

A Companhia teve sua origem em 1983, sob a denominação social "Microsiga Software S.A.", a partir da união dos sócios, Sr. Ernesto Mário Haberkorn e Laércio Cosentino, ex-CEO da Companhia, com o objetivo de desenvolver softwares para computadores pessoais e, posteriormente, passou a atuar no mercado de softwares de gestão empresarial integrada, acessíveis a empresas de pequeno e médio porte.

A partir dos anos 1990, decisões estratégicas foram tomadas visando estruturar a Companhia para um crescimento sustentável, com a criação de um ambiente necessário para assumir a liderança de mercado que a Companhia conquistaria no final. Algumas decisões e eventos que merecem destaque são:

1983: Laércio Cosentino, fundador da TOTVS, e Ernesto Haberkorn fundam a Microsiga Software – Assessoria, Software e Comércio de Computadores S.A.

1990: Início do sistema pioneiro 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); e, a Companhia é admitida pelo BNDES Participações S.A. – BNDESPAR, que investe e se torna sócia da Companhia.

2006: Abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), atualmente denominada B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, no Novo Mercado (nível mais alto de Governança Corporativa); aquisição da RM Sistemas S.A.; e constituição das atividades de consultoria empresarial da Companhia.

2008: Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão

2011: Criação de ofertas de softwares especializadas por segmentos da economia.

2014: Início das operações da TOTVS Cloud.

2015: Lançamento do modelo comercial de subscrição TOTVS Intera para pequenas, médias e grandes empresas.

2018: Consolidação do plano de sucessão da Companhia e o anúncio da chegada de Dennis Herszkowicz em substituição ao fundador da Companhia, Laércio Cosentino, que por sua vez, foi eleito Presidente do Conselho de Administração.

2019: Aquisição da Supplier e estabelecimento da unidade de negócio Techfin, seguida pelo lançamento do novo plano estratégico baseado em um Ecossistema estruturado em três segmentos operacionais (unidades de negócio) para ampliação do mercado endereçável (TAM), continuidade do crescimento acelerado da Companhia e ampliar nossa proposta de valor, nos consolidando como Trusted Advisor para nossos clientes. Destaca-se, ainda, a oferta de ações (Follow-on), que captou um total de R\$1,066 bilhão, destinada a operações de fusões e aquisições.

2020: As ações da Companhia passaram a integrar a carteira IBrX 50, índice da B3 formado pelas 50 ações com maior negociabilidade do mercado acionário brasileiro e, na mesma linha, as ações da Companhia entraram na composição da categoria middle cap dos índices MSCI Brazil, MSCI Latin America e MSCI Emerging Markets.

2021: Aquisição da RD Station, que consolidou a unidade de negócio, além da realização de oferta subsequente de ações (Follow-on), que captou R\$1,443 bilhão. Outro destaque foi a celebração de sociedade com a B3 para a criação da Dimensa S.A., empresa com foco em soluções de Gestão para o

mercado financeiro, fintechs e ampliação de portfólio com os lançamentos de novos produtos em Techfin. Por fim, as ações da Companhia passaram a integrar a carteira do índice Great Place to Work da B3, reforçando o foco da Companhia em práticas ESG e de seu esforço em promover as melhores práticas no mercado de trabalho.

2022: Criação de uma Joint Venture com o Itaú Unibanco S.A., com o objetivo de operar uma plataforma digital de serviços financeiros para pequenas e médias empresas, por meio da integração de uma gama completa de serviços financeiros.

2023: Incorporação da Lexos e a Exact Sales na unidade de negócio RD Station, Franquia TOTVS TRS, Franquia IP e AHGORA na unidade de negócio Gestão, além da conclusão do fechamento da Joint Venture com o Itaú na unidade de negócio Techfin. Inserção no iDIVERSA B3, evolução no score no MSCI de “A” para “AA” e obtenção do selo "Empresa Pró Ética".

2024: Conclusão da aquisição da totalidade do capital social das empresas IP São Paulo Sistemas de Gestão Empresarial Ltda., AHGORA e VarejOnline Tecnologia e Informática S.A., e aquisição das ações remanescentes da RD Station pela TOTVS S.A., além da aquisição da Quiver Desenvolvimento e Tecnologia Ltda. pela controlada Dimensa S.A. No mesmo ano, a agência Fitch Ratings reafirmou o rating de crédito de longo prazo da Companhia em “AA+(bra)” e revisou a perspectiva de estável para positiva.

2025: Celebração de contrato para aquisição da totalidade das ações da Linx Participações S.A., a ser titular, no fechamento da transação, de parte do segmento de negócio de software da Linx, pelo valor de R\$3,05 bilhões, sujeita à aprovação do CADE. No mesmo ano, a agência Fitch Ratings elevou o rating de crédito de longo prazo da Companhia e de sua 5ª emissão de debêntures de “AA+(bra)” para “AAA(bra)”.

Visão Geral

Somos uma das maiores Companhias de tecnologia e *software* da América Latina, de acordo com o estudo “Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2023”, emitido pela Gartner em abril de 2024. Com soluções que vão muito além dos tradicionais *softwares* de gestão (“ERP”), atuamos há mais de 40 anos oferecendo tecnologia para a digitalização das operações de empresas de todos os portes.

Contamos com uma base instalada de, aproximadamente, 70 mil clientes, operando majoritariamente no Brasil, mas também com presença em mais de 40 países. Atualmente, cerca de um terço das companhias listadas na B3 (com ações ordinárias e/ou preferenciais ativas) são nossos clientes.

Um dos principais diferenciais da TOTVS é o modelo integrado de vendas e distribuição, baseado em unidades próprias e franquias, permitindo presença, proximidade e um atendimento ágil e eficaz a nossos clientes. No Brasil, operamos com 6 filiais regionais (São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Interior Paulista), 3 unidades focadas (Large Enterprise, Setor Público e Saúde) e 38 territórios franqueados (atendidos por 11 franquias consolidadoras) e 9 centros de desenvolvimento (São Paulo, Belo Horizonte, Joinville, Porto Alegre, Florianópolis, Cascavel, Assis, Ribeirão Preto e Goiânia). Além disso, temos 5 filiais no exterior (Argentina, Chile, Colômbia, Estados Unidos e México) e 2 centros de desenvolvimento (Estados Unidos e México).

SOMOS A TOTVS, A MAIOR EMPRESA DE TECNOLOGIA DO BRASIL

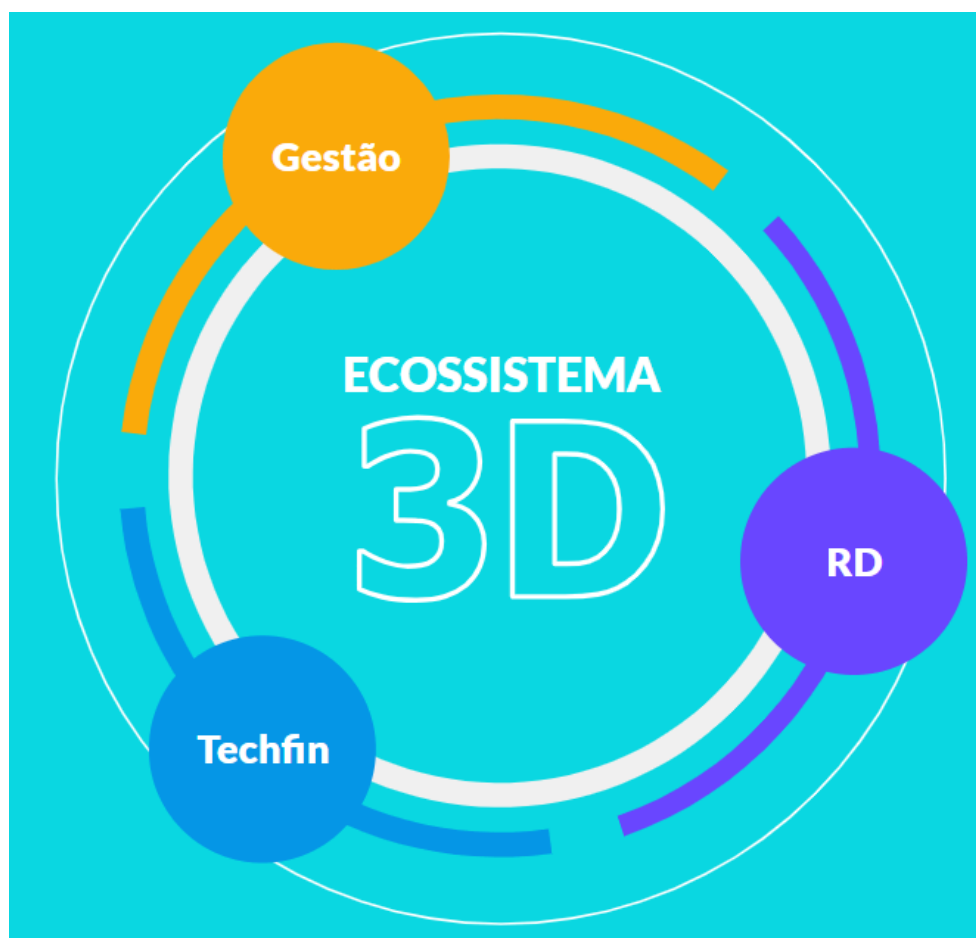
Do pequeno ao grande, de norte a sul do Brasil e da América Latina. A TOTVS, ao longo de sua trajetória, tornou-se parceira estratégica para o crescimento de empresas, ao oferecer tecnologia de ponta, que vai muito além do ERP.



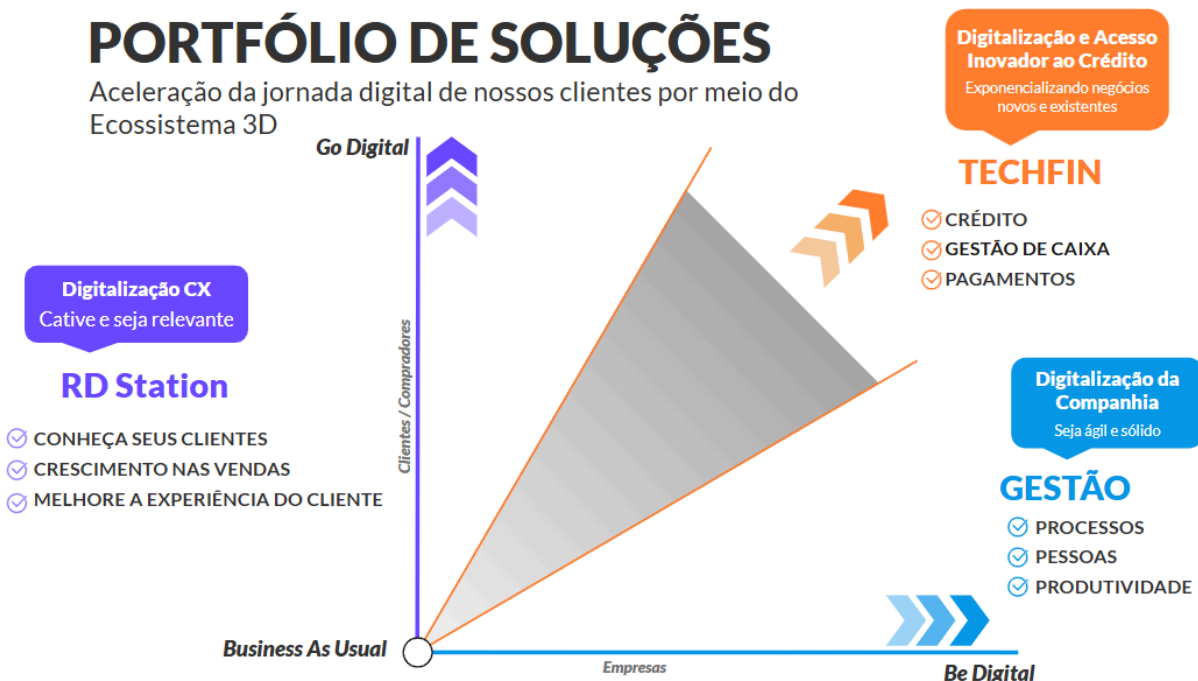


Temos como propósito melhorar o resultado das empresas, por meio da tecnologia. Para isso, buscamos digitalizar os negócios de nossos clientes por meio de sistemas e plataformas para gestão de empresas, oferecendo serviços financeiros e soluções de *business performance* em 12 setores da economia.

Estamos transformando o cenário competitivo por meio da criação de um ecossistema inovador e pioneiro, baseado em três unidades de negócio:



Esse modelo de negócios expandiu consideravelmente o nosso mercado endereçável, abrindo uma ampla gama de novas possibilidades de atuação. A figura a seguir sintetiza a visão da Companhia em relação ao ecossistema 3D.



Na unidade de negócio **Gestão**, nosso portfólio engloba ERP, soluções para a área de recursos humanos — desde folha de pagamento até o gerenciamento do capital humano — e soluções verticais desenvolvidas para diversos segmentos da economia. Somos líderes nesse mercado no Brasil, entregando a robustez necessária para suportar a digitalização de nossos clientes.

Já na unidade de negócio **RD Station**, a Companhia procura oferecer um amplo conjunto de serviços focados em auxiliar os clientes a melhorar seu desempenho comercial, aumentar suas vendas e tornarem-se mais competitivos em seus respectivos setores de atuação. Em março de 2021, adquirimos a **RD Station**, líder no mercado de automação de marketing digital e vendas, o que reforçou significativamente nossa gama de soluções em *business performance*. Em 2022, a aquisição da Tallos marcou um avanço significativo em direção ao conversacional, fortalecendo a estratégia de multiproduto da **RD Station**. No ano seguinte, em 2023, além da aquisição da Lexos (especializada em integração entre varejo físico, virtual, *marketplace* e *e-commerces*) e da Exact Sales (líder em Sales Engagement), estabelecemos uma parceria estratégica com a Shopify para distribuição de soluções de *software* para *e-commerce* no Brasil.

Na unidade de negócio **Techfin**, estamos na jornada que visa a transformar a TOTVS TECHFIN S.A. na principal plataforma de serviços financeiros para as PMEs

(Pequenas e Médias Empresas), facilitando o acesso a serviços financeiros por meio de soluções integradas de crédito, gestão de caixa e pagamentos. Em 31 de julho de 2023, demos mais um importante passo nessa direção com a concretização de uma Joint Venture ("JV") com o Itaú Unibanco S.A., com o racional estratégico de combinar os esforços entre a maior empresa de tecnologia da informação e o maior conglomerado financeiro do país, unindo a expertise da TOTVS em soluções de gestão (ambientes nos quais as empresas gerem suas informações transacionais) à expertise financeira do Itaú, que dispõe de capacidade de *funding* em larga escala e em condições competitivas.

Essa transformação estratégica ampliou significativamente o mercado endereçável da Companhia e acelerou seu crescimento. Adicionalmente, o ecossistema permite uma maior resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência ao negócio, somados à captura de crescimento de mercado e *take rate* do modelo transacional, conforme demonstrado na imagem abaixo:

	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

A Companhia segue focada em se tornar o *Trusted Advisor* dos clientes por meio da inovação que, para a TOTVS, é fazer algo novo e diferente, que agregue valor. O ecossistema 3D é exatamente isso: uma estratégia singular, que permitirá ampliar a proposta de valor em um modelo dificilmente replicável, multiplicando o *addressable market*.

Por meio da tecnologia, a Companhia continuará focada em apoiar empresas na expansão de seus negócios, aumento da rentabilidade, crescimento sustentável de suas operações e melhoria contínua de seus resultados. Esse é o nosso propósito: contribuir para o sucesso das empresas, acreditando que todos podem crescer e trabalhando juntos para isso — acreditando no Brasil que faz.

A tabela abaixo apresenta, para os períodos apontados, os principais indicadores financeiros e operacionais consolidados da Companhia:

Em milhões de reais (exceto percentagens)	Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de:	
	2024	2023
Receita Líquida Consolidada ⁽¹⁾	5.377,8	4.576,9
Receita Recorrente Consolidada ⁽²⁾	4.640,6	3.837,1
Lucro Líquido	735,4	764,4
EBITDA Ajustado ⁽³⁾	1.290,9	1.089,9
ARR Consolidada ⁽⁴⁾	5.538,3	4.688,7

(1) Receita Líquida considera os resultados de Techfin à 50% líquida do Custo de Funding para todos os períodos.

(2) Compreende subscrição de software, suporte técnico e evolução tecnológica. Para mais detalhes sobre a Receita Líquida de Software Recorrente.

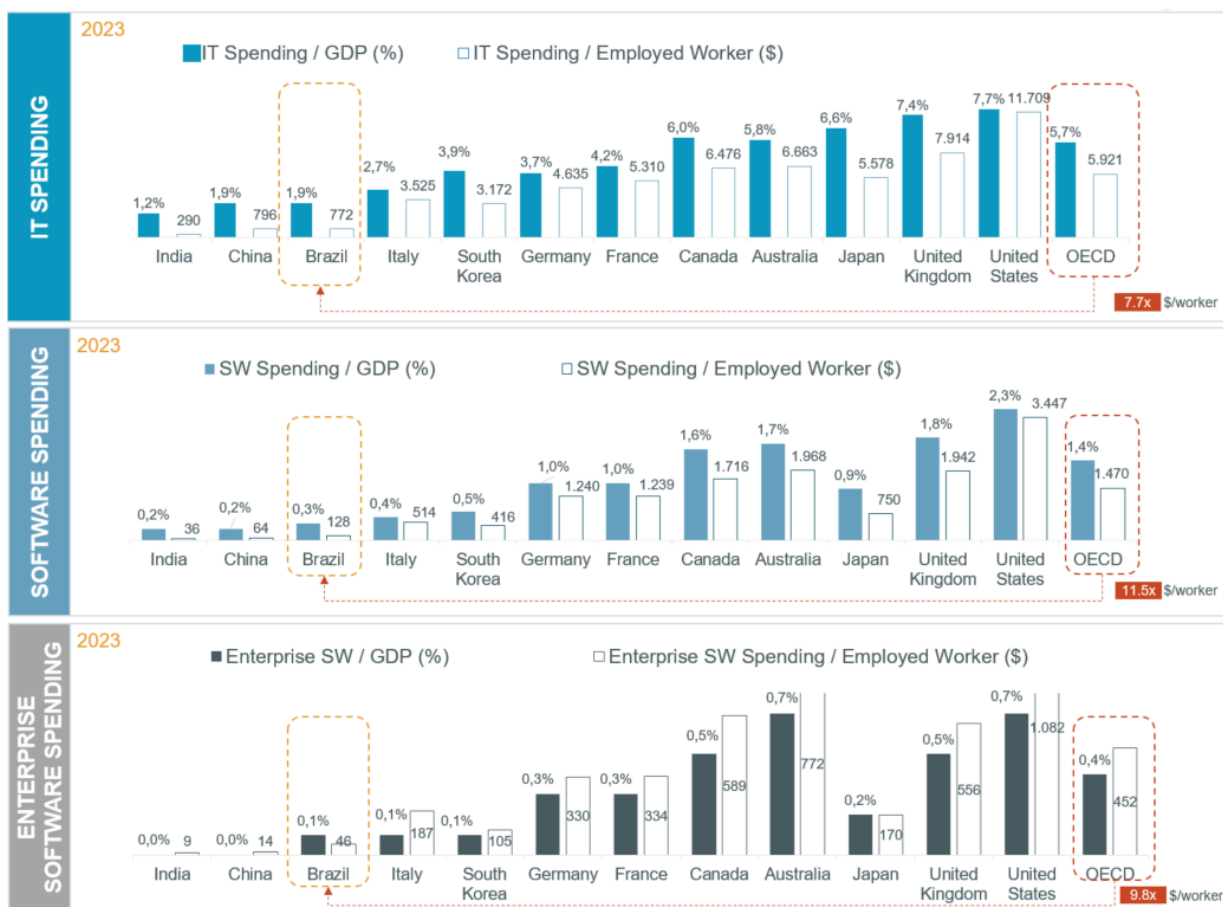
(3) O EBITDA Ajustado é uma medição não contábil elaborada por nós, que corresponde ao EBITDA ajustado pelo resultado da operação descontinuada, pelos gastos com transações de M&A, ajustes de M&A à valor justo, pela Perda (Ganho) na Baixa de Ativos e pelo crédito tributário, que, na nossa visão, não fazem parte das operações normais do negócio e/ou distorcem a análise do nosso desempenho. Para mais detalhes sobre o EBITDA Ajustado ver item 2 deste Formulário de Referência.

(4) A receita recorrente anualizada (ARR) corresponde à receita líquida anualizada da somatória dos contratos vigentes no período desconsiderando os efeitos de carências temporárias.

Oportunidades de Mercado

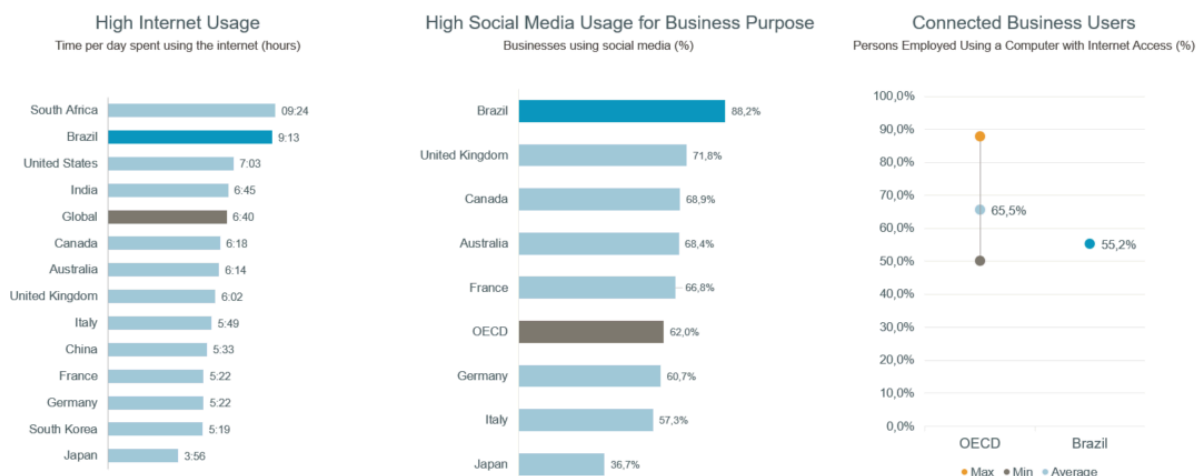
Mercado de Software no Brasil (Gestão e RD)

Segundo o estudo Market DataBook, da Gartner, publicado em março de 2025, frente aos dados de 2024, o Brasil se encontra entre os 12 maiores mercados de TI no mundo, apresentando gastos em torno de 70,6 bilhões de dólares, dos quais 11,9 bilhões de dólares representam investimentos em *software*. Entretanto, o investimento em TI e *software* no Brasil ainda é relativamente menor do que os países mais desenvolvidos e da maioria dos principais mercados de TI. Com base em informações do Banco Mundial, o Brasil concentrava aproximadamente 3% da força de trabalho global e 2,4% do PIB global, no entanto os dispêndios com *software* representam em torno de 1,1% dos gastos globais, evidenciando que o mercado brasileiro de software ainda não está maduro e ainda tem muito espaço para crescimento. Os gráficos abaixo mostram essa diferença em relação a outros países e à média de países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE):



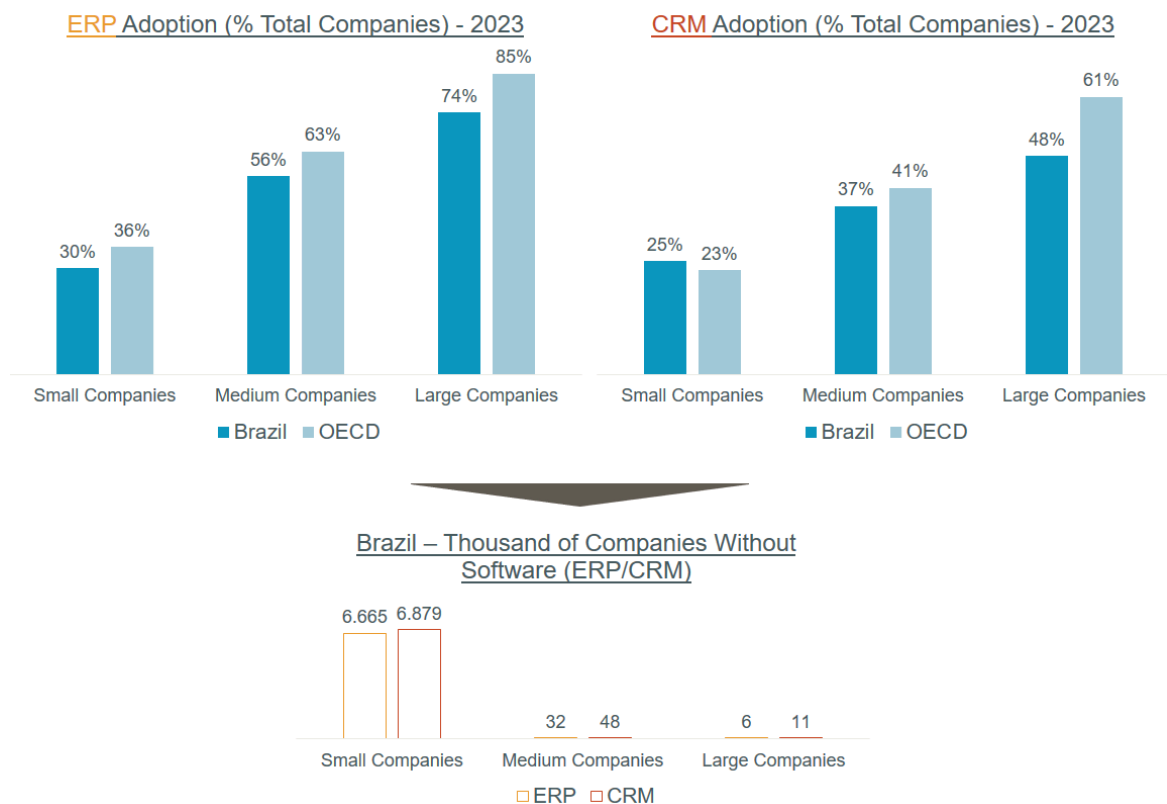
Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

Apesar do uso de TI e *software* ser relativamente baixo em comparação a países mais desenvolvidos, o Brasil já apresenta elementos que indicam boas perspectivas para o crescimento do investimento em TI no futuro. Segundo pesquisa da Digital 2024: Global Overview Report e dados de 2023 da OCDE, a população do Brasil apresenta altos níveis de consumo de serviços pela internet e de uso de mídias sociais com propósito empresarial ficando no topo do *ranking* entre países desenvolvidos, da média mundial e da média dos países da OCDE, conforme os gráficos a seguir:



Fonte: Global Overview Report, OCDE

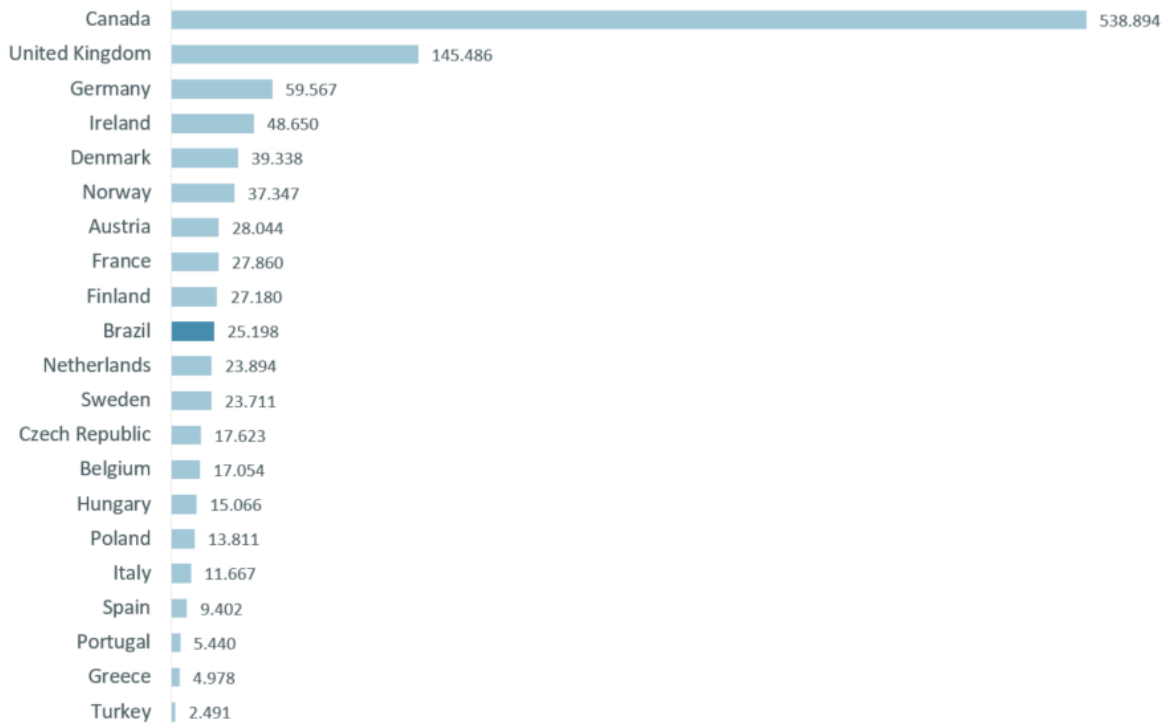
A Companhia acredita que existam 3 principais drivers de crescimento do mercado de *software* no Brasil. O primeiro *driver* é a baixa penetração de mercado. Estatísticas do Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (CETIC) e da OCDE sobre o nível de utilização de ERP e CRM no Brasil e no mundo mostram que o mercado brasileiro, de uma forma geral, possui menor penetração do que países da OCDE. Os dados de penetração no Brasil combinados com dados do IBGE indicam uma estimativa do volume de empresas (quase 7 milhões) que ainda não adotam *software* (ERP/CRM) em suas operações.



Fonte: CETIC (TIC Empresas 2021), IBGE, 2022, Estatísticas da OCDE 2023

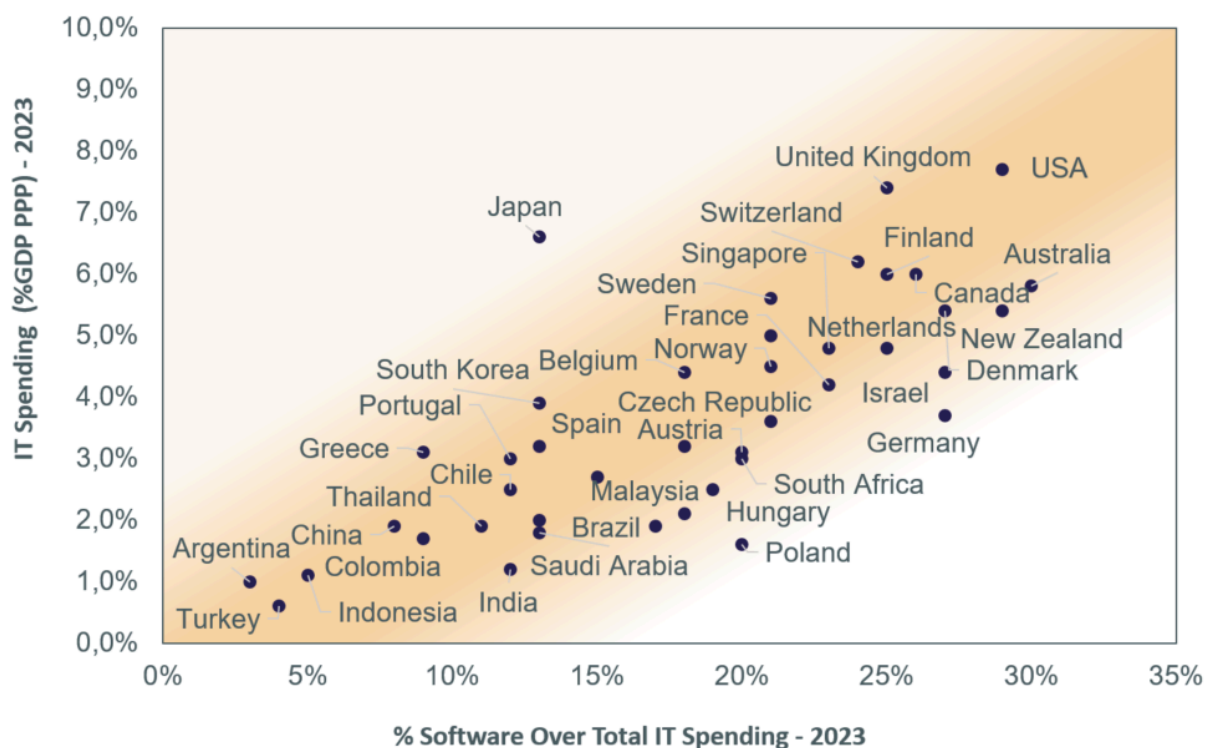
O segundo *driver* é o maior potencial de uso em mercado já penetrado. Mesmo as empresas que já utilizam ERP no Brasil, gastam menos em *software* do que a média das empresas de muitos países da OCDE.

Average Software Spending (\$ PPP Adjusted - 2023) / Company Adopting ERP



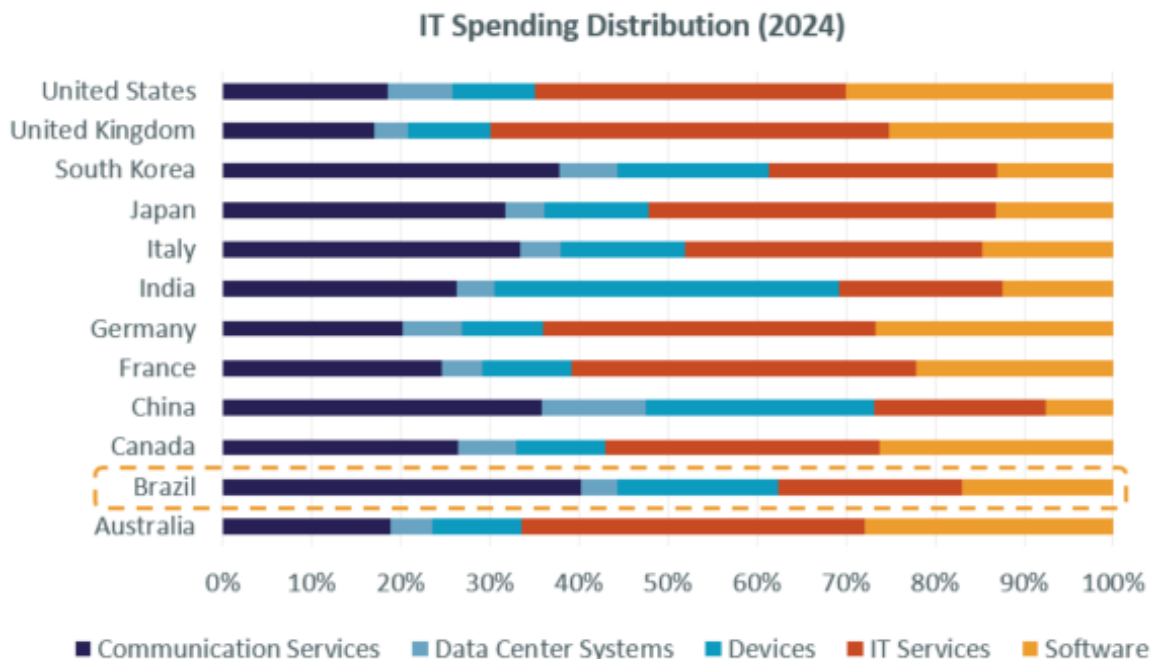
Fonte: Banco Mundial, Estatísticas da OCDE, Análises TOTVS

O terceiro *driver* é o potencial de participação de *software* no gasto com TI. Dados mostram uma correlação positiva entre o gasto com TI e a relevância de *software* sobre o Gasto Total com TI em cada país, ou seja, conforme os países amadurecem e passam a investir mais em TI, consequentemente o investimento em *software* se torna mais representativo dentro do total de gastos em TI.



Fonte: Banco Mundial, Análise TOTVS

No Brasil, observa-se uma baixa participação no gasto com *software* em relação ao Gasto total de TI em comparação com outros mercados líderes de TI, o que evidencia um alto potencial para expansão de investimentos em *software* no Brasil.



Fonte: Gartner, 2025

Mercado de Techfin no Brasil

O mercado brasileiro de crédito pessoa jurídica (PJ), apesar de ainda ser um mercado bastante concentrado nos principais bancos (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Itaú Unibanco, Santander e Bradesco), que atualmente são responsáveis por 61% de toda a carteira de crédito PJ de 2023, vêm ano a ano observando uma queda importante nessa concentração.

Mudanças regulatórias para aumentar a competição nesse mercado, o surgimento e crescimento de novas tecnologias, dentre outros fatores, vêm abrindo espaço para a atuação e crescimento de novos *players* explorando nichos de mercado nos quais os *players* tradicionais não conseguem explorar com qualidade e/ou possuem altos custos.

Esse panorama cria uma oportunidade para a Companhia atuar no segmento **Techfin**, sem esquecer de nosso DNA de tecnologia, como uma empresa de *software*. A Companhia se posiciona como **Techfin** em vez de FinTech, para oferecer soluções para simplificar, aumentar o acesso e diminuir o custo de produtos financeiros, incluindo soluções de meios de pagamentos e crédito para seus clientes. O nosso segmento de **Techfin** pode se alavancar: (i) da nossa expertise e *know-how* de soluções digitais e tecnológicas; (ii) da nossa habilidade de coletar e

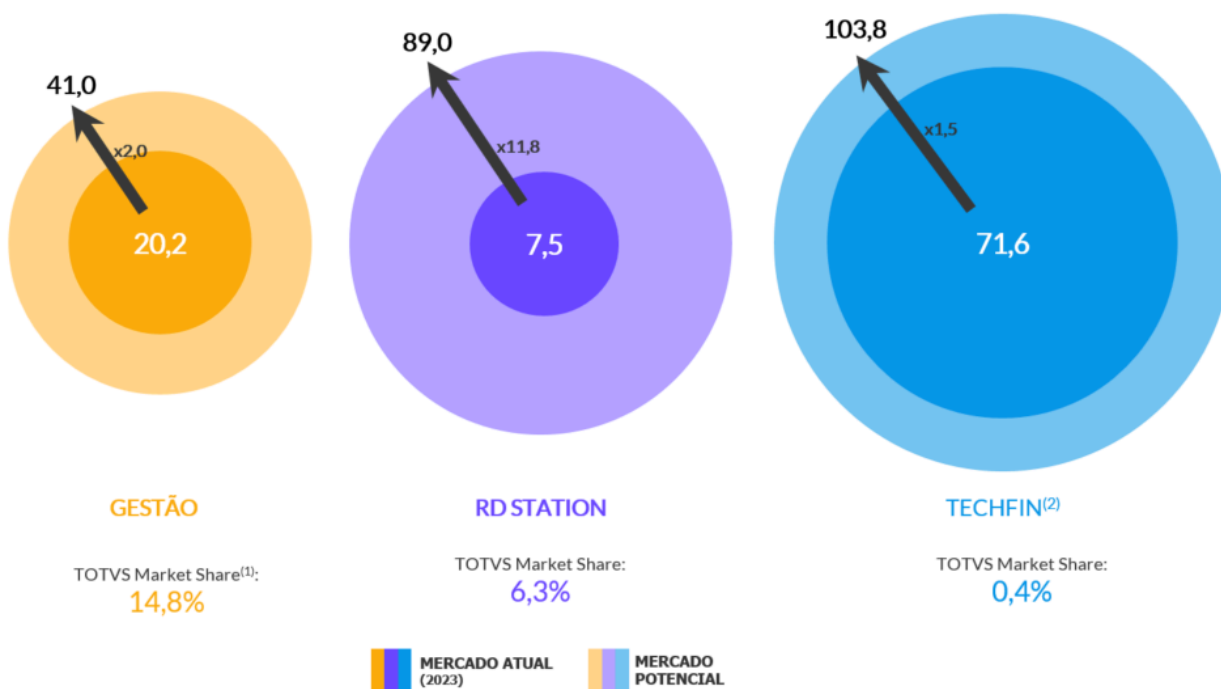
analisar o alto volume de dados; (iii) da nossa capacidade de lançar novos produtos para se adaptar às necessidades do usuário; (iv) da nossa plataforma de distribuição robusta em todas as regiões no Brasil; (v) do nosso acesso a uma ampla base de clientes recorrentes ao longo da cadeia produtiva; e (vi) da nossa marca bem estabelecida. Essas soluções podem ser, inclusive, oferecidas em parcerias com *players* do setor financeiro, sejam eles consolidados ou novos entrantes, que possuem conhecimentos complementares como expertise do produto, conhecimento do ambiente regulatório e análise de risco dos clientes.

Além disso, o acesso a uma ampla base de clientes em que suas operações são intermediadas e suportadas pelos sistemas da Companhia, aliada a uma tendência de digitalização das empresas e pressão por ganhos de eficiência e aumento de resultado, cria uma oportunidade para que a Companhia desenvolva soluções para aumentar a performance de seus clientes a partir da análise de seus dados, incluindo, por exemplo, medidas para aumentar vendas em determinadas situações ou gerenciar melhor os recursos da empresa

Mercado Endereçável Total: Potencial ecossistema de três unidades de negócio

A Companhia estima que há um potencial de mercado de *software* endereçável à Companhia no Brasil de, aproximadamente, R\$220,5 bilhões, em 2023, dividido em: (1) R\$41,0 bilhões do mercado de **Gestão**; (2) R\$89,0 bilhões do mercado de **RD**, ambos quando as empresas brasileiras atingirem um nível de maturidade de TI observado nos países da OCDE; e (3) R\$90,4 bilhões do mercado de **Techfin**. Esse potencial pode ser explorado de diferentes maneiras, seja por meio de oportunidades de *up-selling*, *cross-selling* e atuação dentro do mercado não penetrado.

No segmento **Techfin**, a Companhia estima o potencial de mercado endereçável quando todas as empresas do Brasil contratarem crédito conforme o nível de endividamento oneroso médio daquelas que já contratam hoje. Este potencial poderá ser explorado por meio da nossa estratégia de nos tornarmos uma plataforma única de crédito e pagamentos para nossos clientes de pequeno e médio porte.



As oportunidades aqui evidenciadas somadas a positiva trajetória do setor de TI, que tem apresentado histórico de crescimento acima da média da economia brasileira, reforçam a nossa visão de que o mercado brasileiro é uma importante fonte de crescimento e oportunidade para a Companhia. Além disso, o tamanho dos novos mercados e seu potencial de crescimento demonstram que a Companhia não necessita ser dominante neles para que o crescimento proveniente dos novos segmentos seja relevante.

Pontos Fortes e Vantagens Competitivas

Posição de liderança e marca

Somos uma Companhia multinacional brasileira líder no mercado de ERP no Brasil, com 55% de *market share*, de acordo com o estudo “Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2023” da Gartner. Estimamos que a receita agregada dos nossos clientes representa, aproximadamente, R\$2,7 trilhões.

Nossa posição de liderança nos permite amplo acesso a diversos segmentos do mercado em que atuamos e viabiliza a oferta de diversos produtos de forma verticalizada para novos e atuais clientes de todos os tamanhos, incluindo oportunidades de *cross-selling*. Acreditamos, ainda, que a nossa forte reputação tem a capacidade de agregar profissionais de excelência, parceiros e clientes ao nosso redor, em um ecossistema aberto, capaz de acompanhar e integrar as evoluções das demandas atuais e antecipar as tendências do futuro.

A TOTVS tem sido destaque em relação à agenda ESG e reconhecida pelo mercado por suas ações nesta frente. Em 2024, podemos destacar alguns prêmios de mercado conquistados que demonstram a forte competitividade da marca TOTVS, como por exemplo:

Prêmios e Reconhecimentos:

- Institutional Investor Research: a TOTVS foi eleita melhor companhia no setor de tecnologia, mídia e telecomunicações (TMT) da América Latina, sendo reconhecida como a Melhor ESG 2021-2024 na categoria *mid cap*.
- Ranking GPTW: Pelo 5º ano consecutivo, a TOTVS conquistou o selo GPTW, ocupando a 11ª posição em empresas de tecnologia da categoria grande porte, 19ª no ranking de melhores empresas para se trabalhar em São Paulo e 45ª posição entre as melhores empresas do Brasil. Além disso, ficamos na 12ª colocação no ranking de jornada de trabalho flexível.
- Ranking GPTW: A RD Station integra a categoria de melhores empresas para se trabalhar no Brasil pela primeira vez, ocupando a 9ª posição na categoria de empresas de médio porte, e se manteve no *ranking* de empresas de tecnologia, ocupando a 10ª posição.
- Selo de Direitos Humanos e Diversidade (iniciativa da Prefeitura de São Paulo): reconhecimento de 3 iniciativas: Banco de talentos #ELASNATOTVS (categoria mulheres); Programa Speed to Hero Pessoas Com Deficiência (categoria Pessoas com Deficiência); e Investimento social no IOS (categoria juventudes).
- Selo Empresa Amiga do Estagiário: Pela segunda vez consecutiva, recebemos o selo Empresa Amiga do Estagiário, da WallJobs. Esse prêmio destaca o nosso compromisso em apoiar e promover o desenvolvimento dos estagiários e estagiárias da TOTVS.
- Selo Igualdade Racial: Em 2024, a TOTVS foi reconhecida com o Selo Igualdade Racial, iniciativa que destaca empresas que possuem em seu quadro de profissionais, pelo menos, 20% de pessoas negras, distribuídas em diferentes hierarquias e funções.
- Selo Empresa Pró Ética: TOTVS obteve o selo “Empresa Pró-Ética 2022-2024”, uma iniciativa da Controladoria-Geral da União (CGU), para reconhecer as empresas privadas que, comprovadamente, adotam medidas voltadas à prevenção, detecção e remediação à atos de corrupção, fraude e suborno, em linha com as melhores práticas de mercado.
- Ranking espanhol Monitor Empresarial de Reputação Corporativa (Merco): A TOTVS integra duas categorias da Merco no setor de tecnologia, sendo elas o

ranking de Melhor Reputação Corporativa e Empresas Mais Responsáveis em ESG.

- ANEFAC - Troféu Transparência: Pelo 4º ano consecutivo, a TOTVS está entre as empresas com receita líquida de até R\$5 bilhões.
- A TOTVS integra a lista Elite InfoMoney 2024, que elenca as empresas brasileiras de capital aberto – com ações negociadas no Brasil e nos Estados Unidos – que mais crescem.
- Insight Comunicação e Fundação Getúlio Vargas - FGV: TOTVS ficou em 61º lugar no ranking geral das 100 Empresas com Maior Destaque ESG.
- Prêmio Nacional de Qualidade de Vida (ABQV): A TOTVS ganhou o prêmio que reconhece as práticas mais eficazes e consistentes na promoção da saúde e do bem-estar em organizações modernas e de alta performance em todo o país pelo 4º ano consecutivo.
- World 200 Top SGOs: Instituto da Oportunidade Social (IOS), listado entre as 50 melhores organizações sociais do Brasil (11º lugar) e entre as 200 melhores organizações sociais do mundo (149º lugar).

Índices e Ratings Nacionais e Globais

- Novo Mercado (B3): Nível Mais Alto de Governança Corporativa da B3 - Novo Mercado (desde 2006).
- ICO2 B3: Pelo 3º ano consecutivo, a TOTVS integra a carteira, consolidando-se entre as 75% empresas que menos emitem gases de efeito estufa.
- IGPTW (B3): TOTVS integra desde 2022 a carteira GPTW da B3, índice que tem como objetivo ser um indicador de desempenho médio das cotações das empresas certificadas pela GPTW listadas na B3 e complementa a família de índices com foco em ESG, reforçando o papel dessas companhias e de suas lideranças em promover as melhores práticas no mercado de trabalho.
- IBRx-50 (B3): TOTVS integra a carteira do IBrX50 desde 2021, índice da B3 formado pelas 50 ações com maior negociabilidade do mercado acionário brasileiro.
- MSCI (global): Em 2023 evoluímos a nota da TOTVS de A para AA, e desde então seguimos no quadrante de liderança em gestão de riscos e oportunidades na MSCI.

- ISS (global): A TOTVS obteve a melhor avaliação em governança (score 1) e social (score 1), e alcançou bons resultados em ambiental (score 3), destacando-se pela transparência e qualidade das informações.
- CDP (global): A TOTVS retornou para a categoria D (*disclosure*) do CDP. O score passou por mudanças metodológicas para estimular a melhor gestão do tema nas empresas e nós identificamos oportunidades de melhoria no mapeamento de riscos socioambientais e trabalharemos para evoluir em nossa estratégia de gestão de impactos.
- Fitch (global): Em 2025, a Fitch Ratings elevou o rating da TOTVS de AA+(bra) para AAA(bra), o nível máximo, com perspectiva estável.
- IDIVERSA (B3): Ingresso da TOTVS na carteira do índice IDIVERSA, criado pela B3 em 2023.

Recomendação da TOTVS em carteiras e portfólios de investimentos ESG:

- A TOTVS figura entre as principais recomendações de tecnologia nas carteiras ESG do BTG, Itaú, Santander e XP.

Plataforma de distribuição

A Companhia está presente em todo o território brasileiro e possui clientes em 41 países. Esta ampla capilaridade é fruto da nossa estratégia de expansão por meio de filiais, canais e franquias exclusivas, iniciada na década de 90 e que nos permite estar sempre próximos aos nossos clientes, conhecer melhor o negócio deles, as particularidades da região onde atuam e a conquistar sua confiança.

Acreditamos que nossa plataforma de distribuição é um forte diferencial, com presença local e digital que é capaz de atender companhias de todos os tamanhos.

No segmento **Gestão**, nossa estratégia de distribuição segue o tamanho dos clientes da seguinte forma:

(i) Nas grandes corporações (mais de 500 funcionários), possuímos uma divisão especializada com profissionais qualificados em cada indústria de atuação, oferecendo não apenas serviço especializado, mas suporte e consultoria.

(ii) No segmento de pequenas e médias empresas (de 10 a 500 funcionários), possuímos 6 unidades próprias e 38 territórios franqueados. Acreditamos que essa capilaridade da força de vendas nos proporciona conhecimento único das necessidades dos nossos clientes, além de custos comerciais e de implementação

otimizados. Os nossos franqueados atuam de forma exclusiva e são remunerados não apenas pelas vendas realizadas, mas também pelas Receitas Líquidas de Software Recorrentes, o que acreditamos motivar referidos franqueados em manter um alto grau de alinhamento aos nossos interesses, em especial à manutenção da relação de longo prazo com os nossos clientes.

(iii) No atendimento a microempresas (menos de 10 funcionários), atuamos em um sistema de múltiplos canais por meio de parceiros, revendas e distribuidores, o que nos permite atingir todas as regiões e grandes centros do Brasil.

No segmento **RD Station**, a distribuição é feita majoritariamente pelo vasto ecossistema de agências de marketing parceiras que divulgam e recomendam nossas soluções. Adicionalmente, os produtos desta unidade de negócio possuem características mais intensas de PLG (Product Led Growth), através da qual as vendas para clientes da base (**up-sell**) são indicadas ao time comercial pelo próprio produto por meio da intensidade de uso do cliente. Por fim, nosso foco é também no *cross-selling* com os clientes do segmento **Gestão**, por meio de equipes especializadas, totalmente integradas aos times atuais de vendas.

No segmento **Techfin**, temos também equipes especializadas que apoiam o *cross-selling* das nossas soluções de **Techfin** que estão apenas no início da jornada de integração com os times atuais de vendas, já trazendo resultados acima do esperado. Além disso, para nossa solução de crédito da Supplier (que será explorada em detalhes mais a frente), a distribuição e contratação de crédito são realizados por meio dos nossos clientes, os quais chamamos de afiliados, que se utilizam do nosso serviço de cartão de crédito digital para vender mais aos seus clientes.

Portfólio amplo, diverso e flexível

Nosso portfólio abrange uma completa oferta horizontal, com soluções: (i) de **Gestão**, entre elas ERP, RH, Verticais e Plataformas de Inovação; (ii) de **Techfin**, incluindo serviços financeiros de crédito, gestão de caixa e meios de pagamento; e (iii) **RD Station**, incluindo inteligência de dados, *digital commerce*, *conversational commerce*, marketing digital e CRM. Acreditamos que nossas soluções são amplas, diversas e flexíveis, lidando e atendendo as necessidades de todos os nossos clientes nas mais diversas verticais de 12 segmentos de mercado (agroindústria, construção e projetos, distribuição, educacional, serviços financeiros, hospitalidade e turismo, jurídico, logística, manufatura, saúde, prestadores de serviços e varejo).

Atendemos empresas de todos os portes, com soluções disponibilizadas em *cloud* ou *on-premises*. As nossas soluções são escaláveis e modulares, podendo ser facilmente configuradas para permitir funcionalidades específicas de diferentes segmentos de negócio e tamanhos com integração consistente.

Modelo de negócios com histórico de crescimento e rentabilidade

Nosso modelo na unidade de negócio **Gestão** consiste na oferta e desenvolvimento com constante inovação de sistemas de ERP confiáveis e eficientes para o processamento de informações corporativas com segurança, constituindo uma ferramenta de grande relevância para os nossos clientes no gerenciamento de seus negócios no qual acreditamos possuir profunda expertise. Adicionalmente, nossas ofertas da unidade de negócio **RD Station** ampliam e reforçam as ofertas de **Gestão** com soluções que permitem nossos clientes ampliarem suas vendas, serem mais competitivos e terem melhor desempenho de receita e, nossas soluções integradas ao ERP e baseadas em dados da unidade de negócio **Techfin** permitem o acesso a serviços financeiros mais amplos, acessíveis e simplificados.

Esse modelo de negócios tem uma abordagem focada no cliente, amplo portfólio de produtos e serviços financeiros, equipe de pós-vendas que inclui especialistas com expertise em promover vendas de *cross* e *up-sell*, assim como times centralizados de implementação e manutenção. Proporcionamos aos nossos clientes mais simplicidade e facilidade na contratação e utilização de nossas soluções por meio de variadas modalidades comerciais, que se adaptam a realidade do cliente segundo o seu estágio de maturidade. Isso nos permite apoiar a evolução dos nossos clientes na digitalização dos seus negócios, nos posicionando como um “*Trusted Advisor*”, para que eles possam crescer, alavancar suas operações e tornar seus negócios mais rentáveis.

Tal flexibilidade comercial nos permite crescer junto com os nossos clientes, suportando relacionamentos de longo prazo. Ao final de 2024, atingimos a marca superior a R\$5,5 bilhões em Annual Recurring Revenue (1) (ARR, em português Receita Recorrente Anualizada), 18% acima do mesmo período em 2023, e com uma produção de crédito que superou R\$11,7 bilhões em 2024. Acreditamos que esses fatores, somados a um modelo que combina a resiliência e previsibilidade da receita recorrente com o *take rate* e captura de crescimento de mercado da receita transacional, possibilitam a manutenção do crescimento de receita e uma rentabilidade saudável na operação.

Aceleração por Aquisição

Acreditamos que as aquisições são uma poderosa alavanca para a execução da estratégia de fortalecimento do nosso posicionamento no segmento de negócio **Gestão** e na expansão para novos mercados (**Techfin** e **RD Station**) e, para isso, avaliamos constantemente possíveis aquisições estratégicas baseadas em 3 grandes pilares:

1. Reforçar e defender o *core business* - reforçar e defender nosso negócio de **Gestão** com a adição de soluções horizontais, verticais e base de clientes que alavancam nossa capacidade de *cross selling*;
2. Aprofundar atuação nos Segmentos - aprofundar nossa atuação buscando a liderança em segmentos de negócio; e
3. Novos mercados - aumentar nosso mercado potencialmente acessível (**Techfin** e **RD Station**). O nosso *pipeline* de potenciais alvos de aquisição é constantemente atualizado, tendo em vista o dinamismo do mercado de tecnologia da informação. Os alvos são avaliados conforme o encaixe em ao menos um dos quatro pilares do *pipeline*, disponibilidade do ativo para negociação e estimativa de valor condizente com os patamares praticados pelo mercado.

Histórico de Aquisições

Acreditamos que a Companhia possui capacidade de execução e histórico sólidos na identificação, prospecção, negociação e integração após dezenas de aquisições que, ao longo de mais de 20 anos, geraram valor para a Companhia, sendo uma poderosa alavanca para a execução da nossa estratégia de fortalecimento do *core business* e de expansão para novos mercados, além da criação de sinergias significativas.

Desde 2005, nós adquirimos diretamente mais de 40 Companhias que reforçaram desde a nossa unidade de negócio principal (**Gestão**) até a entrada em novas unidades de negócio de atuação (**Techfin** e **RD Station**). Nossos executivos possuem experiência tanto no processo de aquisição quanto no de integração das novas empresas, o que alavanca o potencial das sinergias a serem extraídas, com foco no aumento do *cross* e *up-selling*, redução de *churn*, aumento dos serviços e soluções ofertadas, redução de custos, melhora da governança e expansão das vendas com o uso da marca TOTVS. São exemplos significativos da nossa capacidade de integração, as aquisições da RM, Datasul, Consinco, etc, todas transformacionais para a Companhia devido ao tamanho no momento da aquisição.

Também realizamos transações que ampliaram nossos mercados de atuação, como as aquisições da Supplier e da RD Station, que marcaram um passo decisivo para o estabelecimento das unidades de negócio TOTVS **Techfin** e **RD Station**. **Essas aquisições** se mostraram fundamentais para a construção de um ecossistema com três frentes de tecnologia B2B, voltado à ampliação do *addressable market*, o aumento de share of wallet e à fidelização de clientes. Outro exemplo relevante foi a criação da *Joint-Venture* entre TOTVS Techfin e o Banco Itaú, iniciativa estratégica que uniu, de forma inédita, a maior empresa de tecnologia e o maior conglomerado financeiro do país. O objetivo: ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla gama de produtos financeiros no mercado B2B. Essa aliança tem potencial para beneficiar pequenas e médias empresas, assim como toda a cadeia produtiva do país, ao combinar a expertise da TOTVS em sistemas de gestão - ambientes nos quais as empresas gerem suas informações transacionais - à expertise financeira única e capacidade de funding do Banco Itaú.

Por fim destacamos a criação da Dimensa - anteriormente TOTVS Financial Services - TFS - resultado da união entre dois dos principais *players* do segmento de serviços financeiros: TOTVS e B3. A nova empresa iniciou uma nova etapa com *management* renovado, total autonomia e foco no dinâmico segmento de tecnologias B2B voltadas para o mercado financeiro e às *fintechs*. Com essa estrutura, a Dimensa busca ampliar os investimentos em inovação, expandir seu portfólio de soluções e sua base de clientes, por meio de desenvolvimento orgânico, parcerias estratégicas e aquisições. O o objetivo é claro: ser a principal opção de tecnologia B2B para o setor financeiro.

As principais operações de fusões, aquisições e alienações da Companhia ocorridas, ao longo de 2024, em ordem cronológica.

DATA	ASSUNTO
30/12/2024	TOTVS TECNOLOGIA EM SOFTWARE DE GESTÃO LTDA., concluiu, em 30 de dezembro de 2024, a aquisição da totalidade do capital social da VAREJONLINE TECNOLOGIA E INFORMÁTICA S.A.
07/05/2024	TOTVS LARGE ENTERPRISE TECNOLOGIA S.A., exerceu, em 07 de maio de 2024, u a opção de compra das ações remanescentes da RD GESTÃO E SISTEMAS S.A.
28/03/2024	SOLUÇÕES EM SOFTWARE E SERVIÇOS TTS LTDA., concluiu, em 28 de março de 2024, a aquisição da totalidade do capital social da AHGORA HCM S.A. e WEBTRAINING LTDA.

01/02/2024	DIMENSA S.A. celebrou, em 01 de fevereiro de 2024, o Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças para aquisição da totalidade do capital social da Quiver Desenvolvimento e Tecnologia Ltda.
01/02/2024	SOLUÇÕES EM SOFTWARE E SERVIÇOS TTS LTDA. ("TTS") concluiu, em 01 de fevereiro de 2024, a aquisição da totalidade do capital social da franquia IP SÃO PAULO SISTEMAS DE GESTÃO EMPRESARIAL LTDA.

Obs. As datas mencionadas acima referem-se à assinatura dos contratos definitivos e divulgação das transações previamente ao Fechamento das transações (quando aplicável).

Comprometimento com agenda ESG

Na TOTVS, **sustentabilidade está no centro da nossa estratégia**, impulsionando a inovação, a resiliência operacional e a perenidade dos nossos negócios. Como empresa líder em tecnologia, entendemos que nosso papel vai além de fornecer soluções eficientes: buscamos transformar positivamente a sociedade, mitigar nosso impacto ambiental e fortalecer uma governança sólida, alinhada às estratégias de crescimento sustentável.

Nosso compromisso com a eficiência e a responsabilidade se reflete na gestão de nossa pegada de carbono. Pelo terceiro ano consecutivo, integramos o **Índice Carbono Eficiente (ICO2) da B3**, reforçando a transparência das emissões e o aprimoramento das nossas práticas ambientais. Com o segundo inventário de emissões de gases de efeito estufa, ampliamos nossa análise para escopos 1, 2 e 3, permitindo um planejamento mais estruturado para reduzir impactos e otimizar processos, como a eficiência energética em nossas operações e *data centers*.

Acreditamos que o desenvolvimento da tecnologia deve andar lado a lado com a inclusão e o acesso a oportunidades. Por isso, investimos em formação profissional e empregabilidade, com iniciativas como o Programa Start Tech, preparando novos talentos para o setor. Internamente, fortalecemos a diversidade e a inclusão com políticas estruturadas, grupos de afinidade e programas como os bancos de talentos **#ELASNATOTVS** e **#INCLUSAONATOTVS**, que ampliam o acesso de mulheres e pessoas com deficiência ao mercado de tecnologia.

O **Instituto da Oportunidade Social (IOS)** é um dos principais pilares da nossa atuação responsável, conectando impacto social e desenvolvimento do setor de tecnologia. Com mais de 45 mil pessoas formadas, o IOS capacita jovens em situação de vulnerabilidade para ingressarem no mercado de trabalho, suprimindo a crescente demanda por profissionais qualificados em tecnologia e promovendo a inclusão socioeconômica de forma efetiva.

Para sustentar nossa trajetória de crescimento e inovar com responsabilidade, investimos na evolução contínua da nossa governança corporativa, **reconhecendo**

que ela atua como um forte estímulo à inovação para TOTVS. Implementamos a asseguuração independente dos nossos indicadores de sustentabilidade, elevando a confiabilidade das nossas informações e garantindo transparência na gestão. Nossa cultura de ética e conformidade foi reconhecida com a conquista, pelo segundo ano consecutivo, do **Selo Pró-Ética**, reforçando nosso compromisso com a integridade nos negócios.

Mantemos compromissos sólidos com iniciativas como o **Pacto Global da ONU** e o **Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção do Instituto Ethos** desde 2014, reforçando nosso papel na construção de um ecossistema empresarial mais responsável. Nossa jornada de sustentabilidade está conectada ao nosso core business, garantindo que cada solução que desenvolvemos, cada iniciativa que promovemos e cada decisão que tomamos contribua para um futuro mais inovador, inclusivo e sustentável.

a. Produtos e serviços comercializados

A Companhia entrega produtividade por meio da digitalização dos negócios, com ofertas de softwares de gestão, serviços financeiros, soluções de *business performance*, plataformas tecnológicas, além de serviços de consultoria para empresas de todos os portes, com venda direta aos clientes ou por meio de uma rede exclusiva de franquias.

Desta forma, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a Companhia apresentou seus resultados financeiros e operacionais segregados em 3 segmentos operacionais (denominadas unidades de negócio, *business unit* ou "BU"). Abaixo, temos um breve descritivo de cada um deles:

- **Gestão:** Segmento operacional base que viabiliza as demais unidades de negócio, pelo fato de ser a BU onde os dados e as integrações são gerados, por meio de um portfólio de soluções focado na eficiência das operações de *back* e *middle office* dos clientes, por meio de soluções de ERP/RH, de soluções verticais especializadas em 12 segmentos da economia e de soluções direcionadas para atender aos micro e pequenos negócios.
- **RD Station:** é a unidade de negócio que visa alavancar os resultados, performance e relacionamento das diferentes áreas de negócios de nossos clientes. Consolida a plataforma de marketing digital e as soluções de apoio a vendas, compostas pela suíte de *e-commerce* e *conversational commerce*. A aquisição da RD Station consolidou o surgimento da unidade de negócio e foi um passo definitivo na construção de um ecossistema de tecnologias *business to business* (B2B), que vai além do ERP. Essa estratégia tem como objetivo ampliar o *addressable market*, o *take rate* e, por fim, aumentar a fidelização de clientes, por meio do avanço nas cadeias de valor, liderando uma jornada de digitalização que visa exponencializar as operações da Companhia.
- **Techfin:** é a unidade de negócio que busca simplificar, ampliar e democratizar o acesso dos clientes SMB da TOTVS a serviços financeiros B2B, por meio de soluções de crédito, contemplando as operações da Supplier (Antecipa, Capital de Giro, Consignado, Mais Negócios, Mais Prazo, Painel Financeiro e EduConnect Pay) e da Techfin, consolidadas sob a TOTVS Techfin.

b. Receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida da Companhia

O compromisso de criação de uma Joint Venture (JV) com o Itaú atende aos critérios de ativos mantidos para venda, de acordo com o CPC-31/IFRS-5 e, dessa forma, as informações financeiras trimestrais revisadas (“GAAP”) apresentam o resultado da operação de Techfin consolidado na linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Unidade de Negócio Techfin”. Visando a preservação da análise de receitas e margens EBITDA dos 3 segmentos operacionais (unidades de negócio), mantivemos o padrão de apresentação anterior, o qual denominamos como padrão “Non-GAAP”, isto é, sem a reclassificação das linhas de receitas, de custos e de despesas da Techfin para a linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Unidade de Negócio Techfin”. Adicionalmente, foi mantida a utilização do conceito de Receita Líquida de Funding Unidade de Negócio Techfin à 50%, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia.

Nos exercícios sociais de 31 de dezembro de 2023 e 2024, os segmentos operacionais (unidades de negócio) obtiveram a seguinte representatividade da receita líquida consolidada:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de		
Em Reais mil	2024	2023	Δ (%)
Gestão	4.665.214	4.018.560	16,1%
RD Station	558.793	421.883	32,5%
Techfin Líquida de Funding a 50%	153.753	136.427	12,7%
Receita Líquida Consolidada ⁽¹⁾	5.377.760	4.576.871	17,5%

(1) Adicionou-se à Receita Operacional Consolidada a receita proporcional da unidade de negócios Techfin, visando refletir de forma mais precisa o crescimento das receitas das controladas e coligadas da TOTVS.

c. Lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido da Companhia

Para avaliar o desempenho de cada unidade de negócio, a Companhia utiliza a métrica não contábil de margem EBITDA Ajustada, que consiste no Lucro Bruto descontado das despesas operacionais, ou seja, as despesas com Pesquisa e Desenvolvimento, Provisão para Perdas Esperadas, das Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas (líquidas dos ajustes extraordinários) e das Despesas Gerais Administrativas e Outras Ajustadas (líquidas dos ajustes extraordinários).

O compromisso de criação de uma Joint Venture (JV) com o Itaú atende aos critérios de ativos mantidos para venda, de acordo com o CPC-31/IFRS-5 e, dessa forma, as

informações financeiras trimestrais revisadas (“GAAP”) apresentam o resultado da operação de Techfin consolidado na linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da unidade de negócio Techfin”. Visando a preservação da análise de receitas e margens EBITDA das três unidades de negócio, mantivemos o padrão de apresentação anterior, o qual denominamos como padrão “Non-GAAP”, isto é, sem a reclassificação das linhas de receitas, de custos e de despesas da Techfin para a linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Unidade de Negócio Techfin”. Adicionalmente, foi mantida a utilização do conceito de Receita Líquida de Funding na BU Techfin à 50%, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia, base para o cálculo das margens EBITDA.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, tais unidades de negócio obtiveram a seguinte representatividade da margem EBITDA:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 (Em milhares de Reais)
<u>Gestão</u>	
Receita Líquida Total	4.665.214
Custos Operacionais Ajustados(1)	-1.326.781
Lucro Bruto Ajustado	3.343.469
Despesas Operacionais Ajustadas(1)	-2.123.345
EBITDA Ajustado(1)	1.220.123
% EBITDA Ajustado	26,2%
<u>RD Station</u>	
Receita Líquida Total	558.793
Custos Operacionais	-139.602
Lucro Bruto	419.191
Despesas Operacionais Ajustadas(1)	-364.935
EBITDA Ajustado(1)	54.488
% EBITDA Ajustado(1)	9,8%
<u>Techfin</u>	
Receita Líquida a 50%(2)	153.753
Custos Operacionais	-22.335
Lucro Bruto	131.398
Despesas Operacionais Ajustadas(1)	-274.850
EBITDA	13.552

% EBITDA	8,8%
<u>Consolidado</u>	
Receita Líquida Consolidada (Non-GAAP)	5.377.760
Lucro Bruto	3.629.858
Despesas Operacionais Ajustadas(1)	-2.763.130
EBITDA Ajustado(1)	1.290.940
% EBITDA Ajustado(1)	24,0%

(1) Ajustado excluindo-se os impactos extraordinários.

(2) Incorpora o conceito de Receita de Techfin a 50%, Líquida do Custo de Funding na consolidação das receitas da Companhia.

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de		
Em Reais mil	2024	2023	Δ(%)
Gestão(1)	1.220.123	1.059.773	15,1%
RD Station(1)	54.488	16.462	231,0%
Techfin(1)	16.330	13.679	19,4%
EBITDA(1)	1.290.941	1.089.914	18,4%

(1) Ajustado excluindo-se os impactos extraordinários.

a. Características do processo de produção

Produtos oferecidos pela Companhia

1. PORTFÓLIO DE GESTÃO

Nosso portfólio de software inclui a oferta em 5 camadas: (i) a solução de ERP para operações de backoffice, que contempla os processos gerais da operação de um negócio como contratos, atividades administrativas e financeiras, entre outros, e a solução de RH; (ii) as soluções de software especializadas na vertical de negócios do cliente, portanto totalmente direcionada aos desafios dos 12 segmentos de atuação da Companhia; (iii) as plataformas de inovação, que representam evoluções do sistema de gestão, com arquitetura mais aberta, integráveis as aplicações e desenhadas com premissas de produtividade, colaboração, gestão e relacionamento, e robusta inteligência e capacidade de análise de dados; (iv) soluções para micro e pequenos negócios com soluções sob medida para microempresas; e (v) portfólio de prestação de serviços que compõem nossos serviços de implementação de software, cloud, educação empresarial e consultoria.

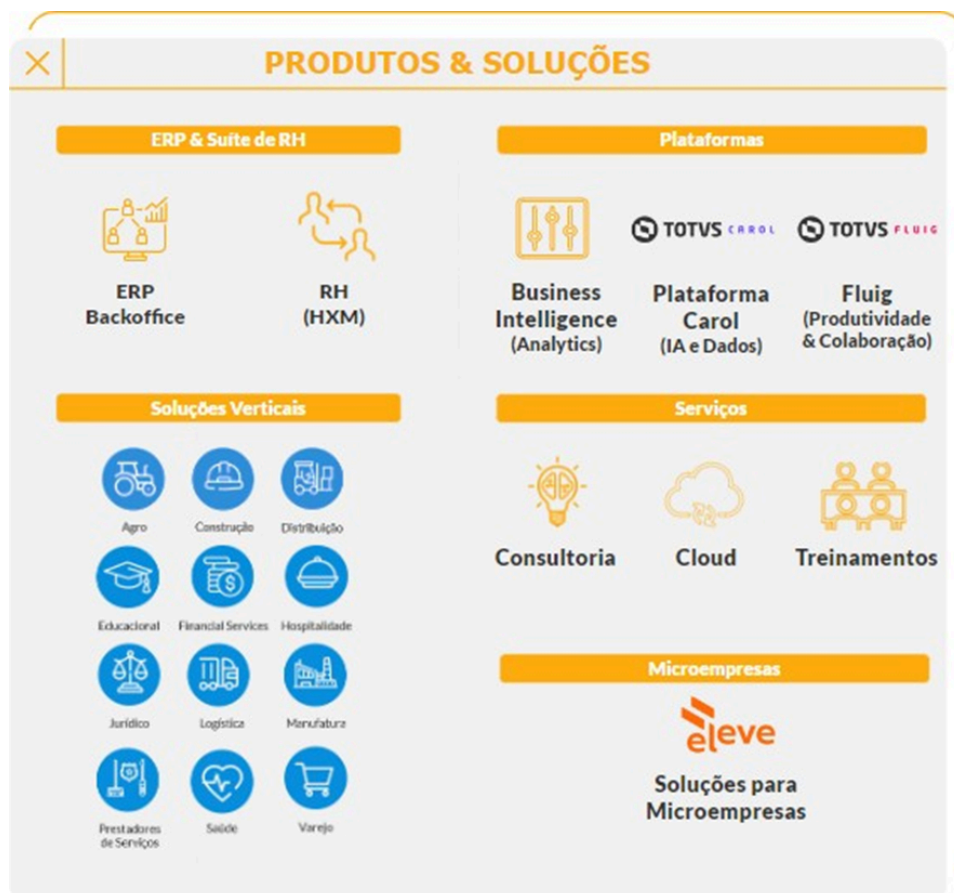


Figura: Portfólio de Gestão

1.1. Soluções ERP

O sistema de gestão empresarial (ERP, ou Enterprise Resource Planning) é a base de todas as operações de um negócio, que permite acesso fácil e confiável aos dados de uma empresa em tempo real, a qualquer hora e em qualquer lugar,

integrando e facilitando a comunicação entre diferentes departamentos, como vendas, finanças, estoque e recursos humanos, e viabilizando maior controle e gerenciamento dos processos de uma organização. A partir dos dados levantados por um ERP e sua respectiva análise, é possível fazer diagnósticos aprofundados, o que pode contribuir para o gestor tomar decisões mais adequadas para maior eficiência e produtividade, redução de custos, crescimento, rentabilidade e aumento da competitividade da empresa.

Os ERPs TOTVS estão em constante evolução tecnológica para oferecer cada vez mais funcionalidades e benefícios para os negócios, acompanhando a dinâmica e mudanças aceleradas do mercado, garantindo a observância das regras de negócios, fiscais e a segurança das informações.

Os ERPs TOTVS compreendem os processos essenciais e complementares para a gestão, integrando soluções orientadas de acordo com a especialidade atendida, em uma plataforma de produtividade e colaboração. Este núcleo compreende desde o back office administrativo e financeiro, com atendimento integral da legislação, até os módulos fundamentais para colocar em operação qualquer tipo de indústria, serviços, armazenamento, distribuição e logística.

A legislação tributária brasileira é uma das maiores e mais complexas do mundo, o que sujeita as empresas à necessidade de acompanhar esse cenário que sofre atualizações constantes. A dificuldade para manter a gestão estratégica dos riscos fiscais é potencializada diariamente com mudanças legislativas e um calendário repleto de obrigações e prazos distintos para cumpri-las em todo o território nacional, além da necessidade de investimento em profissionais, software, armazenagem de dados, consultoria, terceirização, advogados e despesas judiciais.

O calendário de vencimento das obrigações sofre constantes alterações, muitas vezes impulsionadas, inclusive, por eventos naturais adversos ou outras questões definidas como calamidade pública. Nesse sentido, possuímos um site denominado Espaço Legislação que apoia nossos clientes com informações e possui, entre outros, um serviço de calendário onde mantemos as informações atualizadas com todas as datas e vencimentos para auxiliar nossos clientes em suas operações.

Os meios do Fisco para garantir a observância das normas fiscais ganham robustez a cada ano. Todo o histórico e processo operacional praticado pelo contribuinte está sob os olhares atentos das autoridades fiscais. De posse de documentos

eletrônicos , escriturações mensais e escriturações anuais o Fisco utiliza sua expertise tributária para os mais diversos fins com o objetivo de controlar, monitorar e fiscalizar as informações tributárias, contábeis, trabalhistas e previdenciárias.

As obrigações fiscais fazem parte do dia a dia de todas as empresas, independentemente do porte e do segmento de atuação. Compreender o cenário tributário brasileiro é uma tarefa extremamente complexa, que exige tempo, conhecimento e atualização constante.

A Reforma Tributária no Brasil é um tema de grande importância e urgência, amplamente debatido por empresas, economistas e especialistas fiscais. Surge em um cenário em que nosso país tem um dos sistemas tributários mais complexos do mundo. Passaremos por um longo período de transição para implantarmos o IVA Dual que será complementado pelo Imposto Seletivo e juntos visam substituir o PIS/COFINS pelo CBS- Contribuição Sobre Bens e Serviços, assim como ICMS/ISS pelo IBS- Imposto sobre Bens e Serviços.

TOTVS RH: A Companhia tem soluções completas para atender os processos que compõem a suíte de Recursos Humanos, proporcionando às empresas uma gestão e desenvolvimento do capital humano de forma simples e ágil em todos os processos, como: suporte às exigências legais e processamento de folhas de pagamento, gestão de benefícios, controle da jornada de trabalho dos colaboradores, planejamento da força de trabalho, atração e retenção de talentos, gestão de treinamentos, gestão por competências e acompanhamento de resultados por meio de indicadores e planos de ação e o estabelecimento de metas estratégicas.

1.1 Soluções Verticalizadas

A Tecnologia da Informação (TI) é um setor de altíssimo valor agregado e tem potencial para contribuir decisivamente para a sustentação de novos ciclos de desenvolvimento no País, impactando positivamente – e de modo abrangente – todas as cadeias produtivas. Neste sentido, a Companhia definiu focar a sua atuação em 12 segmentos econômicos, estratégia que lhe permitiu incorporar as melhores competências ao seu portfólio, tornar os seus produtos mais especializados e também integrar cada vez mais a cadeia produtiva de seus clientes de ponta a ponta, como, por exemplo, o Supply Chain que agrupa os segmentos Agroindústria, Manufatura e Logística.

A Companhia estrutura suas equipes com profissionais especializados para cada um dos 12 segmentos de negócio dos seus clientes, maximizando assim os benefícios da especialização. Desta forma, passamos a oferecer soluções ainda mais específicas, não apenas para os nossos clientes, mas para os clientes dos nossos clientes. Isso quer dizer que, por exemplo, quando desenvolvemos uma ferramenta para uma universidade, procuramos entender as necessidades não somente dos profissionais dessa instituição de ensino, mas também dos seus clientes, ou seja, dos estudantes.

Integrada aos sistemas de back-office, a estruturação dos softwares verticalizados em cada setor responde aos desafios do core business do cliente e objetiva a consolidação das soluções e processos de negócios por setor de atuação da economia, otimizando o desenvolvimento, a atualização e a inovação das soluções. Isso permite que as soluções ofertadas pela Companhia atendam desde as necessidades básicas das empresas, relacionadas às operações rotineiras de back-office, tais como processos de contas a pagar, contas a receber, fiscais e relações humanas, até as necessidades relacionadas ao core business das empresas, tais como controle de alunos em uma universidade, controle de estoques em uma manufatura ou gestão de obras em uma construtora.

Neste sentido, o portfólio da Companhia está organizado em soluções de negócios especializadas para os seguintes 12 segmentos da economia:

- Agroindústria: a Companhia tem soluções especializadas para o segmento agroindústria que abrangem a cadeia de valor dos seguintes subsegmentos: Beneficiamento e Comercialização de Commodities Agrícolas, Produção de Cultivos e Bioenergia. Nosso objetivo é viabilizar maior rastreabilidade da produção, melhor gestão econômica-financeira e total planejamento e controle dentro de processos característicos do agronegócio, que vão desde o planejamento agrícola até a colheita e industrialização, considerando melhores práticas de manejo em agricultura de precisão e identificação granular onde estão os gargalos de custo e rendimentos operacionais que podem contribuir com melhor performance.
- Manufatura: no cenário atual de transformação digital, nossa proposta de valor é viabilizar uma manufatura leve através da simplificação e digitalização de processos. Investimos em soluções de mobilidade e automação para garantir maior velocidade e acuracidade nos registros do chão de fábrica, aumentar a eficiência, melhorar a produtividade e reduzir custos. Possuímos uma moderna solução de

planejamento avançado da produção, para apoiar a sincronização e sequenciamento da cadeia de suprimentos. Disponibilizamos uma poderosa Plataforma IoT, especialmente desenvolvida para criação de soluções conectadas e ecossistemas colaborativos. Altamente escalável, a plataforma conta com avançados recursos para coleta, agregação e visualização de dados, possibilitando o melhor entendimento da grande quantidade de dados provenientes dos dispositivos de chão de fábrica como sensores, motores, atuadores, drives, controladores, etc. Aliamos uma aplicação de Inteligência Artificial que provê soluções de otimização industrial focada em trazer os conceitos mais avançados de industrial analytics, um dos pilares da indústria 4.0. Nossas soluções atendem, dentre outras, especialmente a oito grandes especialidades: Metal-Mecânico e Plásticos, Bens Duráveis, Bens de Consumo, Química e Reciclagem, Extrativismo e Beneficiamento, Papel e Celulose, Têxtil e Vestuário e Bens de Capital, viabilizando uma manufatura cada vez mais sustentável com inovação tecnológica e desenvolvimento de produtos aliados à preservação ambiental.

- Logística: a Companhia oferece soluções especializadas para a Logística, que atende aos desafios dos mais variados segmentos, entre eles, transportadoras, operadores logísticos, portos e recintos alfandegados, manufatura, distribuidores, varejo, etc. Nestes segmentos, objetivamos garantir uma Logística altamente produtiva e eficiente com a adoção das nossas soluções. Permitindo a total gestão da Cadeia de Armazenagem, desde o Planejamento e Recebimentos das Docas, Gestão de Pátios e Portaria, Inspeção na Entrada e Saída dos veículos (check-list), Pesagem através de balanças rodoviárias e Gestão de Armazenagem. Atendemos também a Cadeia de Transporte com soluções que permitem fazer todo o controle operacional e a gestão sobre transporte, controlando o Frete a Receber e a Pagar, Integração com Meios de Pagamento, Otimização Logística com uso de AI, Gestão de Frotas, Coleta/Entrega e o Market Place Logístico. Por fim, atendemos o pilar de visibilidade onde entregamos soluções de Insights Logísticos e Portal Logístico. O uso das soluções eleva o nível de serviço das empresas, permitindo eficiência operacional, redução de custos, estoques balanceados, redução do tempo de ciclo do processamento das demandas (pedidos, nf, cte, etc), fluxo de informações precisas e confiáveis para gestão da Logística de Inbound e Outbound.
- Varejo: no varejo, são atendidos os seguintes subsegmentos: Gestão de Concessionárias de Veículos, Redes de Franquias, Supermercados, Moda, Food Service e Alimentação, Supermercados, Magazines e Lojas de Departamentos e Materiais de Construção. Nossas soluções se propõem a oferecer a gestão completa para um varejista, desde a automação dos processos administrativos até a finalização da venda no PDV – Ponto de Venda (checkout, selfcheckout e pdv móvel), inclusive nas atividades de gestão de loja, gestão de crédito, mobilidade, e-

commerce, gestão de estoques, precificação, RFID, gestão de grade e sortimento, com segurança nas informações e soluções integradas.

- **Distribuição:** soluções que atendem diversos tipos de operação, desde a distribuição de insumos primários até o atacadista distribuidor dos mais diversos tipos de produtos, como mercearia, frios, cosméticos, higiene e limpeza, material de construção, farmacêutico, química e autopeças. Nossas soluções são pensadas de acordo com as etapas da cadeia produtiva, e visam a automatizar desde a compra de mercadorias, o recebimento e a armazenagem dos produtos, passando pela venda, separação, expedição, faturamento, acerto de carga, tesouraria, financeiro até as operações fiscais e contábeis da empresa.
- **Prestadores de Serviços:** a Companhia oferece soluções específicas para os seguintes subsegmentos: Terceirização de mão de obra, Locação de Equipamentos (rental), Field Service Management (assistência técnica), Transporte de passageiros na linha de fretamento rodoviário, contínuo, eventual e urbano. Visamos contribuir para que nossos clientes possam garantir o controle das operações com otimização da alocação de recursos e consequente aumento de sua produtividade, gerar valor de maneira sustentável aos seus clientes com oferta de serviços de qualidade para a perenidade de seus relacionamentos, e oferta de mão de obra qualificada para a prestação dos seus serviços.
- **Construção:** a Companhia oferece soluções específicas para os subsegmentos de Construtoras e Gestão Imobiliária. Com nossa expertise em toda a cadeia da construção, gestão de imóveis para incorporação, aluguel e gestão de condomínios comerciais e shopping centers, nossas soluções são adaptadas para atender às necessidades específicas de cada setor. Nossa proposta de valor para construtoras é fornecer soluções integradas para a gestão eficiente do canteiro de obras, planejamento estratégico, orçamentação precisa, acompanhamento rigoroso de contratos e fornecimento de materiais. Com nossas soluções, as construtoras podem obter maior eficiência operacional, economia de tempo e maximizar seus lucros. Por sua vez, nossa proposta de valor para os subsegmentos de incorporação, aluguel e gestão de condomínios comerciais e shopping centers é oferecer soluções que garantem uma gestão eficiente e transparente de imóveis, com foco em rentabilidade e satisfação dos clientes. Com nossas soluções, os clientes podem obter uma visão completa do desempenho dos imóveis e maximizar seus retornos financeiros.
- **Educacional:** a Companhia oferece soluções especializadas para os subsegmentos de Educação Básica, Educação Superior e Educação Continuada. Nosso objetivo é

permitir que a instituição de ensino possa digitalizar e otimizar todos os seus processos de gestão educacional como captação de novos alunos, matrículas, gestão de avaliações e frequência, gestão do acervo acadêmico, gestão de recebíveis, relacionamento com a comunidade acadêmica, certificação e diplomação. Além disso, queremos ajudar as instituições a obter maior retenção e satisfação de alunos e familiares em relação a prestação de serviços educacionais.

- **Hotelaria:** a Companhia oferece soluções específicas para o setor de Hospitalidade, incluindo hotéis, pousadas e resorts, com o objetivo de facilitar a gestão hoteleira. Com nossas soluções integradas é possível acessar facilmente operações como check-in, check-out, governança e gestão de reservas, bem como obter ampla visão dos principais indicadores de gestão, como taxa de ocupação, diária média, REVPAR e receita em tempo real. Além disso, nossa solução conta com integração com os principais players de distribuição, garantindo a distribuição de reservas em diferentes canais de venda, tudo isto suportado por uma solução de back-office completo para processos financeiros, fiscais e contábeis, permitindo visibilidade dos indicadores de gestão hoteleira. Nossas soluções proporcionam uma gestão mais eficiente, melhor experiência para os hóspedes e maior lucratividade para o estabelecimento.
- **Jurídico:** a Companhia compreende a realidade da cadeia de serviços jurídicos e contribui para que, escritórios de advocacia e departamentos jurídicos de empresas tenham mais flexibilidade e rapidez, e se mantenham constantemente atualizados, por meio de soluções escaláveis e especializadas que controlam operações, reduzem custos, melhoram o relacionamento com o cliente e contribuem para a conquista de novas demandas. A proposta para este segmento é permitir aos responsáveis pelos departamentos jurídicos gestão completa da atividade processual e administrativa; gestão acessível e com mobilidade para relacionamento de qualidade com escritórios parceiros; e para escritórios jurídicos a gestão definitiva para a sustentação da operação com back-office especializado, e facilidade na operação e escalabilidade.
- **Saúde:** a Companhia desenvolve soluções específicas para o segmento de saúde, atendendo clínicas, centros clínicos, hospitais, cooperativas médicas, operadoras de planos de saúde e autogestões. Buscamos oferecer a gestão da instituição de saúde com a melhoria da performance clínica (prontuário eletrônico completo, gestão de medicamentos, etc.), garantia do compliance e geração de resultados financeiros sustentáveis, suportando seu negócio com dados e informações confiáveis e interoperáveis para tomadas de decisões corretas, desde a processos

de autorização de procedimento e cobranças, o repasse adequado de recurso aos prestadores, passando pelo controle de glosas, até o atendimento às regulamentações do setor, garantindo agilidade e qualidade no atendimento ao paciente.

- **Financial Services:** a Companhia oferece soluções especializadas para todos os tipos de instituição financeira como bancos e financeiras, cooperativas de crédito, fundos de investimento, previdência complementar, corretoras e seguradoras, englobando as suas áreas de investimentos, crédito, cartões e core banking, desde o ambiente de negócios até a contabilidade e área operacional, passando pelos controles gerenciais e de compliance e de mercado. O nosso propósito é permitir ao cliente a confiabilidade das operações financeiras, precisão nos cálculos financeiros, eficiência nos processos de concessão de crédito com a redução de risco e envio de informações necessárias aos órgãos legais.

1.2 Soluções de Plataformas de Inovação

Para a Companhia, o ERP é o seu principal negócio e, assim como o mundo, ele está em transformação constante: evoluindo de sistemas para plataformas abertas, conectadas e personalizáveis. Hoje, a Companhia oferece plataformas de inovação aos clientes, que se integram ao portfólio de gestão, potencializando as soluções de backoffice e os softwares especializados em segmentos do cliente, agregando assim maior valor às suas operações. São elas:

- **Plataforma de Dados e Inteligência Artificial TOTVS Carol:** a TOTVS Carol é a plataforma de dados e inteligência artificial da Companhia que facilita o tratamento de dados para implementação de algoritmos de inteligência artificial. É a inteligência cognitiva das soluções da Companhia. Permite aprimorar a propriedade dos dados nas organizações e ampliar a capacidade de análise e a velocidade de tomada de decisões diante de um ambiente de negócios com um volume crescente de informações, também facilita a implementação de produtos de AI, com um assistente virtual, respondendo perguntas e oferecendo insights de negócios. Utiliza técnicas de Deep Learning e Machine Learning para promover a transformação da gestão das empresas e de seus resultados, de forma simples, assertiva e com robusta qualificação dos dados e informações do negócio, para que elas possam aproveitar as oportunidades geradas pela economia digital baseada em dados, compartilhamento e colaboração. Possui também como forte característica a capacidade infinita de aprendizado, pois sua API ("Application Programming Interface" ou "Interface de Programação de Aplicativos") é aberta, o que permite que qualquer pessoa ou empresa ensine novas habilidades a ela e crie outros modelos de aplicações com base na plataforma Carol.

- **TOTVS Fluig:** é a solução que potencializa a produtividade da empresa. Elimina a complexidade, integra processos, oferece agilidade, aumenta a produtividade e reduz custos. Tudo em uma única plataforma. Lançada em 2013, mais de 5.000 empresas já escolheram o TOTVS Fluig para a criação e a viabilização dos projetos de inovação das empresas, seja qual for o sistema que ela adota, desde o legado ao ERP, as aplicações da solução são inúmeras. No RH, aumentando a colaboração, disseminação de informações e mais velocidade nos processos de BackOffice. No Financeiro, apoiando na orquestração de centro de serviços compartilhados, aumentando a eficiência operacional e uma gestão mais digital, o que permite um melhor gerenciamento e acompanhamento da saúde financeira da empresa. Em compras, reduz gargalos e erros manuais, adicionando mais agilidade e fluidez na comunicação com o fornecedor. Para viabilizar esses projetos as empresas podem criar elas mesmas os processos, por meio de designers e recursos LOW-CODE, a plataforma possui a STORE, uma loja virtual com soluções prontas para a empresa utilizar rapidamente. Como uma solução CROSS o TOTVS Fluig possui cases nos mais diversos segmentos: Serviços, Manufatura, Varejo, Logística, Agronegócio, Construção e Projetos, Saúde e Educação.
- **TOTVS Collab:** solução para resolver os principais desafios de colaboração, produtividade e comunicação entre as áreas da empresa. Com ele, o cliente digitaliza a gestão de equipes e projetos e dá aos profissionais de negócios mais autonomia para administrar suas rotinas e otimizar o gerenciamento, sem depender do suporte de TI. O TOTVS Collab é simples, com uma interface intuitiva para facilitar a rotina. O sistema tem boa capacidade de escala, configuração flexível e roda em nuvem, por isso não depende de uma grande infraestrutura de tecnologia. Além disso, a contratação é feita por assinatura, de acordo com o número de usuários. Com isso, há uma melhor relação entre custo e benefício. O TOTVS Collab também proporciona mais mobilidade à gestão das empresas. O acesso é via web, para facilitar o gerenciamento das equipes e projetos em qualquer lugar e a qualquer hora, pelo tablet ou pelo celular.
- **TOTVS Analytics:** Solução de business analytics que apresenta dados de forma estruturada, consolidando as informações da empresa em dashboards dinâmicos e intuitivos que permitem uma gestão de indicadores e resultados muito ágil proporcionando uma tomada de decisão segura. A ferramenta está disponível 100% na nuvem, o que dispensa gastos com infraestrutura. Oferece indicadores e relatórios em um único local, de maneira prática e ágil, sem necessidade de acessar várias fontes diferentes, já sendo integrada ao ERP TOTVS, com mais de 300 relatórios e indicadores prontos e disponíveis.

- **TOTVS Identity:** Solução completa de Identity Management (IDM) que oferece uma gama de recursos para proteger seus dados confidenciais, simplificar o acesso a recursos e garantir a conformidade com as regulamentações. Através de permissões detalhadas para cada usuário ou grupo, é possível controlar quem pode acessar quais sistemas, dados e funcionalidades. Utilize métodos de autenticação multifator, para garantir que apenas os usuários autorizados acessem seus sistemas. Centralize o gerenciamento de identidades e acessos em um único sistema, reduzindo a complexidade e eliminando a necessidade de gerenciar senhas e acessos individualmente em cada aplicativo.
- **TOTVS iPaaS:** O TOTVS iPaaS é uma plataforma low code, com o objetivo de facilitar a construção e manutenção de integrações, para perfis de usuários com baixo aprofundamento técnico a usuários com grande experiência em desenvolvimento. O produto proporciona integrações simples ou complexas de forma segura, otimizando o aproveitamento de suas ferramentas tecnológicas. Na prática, o sistema se posiciona como ponte de orquestração entre dois ou mais sistemas e você nem se lembra que a integração existe. Desse modo, suas integrações não precisam mais ser sinônimo de problema e dor de cabeça. O resultado é um processo de integração com o melhor custo benefício. Com o TOTVS iPaaS, você controla as entregas de mensagens entre um sistema e outro, e cria códigos De:Para compatíveis para permitir a comunicação entre as soluções integradas. E ainda conta com dashboards dinâmicos e total rastreabilidade que permitem acompanhar a comunicação entre os sistemas interligados pelo TOTVS iPaaS em tempo real, permitindo identificar qualquer problema facilmente. O TOTVS iPaaS é contratado por assinatura, roda em plataforma cloud, e atende todos os segmentos como: Serviços, Manufatura, Varejo, Logística, Agronegócio, Construção e Projetos, Saúde e Educação.

Além disso, a ferramenta possui alta capacidade de escala, e pode acompanhar facilmente o crescimento das operações da sua empresa.

- **Plataforma TOTVS CRM** possui duas soluções distintas para gestão de relacionamento comercial.

O TOTVS CRM Gestão de Clientes é um sistema completo de gestão de vendas B2B. Trata-se de uma solução robusta 100% SAAS, com uma interface simples e intuitiva, fácil de operar. Conta com uma visão 360 graus para gerir o

relacionamento dos times comerciais com seus leads e clientes, com possibilidade de integração à ERPs e ferramentas digitais via APIs ou Marketplace dentro da própria plataforma. A Plataforma facilita a tomada de decisões estratégicas e facilita a visão dos diferentes clientes em cada estágio do funil de vendas. O TOTVS CRM Gestão de Clientes também ajuda a derrubar barreiras de informação, integrando em uma só plataforma dados analíticos da área comercial e marketing, potencializando a sinergia entre as diferentes equipes. Além disso, a solução conta com uma série de ferramentas para automação de processos como controle de agenda do time de vendas e prospecção, workflows e gestão de pipeline, além de possibilitar automação de propostas com preenchimento automático através de um dicionário de TAGs, entre outras, que facilitam a gestão de vendas, sem perder tempo com tarefas mecânicas e burocráticas.

O TOTVS CRM Automação da Força de Vendas – SFA é um sistema robusto e flexível de automação de força de vendas, capaz de atender desde empresas de pequeno e médio porte até grandes empresas, permitindo a integração com uma ampla gama de ERPs. A contratação é por assinatura, e o sistema pode ser hospedado em servidores on premisses ou em plataforma cloud. Conta com uma interface intuitiva, fácil de operar, e que proporciona uma excelente experiência de uso. Possui regras flexíveis, que permitem configuração da plataforma de acordo com as regras de negócio e particularidades das operações. Permite o gerenciamento da carteira de clientes e equipes de vendas com uma visão 360 graus; controla agendas, rotas de visitas, atendimentos e visitas aos clientes, entre outros processos fundamentais para sua atividade comercial. A Plataforma inclui visão analítica de dados para acompanhamento dos indicadores de vendas, emissão de pedidos de vendas, faturamento entre outros. Além disso, a solução conta com um módulo voltado para o segmento do agronegócio, que auxilia no planejamento, acompanhamento e medição de resultados da lavoura, facilitando a análise e tomada de decisões.

- Inteligência de Dados: Soluções que tem como objetivo otimizar os resultados das empresas em marketing digital e Inteligência de dados, com soluções como CDP (Costumer Data Plataform) para gestão dos dados dos consumidores, DMP (Data Management Plataform) para ativação de audiência em mídias digitais e CMP (Consent Management Plataform) para obter consentimento na coleta de cookies nos sites das empresas. Além de soluções prontas que utilizam esses softwares para mercados específicos como o Tail Shoppers para o mercado de bens de Consumo e Varejo.

- **Implementação e customização de Software:** o time de implementação da Companhia realiza a implementação apenas das soluções que são comercializadas pela empresa por meio da metodologia de implementação TOTVS, que dá as diretrizes, métodos, padrões e etapas a serem seguidos desde o início dos serviços até os controles de qualidade pós-implementação. As unidades próprias e as franquias da Companhia seguem a metodologia de implementação em todos os locais, utilizando as mesmas técnicas de execução das tarefas e as mesmas ferramentas para realizar as tarefas relacionadas à implementação das soluções de software TOTVS.
- **Cloud Computing:** oferta da TOTVS que oferece um portfólio completo de serviços de nuvem, tais como: infraestrutura, serviços de monitoramento, backup, banco de dados e segurança, assim como a gestão de softwares da TOTVS. A oferta está disponível no modelo PaaS ou SaaS para os softwares TOTVS e IaaS para softwares de terceiros, e é disponibilizada através do T-Cloud, uma plataforma vocacionada para inovar, integrar e estender aplicações TOTVS na nuvem, através da qual as empresas obtêm mais segurança, simplicidade e autonomia para gerenciar seus recursos e administrar o seu produto TOTVS na nuvem.
- **Universidade TOTVS Business:** soluções educacionais desenvolvidas em diferentes modalidades, com aulas gravadas (e-learning) ou ao vivo, que oferecem ambientes para prática de exercícios, conteúdos e infraestrutura para a capacitação profissional nos produtos TOTVS. São destinadas às empresas, instituições e/ou pessoas físicas que necessitam ou desejam alavancar conhecimento e/ou certificação nos conteúdos TOTVS, de forma centralizada ou dispersa geograficamente.
- **Consultoria:** a TOTVS Consulting é um time estratégico de consultoria em gestão empresarial e tecnologia da informação, que visa ajudar as organizações a resolver problemas, criar valor, maximizar o crescimento e melhorar o desempenho dos negócios. Atua em todo o território brasileiro e internacional, a partir de bases em São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, nos seguintes pilares de ofertas: Compliance, Sustentabilidade/ESG, Pessoas, Business, Supply Chain e Consultoria Tecnológica.

2. PORTFÓLIO DE TECHFIN

Nosso portfólio de Techfin contempla tecnologia e inovação para ampliar, simplificar e baratear o acesso das empresas aos serviços financeiros. Oferecemos serviços

financeiros inteligentes e personalizados, de acordo com o perfil de cada empresa e as necessidades da jornada financeira dos negócios dos clientes, ampliando as opções para comprar insumos e melhores condições para pagar despesas. Do outro lado do ciclo, as empresas podem vender de forma mais simples e integrada, e receber de forma mais rápida e eficiente.

Nossas ofertas estão estruturadas de forma a maximizar a vantagem da tecnologia, que transforma processos complexos e burocráticos em ações simples viabilizando fácil acesso a serviços financeiros. Elas se dividem em

3 categorias: (i) Crédito, ofertas de soluções simples, acessíveis e personalizadas, que facilitam o acesso a crédito para empresas e seus funcionários; (ii) Pagamentos, soluções integradas ao PDV e PIX (Pagamento Instantâneo); além de soluções para instituições de ensino para pagamentos online que simplificam e geram eficiência para facilitar as operações de pagamento, (iii) Gestão de Caixa, oferta de plataforma de gestão financeira que permite, de forma automática e integrada ao ERP, o acesso a indicadores financeiros e de fluxo de caixa.

Crédito

- TOTVS Antecipa: Solução de antecipação de recebíveis da Companhia que está integrada à solução TOTVS back-office. Trata-se de uma forma mais moderna e diferente de contratar, antecipar e acessar os recebíveis, com fácil visualização de notas fiscais da carteira que estão em aberto e seleção para antecipação dos mesmos, com possibilidade de aprovação e liberação do recurso ainda no mesmo dia, conciliação automática, sem burocracia e processos complexos. Com essa solução as empresas podem manter o fluxo de caixa positivo e garantir mais capital de giro.
- TOTVS Mais Negócios: De forma simples e rápida, nosso cliente cria novos planos de pagamento em seu ERP TOTVS. As vendas efetuadas nesses planos utilizam o limite aprovado, garantindo que nosso cliente receberá o valor dessas vendas de forma antecipada, e ainda assim oferecendo prazo a seus clientes. Tudo de forma integrada, sem risco de crédito e sem regresso de inadimplência.
- TOTVS Mais Prazo: Plataforma de prorrogação e parcelamento de boletos de fornecedores. Tudo de maneira 100% digital, em poucos cliques e sem burocracia. Uma solução criada para ajudar nossos clientes a garantir dinheiro em caixa e manter suas contas em dia.

- TOTVS Capital de Giro: é uma modalidade de crédito com objetivo de fornecer aos nossos clientes um empréstimo com pouca burocracia e agilidade na liberação do recurso, sendo a solução para maximizar investimentos ou ajustar o fluxo de caixa. A flexibilidade nos prazos de pagamento, permite que as parcelas se adequem a cada cliente, além de contar com um atendimento humanizado, de ponta a ponta, com um especialista TOTVS TECHFIN. Uma solução pensada para as necessidades do seu negócio.
- TOTVS Consignado: Solução inovadora que simplifica a gestão de empréstimo consignado privado dos funcionários, pois automatiza todas as etapas do departamento de recursos humanos, desde a criação do contrato até a averbação dos descontos em folha. Além disso, simplifica a simulação, contratação e acompanhamento da solicitação, do extrato e do saldo do crédito pelos seus colaboradores.

Pagamentos

- TOTVS Pagamento Instantâneo: Trata-se de uma solução completa para o recebimento de pagamento via PIX, novo meio de pagamento do Banco Central. O produto permite que as empresas recebam PIX de maneira rápida, simples e econômica ao oferecer taxas menores que as dos meios de pagamento tradicionais. O recebimento acontece na conta que a empresa já possui, sem a necessidade de negociar com instituições financeiras. A empresa conta ainda com conciliação de vendas automática.
- eduCONNECT Pay: Uma nova forma de receber pagamentos para as instituições de ensino. Uma solução que permite receber pagamentos de mensalidades e outros serviços via cartão de crédito, permitindo negociações digitais e possibilidade de ativação de pagamento recorrente. Tudo 100% integrado ao ERP com conciliação automática, antifraude e recorrência. Mais comodidade para pais e alunos e menos inadimplência para as escolas e universidades.
- TOTVS Pagamento Digital: Solução criada para permitir que as empresas ofereçam novos meios de pagamentos digitais aos seus clientes, como PIX e carteiras digitais, sem necessidade de aderir a diversos sistemas e maquininhas. Com ele, é possível realizar uma gestão unificada das carteiras, reduzir custos com taxas de administração e receber o dinheiro na hora, na conta da empresa, sem precisar esperar a compensação ou liquidação.

- TOTVS PIX Cobrança: Produto criado para permitir que as empresas recebam seus pagamentos através do QRCode ou PIX Cópia Cola, facilitando o processo de geração e identificação de pagamento de forma integrada ao ERP, simples, ágil e sem burocracia.

3. PORTFÓLIO DE RD STATION

Por meio da unidade de negócio RD Station, oferecemos um amplo portfólio de soluções focadas no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes, por meio de soluções de Marketing, Vendas e E-commerce.

- E-Commerce: Serviço de soluções integradas com foco em vendas, com as opções de (i) Plataforma de comércio completa (em parceria com a Shopify): Criar e personalizar uma loja virtual, vender em vários lugares, como na web, em dispositivos móveis, nas redes sociais e em lojas físicas e gerenciar produtos, estoques, pagamentos e fretes; e (ii) integrador de marketplaces: gestão de produtos e pedidos em um único lugar.
- Marketing digital e Vendas: RD Station Marketing é a ferramenta de automação que reúne todos os recursos necessários para uma operação de Marketing Digital. Com ele, é possível fazer campanhas, criar anúncios, nutrir leads, qualificar oportunidades para o comercial, analisar indicadores precisamente e alcançar mais resultados com Marketing Digital. O RD Station CRM é a ferramenta para organizar e automatizar os processos comerciais da sua equipe. Com ele, você organiza e automatiza processos de vendas consultivas. Foca nas oportunidades certas e aumenta a produtividade da equipe comercial.
- Marketing Conversacional: RD Station Conversas é a ferramenta que integra diferentes canais em um só lugar e combina atendimento humano e chatbot, para que times comerciais aumentem seus indicadores com um atendimento digital mais eficiente. Com a ferramenta, a empresa agiliza seu atendimento, melhora sua conversão de Leads por WhatsApp e outros canais, organiza seu processo comercial e acompanha facilmente seus indicadores de performance.

Pesquisa e Desenvolvimento

A Companhia busca atender a demanda do mercado por software e serviços, o que se reflete no contínuo esforço do seu departamento de pesquisa e desenvolvimento em desenvolver soluções (softwares e serviços) de ponta.

Os principais objetivos das áreas de Tecnologia e Desenvolvimento são:

- Aprimoramento do fundamento técnico de seus softwares, permitindo maior eficiência no desenvolvimento de soluções;
- Adoção de novas tecnologias e avaliação de seu impacto;
- Implementação de alternativas tecnológicas que mantenham a operação de seus produtos resguardada e protegida;
- Constante aprimoramento de conceitos, funcionalidade, acessibilidade e usabilidade dos produtos de software;
- Desenvolvimento de produtos especiais para clientes;
- Constante busca de novas metodologias de desenvolvimento, buscando agilidade e qualidade nos softwares;
- Integração de ferramentas de terceiros; e
- Constante avaliação de novos modelos organizacionais e sua aplicabilidade.

A Companhia investe também no desenvolvimento de novos produtos, visando a acessar novos mercados. Para identificar quais produtos devem ser desenvolvidos, a Companhia realiza constantes pesquisas mercadológicas, visando a identificar segmentos de negócios que necessitem soluções específicas e, por consequência, o desenvolvimento de soluções orientadas a tais segmentos. A pesquisa visa também a analisar, em conjunto com os canais de vendas, quais seriam os segmentos potenciais que viabilizaram a ampliação do volume de negócios.

A modularização também tem sido fundamental nas estratégias de crescimento da Companhia para estimular o desenvolvimento de aplicativos que executam suas principais soluções por desenvolvedores internos e externos (pequenos softwares, desenvolvedores de aplicativos e startups de tecnologia).

Atualmente, as estruturas da Companhia focadas nas atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação são:

CENTROS DE P&D – Especializados nos 12 segmentos estratégicos de atuação da Companhia, os centros contam com especialistas que compreendem as necessidades e os desafios específicos de cada segmento, traduzindo-as em soluções inovadoras e alinhadas ao core do negócio dos nossos clientes. Cada centro está estruturado com times especializados em produto e desenvolvimento, suporte, atendimento e relacionamento, serviços (implantação entre outros).

UX LABS – UX Lab é o Laboratório de Experiência do Usuário da Companhia, localizado em São Paulo (Brasil), reúne em seu espaço de aproximadamente 200 m² um time de pesquisadores e product designers dedicados à exploração de oportunidades de inovação, tendências de mercado e à melhoria da experiência de uso das nossas soluções (softwares e serviços) por meio de pesquisas, validações com clientes e colaboração. No Laboratório, os projetos são conduzidos pela abordagem do Design Thinking - Espiral Design, e envolvem empatia, colaboração e criatividade, visando a descoberta de novas soluções baseadas em necessidades dos nossos clientes e pessoas, constante aperfeiçoamento dos processos revisão das interfaces, da navegabilidade, acessibilidade e usabilidade dos nossos produtos, unificação da identidade e experiência única de nossas soluções, bem como a disseminação da cultura do Design para colaboradores e clientes.

TOTVS LABS EUA – Centro de Inovação localizado em Raleigh (Carolina do Norte, Estados Unidos da América), próximo do Research Triangle Park (RTP), o maior parque de pesquisa científica dos EUA e numa região com ambiente tecnológico pujante e grande oferta de talentos, que está focado na criação de soluções disruptivas em linha com as mais modernas tendências de tecnologias relacionadas a Big Data, Mobile, Social Media e Cloud. O TOTVS Labs atua também na identificação de novos modelos de negócios e startups, estabelecendo parcerias estratégicas e transferindo conhecimento às demais unidades de negócios da Companhia. As principais tecnologias trabalhadas no Labs envolvem Inteligência Artificial, Visão Computacional, Processamento de Linguagem Natural, Machine learning e UX Design.

Desenvolvimento Ágil

Conectada às principais tendências globais em desenvolvimento de software, a Companhia utiliza e evolui constantemente processos e ferramentas ágeis, utilizando o processo de desenvolvimento ágil de software em todos os segmentos da Companhia nas equipes de desenvolvimento de software (Inovação, Manutenção e Testes) dos produtos da Companhia.

As metodologias ágeis foram uma relevante ruptura no processo de desenvolvimento de software, pois transformou radicalmente a forma como pensamos e desenvolvemos nossos produtos, gerando importantes reflexões não somente sobre nossos processos, ferramentas e tecnologias, mas também sobre as pessoas envolvidas e seus respectivos papéis, que passaram a estar mais integrados e serem mais decisivos na qualidade do produto final, independentemente do nível hierárquico ou atividade que estes exerçam durante o processo criativo. É a partir deste princípio que integramos de ponta a ponta todos os profissionais das equipes de Inovação, Manutenção e Testes.

No modelo ágil, com a integração dos times, construímos um processo altamente colaborativo de profissionais com visão interdisciplinar que se dedicam a desenvolver a melhor solução, com uma maior liberdade de criação. Também, passamos a planejar mais o que será desenvolvido, o que permite que os objetivos do produto sejam melhor absorvidos com o desdobramento para as squads, gerando um processo mais consistente, mitigação da chance de erros e retrabalho nos produtos e entregas de maior qualidade e valor agregado ao cliente final.

A Companhia consolidou, ao longo dos anos, sua posição de liderança no mercado de software ERP nos segmentos de empresas de médio e pequeno porte. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento nas unidades de negócio de Gestão e RD Station, que somaram R\$2 bilhões nos últimos 3 anos, até o período findo em 31 de dezembro de 2024, conforme demonstrado na tabela abaixo, foram essenciais para que a Companhia se destacasse da concorrência, ao trazer soluções inovadoras, em tecnologia proprietária, e prestar serviços agregados.

	Exercícios social encerrado em 31 de dezembro de		
(em milhares de R\$, exceto %)	2024	2023	2022
Receita Líquida de Software	5.224.007	4.440.443	3.792.932
Despesa com pesquisa e desenvolvimento	-893.313	-797.292	-678.473

% Receita Líquida de Software	17,10%	17,95	17,89%
-------------------------------	--------	-------	--------

*Os valores correspondentes ao somatório das unidades de negócio Gestão e RD Station.

Componentes utilizados na composição das ofertas de software de gestão integrada

As soluções de software de gestão integrada descritas no item 1.3 são formadas a partir da integração de componentes oriundos das linhas de produtos de diferentes plataformas tecnológicas e que foram incorporadas ao seu portfólio.

Plataformas tecnológicas utilizadas

A TOTVS Platform é a plataforma tecnológica da Companhia que suporta o desenvolvimento das soluções de software TOTVS, bem como de soluções associadas com a gestão, negócios e colaboração.

Historicamente a Companhia vem desenvolvendo a TOTVS Platform para garantir sua independência tecnológica, oferecendo linguagens de desenvolvimento e ambientes de execução próprios, que suportam os desenvolvedores atuais do software e oferecem novas funcionalidades e facilidades para as soluções de software. Isso inclui desde opções de plataformas e sistemas operacionais, até a escolha de bancos de dados e modelos de processamento e distribuição de carga entre ambientes de execução. Essa estratégia permitiu a Companhia tornar-se uma das poucas empresas de software no mundo que detém esse tipo de tecnologia.

Atualmente, a Companhia atende os diversos requerimentos de infraestrutura para aplicações, tanto em modelo “on premises” como na nuvem gerenciada.

A TOTVS Platform é dividida em Plataforma para Gestão, onde encontram-se atualmente nossos principais softwares de gestão; e Plataforma TOTVS Apps, onde encontram-se nossos softwares Cloud Native. A Companhia utiliza diversas linguagens de programação, arquiteturas, padrões de desenvolvimento e ferramentas para o desenvolvimento de suas soluções.

A Companhia acredita ser a única empresa latino-americana que desenvolveu um middleware. Este middleware também é utilizado por empresas associadas. O middleware utilizado pela Companhia lhe garante independência de (i) interface; (ii) plataforma tecnológica; (iii) topologia (instalação física e de comunicação dos computadores adotados pela empresa); (iv) conexão (comunicação entre os

computadores) e (v) base de dados, preservando seus clientes de quaisquer conflitos com as plataformas operacionais por eles utilizadas. Além disso, o domínio do middleware permite à Companhia e seus clientes comporem o conjunto de hardware, sistema operacional, sistema de rede e sistema de banco de dados mais adequado às suas preferências, necessidades técnicas e capacidade de investimento.

O TOTVS Apps é um ecossistema projetado para manter os aplicativos cloud-native da TOTVS, por meio de entrega de serviços essenciais e de valor, com segurança e escalabilidade, através de uma plataforma de software.

A plataforma atua em quatro frentes principais:

1. **Arquiteturas:** Utilizar e promover conceitos de arquitetura cloud native e devops e definir características de aplicação para trazer velocidade ao negócio.
2. **Convenções:** Convencionar práticas e definir padrões de desenvolvimento, observabilidade, persistência, integração, segurança, computação, implantação, publicação e ambientes.
3. **Operação:** Definir responsabilidades, modelos de compartilhamento de custos, suporte, processos e relatórios e dashboards de informações operacionais.
4. **Serviços:** Organizar e convergir os serviços de software que proveem suporte e a infraestrutura para os produtos de negócio.

A plataforma TOTVS Apps utiliza uma ampla variedade de tecnologias, incluindo orquestradores de container, ferramentas de CI/CD, serviços de provedores de nuvem, diversas linguagens de programação e etc, sempre priorizando lock-in com protocolos e tecnologias ao invés de produtos específicos de fornecedores.

Para mais informações relacionadas aos riscos inerentes à atividade da Companhia e seus segmentos operacionais, vide item 4.1 “Fatores de Risco” deste Formulário de Referência.

b. Características do processo de distribuição

A Companhia também utiliza estratégia diferentes em cada segmento operacional para a distribuição das soluções, além de uma estratégia conjunta de marketing e de alianças e parcerias, que serão abordadas a seguir:

1. Distribuição de Gestão

A forte distribuição da Companhia na unidade de negócio Gestão tem sido suportada pelo seu modelo nacional de franqueado, tornando possível a implementação de um sistema amplo e personalizado para a venda de soluções para pequenas e médias empresas.

1.1 Estratégia para Clientes de Grande Porte

A Companhia conta com estrutura própria para atendimento e relacionamento com o cliente de grande porte e em processos de expansão e digitalização ou mudanças de modelo de negócio. Nossa estrutura oferece um atendimento consultivo por meio de uma equipe de profissionais especializada em diferentes segmentos de negócio e capacitada para viabilizar a sua jornada digital.

O atendimento conta com profissionais especializados e é feito sob medida, que vai desde a prospecção, elaboração de propostas, desenho das ofertas e produtos, até a metodologia de implantação e estrutura de atendimento pós-implantação.

1.2 Estratégia para Clientes de Pequeno e Médio Porte

A Companhia licencia e subscreve seus softwares por meio da combinação de vendas via canais diretos (unidades próprias, controladas ou filiais) e indiretos (franquias, representações, revendas autorizadas e agentes de negócio), sendo a franquia o principal canal indireto. O relacionamento com canais de vendas indiretos aumenta a penetração de mercado da Companhia, seja no mercado nacional ou no internacional.

De forma consolidada, a Companhia dispõe dos seguintes canais para atendimento e relacionamento com os seus clientes:

- Unidades próprias: A Companhia conta com 6 filiais regionais (São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Interior Paulista), 3 unidades focadas (Large Enterprise, Setor Público e Saúde) e no mercado internacional conta com unidades na Argentina, Chile, Colômbia, Estados Unidos da América e México.

- Franquias: a Companhia conta com 38 territórios franqueados no Brasil atendidos por 11 unidades consolidadoras que, somadas às unidades próprias, cobrem todo o território nacional e atendem a demandas específicas de cada empresa em diferentes regiões do país. A companhia conta também com diversos canais na América Latina.

As franquias são canais exclusivos de distribuição e estão baseadas no STF - Sistema TOTVS de Franquia. O STF define regiões geográficas de atuação para cada franquia, nas quais a exclusividade se dá por setor de atividade econômica (segmento). Nas regiões em que atuam, as franquias desenvolvem a prospecção de venda das soluções, a demonstração das soluções (pré-venda, venda e pós-venda) e a negociação das condições de venda (dentro de limites pré-definidos pela Companhia), além da prestação de serviços de treinamento, implantação e adaptação às necessidades do cliente (customizações), tendo em vista sua presença local e proximidade do cliente.

As franquias recebem um percentual de comissionamento pelas receitas de licenças, havendo um comissionamento diferenciado para as franquias que também recebem comissões sobre a receita de subscrição e manutenção gerada pelos clientes baseados nos territórios onde atuam, além de faturarem diretamente o próprio serviço realizado.

As unidades próprias da Companhia são referência para as atividades operacionais, comerciais e técnicas dos franqueados. A Companhia mantém um departamento de controle, acompanhamento e coordenação das franquias, que presta assessoria às franquias e acompanha suas atividades operacionais, desenvolvimento das estratégias comerciais, administrativas e de marketing. As atividades das franquias também são controladas por pesquisas de satisfação realizadas com os clientes atendidos por todos os agentes comerciais da Companhia.

1.3 Estratégia para Micro e Pequenos Negócios

Vendas diretas ou por intermédio de Revendedores: a Companhia conta com uma estratégia de multicanais dedicados principalmente às vendas para o mercado de microempresas na parte de software.

2. Distribuição de RD Station

Na unidade de negócio de RD Station, as soluções de marketing digital, Conversational e CRM contam com um amplo ecossistema de empresas de marketing e vendas parceiras que visa entregar sucesso aos clientes através de nossas soluções, ganhando produtividade, geração de leads e relacionamento com os clientes. Outra estratégia relacionada a estas soluções é o up-sell por meio do Product Led Growth (PLG) no qual os clientes começam testando as soluções de forma gratuita ou versões simplificadas por preços atrativos e, conforme eles vão avançando nas funcionalidades e uso dos produtos eles podem fazer um upgrade de versões pela própria ferramenta, sem a necessidade de uma interação comercial.

Adicionalmente, o cross-selling com os clientes da unidade de negócio Gestão também é um importante foco da Companhia, por meio de equipes especializadas, totalmente integradas aos times atuais de vendas (franquias e filiais), nas ferramentas de digital commerce, CRM e marketing digital.

3. Distribuição de Techfin

Na unidade de negócio Techfin, a JV possui equipes comerciais especializadas que apoiam o cross-selling das soluções visando ampliar o attach rate de soluções junto aos clientes TOTVS. Para isso, as equipes são integradas aos times de vendas TOTVS (AR) de forma espelho nas franquias e filiais. Essa sinergia entre times comerciais TOTVS e Techfin visa a abertura de oportunidade via AR e a construção de relacionamento com a persona financeira por parte da Techfin.

Em paralelo, no caso da solução de crédito Supplier - o Mais Negócios, conta com os diretores comerciais da Supplier para uma venda mais especializada. Após integração, a estratégia de distribuição e contratação de crédito são realizadas através dos nossos clientes, os quais chamamos de parceiros. O parceiro disponibiliza para seus clientes limites de crédito para compra de forma white label via Supplier/Techfin, em uma experiência integrada ao ERP, visando aumentar seu volume de vendas sem correr risco de crédito.

4. Marketing

Em 2024, os esforços da área de Marketing se mantiveram voltados ao posicionamento em inovação, tecnologia e soluções completas para cada um dos doze segmentos atendidos pelo portfólio da TOTVS, além da geração de oportunidades de venda de software. Durante o ano, a área de Marketing também fortaleceu e consolidou a comunicação da estratégia de negócio da companhia, que tem como base no ecossistema de tecnologia composto por 3 unidades de negócio: Gestão, Techfin e RD Station.

- Universo TOTVS

Em 2024, tivemos mais uma edição do Universo TOTVS, principal evento anual da companhia, que aconteceu nos dias 18 e 19 de junho no Expo Center Norte, em São Paulo, e reuniu mais de 16.000 pessoas nos dois dias.

Foram mais de 290 conteúdos incluindo masterclasses e painéis com palestrantes nacionais e internacionais, como Platon, fotógrafo e fundador da The People's Portfolio; Ian Beacraft, futurista, consultor e CEO da Signal and Cipher; Rick Chesther, autor de Best-Seller e Diretor-presidente do Instituto Movimento Pega a Visão; e Mônica Souza, Diretora-executiva da Mauricio de Sousa Produções.

O Universo TOTVS 2024 ainda contou com dezenas de tracks segmentadas conduzidas por especialistas e executivos da companhia que apresentaram tendências, novidades e lançamentos do portfólio; e classes, com workshops e conteúdos sobre carreira. A programação do evento ainda contou com atividades voltadas para o público tech de desenvolvedores e profissionais de tecnologia: o espaço Code No Code, comandado por experts da TOTVS que ministraram aulas teóricas e práticas mostrando as tecnologias e aplicações por trás das soluções da companhia; a Arena Developers, onde a comunidade de desenvolvedores se reuniu para debates e bate-papos sobre o mundo dev, com apresentação de André Noel, criador do "The Developer's Life; e a novidade do Palco Dados e IA, um espaço integralmente dedicado ao tema com uma programação exclusiva com que abordou cultura data driven, governança de dados, IA Generativa, questões éticas, privacidade e segurança no desenvolvimento da Inteligência Artificial e mais.

- Prêmio TOTVS Brasil que FAZ 2024

Em 2024, tivemos a 3ª edição do Prêmio TOTVS Brasil que FAZ, que reconheceu clientes de todo o país e diferentes segmentos que desenvolveram projetos de tecnologia com soluções TOTVS que impactaram positivamente a produtividade e rentabilidade dos negócios, potencializando o crescimento dessas empresas.

As 15 empresas vencedoras foram anunciadas e premiadas no palco do Universo TOTVS 2024.

- Lançamento de estudos ao mercado

Em 2024, lançamos ao mercado mais dois estudos segmentados, realizados em parceria com a H2R insights e trends:

- O Índice de Produtividade Tecnológica (IPT) do Agro avaliou o uso e o aproveitamento de sistemas de gestão integrados e tecnologias complementares

no agronegócio. Este estudo foi lançado no mês de março e, até o final de 2024, acumulou mais de 1.350 downloads e mais de 280 resultados na imprensa com menção à pesquisa.

- A 2ª edição do Índice de Produtividade Tecnológica (IPT) da Manufatura, por sua vez, avaliou o uso, internalização e ganho de performance de empresas do setor da indústria a partir da adoção de sistemas de gestão e tecnologias complementares, comparando os resultados com a 1ª edição da pesquisa, lançada em 2019. Este estudo foi lançado em coletiva de imprensa no Universo TOTVS, em junho, e até o final de 2024 acumulou mais de 340 downloads e mais de 360 resultados na imprensa com menção à pesquisa.
- Nova campanha publicitária

Em 2024, a TOTVS lançou sua nova campanha institucional “O Brasil, que faz, faz com TOTVS”, com foco em awareness de marca e objetivo de explicar quem somos e o que fazemos.

A nova campanha trouxe uma evolução do conceito trabalhado nos últimos anos (A TOTVS acredita no Brasil que faz), evoluindo-o para “O Brasil, que faz, faz com TOTVS”, que reafirma não apenas o relacionamento e proximidade que a empresa tem com as mais de 70 mil empresas clientes, mas também mostra ao público que a TOTVS é uma potência tecnológica que move o Brasil.

Enquanto as peças colocam o cliente no centro da abordagem por meio de retratos reais que dão protagonismo às pessoas e sua potência; o filme publicitário reforça a poderosa ideia de que tem TOTVS em tudo. Referência no mercado de tecnologia B2B, com unidades espalhadas em todas as regiões do Brasil, a TOTVS possui um extenso portfólio de soluções que atende as empresas de diferentes portes e variados segmentos da economia. E para mostrar que a tecnologia da TOTVS está em todos os tipos de negócios e lugares, o filme viaja por diferentes cenas, em um verdadeiro passeio pela economia, do agronegócio até a moda, passando por educação, esporte, varejo, saúde, indústria e inclusive entretenimento, que é reforçado em cena pela jornalista Marília Gabriela, que já foi o rosto da TOTVS em campanhas publicitárias passadas.

O novo filme e as peças publicitárias “O Brasil, que faz, faz com TOTVS” foram lançados no dia 04 de junho de 2024, com veiculação nacional do filme publicitário em TV, spots de rádio, peças em canais digitais, jornais e revistas impressos, além de mídia out of home (outdoors, mobiliário urbano, etc).

5. Alianças e Parcerias

A Companhia investe fortemente em alianças e parcerias estratégicas com as principais e mais renomadas empresas mundiais do setor de tecnologia, e de outros setores inerentes aos negócios e mercados de atuação da TOTVS. A estratégia é

ampliar a capacidade da Companhia de desenvolver novos mercados e ofertas por meio da inovação externa e conexão com outras empresas, com foco em entregar aos clientes tecnologia e soluções de negócios que melhorem os resultados das empresas, fortalecendo cada vez mais o papel de trusted advisor da TOTVS junto aos clientes.

A estratégia de formar alianças e parcerias estratégicas tem por objetivo: (i) desenvolver novas capabilities para a TOTVS levar cada vez mais inovação e competitividade ao mercado; (ii) ampliar o portfólio de ofertas, soluções e negócios; (iii) acelerar o time to market ao lançar ofertas inovadoras e diferenciadas de forma rápida; (iv) aproveitar a sinergia existente entre as soluções e marcas da Companhia e de seus parceiros; (v) desenvolver ações conjuntas de marketing, divulgação e geração de negócios; (vi) expandir o uso da tecnologia da Companhia para demais empresas, parceiras ou clientes; (vii) entrar em novos mercados; (viii) aumentar o alcance e fortalecer o relacionamento com novas personas; e (ix) acelerar a consolidação e a integração das três unidades de negócio da TOTVS (Gestão, Techfin e RD Station).

As alianças estratégicas da Companhia têm como natureza do negócio as soluções de tecnologia e são representadas, principalmente, por empresas globais como Microsoft, Progress e Oracle, entre outras. Além das alianças estratégicas, a Companhia adota também o modelo de parcerias como forma de alavancagem de negócios, redução do ciclo de desenvolvimento do produto e aceleração do Go to Market, se relacionando com empresas de diversos segmentos, portes e nacionalidades.

As principais parcerias são empresas que: (1) detém uma solução de negócio que fortalece a proposta de valor da Companhia em seu mercado de atuação, preferencialmente sendo integrada às soluções TOTVS; (2) desenvolvem soluções de negócios em tecnologia TOTVS utilizando a linguagem ADVPL e a tecnologia fluig; (3) se integram tecnicamente aos softwares TOTVS ou (4) possuem amplo alcance aos mercados-target da TOTVS.

Essas parcerias são constituídas com empresas atuantes em setores de mercado que, direta ou indiretamente, estão conectados à estratégia de crescimento TOTVS e podem trazer benefícios à Companhia, seja por meio da difusão de seus produtos e serviços, pela simples indicação das marcas da Companhia aos seus clientes ou pelo fato de que os produtos e serviços oferecidos por tais empresas gerarem valor

aos produtos e serviços da Companhia, nos segmentos em que não competem. Vale ressaltar que há ofertas e negócios que se originaram no próprio ecossistema da TOTVS e que hoje se configuram como parcerias de negócios. Movimento este que fortalece cada vez mais o desenvolvimento de negócios entre as próprias empresas que formam e participam do ecossistema TOTVS de algum modo.

Além de potencializar as parcerias atuais do ecossistema, a Companhia firmou novas parcerias estratégicas como a DeepESG, startup brasileira investida pelo CVC iDEXO, que acelera a jornada de adoção de ESG nas empresas ao entregar uma plataforma que mensura os impactos sociais e ambientais da operação e gera insights a partir dos dados coletados dos ERPs para gestão integrada da sustentabilidade do cliente.

c. Características dos mercados de atuação

O Mercado de Software

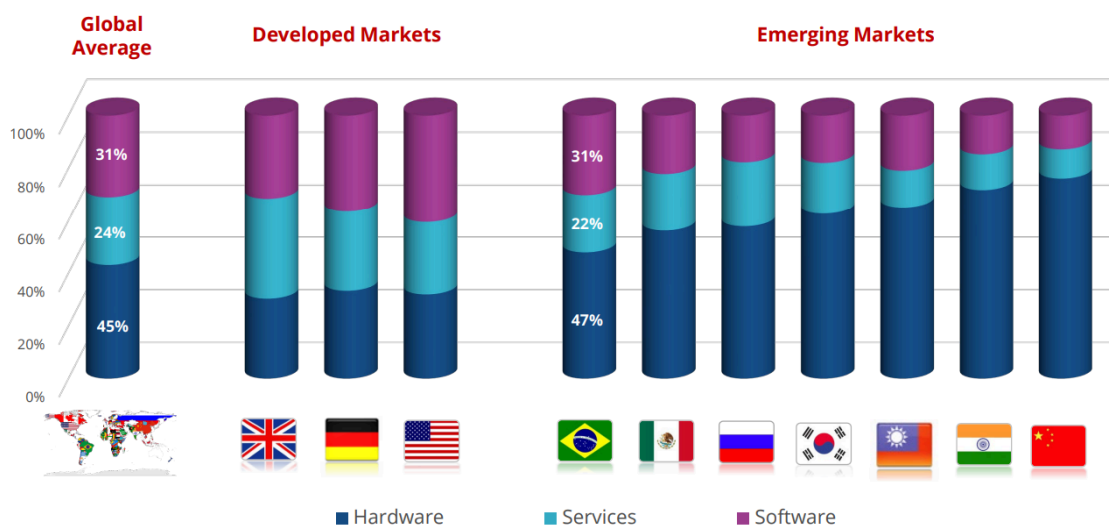
Mundo

A tecnologia da informação vem sendo aplicada na otimização de processos empresariais, trazendo amplos benefícios para empresas de todos os portes, em praticamente todos os setores e ao redor do mundo. A automação de processos empresariais, principalmente com o uso de equipamentos e programas de informática, vem reduzindo ineficiência e aumentando produtividade em todos os segmentos econômicos globalizados. Diversas categorias de aplicativos de software foram desenvolvidas para otimizar a eficiência de determinados aspectos empresariais de um negócio, recorrendo à automação de segmentos de vendas, comercialização, fabricação, distribuição, suporte a clientes, contabilidade, gestão financeira, recursos humanos e outras tarefas até então relegadas a processamento manual. Por exemplo, os softwares para gestão de recursos humanos são atualmente utilizados na armazenagem e manutenção de registros de empregados, facilitando a administração da folha de pagamento e benefícios, bem como a emissão de relatórios e demonstrativos de impostos, além de tarefas que, embora rotineiras e exaustivas, são essenciais às empresas. Ao longo do tempo, essas categorias distintas de aplicativos de software passaram a ser integradas em “sistemas integrados” (suítes), visando facilitar ainda mais as operações comerciais, mediante o compartilhamento de informações dentre as várias funcionalidades. As duas principais classes de sistemas integrados de software de gestão empresarial integrada são o ERP e o CRM. Via de regra, os sistemas integrados ERP estão direcionados a funções administrativas ou de back-office, tais como a gestão de recursos humanos e financeiros, ao passo que os sistemas integrados CRM estão voltados para funções envolvendo relacionamento direto com o cliente, ou front-office, tais como vendas, comercialização e suporte ao cliente.

De acordo com IDC, em 2024, o mercado mundial de TI atingiu US\$3,7 trilhões de dólares, sendo que o segmento de software representou 31% desse mercado. No mesmo ano, o Brasil era o 10º país com maior mercado de TI com um tamanho total de US\$58,6 bilhões, representando cerca de 1,6% do mercado mundial.

A distribuição observada no mercado global é uma maior representatividade de software e serviços no total do mercado de TI em países desenvolvidos versus países emergentes. Dentre os países emergentes, o Brasil é o país que apresenta uma realidade mais próxima dos países desenvolvidos e da média global.

Distribuição do Mercado de TI no Mundo



Fonte: ABES, 2025.

A produção mundial de TI apresentou, em 2024, um crescimento de 10,8%, enquanto no Brasil o crescimento chegou a 13,9% atingindo US\$58,6 bilhões (excluindo exportações).

As empresas estão investindo cada vez mais em tecnologia para aumentar eficiência, produtividade, qualidade do relacionamento com o cliente e a capacidade de inovação e a Companhia captura esse movimento como oportunidade para alavancar a sua posição única como o maior player de ERP do Brasil.

Ao longo dos últimos anos, a Companhia lançou cinco plataformas complementares ao ERP: Fluig (Gestão, Produtividade e Colaboração), Carol (Inteligência Artificial), TOTVS Analytics (Business Intelligence) e TOTVS CRM, todas desenvolvidas com uma abordagem agnóstica - ou seja, pronta para integrar as soluções TOTVS com outras de mercado, expandindo o mercado endereçável para além da base de clientes da Companhia. A Companhia também vem evoluindo na construção de um

ecossistema de soluções além do segmento de (i) Gestão – com o portfólio de soluções e plataformas abertas, conectadas e personalizáveis de ERP, RH e Verticais; que engloba também (ii) Techfin, com produtos de crédito, pagamentos e serviços; e (iii) RD Station, com soluções de vendas e performance.

Com esse ecossistema, o mercado endereçável atual da Companhia pode atingir até R\$220,5 bilhões, sendo dividido em: (1) R\$41,0 bilhões do mercado de Gestão, (2) R\$89,0 bilhões do mercado de RD; e (3) R\$90,4 bilhões do mercado de Techfin.

América Latina

De acordo com o IDC, o mercado de TI na América Latina atingiu US\$169 bilhões em 2024, tendo o Brasil como protagonista com uma parcela de 34,7%, enquanto o segundo maior mercado é o México com 22,1%. A grande diferença de tamanho e maturidade do mercado de TI no Brasil comparado aos demais países da América Latina tem sido um dos impulsores para a expansão nesse mercado.

Brasil

O mercado brasileiro de tecnologia da informação cresceu de forma acelerada nos últimos anos. De acordo com o IDC, o mercado de TI no Brasil atingiu US\$58,6 bilhões em 2024 (excluindo exportações). O setor de software foi responsável por US\$18,0 bilhões, representando 30,8% do total de TI.

O mercado brasileiro de software possui maior concentração na região sudeste do país. De acordo com o IDC, no mesmo ano, a região representava 62,6% desse mercado, seguida da região sul com 13,8%, centro-oeste com 11,5%, nordeste com 8,7% e norte com 3,3%.

Os softwares de gestão empresarial integrada, conhecidos como ERP, vêm se afirmando como ferramentas indispensáveis à administração das empresas. Mais especificamente o modelo SaaS vem ganhando espaço de forma significativa no mercado quando comparado ao modelo tradicional de compra de licença.

Histórico do Setor de Software no Brasil

Durante a década de 80 e início dos anos 90, o Brasil adotou uma legislação de reserva de mercado, que estabelecia regras diferenciadas para hardwares e softwares criados/fabricados por empresas nacionais e estrangeiras, na tentativa de

criar uma indústria nacional de informática. A reserva de mercado, em realidade, mostrou-se danosa ao desenvolvimento de equipamentos de informática no Brasil, pois o hardware produzido no Brasil era limitado e tecnologicamente defasado, além de muito caro em relação ao hardware produzido em outros países. Já no caso do software, a reserva de mercado não foi prejudicial, favorecendo a competição entre produtos nacionais e estrangeiros. A evolução da indústria de software nacional deu-se por meio de parcerias tecnológicas com os provedores de softwares básicos, sistemas operacionais, sistemas de rede e bancos de dados, de forma a se preparar para o fim da reserva de mercado. O resultado é que, seja pela capacidade criativa, seja pela facilidade de assimilação de novas tecnologias pelo público brasileiro, o software brasileiro tornou-se referência internacional em algumas áreas, como as de automação bancária e de utilização da Internet para os mais diversos tipos de relacionamento e, atualmente, o país tem independência tecnológica em diversas áreas de desenvolvimento de softwares.

Em 1993, uma medida importante foi tomada pelo governo brasileiro com relação à indústria de software a implementação do programa SOFTEX 2000-Programa Nacional de Software para Exportação, que tinha como objetivo facilitar a entrada de empresas brasileiras no mercado internacional de software, por meio do estímulo às exportações. O Programa era coordenado pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), com a participação e representação das empresas brasileiras de software, sendo financiado pelo governo e pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. O Programa alcançou, no período 1993 a 2001, entre outros, os seguintes resultados:

- Implantação de Sistemas de Qualidade nas empresas, introdução de Métodos de Avaliação de produtos, indução da adoção de normas internacionais de qualidade de software; mais de 100 empresas nacionais de software com sistemas de gestão da qualidade ISO 9000 implantadas;
- Criação de linhas de financiamento específicas para software - mais de R\$ 74 milhões em 52 empresas;
- Criação de rede com 32 agentes materializando 23 Pólos de Desenvolvimento de Software no País;
- Implantação de rede com 19 Incubadoras ligadas às principais instituições acadêmicas do País;
- Contribuição para criação de 73 mil empregos diretos qualificados.

A Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex) evoluiu e se tornou uma Organização Social Civil de Interesse Público (OSCIP) que executa as políticas públicas do Governo Federal para o setor de TI. As ações desenvolvidas pela entidade visam a promover a melhoria da competitividade da Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS) e a qualificação de recursos humanos. Desde 1996 a Softex é gestora do Programa da Excelência do Software Brasileiro, do Ministério da Ciência, Tecnologia,

Inovação e Comunicações.

O Sistema Softex atualmente beneficia aproximadamente 6 mil empresas em todos os estados do Brasil por meio da sua rede de 21 agentes regionais que agem em conjunto com a iniciativa privada, esfera pública e instituições acadêmicas de fomento da tecnologia. A Softex lista como suas diretrizes:

- Implantação das melhores práticas em desenvolvimento de software
- Capacitação de recursos humanos para o setor
- Alavancagem de recursos financeiros junto a fontes públicas e privadas
- Produção e disseminação de informações qualificadas sobre a Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI
- Empreendedorismo e inovação
- Formulação de políticas de interesse do setor tanto no Brasil como no exterior
- Criação e desenvolvimento de oportunidades de negócios tanto no Brasil como no exterior

Histórico do Setor de Techfin no Brasil

Os serviços financeiros são um setor com altas barreiras de entrada e tradicionalmente destinados a grandes players. Historicamente, a inércia do consumidor ajudou instituições financeiras maiores, mais especificamente bancos, a reter seus clientes com pouca preocupação pela concorrência. Com o advento da tecnologia, diversas barreiras de entrada foram derrubadas.

As Fintechs desempenharam um papel de disrupção fundamental em toda a cadeia: os clientes que estavam acostumados à distribuição física, à escrita de cheques ou à assinatura de contas bancárias para efetuar pagamentos, passaram a poder

realizar transações em questão de segundos. O cash-back e ofertas lucrativas que surgiram, adicionaram outra camada de fator a toda a experiência do cliente revolucionando o mercado.

No Brasil, as primeiras Fintechs surgiram no país em 2013, já trazendo modelos inovadores, de baixo custo e com distribuição digital, totalmente focadas em reformular a experiência do cliente. Com o surgimento dessas startups, focadas no mercado financeiro, criou-se também a ABFintechs, uma associação criada para atender às demandas dessas empresas, sendo responsável por representar os interesses das Fintechs, atuando como interlocutora junto a órgãos governamentais e reguladores e, principalmente, gerando negócios para que os associados se fortaleçam e possam prosperar em suas atividades.

O crescimento foi rápido e altamente influenciado por novas regulamentações. Somente entre 2014 e 2018 surgiram mais de 670 e atualmente, já existem mais de 1.592 Fintechs atuando no Brasil, segundo dados do estudo Fintech Report 2024, da consultoria de inovação aberta Distrito, disponível a partir do endereço .

Mais recentemente, uma nova vertente surgiu para movimentar o acesso ao crédito e a outros serviços financeiros. As Techfins são o próximo passo de uma evolução iniciada alguns anos atrás pelas Fintechs. Enquanto as Fintechs utilizam o sistema financeiro original e melhoram sua tecnologia, as Techfins buscam reconstruir o sistema com tecnologia. O movimento das Techfins surgiu como empresas de tecnologias que dão um passo além para o mundo das finanças criando financeiros inovadores e modernizados, com foco em tecnologia, dados e na sua base de clientes.

O termo Techfin foi utilizado pela primeira vez pelo fundador do grupo Alibaba, para se referir à Ant Financial (iniciativa financeira do Alibaba que operacionaliza o sistema de pagamentos Alipay) em um evento em 2016. O termo refere-se a empresas de tecnologia que encontraram uma melhor maneira de fornecer produtos financeiros, após entender o que realmente os seus clientes precisam.

No Brasil, a Companhia, que desde 2019 já vinha no caminho para ofertar produtos financeiros, tornou-se a primeira Techfin brasileira. Aproveitando sua expertise com dados e sua ampla plataforma tecnológica, a companhia começou a oferecer serviços financeiros que poderiam ser agregados à sua família de produtos de gestão de empresas.

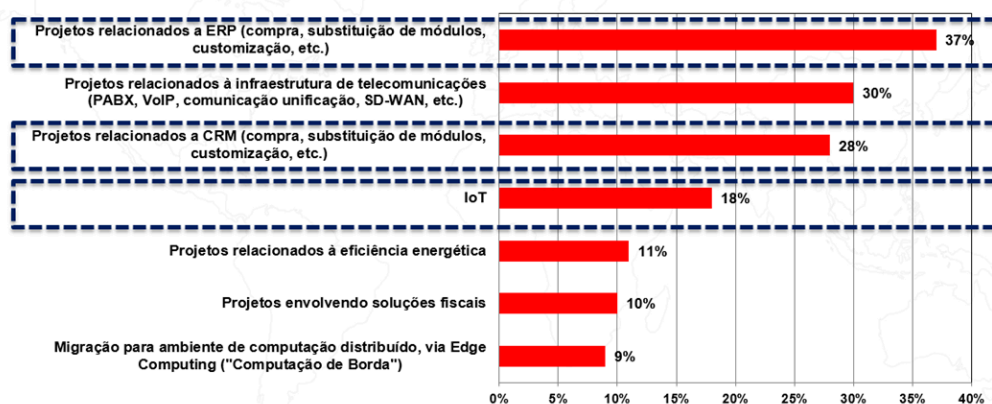
i. participação em cada um dos mercados

A Companhia detém no Brasil 55% de market share no mercado de ERP, de acordo com o estudo “Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2023”, publicado pela Gartner em abril de 2024, e na América Latina é o maior player da região com 35% de participação de mercado. No mesmo período, o 2º player no Brasil detinha 26% de participação. Na metodologia da Gartner, calcula-se a participação de mercado sob a ótica da representatividade da receita e o market share é calculado em dólar.

No segmento de Gestão, que inclui soluções de back-office ERP, verticais, RH dentre outras, a Companhia possui um market share de 14,8% no Brasil em 2023, de acordo com dados do IDC do relatório Software Tracker 2023H2, publicado em maio de 2024, considerando o mercado endereçável de R\$41,0 bilhões.

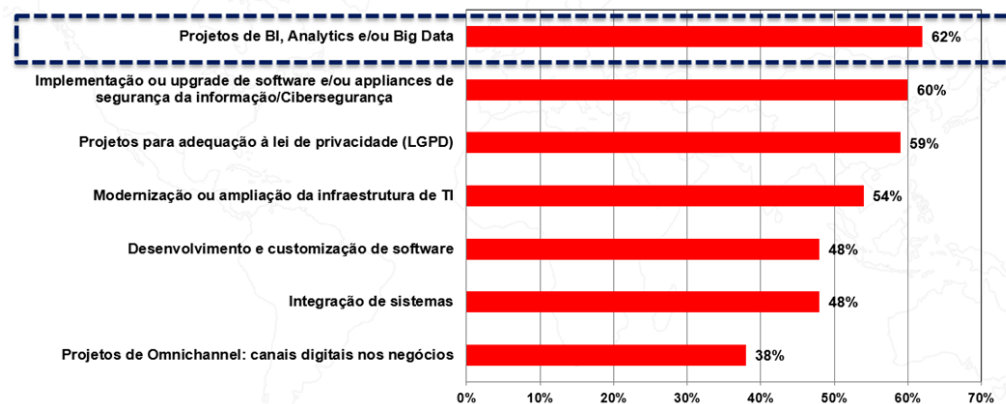
Já no segmento de RD, que inclui soluções de vendas, marketing, dentre outras, o market share da Companhia é de 6,3% e o mercado endereçável atual de R\$89,0 bilhões, conforme relatório IDC Semiannual Software Tracker 2023H2.

Por fim, no segmento de Techfin, a Companhia possui 0,5% de market share e o tamanho total de mercado endereçável atual é de R\$90,4 bilhões. Os números representam a receita financeira proveniente das operações de crédito B2B, com dados obtidos através das análises TOTVS. Esses segmentos de negócios possuem grande poder de crescimento à medida que passam a se tornar prioridade de investimento da Companhia, tanto por meio do investimento em segmentos já estabelecidos quanto em novas tecnologias. BI e CRM têm ganhado destaque nos últimos anos, sendo o ERP ainda um tema central para investimentos no Brasil.



Fonte: IT4CIO (Tendências de Investimento em TI, 2022)

Todavia, em relação a novas tecnologias, BI, Analytics e Big Data se destacam como principais intenções de investimentos das empresas.



Fonte: IT4CIO (Tendências de Investimento em TI, 2022)

i. condições de Competição nos Mercados

À medida em que o mercado se transforma e a Companhia expande seus mercados de atuação, ela passa a competir com novos players que antes não faziam parte do seu campo de batalha tradicional.

Cada vez mais se observa empresas de segmentos diferentes como por exemplo Fintechs, marketplaces, bancos, fornecedores de software, dentre outros, expandindo seus mercados de atuação, avançando na cadeia de valor e entrando nos mercados uns dos outros para construir seus próprios ecossistemas oferecendo mais serviços aos seus clientes.

Outro fator importante no cenário competitivo é o avanço do consumo de software na modalidade como serviço (SaaS). A assinatura de software ajudou a democratizar o uso desse tipo de solução por empresas de menor porte que antes não usavam software. Esse movimento vem abrindo espaço para o surgimento de novos fornecedores “SaaS Native” com soluções mais simples voltadas para atender esse tipo de público.

Os mercados de software de aplicação empresarial e Techfin possuem como clientes empresas de grande, médio e pequeno porte. Cada um destes segmentos pode apresentar diferentes necessidades e estágios de maturidade e consequentemente produzem diferentes características quanto às condições competitivas. A Companhia oferece soluções para todos os portes de empresas.

d. Eventual sazonalidade

A indústria de tecnologia da informação, especialmente software, não apresenta uma sazonalidade relevante.

e. Principais insumos e matérias primas, informando:

(i) Descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável

A atividade de desenvolvimento da Companhia está concentrada em sua equipe própria de profissionais. No entanto, possuímos fornecedores e parceiros de desenvolvimento de alguns softwares que comercializamos, além dos fornecedores de banco de dados, que são revendidos aos clientes e provedores de plataforma tecnológica, não havendo controle ou regulamentação governamental sobre tais relações.

(ii) Eventual dependência de poucos fornecedores

A Companhia utiliza tecnologia de terceiros para desenvolvimento de parte de seus componentes de software e tecnologia, em especial aqueles da linha de produto RM e Datasul que estão baseados na plataforma da Microsoft e Progress, respectivamente. Para mais informações, consulte o texto “Plataformas tecnológicas utilizadas”, neste item 1.4.

(iii) Eventual volatilidade em seus preços

Historicamente, os preços dos softwares e serviços da Companhia não têm apresentado volatilidade relevante.

a. Montante total de receitas provenientes do cliente

Não há clientes que, individualmente, representem mais de 10% da receita líquida total da Companhia.

b. Segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Não há clientes que, individualmente, representem mais de 10% da receita líquida total da Companhia.

a. Necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações

As Secretarias da Fazenda de diversos estados brasileiros exigem que a Companhia obtenha aprovações governamentais para comercializar determinados produtos de software (aplicativos fiscais e a Nota Fiscal ao Consumidor Eletrônica), conforme atos e convênios estabelecidos pelo Ministério da Fazenda por meio do COTEPE – Conselho Técnico Permanente do Ministério da Fazenda. Os equipamentos fiscais são homologados segundo essas regras, e os aplicativos fiscais são certificados por institutos cadastrados. Também existem decretos e portarias estaduais que regulam as atuações nos Estados.

Situações análogas à descrita no parágrafo acima também ocorrem na introdução de outras tecnologias, por exemplo o Ato DIAT nº 56/2024 determina um cronograma de obrigatoriedade de implantação em SC ao longo de 2025 para Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica , e do Bilhete de Passagem Eletrônico Já no PR a NPF - Norma de Procedimento Fiscal Nº 62/2023 obriga a implantação de identificação do CSRT- Código de Segurança do Responsável Técnico, que tem como objetivo identificar o desenvolvedor responsável tecnicamente pelo sistema de emissão de NFe ou NFCe.

Regulação relativa à Proteção de Dados Pessoais

Embora normas e leis setoriais já disciplinassem questões pertinentes à privacidade e proteção de dados no Brasil, em agosto de 2018, com a promulgação da Lei nº 13.709/2018, a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (“LGPD”), as práticas relacionadas ao tratamento de dados pessoais passaram a ser reguladas de forma unificada, por meio de um sistema de regras sobre o tema que impacta todos os setores da economia.

O âmbito de aplicação da LGPD abrange todas as atividades de tratamento de dados pessoais, tanto no meio físico quando no meio digital, e se estende a pessoas físicas e entidades públicas e privadas, independentemente do país onde estão sediadas ou onde os dados são hospedados, desde que (i) o tratamento de dados pessoais ocorra no Brasil; (ii) a atividade de tratamento de dados pessoais destine-se a oferecer ou fornecer bens ou serviços ou tratar dados de indivíduos localizados no Brasil; ou (iii) os dados pessoais objeto do tratamento tenham sido coletados no Brasil.

A LGPD estabeleceu a criação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (“ANPD”), autoridade responsável por garantir a observância das normas sobre proteção de dados no Brasil, exercendo as funções de (i) fiscalização e investigação, compreendendo o poder de solicitar informações de controladores e operadores de dados pessoais; (ii) execução, nos casos de descumprimento da lei, por meio de processo administrativo; e (iii) educação, com a responsabilidade de fomentar o conhecimento sobre proteção e privacidade de dados e medidas de segurança da informação no país.

Além da ANPD, outros órgãos do Poder Público, como o Ministério Público e órgãos de proteção ao consumidor, já possuem histórico de atuação no tema, antes mesmo da vigência da LGPD, especialmente em casos de incidentes de segurança que resultem em acessos indevidos a dados pessoais, exercendo a função de fiscalização baseada na LGPD, sendo competentes para aplicar, todavia, apenas as penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor ou no Marco Civil da Internet.

Apesar de a LGPD ter entrado em vigor no dia 18 de setembro de 2020, as suas sanções administrativas (art. 52, 53 e 54), de competência exclusiva da ANPD, tiveram sua aplicação a partir de 1º de agosto de 2021, nos termos da Lei nº 14.010/2020.

A aplicação de sanções administrativas foi regulamentada pela Resolução da ANPD nº 1 de 28 de outubro de 2021 – que dispõe sobre o Processo de Fiscalização e o Processo Administrativo Sancionador e pela Resolução nº 4 de 24 de fevereiro de 2023 – que dispõe sobre a Dosimetria e Aplicação de Sanções Administrativas. A partir desta, as sanções passaram a ter efetividade prática.

Todavia, além das sanções administrativas da LGPD, o descumprimento de quaisquer disposições previstas na LGPD tem como riscos: (i) a propositura de ações judiciais, individuais ou coletivas pleiteando reparação de danos decorrentes de violações, baseadas não somente na LGPD, mas, na legislação esparsa e setorial sobre proteção

de dados ainda vigente; e (ii) a aplicação das penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor e Marco Civil da Internet por alguns órgãos do Poder

Público, como de defesa do consumidor.

Em relação às sanções administrativas da LGPD, caso a Companhia não esteja adequada às suas disposições, estará sujeita à (i) advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas; (ii) publicização da infração após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência; obrigação de divulgação de incidente; (iii) bloqueio dos dados pessoais correspondentes à infração até a sua regularização; (d) eliminação de dados pessoais correspondentes à infração; (iv) multa diária ou simples, limitadas a até 2% (dois por cento) do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, R\$50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) por infração; (v) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador, em caso de reincidência; (vi) suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, em caso de reincidência; (vii) proibição parcial ou total do exercício de atividades relacionadas a tratamento de dados.

Logo, a Companhia deve observar as disposições previstas na legislação vigente e aplicável quanto à proteção de dados de modo a garantir conformidade com os requisitos legais e minimizar situações de risco, como indisponibilidade do serviço ou uso não autorizado de dados pessoais já que eventual não conformidade com a legislação aplicável à proteção de dados pessoais, segurança da informação e outras regulamentações governamentais no setor de tecnologia da informação, atualmente, podem resultar, também, em outras sanções, indenizações e na perda da confiança de clientes na segurança dos serviços, afetando adversamente a Companhia.

A partir deste cenário regulatório de proteção de dados, a Companhia está adequada às novas disposições e obrigações da LGPD e já nomeou seu Encarregado/DPO (Data Protection Officer), elaborou Políticas de Privacidade para fins de garantir transparência aos titulares dos dados tratados, estruturou canal de atendimento aos titulares dos dados, entre outras medidas de adequação à LGPD.

Em 2023 a TOTVS implementou ferramentas de gestão de privacidade, realizando em ferramenta única e de forma centralizada: o mapeamento de processos de tratamento de dados pessoais; a elaboração de Relatórios de Impacto ao

Tratamento de Dados pessoais; a homologação de fornecedores e parceiros; avaliação de produtos e funcionalidades por meio da abordagem “Privacy by Design”; a gestão de banners de cookies de seus produtos; e o registro e documentação de incidentes entre outros.

Ao fim de 2023 a Companhia anunciou a estruturação da área de Governança de Dados e Inteligência Artificial, que estendeu o escopo de trabalho da área de privacidade de dados para gestão ampla de todos os tipos de dados, com o objetivo de aplicar diretrizes de proteção e de governança a todos os dados tratados pelo Grupo TOTVS e, desta forma, aumentar o nível de confiabilidade e segurança não apenas de seus produtos e serviços, mas também das decisões estratégicas que toma.

b. Principais aspectos relacionados ao cumprimento das obrigações legais e regulatórias ligadas a questões ambientais e sociais do emissor

A TOTVS tem evoluído continuamente sua estratégia de sustentabilidade, ampliando sua visão para além dos três pilares do ESG. Nossa abordagem integra a sustentabilidade ao modelo de negócios, conectando resiliência, inovação e eficiência à criação de valor para toda a nossa cadeia. Nesse contexto, estar em conformidade com as regulações ambientais, como a Política Nacional de Resíduos, e sociais, como a Lei de Igualdade Salarial, é um dos pilares da nossa governança ética e responsável, assegurando a perenidade do negócio e o compromisso com nossos stakeholders.

Nossa Política de Privacidade, implementada em 2021, é mandatória para todas as áreas e terceiros que tratam dados em nosso nome, assegurando uma governança robusta nesse tema. Também contamos com políticas e guias específicos sobre o uso de dados e Inteligência Artificial, de cumprimento obrigatório para todos os colaboradores, reforçando nosso compromisso com práticas responsáveis e seguras nessas áreas. Com essa abordagem, fortalecemos nosso compromisso com uma atuação ética, responsável e inovadora, mantendo a TOTVS preparada para os desafios e oportunidades de um cenário de negócios cada vez mais dinâmico.

Desde 2014, somos **signatários do Pacto Global da ONU**, reafirmando nosso alinhamento com princípios internacionais de direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. Também aderimos ao **Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção**, do Instituto Ethos, e em 2023 e 2024 conquistamos o **Selo Pró-Ética**, reforçando nossa transparência e compromisso com a integridade.

Adotamos como referência os **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)** da ONU, reconhecendo sua importância global, porém priorizando os desafios e oportunidades específicos do nosso negócio e setor.

No aspecto ambiental, fortalecemos nossa governança climática e, pelo terceiro ano consecutivo, integramos o **Índice Carbono Eficiente (ICO2) da B3**, refletindo nosso compromisso com a transparência das emissões e a evolução contínua das práticas ambientais.

Além disso, seguimos aprimorando nossa atuação em privacidade e segurança da informação, adotando os princípios de **Privacy by Design e Security by Design** para garantir conformidade com a **Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)**. Nossa **Política de Privacidade**, implementada em 2021, é mandatória para todas as áreas e terceiros que tratam dados em nosso nome, assegurando uma governança robusta nesse tema. Também contamos com **políticas e guias específicos sobre o uso de dados e Inteligência Artificial (IA)**, de cumprimento obrigatório para todos os colaboradores, reforçando nosso compromisso com práticas responsáveis e seguras nessas áreas.

Com essa abordagem, fortalecemos nosso compromisso com uma atuação ética, responsável e inovadora, mantendo a TOTVS preparada para os desafios e oportunidades de um cenário de negócios cada vez mais dinâmico.

c. Dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades

A Companhia utiliza tecnologia de terceiros no desenvolvimento de determinados componentes, como mencionado no item 1.4.e.ii.

Softwares: O direito autoral de determinado software nasce com a sua criação, independentemente de ser levado a registro junto às autoridades competentes, conforme disposições, conforme os termos da Lei de Software (Lei 9609/98) e da Lei de Direito Autoral (Lei 9610/98). Nesse sentido, é relevante destacar que o órgão responsável por, atualmente, realizar o registro de softwares é o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), de acordo com o Decreto nº 2558/98.

Como mencionado anteriormente, o registro do software, ainda que não seja obrigatório, acaba funcionando como uma ferramenta importante para comprovação da autoria de seu desenvolvimento perante o Poder Judiciário, podendo ser muito útil como prova de autoria em casos de processos relativos à concorrência desleal, cópias não autorizadas, pirataria, etc.

Ainda, para que se possa garantir a exclusividade na produção, uso e comercialização de um software, o interessado deverá comprovar a autoria deste, sendo, portanto, revestido de grande importância o seu registro no INPI. A tutela dos direitos relativos ao programa de computador é assegurada, nos termos da Lei de Software, pelo prazo de 50 anos, contados a partir de 1º. de janeiro do ano subsequente ao da sua publicação ou, na ausência desta, da sua criação.

Por fim, é relevante destacar que o departamento Jurídico da Companhia é responsável pelo registro de software no INPI. Para tanto, a área interna TOTVS, que pretende o registro de software, aciona o departamento jurídico. Este faz a coleta de todas as informações e intermedia o processo de registro junto ao INPI, utilizando os serviços de terceiros especializados.

Marcas: Apesar da proteção legislativa baseada no uso, depósito ou notoriedade da marca, o registro de marca assegura o direito de propriedade e uso exclusivo da marca em todo o território nacional. Sua concessão se dá mediante pedido depositado junto ao INPI. A proteção não incide sobre a marca propriamente dita, mas sobre o seu uso para identificar um determinado produto ou serviço, com o objetivo de coibir o risco de confusão ou associação indevida, a tutela concernente ao registro da marca se estende também (i) a qualquer outra marca que a imite ou reproduza, de forma parcial ou com acréscimo e (ii) a qualquer outro produto ou serviço semelhante ou afim.

O departamento Jurídico da Companhia é responsável pelo registro de marcas no INPI, considerando que este é acionado pela área interna da TOTVS que pretende efetuar o registro. Ainda, é importante apontar que o Jurídico realiza o acompanhamento de eventual apresentação de oposição ao registro de marca de terceiro que enseja algum tipo de risco às marcas registradas TOTVS e de pedidos de oposição apresentados quanto às marcas TOTVS, junto à área de Marketing TOTVS. Em todas as ocasiões, o mencionado departamento faz a coleta de todas as informações e intermedia o devido processo junto ao INPI, utilizando os serviços de terceiros especializados.

d. Contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

i. Em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos

A TOTVS não faz contribuições financeiras para ocupantes ou candidatos a cargos políticos.

ii. Em favor de partidos políticos

A TOTVS não faz contribuições financeiras aos partidos políticos.

iii. Para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos

Em 2024, a TOTVS realizou contribuições associativas no total de R\$582.824,16, sendo este valor referente à anuidades e mensalidades das entidades associativas empresariais nas quais a área de Relações Institucionais e Governamentais, Relações com Investidores e Compliance exercem representação institucional e/ou governamental. A TOTVS acredita no diálogo propositivo e colaborativo entre sociedade e setor público com o objetivo de contribuir com a construção de políticas públicas mais sólidas e sustentáveis. Por isso, nos dedicamos a estabelecer mecanismos de troca e relacionamento para levar a nossa visão e contribuir para a construção de conhecimento que impulse a inovação, a transformação digital, o crescimento econômico nacional, a inclusão digital e a criação de políticas públicas eficazes que beneficiem o Brasil, toda a sociedade e o desenvolvimento do mercado de tecnologia.

Nos engajamos ativamente com governos e entidades de representação setorial. Nossas ações de relacionamento se concretizam por meio dos seguintes canais:

- Grupos temáticos de trabalho associativos que discutem os impactos de ações institucionais e governamentais e constroem posicionamento setorial técnico para as agendas trabalhadas;
- Rodadas e reuniões para discussões setoriais entre empresas, associações e governos;
- Participação em consultas e audiências públicas organizadas pelo Poder Público e terceiro setor;
- Visitas técnicas e institucionais;
- Reuniões individuais (liderança TOTVS) e setoriais (com associações) com representantes do governo e outras entidades;
- Patrocínio em eventos de mercado que pautem e reforcem a importância da tecnologia, transformação digital e inovação no país;
- Debates e desenho de propostas setoriais;
- Desenvolvimento de projetos de interesse público e apoio institucional.

É importante reforçar que nossas interações comerciais e institucionais seguem processos estruturados de acordo com a nossa [Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos](#), que é atualizada periodicamente .

Todos os contatos são obrigatoriamente registrados, sejam eles presenciais ou à distância, por meio de uma ferramenta eletrônica, visando à transparência nessa relação. São proibidas as interações individuais com entes públicos, os encontros devem acontecer, necessariamente, na presença de 02 ou mais pessoas. Esperamos e estimulamos que terceiros, subcontratados, representantes, consultores, fornecedores e prestadores de serviços também pautem suas ações no que está disposto na referida política quando estiverem se relacionando com a empresa ou nos representando.

A TOTVS não realiza contribuições financeiras diretamente pela Companhia ou por meio de terceiros em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos, em favor de partidos políticos e veda a realização de doações e/ou patrocínios para partidos e/ou candidatos políticos, agentes públicos ou pessoas físicas, a título de contribuição para campanha eleitoral em nome de qualquer empresa da TOTVS.

Adicionalmente, a Companhia ressalta que é vedada, pelo seu Código de Ética e Conduta, a prática de doações direta ou indiretamente, para financiamento de campanhas eleitorais, inclusive partidos políticos e coligações ou comitês financeiros, inclusive para agentes públicos ou pessoas físicas, a título de contribuições para campanhas eleitorais. Complementarmente, a Política de Contribuições, Doações e Patrocínios da Companhia veda qualquer tipo de contribuição, pagamento de despesas, doação e desembolso de caráter pecuniário ou não em favor de agentes públicos ou pessoas a eles relacionadas, bem como para partidos políticos ou para campanhas eleitorais.

O Código de Ética e Conduta e a Política de Contribuições, Doações e Patrocínios podem ser encontrados na íntegra no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/esg/estatuto-politicas-e-regimento/>) e da CVM.

a. Receita proveniente dos clientes atribuídos ao país sede do emissor e sua participação na receita líquida total do emissor

No período findo em 31 de dezembro de 2024, foi auferido o montante de R\$5.091.739 mil, proveniente dos clientes atribuídos no Brasil (país sede do emissor), o que representava 97,5% da receita líquida da Companhia.

b. Receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do emissor

No período findo em 31 de dezembro de 2024, foi auferido o montante de R\$132.268 mil, proveniente das empresas nacionais auferidas fora do Brasil, o que representava 2,5% da receita líquida da Companhia.

Dado que a receita líquida auferida fora do Brasil representava 2,5% da receita líquida no período findo em 31 de dezembro de 2024, como mencionado no item 1.7, a Companhia entende que não há impactos relevantes em seus negócios decorrentes da regulação estrangeira.

a. Se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

A Companhia divulga, desde 2016, seu Relatório Anual de Sustentabilidade (“Relato Integrado”), que reúne de forma transversal as informações sobre seus resultados econômicos, sociais e ambientais. Desde 2014, também publica a Comunicação de Progresso (COP) do Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU), reafirmando seu compromisso com a promoção dos direitos humanos, diversidade e inclusão, boas práticas trabalhistas, preservação ambiental e combate à corrupção. Em 2024, a Companhia passou a reportar, ainda, as diferenças salariais por gênero, em conformidade com a legislação vigente (Lei nº 14.611/2023, Decreto nº 11.795/2023 e Portaria nº 3.714/2023).

Como parte do fortalecimento de sua estratégia, em dezembro de 2020 a Companhia lançou sua Política de Sustentabilidade, documento que traduz o propósito do Grupo TOTVS de impulsionar impactos positivos em seu ecossistema, por meio da integração entre negócios, pessoas e tecnologia, com a sustentabilidade como valor central. Em 2023, essa política foi revisada e ampliada, reforçando o alinhamento entre os aspectos econômicos, ambientais, sociais e de governança. A governança do tema é liderada pelo Comitê de Governança e Indicação (CGI), com o acompanhamento e engajamento do Conselho de Administração (CA).

b. A metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

O Relato Integrado da Companhia é elaborado com base na estrutura conceitual do Relato Integrado, desenvolvida pelo International Integrated Reporting Council (IIRC), e segue as diretrizes da Orientação CPC 09 – Relato Integrado. Além disso, utilizamos a metodologia da Global Reporting Initiative (GRI) e consideramos os 10 Princípios do Pacto Global da ONU.

A partir do relatório referente ao ano-base 2023, passamos a adotar também os indicadores do Sustainability Accounting Standards Board (SASB), com foco específico em empresas do setor de Tecnologia e Software.

A Companhia adota a metodologia da Global Reporting Initiative (GRI), as diretrizes de Relato Integrado do International Integrated Reporting Council (IIRC), os 10 Princípios do Pacto Global, e a partir do Relato Integrado ano-base 2023 adotamos os indicadores do Sustainability Accounting Standards Board (SASB), com recorte para empresas de Tecnologia e Software.

c. Se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso

Em 2024, o Relato Integrado foi submetido à asseguração externa pelo terceiro ano consecutivo. Conduzida pela KPMG, a verificação teve como intuito de avaliar a aderência aos aspectos e às orientações GRI e do SASB Standards, e da Orientação CPC 09 – Relato Integrado, correlatas com a Estrutura Conceitual Básica do Relato Integrado, elaborada pelo IIRC. As informações financeiras incluídas neste documento contemplam as operações consolidadas da Companhia e passaram por auditoria externa, também da KPMG.

d. A página na rede mundial de computadores onde podem ser encontradas essas informações

As versões do Relato Integrado da Companhia, referentes ao ano-base 2024 e ciclos anteriores, estão disponíveis no site da CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/esg/relatorios-anuais/relatorio-de-sustentabilidade/>). As publicações da Comunicação de Progresso do Pacto Global da ONU também podem ser acessadas diretamente no portal oficial da ONU.

e. Se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o emissor

O Relato Integrado da TOTVS é publicado com base em uma matriz de materialidade que orienta os temas prioritários na gestão de sustentabilidade da Companhia, revisada a cada dois anos. Em 2024, foi concluída a revisão da matriz de materialidade para o ciclo 2024–2026, composta por oito temas materiais (organizados por ordem alfabética):

1. Atração, Retenção e Desenvolvimento de Pessoas
2. Crescimento Sustentável
3. Diversidade, Inclusão e Combate à Discriminação
4. Gestão de Impactos Ambientais e Mudanças Climáticas
5. Governança Ética e Responsável
6. Saúde e Bem-estar das Pessoas
7. Segurança da Informação, Proteção e Privacidade de Dados
8. Transformação e Inovação em Modelo de Negócio

Neste ciclo, a TOTVS adotou pela primeira vez a metodologia de dupla materialidade, que proporciona uma visão ampla e integrada dos riscos e

oportunidades que impactam tanto os aspectos financeiros quanto não financeiros da organização. Tivemos um aumento significativo na quantidade de stakeholders engajados nesse processo, somando cerca de 56% a mais de participantes que no ciclo anterior.

O Relato Integrado também apresenta os indicadores-chave de desempenho relacionados a cada tema material. As descrições completas dos temas e seus respectivos indicadores podem ser consultadas no Anexo I do documento, disponível no site de Relações com Investidores.

f. Se o relatório ou documento leva em conta os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio da Companhia

Adotamos como referência os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, reconhecendo sua importância global, porém priorizando os desafios e oportunidades específicos do nosso negócio e setor.

g. Se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

A Companhia não adota recomendações relacionadas a questões climáticas emanadas pela TCFD, divulgamos nosso impacto ambiental através de nosso Inventário de Gases de Efeito Estufa e do Relato Integrado (ambos disponíveis em <https://ri.totvs.com/esg/relatorios-anuais/relatorio-de-sustentabilidade/>) e de forma mais detalhada através do reporte do CDP (Carbon Disclosure Project).

h. Se o emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

A Companhia divulga ao mercado desde 2022 seu Inventário de Gases de Efeito Estufa, elaborado com base nos conceitos, princípios e diretrizes da metodologia The Greenhouse Gas Protocol – A Corporate Accounting and Reporting Standard (GHG Protocol), conforme estabelecido pelo Programa Brasileiro GHG Protocol (PBGHGP). O documento contempla as emissões diretas e indiretas relacionadas

aos escopos 1, 2 e 3 e está disponível no site de Relações com Investidores(<https://ri.totvs.com/esg/relatorios-anuais/relatorio-de-sustentabilidade/>), as informações relacionadas às emissões também são descritas no Relato Integrado. Além disso, o Inventário de GEE serve como base para o reporte do Carbon Disclosure Project (CDP).

i. Explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso:

(i) A não divulgação de informações ASG

Não aplicável. Conforme informado no item 1.9.a deste Formulário de Referência, a Companhia divulga informações ASG.

(ii) A não adoção de matriz de materialidade

Não aplicável. Conforme informado no item 1.9.e deste Formulário de Referência, a Companhia adota uma matriz de materialidade com temas materiais específicos.

(iii) A não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG

Não aplicável. Conforme informado no item 1.9.e deste Formulário de Referência, a Companhia adota indicadores-chave de desempenho.

(iv) a não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas

Não aplicável. Conforme informado no item 1.9.c deste Formulário de Referência, o Relato Integrado da Companhia é auditado e revisado por empresa especializada independente.

(v) A não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas

Estamos começando a introduzir as recomendações da TCFD como forma de preparo para as primeiras publicações do CBPS 02 (IFRS S2) de Divulgações Relacionadas ao Clima, onde é orientada a implementação das recomendações do Relatório da TCFD.

Além disso, divulgamos nosso impacto ambiental através de nosso Inventário de Gases de Efeito Estufa, em nosso Relato Integrado e de forma mais detalhada através do reporte do no CDP (Carbon Disclosure Project). Desde 2022, o Inventário de Gases de Efeito Estufa, é elaborado com base nos conceitos, princípios e

diretrizes da metodologia The Greenhouse Gas Protocol – A Corporate Accounting and Reporting Standard (GHG Protocol), conforme estabelecido pelo Programa Brasileiro GHG Protocol (PBGHGP). O documento contempla as emissões diretas e indiretas relacionadas aos escopos 1, 2 e 3 e está disponível no site de Relações com Investidores (<https://ri.totvs.com/esg/relatorios-anuais/relatorio-de-sustentabilidade/>).

(vi) A não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa

Não aplicável. Conforme informado no item 1.9.h deste Formulário de Referência, a Companhia realiza anualmente, desde 2022, a divulgação de seu Inventário de Emissão de Gases de Efeito Estufa para as suas operações, disponível no site de Relações com Investidores: <https://ri.totvs.com/esg/relatorios-anuais/relatorio-de-sustentabilidade/>.

a. Interesse público que justificou sua criação

Não se aplica, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

b. Atuação do emissor em atendimento às políticas públicas, incluindo metas de universalização

Não se aplica, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

c. Processo de formação de preços e regras aplicáveis à fixação de tarifas

Não se aplica, pois a Companhia não é uma sociedade de economia mista.

Em 12 de abril de 2022, a Companhia divulgou a criação, junto ao Itaú Unibanco S.A., de uma Joint Venture, denominada TOTVS TECHFIN ("JV"), cujo objetivo é operar uma plataforma digital de serviços financeiros para pequenas e médias empresas, através de uma gama completa de serviços financeiros. A Joint Venture recebeu a aprovação definitiva pelo CADE em 01 de novembro de 2022 e, em 22 de junho de 2023, o Banco Central do Brasil (BACEN) emitiu ofício aprovando a alteração do controle societário da Supplier Sociedade de Crédito Direto S.A., como consequência do ingresso do Itaú Unibanco S.A (Autorização BACEN). Por fim, no dia 31 de julho de 2023 após o cumprimento de todas as condições precedentes aplicáveis, ocorreu o fechamento da Operação.

Em 01 de fevereiro de 2024, a Companhia comunicou que sua subsidiária SOLUÇÕES EM SOFTWARE E SERVIÇOS TTS LTDA. concluiu a aquisição da totalidade do capital social da franquia IP SÃO PAULO SISTEMAS DE GESTÃO EMPRESARIAL LTDA., no montante total de R\$137,6 milhões. Para mais informações, acesse o Comunicado ao Mercado disponível na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/comunicacao-com-o-mercado/comunicados-ao-mercado/>).

Na mesma data, a Companhia comunicou que sua controlada, Dimensa S.A., celebrou, Contrato de Compra e Venda de Quotas e outras Avenças para aquisição da totalidade do capital social da Quiver Desenvolvimento e Tecnologia Ltda. pelo montante de R\$115 milhões. Para mais informações, acesse o Comunicado ao Mercado disponível na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/comunicacao-com-o-mercado/comunicados-ao-mercado/>).

Em 28 de março de 2024, a Companhia comunicou que sua subsidiária SOLUÇÕES EM SOFTWARE E SERVIÇOS TTS LTDA, concluiu, após terem sido atendidas todas as condições precedentes aplicáveis, incluindo, sem limitação: (i) a aprovação pelo CADE; e (ii) a reorganização societária das sociedades adquiridas, a aquisição da totalidade do capital social da AHGORA HCM S.A. e WEBTRAINING LTDA, pelo montante total de R\$380 milhões. Para mais informações, acesse o Comunicado ao Mercado disponível na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/comunicacao-com-o-mercado/comunicados-ao-mercado/>).

Em 07 de maio de 2025, a Companhia comunicou que sua subsidiária TOTVS LARGE ENTERPRISE TECNOLOGIA S.A. exerceu a opção de compra das ações remanescentes da RD GESTÃO E SISTEMAS S.A. correspondentes a 337.981 ações ordinárias e sem valor nominal, de emissão da RD Station, pelo montante aproximado de R\$259 milhões, calculada nos termos previstos no acordo de acionistas firmado entre as partes em 31 de maio de 2021 e pago em moeda corrente nacional. Com o exercício da Opção de Compra, a RD Station passa a ser integralmente detida pela TOTVS Large. Para mais informações, acesse o Comunicado ao Mercado disponível na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/comunicacao-com-o-mercado/comunicados-ao-mercado/>).

Em 06 de novembro de 2024, a Companhia comunicou que sua subsidiária, TOTVS TECNOLOGIA EM SOFTWARE DE GESTÃO LTDA., celebrou o Contrato de Compra e Venda de Ações e Outras Avenças, para a aquisição da totalidade do capital social da VAREJONLINE TECNOLOGIA E INFORMÁTICA S.A. pelo montante de R\$49 milhões. Em continuidade, em 30 de dezembro de 2024, a Companhia comunicou que a sua subsidiária, TOTVS TECNOLOGIA EM SOFTWARE DE GESTÃO LTDA., concluiu a aquisição da totalidade do capital social

da VAREJONLINE TECNOLOGIA E INFORMÁTICA S.A. pelo montante total de R\$49 milhões. Para mais informações, acesse o Comunicado ao Mercado disponível na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/comunicacao-com-o-mercado/comunicados-ao-mercado/>).

Não há acordos de acionistas da Companhia que estejam arquivados em sua sede.

Não há alterações significativas na condução dos negócios da Companhia.

Não há contratos relevantes celebrados pela Companhia e/ou suas controladas não diretamente relacionados com suas atividades operacionais.

Em complemento às informações divulgadas nessa seção 1, cumpre notar que a Companhia está sempre atenta a oportunidades de crescimento, seja ele orgânico, por meio de aquisição ou por parcerias estratégicas de negócios, dentro de seus segmentos de atuação no curso regular de seus negócios e está continuamente analisando potenciais operações ou parcerias de negócios que agreguem valor aos seus acionistas.

Ainda, em complemento ao item 1.9:

Outras iniciativas

Investimento Social Privado: Instituto da Oportunidade Social ("IOS")

Fundado em 1998 como iniciativa de funcionários da então Microsiga, hoje TOTVS, o Instituto da Oportunidade Social (IOS) nasceu com o propósito de proporcionar acesso à tecnologia para jovens em vulnerabilidade social e pessoas com deficiência por meio de programas de formação profissional tendo como principal foco empregar os jovens qualificados em posições de entrada nas empresas.

O IOS é uma organização sem fins lucrativos que oferece formação profissional gratuita em administração e tecnologia da informação, com extensão em Educação Digital, Cidadania, Sustentabilidade, Matemática, Comunicação e Expressão, Habilidades Socioemocionais, além de acompanhamento com equipe multidisciplinar (psicólogos, assistentes sociais e psicopedagogos). O público-alvo do Instituto é composto por jovens em vulnerabilidade social de 15 a 29 anos e Pessoas com Deficiência a partir dos 16 anos.

Ao longo de 2024, completando 26 anos de existência, o IOS esteve presente nos estados de Minas Gerais, Pernambuco, Rio Grande do Sul e São Paulo, onde fica a sede do Instituto. Neste período, passaram pelo Instituto mais de 47 mil alunos. Anualmente, mais de 2 mil jovens são formados e, em média, mais de mil e duzentos empregados, por empresas parceiras de diversos segmentos e pela Companhia, gerando um forte impacto social.

No último ano, o IOS formou 1800 alunas e alunos, e apoiou a empregabilidade de 1.407 jovens formados a conseguirem um emprego formal, através de esforços do Instituto junto às empresas parceiras, o que inclui a TOTVS. De acordo com estudos feitos pelo Instituto, em 2024 houve um aumento médio de 59% na renda das famílias quando um aluno formado começa a trabalhar, percentual que reflete um protagonismo do jovem cada vez maior em sua família, bem como reforça o impacto social gerado pelo Instituto.

Das pessoas formadas no IOS, 95% foram estudantes da rede pública de ensino, 53% mulheres, 56% negros e 4% de pessoas com deficiência, ampliando a inclusão social para populações minorizadas.

Neste mesmo ano, por meio do apoio da Companhia e de 811 colaboradores, foi realizada em julho/2024 uma nova edição da campanha “Gente que Acredita” (antiga TOTVERS que Fazem), que promoveu a doação de R\$ 57.440,00 pelos TOTVERS, somado ao valor de R\$ 300.000,00 doados pela Companhia.

A Companhia centraliza seu investimento social estratégico no IOS e hoje é a principal mantenedora do Instituto, que conta também com o apoio de outras empresas parceiras. O IOS dispõe de toda a estrutura e suporte para preparar os alunos e encaminhá-los para o mercado de trabalho, além de apoiar no cumprimento da Lei da Aprendizagem e da Lei de Cotas para Pessoas com Deficiência, desenvolvendo os talentos do presente na economia do futuro.

O Instituto da Oportunidade Social é auditado anualmente pela KPMG, reporta anualmente utilizando-se do padrão GRI (Global Reporting Institute), e, como a TOTVS, também é signatária da Rede Brasil do Pacto Global da ONU. O IOS possui reconhecimento internacional no ranking da TheDotGood como uma das 200 melhores organizações sociais do mundo, a 12ª do Brasil, e já recebeu o Selo de Diversidade e Direitos Humanos, da Prefeitura de São Paulo.

Mais informações do IOS estão disponíveis no site do Instituto: <https://ios.org.br/>

Diversidade e Inclusão

Entendemos nosso papel como uma grande empresa de tecnologia e estamos comprometidos com o desenvolvimento de uma agenda diversa e inclusiva, que reflete o propósito e a visão do Grupo TOTVS sobre a forma como seus negócios podem influenciar e impactar positivamente a sociedade, enquanto empregadora e agente social.

Acreditamos no poder transformador da tecnologia, na sua capacidade de contribuir para a construção de um ecossistema cada vez mais diverso, inclusivo, respeitoso e acolhedor.

A atuação em diversidade no Grupo TOTVS é suportada por uma política, comissão e área de Diversidade e Inclusão, que atua em conjunto com Grupos de Afinidade, Código de Ética e Conduta e políticas organizacionais que prezam pela

transparência, ética e integridade nas relações estabelecidas entre o Grupo TOTVS e seus públicos.

No Grupo TOTVS acreditamos que todas as pessoas são iguais na sua essência e, as diferenças culturais, biológicas, sociais, econômicas, dentre outras, fazem de cada indivíduo um ser único, que contribui e enriquece as relações, trocas e construções no ambiente corporativo e na sociedade. A partir desta crença, fomentamos os seguintes princípios norteadores:

- Cultura Inclusiva
- Liderança inclusiva
- Linguagem e comunicação inclusiva
- Promoção de processos inclusivos e intencionais
- Acessibilidade
- Representatividade
- Linguagem clara e sem barreiras

Nossos avanços são focados no letramento de todas as pessoas da TOTVS com a disponibilização do treinamento obrigatório de Diversidade e Inclusão e contamos com 87% de pessoas concluintes no primeiro mês. Além do Treinamento Obrigatório, contamos com a Política de Diversidade e Inclusão, Comissão de Diversidade e Inclusão (agenda estratégica com a alta liderança), os Grupos de Afinidade (espaço para acolhimento e construção de ações coletivas), o Código de Ética e Conduta e as demais políticas organizacionais para sustentar o Programa de D&I. O conteúdo do Treinamento aborda os seguintes tópicos:

- Introdução ao tema de D&I
- Vieses inconsciente
- Impacto da falta de representatividade nas empresas
- Gênero
- LBGTQIAP+
- Pessoas com deficiência
- Raça e Etnia
- Religião
- Interseccionalidade dos marcadores sociais
- Tendências de mercado

- Diversidade como pauta estratégica de negócios
- Como criar e implantar uma cultura de diversidade

Também fortalecemos nossos grupos de afinidade com a promoção de encontros e eventos para a conexão das pessoas participantes e construções conjuntas.

Para que as novas pessoas da TOTVS já entrem alinhadas com o programa, na integração é apresentado o posicionamento da empresa e o programa de diversidade e inclusão. Esse momento é bem importante para ensinar conceitos básicos de D&I para o pessoal que está entrando.

O Programa de Diversidade e Inclusão tem como objetivo valorizar gente boa que é boa gente e garantir que o nosso ambiente de trabalho seja livre de discriminação e preconceito, em que cada pessoa possa ser quem realmente é.

O programa possui 5 frentes voltadas para públicos minorizados: mulheres - #ELASNATOTVS, pessoas com deficiência - #INCLUSÃONATOTVS, étnico-racial - #PERTENCIMENTONATOTVS, LGBTQIAP+ - #CORESNATOTVS e Pessoas 50+ - #MATURIDADENATOTVS.

Em 2024 lançamos em conjunto com os grupos de afinidade, 4 guias de letramento denominados Guia Antimachista, Guia Antirracista, Guia Antilgbtfóbico e Guia Anticapacitista. Esses materiais são parte do nosso compromisso em letrar e educar todas as pessoas na TOTVS sobre o tema.

Sustentabilidade na TOTVS: tecnologia e governança para um crescimento responsável

A TOTVS tem evoluído continuamente sua estratégia de sustentabilidade, ampliando o olhar para os desafios e as oportunidades que o cenário atual apresenta. Mais do que integrar boas práticas ao nosso negócio, queremos que todo o nosso ecossistema seja sustentável – fortalecendo empresas, impulsionando a inovação e promovendo eficiência em toda a cadeia.

Acreditamos que a sustentabilidade está diretamente ligada à longevidade e à resiliência dos negócios. Por isso, buscamos antecipar tendências e responder proativamente às mudanças que impactam a economia e a sociedade. Nosso foco está na análise aprofundada de riscos e oportunidades, e na criação de soluções inovadoras que tornem empresas mais eficientes e competitivas, ao mesmo tempo em que contribuem para um desenvolvimento sustentável.

Como uma empresa brasileira de tecnologia, vemos um enorme potencial para que o Brasil se torne referência em inovação sustentável. O país tem a capacidade de liderar o desenvolvimento de soluções que equilibrem crescimento econômico, inclusão e mitigação de impacto ambiental. A TOTVS quer ser parte ativa dessa

transformação, ajudando empresas de todos os setores a digitalizar seus processos, otimizar recursos e reduzir impactos ambientais por meio da tecnologia.

Para garantir que a sustentabilidade continue sendo um direcionador estratégico, contamos com uma governança robusta. Nossa atuação é sustentada por estruturas sólidas, incluindo as diretrizes do **Comitê de Estratégia (CE)**, a liderança do **Comitê de Governança e Indicação (CGI)** e o engajamento do **Conselho de Administração (CA)**. Esses pilares garantem que a sustentabilidade seja tratada de forma transversal, conectada à estratégia de negócios e à geração de valor para nossos *stakeholders*.

Seguimos investindo para que nossos clientes sejam mais eficientes e preparados para os desafios do futuro. Sustentabilidade não é apenas um diferencial competitivo, é um elemento central na nossa estratégia, garantindo a perenidade do negócio e a geração contínua de valor para toda a sociedade.

Compromissos Públicos

Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU)

A Companhia aderiu em 2014 à Rede Brasil do Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU), que é uma iniciativa planejada para empresas comprometidas em alinhar suas operações e estratégias com os dez princípios, universalmente aceitos, nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. É a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo, com mais de 21 mil participantes, entre empresas e organizações, com abrangência e engajamento em 162 países.

Em 2024, a TOTVS se tornou signatária do Movimento Educa2030, do Pacto Global da ONU, reforçando o nosso real compromisso com a educação. Essa iniciativa tem como objetivo engajar as empresas a se comprometerem com metas ambiciosas em prol do aumento da escolaridade da população, a inclusão produtiva de jovens e o aumento de mulheres em carreiras STEM. A TOTVS também assinou em 2014 os WEP's que são os princípios de empoderamento feminino da ONU.

A Companhia participa de Grupos de trabalho do Pacto Global da ONU, incluindo afirmação dos dez Princípios universais, derivados da Declaração Universal de Direitos Humanos, da Declaração da Organização Internacional do Trabalho sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho, da Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento e da Convenção das Nações Unidas Contra a Corrupção.

Pacto Empresarial pela integridade e Contra a Corrupção

A Companhia também aderiu no mesmo ano ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção do Instituto Ethos, que tem a missão de mobilizar, sensibilizar e ajudar as empresas a gerir seus negócios de forma sustentável e socialmente responsável. Este pacto apresenta um conjunto de diretrizes e procedimentos que obedecem às políticas adotadas em relação a sistemas de integridade e combate à corrupção. Como parte desse compromisso, a Companhia participa do Grupo de Trabalho de Integridade do Instituto Ethos, que promove debates e troca de experiências quanto à implementação de políticas e ações de integridade e combate à corrupção. Como parte desse compromisso, a Companhia participa do Grupo de Trabalho de Integridade do Instituto Ethos, que promove debates e troca de experiências quanto à implementação de políticas e ações de integridade e combate à corrupção.

Parcerias e Engajamento com o Ecossistema e Entidades do Setor

Semana da Integridade: com o objetivo de contribuir para o fomento da cultura de integridade na Companhia, em 2024 foi realizada a 5ª Semana da Integridade da TOTVS, com o mote “O papel do compliance e da ética em um mundo contemporâneo”, com a realização de palestras de temas como: “Ética e suas tensões no mundo contemporâneo” e “Prevenção aos diferentes tipos de assédio”, além de um jogo online sobre o Código de Ética e Conduta. Contou um público total de 1705 colaboradores.

AGENDA INSTITUCIONAL

A TOTVS atua institucionalmente no seu ecossistema por meio de agendas prioritárias. O propósito desse engajamento é garantir que a TOTVS tenha voz no processo de construção de políticas públicas.

Entre as principais iniciativas de 2024, destacamos:

AGENDA INSTITUCIONAL

- **Conselho de Desenvolvimento Econômico Sustentável e Social (CDESS):** em 2024 demos continuidade na participação do CDESS, representada por Laércio Cosentino na coordenação da Comissão de Tecnologia, Inovação e Transformação Digital. Esta é uma das Comissões mais engajadas e com entrega concreta para o desenvolvimento do país com destaque na participação das Plenárias do CDESS. Avançamos nesta agenda em 2024 com a instituição do Comitê Interministerial para a Transformação Digital, que tem a finalidade de assessorar o Presidente da República na elaboração e implementação de políticas públicas de transformação digital. A iniciativa compõe o Plano Brasil Digital 2030+, um Plano de país, que nasceu na Brasscom e foi levado, defendido pelo Presidente do Conselho da TOTVS, Laércio Cosentino, na Comissão de

Tecnologia, Inovação e Transformação do Conselhão (CDESS). Essa conquista trará ganhos para a sociedade e para o setor produtivo, para que, por meio de tecnologia prioritárias, haja a promoção de capacitação profissional, potencialize a pesquisa e inovação, contínua melhoria do ambiente de negócios do Brasil, que sejam reduzidas as desigualdades e que haja crescimento sustentável do PIB.

- **Trilha de Educação Cidadã:** Somos uma empresa que tem inovação no DNA e por isso nos chama a atenção o quanto o tema 'educação cidadã' ainda é uma inovação no ambiente corporativo. Dialogar e promover essa temática fomenta a participação consciente e responsável das pessoas na sociedade, construindo soluções e oportunidades que possibilitem o bem-estar da população, por meio de uma cultura humanizada. Para fortalecer uma atividade política com maior participação da sociedade civil, a TOTVS disponibilizou, por meio de sua Universidade Corporativa, uma trilha completa de conteúdos que exercitam mais de 22 conceitos do nosso viver em sociedade. Esse projeto fez a TOTVS ser a vencedora da 7ª edição do Prêmio Marco Maciel, na categoria "RIG em organização privada ou mista". Promovida pela Associação Brasileira de Relações Institucionais e Governamentais (ABRIG), a premiação tem como intuito reconhecer e divulgar as melhores práticas realizadas por organizações e instituições, por meio de seus profissionais de RIG (Relações Institucionais Governamentais), que atuam guiados por ética, transparência, diálogo e responsabilidade social.
- **Prêmio TOTVS BRASIL QUE FAZ | Categoria Inovação - Lei do Bem:** A Lei do Bem é uma importante política pública de fomento à pesquisa e inovação em nosso país e mais da metade das empresas que a utilizam são clientes TOTVS. Em 2024, mais uma vez inovamos e criamos a primeira premiação dos projetos mais inovadores dos nossos clientes que utilizaram esse mecanismo de fomento.

AGENDA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

- **Conferência ANPEI:** Patrocinamos a Conferência ANPEI de Inovação, que destaca-se como o principal encontro voltado para a Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação no Brasil. A TOTVS participou do painel sobre Inteligência Artificial que teve como discussão central "5 coisas que você precisa saber sobre IA hoje", conversa conduzida por um de nossos principais Executivos.
- **Lei do Bem:** enxergamos a Lei do Bem como importante instrumento de incentivo à inovação do país e permanecemos nos engajamos em diversos fóruns de debate sobre o tema.
- **Regulamentação de Inteligência Artificial:** a regulamentação da inteligência artificial no Brasil é um tema de alto impacto e prioritário para a TOTVS, os desdobramentos dessa regulamentação impacta no processo de desenvolvimento de tecnologias e governança tanto em soluções internas como para o atendimento

aos clientes da Companhia. A TOTVS tem atuado ativamente nas Brasscom, ABES e MBC - Movimento Brasil Competitivo, durante o debate da proposta de regulamentação debatida no Senado Federal. Além disso, a TOTVS atua com liderança defendendo posicionamento de forma individual com stakeholders selecionados. Essa atuação terá continuidade no ano de 2025 durante as novas etapas de debate na Câmara de Deputados e o eventual retorno ao Senado Federal.

AGENDA DE ASSUNTOS TRIBUTÁRIOS

- **Reforma Tributária:** A segunda fase da Reforma Tributária foi debatida no Congresso e a TOTVS atuou com as associações Brasscom, ABES e MBC para entender o texto e apresentar propostas de melhorias e aperfeiçoamento. Alguns dos pleitos foram parcialmente acolhidos e incorporados à Lei.
- **Reoneração da Folha:** O ano foi iniciado com uma Medida Provisória que extinguiu a Desoneração da Folha, mas a TOTVS trabalhou com a Brasscom para fomentar a manutenção do benefício junto aos parlamentares. Terminamos 2024 com aprovação da matéria, postergando o início da reoneração somente para 2025 e de forma progressiva até 2027.

AGENDA DE PRIVACIDADE

- **Proteção de dados:** nos engajamos por meio de associações setoriais do processo de fiscalização e implementação da LGPD e da Inteligência Artificial feito por consultas públicas e tomadas de subsídios abertas pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD). O setor tem sempre a colaboração com o Poder Público para o aprimoramento da legislação brasileira como um propósito.

2.1. Condições financeiras/patrimoniais gerais

Os diretores da Companhia apresentam, neste item 2.1, informações que visam permitir aos investidores e ao mercado em geral, uma análise da situação da Companhia pela perspectiva da Administração. Abaixo discorrem, dentre outros aspectos, sobre fatos, compromissos ou eventos importantes que impactam ou poderiam impactar as condições financeiras e patrimoniais da Companhia. As análises foram constituídas com base nas demonstrações financeiras da Companhia, que são de responsabilidade da Administração da Companhia e estão sendo apresentadas exclusivamente com o objetivo de fornecer, por meio de uma única demonstração financeira, informações relativas à totalidade das atividades da Companhia, independentemente da disposição de sua estrutura societária.

a. Condições financeiras e patrimoniais gerais

A seguir, apresentamos as informações sobre a nossa estrutura financeira e patrimonial nas datas abaixo indicadas:

(em milhares de Reais)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Patrimônio Líquido	4.987.121	5.012.671
Ativo circulante	2.763.558	3.906.298
Dívida Líquida (Caixa Líquido) ⁽¹⁾	(265.942)	(986.372)

⁽¹⁾ A Dívida Líquida (Caixa Líquido) corresponde ao somatório dos saldos de empréstimos (exceto arrendamentos), debêntures, obrigações por aquisição de investimentos, circulante e não circulante, deduzido dos saldos de caixa e equivalentes de caixa e garantias de investimentos. A Dívida Líquida (Caixa Líquido) não é uma medida de desempenho financeiro reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards* - “IFRS”), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (“IASB”), e não possui significado padrão. Outras companhias podem calcular a sua Dívida Líquida (Caixa Líquido) de forma distinta, não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações.

Em 2024, a Companhia encerrou o ano em uma posição de Caixa Líquido, tendo como principais destaques a geração de caixa operacional, que foi parcialmente compensada pelo programa de recompra de ações e obrigações por aquisição de investimentos ao longo do ano.

b. Estrutura de capital

A Companhia financia suas operações por meio de capital próprio e de recursos de terceiros. A Companhia emite exclusivamente ações ordinárias, não havendo, portanto, ações resgatáveis.

Apresentamos, no decorrer do exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, uma estrutura de capital equilibrada entre capital próprio e de terceiros, e condizente com as nossas atividades, na visão da Administração, na proporção apresentada na tabela a seguir:

(em milhares de Reais, exceto %)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Passivo Circulante e não Circulante (capital de terceiros)	3.544.600	3.816.189
Patrimônio Líquido (capital próprio)	4.987.121	5.012.671
Capital de Terceiros ⁽¹⁾	41,55%	43,22%
Capital Próprio ⁽²⁾	58,45%	56,78%

⁽¹⁾ O capital de terceiros corresponde à soma do passivo circulante e não circulante dividido pelo total do passivo e patrimônio líquido.

⁽²⁾ Capital próprio refere-se ao Patrimônio Líquido da Companhia.

c. Capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos

Em 31 de dezembro de 2024, a dívida bruta da Companhia era de R\$1.879.039, dos quais R\$178.504, ou 9,5%, estão no passivo circulante e R\$1.700.535 ou 90,5% no passivo não circulante.

A Companhia e suas controladas têm apresentado plena capacidade de pagamento dos compromissos financeiros assumidos, uma vez que suas operações são geradoras de caixa e os financiamentos concedidos a clientes são essencialmente de curto prazo.

A maior parte dos exigíveis e dos recebíveis é decorrente da venda e prestação de serviços de software, que são prestados nos países onde são comercializados.

A Companhia e suas controladas mantêm um perfil conservador de investimento financeiro e atualmente não possui operações em mercados de risco e/ou derivativos.

A tabela abaixo demonstra os principais indicadores financeiros relacionados à nossa capacidade de pagamento:

(em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Dívida Bruta ⁽¹⁾	1.879.039	2.272.724
Dívida Líquida (Caixa Líquido) ⁽²⁾	(265.942)	(986.372)
Índice de Endividamento ⁽³⁾	0,2	0,3
Índice de liquidez corrente ⁽⁴⁾	2,4	2,9
Índice de liquidez geral ⁽⁵⁾	1,0	1,2

⁽¹⁾ A Dívida Bruta corresponde ao somatório dos saldos de empréstimos (exceto arrendamentos), debêntures e obrigações por aquisição de investimentos. A dívida bruta não é uma medida de desempenho financeiro reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards* - "IFRS"), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB"), e não possui significado padrão. Outras companhias podem calcular a sua dívida bruta de forma distinta, não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações.

⁽²⁾ A Dívida Líquida (Caixa Líquido) corresponde à Dívida Bruta deduzida dos saldos de Caixa e Equivalentes de Caixa e aplicações financeiras, garantias de investimentos, circulante e não circulante. A Dívida Líquida (Caixa Líquido) não é uma medida de desempenho financeiro reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards* - "IFRS"), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB"), e não possui significado padrão. Outras companhias podem calcular este indicador de forma distinta, não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações.

⁽³⁾ O índice de endividamento corresponde ao quociente da divisão da Dívida Bruta ao fim do exercício pelo Ativo Total.

⁽⁴⁾ O índice de liquidez corrente corresponde ao quociente da divisão do ativo circulante pelo passivo circulante.

⁽⁵⁾ O índice de liquidez geral corresponde ao quociente da divisão: (i) do resultado da soma do ativo circulante e do ativo não circulante (exceto investimento, imobilizado e intangível); pelo (ii) resultado da soma do passivo circulante e do passivo não circulante.

Em 2024, a Companhia realizou sua 5ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, no montante de R\$1.500.000 (um bilhão e quinhentos milhões de reais), com o objetivo de otimizar o custo financeiro e alongar o perfil de seu endividamento bruto, mantendo sua posição sólida de caixa, tendo em vista que os recursos líquidos obtidos com esta emissão foram integralmente utilizados para o resgate

antecipado da totalidade das debêntures simples, não conversíveis em ações, da 4ª (quarta) emissão da Companhia. Em 31 de dezembro de 2024, o índice de endividamento foi de 0,2, o índice de liquidez corrente foi de 2,4 e o índice de liquidez geral foi de 1,0, demonstrando a capacidade da Companhia e de suas controladas de cumprirem com seus compromissos de curto e de longo prazos.

d. Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não-circulantes utilizadas

O capital de giro e os investimentos em ativos não circulantes foram financiados predominantemente por recursos próprios advindos da geração operacional de caixa.

e. Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não-circulantes que pretendem utilizar para cobertura de deficiências de liquidez

A Diretoria entende que, em 31 de dezembro de 2024, a Companhia e suas controladas não possuem deficiências de liquidez. Caso exista a necessidade de buscar fontes de financiamento para capital de giro ou ativos não circulantes, a Companhia poderá: (i) buscar linhas de empréstimos e financiamentos com bancos privados; e/ou (ii) emitir títulos de dívida, como por exemplo debêntures.

Vale ressaltar também que, apesar de a Diretoria entender que a Companhia e suas controladas não possuem deficiências de liquidez, entende que possuem linhas pré-aprovadas com bancos privados que podem ser acessadas no curtíssimo prazo.

Por fim, em 19 de fevereiro de 2025, a agência de classificação de risco Fitch Ratings elevou o Rating Nacional de Longo Prazo da TOTVS, bem como de sua 5ª (quinta) emissão de debêntures, de 'AA+(bra)' para 'AAA(bra)', indicando risco de crédito mínimo.

f. Níveis de endividamento e as características de tais dívidas, descrevendo ainda:

(i) contratos de empréstimos e financiamentos relevantes

Os empréstimos tomados pela Companhia, bem como o saldo de cada um ao final de cada período, estão demonstrados na tabela a seguir:

(em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)	Encargos financeiros	Em 31 de dezembro de	
		2024	2023
Arrendamentos	10,09% a.a. e 13,59% a.a	126.418	165.281
Contas garantidas e outras (i)	-	-	32.083
Empréstimos e arrendamentos		126.418	197.364
Passivo Circulante		58.133	90.701
Passivo Não Circulante		68.285	106.663

(i) Cédula de empréstimo para financiamento com fornecedores, no montante de R\$32.083 em 31 de dezembro de 2023.

(em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)				Em 31 de dezembro de	
Emissão	Debêntures	Encargos Financeiros Anuais	Preço unitário em Reais	2024	2023
[5ª] Emissão de debêntures - Série única	1.500.000	100% do CDI + Spread 0,95% a.a.	1	1.535.131	-
[4ª] Emissão de debêntures - Série única	1.500.000	100% do CDI + Spread 1,35% a.a.	1	-	1.546.703
Debêntures				1.535.131	1.546.703
Passivo circulante				62.845	55.208
Passivo não circulante				1.472.286	1.491.495

Os montantes de empréstimos, arrendamentos e debêntures registrados no passivo não circulante ao final de cada período apresentam o seguinte cronograma de vencimentos:

(Em milhares de Reais)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
2025	-	55.003
2026	46.069	787.050
2027	11.317	755.699
2028	364.001	406
2029	372.778	-
2030	374.137	-
2031	372.269	-
Empréstimos, arrendamentos e debêntures (Passivo não circulante)	1.540.571	1.598.158

Arrendamentos: a Companhia e suas controladas possuem diversos contratos de arrendamento financeiro com prazo contratado entre 3 e 9 anos referentes a equipamentos eletrônicos, alugueis e instalações de suas unidades.

Debêntures: no dia 19 de julho de 2024, a Companhia aprovou a 5ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em série única, para distribuição pública, destinada exclusivamente a investidores profissionais, no montante total de R\$1.500.000 (um bilhão e quinhentos mil reais), sendo o valor nominal unitário de R\$1.000 (mil reais). Sobre o valor nominal unitário ou saldo do valor nominal unitário, conforme o caso, incidirão juros remuneratórios correspondentes a 100,00% da variação acumulada das taxas médias diárias dos DI (Depósitos Interfinanceiros de um dia) “over extra-grupo”, acrescida de *spread* equivalente a 0,95% ao ano, base 252 dias úteis. As debêntures terão vencimento final em 19 de julho de 2031.

(ii) Outras relações de longo prazo com instituições financeiras

A Companhia e suas controladas não mantêm outras relações relevantes de longo prazo com instituições financeiras, além daquelas descritas no item 2.f.i.

(iii) Grau de subordinação entre as dívidas

As dívidas da Companhia e de suas controladas são quirografárias, portanto, não há grau de subordinação entre elas.

(iv) Eventuais restrições impostas ao emissor, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições

Debêntures: as debêntures possuem cláusulas de vencimento antecipado (“*covenants*”) normalmente aplicáveis a esses tipos de operações relacionadas ao atendimento de índices econômico-financeiros. O índice financeiro aplicado a esta escritura decorre do coeficiente da divisão da Dívida Líquida/Caixa Líquido (com base nos critérios acordados com o agente fiduciário) pelo EBITDA Ajustado, que deverá ser igual ou inferior a 4 vezes. Este indicador não considera para a dívida e EBITDA, os efeitos decorrentes do IFRS 16, bem como não estão sendo considerados os passivos, EBITDA e disponibilidades da TOTVS Techfin S.A. e suas subsidiárias.

INDICADOR DE ALAVANCAGEM	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
(+) Dívida Bruta Consolidado	1.879.039	2.272.724
(+/-) Caixa e equivalentes de caixa	(1.942.162)	(3.129.162)
(=) Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(63.123)	(856.438)
EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	1.274.611	1.076.234
<i>Dívida Líquida (Caixa Líquido) / EBITDA</i>	-0,05	-0,80

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia se encontrava adimplente com todos os *covenants* estipulados em seus referidos contratos de debêntures.

g. Limites dos financiamentos contratados e percentuais já utilizados

Na data de apresentação deste item, não existiam linhas de financiamento contratadas e não utilizadas.

h. Alterações significativas em itens das demonstrações de resultado e fluxo de caixa

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO CONSOLIDADO

COMPARAÇÃO ENTRE OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2024 E 2023

(em milhares de Reais)	Em 31 de dezembro de		Análise vertical		Análise Horizontal
	2024	2023	2024	2023	24 vs. 23
Receita Líquida	5.224.007	4.440.443	100,0%	100,0%	17,6%
Custo de software	(1.594.149)	(1.304.449)	-30,5%	-29,4%	22,2%
Lucro bruto	3.629.858	3.135.994	69,5%	70,6%	15,7%
Receitas (despesas) operacionais					
Pesquisa e desenvolvimento	(945.253)	(844.764)	-18,1%	-19,0%	11,9%
Despesas comerciais e marketing	(1.135.920)	(989.089)	-21,7%	-22,3%	14,8%
Provisão para perda esperada	(59.356)	(36.394)	-1,1%	-0,8%	63,1%
Despesas gerais e administrativas	(593.409)	(502.234)	-11,4%	-11,3%	18,2%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(17.080)	(66.013)	-0,3%	-1,5%	-74,1%
Lucro operacional antes dos efeitos financeiros e equivalência patrimonial	878.840	697.500	16,8%	15,7%	26,0%
Resultado financeiro					
Receitas financeiras	278.306	355.764	5,3%	8,0%	-21,8%
Despesas financeiras	(327.632)	(373.173)	-6,3%	-8,4%	-12,2%
Resultado da equivalência patrimonial	(1.571)	3.195	0,0%	0,1%	-149,2%
Lucro antes da tributação	827.943	683.286	15,8%	15,4%	21,2%
Imposto de renda e contribuição social	(91.415)	(146.620)	-1,7%	-3,3%	-37,7%
Lucro (prejuízo) líquido da operação continuada	736.528	536.666	14,1%	12,1%	37,2%
Lucro (prejuízo) da unidade de negócio Techfin	(1.085)	227.769	-	-	-
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	735.443	764.435	14,1%	17,2%	-3,8%
Lucro atribuído aos sócios da empresa controladora	717.513	734.820	13,7%	16,5%	-2,4%
Lucro atribuído aos sócios não controladores	17.930	29.615	0,3%	0,7%	-39,5%

Receita Líquida

A Receita Líquida consolidada de 2024 cresceu 17,6%, quando comparada ao ano anterior. Essa aceleração resultou na superação da marca de R\$5.000.000 no ano, impulsionada principalmente pelo crescimento de 20,9% ano contra ano das Receitas Recorrentes das unidades de negócio Gestão e RD Station, que, juntas, representam 88,8% da Receita Líquida, um crescimento de 240 pontos base contra o ano de 2023.

Outro destaque de 2024 é o resultado da Receita Recorrente Anualizada (ARR), que encerrou 2024 em R\$5.538.274, com uma Adição Total consolidada de R\$849.571. Este resultado é fruto do foco da Companhia em Receitas Recorrentes, que traz resiliência e previsibilidade, e estabelece a base para a Receita Recorrente do ano de 2025.

Lucro Bruto

Os custos de software fecharam 2024 com um crescimento de 22,2% comparados ao ano anterior, resultando em uma margem bruta de 69,5% ou 110 pontos base menor que em 2023, refletindo o foco da Companhia em Receitas Recorrentes e redução do TCO (*Total Cost of Ownership*) como forma de aumentar a sua competitividade.

É importante explicar que, há muitos anos, a TOTVS foca na geração de Receitas Recorrentes, que são as mais rentáveis e perenes, bem como na redução de TCO (*Total Cost of Ownership*), que torna as soluções mais acessíveis. Esse movimento impacta a Margem Bruta devido à redução da relevância da Receita de Licenças, que são mais rentáveis no curto prazo e à redução da margem bruta da Receita de Serviços Não Recorrentes (normalmente associados aos projetos de implantação e customização em novas vendas). Da mesma forma, as aquisições realizadas ao longo de 2023 e de 2024 normalmente trazem empresas com Margem Bruta inferior, o que também pressiona o desempenho nessa métrica no curto prazo. Por outro lado, esses movimentos ajudam a sustentar o crescimento da receita e, à medida em que essas operações começam a ser integradas, eleva-se a Margem EBITDA.

Despesas

- **Pesquisa e Desenvolvimento** - em 2024, as despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) representaram 18,1% da Receita Líquida, frente a 19% de 2023. Essa diluição, principalmente na unidade de negócio de Gestão, é consequência do modelo de negócio mais recorrente que tem permitido ganhos de escala sem comprometer a continuidade dos investimentos necessários para a manutenção da estabilidade, profundidade e amplitude funcional das soluções, bem como para a inovações no portfólio de soluções.
- **Despesas Comerciais e de Marketing** - na comparação anual, as Despesas Comerciais e de Marketing apresentaram aumento de 14,8% em relação a 2023, representando 21,7% sobre a Receita Líquida em 2024, frente a 22,3% de 2023. Esta redução na representatividade da Receita Líquida é ainda mais relevante considerando a realização de uma grande campanha publicitária TOTVS, focada em construção de marca, além da realização do Universo TOTVS numa área 50% maior do que a utilizada em 2023, ou seja, o ganho de eficiência do time comercial permitiu aumentar os investimentos em Propaganda e Marketing e Eventos com incremento na margem no total das Despesas Comerciais e de Marketing. Adicionalmente, a realização do RD Summit em 2024 foi novamente um sucesso, atraindo, em média, 21 mil participantes diários ao longo dos três dias de evento (crescimento de 10% em relação a 2023) e com custo total líquido de aproximadamente R\$14 milhões, similar ao de 2023. Este resultado é reflexo do crescimento na venda de ingressos e das

cotas de patrocínio, o que reforça a capacidade de engajamento e relevância do RD Summit para o ecossistema, sendo considerado como o maior evento de marketing digital do Brasil.

- **Despesas Gerais e Administrativas e Provisão para Contingências** - a representatividade desse grupo de despesa em 2024 foi de 11,4% da Receita Líquida, em linha com 2023 que foi de 11,3%. Este ligeiro aumento está relacionado à estrutura das operações adquiridas no período, bem como à estrutura corporativa atual, que foi estabelecida ao longo do 2º semestre de 2023 e impactou integralmente o ano de 2024.
- **Outras Receitas (Despesas) Operacionais** - na comparação ano contra ano, o resultado líquido negativo da rubrica Outras Receitas (Despesas) operacionais apresentou uma redução de 74,1% em relação a 2023. Esta linha é impactada principalmente pelo complemento de obrigação por aquisição de investimentos em decorrência do processo anual de revisão e da atualização dos montantes de *earn-out* das transações de M&A. Em 2023, houve um complemento de R\$57.445, enquanto que 2024 foi impactado pela reversão de R\$22.647, que foi compensada com a provisão para *impairment* de R\$30.619 .
- **Resultado Financeiro** - a redução de R\$31.917 do Resultado Financeiro em 2024 é resultado da diminuição da Receita Financeiro como consequência da redução da posição de Caixa, decorrente das amortizações das Debêntures e dos *earn-outs* de aquisições realizadas em períodos anteriores, além da execução do programa de recompra de ações e do pagamento das aquisições recentemente realizadas.
- **Resultado da equivalência patrimonial** - representa equivalência patrimonial na proporção de 50% do resultado da TOTVS Techfin, *Joint Venture (JV)* com Itaú Unibanco S.A. focada em serviços financeiros via integração com os softwares de gestão.
- **Imposto de Renda e Contribuição Social** - no acumulado de 2024, a redução de 37,7% em relação a 2023 reflete a constituição de IR Diferido ativo da controlada RD Station no valor de R\$90.908, que reuniu neste exercício os elementos suficientes para o registro de tais créditos tributários. Excluindo este efeito, a taxa efetiva ficaria em 22% em 2024, patamar similar ao apresentado em 2023.

Lucro (prejuízo) líquido da operação continuada:

O Lucro líquido da operação continuada relativo a 2024 totalizou R\$736.528, um aumento de 37,2% em relação a 2023. Em linhas gerais, o aumento do Lucro líquido da operação continuada é consequência do aumento da receita recorrente e disciplina na gestão de custos e despesas ao longo do ano.

Lucro (prejuízo) da Unidade de negócio Techfin:

Esta rubrica corresponde aos resultados da unidade negócios Techfin anteriores ao fechamento da *Joint Venture* com o Itaú Unibanco S.A. em 31 de julho de 2023, quando a TOTVS e o Itaú passaram a deter,

cada um, 50% de participação no capital social da TOTVS Techfin S.A. e seus resultados estão representados na linha de Resultados de Equivalência Patrimonial.

DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA

COMPARAÇÃO ENTRE OS FLUXOS DE CAIXA DOS EXERCÍCIOS SOCIAIS ENCERRADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2024 E DE 2023:

(em milhares de Reais)	Em 31 de dezembro de		Análise Horizontal
	2024	2023	24 v. 23
Caixa bruto gerado nas atividades operacionais	1.448.739	1.366.639	6,0%
Juros pagos	(177.930)	(224.921)	-20,9%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(156.198)	(189.611)	-17,6%
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	1.114.611	952.107	17,1%
Pagamento pela aquisição de ativo imobilizado e intangível, líquidos das vendas de ativos	(230.712)	(273.692)	-15,7%
Obrigações com investimentos, líquido de caixa e de recebimento por venda	(1.055.306)	(132.309)	697,6%
Fundo CVC	(47.025)	(24.836)	100,0%
Mútuo com franquias	(589)	13.150	-104,5%
Caixa proveniente (utilizado na) da Unidade de Negócio Techfin	-	405.223	-100,0%
Demais atividades de investimentos	-	9.073	-100,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.333.632)	(3.391)	39228,6%
Empréstimos, debêntures e arrendamento mercantil	(131.259)	(37.928)	246,1%
Aumento de capital, líquido e investimento de não controladores	-	4.164	-100,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(265.352)	(412.163)	-35,6%
Ações em tesouraria, líquidas e crédito com empresas ligadas	(571.368)	(109.392)	100,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(967.979)	(555.319)	74,3%
(Redução) Aumento de caixa e equivalentes de caixa	(1.187.000)	393.397	-401,7%

O aumento de 17,1% no Caixa líquido gerado nas atividades operacionais do exercício de 2024 em relação a 2023 está principalmente relacionado ao aumento no Lucro líquido da operação continuada.

O significativo aumento do caixa aplicado nas atividades de investimento está principalmente relacionado aos pagamentos de obrigações por aquisição de investimentos oriundo dos M&As como Tallos, RD Station, Gesplan e Supplier, além das aquisições das empresas Quiver, TOTVS IP, Ahgora e VarejOnline.

O aumento de 74,3% no caixa aplicado nas atividades de financiamento se deu principalmente pelo maior volume de recompra de ações em 2024.

2.2. Os diretores devem comentar:

a. Resultados das operações do emissor, em especial:

(i) Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

Os critérios de reconhecimento de receita de software não sofreram alterações significativas que pudessem comprometer a sua comparabilidade no ano de 2024.

As receitas são reconhecidas quando existe um contrato com o cliente, as obrigações de desempenho são identificadas, o preço da transação é mensurável e alocado de forma confiável e quando o controle dos bens ou serviços é transferido para o cliente. As receitas são apresentadas líquidas de impostos, devoluções, abatimentos, descontos e custos com parceiros quando aplicável. A Companhia e suas controladas separam as receitas em receitas recorrentes e receitas não recorrentes da seguinte forma:

A receita de software recorrente compreende: (i) assinatura de software, na qual os clientes têm acesso ao software em vários dispositivos simultaneamente em sua versão mais recente; (ii) manutenção, incluindo suporte técnico e evolução tecnológica; e (iii) serviços, incluindo computação em nuvem e atendimento ao cliente. A receita de software recorrente é reconhecida no resultado mensalmente ao longo do tempo, à medida que os serviços são prestados, a partir da data em que os serviços e software são disponibilizados ao cliente e todos os demais critérios de reconhecimento de receita são atendidos. A Companhia e suas controladas ativam os gastos de remuneração variável dos vendedores para obtenção de contratos pagos na venda de subscrição de software e amortizam este custo com base no tempo médio de permanência dos clientes.

A receita de software não recorrente compreende: (i) taxas de licenciamento, que transferem ao cliente o direito de uso do software por tempo indeterminado; e (ii) serviços de implementação e customização de softwares, serviços de consultoria e treinamento. A **taxa de licenciamento** é reconhecida em determinado momento, quando todos os riscos e benefícios inerentes à licença são transferidos ao comprador mediante a disponibilização do software e o valor pode ser mensurado de forma confiável, bem como é provável que os benefícios econômicos serão gerados em favor da Companhia e suas controladas. As **receitas de serviços de implementação e customização** representam obrigação de desempenho distinta dos outros serviços e são faturadas separadamente e reconhecidas ao longo do tempo, à medida em que os custos são incorridos em relação ao total de custos esperados, realizados conforme cronograma de execução e quando há expectativa válida de recebimento do cliente. Receitas faturadas que não atingem os critérios de reconhecimento, não compõem os saldos das respectivas contas de receita e contas a receber. As receitas de serviços de consultoria e treinamento são reconhecidas no momento em que os serviços são prestados.

(ii) Fatores que afetaram materialmente os resultados operacionais

Os principais fatores que impactaram os resultados operacionais da Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 foram:

1) Dinâmica de Inflação na unidade de negócio Gestão: os reajustes de receita recorrentes de Gestão possuem uma dinâmica diferente dos reajustes de salários (dissídio e/ou acordo coletivo), devido aos formatos, aniversários e, principalmente, aos índices terem comportamentos divergentes em alguns momentos. Desta forma, o descasamento do IGP-M e IPCA pode contribuir como um "*tailwind*", impactando positivamente o ganho de rentabilidade, quando o IGP-M está acima do IPCA, ou impactando negativamente como um "*headwind*", prejudicando a rentabilidade, quando as curvas se invertem. Ao longo de 2023 e a primeira metade de 2024 a economia brasileira apresentou uma dinâmica de IGP-M com índices abaixo do IPCA o que gerou um impacto negativo estimado de 60 pontos base na Margem EBITDA de 2024 desta unidade de negócio.

2) Foco em receitas recorrentes e redução do TCO: a Companhia possui maior foco na geração de Receitas Recorrentes, que são as mais rentáveis e perenes, bem como na redução de TCO (*Total Cost of Ownership*), que torna as soluções mais acessíveis. Esse movimento impactou a rentabilidade de 2024 devido à redução da relevância da Receita de Licenças, que são mais rentáveis no curto prazo e à redução da margem bruta da Receita de Serviços Não Recorrentes (normalmente associados aos projetos de implantação e customização em novas vendas).

3) Ganho de escala na unidade de negócio RD Station: a contínua expansão da receita dessa unidade de negócios associada ao andamento do processo de integração das empresas adquiridas mais recentes fizeram a Margem EBITDA Ajustada da BU RD Station crescer 590 pontos base sobre 2023 e atingir aproximadamente 10% em 2024.

4) IR Diferido da RD: após incorporação da subsidiária Tallos e atualização do estudo de recuperabilidade dos tributos diferidos ao longo dos próximos anos da RD Station, a Companhia registrou o saldo de imposto de renda e contribuição social diferidos sobre o prejuízo fiscal acumulado, base negativa de contribuição social e diferenças temporárias.

b. Variações relevantes das receitas atribuíveis a introdução de novos produtos e serviços, alterações de volume e modificações de preços, taxas de câmbio e inflação

Em consonância com a estratégia da Companhia, as Unidades de Negócios RD Station e Techfin são novos negócios e motores de crescimento, além claro do modelo SaaS (*Software as a Service*) na Unidade de Negócio de Gestão e consumo de nuvem que seguem com sólida demanda, com destaque especial para as soluções T-Cloud (incluindo *PaaS - Plataforma as a Service*).

O ano de 2024 foi marcado por avanços no volume de vendas, principalmente com a crescente demanda e consumo de nuvem, resultando em um avanço de 31% da receita de Cloud em 2024 comparada a 2023. Em relação aos índices inflacionários no componente do preço, o ano começou com o IGP-M acumulado de 12 meses rodando abaixo de zero e foi recomposto ao longo do segundo semestre, impactando positivamente os contratos com aniversário de reajuste deste período.

Na RD Station, o crescimento e grandes ganhos de margem demonstram a potência dessa unidade de negócio, que se tornou multi-produto, multi-canal, multi-interlocutor, multi-cliente, dentre outras propriedades. Em Techfin, entramos na inflexão ascendente da curva J que mencionamos na criação da *joint venture* com o Itaú, acelerando para criar o primeiro *ERP Banking* do Brasil.

A Companhia possui subsidiárias na Argentina, país com economia hiperinflacionária e conforme IAS 29/CPC 42, os ativos e passivos não monetários, os itens do patrimônio líquido e a demonstração do resultado das controladas na Argentina, cuja moeda funcional é o Peso Argentino, estão sendo corrigidos pela alteração no poder geral de compras da moeda corrente, aplicando o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) do mercado local.

Para fins de conversão de moeda estrangeira para economia não hiperinflacionária como o Real, os montantes comparativos são apresentados como montantes do ano corrente nas demonstrações financeiras do ano anterior. Os impactos de hiperinflação resultantes das alterações no poder de compra geral a partir de 1º de janeiro de 2024 e de 2023 foram reportados na demonstração de resultados em uma conta específica para ajuste de hiperinflação, no resultado financeiro. O efeito resultou em um prejuízo líquido no exercício findo em 31 de dezembro de 2024 de R\$8.717 (sendo que, para fins de comparação, o prejuízo líquido em 31 de dezembro de 2023 foi de R\$11.437).

c. Impactos relevantes da inflação, da variação de preços dos principais insumos e produtos, do câmbio e da taxa de juros no resultado operacional e no resultado financeiro do emissor

No Brasil, o Produto Interno Bruto (PIB) apresentou um crescimento estimado acima de 3% em 2024, impulsionado pela indústria e pela recuperação no setor de serviços. A inflação, medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), encerrou o ano em 5,08%, acima do intervalo da meta, refletindo pressões de preços em itens como alimentos e energia, agravadas por fatores climáticos que prejudicaram

parte das colheitas. Em resposta, o Comitê de Política Monetária (Copom) elevou a taxa Selic para 12,25% ao ano, buscando controlar a inflação e ancorar as expectativas de mercado.

No setor externo, o déficit em transações correntes ampliou-se para 2,55% do PIB, contra 1,32% do PIB no ano de 2023.

No mercado de câmbio, o real enfrentou volatilidade ao longo do ano, influenciado principalmente pelo cenário externo, política monetária restritiva nos Estados Unidos e por incertezas fiscais domésticas. O dólar oscilou entre R\$4,80 e R\$5,30 ao longo de 2024, refletindo as decisões do FED e as expectativas sobre o crescimento global, enquanto o Banco Central manteve intervenções pontuais para conter movimentos bruscos na taxa cambial.

Já no resultado financeiro, as debêntures emitidas em 2024 são atreladas à variação do CDI. No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, os juros incorridos relacionados à debêntures representaram 63% da despesa financeira.

A dívida da Companhia está exposta aos seguintes indicadores em cada período abaixo:

Operação	Risco	Indicadores
Debêntures	CDI	100% do CDI + Spread 0,95% a.a.

A Companhia e suas controladas têm políticas de investimentos financeiros que determinam que os investimentos se concentrem em valores mobiliários de baixo risco e aplicações em instituições financeiras de primeira linha e são substancialmente remuneradas com base em percentuais da variação do CDI. A receita financeira dessas aplicações, que estão atreladas à taxa de juros, representou no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 representou 90,9% da receita financeira da Companhia.

Adicionalmente, as receitas de algumas controladas que atuam internacionalmente estão expostas ao risco cambial decorrente de exposições de algumas moedas como Dólar Americano (USD), Peso Argentino (ARS), Peso Mexicano (MXN), Peso Chileno (CLP) e Peso Colombiano (COP). A Companhia e suas controladas atuam para que sua exposição líquida seja mantida em nível aceitável de acordo com as políticas e limites definidos pela Administração. Em 31 de dezembro de 2024, as receitas das controladas do mercado internacional representaram 2,5% (2,9% em 31 de dezembro de 2023) da receita consolidada da Companhia.

a. Mudanças nas práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos sobre as informações previstas nos campos 2.1 e 2.2

Não houveram mudanças de práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos.

b. Opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

Os auditores independentes emitiram relatório do auditor sem opiniões modificativas ou ênfases nas demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2024.

a. Introdução ou alienação de segmento operacional

Não houve introdução ou alienação de segmento operacional para o ano de 2024.

Com o objetivo de contribuir com o atingimento dos objetivos estratégicos, a Companhia avalia constantemente oportunidades de investimento e desinvestimento. As principais operações realizadas pela Companhia podem ser identificadas no item (b) desta seção.

b. Constituição, aquisição ou alienação de participação societária

Aquisição da Franquia Interior Paulista (IP)

Em 30 de outubro de 2023, a subsidiária da Companhia, TTS, celebrou o Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% do capital social da franquia IP São Paulo Sistemas de Gestão Empresarial Ltda.. A transação foi concluída em 31 de janeiro de 2024, após aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), bem como da verificação de outras condições usuais para este tipo de operação. O valor pago à vista, incluindo o ajuste de preço foi no montante de R\$139.613, incluindo o valor retido de R\$7.000 para eventuais indenizações.

Em 1º de julho de 2024, a IP foi incorporada pela TTS, pelo acervo líquido de R\$13.604, o qual foi avaliado por peritos que emitiram o laudo de avaliação contábil do patrimônio líquido na data base de 31 de maio de 2024. As variações patrimoniais ocorridas após a data base até a data da efetiva incorporação foram absorvidas pela TTS.

Aquisição da Quiver

Em 1º de fevereiro de 2024, a controlada Dimensa celebrou o Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% do capital social da Quiver Desenvolvimento e Tecnologia Ltda. O valor pago à vista foi no montante de R\$113.083, que inclui o valor retido de R\$15.000 para eventuais indenizações. Adicionalmente, o Contrato prevê o pagamento de preço de compra complementar sujeito ao cumprimento de determinadas condições.

No mercado desde 1992, a Quiver atende seguradoras, corretoras e bancos para vendas e gestão de apólices. Seu portfólio é dividido em software para corretoras de seguros e de benefícios, soluções de cálculos e de vendas de dados.

Aquisição da Ahgora

Em 30 de novembro de 2023, a subsidiária TTS celebrou o Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% das ações da Ahgora HCM S.A. (“HCM”) e das quotas da Webtraining Ltda. (“Webtraining” e, em conjunto com a HCM, “Ahgora”). O fechamento desta transação dependia da aprovação das autoridades concorrenciais, da conclusão da reorganização societária e da verificação de outras condições usuais para esse tipo de transação, as quais foram concluídas no dia 28 de março de 2024. O valor pago à vista foi no montante de R\$372.000, que inclui o valor retido de R\$10.000 para eventuais indenizações.

Com a operação de software da Ahgora, a TOTVS reforçou sua posição como plataforma para RH na unidade de negócio Gestão.

Em 31 de outubro de 2024, a HCM e sua subsidiária Webtraining foram incorporadas pela TTS, pelo acervo líquido de R\$19.117 e R\$3.516, respectivamente. Estas empresas foram avaliadas por peritos que emitiram os laudos de avaliação contábil do patrimônio líquido na data base de 30 de setembro de 2024. As variações patrimoniais ocorridas após a data base até a data da efetiva incorporação foram absorvidas pela TTS.

Aquisição da VarejOnline

Em 6 de novembro de 2024, a subsidiária da Companhia, TOTVS Gestão, celebrou o Contrato de Compra e Venda de Ações para aquisição de 100% do capital social da VarejOnline Tecnologia e Informática S.A. (“VarejOnline”)

A transação foi concluída no dia 30 de dezembro de 2024, após aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e da verificação de outras condições precedentes. O valor pago à vista foi de R\$47.000, incluindo o valor retido de R\$7.000 para eventuais indenizações. Adicionalmente, o contrato prevê o pagamento de preço de compra complementar sujeito ao cumprimento de determinadas condições.

Com a VarejOnline, a TOTVS deu mais um passo na construção de uma “Suíte Varejo” completa, com foco em transformar a gestão de varejistas através da integração de tecnologias de ponta.

Alienação das subsidiárias IPSP Sorocaba e Neopenso, oriundas da aquisição da Franquia Interior Paulista (IP)

Em 1º de julho de 2024, a IPSP Sorocaba e a Neopenso, subsidiárias integrais da Franquia Interior Paulista (IP), foram alienadas, cujo ganho líquido da operação registrada em outras receitas operacionais foi no montante de R\$24.943.

c. Eventos ou operações não usuais

Não houve eventos ou operações não usuais para o ano de 2024.

a. Informar o valor das medições não contábeis

EBITDA (*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*), sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de renda da pessoa jurídica, contribuição social sobre o lucro líquido, Depreciação e Amortização) é uma medição não contábil calculada pela Companhia.

O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, em consonância com a Resolução da CVM nº 156, de 24 de junho de 2022 (“Resolução CVM 156/22”), conciliada com suas demonstrações financeiras, sendo que o EBITDA consiste no lucro líquido (ou prejuízo) do exercício, ajustado pelas receitas e despesas financeiras, pelo imposto de renda e contribuição social e pelas despesas de depreciação e amortização.

A **Margem EBITDA** é calculada pelo EBITDA dividido pela receita líquida do período.

O **EBITDA Ajustado** é uma medida não contábil elaborada pela Companhia e corresponde ao EBITDA adicionado pelo EBITDA da Unidade de negócio Techfin, Ajuste de Reestruturação Operacional, Ajustes de M&A ao Valor Justo, Perda (Ganho) na Baixa de Ativos, Gastos com Transações de Aquisições (M&A), Créditos Tributários e ajuste de Reoneração da Folha de Pagamento que, na opinião da Administração, não fazem parte das operações normais do negócio e/ou distorcem a análise do desempenho da Companhia, entre outras receitas e despesas não recorrentes e que não são parte das operações da Companhia. Os ajustes às operações da Companhia estão descritos abaixo:

(i) **EBITDA da Unidade de negócio Techfin:** representa 50% do EBITDA da Unidade de negócio Techfin oriunda da *Joint Venture* formada com o Itaú. Essa operação possui controle compartilhado, e portanto, não está consolidado do resultado da Companhia;

(ii) **Ajuste de reestruturação operacional:** despesas extraordinárias referente à reestruturação de algumas operações da Unidade de Negócio de Gestão;

(iii) **Ajuste de M&A ao valor justo:** refere-se à atualização a valor justo dos pagamentos/recebimentos contingentes relacionados a transações de M&A;

(iv) **Perda (ganho) na baixa de ativos:** ganho ou perda gerado pela baixa de ativos imobilizados e intangíveis;

(v) **Gastos com transações com M&A:** honorários e demais custos decorrentes de processo de aquisição de empresas (M&A);

(vi) **Crédito tributário:** refere-se à constituição de crédito tributário extemporâneo de PIS e COFINS pela exclusão do ICMS da base de apuração, apresentados líquidos do custo com honorários advocatícios para obtenção do parecer legal sobre o tema.

(vii) **Ajuste de reoneração da Folha de Pagamento:** refere à provisão para contribuição

previdenciária pela reoneração da folha de pagamento decorrente do fim do programa Brasil Maior. A reoneração da folha de pagamento reintroduz o pagamento da contribuição previdenciária por parte das empresas de 17 setores que, a partir de janeiro de 2025, passam a pagar 5% sobre a folha de pagamento, passando para 10% a partir em janeiro de 2026, 15% a partir de janeiro de 2027 e chegando a 20% em janeiro de 2028. Em contrapartida, a Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB), que no nosso setor era de 4,5% até dezembro de 2024, passa para 3,6% a partir de 2026, decrescendo no início dos próximos 3 anos até atingir 0% em janeiro de 2028.

A **Margem EBITDA Ajustada** corresponde ao EBITDA Ajustado dividido pela Receita Líquida Total.

O **EBITDA ajustado Gestão + RD Station** e a **Margem EBITDA ajustada Gestão + RD Station** é uma medida não contábil elaborada pela Companhia e corresponde ao EBITDA ajustado e a Margem EBITDA ajustada desconsiderando o EBITDA e a Margem EBITDA da Unidade de negócio Techfin.

O EBITDA e a Margem EBITDA, EBITDA Ajustado, Margem EBITDA Ajustada, EBITDA Ajustado Gestão + RD Station e a Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station não são medidas reconhecidas pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil (BR GAAP) nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro – *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”), emitidas pelo *International Accounting Standard Board* (“IASB”), tampouco representam o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não devem ser considerados como substitutos para o lucro (prejuízo) líquido do exercício, como indicadores do desempenho operacional, como indicadores de liquidez, tampouco como base para distribuição de dividendos ou outras medições de desempenho operacional ou liquidez determinadas de acordo com o BR-GAAP ou o IFRS. A Companhia utiliza o EBITDA, a margem EBITDA, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada como medidas de desempenho para efeito gerencial e para comparação com empresas similares. Embora o EBITDA possua um significado padrão, nos termos do artigo 3º, inciso I, da Resolução CVM 156/22, a Companhia não pode garantir que outras sociedades, inclusive companhias fechadas, adotem esse significado padrão. Nesse sentido, caso o significado padrão instituído pela Resolução CVM 156/22 não seja adotado por outras sociedades, o EBITDA divulgado pela Companhia pode não ser comparável ao EBITDA divulgado por outras sociedades. Além disso, divulgações feitas anteriormente à entrada em vigor da Resolução CVM 156/22 por empresas que não foram obrigadas a retificá-las podem não adotar o significado padronizado instituído pela referida normativa.

Seguem abaixo os valores de EBITDA, Margem EBITDA %, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada %, do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e de 2023:

	Em 31 de dezembro de	
Em milhares de Reais	2024	2023
EBITDA	1.203.538	983.495
<i>Margem EBITDA%</i>	23,0%	22,1%
EBITDA Ajustado	1.290.941	1.089.913
<i>Margem EBITDA Ajustada%</i>	24,0%	23,8%
EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	1.274.611	1.076.234
<i>Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station %</i>	24,9%	24,2%

Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido)

A **Dívida Bruta** corresponde ao somatório dos saldos de empréstimos (exceto arrendamento), debêntures, obrigações por aquisição de investimentos, circulante e não circulante.

A **Dívida Líquida (Caixa Líquido)** é calculada pela Dívida Bruta deduzida dos saldos de caixa e equivalentes de caixa e garantias de investimentos.

A Companhia utiliza a Dívida Líquida (Caixa Líquido) e Dívida Bruta na avaliação do grau de endividamento em relação à sua posição de caixa.

A Dívida Bruta e a Dívida Líquida (Caixa Líquido) não são medidas de desempenho financeiro, liquidez ou endividamento reconhecidas pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro - *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, emitidas pelo *International Accounting Standard Board (IASB)*, de modo que não possuem significados padrões e não são comparáveis às definições de Dívida Bruta, Dívida Líquida (Caixa Líquido) ou medidas de título similar usadas por outras empresas.

Seguem abaixo os valores da Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido) em 31 de dezembro de 2024:

	Em 31 de dezembro de	
Em milhares de Reais	2024	2023
Dívida Bruta	1.879.039	2.272.724
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(265.942)	(986.372)

Receita Líquida Techfin (Non-GAAP)

A receita líquida Techfin (Non-GAAP) é composta pela Receita de Techfin, deduzida do Custo de captação, que é formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC, além do custo de eventuais linhas bancárias.

(Em milhares de reais)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Receita líquida de <i>funding</i> Techfin (50%)	153.753	136.427

A Companhia utiliza a receita líquida Techfin (Non-GAAP) para avaliar a margem da operação a partir da receita líquida do custo de captação.

A receita líquida Techfin (Non-GAAP) não é medida reconhecida de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil ou *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, emitidas pelo *International Accounting Standard Board (IASB)*, não possui um significado padrão e pode não ser comparável à Receita Líquida elaborada por outras empresas. A receita líquida Techfin (Non-GAAP) apresenta limitações que podem prejudicar a sua utilização como medida de desempenho.

b. Fazer as conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações financeiras auditadas

A conciliação entre essas medições não contábeis e as demonstrações financeiras está demonstrada a seguir:

EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA Ajustado, Margem EBITDA Ajustada, EBITDA Ajustado Gestão + RD Station e Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station

	Em 31 de dezembro de	
(Em milhares de reais)	2024	2023
Receita Líquida Total	5.224.007	4.440.443
Lucro (Prejuízo) Líquido	735.443	764.435
(+/-) Receitas e Despesas financeiras	49.326	17.409
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social (corrente e diferido)	91.415	146.620
(+) Depreciação e Amortização	326.269	282.800
(+/-) Lucro/ Prejuízo líquido da operação descontinuada	1.085	(227.769)
EBITDA	1.203.538	983.495
Margem EBITDA%	23,0%	22,1%
(-) Resultado da equivalência patrimonial	1.571	(3.195)
(-/+) Ajuste de M&A a Valor Justo	40.077	72.928
(-/+) Ajuste Extraord. Reestruturação Op.	8.342	12.539
(-/+) Perda (Ganho) na baixa de ativos	(7.158)	-
(+) Gastos com transações de M&A	12.762	9.837
(-) Crédito tributário	-	630
(-) Ajuste Reoneração da folha de pagamento	15.479	-
EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	1.274.611	1.076.234
Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station%	24,4%	24,2%
EBITDA Unidade de Negócio Techfin	16.330	13.679
EBITDA Ajustado	1.290.941	1.089.913
Margem EBITDA Ajustada %	24,0%	23,8%

Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido)

	Em 31 de dezembro de	
Em milhares de Reais	2024	2023
Empréstimos e arrendamentos (circulante e não circulante)	-	32.083
Debêntures (circulante e não circulante)	1.535.131	1.546.703
Obrigação por aquisição de investimentos	343.908	693.938
Dívida Bruta	1.879.039	2.272.724
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(1.942.162)	(3.129.162)
(-) Garantias de investimentos	(202.819)	(129.934)
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(265.942)	(986.372)

Índice de Endividamento sobre Ativo Total

	Em 31 de dezembro de	
(Em milhares de reais)	2024	2023
Dívida bruta	1.879.039	2.272.724
Ativo Total	8.531.721	8.828.860
Índice de Endividamento	0,2	0,3

Receita Líquida Techfin (Non-GAAP)

	Em 31 de dezembro de	
(Em milhares de reais)	2024	2023
Receita líquida Techfin	225.717	221.773
Custo de funding	(71.964)	(85.346)
Receita de Techfin Líquida de Funding (50%)	153.753	136.427

c. Explicar o motivo pelo qual entende que tal medição é mais apropriada para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA Ajustado, Margem EBITDA Ajustada, EBITDA Ajustado Gestão + RD Station e Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station

A Companhia entende que o EBITDA e a Margem EBITDA são medidas que melhor refletem a geração de caixa advinda dos resultados operacionais da Companhia. Dessa forma, contribuem para a comparabilidade da Companhia com outras empresas do mesmo setor de atuação no Brasil e no exterior, uma vez que as empresas do setor podem apresentar diferentes estruturas de capital e diferentes patamares de despesas com amortização, especialmente de intangíveis oriundos de aquisições.

A Companhia entende que o EBITDA Ajustado, a Margem EBITDA Ajustada, EBITDA Ajustado Gestão + RD Station e Margem EBITDA Ajustada Gestão + RD Station são medidas de desempenho mais apropriadas para a correta compreensão de sua condição financeira e do resultado de suas operações, além de permitir uma comparação com outras Companhias do mesmo segmento, ainda que outras empresas possam calculá-lo de maneira distinta.

A Companhia acredita que o EBITDA Ajustado retrata seu desempenho sem a influência de fatores ligados a: (i) EBITDA da Unidade de negócio Techfin; (ii) ajuste de reestruturação operacional; (iii) ajuste de M&A ao valor justo; (iv) perda (ganho) na baixa de ativos; (v) gastos com transações de aquisições (M&A); (vi) crédito tributário; (vii) ajuste de reoneração da Folha de Pagamento. Essas características, no entendimento da Companhia, tornam o EBITDA Ajustado uma medida mais prática e mais apropriada do seu real desempenho.

Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido)

A Companhia entende que as medições da Dívida Líquida (Caixa Líquido) e Dívida Bruta são úteis na avaliação do grau de endividamento em relação à sua posição de caixa.

Índice de Endividamento sobre Ativo total

A Companhia entende que a medição do Índice de Endividamento sobre Ativo total é útil na avaliação de sua liquidez, ou seja, sua capacidade de pagamento dos passivos de curto e longo prazo, uma vez que demonstra a dívida da Companhia em múltiplos do Ativo total, e demonstra também a capacidade de pagamento das dívidas da Companhia. Este indicador é uma das referências para cumprimento das obrigações descritas nos *covenants* das debêntures emitidas em julho de 2024, no âmbito da 5ª emissão de debêntures da Companhia.

Receita Líquida do Custo de Funding (Non-GAAP)

A Companhia entende que a Receita de Techfin Líquida de Funding (Non-GAAP) é a métrica que melhor representa a Receita Líquida gerada na operação de crédito da Unidade de negócio Techfin, deduzindo os custos de captação gerados pela remuneração dos cotistas seniores e mezanino do FIDC.

Não houve evento subsequente às demonstrações financeiras do exercício findo em 31 de dezembro de 2024 que as altere substancialmente.

Exercício social encerrado em 31/12/2024	
a. Regras sobre retenção de lucros	A Companhia não possui política estabelecendo regras de retenção adicionais àquelas previstas em lei. Conforme a Lei das S.A., a Companhia pode reter 5% (cinco por cento), no mínimo, para a reserva legal, até atingir 20% (vinte por cento) do capital social. No exercício em que o saldo da reserva legal acrescido dos montantes das reservas de capital exceder a 30% (trinta por cento) do capital social, a destinação de parte do lucro líquido do exercício para a reserva legal não será obrigatória. Ademais, ainda conforme a Lei das S.A., a Companhia poderá reter o montante relacionado ao orçamento de capital, submetido pelos órgãos da administração com a justificação da retenção de lucros, compreendendo as fontes de recursos e aplicações de capital, fixo ou circulante, e poderá ter a duração de até 5 (cinco) exercícios, salvo no caso de execução, por prazo maior, de projeto de investimento. O orçamento poderá ser aprovado pela Assembleia Geral Ordinária que deliberar sobre o balanço do exercício e revisado anualmente, quando tiver duração superior a um exercício social.
a.i. Valores das Retenções de Lucros	A Administração propõe a seguinte destinação do lucro líquido, que será deliberada na Assembleia Geral Ordinária da Companhia a ser realizada em 23 de abril de 2025: Reserva legal R\$35.876 e Reserva de Retenção de Lucros R\$415.930.
a.ii Percentuais em relação aos lucros totais declarados	R\$415.930 revertidos da conta de Reserva de Retenção de Lucros correspondem a 58% do lucro líquido declarado pela Companhia.
b. Regras sobre distribuição de dividendos	A parcela correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido anual ajustado, na forma prevista pelo artigo 202 da Lei das S.A. e no artigo 37 do Estatuto Social da Companhia, será destinada ao pagamento do dividendo mínimo obrigatório.
c. Periodicidade das distribuições de dividendos	Em regra, ao final de cada exercício social. Não obstante, o Estatuto Social da Companhia, em seu art. 39, contém previsão acerca da possibilidade de distribuição de dividendos em períodos inferiores.
d. Eventuais restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamentação especial aplicável ao emissor, assim como contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais	Não existe, atualmente, nenhuma restrição à distribuição de dividendos imposta por legislação ou regulamento especial aplicável à Companhia.

e. Se o emissor possui uma política de destinação de resultados formalmente aprovada, informando órgão responsável pela aprovação, data da aprovação e, caso o emissor divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

A Companhia não possui política específica formalmente aprovada que trate sobre destinação de resultados.

a. Os ativos e passivos detidos pelo emissor, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial (*off-balance sheet items*), tais como:

(i) Carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a entidade não tenha retido nem transferido substancialmente os riscos e benefícios da propriedade do ativo transferido, indicando respectivos passivos

Não aplicável, visto que não há ativos ou passivos detidos pela Companhia e suas controladas que não estejam evidenciados em suas demonstrações financeiras consolidadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(ii) Contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços

Não aplicável, visto que não há ativos ou passivos detidos pela Companhia e suas controladas que não estejam evidenciados em suas demonstrações financeiras consolidadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(iii) Contratos de construção não terminada

Não aplicável, visto que não há ativos ou passivos detidos pela Companhia e suas controladas que não estejam evidenciados em suas demonstrações financeiras consolidadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(iv) Contratos de recebimentos futuros de financiamentos

Não aplicável, visto que não há ativos ou passivos detidos pela Companhia e suas controladas que não estejam evidenciados em suas demonstrações financeiras consolidadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

b. Outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

Não aplicável, visto que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia.

a. Como tais itens alteram ou poderão vir a alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações financeiras do emissor

Não aplicável, tendo em vista que não existem itens relevantes desta natureza não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

b. Natureza e o propósito da operação

Não aplicável, tendo em vista que não existem itens relevantes desta natureza não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

c. Natureza e montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação

Não aplicável, tendo em vista que não existem itens relevantes desta natureza não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

a. Investimentos

(i) Descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento dos investimentos previstos

A Companhia continua com sua estratégia de buscar o crescimento inorgânico por meio de transações de fusão e aquisição de empresas, desenvolvedoras de software de gestão ou de empresas que possam ampliar as ofertas de serviços de valor agregado da Companhia, no mercado brasileiro e/ou internacional.

A Companhia faz investimentos em *Corporate Venture Capital as a Service* (“CVC”) por meio de um fundo de investimento de participações (“FIP”), um conceito novo que conta com um gestor externo e independente e que nos permitiu criar um mecanismo de investimento direcionado para startups com alto potencial de crescimento e inovação. Em 31 de dezembro de 2024, o valor investido totalizou R\$47.025.

Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) é outra linha relevante no plano de investimento, dada sua importância estratégica para o setor da economia no qual a Companhia está inserida. Tais investimentos permitem oferecer soluções cada vez mais aderentes às necessidades dos clientes e agregar inovações tecnológicas que propiciam maior produtividade dos usuários das soluções. Os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nas Demonstrações Financeiras no período findo em 31 de dezembro de 2024 totalizaram R\$1.007.951, sendo R\$945.253 impactou o resultado da Companhia na linha de despesas com Pesquisa e Desenvolvimento e R\$62.698 que foram capitalizados de acordo com os critérios contábeis para inovação.

As principais iniciativas na linha de investimento com Pesquisa e Desenvolvimento da Companhia no último ano foram voltadas a Inteligência Artificial (AI), de modo a consolidar e exponencializar produtos voltados para as Unidades de Negócios Gestão e RD Station, com a ampliação e modernização do portfólio de produtos, atendimento de novas regulamentações, além da continuidade em facilitar o acesso de nossos clientes a serviços financeiros de forma mais tecnológica, ágil e econômica (Unidade de Negócio Techfin):

- Projetos voltados a levar inovação ao mercado financeiro, gerando melhores resultados operacionais aos usuários das ferramentas de *financial services*.

- Investimentos em projeto para atender as necessidades dos mercados de manufatura, integrando as diversas soluções com agilidade e buscando sempre as melhores práticas da indústria 4.0.
- Projetos com foco na integração e produtividade da plataforma, tem por objetivo facilitar a administração e utilização da infraestrutura em nuvem.
- Pesquisa e desenvolvimento aplicado a promover ganho de eficiência e melhores práticas na gestão de transportadoras, operadores logísticos, portos, recintos alfandegados e comércio de material de construção.
- Projeto para aumento da escalabilidade da plataforma de inteligência artificial por meio de alterações na arquitetura de armazenamento da plataforma.
- Projetos de inovação voltados para a transformação digital do RH através de portfólio de soluções e ofertas que incorporam o inovador conceito “*HXM - Human Experience Management*”.
- Desenvolvimento de competências para capturar, armazenar, analisar e gerar *insights* de negócios a partir de grandes volumes de dados.
- Projetos voltados a uma melhor experiência dos clientes com o acesso a informações e com as soluções da companhia.
- Desenvolvimento de soluções de Marketing Digital, Vendas/Digital Commerce e soluções de CX - Customer Experience com foco no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes.
- Projeto de modernização das principais linhas de ERP da Companhia.

(ii) Fontes de financiamento dos investimentos

Os investimentos em P&D têm como fonte de financiamento os recursos gerados nas atividades operacionais da Companhia, emissões de ações e/ou Debêntures (vide item 2.1.(f)). Além dos recursos gerados nas atividades operacionais, as transações de fusão e aquisição de empresas podem também ser viabilizadas por meio de operações estruturadas que envolvam, tanto recursos próprios, quanto de terceiros de acordo com a magnitude da transação.

(iii) Desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimentos previstos

Não aplicável, tendo em vista que não existem itens relevantes de desinvestimento na data base de 31 de dezembro de 2024.

b. Desde que já divulgada, indicar a aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade produtiva da Companhia

Não aplicável.

c. Novos produtos e serviços, indicando:

(i) Descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

Não aplicável.

(ii) Montantes totais gastos pelo emissor em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Não aplicável.

(iii) Projetos em desenvolvimento já divulgados

Não aplicável.

(iv) Montantes totais gastos pelo emissor no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

O total de despesas com Pesquisa e Desenvolvimento foi de R\$945.253 e representou 18,1% da receita líquida da Companhia e suas controladas, para o exercício findo em 31 de dezembro de 2024. Adicionalmente, ao longo de 2024, a Companhia e suas controladas capitalizaram gastos com desenvolvimento de alguns projetos, com claras perspectivas de retorno no médio/longo prazo que totalizaram R\$62.698 que representam 1,2% da receita líquida total da Companhia.

d. Oportunidades inseridas no plano de negócios do emissor relacionadas a questões ASG

A TOTVS tem evoluído continuamente sua estratégia de sustentabilidade, ampliando o olhar para os desafios e oportunidades que o cenário atual apresenta. Por isso, nosso compromisso vai além da incorporação dos princípios ESG (Ambiental, Social e de Governança) às nossas operações. Buscamos garantir a longevidade e a resiliência do negócio, antecipando tendências e respondendo proativamente às mudanças que impactam a economia e a sociedade.

Nesse sentido, compreendemos que sustentabilidade significa eficiência, ética e inovação. Como consequência, estamos expandindo nossa análise de riscos e oportunidades para incluir os impactos já visíveis das mudanças climáticas e suas implicações para nossos clientes e para o mercado. Acreditamos que uma abordagem baseada em dados e inteligência de mercado nos permitirá não apenas mitigar riscos, mas também explorar oportunidades sustentáveis que fortaleçam nosso ecossistema de negócios.

Essa evolução estratégica se reflete diretamente no desenvolvimento de nossas soluções tecnológicas. Trabalhamos para que nossas ferramentas não apenas aprimorem a eficiência operacional das empresas, mas também otimizem o uso de recursos e impulsionem a digitalização do mercado. Dessa forma, contribuímos para um ambiente empresarial mais preparado para os desafios do futuro. Além disso, seguimos comprometidos em apoiar empresas em sua jornada de crescimento, garantindo que a digitalização seja simples e gere impactos positivos em toda a economia.

No campo social, esse compromisso se traduz em investimentos contínuos no desenvolvimento de talentos, na diversidade e inclusão, e no fortalecimento de parcerias estratégicas. Como reflexo dessa visão, o Instituto da Oportunidade Social (IOS) continua sendo um pilar essencial da nossa atuação social, capacitando jovens e pessoas em situação de vulnerabilidade para o mercado de trabalho. Com isso, ampliamos o impacto positivo da TOTVS na sociedade e contribuímos para a redução de desigualdades.

Dessa maneira, para 2025, nosso objetivo permanece o mesmo: ser um Trusted Advisor para os nossos clientes. Reforçamos nossa visão de futuro, garantindo que nossa atuação atenda às necessidades atuais e fortaleça nossa resiliência gerando um impacto sustentável de longo prazo. Seguiremos inovando e construindo soluções que tornem a TOTVS e seu ecossistema cada vez mais preparados para os desafios e oportunidades que estão por vir.

Não há outros fatores com influência relevante além daqueles já comentados nos itens anteriores.

As informações divulgadas nesta seção representam uma estimativa e envolvem fatores de mercado e outros que são alheios ao controle da TOTVS, portanto, não constituem promessa de desempenho da Companhia ou de seus administradores e, desta forma, poderão sofrer alterações.

a. Objeto da projeção

A Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

b. Período projetado e o prazo de validade da projeção

A Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

c. Premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração do emissor e quais escapam ao seu controle

A Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

d. Valores dos indicadores que são objeto da previsão

A Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

a. Informar quais estão sendo substituídas por novas projeções incluídas no formulário e quais delas estão sendo repetidas no formulário

Não há projeções sendo substituídas, uma vez que a Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

b. Quanto às projeções relativas a períodos já transcorridos, comparar os dados projetados com o efetivo desempenho dos indicadores, indicando com clareza as razões que levaram a desvios nas projeções

Conforme Fato Relevante divulgado em 07 de agosto de 2024, a Companhia forneceu a alteração das projeções relativas aos custos e despesas operacionais (“OPEX”) da TOTVS TECHFIN S.A. (“TOTVS TECHFIN”), referentes ao período do quarto trimestre de 2024 (“4T24”), em substituição à projeção anteriormente apresentada no Fato Relevante divulgado pela Companhia em 08 de agosto de 2023.

Projeções do 3T23

A variação entre os valores realizados e as projeções do OPEX da TOTVS TECHFIN relativos ao terceiro trimestre de 2023, deve-se, principalmente, ao ritmo abaixo do projetado de contratação de novos recursos para a operação.

TOTVS TECHFIN	3T23	
	Realizado ⁽¹⁾	Projetado
Custos e Despesas Operacionais (OPEX) ⁽²⁾	R\$20,2 milhões	R\$24 a 30 milhões
⁽¹⁾ Valor realizado (não é uma projeção) refletido nos resultados divulgados.		
⁽²⁾ OPEX composto pelas linhas de Custos Operacionais, Pesquisa e Desenvolvimento, Despesas Comerciais e de Marketing e Despesas Administrativas e Outras.		

Projeções do 4T24

A revisão da projeção para o 4T24 se deu em virtude dos avanços em curso e já alcançados, decorrentes da integração das operações entre a TOTVS TECHFIN e a Supplier Administradora de Cartão de Crédito S.A. (“Supplier”), conforme verificado no segundo trimestre de 2024, quando o OPEX exclusivamente da TOTVS TECHFIN (isto é, sem o OPEX da Supplier), representou R\$23,4 milhões. Tal integração tem permitido à TOTVS TECHFIN maior fluidez e ganho de eficiência operacional nos investimentos para a construção do novo portfólio de soluções, que considera a tese de ERP Banking, com diferenciais ligados à jornada B2B digital

integrada aos softwares de gestão e uso extensivo dos dados disponíveis nesses softwares.

TOTVS TECHFIN	4T24	
	Projetado (anterior)	Projetado (revisado)
Custos e Despesas Operacionais (OPEX)⁽¹⁾	R\$32 a 40 milhões	R\$20 a 30 milhões
⁽¹⁾ OPEX composto pelas linhas de Custos Operacionais, Pesquisa e Desenvolvimento, Despesas Comerciais e de Marketing e Despesas Administrativas e Outras.		

O OPEX da TOTVS TECHFIN encerrou o 4T24 em R\$21,3 milhões, alinhado à faixa revisada de projeção financeira estipulada para o 4T24, devido principalmente à continuidade dos investimentos realizados para expandir o portfólio de produtos.

TOTVS TECHFIN	4T24	
	Realizado ⁽¹⁾	Projetado
Custos e Despesas Operacionais (OPEX)⁽²⁾	R\$21,3 milhões	R\$20 a 30 milhões
⁽¹⁾ Valor realizado (não é uma projeção) refletido nos resultados divulgados.		
⁽²⁾ OPEX composto pelas linhas de Custos Operacionais, Pesquisa e Desenvolvimento, Despesas Comerciais e de Marketing e Despesas Administrativas e Outras.		

c. Quanto às projeções relativas a períodos ainda em curso, informar se as projeções permanecem válidas na data de entrega do formulário e, quando for o caso, explicar por que elas foram abandonadas ou substituídas

A Companhia não possui projeções vigentes para o período em curso.

O investimento nos valores mobiliários de emissão da Companhia envolve a exposição a determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento, em qualquer valor mobiliário de emissão da Companhia, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas neste Formulário de Referência, os riscos mencionados abaixo e as demonstrações financeiras da Companhia, incluindo suas respectivas notas explicativas. Os negócios, situação financeira, resultados operacionais, reputação, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros da Companhia poderão ser afetados de maneira adversa por quaisquer dos fatores de risco descritos a seguir. O preço de mercado dos valores mobiliários de emissão da Companhia poderá diminuir em razão de qualquer desses e/ou de outros fatores de risco, hipóteses em que os potenciais investidores poderão perder substancial ou totalmente o seu investimento nos valores mobiliários de emissão da Companhia. Os riscos descritos abaixo são aqueles que a Companhia conhece e acredita que, na data deste Formulário de Referência, podem afetar a Companhia e suas subsidiárias adversamente. Além disso, riscos adicionais não conhecidos ou considerados irrelevantes pela Companhia na data deste Formulário de Referência também poderão afetar a Companhia adversamente.

Para os fins desta seção “4. Fatores de Risco”, exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar (ou ter) ou causará (ou terá) “efeito adverso” ou “efeito negativo” para a Companhia, ou expressões similares, significa que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante na participação no mercado, na reputação, nos negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros da Companhia e das suas controladas, bem como no preço dos valores mobiliários de emissão da Companhia. Expressões similares incluídas na seção “4. Fatores de Risco” devem ser compreendidas nesse contexto.

Não obstante a subdivisão desta seção “4. Fatores de Risco”, determinados fatores de risco que estejam em um item podem também se aplicar a outros itens.

a. Riscos relacionados à Companhia

O sucesso da Companhia depende de sua capacidade de desenvolver novos produtos e serviços, integrar os produtos e serviços adquiridos e aperfeiçoar seus produtos e serviços existentes.

O mercado de sistemas de gestão, principal mercado em termos de receita em que a TOTVS atua, caracteriza-se por constantes avanços tecnológicos, evolução dos padrões de desenvolvimento de softwares e de infraestrutura de comunicação, crescente complexidade das necessidades dos clientes, frequentes melhorias na experiência do usuário e lançamentos constantes de novos produtos e serviços.

Caso a Companhia deixe de desenvolver melhorias tecnológicas, de aperfeiçoar e de incrementar seus produtos e serviços em tempo hábil, de identificar e traduzir adequadamente as necessidades dos seus clientes ou de posicionar ou precificar corretamente seus produtos e serviços, de modo a atender a demanda do mercado, os clientes da Companhia poderão deixar de adquirir novas licenças de software, de subscrever pelo uso do software e de contratar serviços, ou a Companhia poderá perder sua competitividade no que diz respeito a atrair novos clientes e, com isso, sofrer um impacto relevante em seus resultados.

A habilidade da Companhia para continuar competitiva depende, em parte, de sua capacidade de atender a demanda de seus clientes e do setor de gestão e análise de dados por soluções tecnológicas inovadoras. Caso a Companhia não consiga acompanhar as referidas demandas ou não consiga se associar a parceiros que atendam tempestiva e adequadamente às necessidades tecnológicas do setor, os negócios, a situação financeira e os resultados operacionais da Companhia poderão sofrer um efeito adverso relevante, podendo afetar a competitividade da Companhia nos mercados em que atua.

A eventual não realização de avanços no tocante às linguagens adotadas, simplificação de estruturas ou convergência de soluções, uso inadequado ou insuficiente de dados para o desenvolvimento de novos produtos e atualização do seu portfólio, bem como atraso ou não adoção de novas tecnologias, incluindo mas não se limitando ao uso de inteligência artificial no desenvolvimento de produtos, poderá ter impacto material na estratégia de negócios da Companhia e, conseqüentemente, em seus resultados financeiros.

A Companhia pode não ser capaz de concorrer eficientemente no mercado de crédito com a Unidade de Negócio Techfin

Parte importante da estratégia da Companhia é expandir seus negócios na Unidade de Negócio Techfin, com a oferta de produtos e serviços financeiros através do ERP Banking.

O sucesso da Companhia na Unidade de Negócio Techfin dependerá de sua capacidade de extrair, tratar e utilizar dados oriundos dos seus ERPs (Enterprise Resource Planning ou Software de Gestão Empresarial, “ERP”) para o desenvolvimento de novos produtos e ofertas. A Companhia poderá ser impactada também pela baixa quantidade e qualidade de dados.

A TOTVS poderá, ainda, não dispor de canais de distribuição e força de vendas suficientes e com conhecimento técnico especializado no portfólio de produtos financeiros, o que poderá afetar adversamente a capacidade de penetração e expansão nesses mercados o crescimento e a capacidade de aumentar a base de clientes pode ser afetada ainda pelo baixo nível de *awareness* da Unidade de Negócio Techfin como um player do mercado de crédito. A estratégia de expansão

da Unidade de Negócio Techfin também pode ser afetada negativamente caso a Companhia não obtenha sucesso nos esforços para sinergia e integração, incluindo os aspectos de distribuição, desenvolvimento de produtos e vendas.

O eventual agravamento do nível de inadimplência, devido a falhas na concessão de crédito, concentração da carteira de crédito em determinados segmentos ou grupo de clientes ou fatores externos, também poderá impactar negativamente essa operação, ocasionando aumento das provisões e retração da oferta de crédito. A operação poderá ser afetada também por variáveis macroeconômicas que alterem significativamente a taxa de juros, bem como pelo baixo crescimento econômico, fatores que podem inibir a demanda por crédito pelos clientes, alterar as condições de concessão de crédito e a competitividade da companhia.

O *funding* representa um elemento fundamental para o sucesso da Unidade de Negócio Techfin. Se a Companhia não for capaz de captar recursos em volume suficiente e em condições favoráveis e competitivas frente ao mercado, pode não conseguir manter e/ou ampliar a oferta de crédito e sua estratégia de crescimento pode ser adversamente afetada. A Companhia está sujeita a descasamentos entre as obrigações decorrentes da captação de recursos e os créditos concedidos, em relação às taxas de juros e os prazos de vencimentos da carteira de crédito e portanto a rentabilidade das suas operações de crédito depende de sua capacidade de equilibrar o custo para obtenção de recursos com as taxas de juros cobradas de seus clientes. Ainda, o eventual descasamento entre o vencimento das operações de crédito e os prazos de amortização do funding pode impactar no risco de liquidez dessa operação.

Além disso, eventuais alterações legislativas podem dificultar e/ou demandar adequações operacionais e conceituais significativas em novos modelos de negócios pela Companhia, particularmente no que se refere ao tratamento de dados e regulamentações específicas do setor financeiro. Caso esses fatores se materializem e a Companhia não consiga desenvolver, executar, integrar e expandir a Unidade de Negócio Techfin conforme planejado, os investimentos realizados nessa Unidade de Negócio poderão não obter o retorno esperado, impactando adversamente os resultados financeiros da Companhia e sua estratégia de crescimento.

A Companhia pode não ser capaz de concorrer eficientemente no segmento de marketing digital e vendas com a Unidade de Negócio RD Station

A Unidade de Negócio RD Station, voltada a apoiar os clientes a aumentar suas vendas e sua competitividade no mercado, é fundamental para a estratégia de crescimento da Companhia. Caso a Companhia não seja capaz de desenvolver produtos e serviços que atendam às necessidades dos seus clientes nessa Unidade

de Negócio, os seus objetivos estratégicos e os seus resultados operacionais podem ser afetados adversamente.

A estratégia de expansão da Unidade de Negócio RD Station poderá ser afetada negativamente caso a Companhia não obtenha sucesso nos esforços para sinergia e integração com as Unidades de Negócio Gestão e Techfin, incluindo os aspectos de distribuição, desenvolvimento de produtos e vendas, ou ainda, caso a Unidade de Negócios RD não seja capaz de ampliar o seu ecossistema de parceiros. A Companhia poderá, ainda, não dispor de canais de distribuição e força de vendas suficientes e com conhecimento técnico especializado em produtos e serviços dessa Unidade de Negócio, o que poderá afetar adversamente a capacidade de penetração e expansão nesses mercados.

O ritmo de crescimento dessa Unidade de Negócio também pode ser adversamente afetado caso a RD não seja capaz de ampliar o seu portfólio de produtos.

Caso esses fatores se materializem e a Companhia não consiga desenvolver, executar, integrar e expandir a Unidade de Negócio RD Station conforme planejado, os investimentos realizados poderão não obter o retorno esperado, impactando adversamente os resultados financeiros da Companhia e sua estratégia de crescimento.

As aquisições apresentam riscos e a Companhia pode não alcançar as metas estratégicas previstas à época de qualquer transação

Fusões e aquisições constituem elemento importante da estratégia da Companhia e ela espera continuar a adquirir empresas, produtos, serviços e tecnologias. De modo não exaustivo, a Companhia está sujeita aos seguintes riscos nessas aquisições:

- (i) a aquisição poderá não contribuir para a estratégia comercial da Companhia;
- (ii) pode-se pagar pela aquisição mais do que seu valor justo, bem como pode-se não conseguir rentabilizar os ativos intangíveis e os negócios adquiridos nos níveis estimados à época da aquisição;
- (iii) a Companhia poderá ter dificuldade em integrar as tecnologias ou produtos adquiridos às suas linhas de produtos, não conseguindo manter padrões, controles, procedimentos e políticas uniformes;
- (iv) o relacionamento com os atuais e novos profissionais, clientes e distribuidores poderá ficar prejudicado;
- (v) o processo de diligência pode não identificar problemas técnicos, tais como questões ligadas a qualidade de produto ou estrutura dos produtos da empresa adquirida, bem como aspectos relacionados à deficiências na governança, no ambiente interno e outros passivos desconhecidos;

(vi) a Companhia pode enfrentar contingências no que diz respeito a responsabilidade por produto, propriedade intelectual, divulgações financeiras e práticas contábeis ou controles internos;

(vii) a aquisição pode acarretar processos movidos por funcionários demitidos ou terceiros;

(viii) o processo de aquisição pode sofrer contratempos, e a atenção da administração da Companhia pode ser desviada para questões ligadas à transição ou a integração;

(ix) a Companhia pode não ser capaz de obter, em tempo hábil, autorizações de autoridades públicas nos termos das leis que disciplinem a defesa da concorrência;

(x) aquisições de empresas com cultura organizacional com características muito diferentes em relação à cultura da Companhia, podem dificultar o processo de integração e retenção de talentos estratégicos para o negócio; e

(xi) aquisições podem acarretar na perda de pessoas chave e com conhecimento específico do negócio das empresas adquiridas.

Adicionalmente, o processo de integração das operações adquiridas pode não resultar nos benefícios esperados, o que poderia afetar adversamente os negócios da Companhia. Além dos riscos mencionados, durante esse processo de integração, a Companhia pode enfrentar outros riscos, inclusive os detalhados a seguir:

- Dificuldades de integração, tais como: (i) custos mais altos do que o previsto para dar continuidade à expansão da rede de canais de distribuição com qualidade e capilaridade para atender ao mercado; (ii) incapacidade de administrar maior número de funcionários, dispersos geograficamente; (iii) incapacidade de criar e efetivamente implementar padrões, controles, procedimentos e políticas uniformes, podendo ocasionar, inclusive, no descumprimento das diretrizes de conduta estabelecidas pela Companhia; (iv) resistências e morosidade no processo de disseminação e unificação da cultura organizacional; e (v) limitações impostas pelas autoridades de defesa da concorrência;
- Eventual incapacidade de coordenar e integrar esforços de venda e desenvolvimento de softwares para efetivamente comunicar as possibilidades de venda combinada de produtos, vender produtos de modo cruzado e gerir com êxito a venda combinada de produtos, bem como a integração das atividades de desenvolvimento realizada pelas adquiridas, falhando em maximizar as sinergias esperadas.

Ademais, outros passivos desconhecidos e não divulgados associados a aquisição e integração das operações adquiridas pela Companhia poderão existir.

Esses fatores podem causar efeito prejudicial relevante sobre os negócios da Companhia, resultados operacionais, situação financeira ou fluxos de caixa,

especialmente no caso de aquisição de empresas de maior porte ou de número maior de aquisições. Adicionalmente, à medida que a Companhia emitir ações no âmbito de aquisições futuras, os acionistas existentes poderão ter suas participações diluídas e o lucro por ação poderá ser impactado.

Interrupções ou falhas nos sistemas de informações ou incidentes de segurança cibernética, incluindo ataques à infraestrutura necessária para manter sistemas de TI, poderão afetar adversamente e de forma significativa a Companhia

As operações da Companhia dependem da funcionalidade, disponibilidade, integridade e estabilidade operacional dos seus sistemas de tecnologia da informação, bem como exigem uma estrutura tecnológica altamente complexa e dependem da operação ininterrupta e eficiente dos seus sistemas de software, data centers, internet, telecomunicações e sistemas de terceiros. Consequentemente, a Companhia conta com os seus sistemas de tecnologia da informação para processar, transmitir e armazenar informações e dados pessoais eletrônicos, bem como para se comunicar com clientes, fornecedores, parceiros e canais de distribuição.

A Companhia pode ser adversamente afetada caso esses sistemas sejam interrompidos, danificados por eventos imprevistos ou apresentem falhas durante um longo período, inclusive em razão da ação de terceiros, desastres naturais, ataques cibernéticos, falhas de segurança da informação no desenvolvimento, operação e manutenção dos seus produtos, problemas de telecomunicações, vírus, ausência de avaliação dos requisitos de segurança da informação na contratação de fornecedores, ausência ou insuficiência de testes de vulnerabilidade em seus sistemas, assim como falhas de segurança em empresas adquiridas pela Companhia, entre outros fatores. Além disso, a Companhia pode não ser capaz de prevenir e identificar as violações tempestivas às suas diretrizes internas de segurança da informação, incluindo no uso de inteligência artificial no desenvolvimento de produtos e serviços, bem como nos processos internos.

Apesar da Companhia possuir seguro cibernético para minimizar os impactos de eventuais incidentes de segurança da informação no ambientes de Cloud e corporativo, os resultados das operações da Companhia podem ser negativamente afetados em caso de ocorrência de qualquer incidente envolvendo seus sistemas de tecnologia da informação, especialmente caso esse incidente não esteja coberto pela sua apólice de seguro cibernético.

Eventuais incidentes de segurança da informação podem causar interrupção nos negócios da Companhia e resultar em desempenho reduzido e aumento de custos operacionais, o que pode ter um efeito adverso nos negócios, na condição financeira e nos resultados operacionais da Companhia. Ainda, incidentes de segurança

podem resultar em apropriação indevida de informações confidenciais da Companhia e/ou dos dados pessoais de seus clientes, colaboradores e terceiros, o que pode afetar material e adversamente a reputação da Companhia.

Qualquer incidente de segurança no ambiente tecnológico, envolvendo *malware*, *phishing*, *ransomware* ou quaisquer outros mecanismos dessa natureza podem resultar em acesso não autorizado, perda ou divulgação não autorizada de dados, indisponibilidade de acesso aos sistemas da Companhia, podendo ter um impacto adverso na segurança da tecnologia de dados da Companhia e sujeitá-la a litígios significativos, multas regulatórias e outras penalidades, perdas de clientes e/ou danos à sua reputação, o que poderá causar um efeito adverso relevante nos negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez, reputação e/ou negócios futuros da Companhia.

Portanto, o sucesso dos negócios da Companhia depende significativamente do desempenho dos sistemas de tecnologia da informação, de modo que qualquer falha da Companhia em impedir violações que afetem a confidencialidade, integridade, disponibilidade ou rastreabilidade das informações e/ou dados armazenados e tratados pela Companhia poderá prejudicar a sua reputação e, ainda, afetar substancialmente o negócio e os resultados das operações da Companhia.

A Companhia está sujeita a riscos associados ao não cumprimento das leis de proteção de dados (nacionais e internacionais), podendo ser afetada adversamente pela aplicação de multas e outros tipos de sanções

A Companhia está sujeita à Constituição Federal, à Lei nº 10.406/02 (Código Civil), à Lei nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor) e, à Lei nº 12.965/14 (Marco Civil da Internet), ao Decreto nº 8.771/16 e à Lei nº 13.709/2018, que entrou em vigor no dia 18 de setembro de 2020, denominada Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (“LGPD”), sendo essas as principais leis que regulam as práticas relacionadas ao tratamento de dados pessoais no Brasil.

A LGPD disciplina regras para o tratamento de dados pessoais no Brasil em todos os setores da economia, para organizações de todos os portes, tanto no meio digital quanto no meio físico. Dentre outros requisitos previstos na legislação, para que a Companhia possa coletar, utilizar, armazenar e de qualquer outra forma tratar dados pessoais, é necessário que exista uma hipótese legal para cada tratamento e que sejam observados todos os princípios e direitos dos titulares estipulados na legislação, inclusive quanto à informação aos titulares de dados sobre as práticas de tratamento de dados pessoais da Companhia. A LGPD também prevê sanções administrativas em caso de descumprimento de suas disposições, que variam de advertência e determinação de exclusão dos dados pessoais tratados de forma irregular à imposição de multa.

As medidas de segurança adotadas em nossas redes e plataformas internas podem não funcionar como esperado ou podem não ser suficientes para proteger nossas redes internas e plataformas contra certos ataques. Além disso, as técnicas usadas para sabotar ou obter acesso não autorizado a redes nas quais os dados são armazenados ou por meio das quais os dados são transmitidos mudam e evoluem com frequência. Como resultado, a Companhia pode não ser capaz de antecipar essas técnicas ou implementar medidas preventivas adequadas para evitar um ataque em seus sistemas.

A Companhia pode ser adversamente afetada por falhas em seus processos internos relacionadas à proteção de dados, incluindo o mapeamento e classificação de dados, atendimento dos titulares, funcionalidades associadas ao cumprimento da LGPD em seus produtos, comunicação de incidentes à ANPD, bem como pode ser afetada por fragilidades no ambiente e nos controles de empresas adquiridas, entre outros fatores.

Em 27 de fevereiro de 2023, a ANPD publicou Resolução com o regulamento de Dosimetria e Aplicação de Sanções Administrativas, dessa forma tais sanções e multas já podem ser aplicadas pelo órgão em razão de desconformidade com a LGPD, inclusive para processos abertos antes da publicação da referida Resolução.

Caso a Companhia não esteja em conformidade com tal legislação, estará sujeita às seguintes penalidades, de forma isolada ou cumulativa: (i) advertência, com indicação do prazo para adoção de medidas corretivas; (ii) obrigação de divulgação de incidente, após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência; (iii) bloqueio temporário até a sua regularização e/ou eliminação dos dados pessoais correspondentes à infração; (iv) multa de até 2% (dois por cento) do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, até o montante global de R\$50.000.000 (cinquenta milhões de reais) por infração. Em caso de reincidência, penalidades administrativas mais graves previstas na LGPD poderão ser aplicadas, tais como: (i) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados e/ou da atividade de tratamento de dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período; e (ii) proibição parcial ou total do exercício de atividades relacionadas ao tratamento de dados.

A Companhia também pode ser responsabilizada judicialmente por danos materiais, morais, individuais ou coletivos, causados aos titulares de dados pessoais, inclusive quando causados por subsidiárias, prestadores de serviços e parceiros que atuem como operadores de dados pessoais em nome da Companhia ou como controladores em conjunto com a Companhia, em razão do não cumprimento das obrigações previstas na LGPD. Eventuais sanções administrativas ou condenações

judiciais podem causar impactos financeiros relevantes, além de afetar adversamente a reputação da Companhia no mercado.

A Companhia pode falhar na priorização de investimentos para o desenvolvimento de novos produtos e/ou na modernização e gestão de ciclo de vida dos produtos existentes

Não há garantias de que a Companhia será capaz de manter um portfólio que seja aderente aos diferentes modelos de negócios existentes no mercado e que atenda às necessidades de seus clientes, além de não haver garantia de que novos produtos, incluindo aqueles provenientes das empresas adquiridas, atingirão os resultados e retornos esperados.

Caso a Companhia invista em novos produtos que não tragam o retorno financeiro esperado, mantenha produtos com baixa rentabilidade no portfólio ou deixe de investir os recursos necessários no desenvolvimento de novas tecnologias e modernização de produtos, a competitividade e os resultados financeiros da Companhia poderão ser adversamente afetados.

A Companhia está sujeita a riscos associados ao uso de inteligência artificial em seus sistemas e operações

O uso de inteligência artificial ("IA") tem colaborado de forma significativa para a inovação no setor de tecnologia, sendo utilizada como ferramenta para desenvolver, aperfeiçoar e promover inovações disruptivas em produtos e serviços.

Diante do cenário de rápida evolução tecnológica, a Companhia pode falhar na implementação e sustentação do uso de inteligência artificial em seus sistemas e operações, bem como pode não ser capaz de adotar a inteligência artificial em seus produtos com a mesma velocidade e eficiência de seus concorrentes, podendo afetar a sua competitividade no mercado, tanto na retenção dos clientes atuais como na aquisição de novos clientes.

O uso da inteligência artificial implica ainda em riscos associados ao ambiente de segurança de dados, considerando a necessidade de coleta e o armazenamento de grandes volumes de dados para alimentar os sistemas de IA. Os sistemas baseados em IA estão expostos ainda a ataques cibernéticos e à exploração de falhas de segurança nos modelos desenvolvidos e/ou utilizados. Caso a Companhia não adote medidas adequadas, suficientes e tempestivas de segurança para proteger seus sistemas de vulnerabilidades decorrentes do uso de IA, os dados armazenados podem ser expostos de forma indevida, podendo comprometer a privacidade de seus clientes e ocasionar perda de confiança e danos à sua reputação, bem expor a Companhia a riscos financeiros e legais.

A Companhia está sujeita a riscos relacionados a erros e mal funcionamento de seus produtos que podem ser difíceis ou até mesmo impossíveis de serem

corrigidos

Oferecemos produtos tecnicamente complexos que, quando introduzidos no mercado pela primeira vez ou lançados como novas versões, podem conter defeitos não identificados previamente na fase de homologação ou cuja correção seja de complexa execução. A existência de defeitos, erros e eventuais atrasos ou impossibilidade de corrigi-los podem resultar em consequências negativas, incluindo: (i) cancelamento de pedidos; (ii) despesas adicionais de garantia; (iii) atrasos na coleta de recebíveis; (iv) cancelamento de contratos; (v) perda de aceitação dos produtos da Companhia no mercado; (vi) remanejamento de recursos de pesquisa e desenvolvimento que poderiam ser utilizados na criação e desenvolvimento de novos produtos; (vii) possíveis ações indenizatórias; e (viii) problemas de reputação no mercado. A ocorrência de tais defeitos ou atrasos e a impossibilidade de corrigi-los podem afetar adversamente os nossos resultados e reputação perante o mercado.

A Companhia pode não ser capaz de concorrer eficientemente no setor de software altamente competitivo

A Companhia concorre em mercados caracterizados pela alta competitividade, pelas evoluções tecnológicas, pelas mudanças das necessidades dos clientes, pelos padrões adotados pelo setor de atuação e frequentes introduções de novos produtos, tecnologias e serviços.

Face ao advento e crescente utilização de inteligência artificial no mercado de tecnologia, a Companhia pode sofrer perda de competitividade frente aos seus concorrentes caso não adote de forma tempestiva ou adote de forma incorreta esse tipo de tecnologia em seus produtos. Além disso, a Companhia concorre com diversas empresas que atuam no mercado global, regional e local de softwares e serviços a eles relacionados, incluindo fornecedores de softwares de gestão empresarial integrada, desenvolvedoras de softwares que são disponibilizados gratuitamente e empresas prestadoras de serviços de consultoria e startups de tecnologia.

Alguns dos concorrentes atuais ou potenciais da Companhia estão envolvidos em uma gama mais abrangente de negócios, sendo que alguns deles possuem maior base instalada de clientes para seus produtos e serviços ou possuem recursos financeiros, técnicos, de vendas e de outra natureza, significativamente maiores do que os da Companhia, incrementando, assim, sua capacidade de concorrência em relação à Companhia.

Além disso, a concorrência no mercado de atuação da Companhia pode aumentar em decorrência de fusões realizadas entre clientes em potencial dos produtos da Companhia, bem como entre seus concorrentes, em decorrência de alianças estratégicas entre os concorrentes e demais empresas. Em resposta à concorrência,

às fusões nos setores em que a Companhia atua e às conjunturas econômicas adversas, a Companhia poderá ter que conceder a clientes descontos, carências ou outros abatimentos no preço, ou ainda modificar seus modelos de cobrança, para permanecer em condições de concorrência competitivas.

Do mesmo modo, a Companhia pode perder participação de mercado ou não conseguir avançar em novos mercados caso não seja capaz de avançar na digitalização dos seus canais de venda e distribuição em velocidade igual ou superior aos seus concorrentes, bem como se as empresas com as quais compete introduzirem ou adquirirem novos produtos que concorram com os seus ou adicionarem novas funcionalidades a esses.

Ademais, em decorrência de sinais de crescimento desacelerado do mercado de software ERP para empresas de grande porte, alguns dos concorrentes da Companhia podem explorar o mercado de empresas de pequeno e médio porte como alternativa para aumentar suas receitas, o que pode causar efeito prejudicial relevante sobre os negócios, os resultados operacionais, a situação financeira e os fluxos de caixa da Companhia.

A Companhia possui data center localizado próximo ao Campo de Marte, em São Paulo (SP), o que pode acarretar interrupções e falhas na operação do data center em decorrência de acidentes aéreos

Um dos *data centers* da Companhia, ambiente projetado para abrigar servidores e armazenar dados, fica localizado próximo à base aérea do Campo de Marte, em São Paulo (SP), local com potencial risco para acidentes aéreos.

Caso os riscos mencionados se materializem, por qualquer razão exógena ao controle da Companhia, incluindo, mas não se limitando, a desastres naturais que possam ocasionar qualquer dano, interrupção ou falha nas atividades do data center, inclusive qualquer acidente em tal região, os dados nele armazenados podem ser afetados, ainda que temporariamente, o que pode prejudicar a imagem e os negócios da Companhia.

Caso a Companhia seja obrigada a despende recursos financeiros e de outra natureza para se proteger da ameaça de quebras de segurança ou reparar os problemas causados por violações e interrupções ou falhas no data center, bem como por qualquer indisponibilidade imprevista dos seus sistemas internos de TI e/ou de seus clientes, seus negócios e suas receitas poderão ser negativamente afetados.

A Companhia pode não ser capaz ou pode falhar em proteger os seus direitos de propriedade intelectual, podendo, assim, ter um impacto negativo em seus resultados operacionais

O sucesso dos negócios da Companhia depende de sua capacidade de proteger seus ativos de propriedade intelectual atuais e futuros, tais como marcas, códigos-fonte, nomes de domínio, dentre outros direitos de propriedade intelectual.

Eventos como o indeferimento definitivo dos pedidos de registro de marcas da Companhia perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (“INPI”), o eventual uso não autorizado ou indevido de sua propriedade intelectual, ou, ainda, o eventual reconhecimento de nulidade administrativa dos registros de marca da Companhia podem diminuir o valor dos ativos de propriedade intelectual da Companhia, afetando adversamente os seus negócios e/ou sua reputação.

Adicionalmente, a Companhia pode não conseguir renovar o registro de alguma de suas marcas tempestivamente ou os seus concorrentes podem contestar o uso de quaisquer dos ativos registrados ou futuros solicitados ou licenciados pela Companhia. Além disso, terceiros podem alegar que os produtos ou serviços da Companhia violam seus direitos de propriedade intelectual. Nesses casos, ações judiciais podem ser necessárias para garantir os direitos de propriedade intelectual da Companhia. Qualquer disputa ou litígio relacionado a ativos de propriedade intelectual pode ser oneroso e demorado devido à incerteza de litígios sobre o assunto. A Companhia também pode ser obrigada a alterar, no todo ou em parte, algumas das suas marcas que, conforme o caso, infringem os direitos de propriedade intelectual de terceiros, e pode ser obrigada a pagar multas expressivas, royalties ou taxas de licenciamento para o uso de patentes ou direitos autorais de terceiros que eventualmente venham a ser cobrados ou requeridos a título indenizatório.

Eventuais acessos não autorizados a mídias físicas e digitais podem elevar o risco de roubo ou uso indevido de sua propriedade. Ademais, é possível que terceiros consigam copiar ou subtrair, por engenharia reversa, parcela dos produtos da Companhia ou de outra forma obter e utilizar sua propriedade intelectual, o que poderia prejudicar a posição competitiva da Companhia em determinados segmentos e reduzir o valor de suas marcas e produtos.

Qualquer discussão acerca do direito de uso e exploração das marcas pela Companhia poderá afetar adversamente a reputação da Companhia, impactando negativamente em seus resultados. Ainda, tais alterações poderão requerer a atenção da administração e/ou acarretar despesas adicionais, inclusive despesas legais, fatores que podem afetar substancial e negativamente os resultados operacionais financeiros da Companhia.

Decisões judiciais ou administrativas desfavoráveis à Companhia podem afetar adversamente seus resultados operacionais

A Companhia é, e pode vir a ser, parte no polo passivo em investigações, processos judiciais e procedimentos administrativos e arbitrais, das mais diversas naturezas, incluindo, mas não se limitando, a processos cíveis, tributários, trabalhistas, de

proteção de dados pessoais e criminais, inclusive em decorrência de notícia de fato em andamento.

Decisões contrárias ou acordos desfavoráveis à Companhia poderão afetar seus negócios, sua condição financeira e reputação de forma negativa, inclusive ocasionando a perda de direitos de contratar com a administração pública, de receber incentivos ou benefícios fiscais ou quaisquer financiamentos e recursos da administração pública. Ainda, não podemos garantir que as provisões constituídas pela Companhia, diante de aspectos subjetivos e julgamentos críticos exercidos pela administração na determinação da possibilidade de perda atribuída a cada processo, serão corretas e suficientes para fazer frente ao custo total decorrente dos processos judiciais ou administrativos.

Adicionalmente, a Companhia pode estar sujeita a contingências por outros motivos que a obriguem a despendar valores significativos. A Companhia também está sujeita ao impacto de decisões judiciais, administrativas ou arbitrais em processos nos quais a Companhia não seja parte, mas que versem sobre suas atividades ou sobre a regulação a que está sujeita.

Decisões judiciais e administrativas desfavoráveis à Companhia, especialmente em processos envolvendo valores relevantes e causas conexas, que alcancem valores substanciais ou impeçam a realização de negócios conforme inicialmente planejados poderão causar um efeito adverso nos resultados da Companhia, bem como os negócios, a situação financeira e o valor de mercado das ações da Companhia podem ser adversamente afetados.

A Companhia está sujeita a riscos relacionados aos seus canais de vendas, que abrangem franquias exclusivas, agências parceiras e demais canais complementares e à prestação de serviços de implementação de software, atendimento e relacionamento executados por esses canais

A Companhia conduz seus negócios nos países em que atua na forma de vendas diretas e por meio de uma rede de franquias exclusivas, agências parceiras e outros canais complementares que comercializam e implementam nossas soluções, conforme escopo contratual. Esses canais contribuem de forma relevante para as vendas da Companhia, especialmente no mercado de pequenas e médias empresas (Small and Medium Business – SMB) e, consequentemente, nossos negócios e resultados podem ser negativamente afetados diretamente pela sua performance, sobretudo pelos franqueados, considerando a sua relevância na geração de receitas. Esses canais participam da originação de novos clientes e novas vendas, também prestando serviços de implementação das nossas soluções diretamente aos nossos clientes. A perda de canais pode prejudicar nosso relacionamento com clientes nos territórios franqueados, o que poderá afetar negativamente novas vendas, prestação dos serviços aos clientes e, como consequência, a situação

financeira e os resultados operacionais da Companhia. Além disso, os canais podem não ter o nível de especialização adequado para a venda em um mercado em constante evolução tecnológica, considerando produtos segmentados e o portfólio das unidades de negócio Techfin e RD Station, o que pode afetar negativamente a capacidade de expansão a distribuição desses produtos e por consequência a estratégia comercial e os resultados operacionais da Companhia.

A qualidade e agilidade na prestação dos serviços de implementação por terceiros sob contrato de franquias exclusivas pode não ser equivalente à qualidade da implementação ofertada pelos nossos canais próprios de venda, causando prejuízos financeiros e operacionais para os clientes que utilizam as soluções de negócio da Companhia e, conseqüentemente, multas e processos judiciais para a Companhia, além de eventuais serviços adicionais de implementação a serem realizados pela própria Companhia para ajustar soluções implementadas incorretamente pelas franquias, o que pode afetar adversamente os negócios, a posição competitiva, a reputação no mercado, a situação financeira, os resultados operacionais e os fluxos de caixa da Companhia.

A Companhia poderá não ser capaz de detectar comportamentos contrários à legislação e regulamentação aplicáveis e aos seus padrões de ética e conduta, o que pode ocasionar impactos adversos relevantes nos seus negócios, situação financeira, resultados operacionais, sua reputação e cotação de mercado das ações da Companhia

Os mecanismos de prevenção e combate à corrupção e os controles internos da Companhia podem não ser suficientes para assegurar que todos os membros da administração, funcionários, fornecedores, parceiros de negócio e terceiros que possam agir em nome da Companhia atuem sempre em estrito cumprimento às políticas internas, leis e regulamentos voltados à prevenção e combate à corrupção a que a Companhia está sujeita.

Qualquer investigação de conduta irregular por parte da Companhia e/ou descumprimento das leis anticorrupção aplicáveis à Companhia no Brasil e no exterior pode causar danos à sua reputação e submetê-la a multas, bem como outras penalidades aplicáveis, de caráter administrativo e judicial. A Companhia também está exposta ao risco de membros de sua administração, colaboradores ou representantes tomarem medidas que violem leis e regulamentos anticorrupção aplicáveis no Brasil ou nos demais países de atuação.

Os mecanismos de prevenção e combate à corrupção e os controles internos da Companhia podem não ser capazes de prevenir, detectar e tratar (i) violações à Lei de Improbidade Administrativa, à Lei Anticorrupção ou a leis similares, (ii) ocorrências de comportamentos fraudulentos e desonestos por parte de seus administradores, empregados ou representantes agindo em nome, interesse ou

benefício (exclusivo ou não) da Companhia, (iii) gerir os riscos de compliance/integridade mapeados, bem como identificar novos riscos; ou (iv) outras ocorrências de comportamentos não condizentes com os princípios éticos da Companhia, que possam afetar adversamente a reputação, negócios, condições financeiras e resultados operacionais da Companhia, bem como a cotação de suas ações ordinárias.

A Lei Anticorrupção impõe uma responsabilidade objetiva nos âmbitos administrativo e civil às empresas por atos de corrupção, fraude ou manipulação de licitações públicas e contratos governamentais, e quaisquer atos que visem impedir, dificultar ou manipular investigações ou fiscalizações pelas autoridades governamentais. As empresas punidas pela Lei Anticorrupção podem ter multas de até 20% de sua receita bruta no ano imediatamente anterior ao da instauração do processo administrativo ou, se essa receita bruta anual não puder ser estimada, tais multas podem variar entre R\$6.000,00 e R\$60.000.000,00.

No âmbito da Lei de Improbidade Administrativa, a Companhia e seus administradores estão sujeitos às sanções de perda dos bens ou valores acrescidos ilicitamente ao seu patrimônio, ressarcimento integral do dano, suspensão dos direitos políticos de 8 a 10 anos, pagamento de multa civil de até três vezes o valor do acréscimo patrimonial e proibição de contratar com o Poder Público ou receber benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, direta ou indiretamente, ainda que por intermédio de pessoa jurídica da qual seja sócio majoritário, pelo prazo de dez anos, entre outras sanções.

A existência, atual ou passada, de quaisquer investigações, inquéritos ou processos de natureza administrativa ou judicial relacionados à violação de qualquer dessas leis pela Companhia pode resultar em: (i) multas e indenizações nas esferas administrativa, civil e penal; (ii) perda de licenças operacionais, com a decorrente responsabilização subsidiária ou solidária da Companhia; (iii) proibição ou suspensão das atividades da Companhia; (iv) perda de direitos de contratar com a administração pública, de receber incentivos ou benefícios fiscais ou quaisquer financiamentos e recursos da administração pública; (v) publicação extraordinária da decisão condenatória; (vi) apreensão de bens ou benefícios obtidos ilegalmente e/ou (vii) a dissolução da entidade. Todas essas circunstâncias poderão ocasionar um efeito adverso relevante sobre a Companhia, podendo afetar sua reputação, resultados financeiros e estratégia de negócios em segmentos voltados à vendas para clientes do Setor Público.

A Companhia também pode vir a ser solidariamente responsabilizada pelo pagamento de multa e reparação integral do dano causado em razão de práticas contrárias à Lei Anticorrupção por suas sociedades controladas, coligadas, consorciadas ou no âmbito dos respectivos contratos celebrados com terceiros, o

que poderia afetar material e adversamente sua reputação, negócios, condições financeiras e resultados operacionais ou a cotação de mercado de ações de sua emissão.

Caso a Companhia não concretize a aquisição de empresas essenciais à consolidação dos pilares de sua estratégia de negócios e plano de crescimento, os seus resultados podem ser afetados adversamente e a Companhia pode sofrer perda de competitividade frente aos demais concorrentes de mercado

Nos últimos anos, a Companhia tem realizado aquisições de empresas com o objetivo de atingir o crescimento planejado e complementar o seu portfólio de produtos e serviços. Historicamente, o mercado de fusões e aquisições tem sido bastante aquecido, o que gera maior concorrência por oportunidades de negócio, especialmente nos segmentos de tecnologia, financeiro, meios de pagamento, marketing digital e e-commerce. Consequentemente, a Companhia poderá não conseguir obter êxito na concretização de determinadas transações de M&A consideradas estratégicas para seu plano de negócios, crescimento e desenvolvimento de novos mercados ou, ainda, ter de pagar preços mais altos do que inicialmente previstos, o que pode afetar adversamente os seus resultados financeiros e implicar em perda de competitividade perante concorrentes diretos ou indiretos, inclusive no que tange à conquista de novos mercados.

A Companhia poderá precisar de capital adicional no futuro, que poderá ser captado com a emissão de valores mobiliários, o que poderá resultar em uma diluição da participação do investidor nas ações de emissão da Companhia

A Companhia poderá emitir mais ações ou valores mobiliários conversíveis ou permutáveis em ações da Companhia a fim de levantar capital visando realizar novas aquisições ou para diversas outras finalidades. Emissões adicionais das ações ordinárias da Companhia poderão ser realizadas de acordo com o exercício ou a conversão de títulos de dívida conversíveis, bônus de subscrição, opções de compra de ações ou outros prêmios de incentivo em ações. Essas emissões poderão não contemplar direitos de preferência aos acionistas da Companhia em algumas situações estabelecidas na Lei das Sociedades por Ações, o que poderá diluir a participação do investidor no Capital Social. Além disso, a Companhia também poderá realizar incorporações ou outras operações semelhantes no futuro que poderão diluir a participação do investidor no capital social da Companhia. Qualquer parceria estratégica, emissão ou colocação das ações ordinárias da Companhia e/ou valores mobiliários conversíveis ou permutáveis por ações ordinárias da Companhia poderá afetar o preço de mercado de suas ações ordinárias e resultar em uma diluição da participação societária do investidor.

b. Riscos relacionados aos acionistas da Companhia, em especial os acionistas controladores

Os detentores das ações da Companhia podem não receber dividendos ou juros sobre o capital próprio.

De acordo com o estatuto social da Companhia, devem ser pagos aos seus acionistas no mínimo 25% de seu lucro líquido anual, calculado e ajustado de acordo com a Lei das Sociedades por Ações (“Lei das S.A.”) em forma de dividendos obrigatórios anuais, dividendos intermediários ou juros sobre o capital próprio. A Lei das S.A. permite que seja suspenso o pagamento de dividendos obrigatórios aos acionistas em um determinado exercício social caso o conselho de administração da Companhia determine que esse pagamento não é aconselhável devido à situação financeira da Companhia. Ademais, conforme estabelecido na Lei das S.A., o lucro líquido da Companhia poderá ser (i) capitalizado; (ii) utilizado para compensar perdas; ou (iii) acumulado e alocado para uma reserva especial e poderá não estar disponível para o pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio. Caso esses eventos ocorram, os detentores das ações ordinárias da Companhia podem não receber dividendos ou juros sobre o capital próprio.

Além disso, o pagamento de juros sobre o capital próprio pode estar comprometido em razão de eventual alteração na legislação tributária e alguns dos contratos de financiamento da Companhia restringem o pagamento de dividendos.

A Companhia não possui um acionista controlador ou grupo de controle titular de mais que 50% do capital votante, o que pode deixá-la mais exposta a alianças e conflitos entre acionistas e outros eventos dessa natureza podem ocorrer na ausência de um acionista controlador ou grupo de controle titular de mais que 50% do capital votante

A Companhia não possui um acionista ou grupo controlador titular da maioria absoluta do capital votante. Entretanto, podem ocorrer alianças ou acordos entre acionistas, o que poderia ter o mesmo efeito de ter um grupo de controle.

Caso surja um grupo de controle e que passe a deter o poder decisório da Companhia, essa poderia sofrer mudanças inesperadas em suas políticas corporativas e estratégias, inclusive por meio de mecanismos como a substituição dos seus Administradores. Além disso, pode ser que a Companhia fique mais vulnerável a tentativas hostis de aquisição de controle e a conflitos decorrentes desse movimento. Pode ser também que a Companhia se torne alvo de investidas por parte de investidores para burlar as disposições do Estatuto que preveem a realização de oferta pública de aquisição de ações quando da aquisição de mais de 20% do capital social. A ausência de um acionista ou grupo controlador titular de mais de 50% do capital votante poderá dificultar certos processos de tomada de

decisão, pois poderá não ser atingido o quórum mínimo exigido por lei para determinadas deliberações. Qualquer mudança inesperada na equipe de administradores, na política empresarial ou no direcionamento estratégico, tentativa de aquisição de controle ou qualquer disputa entre acionistas concernentes aos seus respectivos direitos poderão afetar adversamente os negócios e resultados operacionais da Companhia.

c. Riscos relacionados a controladas e coligadas da Companhia

Decisões judiciais ou administrativas desfavoráveis às controladas da Companhia podem afetar adversamente os seus resultados operacionais.

As controladas da Companhia podem ser ou vir a ser partes no polo passivo em investigações, processos judiciais e procedimentos administrativos e arbitrais, das mais diversas naturezas, incluindo, mas não se limitando, a processos cíveis, tributários, trabalhistas, de proteção de dados pessoais e criminais, inclusive em decorrência de notícia de fato em andamento.

Decisões contrárias ou acordos desfavoráveis às controladas da Companhia poderão afetar seus negócios, sua condição financeira e reputação de forma negativa, inclusive ocasionando a perda de direitos de contratar com a administração pública, de receber incentivos ou benefícios fiscais ou quaisquer financiamentos e recursos da administração pública. Ainda, não podemos garantir que as provisões constituídas pela Companhia, diante de aspectos subjetivos e julgamentos críticos exercidos pela administração na determinação da possibilidade de perda atribuída a cada processo, serão corretas e suficientes para fazer frente ao custo total decorrente dos processos judiciais ou administrativos.

Poderá ensejar para a Companhia a responsabilidade subsidiária judicial em processos envolvendo suas controladas

A Companhia também pode vir a ser solidariamente responsabilizada pelo pagamento de multa e reparação integral do dano causado em razão de práticas contrárias à Lei Anticorrupção por suas sociedades controladas, coligadas, consorciadas ou no âmbito dos respectivos contratos celebrados com terceiros, o que poderia afetar material e adversamente sua reputação, negócios, condições financeiras e resultados operacionais ou a cotação de mercado de ações de sua emissão.

Resultados negativos de sociedades controladas podem afetar negativamente o resultado operacional da Companhia

A Companhia detém participação direta e indireta em diversas sociedades. Dessa forma, parte de seu resultado decorre do resultado de referidas sociedades e, sendo assim, o resultado não satisfatório delas poderá afetar negativamente o resultado da Companhia. Adicionalmente, a piora nas condições setoriais e mercadológicas nas

operações desses negócios podem afetar negativamente o resultado consolidado das operações da Companhia.

d. Riscos relacionados aos administradores da Companhia

O crescimento da Companhia depende de potenciais sucessores para assumir posições chave e da capacidade da Companhia de continuar a atrair, formar e manter pessoas qualificadas e com conhecimentos específicos em tecnologia

O crescimento e sucesso da Companhia dependem em grande parte da qualificação de seus profissionais e da sua capacidade de formar e manter potenciais sucessores para assumir posições na Administração e nas demais posições consideradas estratégicas, especialmente em relação à definição e implementação de suas estratégias e desenvolvimento de suas operações, produtos e serviços. Adicionalmente, no caso das empresas adquiridas, os empreendedores podem não permanecer na condução do negócio após o período de earn-out, e a Companhia pode não ter sucessores preparados para sucedê-los. Caso não seja capaz de promover de forma adequada a sucessão nessas empresas, a Companhia pode ser afetada adversamente pela perda de conhecimento do negócio (know-how) e ter seus resultados operacionais e sua estratégia de crescimento impactados.

Dessa forma, a perda de qualquer pessoa detentora de posição chave poderia prejudicar de maneira relevante o negócio e os resultados operacionais da Companhia, caso seu plano de sucessão não seja efetivo. A Companhia também se apoia na continuidade da prestação de serviços por parte de colaboradores-chave qualificados e com conhecimentos específicos em tecnologia, reconhecidamente escassos no cenário atual, considerando a carência de mão-de-obra especializada no mercado e a competição cada vez mais globalizada por esses talentos.

Além disso, a adoção de modelos de trabalho remoto no mercado em geral aumenta a competição pela contratação desses profissionais, ao derrubar ou limitar o impacto de barreiras territoriais. Ademais, há forte e contínua concorrência no setor de tecnologia da informação pela contratação de profissionais altamente capacitados nas áreas comercial, técnica, serviços de implementação de software e em outras, e a Companhia concorre, em nível global, na contratação desses profissionais. Consequentemente, a Companhia pode não ser capaz de obter mão-de-obra qualificada ou ter que oferecer remuneração mais elevada para atrair e manter esses profissionais, o que poderá representar custos adicionais não compensados pelo aumento de produtividade ou por preços mais elevados.

A Companhia, adicionalmente, pode não ser capaz de formar e qualificar seus profissionais internos em tempo e quantidade suficientes para diminuir a dependência de contratação de profissionais de mercado para atender a sua demanda ou, ainda, ter dificuldades na atração e retenção de profissionais caso não

seja capaz de oferecer um pacote de remuneração e benefícios compatíveis com o setor de atuação e com o mercado de forma geral.

Decisões judiciais ou administrativas desfavoráveis aos administradores da Companhia podem afetar adversamente os seus resultados operacionais

Os administradores da Companhia podem ser ou vir a ser, partes no polo passivo em investigações, processos judiciais e procedimentos administrativos e arbitrais, das mais diversas naturezas, incluindo, mas não se limitando, a processos cíveis, tributários, trabalhistas, de proteção de dados pessoais e criminais, inclusive em decorrência de notícia de fato em andamento.

Decisões contrárias ou acordos desfavoráveis aos administradores da Companhia poderão afetar seus negócios, sua condição financeira e reputação de forma negativa, inclusive ocasionando a perda de direitos de contratar com a administração pública, de receber incentivos ou benefícios fiscais ou quaisquer financiamentos e recursos da administração pública ou do direito de exploração dos serviços de telecomunicações prestados. Ainda, não podemos garantir que as provisões constituídas pela Companhia, diante de aspectos subjetivos e julgamentos críticos exercidos pela administração na determinação da possibilidade de perda atribuída a cada processo, serão corretas e suficientes para fazer frente ao custo total decorrente dos processos judiciais ou administrativos.

Decisões judiciais e administrativas desfavoráveis aos diretores e conselheiros da Companhia, especialmente em processos envolvendo valores relevantes e causas conexas, que alcancem valores substanciais ou impeçam a realização de negócios conforme inicialmente planejados, poderão causar um efeito adverso nos resultados da Companhia, bem como em seus negócios, situação financeira e o valor de mercado de suas ações. Ademais, eventuais decisões desfavoráveis aos diretores e conselheiros da Companhia poderão ocasionar o impedimento do exercício das funções que desempenham na Companhia.

e. Riscos relacionados aos fornecedores da Companhia

A perda do relacionamento e/ou falência dos prestadores de serviços, inclusive com relação a serviços de parceiros de tecnologia da informação, ou de suporte para manter os produtos e serviços, podem impactar a continuidade das operações da Companhia

A Companhia possui fornecedores essenciais para a continuidade da operação e da prestação de serviços aos seus clientes. Os serviços e produtos que a Companhia utiliza de seus parceiros, como por exemplo, sistemas de telecomunicação, internet e data centers são partes fundamentais de sua infraestrutura.

Caso ocorram interrupções ou oscilações no nível de prestação de serviços desses fornecedores, inclusive decorrentes de falhas de segurança da informação e na

proteção de dados, os produtos e serviços ofertados pela Companhia aos seus clientes poderão ser afetados, e as falhas ocorridas podem afetar negativamente a percepção do mercado sobre a qualidade e a confiabilidade de seus produtos ou serviços.

A concentração em poucos fornecedores de serviços essenciais à operação pode gerar um nível de dependência prejudicial à Companhia e impactar negativamente na qualidade dos seus produtos e serviços em caso de interrupção, falha ou inadequação do nível de serviço prestado.

Caso os fornecedores ou prestadores de serviços da Companhia apresentem problemas que impactem ou inviabilizem a entrega, o prazo e a qualidade dos produtos e serviços ou sofram um processo de insolvência ou de falência que comprometam o cumprimento dos seus contratos, a Companhia pode ser impactada adversamente na sua operação e nos produtos e serviços ofertados aos seus clientes, bem como nos resultados, na sua reputação junto aos clientes e ao mercado e no percentual de retenção de clientes.

A Companhia licencia fornecedores de linguagens e/ou plataformas tecnológicas que podem afetar e/ou não acompanhar as expectativas de entrega de acordo com o portfólio de produtos em constante evolução, assim como possuem especificações técnicas dependentes dos produtos e plataformas, passíveis de impactar nas iniciativas de convergência de tecnologias

A dependência desses fornecedores e a ausência ou falhas no mapeamento da priorização dos produtos e soluções, podem afetar o custo da Companhia e em suas tomadas de decisões para manter, descontinuar ou transformar a tecnologia realizando a interface com os processos, pessoas e sistemas. Adicionalmente, não há como garantir que os fornecedores acompanhem e respondam às mudanças no ambiente externo, aos objetivos estratégicos do negócio e aqueles propostos para as soluções inovadoras. Nesse caso, os negócios e resultados operacionais da Companhia poderão ser afetados negativamente.

f. Riscos relacionados aos clientes da Companhia

Caso os clientes da Companhia percam a confiança na segurança e utilização dos seus dados em função de riscos de vazamento e/ou utilização indevida, as receitas da Companhia poderão ser afetadas adversamente

As tentativas por parte de programadores experientes ou hackers de invadir a segurança de redes de clientes ou a segurança de sites da Internet para apropriar-se indevidamente de dados e informações, inclusive confidenciais, constituem, atualmente, fenômeno amplamente difundido no setor e afeta computadores e redes, passando por todas as plataformas.

As vulnerabilidades de segurança efetivas ou percebidas de produtos da Companhia (ou da Internet de modo geral) podem levar alguns clientes a reduzir ou postergar compras futuras ou comprar produtos concorrentes que não sejam aplicativos baseados na Internet. Os clientes também poderão aumentar seus gastos para proteger suas redes de computadores de quebras de segurança, o que poderia postergar a adoção de novas tecnologias.

Quaisquer dessas providências de clientes poderiam prejudicar os negócios e as receitas da Companhia.

A Companhia pode ter sua base de clientes afetada caso os seus processos de suporte e *customer success* não sejam adequados para atendimento aos seus clientes

Tendo em vista a estratégia de crescimento da Companhia em três Unidades de negócio, seja por meio de aquisições ou crescimento orgânico, é esperado que seu portfólio de produtos e sua base de clientes aumentem, o que pode dificultar a digitalização e integração dos processos de suporte e atendimento aos clientes, bem como a implementação e manutenção de iniciativas de *customer success*.

Caso a Companhia não seja capaz de prover atendimento e suporte de forma ágil, em prazo adequado e de acordo com as expectativas dos clientes, assim como contribuir para o sucesso desses clientes por meio de processos e ferramentas efetivas de *customer success*, o seu índice de retenção e satisfação de clientes e seus resultados podem ser adversamente afetados.

g. Riscos relacionados aos setores da economia nos quais a Companhia atua

Condições desfavoráveis no setor da Companhia ou da economia global, bem como reduções em gastos com tecnologia da informação podem limitar a capacidade da Companhia de crescer e desenvolver seu negócio e afetar negativamente seus resultados operacionais

Os resultados operacionais da Companhia podem variar de acordo com o impacto das mudanças da indústria ou da economia global relacionadas à Companhia ou aos seus clientes. O crescimento de receita e da rentabilidade potencial do nosso negócio depende da demanda pelos softwares da Companhia e pelos serviços a eles relacionados, bem como da expansão das unidades de negócio RD Station e Techfin, cuja operação poderá ser afetada também por variáveis macroeconômicas que alterem significativamente a taxa de juros, bem como pelo baixo crescimento econômico, fatores que podem inibir a demanda por crédito pelos clientes, alterar as condições de concessão de crédito e a competitividade da companhia. Tendo em vista que a Companhia atua como prestadora de serviços, parte de sua receita

decorre do número de novos usuários de softwares em cada um de seus clientes, que por sua vez é influenciada pela política de contratação de colaboradores dos clientes e potenciais clientes. Na medida em que condições econômicas desfavoráveis façam com que clientes da Companhia e potenciais clientes mantenham ou reduzam a demanda por seus serviços, a receita desta pode ser afetada negativamente. Historicamente, crises econômicas resultaram em reduções globais nos gastos com tecnologia da informação, bem como a pressão por ciclos de faturamento mais prolongados, como ocorreu durante a recessão de 2016 e a crise econômica provocada pela pandemia do coronavírus em 2020.

h. Riscos relacionados à regulação do setor no qual a Companhia atua

Alterações ou diferentes interpretações nas legislações tributária e trabalhista podem afetar adversamente a estratégia e os resultados da Companhia

As autoridades tributárias têm frequentemente realizado alterações nos regimes fiscais, como mudanças nas alíquotas e a criação de tributos, temporários ou permanentes, que podem afetar a estratégia da Companhia. Algumas dessas mudanças podem aumentar a carga tributária da Companhia, o que pode restringir sua capacidade de fazer negócios em nossos mercados atuais e, portanto, afetar de forma adversa e relevante a lucratividade.

A Companhia recebe atualmente determinados benefícios fiscais e/ou regimes especiais de tributação. Não é possível garantir que esses benefícios serão mantidos ou renovados no futuro, dado o atual ambiente político e econômico no Brasil e o cenário da reforma tributária do consumo aprovada em 2024, que alterou os critérios fiscais e tributários. Tais mudanças podem não ser favoráveis aos negócios da Companhia e afetar negativamente os seus resultados operacionais. Caso a Companhia não consiga renovar seus benefícios fiscais, ou se tais benefícios forem modificados, limitados, suspensos ou revogados, a Companhia pode ser adversamente afetada. Além disso, as leis tributárias podem estar sujeitas a interpretações controversas pelas autoridades fiscais. Caso as autoridades fiscais interpretem as leis tributárias de forma diferente das interpretações da Companhia, esta poderá ser adversamente afetada.

Ainda, as atividades desempenhadas pela Companhia estão sujeitas à incidência direta ou indireta de impostos, taxas e contribuições que, por sua vez, estão sujeitos a alterações, podendo impactar adversamente seus negócios, sua situação financeira, seus resultados operacionais e seu fluxo de caixa.

Essas alterações podem resultar em uma maior tributação a ser aplicada: (i) sobre a receita bruta da Companhia; (ii) sobre os royalties que são pagos aos parceiros da Companhia, tanto no Brasil quanto no exterior; (iii) sobre as receitas financeiras; (iv) sobre a lucratividade bruta; e, ainda, (v) sobre os custos com pessoal da

Companhia. O impacto adverso dessas mudanças nas legislações fiscais e trabalhistas pode afetar negativamente a estratégia e a competitividade da Companhia frente aos seus concorrentes, sobretudo estrangeiros, no caso dessas alterações elevarem apenas a tributação para as empresas estabelecidas no Brasil.

Alterações nas regulamentações do setor financeiro podem dificultar ou inviabilizar novos modelos de negócio

A Unidade de Negócio Techfin, em que a Companhia atua em sociedade com o Banco Itaú Unibanco, por meio da Joint Venture TOTVS Techfin, é um dos pilares que sustentam a estratégia de crescimento da Companhia, em conjunto com as unidades de negócio de Gestão e RD Station. Essa Unidade de Negócio envolve a atuação no segmento financeiro, altamente regulado pelo Banco Central do Brasil (Bacen), cujo cenário regulatório é historicamente dinâmico, em função de novos modelos de negócio e produtos que surgem neste setor.

Eventuais alterações na regulação vigente ou novas exigências regulatórias do Banco Central do Brasil podem limitar a expansão dos produtos de crédito atualmente oferecidos, inviabilizar o lançamento de novos produtos, bem como o próprio modelo de negócios da Unidade de Negócio Techfin ou, ainda, a adequação aos requisitos regulatórios podem exigir um investimento financeiro significativo. Caso esses eventos ocorram, a estratégia e os resultados da Companhia poderão ser adversamente afetados.

i. Riscos relacionados aos países estrangeiros em que a Companhia atua

Tendo em vista que as atividades da Companhia nos países fora do Brasil não tiveram representação material na receita líquida total da Companhia no último exercício social, a Companhia entende que não está sujeita a riscos relevantes nos países estrangeiros em que atua.

j. Riscos relacionados a questões sociais

Eventual agravamento da pandemia de COVID-19 e/ou surgimento de qualquer outra pandemia ou emergência de saúde pública, podem resultar em um efeito adverso relevante nos negócios, condição financeira, resultados operacionais e fluxo de caixa da Companhia.

Em 11 de março de 2020, a Organização Mundial de Saúde (“OMS”) declarou o estado de pandemia em razão da disseminação global da COVID-19. Em resposta, muitos governos implementaram políticas destinadas a impedir ou retardar a propagação da doença, tais como a restrição à livre circulação e até mesmo o isolamento social. A disseminação da COVID-19 levou a Companhia a modificar algumas de suas práticas de negócios, como a inclusão de medidas sanitárias recomendadas pela OMS, práticas de higienização de locais de trabalho e dos

funcionários, implementação de sistema de home office, além do cancelamento de participação física em reuniões, eventos e conferências.

Em março de 2022, com o arrefecimento da pandemia globalmente e também no Brasil, a Companhia, seguindo as exigências legais e todos os protocolos sanitários, promoveu o retorno dos seus colaboradores aos seus escritórios, no modelo predominantemente híbrido. Embora em maio de 2023 a Organização Mundial da Saúde tenha declarado o fim da Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional, referente à COVID-19, esta ainda continua sendo classificada como pandemia e há incertezas quanto a um possível agravamento futuro. Caso ocorra um agravamento da pandemia de coronavírus ou o surgimento de qualquer outra pandemia, a Companhia poderá vir a tomar outras ações adicionais, conforme exigido pelas autoridades governamentais ou conforme determinado pela administração. A Companhia pode ser adversa e materialmente impactada em seus negócios, em razão do impacto econômico global ou brasileiro, incluindo recessão, desaceleração econômica ou aumento nos níveis de desemprego, que poderá afetar o poder de compra de seus clientes. Por fim, o impacto da pandemia da COVID-19 também pode precipitar ou agravar os outros riscos descritos neste item 4.1 do Formulário de Referência.

k. Riscos relacionados a questões ambientais

A TOTVS entende que sua resiliência e capacidade de gerar valor no longo prazo estão diretamente ligadas à gestão dos riscos e oportunidades relacionados às também a questões ambientais e climáticas. Por isso, está fortalecendo a integração de critérios de sustentabilidade na governança de riscos, com foco em mitigar impactos e aproveitar oportunidades.

Atualmente, os principais riscos mapeados envolvem aspectos regulatórios que considera também leis ambientais como a Política Nacional de Resíduos e de reputação como os compromissos públicos que assumimos. Com a evolução do tema e seu crescente impacto sobre o setor de tecnologia e negócios em geral, a TOTVS está conduzindo um projeto para ampliar sua matriz de riscos, incorporando dimensões de sustentabilidade e climáticas de maneira estruturada.

l. Riscos relacionados a questões climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

A Companhia está avançando na integração de critérios de sustentabilidade em sua governança de riscos, fortalecendo a abordagem estratégica para mitigar impactos e capturar oportunidades decorrentes das mudanças climáticas. Atualmente, os principais riscos mapeados no contexto da agenda de Sustentabilidade incluem aspectos regulatórios e impactos na reputação e imagem da Companhia.

A ampliação da matriz de riscos permitirá uma visão mais abrangente sobre os impactos das mudanças climáticas, desde o cumprimento de regulamentações emergentes até possíveis efeitos sobre a infraestrutura tecnológica e a cadeia de valor. Esse avanço reforça o compromisso da TOTVS com a perenidade do negócio, a inovação sustentável e a criação de soluções que acompanham as transformações do mercado e as expectativas de seus *stakeholders*.

m. Outras questões não compreendidas nos itens anteriores

O governo federal exerceu e continua a exercer influência significativa sobre a economia brasileira. Essa influência, bem como a conjuntura econômica e política brasileira, podem ter um efeito material adverso sobre a Companhia

O governo federal pode realizar modificações significativas em suas políticas e normas monetárias, creditícias, tarifárias, fiscais e outras, de modo a influenciar de forma significativa a economia brasileira. As medidas adotadas pelo governo federal para controlar a inflação, além da implementação e alteração de outras políticas e normas com potencial impacto no ambiente econômico, podem implicar no aumento das taxas de juros, mudança das políticas fiscais, controle de preços, intervenções no mercado de câmbio, controle de capital e limitação às importações, entre outras medidas. A Companhia não tem controle e não pode prever quais medidas ou políticas o governo federal poderá adotar no futuro.

A Companhia poderá vir a ser material e adversamente afetada por modificações nas políticas ou normas que envolvam ou afetem certos fatores, tais como:

- Expansão ou contração da economia brasileira, conforme medida pelas taxas de crescimento do PIB;
- Inflação;
- Taxas de câmbio;
- Taxas de juros;
- Aumento do desemprego;
- Mudanças nas leis fiscais e tributárias;
- Mudança na legislação trabalhista;
- Liquidez dos mercados financeiros e de capitais domésticos;
- Restrições nas remessas de fundos ao exterior; e
- Outros fatores políticos, sociais e econômicos que venham a ocorrer no Brasil ou que o afetem.

A incerteza sobre a implementação de mudanças políticas ou regulatórias pelo governo brasileiro cria instabilidade na economia brasileira, aumentando a volatilidade do seu mercado de valores mobiliários. Somadas a essas incertezas, a

recessão com um período de lenta recuperação no Brasil e outros desenvolvimentos futuros na economia brasileira podem afetar adversamente as atividades e, conseqüentemente, os resultados operacionais e o preço de negociação de ações da Companhia.

Instabilidade política pode afetar adversamente a economia brasileira, os negócios da Companhia e os resultados de suas operações, bem como pode afetar também o preço de negociação de suas ações

O ambiente político brasileiro tem influenciado historicamente o desempenho da economia do país e a confiança de investidores e do público em geral, podendo resultar em desaceleração ou recessão econômica e aumento da volatilidade nos valores mobiliários emitidos por Companhias brasileiras.

A Companhia não é capaz de prever os eventuais impactos aos seus negócios em função de mudanças das políticas públicas e sobretudo da política econômica a ser adotada pelo Governo Federal.

Incertezas em relação às mudanças relativas às políticas monetária, fiscal e previdenciária, e à legislação pertinente, podem contribuir para a instabilidade econômica. Essas incertezas e novas medidas podem aumentar a volatilidade do mercado de títulos brasileiros.

O Presidente do Brasil tem poder para determinar políticas relativas à condução da economia brasileira e, conseqüentemente, afetar as operações e o desempenho financeiro das empresas, incluindo os da Companhia. A Companhia não pode prever quais políticas o Governo Federal irá adotar, bem como se tais políticas ou mudanças nas políticas atuais poderão ter um efeito adverso sobre a Companhia ou sobre a economia brasileira.

A inflação e os esforços governamentais para combatê-la podem contribuir para um cenário de incerteza econômica, afetando adversamente a Companhia e o preço de mercado das suas ações

No passado, o Brasil registrou altas taxas de inflação, que tiveram, em conjunto com determinadas ações tomadas pelo governo brasileiro para combatê-la e especulações sobre quais medidas seriam adotadas, efeitos negativos sobre a economia brasileira. O Índice Geral de Preços do Mercado (“IGP-M”) encerrou 2024 com alta acumulada de 6,54%, ante -3,18% em 2023, representando uma aceleração significativa no período. Historicamente, as medidas adotadas pelo governo brasileiro para o controle inflacionário incluíram a manutenção de rígidas políticas monetárias com elevadas taxas de juros, conseqüentemente restringindo a disponibilidade de crédito e reduzindo o crescimento econômico. O Comitê de Política Monetária (“COPOM”) frequentemente ajusta a taxa de juros em situações de incerteza econômica para atingir as metas estabelecidas na política econômica

do governo brasileiro. A inflação, bem como as medidas governamentais para combatê-la e a especulação pública sobre possíveis medidas governamentais futuras, tem produzido efeitos negativos relevantes sobre a economia brasileira e contribuído para a incerteza econômica no Brasil, aumentando a volatilidade do mercado de capitais brasileiro, o que pode causar um efeito adverso sobre a Companhia.

Quaisquer medidas tomadas pelo governo brasileiro no futuro, incluindo a redução nas taxas de juros, intervenção no mercado de câmbio e a implementação de mecanismos para ajustar ou determinar o valor do Real, podem desencadear inflação, afetando adversamente o desempenho geral da economia brasileira. Se o Brasil enfrentar inflação alta no futuro, talvez a Companhia não possa ajustar os preços que cobra de seus clientes para compensar os efeitos da inflação em sua estrutura de custos, o que poderia aumentar custos e reduzir as margens operacionais e líquidas da Companhia.

Além disso, no caso de aumento da inflação, o governo brasileiro pode optar por aumentar significativamente as taxas de juros. O aumento nas taxas de juros pode afetar não apenas o custo de nossos novos empréstimos e financiamentos, mas também o custo do endividamento atual da Companhia, bem como seu caixa e equivalentes a caixa, títulos e valores mobiliários e contratos de arrendamento a pagar, que estão sujeitos a taxas de juros. Dessa forma, a flutuação nas taxas de juros brasileiras e a inflação podem nos afetar adversamente porque a Companhia tem empréstimos e financiamentos indexados à variação do Certificado de Depósito Interbancário ("CDI") e as Taxas Oficiais de Juros de Longo Prazo ("TJLP"). Por outro lado, uma redução significativa nas taxas de CDI, TJLP ou inflação pode afetar adversamente a receita das aplicações financeiras da Companhia.

A instabilidade cambial pode prejudicar a economia brasileira e, consequentemente, a Companhia

A moeda brasileira tem sofrido forte oscilação com relação ao Dólar dos Estados Unidos da América e outras moedas fortes ao longo das últimas quatro décadas. Durante todo esse período, o Governo Federal implementou diversos planos econômicos e utilizou diversas políticas cambiais, incluindo desvalorizações repentinas, desvalorizações periódicas, sistemas de mercado de câmbio flutuante, controles cambiais e mercado de câmbio duplo. Desde 1999, o Brasil adota um sistema de câmbio flutuante com intervenções do Banco Central na compra ou venda de moeda estrangeira. De tempos em tempos, houve flutuações significativas da taxa de câmbio entre o Real e o Dólar dos Estados Unidos da América e outras moedas. Como dado histórico mais recente, em 2021 a taxa de câmbio Real/Dólar encerrou o ano no patamar de R\$5,57, ante R\$5,19 do ano de 2020. Ao final de 2022, a taxa de câmbio Real/Dólar foi de R\$5,28 e terminou 2023 cotado em

R\$4,85. Em 2024, houve forte aceleração da moeda americana, cotada a R\$ 6,18, alta de 27,3% no ano. Não se pode assegurar que a desvalorização ou a valorização do Real frente ao Dólar e outras moedas não terá um efeito adverso para as atividades da Companhia. Além disso, alguns custos de serviços atrelados ao dólar podem impactar seus resultados.

A desvalorização do Real pode criar pressões inflacionárias adicionais no Brasil e acarretar aumentos das taxas de juros, podendo afetar de modo negativo a economia brasileira como um todo e os resultados da Companhia, por conta da retração no consumo e do aumento dos custos da Companhia. Por outro lado, a valorização do Real pode levar à deterioração das contas correntes do país e da balança de pagamentos, bem como a um enfraquecimento no crescimento do produto interno bruto gerado pela exportação. A Companhia não exerce quaisquer influências sobre a política cambial adotada no Brasil e nem dispõe da capacidade de prevê-la. A situação financeira, resultados operacionais e perspectivas da Companhia poderão ser afetadas negativamente por mudanças em tais políticas cambiais.

Qualquer rebaixamento na classificação de crédito do Brasil poderá afetar adversamente o preço de negociação das ações da Companhia

Os *ratings* de crédito afetam a percepção de risco dos investimentos. Agências de classificação avaliam regularmente o Brasil e seus *ratings* soberanos, tendo como base diversos fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições físicas e orçamentárias, métricas de endividamento e a perspectiva de mudanças em quaisquer desses fatores.

As agências de rating começaram a revisar a classificação de rating de crédito soberano do Brasil em setembro de 2015. Subsequentemente, o Brasil perdeu sua condição de grau de investimento nas três principais agências de rating.

- Standard & Poor's: inicialmente reduziu o rating de crédito brasileiro de BBB-negativo para BB-positivo e, posteriormente, reduziu-o novamente de BB-positivo para BB, mantendo sua perspectiva negativa sobre o rating, citando uma situação de crédito pior desde o primeiro rebaixamento. No dia 11 de janeiro de 2018, Standard & Poor's rebaixou novamente o rating de crédito brasileiro de BB para BB- com uma perspectiva estável, em vista das eleições presidenciais e dos esforços da reforma da previdência. Em dezembro de 2023 a S&P elevou a classificação do Brasil para BB estável, após a aprovação da reforma tributária. Atualmente, o rating de crédito permanece inalterado nesta agência.
- Moody's: em fevereiro de 2016, a agência rebaixou o rating de crédito do Brasil de Baa3 para Ba2-Negativo citando a perspectiva de uma maior deterioração nos indicadores de dívida brasileira, considerando um ambiente de baixo crescimento e com dinâmicas políticas desafiadoras. A classificação alternou algumas vezes

entre Ba2-Negativo e Ba2-Estável, entre março de 2017 e abril de 2018, quando recebeu a última alteração, mantendo o rating em Ba2-Estável, com a perspectiva de recuperação do crescimento e expectativa das próximas reformas. Atualmente, o rating de crédito permanece inalterado nesta agência.

- Fitch: em maio de 2016 a Fitch rebaixou a classificação para BB com uma perspectiva negativa, a qual foi mantida em 2017. Em fevereiro de 2018, a Fitch rebaixou novamente a classificação de crédito soberano do Brasil para BB-negativo citando, entre outros motivos, déficits fiscais, a elevada e crescente carga da dívida pública e a impossibilidade de implementar reformas que melhorariam o desempenho estrutural das finanças públicas. Tal classificação se manteve até julho de 2022, quando a agência elevou o rating para BB- estável, refletindo a evolução das finanças públicas acima do esperado, em um curto prazo, e o compromisso das autoridades em retirar os estímulos implementados durante a pandemia, atrelado ao compromisso com o combate à inflação. Já em julho de 2023 a agência elevou o Brasil para BB com perspectiva estável, devido ao desempenho macroeconômico e fiscal melhor do que o esperado. Atualmente, o rating de crédito permanece inalterado nesta agência.

Diante das atualizações de rating que ocorreram desde 2015, o Brasil mantém baixos grau de investimento nas três grandes agências de rating, que apesar de estar com status estável em duas delas, este rating pode gerar consequência nos preços de negociação de valores mobiliários dos mercados de dívida e de ações brasileiro de maneira negativa. Um retorno ao cenário de recessão brasileira poderia levar a novos rebaixamentos. Na data deste Formulário de Referência, o rating de crédito brasileiro era classificado como BB-negativo, Ba2-Estável e BB-Estável, pela Standard & Poor's, Moody's e Fitch, respectivamente.

Não podemos garantir que as agências de rating manterão essas classificações sobre o crédito brasileiro e qualquer rebaixamento de rating de crédito soberano brasileiro poderá aumentar a percepção de risco dos investimentos e, como resultado, aumentar o custo de futuras emissões de dívida e afetar adversamente o preço de negociação das ações da Companhia.

A relativa volatilidade do mercado de capitais brasileiro poderá restringir consideravelmente a capacidade dos investidores de vender as ações da Companhia pelo preço desejado e no momento desejado

O investimento em valores mobiliários brasileiros, como as ações da Companhia, envolve um grau de risco maior do que o investimento em valores mobiliários de emitentes de países cujos cenários político e econômico são mais estáveis, e, em geral, tais investimentos são considerados especulativos por natureza. Esses investimentos estão sujeitos a riscos econômicos e políticos, tais como:

- Alterações no cenário regulatório, tributário, econômico e político que possam afetar a capacidade dos investidores de receber pagamento, no todo ou em parte, relativo a seus investimentos;
- Restrições ao investimento estrangeiro e à repatriação do capital investido; e
- Eventos inesperados e que possam afetar adversamente a economia brasileira ou global, como pandemias e catástrofes naturais de grande escala.

O mercado brasileiro de valores mobiliários é consideravelmente menor, menos líquido, mais volátil e mais concentrado do que os grandes mercados de valores mobiliários internacionais, como o dos Estados Unidos da América. Essas características de mercado poderiam restringir consideravelmente a capacidade dos titulares das ações da Companhia de vendê-las pelo preço e na data que desejarem, afetando de modo desfavorável os preços de comercialização das ações da Companhia.

Riscos relacionados à situação da economia global poderão afetar a percepção do risco em outros países, especialmente nos Estados Unidos da América e mercados emergentes, o que poderá afetar negativamente a economia brasileira, inclusive por meio de oscilações nos mercados de valores mobiliários, o que pode impactar o preço de negociação das ações da Companhia

O crescimento da Companhia está diretamente atrelado à expansão do mercado interno brasileiro, estando os negócios da Companhia bastante integrados às operações de seus clientes, distribuídos em diversos setores econômicos. A redução do ritmo de crescimento econômico do país ou mesmo um eventual cenário de recessão, com retração da demanda no atacado e varejo, a redução de investimentos em bens de capital e infraestrutura, além do acirramento da concorrência no setor, podem afetar diretamente o resultado operacional e financeiro da Companhia.

Além disso, o valor de mercado de valores mobiliários de emissão de Companhias brasileiras é influenciado, em diferentes graus, pelas condições econômicas e de mercado de outros países, inclusive economias desenvolvidas como Estados Unidos da América, de certos países europeus e emergentes, que também podem ser impactadas por questões geopolíticas, como a existência de guerras e conflitos. A reação dos investidores aos acontecimentos nesses países pode causar um efeito adverso sobre o valor de mercado dos valores mobiliários das Companhias brasileiras, em especial, aqueles negociados em bolsas de valores. Os preços das ações na B3, por exemplo, são historicamente afetados por flutuações nas taxas de juros vigentes nos Estados Unidos da América, bem como pelas variações dos principais índices de ações do país. Qualquer aumento nas taxas de juros de outros países, especialmente nos Estados Unidos da América, pode reduzir a liquidez

global e o interesse dos investidores nos mercados de capitais brasileiros, afetando negativamente as ações da Companhia. Crises ou acontecimentos relevantes em outros países e mercados de capitais podem reduzir o interesse dos investidores nos valores mobiliários das Companhias brasileiras, inclusive os valores mobiliários de emissão da Companhia e o seu respectivo preço de negociação, podendo dificultar ou impedir totalmente o acesso da Companhia aos mercados de capitais e ao financiamento de suas operações no futuro em termos aceitáveis.

Dentre os fatores de riscos apresentados no item 4.1, a Companhia considera que os 5 (cinco) principais fatores de risco (elencados conforme criticidade) são:

1. O sucesso da Companhia depende de sua capacidade de desenvolver novos produtos e serviços, integrar os produtos e serviços adquiridos e aperfeiçoar seus produtos e serviços existentes;
2. Interrupções ou falhas nos sistemas de informações ou incidentes de segurança cibernética, incluindo ataques à infraestrutura necessária para manter sistemas de TI, poderão afetar adversamente e de forma significativa a Companhia;
3. As aquisições apresentam riscos e a Companhia pode não alcançar as metas estratégicas previstas à época de qualquer transação;
4. A Companhia está sujeita a riscos associados ao não cumprimento das leis de proteção de dados (nacionais e internacionais), podendo ser afetada adversamente pela aplicação de multas e outros tipos de sanções;
5. A Companhia pode não ser capaz de concorrer eficientemente no mercado de crédito com a Unidade de Negócio Techfin.

Os principais riscos de mercado aos quais a Companhia e suas controladas estão expostas na execução de suas atividades são: (i) Risco de Liquidez; (ii) Risco de Crédito; (iii) Risco de Taxa de Juros e Inflação; e (iv) Risco de Taxa de Câmbio. Não há garantias, no entanto, de que a Companhia não será adversamente afetada por outros riscos de mercado que não aqueles aqui descritos.

Risco de Liquidez

Possibilidade de a Companhia não ser capaz de honrar seus compromissos, correntes e futuros, em virtude de indisponibilidade de caixa, tendo como consequência, o impacto em suas operações.

Risco de Crédito

Risco de crédito é o risco da contraparte de um negócio não cumprir uma obrigação prevista em um instrumento, o que levaria a um prejuízo financeiro. A exposição da Companhia ao risco de crédito é influenciada também pelas características individuais de cada cliente.

Risco de Taxa de Juros e Inflação

O risco de taxa de juros decorre da parcela da dívida e das aplicações financeiras referenciadas ao Certificado do Depósito Bancário ("CDI"), que podem afetar negativamente as receitas ou despesas financeiras caso ocorra um movimento desfavorável nas taxas de juros e inflação.

Os instrumentos financeiros da Companhia e suas controladas são representados por caixa e equivalentes de caixa, contas a receber e a pagar, empréstimos e financiamentos, além das debêntures, os quais estão registrados pelo valor de custo, acrescidos de rendimentos ou encargos incorridos, ou pelo valor justo quando aplicável, em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023. Os principais riscos atrelados às operações da Companhia estão ligados à variação do CDI.

Os principais custos e despesas da Companhia são periodicamente reajustados. Exemplo de gastos reajustados com base em índices de inflação previamente definidos são as despesas com aluguel e com comunicação. Já as despesas com salários, benefícios e encargos, que representaram 54,8% e 53,9% do total de custos e despesas operacionais nos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e em 31 de dezembro de 2023, respectivamente, são parte de negociações coletivas regionais, que tomam os índices de inflação (geralmente próximos ao Índice de Preço ao Consumidor Amplo "IPCA") como referência.

Os contratos da Receita Bruta de Software Recorrente, que representaram 88,8% e 86,3% da Receita Bruta de Software Total no período findo em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023, respectivamente também são reajustados anualmente com base em índices de inflação, tomando principalmente como base o IGP-M e o IPCA.

Historicamente, a Companhia também reajusta a tabela de preços das taxas de licenciamento de software, dos acessos de subscrição e das taxas horárias de serviços com base em índices de inflação. Não há garantia de que a Companhia continue a repassar os impactos inflacionários sobre essas linhas de receita futuramente.

Uma vez que os índices inflacionários utilizados para reajustar as linhas de receita são diferentes daqueles utilizados para reajustar os custos e despesas, a inflação pode provocar efeitos relevantes sobre suas operações.

Os investimentos avaliados pelo valor justo por meio de resultado são representados por startups de capital fechado e, por não terem preços cotados em mercado ativo, o valor justo para estes investimentos é mensurado por múltiplas técnicas de avaliação praticadas pelo mercado, como fluxo de caixa descontado ou múltiplos de receita, considerando a razoabilidade da faixa de valores. A mensuração do valor justo é o ponto dentro dessa faixa que melhor representa o valor justo nas circunstâncias.

Com o objetivo de verificar a sensibilidade do indexador sobre as dívidas as quais a Companhia está exposta na data base de 31 de dezembro de 2024, foram definidos três cenários diferentes. Com base nos valores do CDI vigente nesta data, foi definido o cenário provável (cenário I) para o ano de 2024 e a partir deste foi calculada variações de 25% (cenário II) e 50% (cenário III). Para cada cenário foi calculada a despesa financeira bruta, não levando em consideração a incidência de tributos e o fluxo de vencimentos de cada contrato programado para 2024. A data base utilizada para as debêntures foi de 31 de dezembro de 2024, projetando os índices para um ano e verificando a sensibilidade dos mesmos em cada cenário.

Operação (R\$ mil)	Saldos em 31/12/2024	Risco	Cenário Provável I	Cenário II	Cenário III
		Aumento CDI	10,83%	13,54%	16,25%
Debêntures	1.535.131		166.255	207.857	249.459
Despesas Financeira estimada			166.255	207.857	249.459

No que tange aos Ativos Financeiros, para cada cenário foi calculada a “receita financeira bruta”, não levando em consideração a incidência de tributos sobre os rendimentos das aplicações. A data base utilizada da carteira foi de 31 de dezembro de 2024, projetando um ano e verificando a sensibilidade do CDI com cada cenário.

Operação (R\$ mil)	Saldos em 31/12/2024	Risco	Cenário Provável I	Cenário II	Cenário III
Aplicações financeiras consolidadas	1.920.877	Redução CDI	10,83%	8,12%	5,42%
Receita financeira estimada			208.031	155.975	104.112

Risco de Taxa de Câmbio

O risco de taxa de câmbio decorre da possibilidade de perdas por conta de flutuações nas taxas de câmbio, que aumentem os passivos decorrentes de compromissos de compra em moeda estrangeira ou que reduzam os ativos decorrentes de valores a receber em moeda estrangeira.

Algumas controladas atuam internacionalmente e estão expostas ao risco cambial decorrente de exposições de algumas moedas como Dólar Americano (USD), Peso Argentino (ARS), Peso Mexicano (MXN), Peso Chileno (CLP) e Peso Colombiano (COP).

No período findo em 31 de dezembro de 2024 os saldos dos ativos são superiores aos saldos dos passivos expostos conforme demonstrado abaixo:

Em dezembro de 2024 (em R\$ mil)						
Empresas	Contas a pagar	Caixa e equivalente de caixa	Contas a receber	Outros ativos	Exposição líquida	Moeda
RJ Consultores México	(39)	1.804	1.915	88	3.768	Peso (MXN)
CMNet Participações	(24)	467	116	18	577	Peso (CLP)
TOTVS Hospitality Argentina	(129)	732	594	6	1.203	Peso (ARS)
TOTVS S.A.	(101)	96	1.962	-	1.957	USD
TOTVS Large	-	-	29	-	29	USD
TOTVS México	(3.802)	3.110	7.113	737	7.158	Peso (MXN)
TOTVS Argentina	(4.687)	12.699	13.131	368	21.511	Peso (ARS)
TOTVS Colômbia	(1.731)	5.613	4.866	545	9.293	Peso (COP)
TOTVS Incorporation (Labs)	(950)	389	522	94.326	94.287	USD

RD Station	(255)	-	-	-	(255)	USD
Feedz	-	-	8	-	8	USD
Total	(11.718)	24.910	30.256	96.088	139.536	

A Companhia e suas controladas estão envolvidas em ações judiciais sobre questões tributárias, trabalhistas e cíveis.

Quanto aos processos judiciais e administrativos de natureza ambiental, em 31 de dezembro de 2024, a Companhia e suas controladas não eram partes em quaisquer ações desta natureza.

A avaliação da probabilidade de perda inclui a avaliação das evidências disponíveis, a hierarquia das leis, as jurisprudências atuais, as decisões mais recentes nos tribunais sobre cada tema, bem como a avaliação dos advogados externos. A Companhia revisa suas estimativas e premissas continuamente.

A Companhia registra provisões para contingências de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e IFRS e constitui provisões para processos com chance de perda provável, conforme avaliados e classificados por seus consultores legais e pela Administração. Para aqueles processos, cuja probabilidade de perda é considerada possível, a Companhia não registra qualquer provisão; no entanto, divulga nas notas explicativas de suas demonstrações financeiras, a natureza e valores dos temas mais relevantes enquadrados nessa categoria.

O valor das provisões constituídas em 31 de dezembro de 2024 são como segue:

Em 31.12.2024 (em milhões de reais)	
Tributárias	9.397
Trabalhistas	62.427
Cíveis	34.448
Ambientais	-
Total	106.272

Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para as demandas tributárias totalizou a quantia de R\$9.397 (R\$10.206 em 31 de dezembro de 2023). Não há processos de natureza tributária com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Os processos de natureza tributária e previdenciária classificados como de perda possível referem-se, principalmente, a ações que discutem lançamentos de ISS e de compensações com saldo negativo de CSLL e de IRPJ.

Em 31 de dezembro de 2024, o valor discutido nessas ações, classificadas como de perda possível, totaliza a quantia de R\$196.125 (R\$216.100 em 31 de dezembro de 2023).

- Lista de Processos individualmente relevantes de natureza tributária/previdenciária - Prognóstico de Perda Possível:

Processo: 10880-957.117/2021-95	
a. Juízo	Receita Federal do Brasil
b. Instância	1ª Instância
c. Data de instauração	12/08/2021
d. Partes no processo	Autora: Receita Federal do Brasil Ré: TOTVS S/A
e. Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$ 22.596 (atualizado até 31/12/2024)
f. Principais fatos	Trata-se de despacho decisório que não homologou compensações efetuadas com saldo negativo de IRPJ do período de 2015.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito.
h. Estágio do processo	Primeira Instância Administrativa.
i. Chance de perda	Possível - R\$ 22.596
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$13.000, com prognóstico de perda possível.
k. Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Processo: 0000756-14.0500.8.26.0090	
a. Juízo	Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo
b. Instância	1ª Instância
c. Data de instauração	27/02/2019
d. Partes no processo	Autora: Prefeitura do Município de São Paulo Ré: TOTVS S/A
e. Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$ 18.019 (atualizado até 31/12/2024)
f. Principais fatos	Trata-se de execução fiscal para a cobrança de ISS, sobre supostas prestações de serviços realizados no Município de São Paulo no período de 1996 a 2001, o qual, segundo alegação da Fazenda, não teria sido recolhido. Considerando a não apresentação de documentos pela empresa à época, a Fazenda arbitrou o valor do imposto cobrado. Foram opostos embargos à execução, na data de 18/02/2015, distribuídos sob o nº 0000557-86.2015.8.26.0090, alegando-se a prescrição da cobrança e a desconstituição do arbitramento do valor do imposto devido. A perícia judicial, iniciada em maio de 2019, foi concluída em março de 2024. Com as manifestações das partes já apresentadas sobre o laudo, o processo aguarda agora o julgamento do mérito em primeira instância.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito
h. Estágio do processo	Primeira instância Judicial
i. Chance de perda	Possível - R\$ 18.019
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$13.000, com prognóstico de perda possível.
k. Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Processo: 10880-942.958/2021-06	
a. Juízo	Receita Federal do Brasil
b. Instância	1ª Instância
c. Data de instauração	08/07/2021
d. Partes no processo	Autora: Receita Federal do BrasilRé: TOTVS S/A
e. Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$17.080 (atualizado até 31/12/2024)
f. Principais fatos	Trata-se de despacho decisório que não homologou compensações efetuadas com saldo negativo de IRPJ do período de 2016.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito
h. Estágio do processo	Primeira Instância Administrativa
i. Chance de perda (R\$ milhões)	Possível - R\$17.080
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$13.000, com prognóstico de perda possível.
k. Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Cível

Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para as demandas cíveis totalizou a quantia de R\$34.448 (R\$37.111 em 31 de dezembro de 2023). Não há processos de natureza cível com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Os processos de natureza cível classificados como de perda possível se referem, principalmente, a ações ajuizadas por clientes sob a alegação de determinados problemas na prestação de serviços oferecidos aos clientes, aplicação do incremento padrão, aplicação de carência a contratos rescindidos e cobranças feitas indevidamente.

- Lista de Processos individualmente relevantes de natureza cível - Prognóstico de Perda Possível:

Processo: 1057798-58.2021.8.26.0100	
a. Juízo	11ª Vara Cível do Foro Central da Comarca da Capital/SP
b. Instância	1ª Instância
c. Data de instauração	08/06/2021
d. Partes no processo	Autor: Refinaria de Petróleos de Manguinhos S.A. Ré: TOTVS S/A e TOTVS Large.
e. Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$14.670 (atualizado até 31/12/2024)
f. Principais fatos	Ação cível movida pela empresa autora em face da TOTVS S/A e TOTVS Large, informando que após assinatura das propostas comerciais os prazos acordados para a entrega da implantação dos serviços não teriam sido cumpridos.A empresa alegou que novos prazos foram acordados entre as partes e logo após, a TOTVS foi surpreendida com o pedido de rescisão contratual. Por fim, pleiteia a rescisão contratual, perdas e danos e lucros cessantes. No curso da ação houve decisão parcial de mérito para excluir a TOTVS S/A do polo passivo e manter a TOTVS Large. Sobre essa questão, existe recurso pendente de julgamento.Em relação ao pedido principal, em que se discute a prestação de serviços, ainda segue em discussão em fase probatória.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito capazes de alteração de risco de perda
h. Estágio do processo	Fase probatória
i. Chance de perda (R\$ milhões)	Possível - R\$14.670
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$13.000, com prognóstico de perda possível.
k. Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Processo: 10137750820138260100	
a. Juízo	39ª Vara Cível do Foro Central da Comarca da Capital/SP
b. Instância	2ª Instância
c. Data de instauração	25/03/2013
d. Partes no processo	Autor: YURI GOMES DE OLIVEIRA. Ré: Bematech S.A.
e. Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$13.783 (atualizado até 31/12/2024)
f. Principais fatos	Ação cível movida em face da Bematech (atual TOTVS Large) informando que manteve relação contratual de representação comercial com a Bematech, que pendurou entre os anos de 2004 e 2008. Alega não ter concordado com a rescisão do contrato pleiteando indenização por supostos danos materiais e morais decorrentes de valores que não teriam sido pagos e investimentos que teria realizado. No curso da ação já houve prolação de sentença julgando improcedentes os pedidos. Aguarda julgamento do recurso apresentado pela parte autora.
g. Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito capazes de alteração de risco de perda.
h. Estágio do processo	Fase recursal
i. Chance de perda (R\$ milhões)	Possível - R\$13.783
j. Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$13.000, com prognóstico de perda possível.
k. Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Trabalhistas

A Companhia possui provisão relativa aos processos movidos por ex-empregados e de empresas prestadoras de serviços, onde se alega redução de suas comissões sobre vendas e serviços, reconhecimento de vínculo empregatício, verbas rescisórias, horas extras, etc. Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para essas demandas totalizava R\$61.479 (R\$64.269 em 31 de dezembro de 2023).

Não há processos de natureza trabalhista com prognóstico de perda possível ou provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Ambientais

Não há processos de natureza ambiental.

Tributário

Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para as demandas tributárias totalizou a quantia de R\$9.397 (R\$10.206 em 31 de dezembro de 2023). Não há processos de natureza tributária com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Os processos de natureza tributária classificados como de perda provável se referem, principalmente, a autos de infração ou execuções fiscais movidas pela União, estados e municípios, sob a alegação de suposto recolhimento a menor de tributos.

Cível

Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para as demandas cíveis totalizou a quantia de R\$34.448 (R\$37.111 em 31 de dezembro de 2023). Não há processos de natureza cível com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Os processos de natureza cível classificados como de perda possível se referem, principalmente, a ações ajuizadas por clientes sob a alegação de determinados problemas na prestação de serviços oferecidos aos clientes, aplicação do incremento padrão, aplicação de carência a contratos rescindidos e cobranças feitas indevidamente.

Trabalhista

Em 31 de dezembro de 2024, a provisão constituída para as demandas trabalhistas totalizou a quantia de R\$62.427 (R\$64.673 em 31 de dezembro de 2023).

Os processos de natureza trabalhista classificados como de perda provável se referem, principalmente, a ações ajuizadas por ex-empregados e de empresas prestadoras de serviços, onde se alega redução de suas comissões sobre vendas e serviços, reconhecimento de vínculo empregatício, verbas rescisórias e horas extras.

A Companhia não está envolvida em processos sigilosos relevantes.

Em novembro de 2011, a Companhia firmou Termo de Ajuste de Conduta ("TAC") com o Ministério Público do Trabalho de Minas Gerais, que versa sobre obrigações trabalhistas. No TAC, a Companhia assumiu o compromisso de abster-se de praticar atos que pudessem ser considerados como em desacordo com a legislação trabalhista, sob pena de aplicação de multas pecuniárias. A Companhia vem envidando todos os esforços para cumprir as obrigações assumidas no TAC que, atualmente, está sob acompanhamento do Ministério Público do Trabalho de Minas Gerais.

a. Se o emissor possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, destacando em caso afirmativo, o órgão que aprovou e a data de sua aprovação, e, em caso negativo, as razões pelas quais o emissor não adotou uma política

A Companhia possui uma Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance (“Política de Gestão de Riscos”), a fim de regulamentar o processo de identificação, avaliação, tratamento, monitoramento e reporte dos riscos estratégicos, operacionais, financeiros, abrangendo risco de mercado, regulatórios/compliance e de tecnologia da informação. A atualização dessa política foi aprovada pelo Conselho de Administração em 05 de maio de 2023 e está sob responsabilidade da área de Controles Internos, Riscos e Compliance.

A Política de Gestão de Riscos está disponível no site de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/esg/estatuto-politicas-e-regimento/>) e da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

b. Objetivos e estratégias da política de gerenciamento de riscos, incluindo:

O objetivo da Política de Gestão de Riscos é estabelecer os princípios, as diretrizes e responsabilidades a serem observadas no processo de gerenciamento de riscos corporativos, controles internos e compliance, bem como disseminar a cultura de Gestão de Riscos e o Programa de Integridade por todos os níveis da Companhia.

A abordagem metodológica de Gestão de Riscos aplicada é fundamentada nos componentes descritos pelo COSO ERM (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) e nas diretrizes da ISO 31000, compreendendo 6 etapas essenciais, além de aspectos de cultura e governança na gestão de riscos, conforme descrito abaixo:

Governança e Cultura de Gestão de Riscos

A cultura de gestão de riscos deve ser disseminada em todos os níveis da Companhia e a gestão e o monitoramento dos riscos devem ser realizados de forma descentralizada pelas respectivas áreas responsáveis pelos riscos. Os gestores são os responsáveis primários pela gestão cotidiana dos riscos associados à sua área e/ou processo de negócio e pela disseminação da cultura de gestão de riscos entre seus liderados, gerenciando a exposição aos riscos por meio de planos de ação.

Identificação, análise, avaliação, tratamento, monitoramento e reporte

Os riscos devem ser periodicamente identificados, analisados, avaliados e documentados de forma estruturada para que possam ser tratados adequadamente e reportados aos órgãos competentes.

A Matriz de Riscos é revisada anualmente pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance e é validada pelos Vice-Presidentes e Presidente da Companhia, sendo o

Comitê de Auditoria Estatutário responsável por avaliar e recomendar a sua aprovação ao Conselho de Administração.

De acordo com os critérios definidos na Política, as áreas responsáveis pelos respectivos riscos definem planos de ação para mitigação dos riscos mapeados na matriz. Esses planos de ação são devidamente acompanhados e reportados pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance ao Comitê de Auditoria Estatutário e ao Conselho de Administração, em conjunto com os indicadores chave de risco e o nível de exposição aos riscos.

i. Riscos para os quais se busca proteção

A Política de Gestão de Riscos visa a proteção da Companhia contra os principais tipos de riscos que podem afetar o curso e o atingimento dos seus objetivos de negócios. A Companhia considera, dentre outros aspectos, fatores internos e externos e categoriza seus riscos conforme as diretrizes abaixo:

Riscos Estratégicos: trata-se dos eventos de riscos associados às decisões que afetam a estratégia de negócios ou os objetivos estratégicos da Companhia, considerando os ambientes interno e externo.

- Riscos Operacionais: referem-se às possíveis perdas resultantes de falhas, deficiências ou inadequação de processos internos, pessoas, ambiente tecnológico ou provocadas por eventos externos.
- Riscos Financeiros: trata-se de exposição a potenciais perdas financeiras da Companhia, incluindo riscos de mercado.
- Riscos Regulatórios/de Compliance: refere-se aos riscos de sanções legais ou regulatórias, de perda financeira ou de reputação que a Companhia pode sofrer como resultado de falhas no cumprimento da aplicação de leis, acordos, regulamentos, Código de Ética e Conduta, dentre outros.
- Riscos de Tecnologia da Informação: trata-se dos riscos relacionados ao ambiente de tecnologia da informação (infraestrutura, gestão de acessos, segurança da informação) que podem impactar os negócios da Companhia, como a ocorrência de ciberataques, vazamento e/ou perda de integridade de informações, indisponibilidade do ambiente de TI e obsolescência tecnológica.
- Risco de Crédito: refere-se ao risco de uma contraparte não cumprir suas obrigações contratuais, o que levaria a companhia a incorrer prejuízos financeiros. A exposição da Companhia ao risco de crédito é influenciada também pelas características individuais de cada cliente.
- Risco de Taxa de Juros e Inflação: o risco de taxa de juros é o risco de mercado decorrente da parcela da dívida e das aplicações financeiras referenciadas ao Certificado de Depósito Interbancário (CDI), que podem afetar negativamente as receitas ou despesas financeiras caso ocorra um movimento desfavorável nas taxas

de juros e inflação. Os direitos creditórios gerados pelos Produtos de Crédito – Supplier, ativo classificado mantido para a venda, são de curto prazo e, portanto, não estão sujeitos a variações de taxas de juros.

- **Riscos de Taxas de Câmbio:** os riscos de taxas de câmbio são riscos de mercado decorrentes de instrumentos financeiros e operações em moedas diferentes de sua moeda local, resultando em perdas por conta de flutuações nas taxas de câmbio, que aumentem os passivos decorrentes de empréstimos e compromissos de compra em moeda estrangeira ou que reduzam os ativos decorrentes de valores a receber em moeda estrangeira. Além disso, algumas controladas atuam internacionalmente e estão expostas ao risco cambial decorrente de exposições de algumas moedas como dólar americano (USD), Peso Argentino (ARS), Peso Mexicano (MXN), Peso Chileno (CLP) e Peso Colombiano (COP).

ii. Instrumentos utilizados para proteção

A Companhia possui as seguintes práticas:

Riscos Estratégicos (Negócio):

Os riscos estratégicos são mapeados na companhia pela Área de Controles Internos, Riscos e Compliance, com base na avaliação dos ambientes interno e externo e em entrevistas com os respectivos "donos" de cada risco que são responsáveis pela avaliação conjunta dos fatores de risco, impacto e probabilidade, bem como pela implementação dos planos de ação, de forma a garantir a mitigação dos riscos. As ações de melhoria (planos de ação) são objeto de acompanhamento e monitoramento pela Área de Controles Internos, Riscos e Compliance, além de reporte ao Comitê de Auditoria Estatutário e ao Conselho de Administração.

Riscos Operacionais e Tecnologia da Informação:

São identificados e documentados por meio do mapeamento dos processos considerados críticos pela Área de Controles Internos, Riscos e Compliance. Após a identificação dos riscos, são atribuídos seus respectivos impactos e probabilidades, a fim de identificar as ações de melhoria (planos de ação) necessárias para sua mitigação, cabendo a sua implementação às áreas responsáveis.

Os referidos planos de ação são objeto de acompanhamento e monitoramento pela Área de Controles Internos, Riscos e Compliance, além de reporte às estruturas competentes de governança e gestão da Companhia, como o Comitê de Auditoria Estatutário e o Conselho de Administração.

Riscos Financeiros:

A Companhia e suas controladas adotam uma abordagem prudente para mitigar o risco de crédito associado às instituições financeiras. Para isso, a exposição é diversificada entre diversas instituições de mercado. As aplicações financeiras devem ser realizadas em instituições cuja classificação de risco seja, no mínimo, equivalente ao Risco

Soberano (Risco Brasil), conforme atribuído pelas agências de rating Standard & Poor's, Moody's ou Fitch. No caso de aplicações em fundos de investimento, a classificação exigida é "Grau de Investimento", conforme a ANBIMA. Além disso, o valor alocado em cada emissor, excetuando-se a União e títulos públicos federais, não pode exceder 30% do montante total dos saldos combinados em contas correntes e aplicações financeiras, nem ultrapassar 5% do patrimônio líquido do emissor ou fundo de investimento.

Além do risco de crédito relacionado à gestão de caixa, a Companhia e suas controladas também consideram a exposição ao risco de crédito nas contas a receber. Essa exposição é influenciada pelas características individuais de cada cliente. Para mitigar esse risco, a Companhia e suas controladas adotam uma política de crédito estruturada, na qual a capacidade financeira de cada novo cliente é avaliada individualmente antes da definição dos termos e condições de pagamento.

No segmento de software, as contas a receber apresentam uma carteira de clientes amplamente diversificada, com baixo nível de concentração. A Companhia e suas controladas mantêm uma estimativa de provisão para perdas, calculada com base em perdas incorridas, sendo que o principal componente dessa provisão é específico e relacionado a riscos individuais significativos.

Especificamente para a controlada Supplier, a avaliação de risco da carteira de produtos de crédito é baseada em metodologias estatísticas, como Application e Behavior Scoring. Além disso, são utilizados instrumentos mitigadores, como seguro de crédito e interveniência, relatórios de acompanhamento, comitês de risco, readequação de limites de crédito, monitoramento da carteira e aprimoramento dos sistemas de cadastro. Caso necessário, perdas potenciais de crédito são mitigadas por meio de seguros garantidos pelo emissor, desde que aprovados pelo comitê de cartão de crédito. Adicionalmente, destaca-se que o giro da carteira é rápido, com prazo médio de 65 dias ou com a venda dos ativos no curto prazo, garantindo maior liquidez e redução da exposição ao risco de crédito.

Riscos Regulatórios/de Compliance:

A Companhia monitora as novas regulamentações aplicáveis ao negócio, bem como as alterações no ambiente regulatório ao qual está submetida. Após a avaliação de impacto ao negócio, são identificadas as medidas necessárias para cumprimento dos requisitos legais, cabendo às áreas responsáveis providenciar as adequações pertinentes, com o devido apoio legal do Departamento Jurídico. Além disso, do ponto de vista de anticorrupção a Companhia possui um Programa de Integridade apto à prevenção, detecção e remediação de atos ilícitos e/ou que violem as diretrizes de conduta da Companhia ou a legislação vigente. Adicionalmente, a área de Controles Internos, Riscos e Compliance possui uma interação contínua com a área de Relações Institucionais e Governamentais com o intuito de antecipar potenciais impactos regulatórios que eventualmente poderão afetar os negócios da Companhia.

Inflação:

A Companhia entende que o impacto e a volatilidade de índices inflacionários, como o IGP-M e o IPCA, sobre seu resultado operacional é mitigado pelo reajuste anual dos contratos de manutenção e de subscrição e pelos reajustes periódicos nas tabelas de preços para novas vendas, que englobam as taxas de licenciamento, cobranças recorrentes de contratos de subscrição e nas taxas horárias dos projetos de serviços vendidos. No entanto, como mencionado no item 4.3, essa estratégia de proteção natural não trata o risco residual do descasamento entre a inflação de custos e despesas e os índices de inflação aplicados nos contratos de manutenção e de subscrição. Com base no histórico, a Companhia entende que esses indicadores de inflação tendem a convergir no médio/longo prazo. Assim, a Companhia utiliza como instrumento de proteção o reajuste das receitas com base em índices de preços.

Taxa de juros

A Companhia está exposta ao risco de taxa de juros devido à sua dívida indexada a taxas pós-fixadas, o que pode impactar o custo financeiro em cenários de alta dos juros. Essa exposição é mitigada tanto por investimentos de caixa igualmente atrelados a taxas pós-fixadas quanto pela geração de caixa operacional, que contribui para a gestão da dívida líquida e a manutenção da solidez financeira.

O acompanhamento contínuo da alavancagem por meio de indicadores, incluindo projeções, permite avaliar a capacidade de pagamento e embasar decisões estratégicas para otimizar a estrutura de capital, assegurando um gerenciamento eficiente do risco financeiro.

Variação cambial

A Companhia adota uma abordagem estratégica para a gestão do risco cambial, buscando compatibilizar suas estruturas de custos e despesas com as respectivas fontes de receita, tanto no mercado doméstico quanto em suas operações internacionais. Para mitigar a exposição à variação cambial, dimensiona suas estruturas operacionais de forma a equilibrar receitas e despesas na mesma moeda sempre que possível, mantendo a exposição líquida ao câmbio em níveis aceitáveis, conforme as diretrizes e limites estabelecidos pela Administração. Nesse contexto, monitora a relação entre receitas e gastos denominados em dólar ou com sensibilidade ao câmbio, permitindo a adoção de estratégias que reduzam os impactos da volatilidade cambial sobre sua estrutura financeira e garantam maior previsibilidade na gestão de seus resultados.

iii. Estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

Conselho de Administração: órgão de deliberação que, entre outras atribuições, tem por objetivo monitorar a operação da Companhia e avaliar periodicamente sua exposição a riscos, bem como:

- Aprovar os objetivos estratégicos e a metodologia de gestão de riscos da Companhia;
- Aprovar a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance;
- Determinar os níveis de apetite e de tolerância aos riscos propostos pela Administração e recomendados pelo Comitê de Auditoria Estatutário;
- Aprovar anualmente a Matriz de Riscos Prioritários tomando conhecimento das respectivas ações de gerenciamento adotadas e seus resultados, bem como os indicadores chave de risco a serem monitorados;
- Aprovar a documentação de informações públicas sobre o modelo de gestão de riscos e transparência de informações prestadas ao público interno e externo;
- Assegurar-se da existência de recursos adequados para o funcionamento eficaz do Programa de Integridade e garantir a autonomia da área de Controles Internos, Riscos e Compliance;
- Aprovar o plano anual de comunicação e treinamento elaborado pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance;
- Acompanhar e deliberar sobre as recomendações do Comitê de Auditoria Estatutário a respeito dos resultados da Gestão de Riscos; e
- Aprovar a assunção de riscos Altos e Críticos.

Comitê de Auditoria Estatutário: órgão de assessoramento do Conselho de Administração, cujas atribuições incluem:

- Avaliar a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance e apresentar recomendação ao Conselho de Administração;
- Auxiliar a Administração na definição das diretrizes e metodologia de gestão de riscos, além das métricas de mensuração da tolerância e apetite aos riscos, apresentando ao Conselho de Administração sua recomendação de aprovação;
- Avaliar os trabalhos de Gestão de Riscos e a construção da Matriz de Riscos Prioritários, apresentando ao Conselho de Administração suas recomendações;
- Avaliar e recomendar ao Conselho de Administração a fixação dos níveis de apetite e de tolerância aos riscos;
- Supervisionar e acompanhar periodicamente os resultados dos testes de controles, os planos de ação mitigatórios e os indicadores chave de risco apurados, reportando ao Conselho de Administração desvios e ocorrências consideradas relevantes;
- Discutir e aprovar o Cronograma Anual de Compliance;
- Avaliar e acompanhar os planos de ação da auditoria do Programa de Integridade;
- Reportar periodicamente, ao Conselho de Administração, casos críticos de desvios de conduta relativos ao Código de Ética e Conduta e à Política de Gestão Riscos,

Controles Internos e Compliance, bem como as eventuais medidas disciplinares adotadas; e

- Fazer recomendações ao Conselho de Administração quanto à assunção de riscos Altos e Críticos.

Vice-Presidências e Diretorias: suas atribuições incluem:

- Conduzir práticas de negócio que atendam à legislação e regulamentação aplicáveis e à Estrutura Normativa Interna;
- Apoiar na implementação e demonstrar comprometimento ao Programa de Integridade;
- Gerir os riscos sob sua responsabilidade e auxiliar na criação de controles e ações mitigatórias; e
- Zelar para que as diretrizes de conduta da companhia sejam comunicadas e compreendidas pelos parceiros, franqueados, canais, terceiros e clientes.

Controles Internos, Riscos e Compliance: estruturada em uma gerência executiva subordinada ao Diretor Presidente. A estrutura conta ainda com uma coordenação de controles internos e seguros e uma gerência de gestão de riscos e compliance. A área tem como principais atribuições:

- Propor alterações e submeter a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance à aprovação do Conselho de Administração por recomendação do Comitê de Auditoria Estatutário;
- Estruturar, implementar, gerir e disseminar a metodologia de gestão de riscos;
- Monitorar e reportar os planos de ação e os indicadores de chave de risco definidos para gerenciamento dos riscos;
- Conscientizar os gestores e demais colaboradores sobre a importância da gestão de riscos, controles internos e do programa de integridade;
- Realizar o ciclo anual de controles internos nos termos da Política de Gestão de Riscos;
- Atuar de forma independente e autônoma, de modo a garantir a imparcialidade em todas as suas atividades e reportar ao Comitê de Auditoria Estatutário caso algo interfira em sua independência; e
- Reportar a Matriz de riscos à Diretoria Executiva, ao Comitê de Auditoria Estatutário e ao Conselho de Administração.

Auditoria Interna: Reporta-se ao Conselho de Administração, através do Comitê de Auditoria Estatutário e tem como responsabilidades:

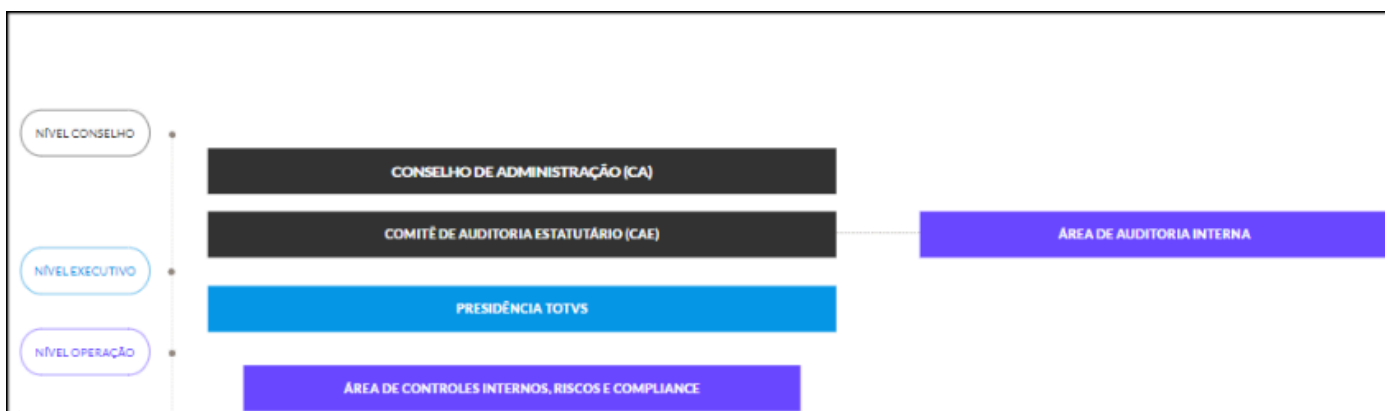
- Realizar o monitoramento do ambiente de controles internos e aferir a efetividade da gestão de riscos;

- Verificar a implementação dos planos de ação, a tempestividade de implementação e eficácia;
- Emitir opinião formal sobre os controles internos testados no ciclo anual de auditoria;
- Atuar de forma independente e autônoma, de modo a garantir a imparcialidade em todas as suas atividades e reportar ao Comitê de Auditoria Estatutário caso algo interfira em sua independência; e
- Reportar à área de Controles Internos, Riscos e Compliance riscos e não conformidades identificadas nos trabalhos de Auditoria.

“Donos dos Riscos”/Áreas de Negócios Operacionais: possuem como responsabilidades, nos termos da política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance:

- Identificar continuamente e documentar os riscos sob sua gestão;
- Realizar anualmente o Control Self Assessment;
- Comunicar para a Área de Controles Internos, Riscos e Compliance novos riscos identificados e qualquer alteração significativa em seu processo de negócio;
- Implementar, apurar e reportar periodicamente os indicadores chave de risco à área de Controles Internos, Riscos e Compliance; e
- Implementar controles e planos de ação em seus processos, assegurando que sejam efetivos e resultem em redução do grau de exposição aos riscos a níveis aceitáveis.

Organograma da Estrutura Organizacional de Gerenciamento de Riscos



c. Adequação da estrutura operacional e controles internos para verificação da efetividade da política adotada

A Companhia conta com uma estrutura de Controles Internos, cujas atividades envolvem mapear processos, identificar riscos atualizar e/ou criar os respectivos controles de mitigação, acompanhar e sugerir melhorias de controles e, por fim, reportar inconsistência ou desatualização de desenhos de fluxos de processos, normas e procedimentos cujas alterações possam impactar o ambiente de controles. A estrutura de controles internos é avaliada periodicamente, a fim de verificar a eficácia

dos controles existentes e possíveis impactos decorrentes de potenciais mudanças nos ambientes interno e/ou externo da Companhia.

A estrutura de gestão de riscos monitora continuamente os riscos e seus respectivos fatores de riscos mapeados, de forma a acompanhar a evolução dos níveis de risco perante as medidas mitigatórias adotadas (planos de ação) e assegurar a identificação tempestiva de eventuais desvios ou movimentos que possam aumentar a exposição da Companhia aos riscos ou ameaçar a continuidade dos negócios. A Área de Controles Internos, Riscos e Compliance reporta periodicamente o status das ações e a evolução da classificação dos riscos ao Comitê de Auditoria Estatutário e Conselho de Administração. Por fim, quando do planejamento estratégico da Companhia, é realizada uma revisão sistêmica do processo de gestão de riscos, visando garantir o adequado mapeamento e priorização de riscos mediante a estratégia da Companhia.

a. As principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e providências adotadas para corrigi-las

A Companhia, alinhada continuamente às melhores práticas de mercado na gestão de controles internos, possui uma área de Controles Internos, Riscos e Compliance, que tem como principais atribuições conduzir e estabelecer diretrizes para os trabalhos relacionados aos controles internos, bem como atestar o correto funcionamento do ambiente de controles, buscando mitigar riscos de acordo com a complexidade dos negócios da Companhia e visando garantir as boas práticas de governança, mercado e atendimento às legislações vigentes.

O processo definido visa fornecer conforto razoável em relação à confiabilidade das informações contábeis e à elaboração das demonstrações financeiras divulgadas, eficiência operacional e adesão às políticas, normas e procedimentos internos.

Escopo e atuação da área:

Os controles internos contribuem para a mitigação dos riscos, propiciando um ambiente mais seguro e eficaz, no que tange a eficiência operacional e a integridade dos registros e informações, considerando principalmente os seguintes aspectos:

- (i) os objetivos estratégicos da Companhia;
- (ii) composição e natureza das contas contábeis;
- (iii) possibilidade de perdas decorrentes de erros e fraudes; e
- (iv) complexidade nas transações das contas contábeis.

Para atingimento dos seus objetivos, a gestão dos controles internos da Companhia está estruturada no Modelo das Três Linhas, sendo:

- Primeira linha: são as áreas de negócio, responsáveis por identificar e reportar os riscos de suas operações e zelar pelo atendimento dos seus objetivos, bem como pelo adequado funcionamento da sua estrutura de controles internos;
- Segunda linha: representada pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance, utiliza a documentação suporte produzida pela primeira linha para subsidiar a revisão do ambiente de controles. Atua de forma consultiva apoiando as áreas de negócio no desenvolvimento e melhoria de processos, bem como na implementação de controles internos;
- Terceira linha: representada pela área de Auditoria Interna, responsável por analisar e avaliar de forma independente o ambiente de controles internos com base nos trabalhos executados pela primeira e segunda linha. Pode executar também trabalhos adicionais, conforme necessidade identificada, reportando diretamente ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia.

A área de Controles Internos é responsável pelo mapeamento dos processos da Companhia, atualização da matriz de riscos e controles, bem como da realização dos testes de desenho dos controles existentes, com a finalidade de confirmar o entendimento dos processos mapeados, bem como a adequada implementação e operacionalização destes controles.

Concluídas tais etapas, os responsáveis pelos processos devem realizar anualmente a autoavaliação de controles, bem como responder seu questionário indicando, quando for o caso, novos riscos em seus processos ou atividades. A área também acompanha a execução dos testes de efetividade realizados por empresa terceirizada e independente.

Embora a empresa contratada emita uma opinião independente sobre os resultados, a área de Controles Internos acompanha o progresso dos trabalhos e os apontamentos subsequentes, garantindo que as áreas de negócio responsáveis implementem as ações corretivas necessárias. O objetivo desse processo é avaliar a correta execução e a eficiência operacional dos controles internos na prevenção ou detecção de distorções relevantes.

Sendo assim, após os testes, as deficiências identificadas são avaliadas e tratadas tempestivamente através da criação de planos de ação, bem como reportadas ao Comitê de Auditoria Estatutário.

A Administração analisou o resultado dos testes contidos no relatório emitido pela empresa independente e entendeu que tais deficiências não comprometeram as demonstrações financeiras do exercício de 2024, bem como a eficácia do seu ambiente de controles internos.

b. Estruturas organizacionais envolvidas

Conselho de Administração: cujas atribuições foram indicadas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance.

Comitê de Governança e Indicação: cujas atribuições foram indicadas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance.

Comitê de Auditoria Estatutário: órgão de assessoramento do Conselho de Administração, cujas atribuições incluem, além das previstas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance:

- Supervisionar e acompanhar periodicamente os resultados dos testes de controles e os planos de ação mitigatórios, reportando ao Conselho de Administração desvios e ocorrências consideradas relevantes.

Vice-Presidências e Diretorias: cujas atribuições foram indicadas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos.

Área de Controles Internos, Riscos e Compliance: está subordinada ao Diretor-Presidente e, além das atribuições previstas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance:

- Acompanhar e sugerir melhorias de controles internos pelas áreas operacionais;
- Mapear processos e auxiliar na identificação de riscos e no desenvolvimento dos respectivos controles de mitigação;
- Monitorar as ações de implementação de controles internos para gerenciamento dos riscos;
- Executar e reportar os resultados da Autoavaliação de Controles e dos testes executados ao Comitê de Auditoria Estatutário.

Auditoria Interna: reporta-se ao Comitê de Auditoria Estatutário e, além das atribuições previstas no item 5.1(iii) acima, em conformidade com a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance, apresenta como responsabilidades:

- Realizar o monitoramento do ambiente de controles internos e aferir a efetividade da gestão de riscos;
- Verificar a implementação dos planos de ação, sua tempestividade de implementação e eficácia;
- Emitir opinião formal sobre os controles internos testados no ciclo anual de auditoria.

Áreas de Negócios Operacionais: nos termos da Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance, apresentam como responsabilidades:

- Identificar continuamente e documentar os riscos sob sua gestão;
- Realizar anualmente a Autoavaliação de Controles e disponibilizar as evidências necessárias;
- Comunicar a Área de Controles Internos, Riscos e Compliance novos riscos identificados e qualquer alteração significativa em seu processo de negócio; e
- Implementar controles e planos de ação em seus processos, assegurando que sejam efetivos e resultem em redução do grau de exposição aos riscos a níveis aceitáveis.

c. Se e como a eficiência de controles internos é supervisionada pela administração do emissor, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

O processo de mapeamento revisão e testes de controles internos da Companhia é realizado pela Gerência Executiva de Controles Internos, Riscos e Compliance, sendo os seus respectivos resultados analisados pela Administração e reportados ao Comitê de Auditoria Estatutário, que acompanha periodicamente a eficiência dos controles internos, os planos de ação desenvolvidos e sua implementação. Compete também ao Conselho de Administração, acompanhar e deliberar sobre as recomendações do Comitê de Auditoria Estatutário.

d. Deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado ao emissor pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e exercício da atividade de auditoria independente

No relatório emitido pelo auditor independente, não foram observadas deficiências significativas de controles internos relacionadas às demonstrações financeiras.

No entanto, cabe mencionar que as outras deficiências e as recomendações indicadas são objeto de planos de ação e são objeto de monitoramento pela Administração, bem como reportadas ao Comitê de Auditoria Estatutário.

e. Comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

No relatório do auditor independente não foram observadas deficiências significativas de controles internos.

No entanto, cabe mencionar que as outras deficiências e recomendações indicadas foram objeto de planos de ação e são monitoradas pela Administração, bem como foram reportadas ao Comitê de Auditoria Estatutário.

a. Se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, identificando em casos positivo:

i. Principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor

A Companhia possui um Programa de Integridade por meio do qual estabelece e adota mecanismos e procedimentos visando a prevenção, detecção e o tratamento adequado de atos de corrupção, fraude e condutas ilícitas ou antiéticas de qualquer natureza, praticados contra a administração pública nacional ou estrangeira, bem como no âmbito privado, considerando os países de atuação da Companhia.

O Programa de Integridade está estruturado em 5 (cinco) pilares inter-relacionados:

- **Cultura de Integridade:** tem por objetivo fortalecer e disseminar a todos os níveis hierárquicos uma cultura que esteja em conformidade com os padrões de ética e de integridade da Companhia, por meio do engajamento e apoio constante do Presidente e Vice-Presidentes da Companhia (“Alta Administração”) e das principais lideranças da empresa.
- **Avaliação de Riscos:** visa identificar e avaliar os principais riscos do ponto de vista de anticorrupção e de compliance aos quais a Companhia está exposta, mensurar seus impactos e recomendar medidas mitigatórias, especialmente em processos considerados sensíveis, considerando o cumprimento da legislação anticorrupção aplicável aos países em que atua e as diretrizes de conduta da Companhia estabelecidos no Código de Ética e Conduta e demais documentos normativos do Programa de Integridade.
- **Código de Ética e Conduta, Políticas e Procedimentos:** tem por objetivo estabelecer e formalizar as diretrizes, regras e procedimentos internos que devem ser seguidos pelos colaboradores e terceiros no âmbito do Programa de Integridade. O Código de Ética e Conduta, as Políticas, Normas e Procedimentos que integram o Programa de Integridade formam a base de referência para que os mecanismos e controles de integridade sejam implementados e/ou otimizados.
- **Comunicação e Treinamento:** visa conscientizar e facilitar a compreensão dos colaboradores da Companhia quanto às diretrizes, regras e responsabilidades a serem cumpridas no âmbito do Programa de Integridade, por meio de ações de comunicação e treinamentos gerais e específicos sobre as diretrizes de ética e conduta da Companhia que são estabelecidos no Plano Anual de Comunicação e Treinamento, o qual é apreciado e validado pelo Comitê de Auditoria Estatutário e pelo Conselho de Administração.

- **Deteccção e Remediação:** tem por finalidade identificar a ocorrência de condutas irregulares, ilegais, fraudes ou quaisquer outros descumprimentos à legislação e regulamentação aplicáveis e às normas internas da Companhia, bem como garantir a interrupção de tais condutas e a aplicação de medidas disciplinares e/ou corretivas, utilizando como principal instrumento um Canal gerido por empresa independente e especializada (“Canal de Ética e Conduta”) para recepção e tratamento de denúncias, disponível aos públicos interno e externo.

O Programa de Integridade e seus controles são reavaliados anualmente, a fim de assegurar a sua efetividade, sendo que podem ocorrer ações de melhoria ou implementação de novos controles a qualquer tempo, em função de alterações nas regras, processos e cenário de riscos. As Políticas Corporativas são objeto de revisão mandatória a cada 3 (três) anos, sem prejuízo da realização de eventuais alterações necessárias no decorrer do período. Especificamente quanto ao gerenciamento de riscos e metodologia aplicadas pela Companhia, vide o item 5.1 deste Formulário de Referência.

Conjunto de mecanismos e Normativos do Programa de Integridade TOTVS

Código de Ética e Conduta (“Código de Ética e Conduta”): tem por objetivo estabelecer regras de conduta e princípios éticos que orientam o compromisso da Companhia, suas controladas e subsidiárias, diretas ou indiretas, com a integridade dos seus negócios e relacionamentos internos e externos e se aplica a todos os conselheiros, administradores, colaboradores, prestadores de serviços, fornecedores e parceiros. A atualização do código vigente foi aprovada pelo Conselho de Administração em 30/08/2023.

Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance: tem por objetivo estabelecer os princípios, as diretrizes e responsabilidades a serem observadas no processo de gestão de riscos corporativos, controles internos e compliance, bem como disseminar a cultura de Gestão de Riscos e o Programa de Integridade por todos os níveis do Grupo TOTVS. A atualização da política vigente foi aprovada pelo Conselho de Administração em 05/05/2023.

Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos: visa estabelecer diretrizes e regras de conduta a serem observadas no relacionamento da Companhia com entes e agentes públicos e garantir a aderência da conduta de seus colaboradores à legislação vigente, às políticas corporativas e ao Código de Ética e Conduta da Companhia. A atualização da política vigente foi aprovada pelo Conselho de Administração em 18/03/2025.

Política de Contribuições, Doações e Patrocínios: tem por objetivo estabelecer as diretrizes e regras a serem observadas para a realização de contribuições, doações e patrocínios comerciais e institucionais pela Companhia. A atualização da política vigente foi aprovada pelo Conselho de Administração em 16/03/2022.

Due Diligence de Compliance de Terceiros: refere-se aos processos e procedimentos voltados à identificação, avaliação e mitigação de riscos de compliance no relacionamento da Companhia com fornecedores, parceiros comerciais, instituições beneficentes para os quais a Companhia pretenda realizar doações e demais terceiros conforme aplicável, visando garantir que não sejam realizados negócios com terceiros envolvidos em quaisquer práticas ilícitas ou irregulares à luz da legislação vigente, em especial as leis anticorrupção, e aos princípios éticos e regras refletidos no Código de Ética e Conduta e demais Políticas e Normas Internas da Companhia.

Registro de Interação Comercial e Institucional com Entes Públicos: procedimento para o registro e monitoramento de interações presenciais ou virtuais de natureza comercial e/ou institucional com entes públicos, a fim de cumprir as diretrizes mandatórias definidas na Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos. A Companhia dispõe de ferramenta eletrônica que permite aos colaboradores realizarem o registro completo das interações realizadas com agentes públicos, visando a transparência nas relações com o Setor Público.

Workshop de Compliance: treinamento mensal, no formato virtual, para os novos colaboradores da Companhia, no qual são abordados os princípios éticos e de integridade, combate à corrupção e apresentados o Programa de Integridade, as principais diretrizes e regras do Código de Ética e Conduta e o Canal de Ética e Conduta da Companhia.

Treinamento do Código de Ética e Conduta: treinamento e-learning do Código de Ética e Conduta, obrigatório para todos os colaboradores das unidades próprias, no Brasil e no exterior, e unidades franqueadas, abordando a totalidade de temas presentes no documento, sendo requerido um aproveitamento mínimo de 70% no teste de conhecimento do curso, para conclusão e obtenção do certificado. Os colaboradores cujas atividades não requeiram o uso de computadores são treinados presencialmente ou virtualmente. Em 2024, a capacitação atingiu uma adesão de 99% dos colaboradores.

Treinamento de Relacionamento com Entes Públicos: treinamento em formato e-learning obrigatório para os colaboradores das áreas que potencialmente se relacionam com agentes públicos, visando capacitar o público-alvo quanto às práticas e procedimentos a serem observados nessas interações, considerando o cumprimento da legislação aplicável e as diretrizes do Código de Ética e Conduta e da Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos. Em 2024, a capacitação atingiu uma adesão de 100% do público-alvo. Em 2025, será lançado um novo treinamento e-learning, visando atualizar o formato e conteúdo, bem como refletir as alterações realizadas na Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos que foi revisada.

Treinamentos Temáticos: treinamentos específicos para áreas mais expostas a determinados riscos de Compliance.

Treinamento Anticorrupção para a Alta Administração: treinamento em formato presencial/virtual realizado por consultoria externa especializada para os membros do Conselho de Administração, para o Diretor-Presidente, Vice-Presidentes, Diretores e Gerentes Executivos da Companhia sobre o tema de integridade corporativa e combate à corrupção, abordando os riscos, papéis e responsabilidades do público-alvo em relação ao tema, bem como sobre os impactos legais e reputacionais para a Companhia.

Cláusula anticorrupção e de cumprimento do Código de Ética e Conduta: os contratos com terceiros possuem cláusula acerca do cumprimento da legislação anticorrupção aplicável e ao Código de Ética e Conduta da Companhia, bem como recomendação da adoção de um programa de integridade, caso não possuam. O contrato com os colaboradores da Companhia também possui cláusula de obrigatoriedade do cumprimento ao Código de Ética e Conduta.

Contrato com Franquias: os franqueados se comprometem, por meio de cláusula contratual específica, a cumprir com os dispositivos relacionados à anticorrupção, incluindo a Lei 12.846/2013 – “Lei Anticorrupção” e com o Código de Ética e Conduta do Grupo TOTVS.

Auditoria do Programa de Integridade: periodicamente o Programa de Integridade é objeto de avaliação por auditoria interna, com o objetivo de avaliar o cumprimento das ações estabelecidas para cada um dos pilares, bem como identificar oportunidades de melhoria para o aprimoramento do programa. O resultado do trabalho é reportado ao Comitê de Auditoria Estatutário e eventuais planos de ação oriundos do trabalho são acompanhados e monitorados pela Administração.

Selo Pró-Ética: A TOTVS é um das empresas reconhecidas com o selo Pró-Ética 2022-2023, uma iniciativa da Controladoria-Geral da União (CGU) que reconhece as empresas que possuem ações de prevenção à corrupção, fraude e suborno em linha com as melhores práticas de mercado sobre o tema.

ii. A estrutura organizacional envolvida no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade

No âmbito do Programa de Integridade, as principais atribuições das estruturas e órgãos de governança envolvidos estão elencadas a seguir:

Conselho de Administração

- Aprovar os objetivos estratégicos e o Programa de Integridade da Companhia;
- Aprovar a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance;

- Acompanhar as ações do Programa de Integridade e reforçar junto à Diretoria Executiva o comprometimento com o seu cumprimento;
- Assegurar-se da existência de recursos adequados para o funcionamento eficaz do Programa de Integridade e garantir a autonomia da área de Controles Internos, Riscos e Compliance;
- Aprovar o plano anual de comunicação e treinamento elaborado pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance; e
- Acompanhar e deliberar sobre as recomendações do Comitê de Auditoria Estatutário a respeito dos resultados do Programa de Integridade.

Comitê de Governança e Indicação

- Avaliar e deliberar sobre determinados casos envolvendo conflitos de interesses, conforme estabelecido no Código de Ética e Conduta da Companhia.

Comitê de Auditoria Estatutário

- Avaliar a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance e apresentar recomendação ao Comitê de Governança e Indicação quanto à sua aprovação pelo Conselho de Administração;
- Discutir e aprovar o cronograma anual de compliance;
- Avaliar e acompanhar os planos de ação da auditoria do Programa de Integridade;
- Avaliar os resultados do Programa de Integridade e apresentar ao Conselho de Administração suas recomendações; e
- Reportar periodicamente, ao Conselho de Administração, casos críticos de desvios de conduta relativos ao Código de Ética e Conduta e à Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance, bem como as eventuais medidas disciplinares adotadas.

Comissão de Ética e Conduta

- Avaliar e opinar sobre a procedência e gravidade das denúncias recebidas de violação ao Código de Ética e Conduta e às demais diretrizes e regras de conduta da Companhia;
- Recomendar e acompanhar a aplicação de medidas disciplinares; e
- Interpretar o Código de Ética e Conduta no caso de dúvidas.

Vice-Presidências e Diretorias:

- Conduzir práticas de negócio que atendam à legislação e regulamentação aplicáveis e à estrutura normativa da Companhia;
- Apoiar na implementação e demonstrar comprometimento ao Programa de Integridade; e

- Zelar para que as diretrizes de conduta da Companhia sejam comunicadas e compreendidas pelos parceiros, franqueados, canais, terceiros e clientes.

Área de Controles Internos, Riscos e Compliance

Está subordinada ao Diretor-Presidente e tem como principais atribuições:

- Propor alterações e submeter a Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance à aprovação, bem como disseminar as suas diretrizes na Companhia;
- Estruturar, implementar, gerir e disseminar o Programa de Integridade;
- Conscientizar os gestores e demais colaboradores sobre a importância do Programa de Integridade;
- Coordenar a revisão periódica do Código de Ética e Conduta;
- Realizar a gestão do Canal de Ética e Conduta, bem como reportar as denúncias recebidas à Comissão de Ética e Conduta, ao Diretor-Presidente e aos demais órgãos de governança aplicáveis;
- Realizar investigações sobre denúncias e reportar o resultado à Comissão de Ética e Conduta, conforme aplicável;
- Atuar de forma independente e autônoma, de modo a garantir a imparcialidade em todas as suas atividades, e reportar ao Comitê de Auditoria Estatutário caso algo interfira em sua independência;
- Compartilhar com a Auditoria Interna informações e/ou fatos sujeitos à investigação interna; e
- Reportar os resultados do Programa de Integridade à Diretoria Executiva, ao Comitê de Auditoria Estatutário e ao Conselho de Administração.

Diretoria Jurídica

- Orientar a Companhia em relação às normas emitidas pelos órgãos reguladores e às alterações legislativas, tanto federais, estaduais, como municipais;
- Relatar a ocorrência de ato que constitua ilícito administrativo, civil ou penal à Diretoria Executiva e ao Conselho de Administração; e
- Apoiar a área de Controles Internos, Riscos e Compliance na interpretação das leis anticorrupção aplicáveis.

Auditoria Interna

- Realizar investigações sobre denúncias e reportar o resultado à Comissão de Ética e Conduta, conforme aplicável;
- Atuar de forma independente e autônoma, de modo a garantir a imparcialidade em todas as suas atividades e reportar ao Comitê de Auditoria Estatutário caso algo interfira em sua independência; e

- Reportar à área de Controles Internos, Riscos e Compliance riscos e não conformidades identificadas nos trabalhos de Auditoria.

Relações Humanas

- Fomentar e assegurar que os princípios do Programa de Integridade sejam difundidos junto à cultura organizacional da Companhia.

Demais áreas

Todos os colaboradores da Companhia, independentemente de seu cargo possuem as seguintes atribuições no âmbito do Programa de Integridade:

- Cumprir a estrutura normativa interna da Companhia, a legislação e regulamentação aplicável;
- Reportar por meio do Canal de Ética e Conduta qualquer violação ou suspeita de violação à leis ou regulamentações aplicáveis, ou descumprimento da Estrutura Normativa Interna da Companhia que tomem conhecimento;
- Participar dos treinamentos considerados obrigatórios; e
- Apresentar todas as informações e/ou documentos corporativos dos quais estejam na posse, quando solicitados (i) pela Auditoria Interna, (ii) pela área de Controles Internos, Riscos e Compliance ou (iii) pela Comissão de Ética e Conduta, no contexto de investigação interna.

iii. Código de ética ou de conduta

Se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados

A Companhia possui Código de Ética e Conduta arquivado na CVM desde 2012. O Código, cuja versão vigente foi aprovada pelo Conselho de Administração em 30 de agosto de 2023, é aplicável a todos os conselheiros, administradores, colaboradores, prestadores de serviços, fornecedores e parceiros.

As sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas

A Companhia conta com uma Comissão de Ética e Conduta, responsável por tomar conhecimento das denúncias e deliberar, por meio de processo formal, se ocorreu violação ao Código de Ética e Conduta, demais normas internas ou à legislação vigente e, em sendo o caso, recomendar ao Diretor-Presidente as medidas cabíveis ao infrator de acordo com as regras e critérios estabelecidos na Norma de Gestão de Consequências da Companhia, que podem ser de caráter disciplinar, como aplicação de advertência, até o desligamento por justa causa, além de medidas

judiciais cabíveis, quando aplicável. Com base na recomendação da Comissão, cabe ao Diretor-Presidente a deliberação final sobre os casos.

Órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

A versão vigente do Código de Ética e Conduta foi aprovada pelo Conselho de Administração em 30 de agosto de 2023 e encontra-se disponível para consulta na página de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.totvs.com/>), bem como na página do Canal de Ética e Conduta da Companhia (www.canalconfidencial.com.br/totvs/), da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

b. Se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

i. Se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros

A Companhia possui um Canal de Ética e Conduta gerido por empresa terceirizada, independente e especializada.

ii. Se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados

O Canal de Ética e Conduta está apto a recepcionar denúncias de colaboradores e terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, parceiros comerciais, clientes, entre outros. As denúncias podem ser realizadas por meio dos telefones (i) 0800 721 5966, no Brasil e (ii) +55 11 3232-0766, nas demais localidades, de segunda a sexta, das 09h às 17h, ou pelo endereço eletrônico www.canalconfidencial.com.br/totvs/, a qualquer tempo. Ou, se preferir, o denunciante pode acionar a área de Relações Humanas ou a área de Controles Internos, Riscos e Compliance.

iii. Se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciante de boa-fé

O Canal de Ética e Conduta permite que as denúncias sejam realizadas de forma anônima ou identificada e assegura a confidencialidade das informações e o anonimato do denunciante que optar por se identificar. A Companhia não admite retaliação e garante que os denunciante não serão prejudicados por reportar quaisquer suspeitas de irregularidades.

iv. Órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias

As áreas de Auditoria Interna e Controles Internos, Riscos e Compliance da Companhia são responsáveis pela análise e apuração das denúncias recebidas, conforme escopo de cada área. A área de Controles Internos, Riscos e Compliance é responsável também pela gestão do Canal de Ética e Conduta, bem como pelo reporte dos casos à Comissão de Ética e Conduta, que define e aplica as medidas a

serem adotadas para cada caso. Cabe ao Diretor-Presidente da Companhia a deliberação final das medidas a serem aplicadas nos referidos casos, com base nas definições da Comissão de Ética e Conduta.

c. Número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas

Não houve casos de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022, bem como em anos anteriores, que tenham sido identificados pela Companhia.

d. Caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas para prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido

Não aplicável, pois a Companhia possui regras, políticas, procedimentos e práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública.

A Companhia possui expectativa de redução, ou no mínimo, manutenção do nível de exposição dos riscos da sua matriz face às ações de mitigação adotadas para essa finalidade, conforme as diretrizes e metodologias estabelecidas em sua Política de Gestão de Riscos, Controles Internos e Compliance, de que trata o item 5.1 deste Formulário.

Em 31/12/2024, a Companhia contava com 19 empregados envolvidos nas atividades de auditoria interna, controles internos, compliance e gestão de riscos corporativos.