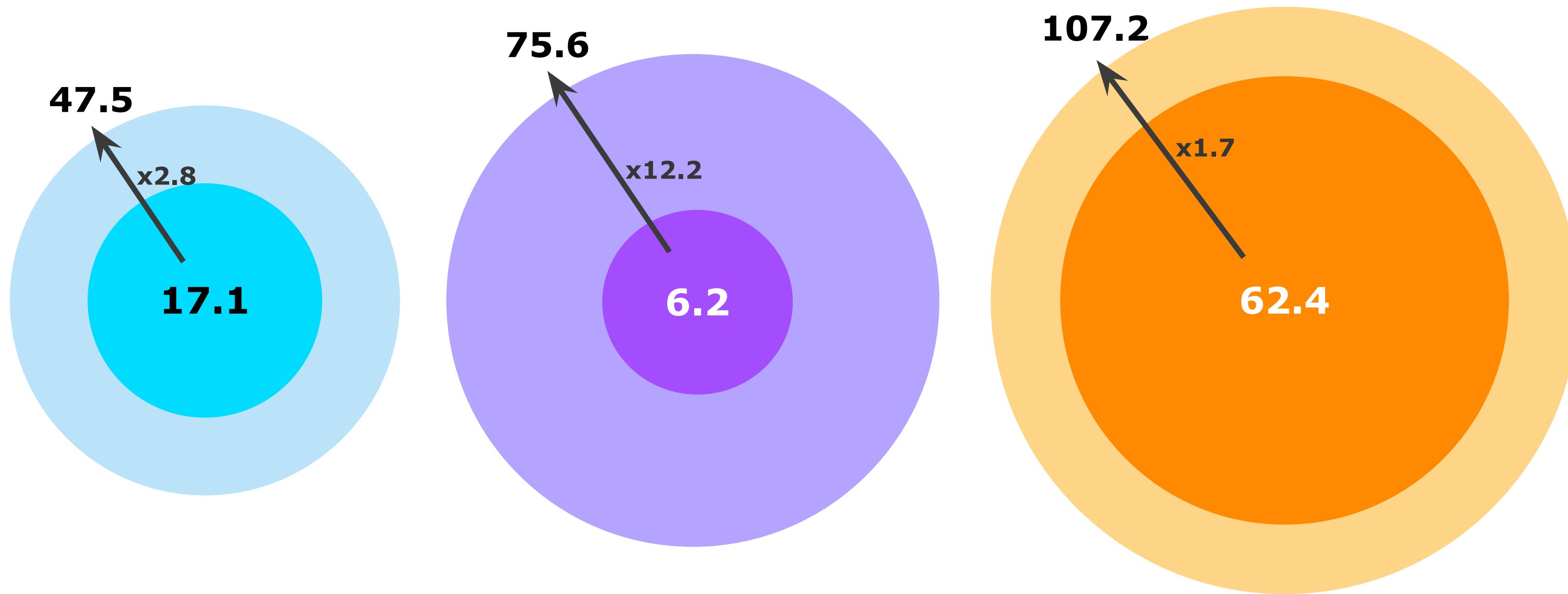
TOTVS has grown above the EAS (Enterprise Application Software) market, which has consistently grown above Brazilian GDP and accelerated its pace in recent years

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

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

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)



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.



03

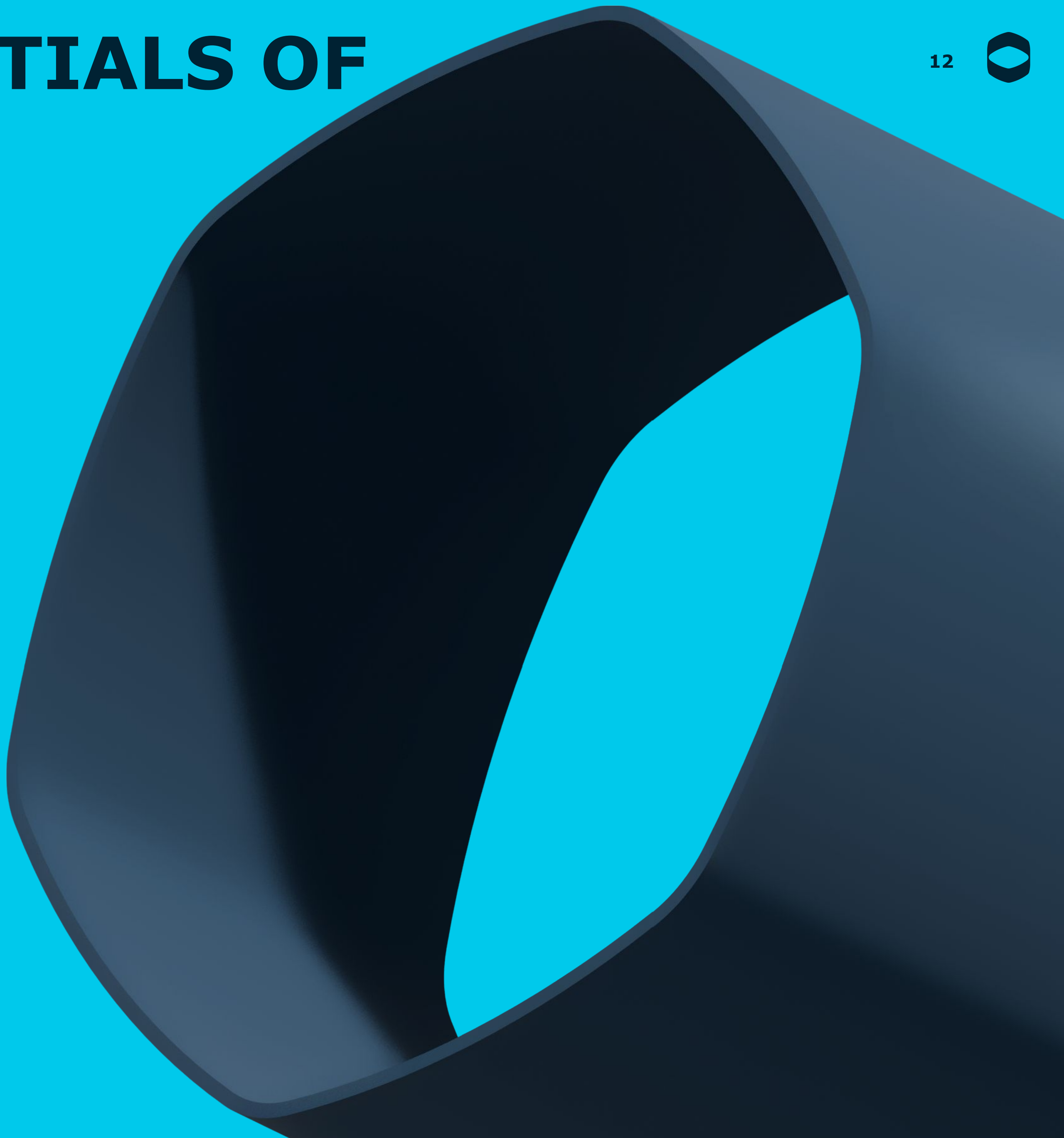
COMPETITIVE DIFFERENTIALS



COMPETITIVE DIFFERENTIALS OF THE BUSINESS MODEL

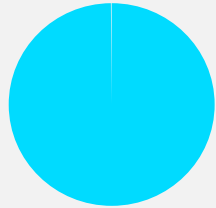


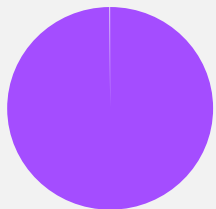

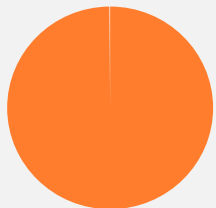





- **1 BUSINESS MODEL**
Combination of broad addressable market, high level of loyalty, profitability and sustainability of recurring revenue (SaaS) combined with potential growth in transactional revenues
- **2 DISTRIBUTION PLATFORM**
Local and digital presence, based on a highly capillary distribution model
- **3 SOLUTIONS PORTFOLIO**
Beyond the ERP: B2B technologies ecosystem in 3 business units: Management, Techfin and RD Station
- **4 M&A & PARTNERSHIP STRATEGYS**
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 SUSTAINABILITY 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

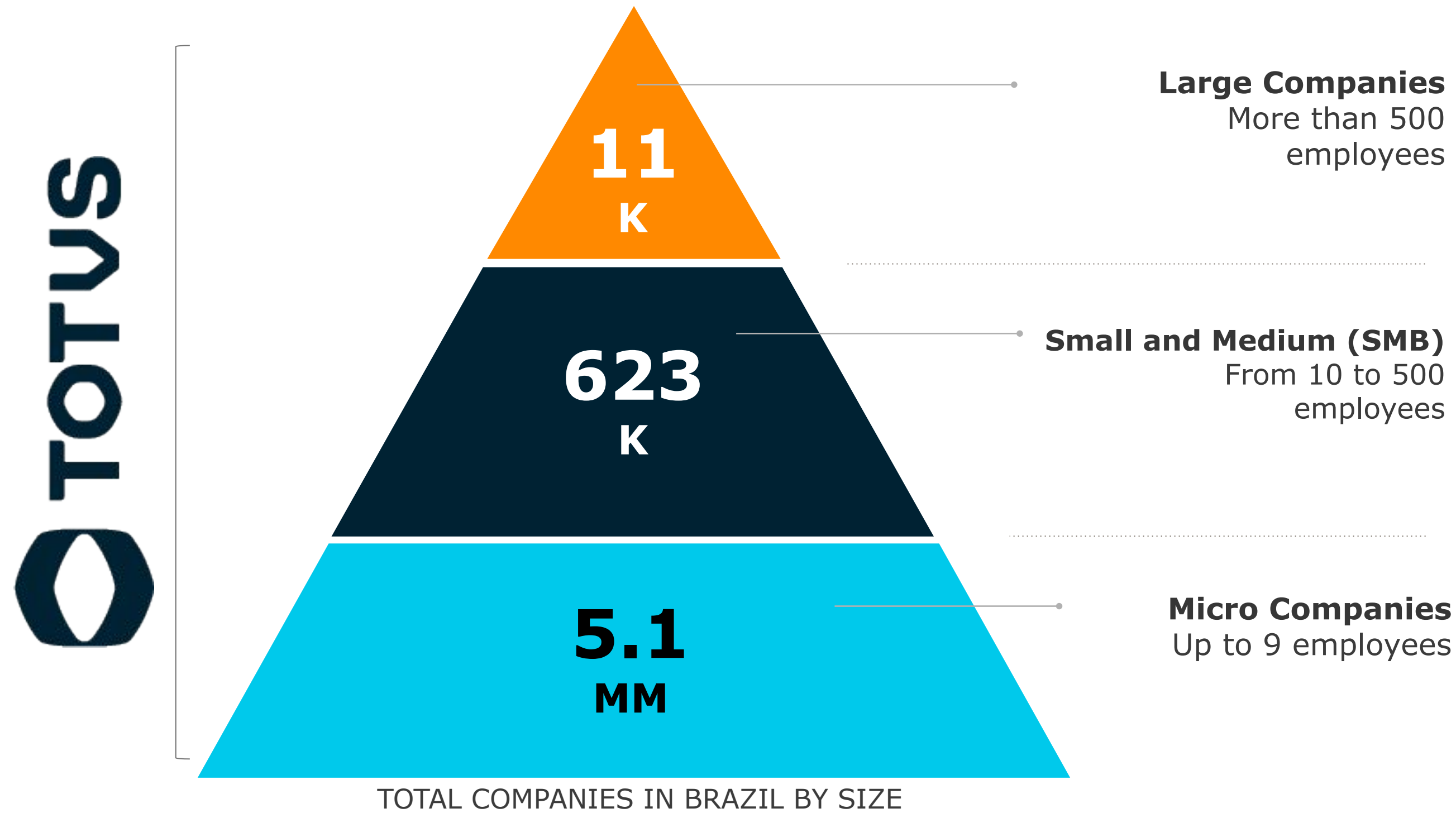
Resilience and predictability of the recurrence model combined with the faster capture of market growth and take rate of the transactional model

	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)
			G&A, Sales, Marketing, Working Capital e Financial

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

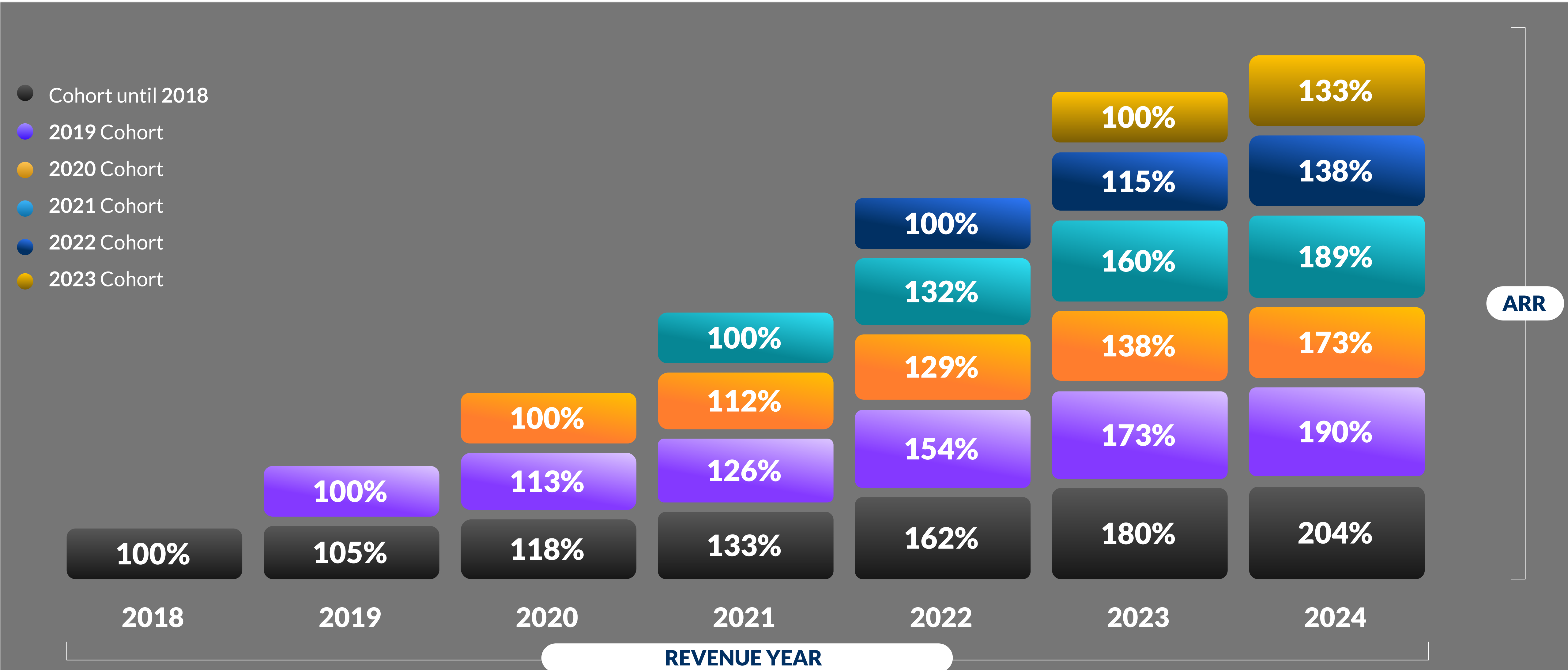
Combination of Digital + Physical Channels

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



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.

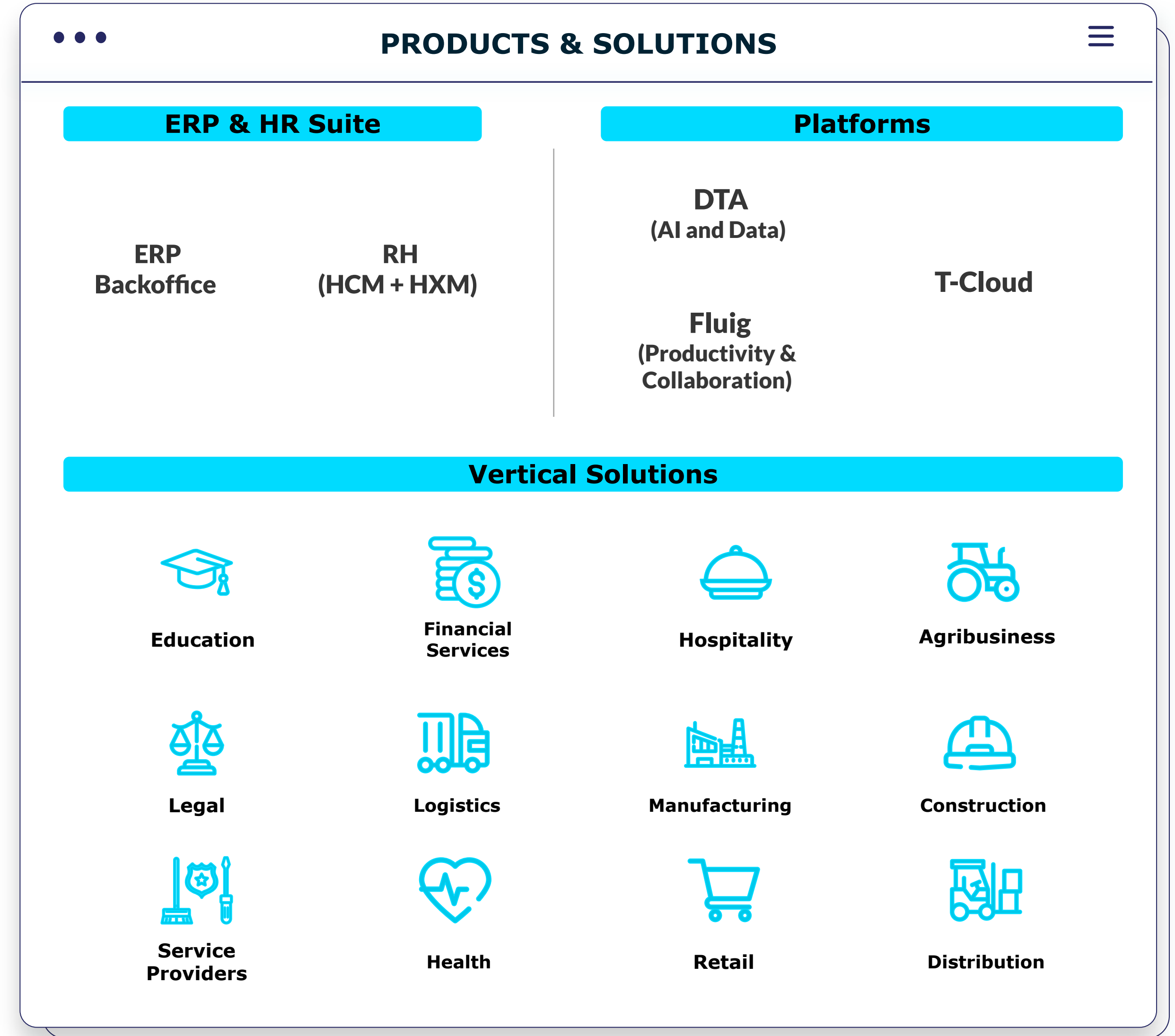


MANAGEMENT BUSINESS UNIT

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

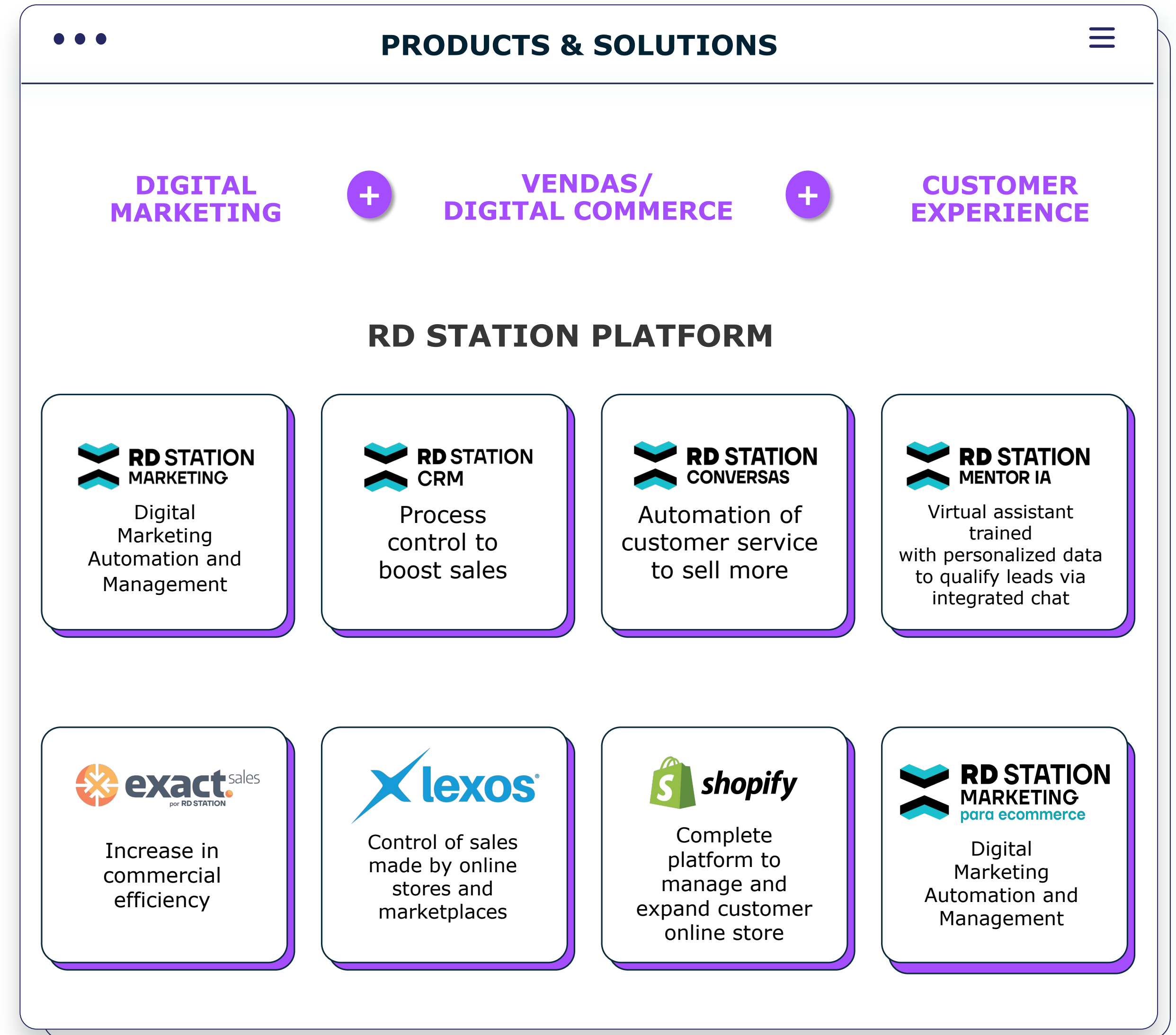
Source: Company



RD STATION BUSINESS UNIT

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

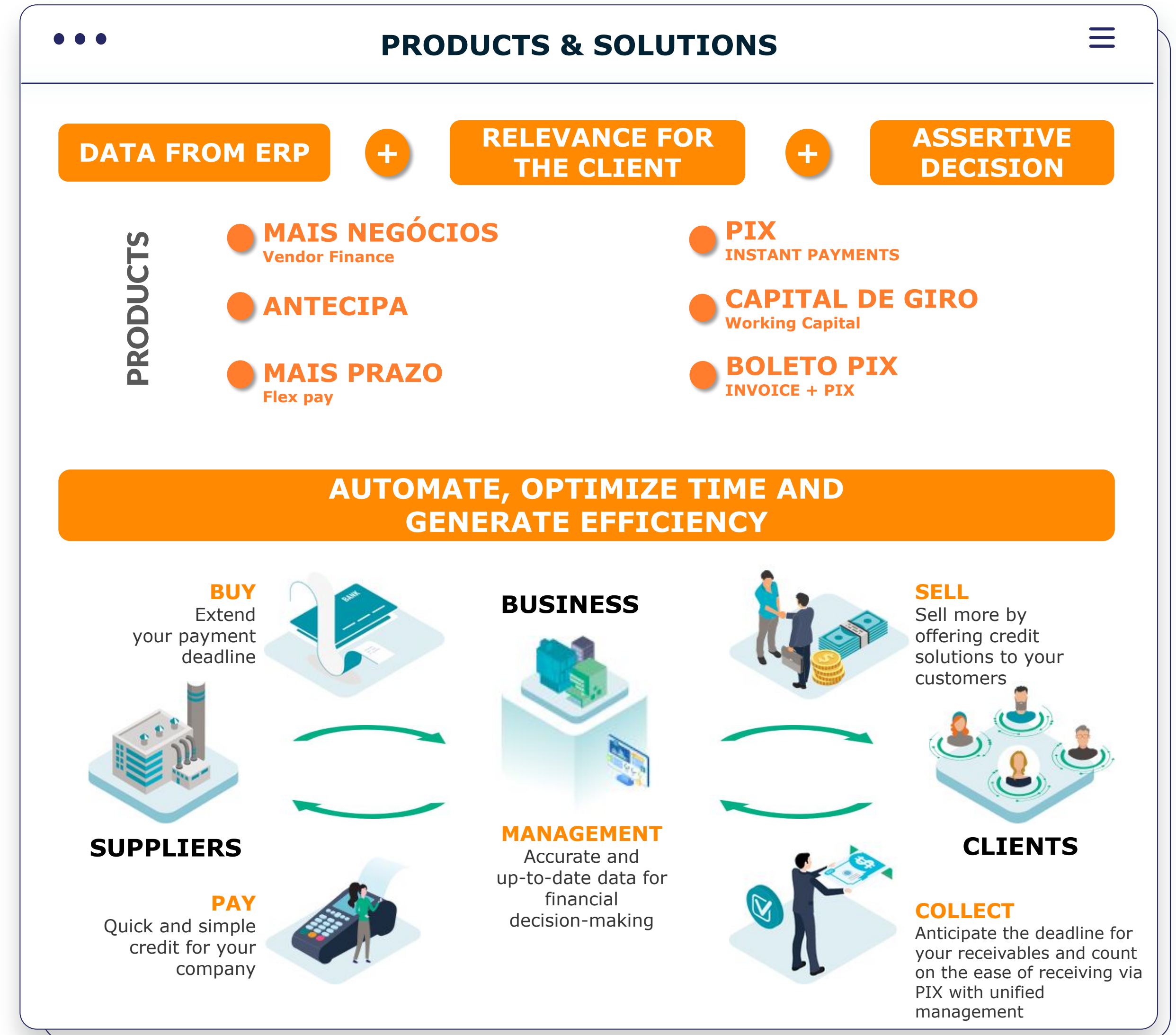
- ✓ **Digital marketing platform** that drives demand and lead generation for SMB
- ✓ **Exponentializing digital commerce** with an asset light model that drives **GMV + take rate growth** trough full commerce



TECHFIN BUSINESS UNIT

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













M&A & PARTNERSHIP

Successful growth strategy based on three main levers



INORGANIC GROWTH OF THE 3 BUSINESS UNITS

M&As Enterprise Value: ~R\$3.7 billion (since 2019 Follow-On)

MANAGEMENT		TECHFIN		RD STATION	
Plan. and management financial  Mar/2022	Rational Increase in the Management business portfolio + access and data intelligence	B2B Credit  Oct/2019	Rational Best finance offer to the entire supply chain	Digital Marketing  Mar/2021	Rational The leader in the digital marketing transformation of SMBs
Human experience management  Sep/2022	Rational Expand HXM solutions, strengthening the portfolio for the Human Resources area	Digital Platform of Financial services  Apr/2022	Rational Expand, simplify, and democratize the access to a wide range of financial products in the B2B market	Conversational commerce  Aug/2022	Rational One of the major developers of solutions for conversational commerce in the country
Human capital management  Nov/2023	Rational Expand the position as a platform for HR, strengthening the solutions from personnel department to employee experience management			E-commerce  May/2023	Rational World leader in e-commerce platform, to offer solutions for SMEs
Retail Suite  Nov/2023	Racional Expand the development of a complete Retail Suite, focusing on transforming retailers' management.			Digital-commerce  May/2023 Jun/2023	Rational Solutions to enhance the integration of sales and prospecting and potential customer qualification platforms

 M&A  Partnership



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 Arapyau 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 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

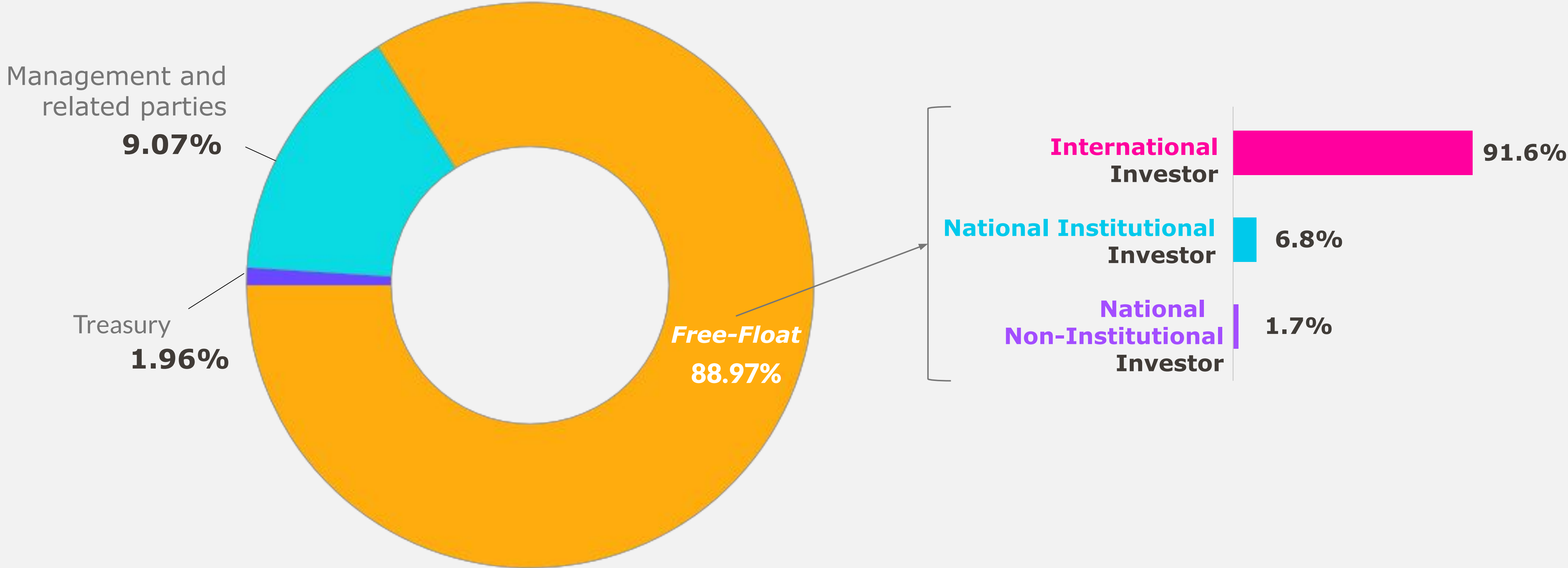
Monitors the adoption of ESG best practices, selects and nominates members for the Board and its Committees, and evaluates their independence

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 June 30th, 2025



SOCIAL INVESTMENT

TOTVS IS A SUPPORTER OF IOS AND BELIEVES THAT SOCIAL INVESTMENT CAN DRIVE TRANSFORMATION



INTERNATIONAL RECOGNITION

thedotgood.

 **11º Brazil**  **149º Global**



+47K

Graduates in the last 27 years



2,200

Average students served



1,800

Graduates from IOS courses



1,407

Students employed



59%

Increase in family income

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)



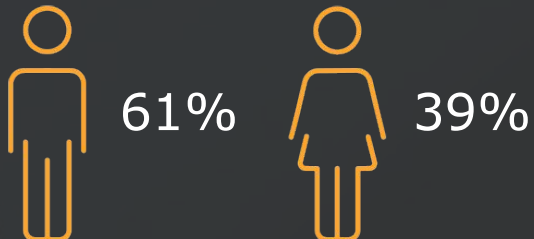
Responsible **results**

By geographic location (own units)

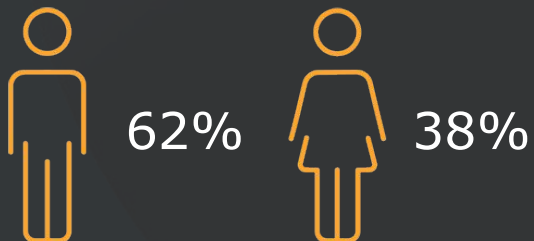
~12,000 people in Brazil 

~300 abroad    
ARG MEX USA COL

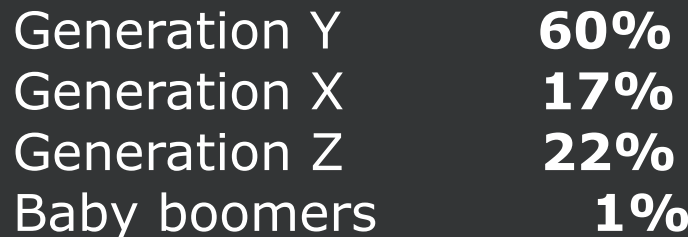
By gender



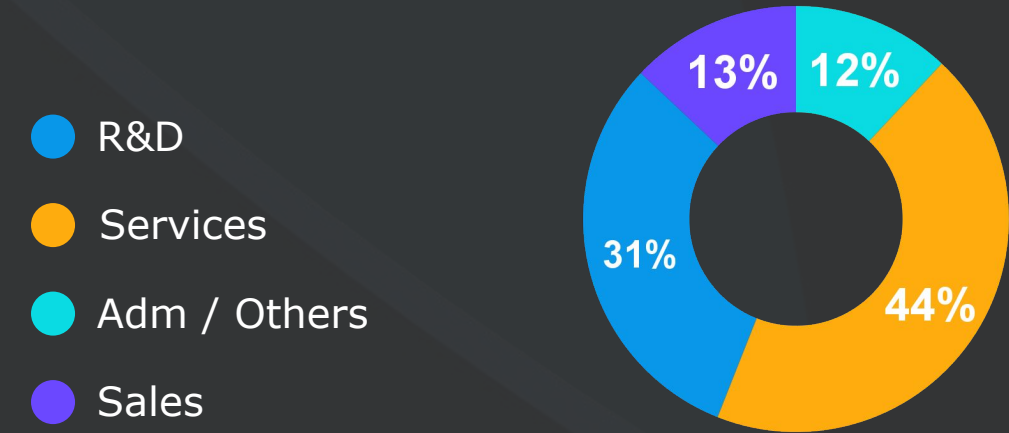
By leadership position



By generation



By activity



Consolidated data: 12/31/2024.



QUARTER RESULTS

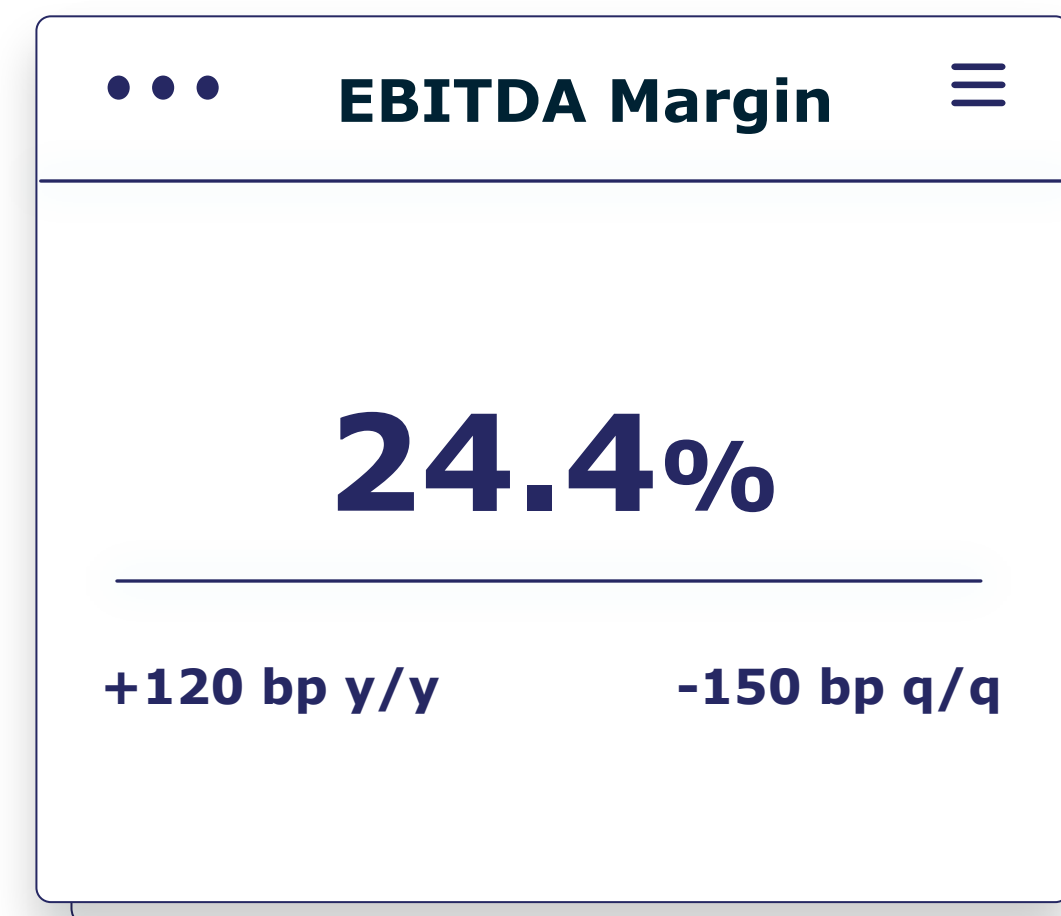
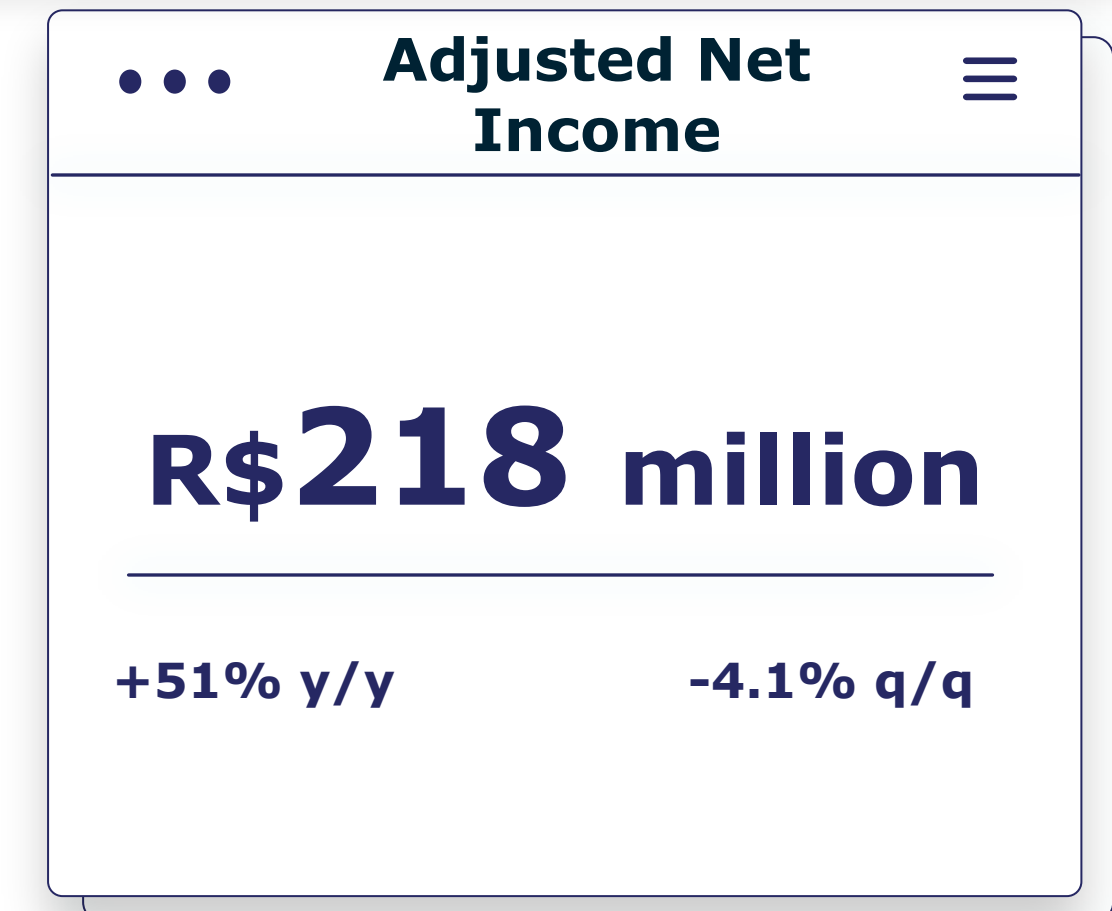
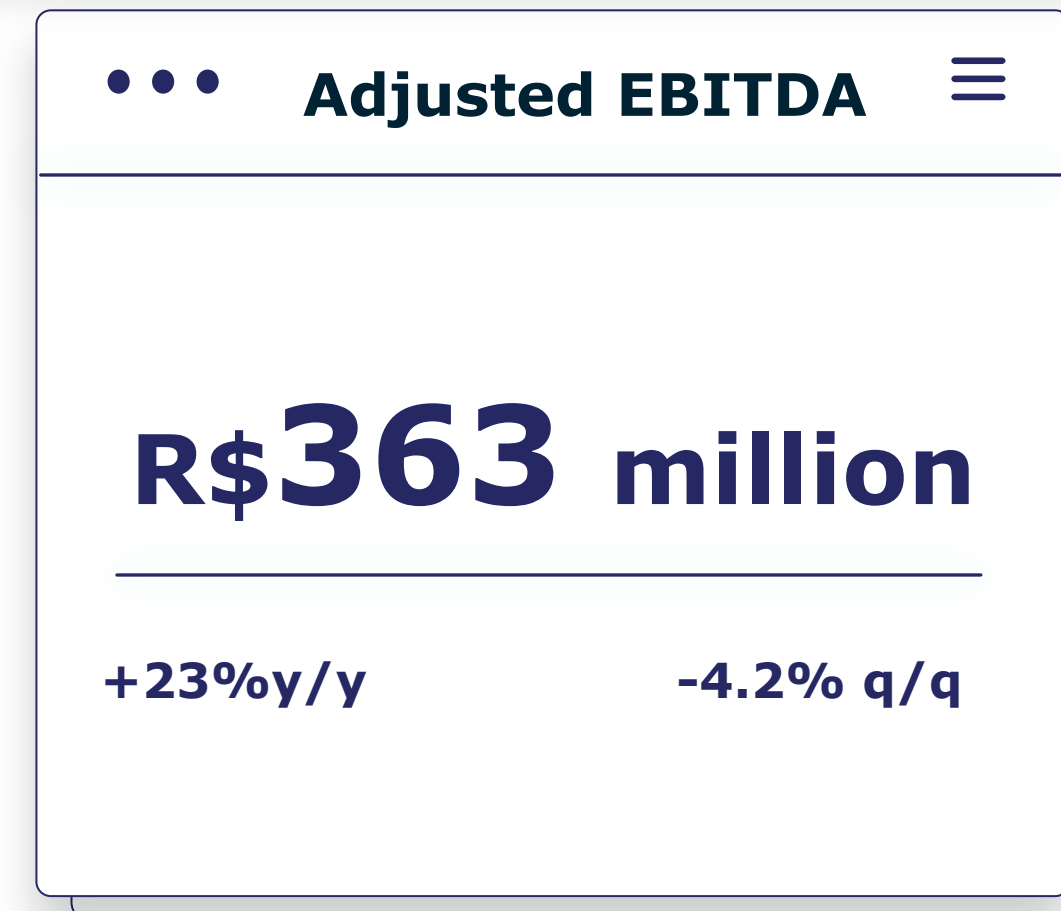
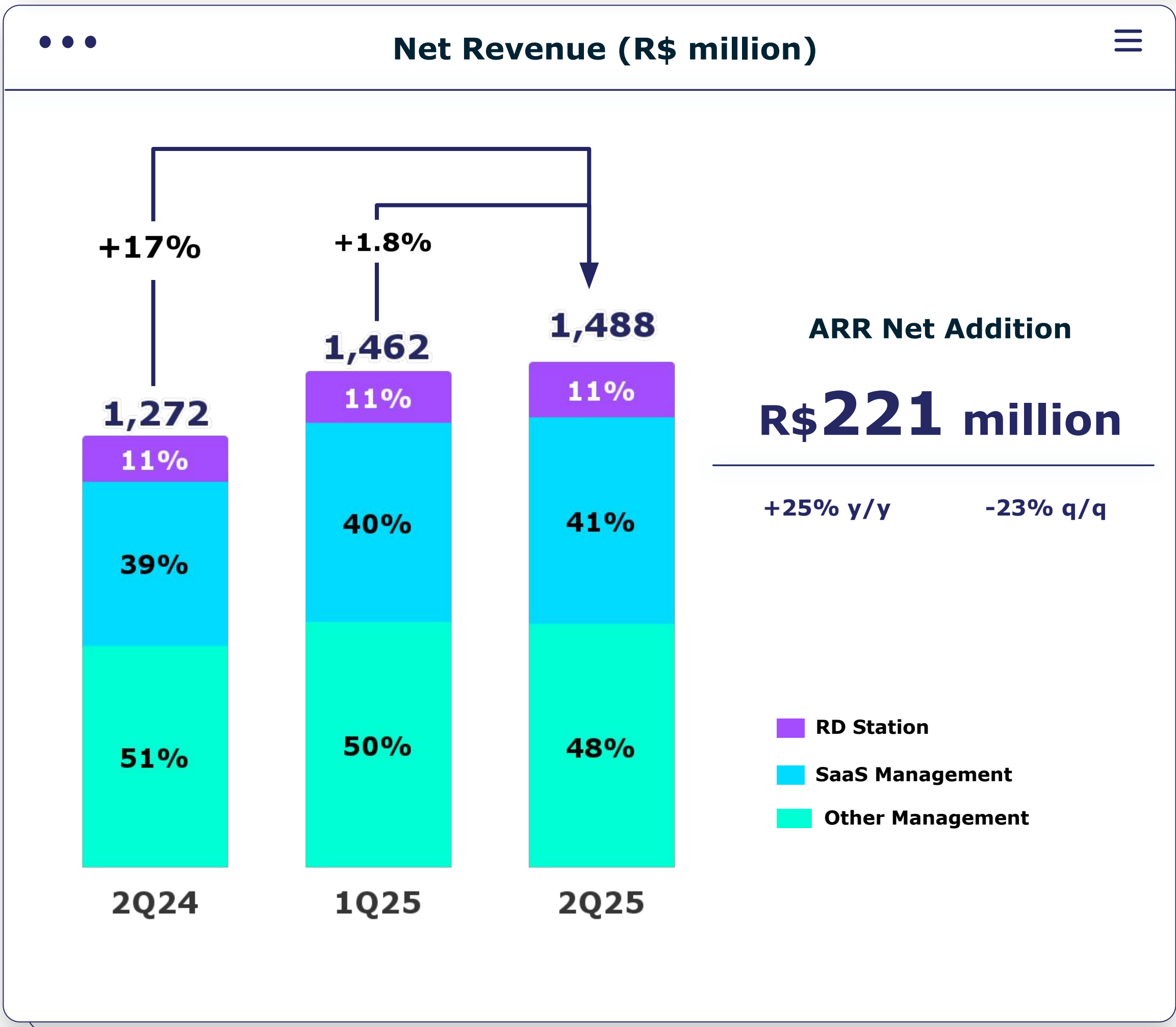
2Q25

At TOTVS, we believe **simplicity is a **enormous** asset. That's why our strategy is defined in a single phrase:**

**INCREASE OUR
RELEVANCE TO OUR
CUSTOMERS.**

2Q25 - CONSOLIDATED

+51% y/y increase in Adjusted Net Income with +17% y/y growth in Total Net Revenue

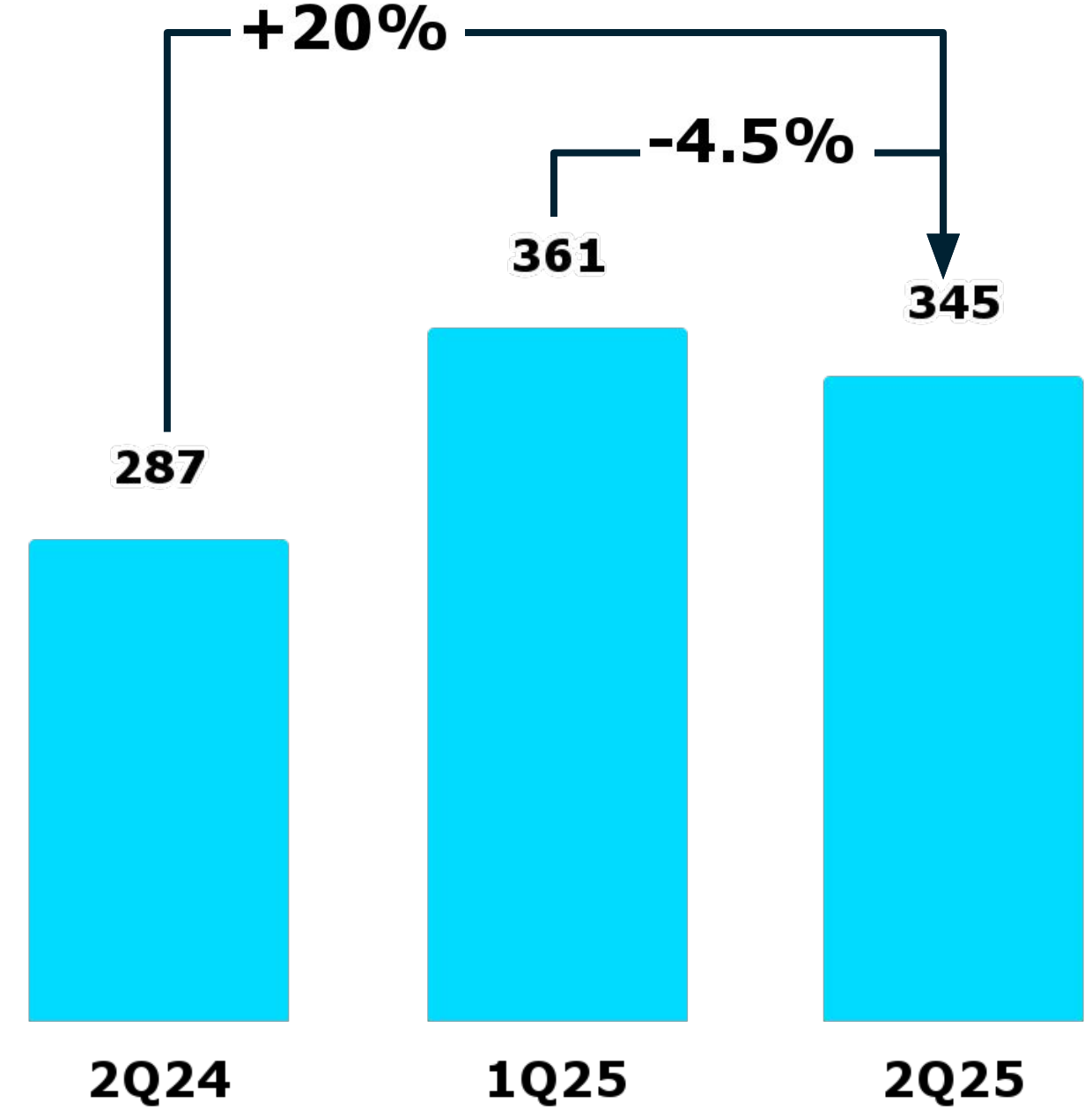
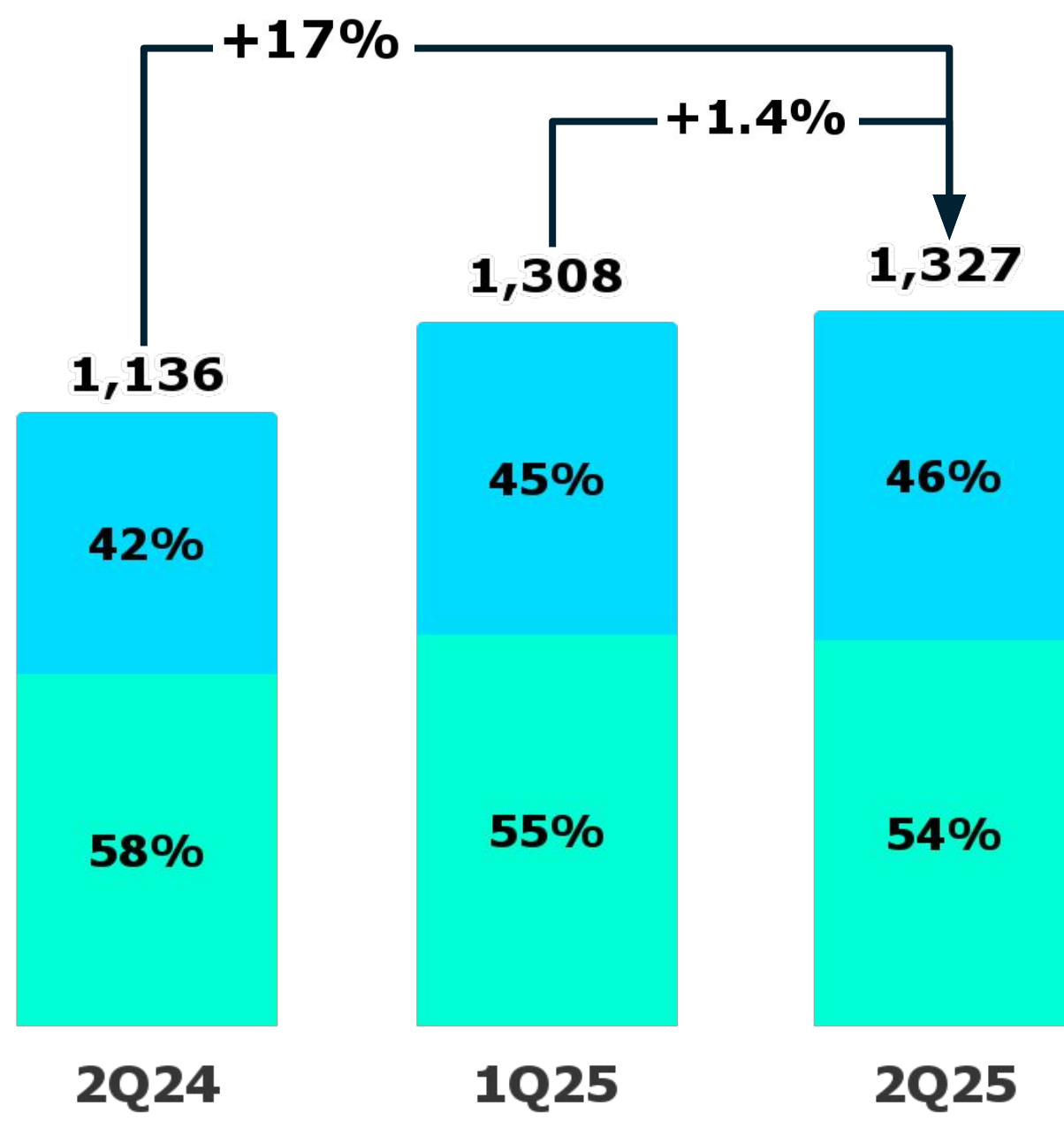
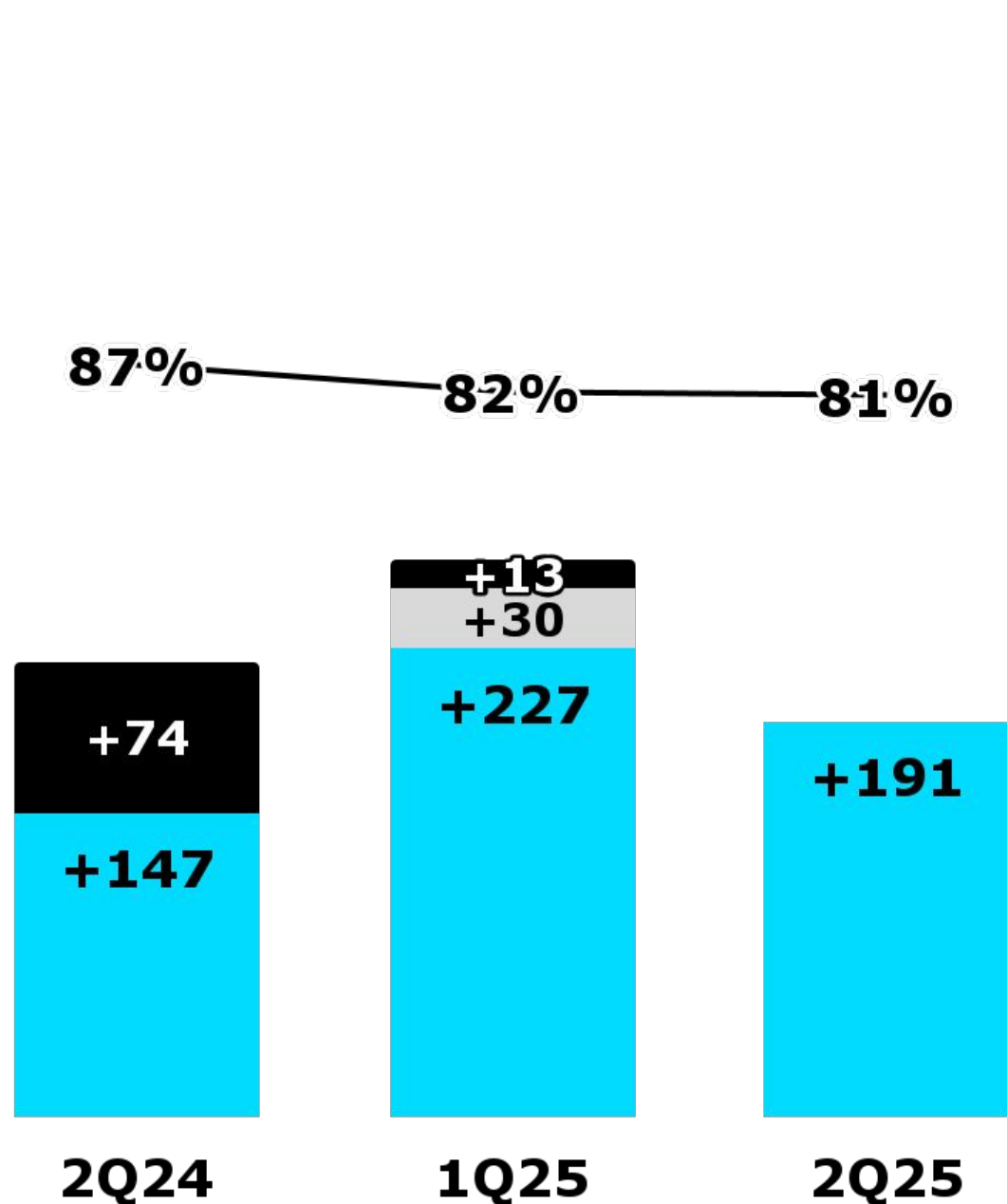
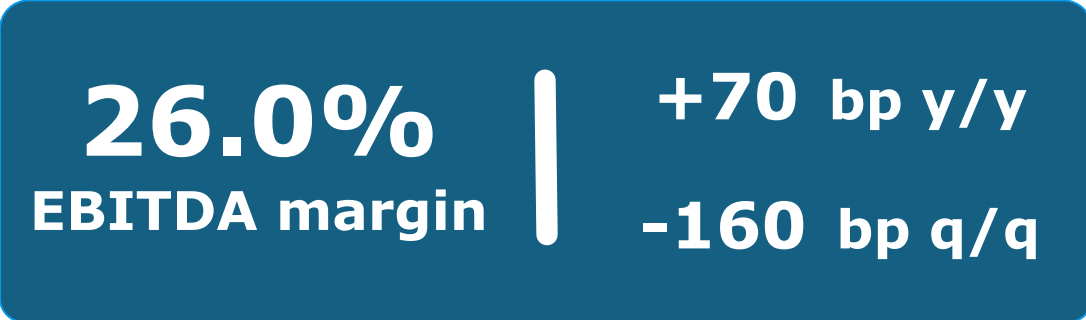
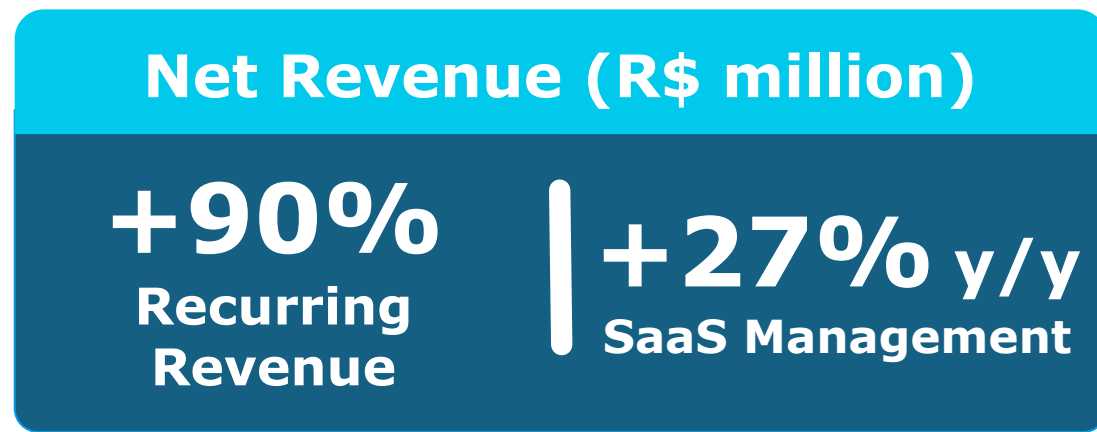
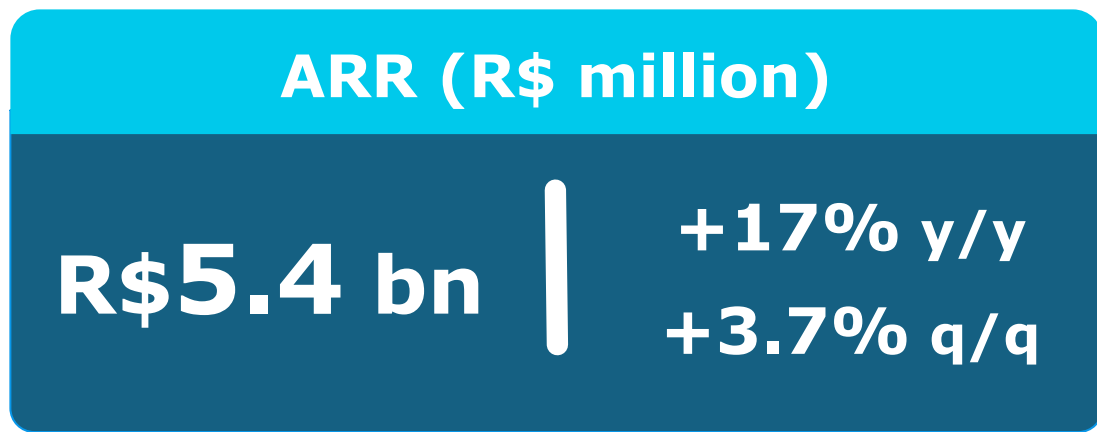


2Q25 - MANAGEMENT

20% growth in Recurring Revenue and 20% growth in Adjusted EBITDA, resulting in a 70 basis point y/y Margin expansion

REVENUE

ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



■ Net ARR Addition ■ Inorganic Addition
■ Corporate Model Addition — % Volume excl. Corporate Model LTM

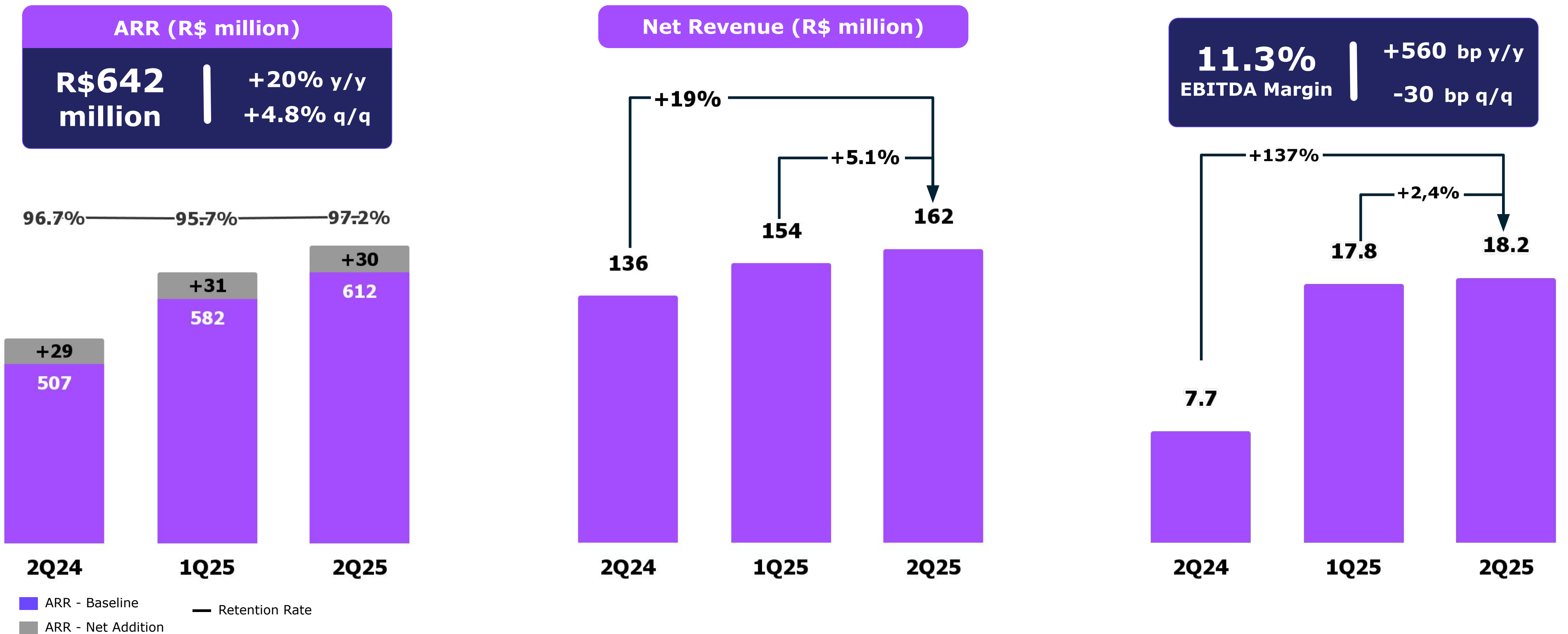
■ SaaS Management ■ Other Management

2Q25 - RD STATION

19% growth in Recurring Revenue,
with **Adjusted EBITDA Margin** expanding by **430 basis points y/y**

REVENUE

ADJUSTED EBITDA (R\$ million)



Revenue Net of Funding grew 3.8% y/y, and Net Income was 2.8x higher than 2Q24

REVENUE

NET INCOME (R\$ million)

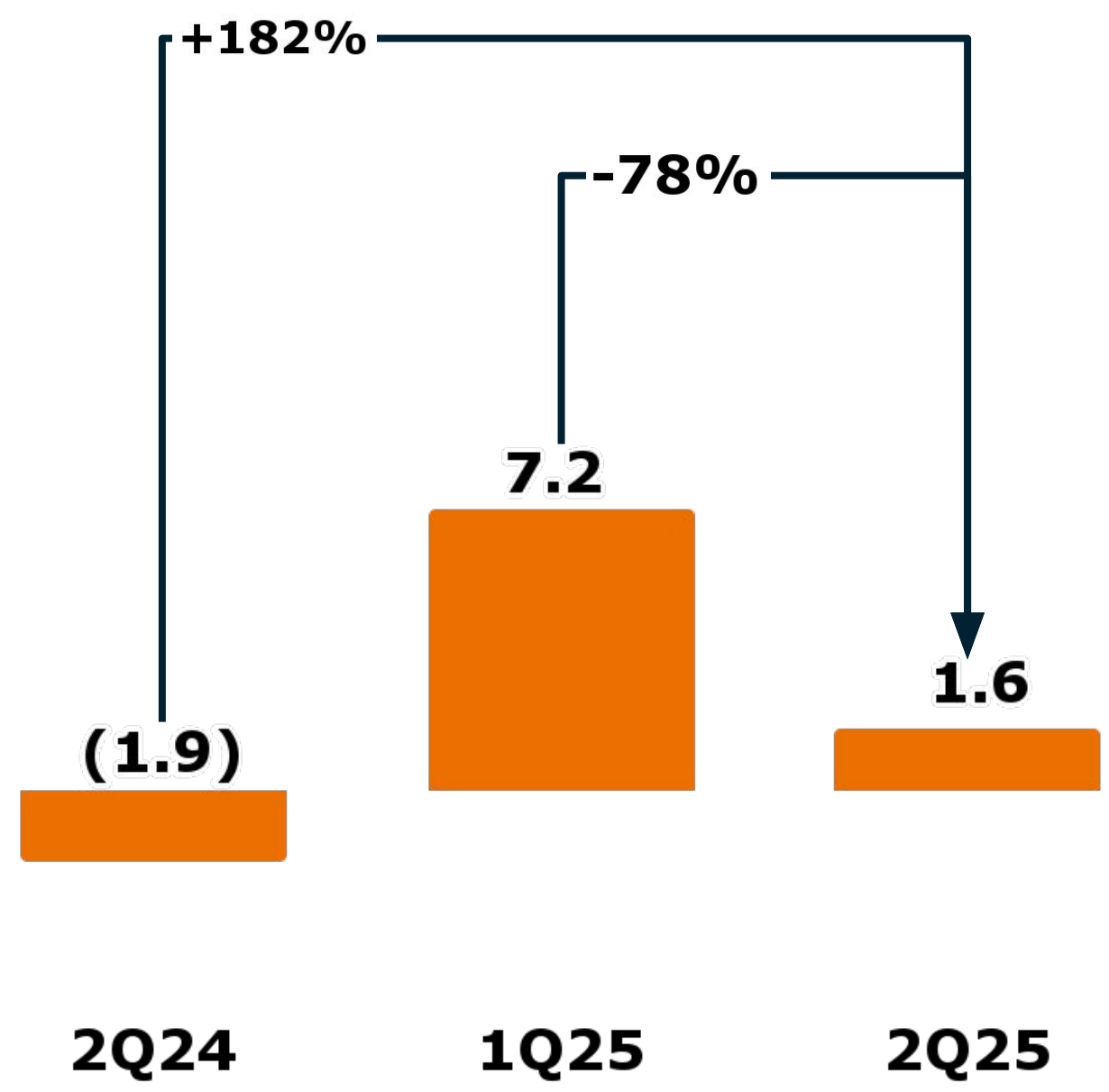
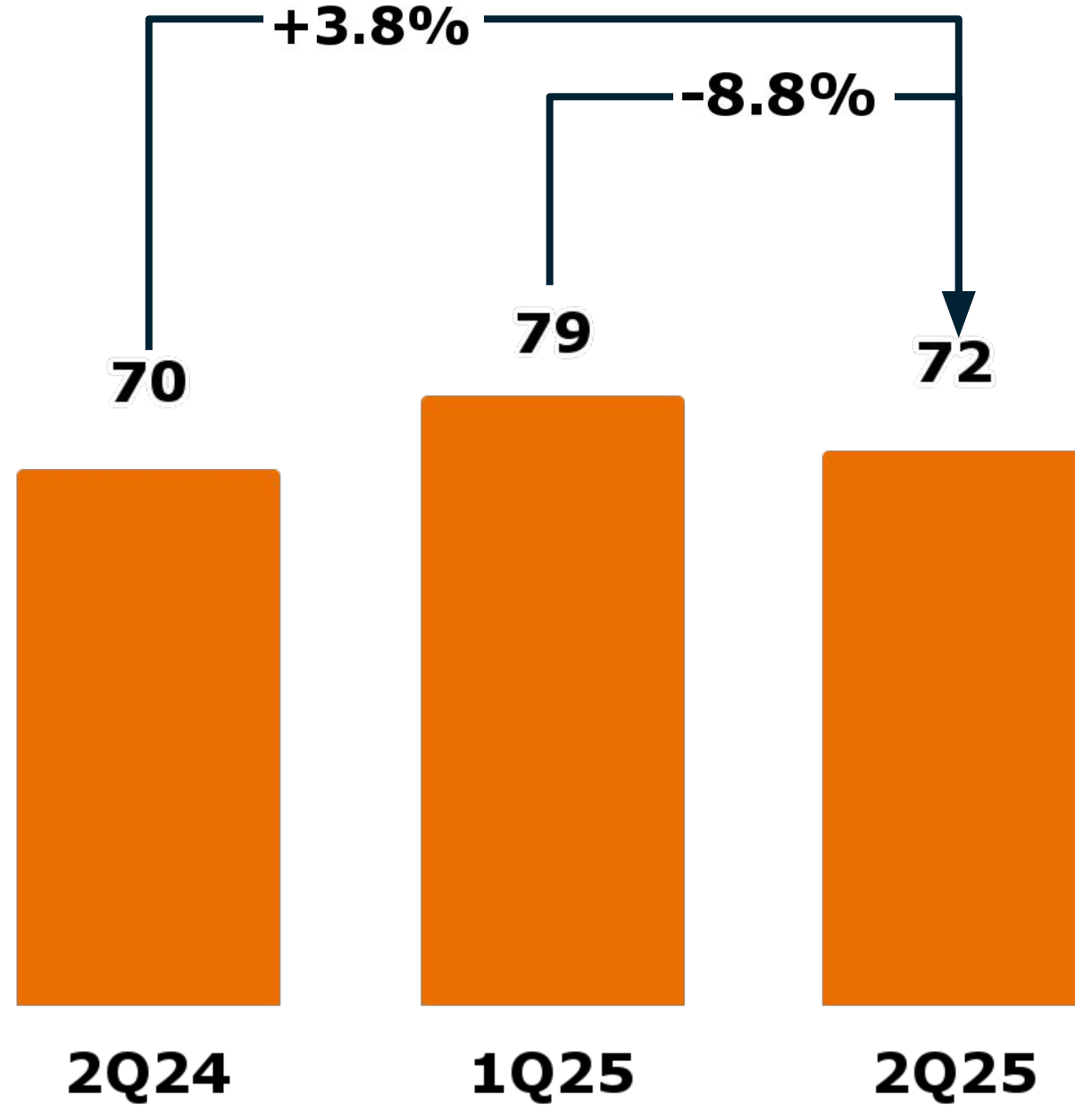
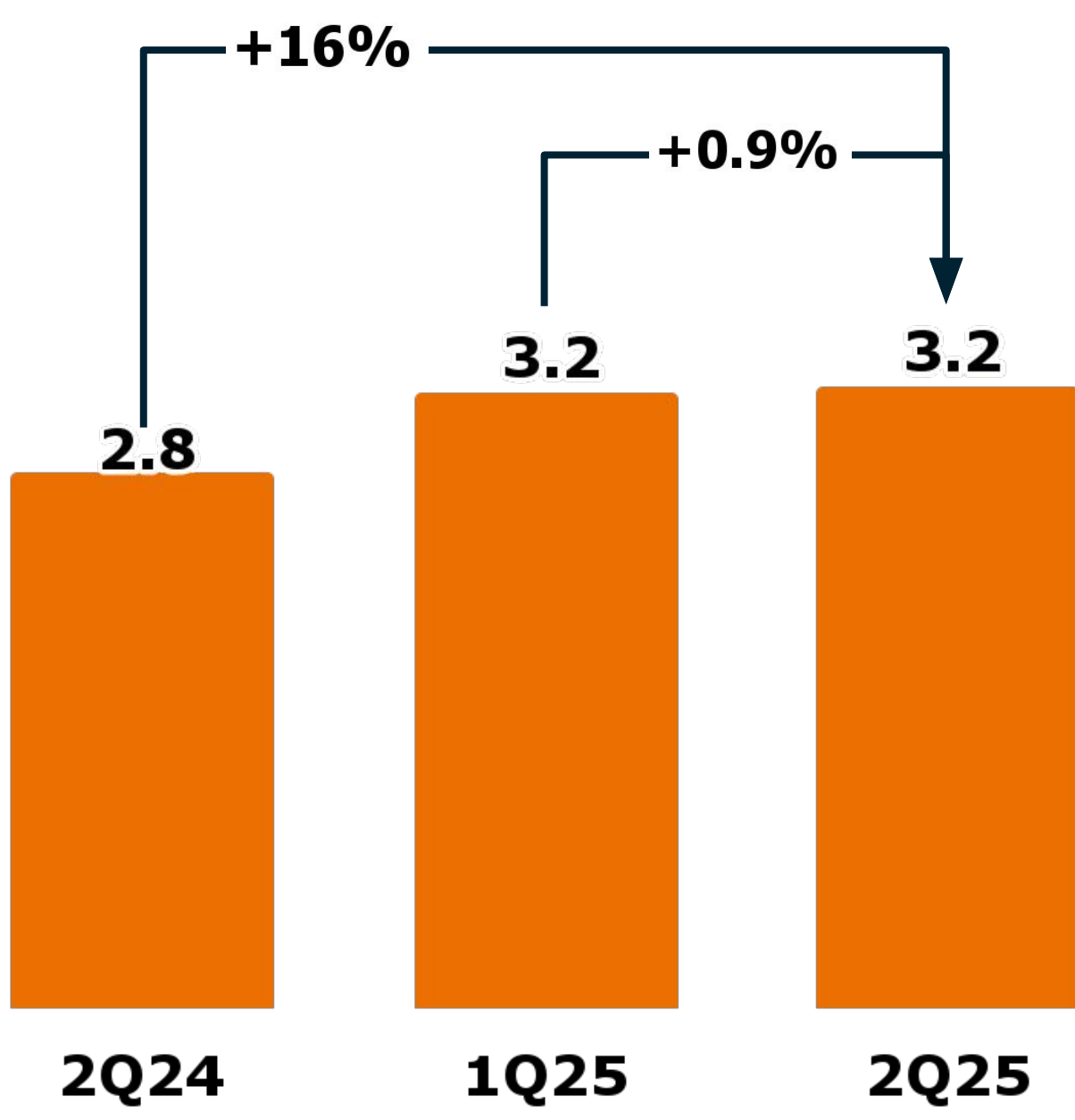
Credit Production (R\$ billion)

60.3 days | **+1.4% y/y**
Average term | **-6.7% q/q**

Revenue Net of Funding

R\$2.2 bn | **+39% y/y**
TPV - Pix | **+5.4% q/q**

2.1% | **+480 bp y/y**
Net Margin | **-700 bp q/q**



THANK YOU



Investor Relations

+55 (11) 99585-7887

ir@totvs.com.br

