APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Relações com Investidores

Novembro/2026

AVISO LEGAL

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

01

TOTVS

TRUSTED ADVISOR

NOSSA TRAJETÓRIA

Quatro décadas de consistência, compromisso e crescimento contínuo

1980 - 1990
Startup e Sistema de Franquias

1983: Nasce a Microsiga Software S.A.

1990: Início do sistema pioneiro de franquias exclusivas para a distribuição de soluções de gestão.

2000
#1 IPO Tech BR

2005: Nasce a TOTVS S.A.

2006:A TOTVS concluiu o seu IPO na Bolsa de Valores de São Paulo, tornando-se a 1.ª empresa brasileira de tecnologia cotada em bolsa.

2010
+SaaS +Cloud

2011: Estratégia de especialização com criação das ofertas de software por segmento de indústrias das operações dos clientes.

2014: Início das operações da TOTVS Cloud.

2020
Trusted Advisor

2019: Aquisição da RD Station e JV com o Itaú para acelerar Techfin, estabelecendo as três unidades de negócio.

2019 e 2021: Dois follow-on que totalizaram mais de R$ 2 bilhões.

2026+

TOTVS NEXT-GEN

NOSSO PROPÓSITO: Potencializar a evolução de pessoas e negócios.

Gente é tudo

Cliente é pra vida

Inovar juntos

IH + IA

Resultado responsável

ESTRATÉGIA DE AI

Lançamento do LYNN, o primeiro B2B AI foundation no mercado Brasileiro.
▸Apresentação do LYNN

Lançamento do CORTEN, o Sistema Operacional de Gestão.
▸Apresentação do Investor Day

O QUE É A TOTVS?

Propósito

Potencializar a evolução das pessoas e das empresas

Estratégia

Aumentar nossa relevância dentro do nosso cliente

Brand Idea

Somos o trusted advisor do nosso cliente

NOSSOS NÚMEROS

#1 Companhia ERP no Brasil[1)]

COMPANHIA

~R$20bi
Valor de Mercado

+50%
Market Share na América Latina

+90
Escritórios no Brasil e LATAM

R$ 829MM
Investidos em Pesquisa e Desenvolvimento

+15k
Pessoas

31%
dos profissionais são dedicados a P&D

CLIENTES

~100K
Clients

Foco no Middle Market (ICP TOTVS))
R$100MM and R$ 2bi
faturamento anual dos clientes

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

12
segmentos de mercado

1/3
das Companhias listadas no IBOV[(3)]

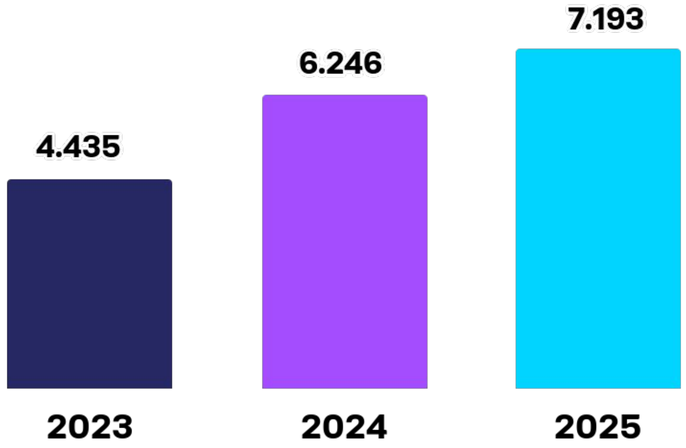
IBOVESPA B3 **IBRX50** B3 **IGC-NM** B3 **ITAG** B3 **ICO2** B3 **IDIV** B3 AAA FitchRating Great Place To Work. Certificada 2026 Brasil top EMPLOYER

Fonte: Companhia e IBGE | Notas: (1) De acordo com o software Market Share Enterprise Application, 2021; (2) Estimativas internas da empresa; (3) Empresas ativas listadas na B3 que possuem ações ordinárias e/ou preferenciais

RESULTADO AO LONGO DOS ÚLTIMOS ANOS

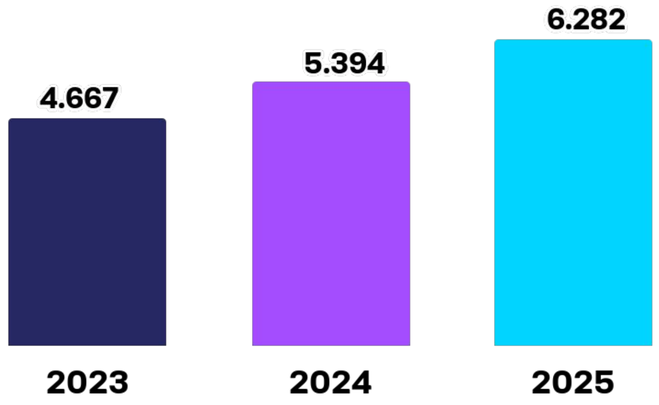
RECEITA ANUAL RECORRENTE

CAGR +27,4%
2023 - 2025



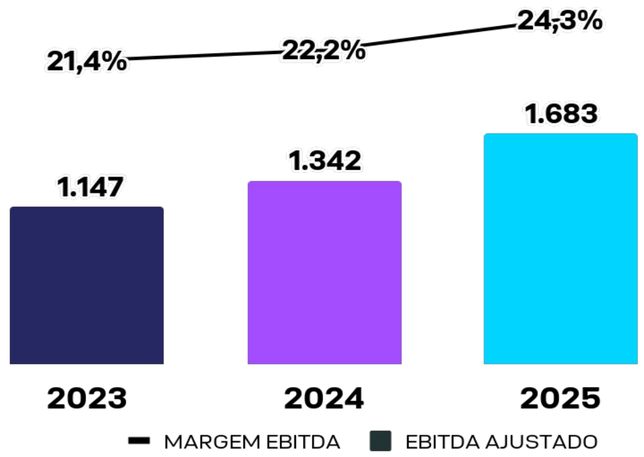
RECEITA RECORRENTE

CAGR +16,0%
2023 - 2025



EBITDA

CAGR +21,1%
2023 - 2025



MÁQUINA DE CONVERSÃO DE CAIXA

>100%

Converte consistentemente mais de 100% do EBITDA em caixa.

Fluxo de Caixa Livre (FCLE)

CAGR +26,7%

+ 60%

R$ 889M vs. R$ 554M em 2023

86% de conversão do Lucro Líquido Ajustado.

LUCRO POR AÇÃO AJUSTADO

ROIC 20,1%

+60%

R$ 1.70 vs. ~R$ 1.07 i em 2023

Lucro Líquido Ajustado atingiu R$ 1.031 MM

ATIVOS E FORTALEZAS

Por que lideramos a tecnologia B2B no Brasil

Base de Clientes

Gigantesca e diversificada base de clientes em diferentes setores da economia, geografias e portes de empresas

Plataforma de Distribuição

Plataforma de distribuição que combina o maior e melhor *field sales* do mercado e uma potente máquina digital *inbound,* composta por unidades próprias, unidades franqueadas, e canais e agências parceiros

Expertise de Processos

Expertise de *back, middle* e *front offices*, construída em cada cadeia de valor de cada setor da economia e combinada aos dados gerados por mais de 40 anos, refletindo todos os processos internos de centenas de milhares de companhias

Governança e Cultura fortes

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

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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

PARA TODOS OS PORTES DE EMPRESAS



Grandes Empresas
+ 500 funcionários

Pequenas e Médias Empresas
De 10 a 500 funcionários

Micro-Empresas
Até 9 funcionários

Fonte: IBGE 2018. Cadastro Central de Empresas, Tabela 992

AMPLO PORTFÓLIO

Para mercado endereçável diversificado

ERP
Backoffice

T-Cloud
Soluções na nuvem

RD Station
Marketing, CX Vendas

HR
(HCM + HXM)

LYNN
IA e Dados

Techfin
ERP Banking

SOLUÇÕES VERTICAIS
para 12 segmentos com clientes em diferentes níveis de maturidade

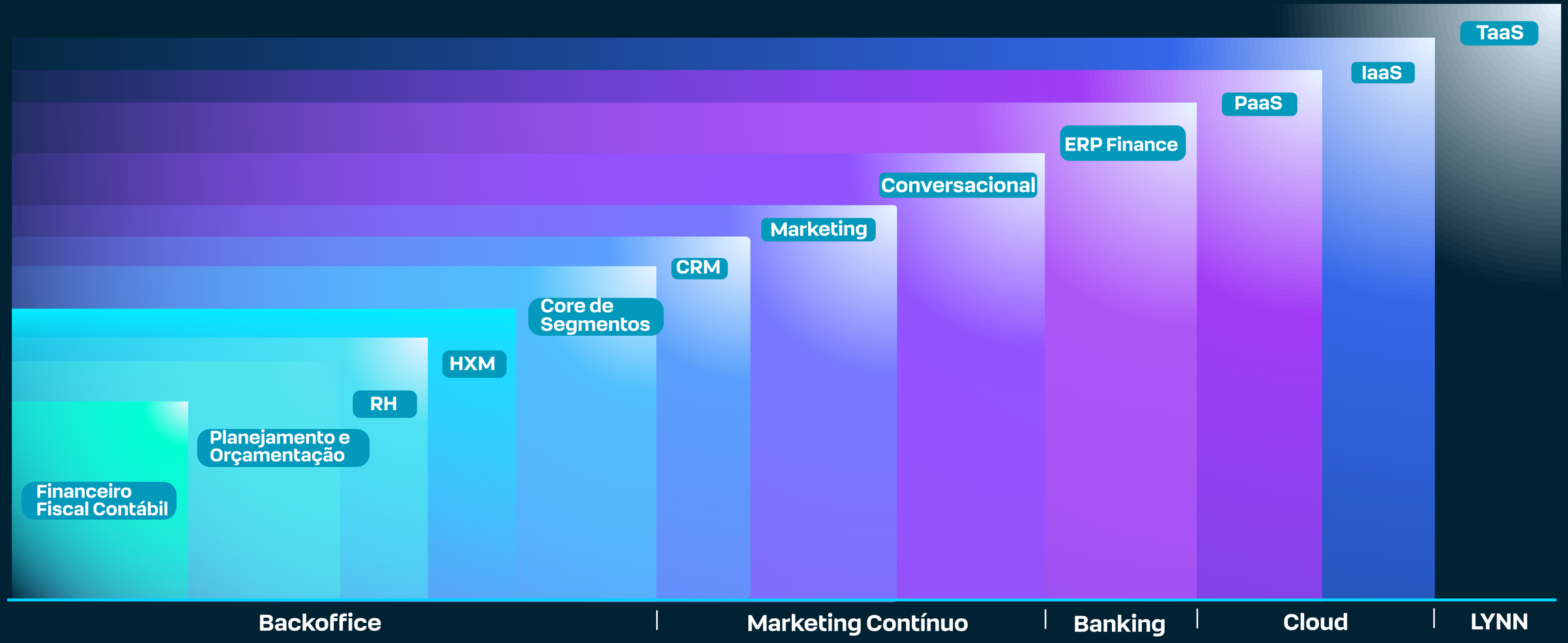
Combinação de Canais Digitais + Físicos

Com presença cada vez maior e modelo difícil de ser replicado



ESPECIALIZAÇÃO EM PROCESSOS

Domínio completo em backoffice, gestão de clientes, serviços financeiros, Cloud e portfólio de tarefas



M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento bem-sucedida baseada em 3 alavancas principais



DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

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



PARCERIAS

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



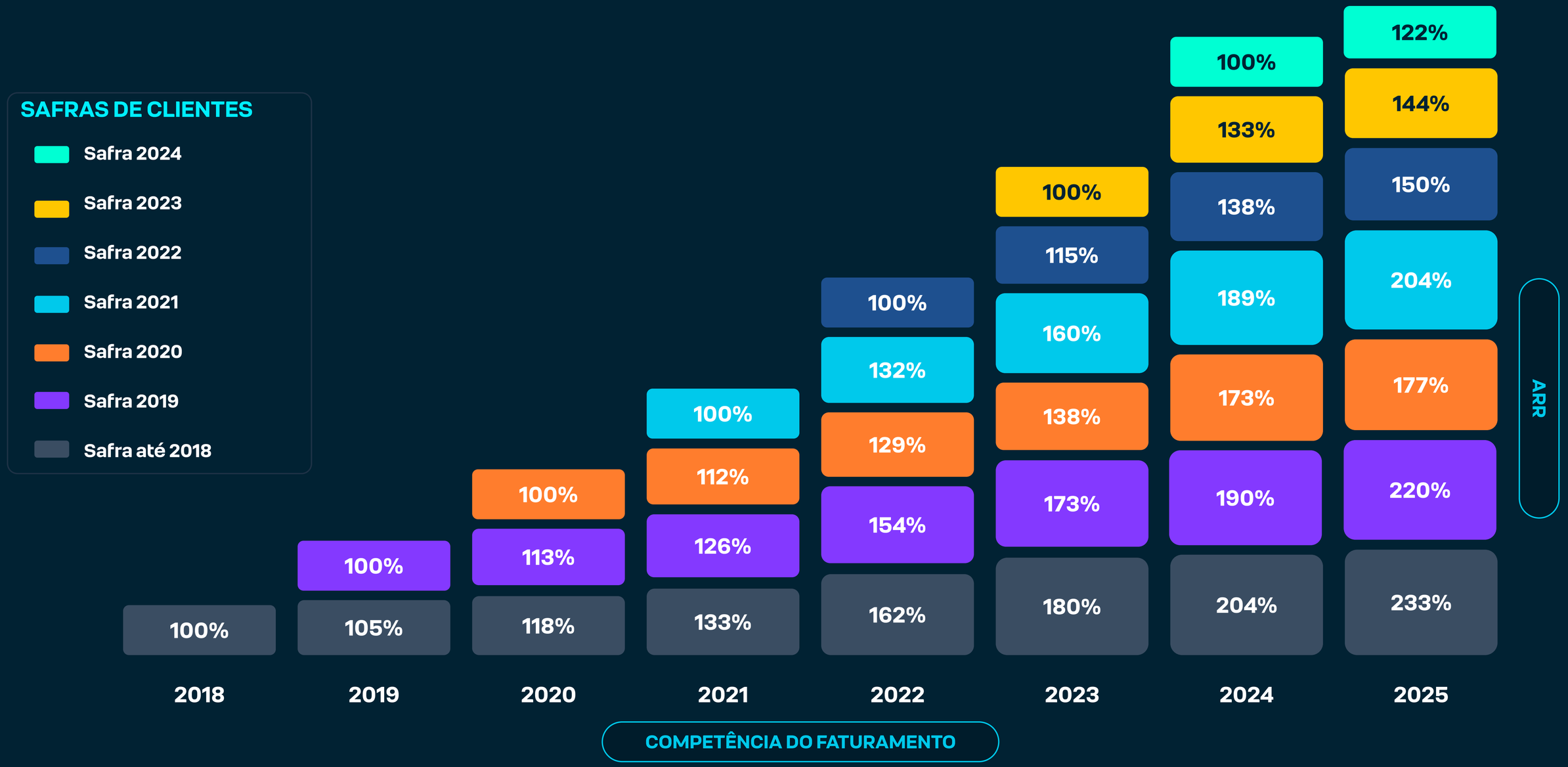
AQUISIÇÕES

Aquisições **~3x** a captação dos últimos Follow-On, alcançando **+R$7 billion**

Source: Company

COHORT PORTFÓLIO GESTÃO

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



GOVERNANÇA

Mais alto nível de Governança Corporativa (B3 – Novo Mercado)

Conselho de Administração

6 de 7
membros do Conselho de Administração são independentes

Laércio Cosentino | Presidente
Co-Fundador da TOTVS, Presidente do Conselho da Brasscom e Membro do Conselho Curador da A.C. Camargo Cancer Center e Mendelics

Gilberto Mifano | Vice-Presidente Membro Independente
Membro dos Conselhos e Coordenador dos Comitês de Auditoria da Natura e da Construtora Pacaembu, Membro do Conselho Fiscal da Arapyaú de Educação e Desenvolvimento Sustentável e Conselheiro Consultivo da Pragma

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

Isabella Wanderley
Membro Independente
Membro do Conselho e líder do Comitê de Estratégia da C&A Brasil

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

Ana Claudia Reis
Membro Independente
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat
Membro Independente
Diretora Sênior de Investimentos LatAm da CPP Investments e Membro dos Conselhos da Equatorial Energia, WCD Brasil e Fundação OSESP

Comitês de Assessoramento

assessment
Auditoria Estatutário (CAE)
Monitora Demonstrações e Informações Financeiras, gestão de riscos, controles internos e analisa transações com partes relacionadas

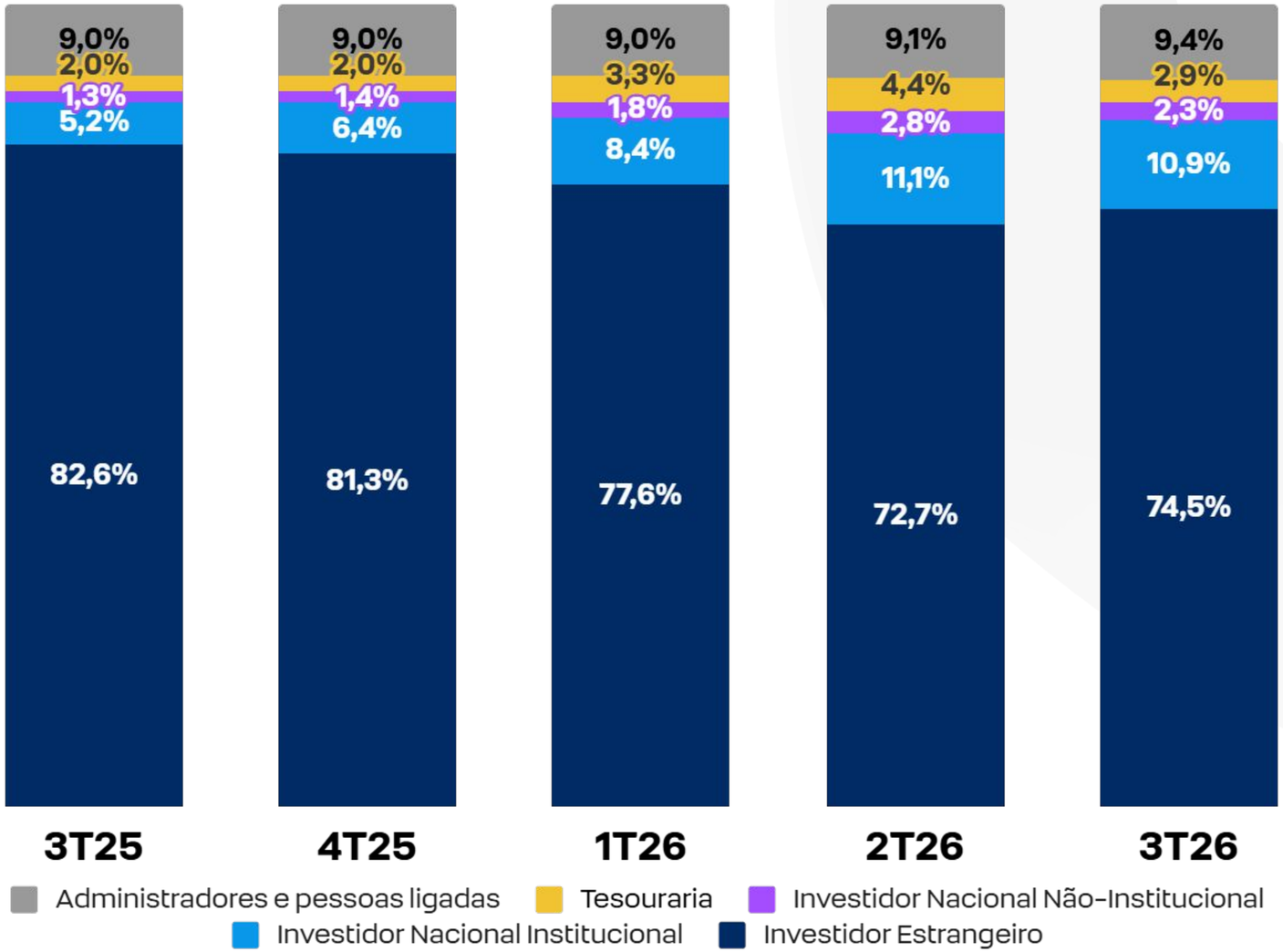
groups
Gente e Remuneração (CGR)
Analisa a remuneração dos Administradores e acompanha a avaliação anual dos executivos e o plano de sucessão

gavel
Governança e Indicação (CGI)
Acompanha a adoção de boas práticas de ESG, seleciona e indica membros para o Conselho e seus Comitês, bem como avalia sua independência

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

GOVERNANÇA

579.401.581 ações ordinárias, das quais 2,9% permaneceram em tesouraria no período.
O free float é de 87,8%, com a seguinte composição:



***A partir de 30 de setembro de 2026*

IOS agora é Instituto Percorre

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

8.3M

investidos pela TOTVS em 2025

+130

Empresas parceiras e patrocinadoras

+16k

jovens **conectados ao mercado**

+50k

Alunos formados ao longo da história

59%

Aumento na renda familiar

Reconhecimento Internacional

thedotgood

2025 11 BRAZIL 75 SGOs thedotgood.

2025 149 WORLD 200 SGOs thedotgood.

02

MERCADO ENDEREÇÁVEL

MERCADO DE SOFTWARE

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

CAGR	2015-25		2020-25	
PIB Nominal[1]	6,5%		9,4%	
Mercado de EAS[2]	15,1%	2,9x PIB Nominal[1]	15,0%	2,2x PIB Nominal[1]
TOTVS[3]	16,0%	1,1x Mercado EAS[2]	20,9%	1,4x Mercado EAS[2]

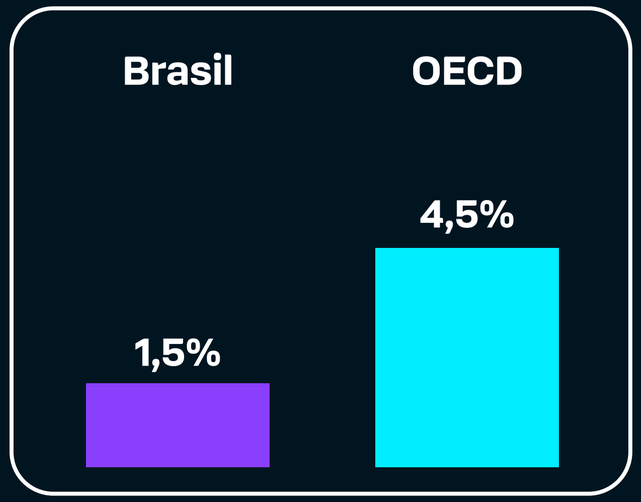
Fontes: (1) BACEN; (2) Gartner; (3) TOTVS - Receita Recorrente excluindo Linx

AMPLO ESPAÇO PARA EXPANSÃO DE SOFTWARE

Brasil, um mercado ainda longe da maturidade

GASTOS COM TI

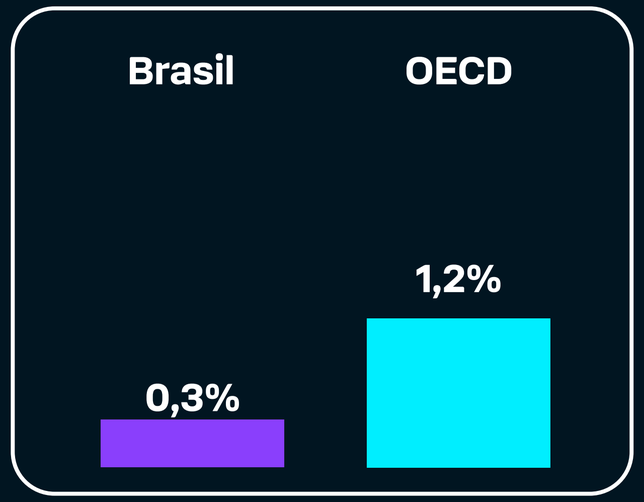
8,1X $ FUNCIONÁRIO



- Gastos com TI/PIB (%) no Brasil
- Gastos com TI/PIB (%) na OCDE

GASTOS COM SOFTWARE

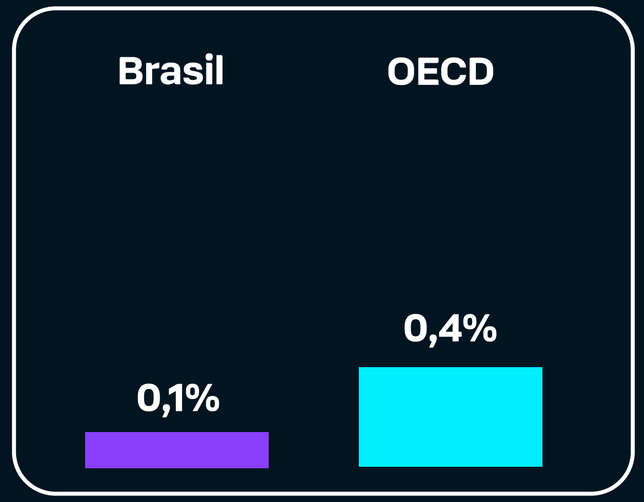
11,6X $ FUNCIONÁRIO



- Gastos com SW/PIB (%) no Brasil
- Gastos com SW/PIB (%) na OCDE

GASTOS COM EAS(1)

10,7X $ FUNCIONÁRIO

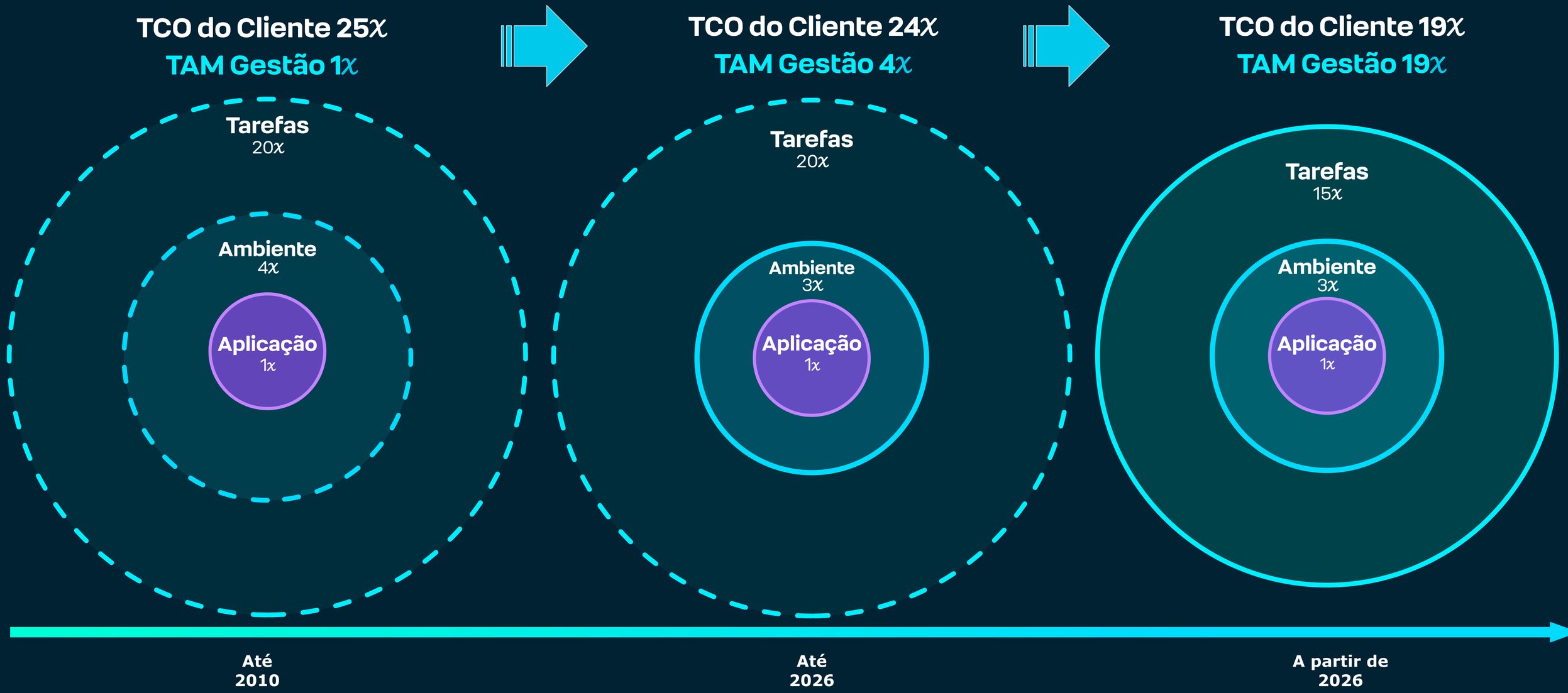


- Gastos com EAS/PIB (%) no Brasil
- Gastos com EAS/PIB (%) na OCDE

Source: 2025- World Bank, OECD, TOTVS (1) Enterprise Application Software.

JORNADA DE EXPANSÃO

TAM de Gestão



Linhas sólidas definem o Addressable Market da TOTVS

03

TOTVS NEXT-GEN

2 ANOS ATRÁS, ESTA FOI A VISÃO DE AI QUE DESENHAMOS!

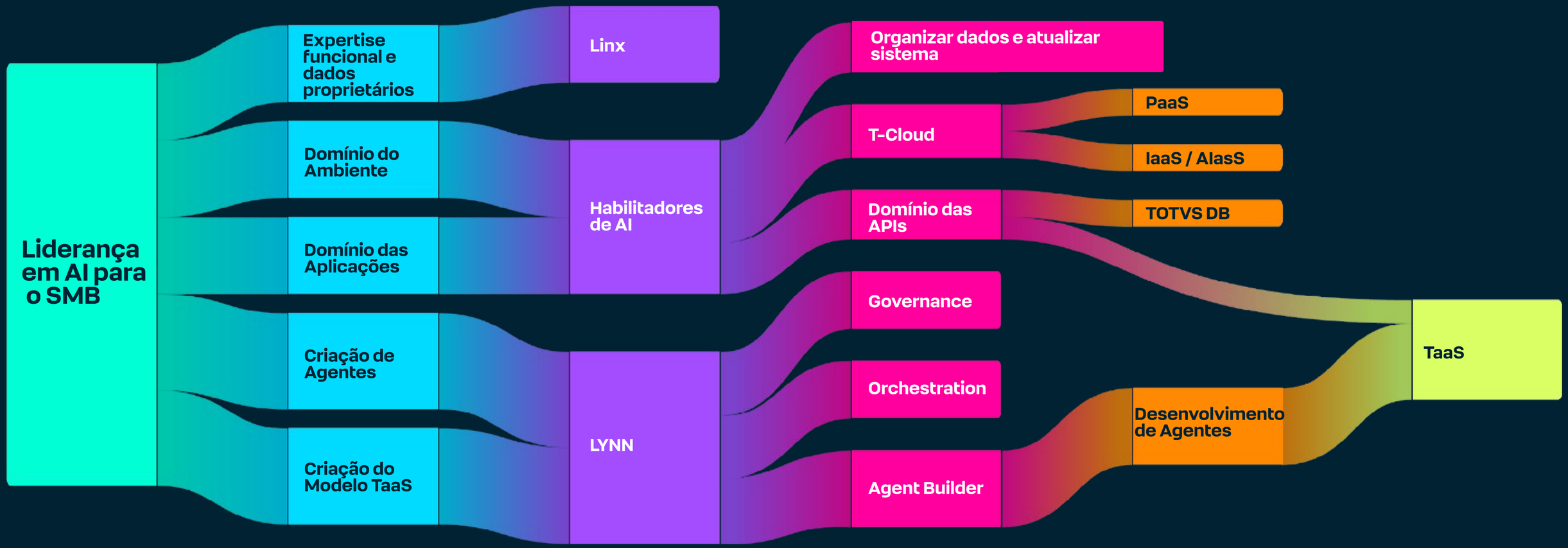
Visão de AI

- Expertise funcional seguiria dominando a relação vs. o arquitetural tecnológico
- AI criaria uma oportunidade de expansão do TAM
- Os desafios dessa expansão do TAM via AI envolviam os custos de processamento para completar as tarefas e a acuracidade
- Quem tivesse a expertise funcional e dados proprietários teria maior vantagem
- Desenvolvedores de softwares com essa expertise funcional, criando os melhores agentes

O que deveríamos fazer

- Expandir a expertise funcional
- Dominar o ambiente da aplicação
- Dominar as aplicações
- Desenvolver capacidade de criação de agentes
- Criar o modelo TaaS

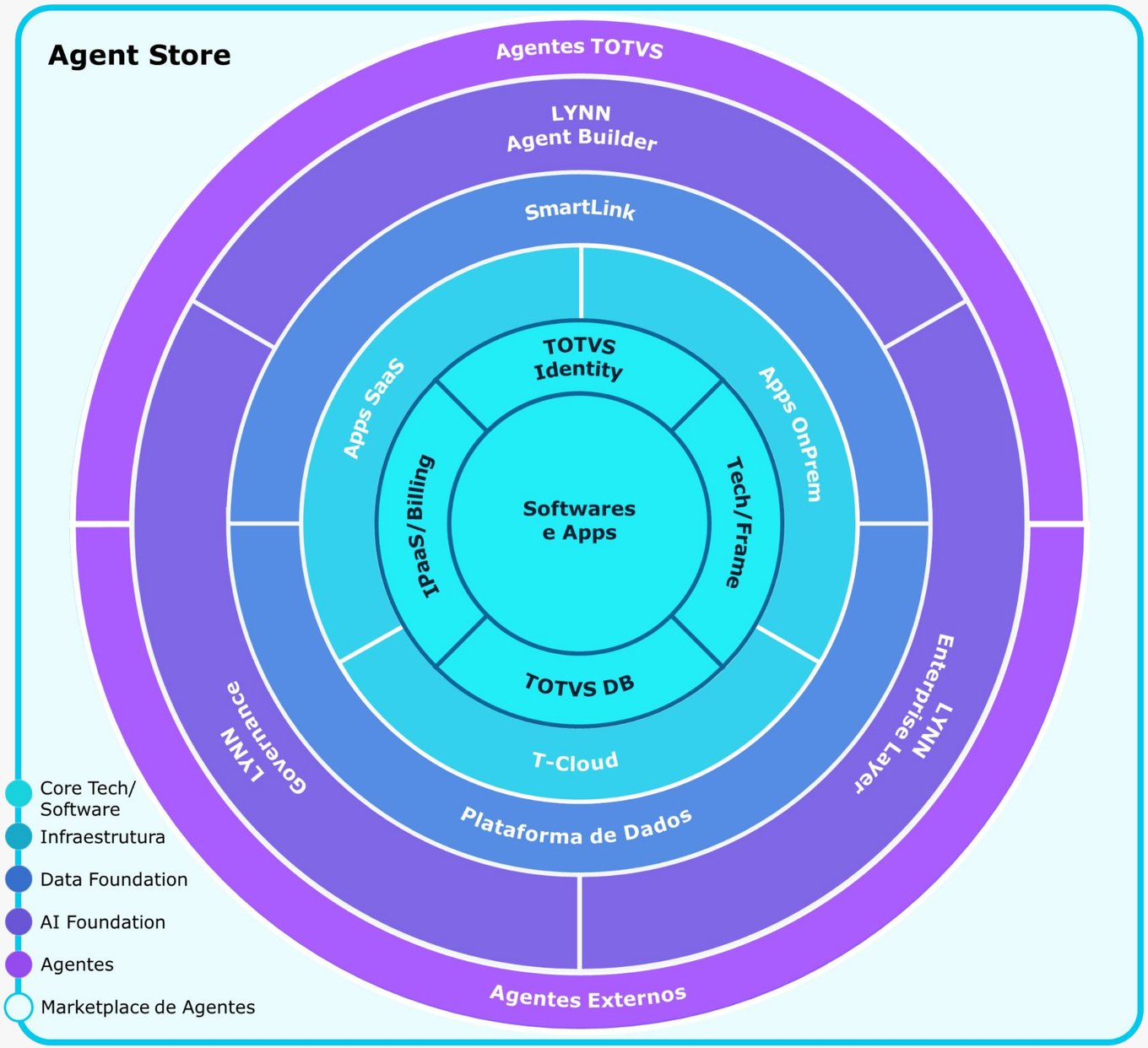
O QUE FIZEMOS



ESTRATÉGIA DE AI

LYNN

PRIMEIRO *FOUNDATION* DE AI NO MERCADO BRASILEIRO



O LYNN É COMPOSTO POR:

LYNN
Agent Builder

É a nossa plataforma proprietária para construção de Agentes de IA.

Nela, o usuário tem acesso a todos os principais modelos de IA Generativa (LLMs, SLMs), podendo escolher o mais adequado para cada caso de uso.

LYNN
Enterprise Layer

Camada que cuida da orquestração e observação das atividades realizadas pelos agentes, seja executando atividades dentro do seu escopo, seja interagindo com demais softwares aplicativos da TOTVS ou de Terceiros.

LYNN
Governança

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

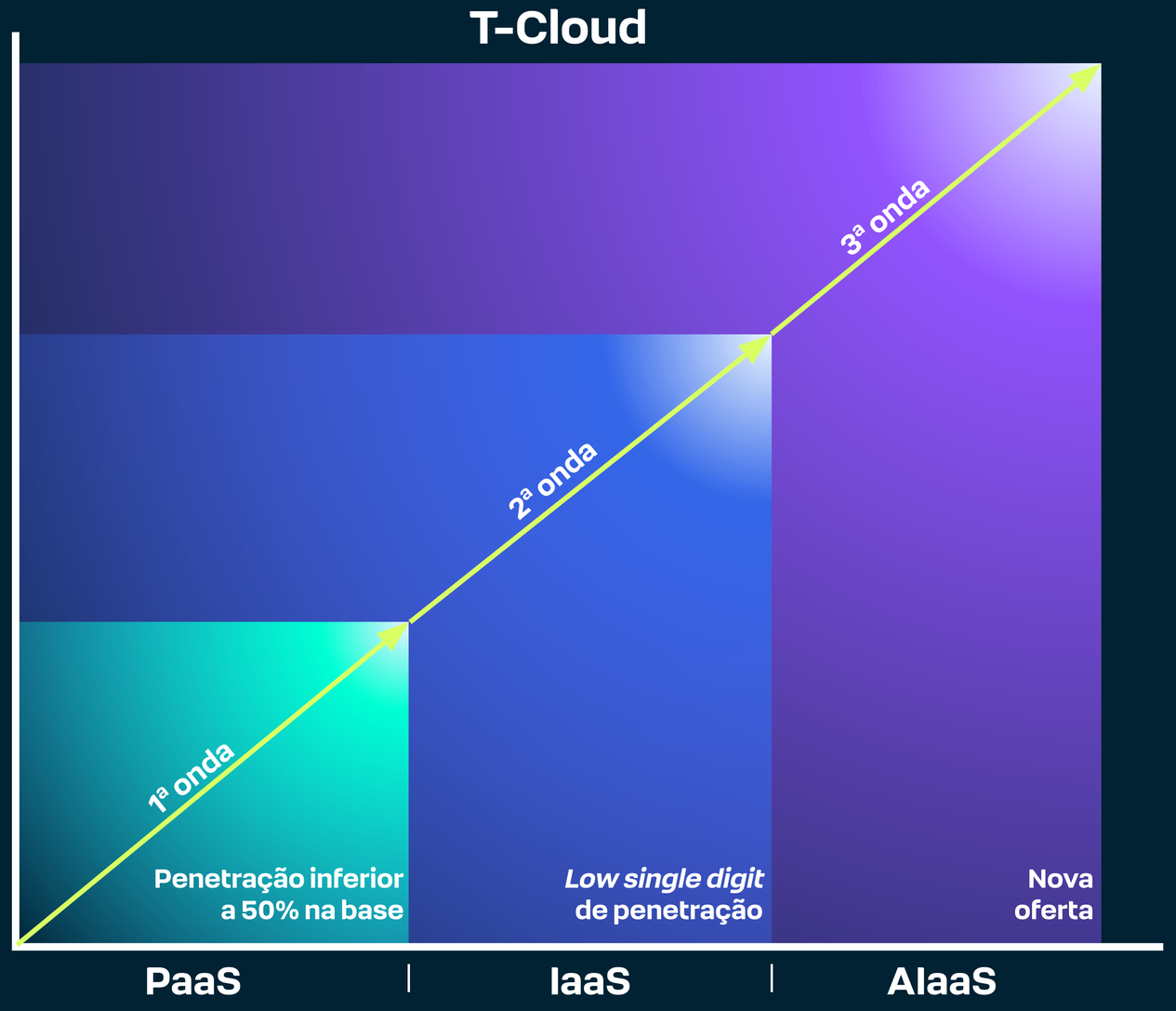
T-Cloud 3 ondas de expansão da monetização do TAM

- Segurança
- Performance
- Previsibilidade
- Moeda local
- Simplificação
- Scalability
- Otimização

PaaS
Platform as a Service
100% focado nas aplicações da TOTVS

IaaS
Infrastructure as a Service
Aberta para qualquer outro tipo de load

AIaaS
Artificial Intelligence as a Service
Consumo direto de AI



26% para 31% de aceleração no crescimento a/a
(3T26 vs 2T26)

Principais vetores de expansão: universalização, aumento do ARPU e ampliação do portfólio

O que é e como funciona o TaaS

É o modelo de monetização para **agentes de AI** padronizados que realizam tarefas relacionadas a softwares de gestão, com diferentes níveis de autonomia. Eles são comercializados por meio da **TOTVS Agent Store**

Modelo de Precificação

Receita de Agentes e APIs

Baseado em consumo de capacidade utilizada

APIs

Baseado em Tarefas completadas

Agentes

API e Agentes são classificados em faixas de consumo de T-Coins (créditos)

T-Coins são convertidas em R$

Clientes pagam mensalidade fixa que gera franquia de T-Coins

Excedente de consumo é cobrado de forma avulsa

TOKENS SÃO SÓ O INPUT!

POR QUE VAMOS GANHAR NO MERCADO DE TAREFAS

Atributos e capacidades dos diferentes players no TAM das tarefas/agentes

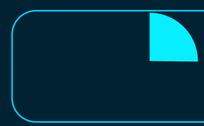
a) acuracidade e persistência acima de 99,9% na maioria dos casos.

b) permanentes níveis máximos de segurança, governança e auditoria.

c) expertise e dados setoriais em larga escala e com longo histórico,

d) foco e capacidade de evolução para manter essa estrutura de sistemas de gestão e seus agentes de AI sempre atualizados e na vanguarda tecnológica, de forma contínua.

e) tudo isso a um custo permanentemente competitivo.

Atributos \ Players	Clients (DIY)	Startups	Donos dos Modelos LLMs	Players Dominantes
a) Acuracidade e persistência				
b) Segurança e governança				
c) Expertise e acesso a dados				
d) Capacidade de evolução				
e) Competitividade em custo				
TOTAL				

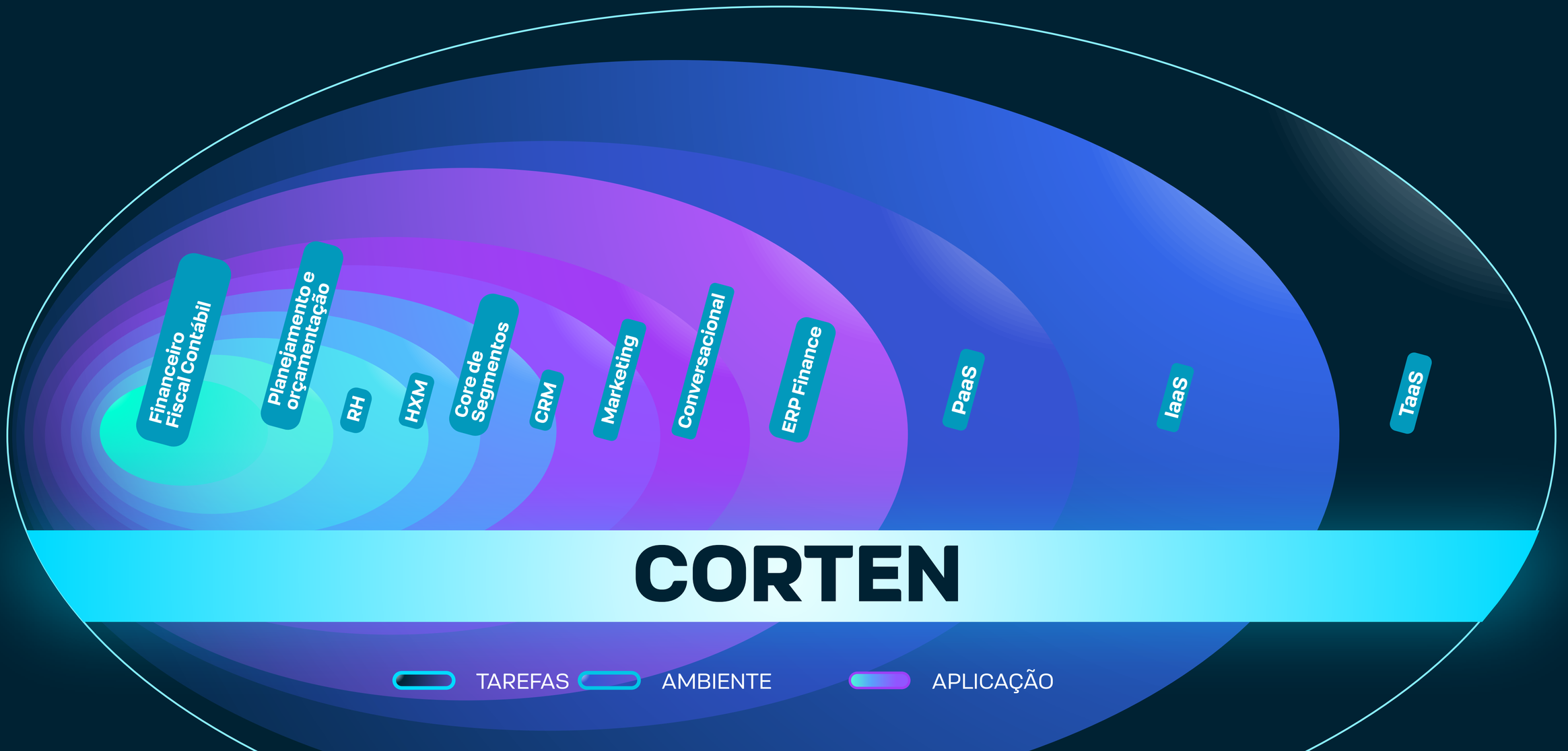
Os players dominantes tem os **dados**, combustível para **acuracidade e persistência,** especialmente através do uso da inteligência artificial especializada, incontestável **experiência em segurança, governança e auditoria,** foco total e comprovada **capacidade de evolução** e, pela combinação de escala e especialização, boa **competitividade em custo.**

Em Gestão, **a criticidade** das **soluções**, associadas ao perfil **SMB dos clientes,** tornam a adoção **mais lenta.**

Source: TOTVS' research

SISTEMA OPERACIONAL DE GESTÃO

Convergência perfeita de todos as aplicações e camadas



NOVOS INTERAS

Intera 360 =

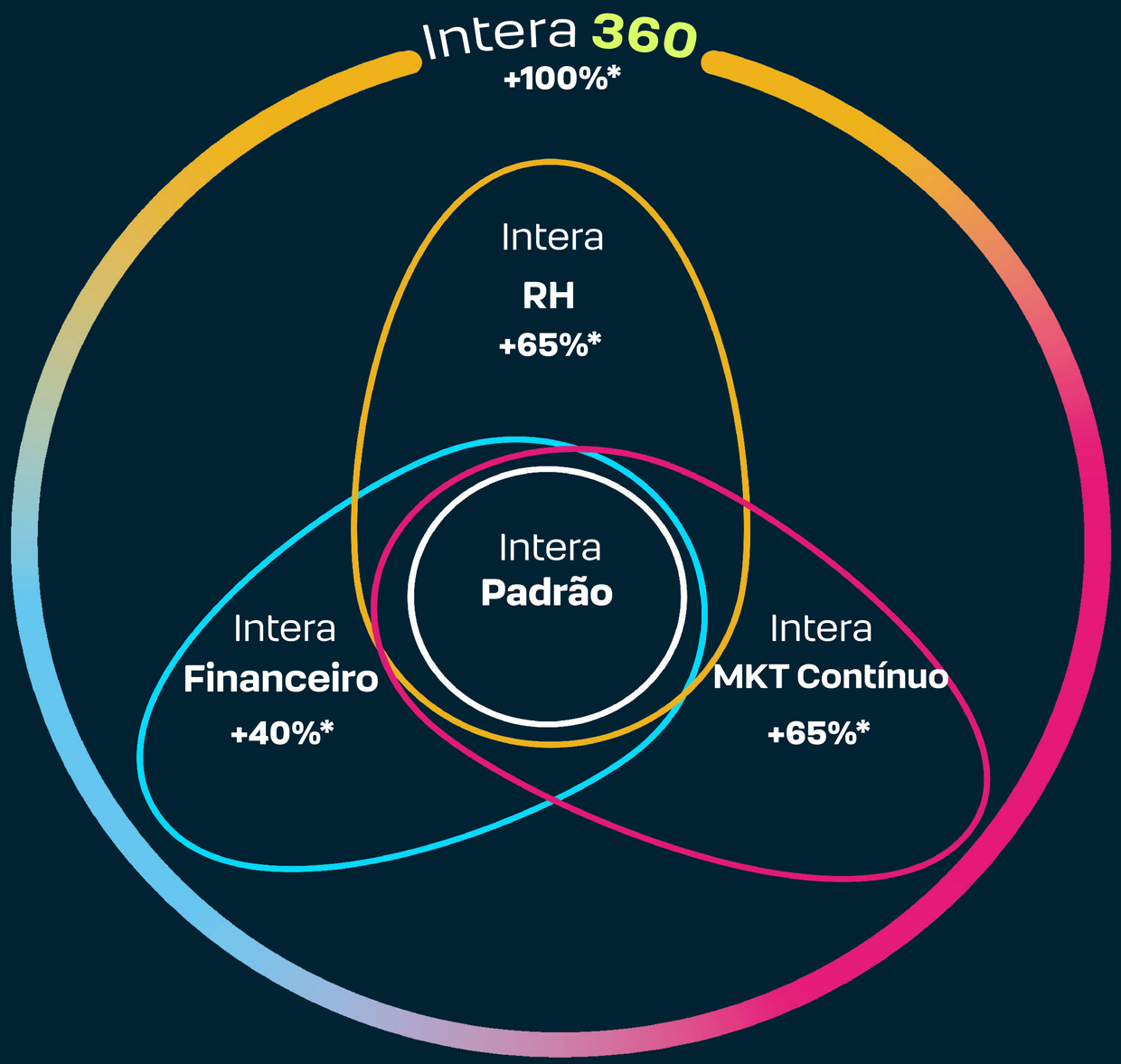
Padrão + Financeiro + RH + Marketing Contínuo

Intera é um combo de soluções TOTVS oferecido aos clientes

O incremento percentual é aplicado sobre o valor mensal. Adicionalmente os itens de consumo são cobrados em separado

*Aumento Potencial

Migração dos pacotes atuais para os novos

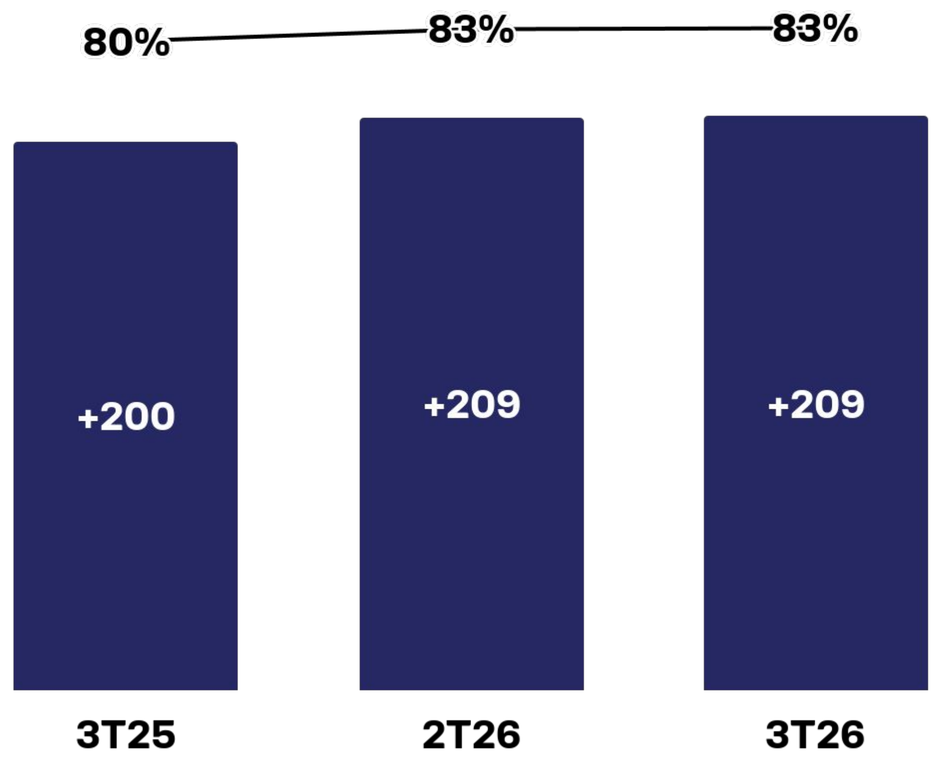


04 DESEMPENHO FINANCEIRO 3T26

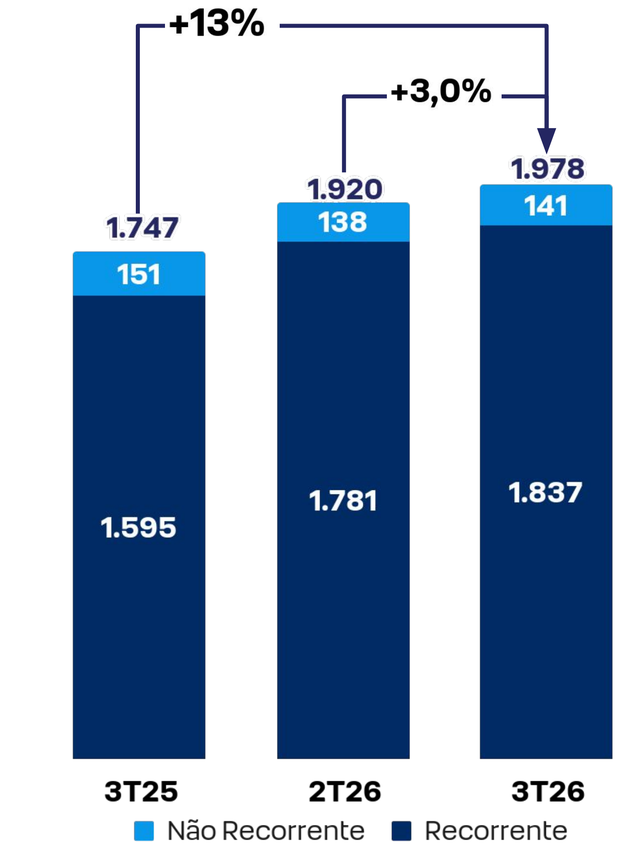
3T26 - ANNUAL RECURRING REVENUE (ARR) E

*Com **R$ 2 bilhões no 3T26 e 31 trimestres consecutivos de expansão** de dois dígitos de Receita Líquida, a TOTVS demonstra a força de uma receita previsível e em constante avanço.*

ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR (R$ milhões)



RECEITA LÍQUIDA (R$ milhões)



Cloud

Aceleração sequencial de

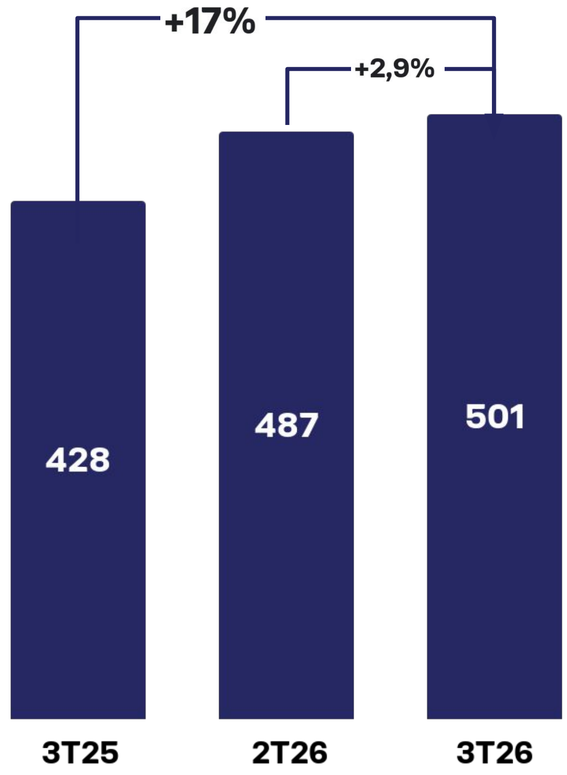
+5 p.p. a/a

na Receita de Cloud
(3T26 vs 2T26)

3T26 - EBITDA E LUCRO

***Superando meio bilhão de reais em EBITDA com um crescimento de 17%**, a TOTVS alcança um marco histórico de rentabilidade*

EBITDA AJUSTADO (R$ milhões)



Margem EBITDA

25,3%

+80pb a/a -10pb t/t

LUCRO AJUSTADO

R$237 milhões

-8,8% a/a -1,4% t/t

LPA (12M)

Crescimento de
11% a/a

NOPLAT

R$305 milhões

+16% a/a -3,5% t/t

Dívida Líquida/EBITDA (12M)

1,6x

vs 1,5x no 2T26 (+7,1% t/t)

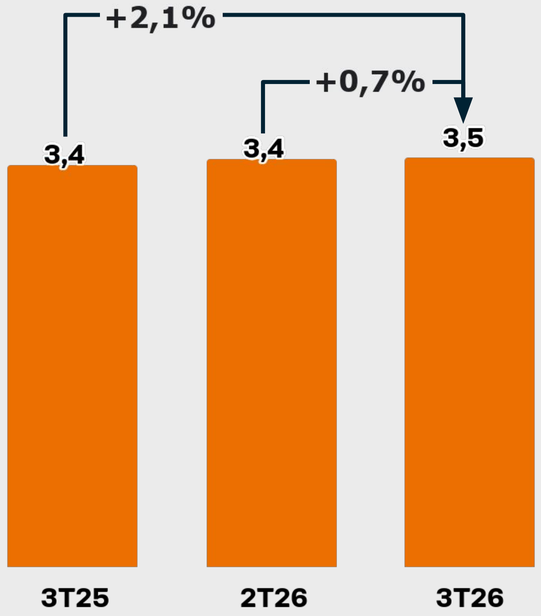
3T26 - TECHFIN

TPV do Pix atingiu R$ 3 bilhões (+28% a/a)
impulsionado por todo ecossistema construído pela Techfin

RECEITA

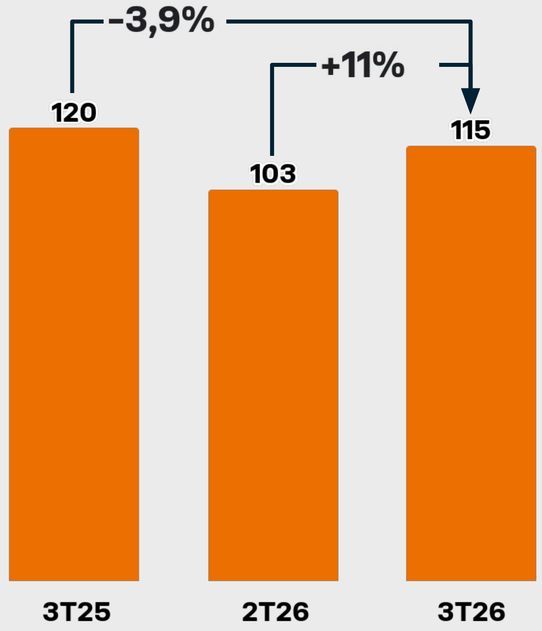
Produção de Crédito (R$ bi)

65,1 dias	-3,0% a/a
Prazo médio	+5,2% t/t



Receita Líquida de *Funding*

R$3,0 bi	+28% a/a
TPV – Pix	+7,4% t/t



Inadimplência >90 dias

2,9%

3,2p.p. abaixo da média Brasil[1]. Com **queda de 35% t/t na faixa de vencidos até 30 dias**, mesmo com um cenário de crédito mais restritivo

EBITDA

R$1,4 milhão

vs. -R$5,0 milhões 2T26

Resultado Líquido

-R$0,1 milhão

vs. -R$3,3 milhões 2T26

Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe

Obrigado



Relações com Investidores

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

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

TOTVS