



LMF - Núcleo  
Private Equity



Rafael Gama | Gabriel Kenzo | Gabriel Sampaio | Tatiana Freire



# TOTVS at a Glance

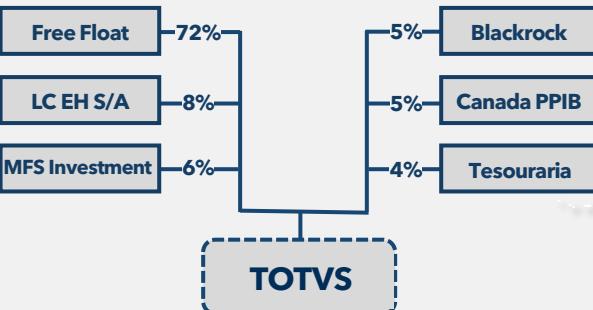
As filiais e franquias da TOTVS desempenham um papel crucial no modelo de negócios da companhia, que foca em atender seu mercado-alvo de pequenas e médias empresas.



## Overview da Companhia

**Líder brasileira em soluções de software ERP B2B.** Fundada em 1983, impulsiona a **gestão** e a **digitalização** de diversos setores, conectando empresas ao futuro digital com inovação e **presença global**.

## Composição Acionária



## Highlights Financeiros

|                  |              |
|------------------|--------------|
| Market Cap       | R\$ 20,45 bi |
| Receita Líquida  | R\$ 5,22 bi  |
| EBITDA           | R\$ 1,20 bi  |
| Div. Liq./EBITDA | -0,23x       |

## Timeline

Fundação TOTVS S.A

1983

1999

2006

2015

2019

2021

Realização do IPO

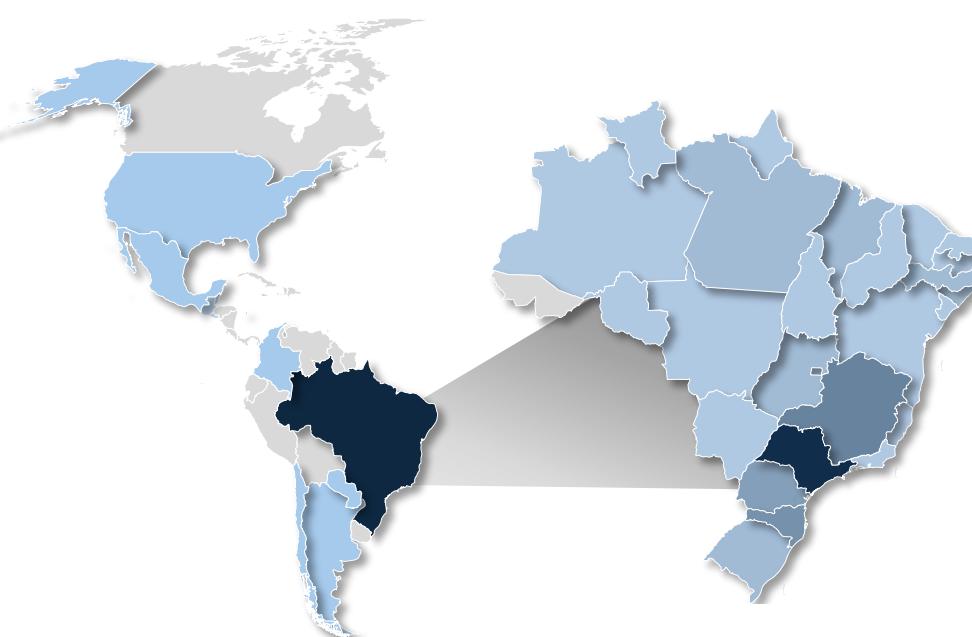
Lançamento do ADVPL, linguagem de programação própria

Introdução do modelo de subscrição TOTVS Integra

Lançamento da plataforma Techfin

Aquisição da RD Station

## Filiais da TOTVS no Brasil e no Mundo



## Distribuição Geográfica

I

Modelo de venda distribuição

II

Foco nas PMEs

III

Atendimento ágil e eficaz



A **presença** da TOTVS em **todo o Brasil** garante **proximidade** com o **cliente**, permitindo um **atendimento ágil** e eficaz, além de viabilizar um modelo de vendas e **distribuição rápido**, ideal para atender as necessidades das **pequenas e médias empresas**.



# TOTVS at a Glance

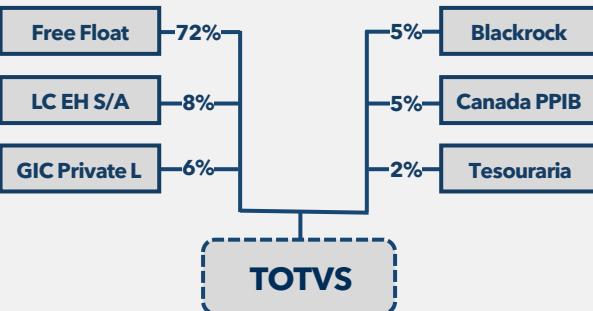
Explorando a empresa: como essa líder brasileira se estrutura



## Overview da Companhia

**Líder brasileira em soluções de software ERP B2B.** Fundada em 1983, impulsiona a **gestão** e a **digitalização** de diversos setores, conectando empresas ao futuro digital com inovação e **presença global**.

## Composição Acionária

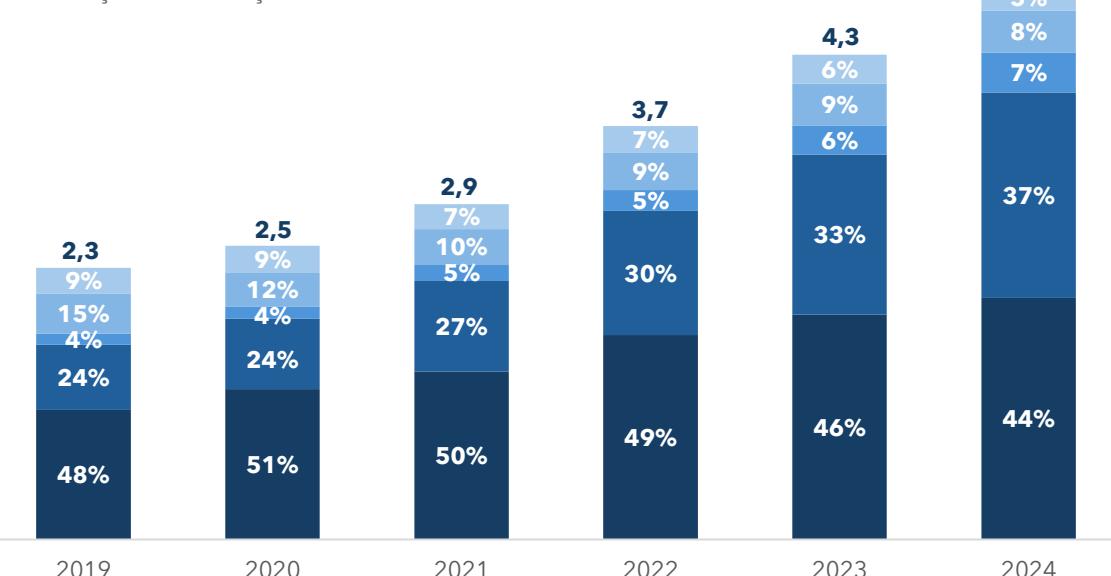


## Highlights Financeiros

|                  |              |
|------------------|--------------|
| Market Cap       | R\$ 20,45 bi |
| Receita Líquida  | R\$ 5,22 bi  |
| EBITDA           | R\$ 1,20 bi  |
| Div. Liq./EBITDA | -0,23x       |

## Evolução e Breakdown da Receita Líquida | Bi R\$

Legend: Licenças, Serviços, Cloud, SaaS, Demais Recorrente Gestão



“**Gestão**” representa os **serviços mais rentáveis** da TOTVS, como SaaS e Cloud, com margens acima de 75%. Já “**Demais Gestão**” inclui **suporte** e **manutenção** recorrentes, com margens acima de 55%.”

Tiago Mussa  
Coordenador de RI



## VERTICAIS



Agro



Construção



Distribuição



Educação



Finanças



Hospitalidade



Jurídico



Logística



Manufatura



Serviços



Saúde



Varejo



# Inovação e Integração: O ecossistema que impulsiona negócios

A Totvs é líder em ERP na América Latina e vem investindo em novas verticais de negócios para se tornar um ecossistema completo de soluções para PMEs



# Por que TOTVS? As Teses que Sustentam o Crescimento

As principais teses que explicam o protagonismo da TOTVS no mercado de tecnologia e seu potencial de valorização

## Indústria de Software & ERP

- Indústria resiliente e com espaço para crescimento
- Posicionamento de liderança estratégica da TOTVS
- Migração para Cloud / SaaS impulsionando margens

## Novas Frentes Operacionais

- Crescimento via M&A's de Sucesso
- O motor digital: TOTVS BP absorve o poder do CRM
- JV com Itaú acelera expansão da Techfin em mercado subpenetrado

## Financeiro e Governança

- Top Notch Governance
- Robusta Unit Economics
- Excelente gestão de caixa/ perfil de alavancagem



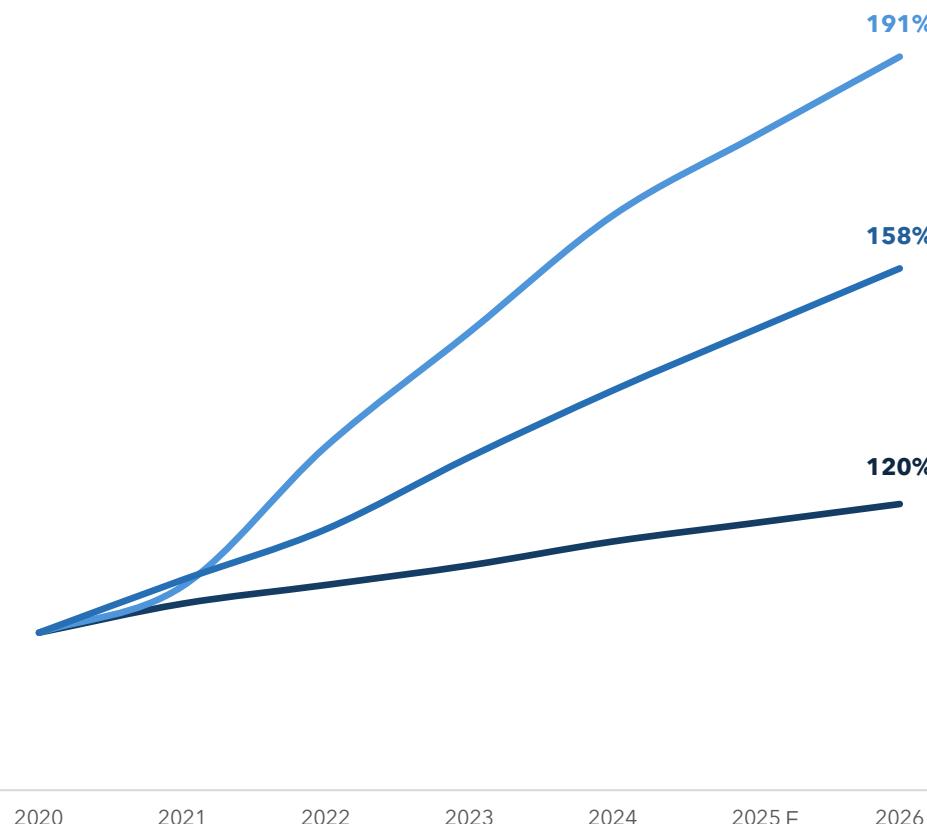
# ERP: O Pilar da Eficiência e Crescimento Empresarial

Como a escolha entre Cloud e On-Premise impacta a gestão e como grandes empresas otimizaram operações com ERP

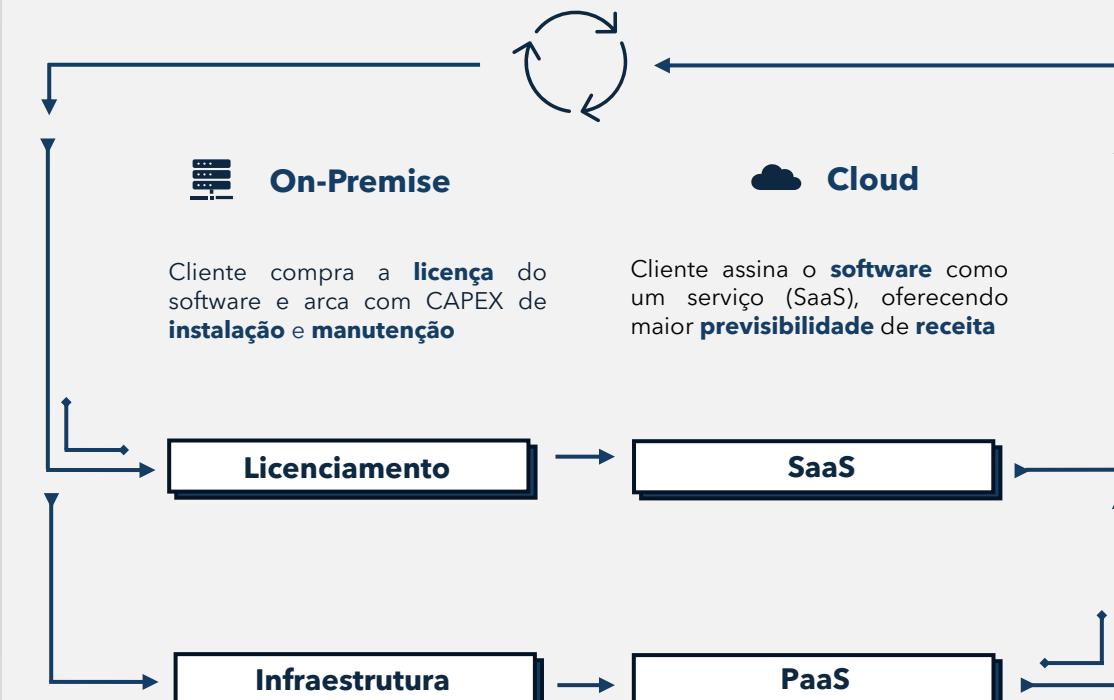
Desde 2020, o setor de Software Empresarial Brasileiro apresentou crescimento com CAGR de 11,4% e o futuro é promissor

Crescimento do PIB e da receita com Software Empresarial | Base 100 a partir de 2020

— PIB Brasil — ERP Brasil — ERP Mundo



ERP tornaram-se **essenciais**, passando de um suporte adicional a um **pilar fundamental** na **gestão e saúde** dos negócios em um **cenário empresarial** cada vez mais **digital e complexo**.



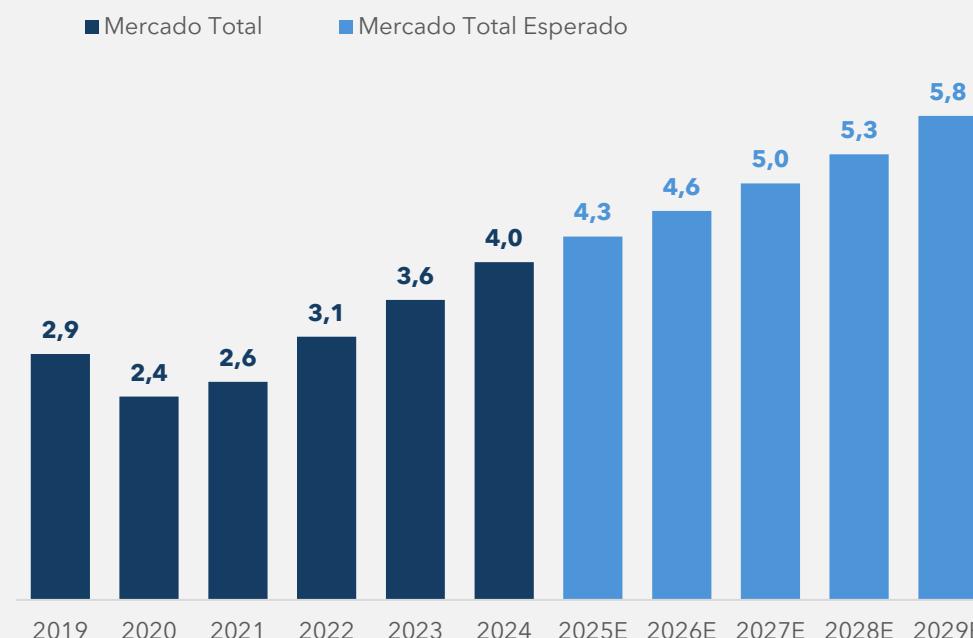
# ERP: O Pilar da Eficiência e Crescimento Empresarial

Como a escolha entre Cloud e On-Premise impacta a gestão e como grandes empresas otimizaram operações com ERP

O setor  
11,4%  
Crescimento

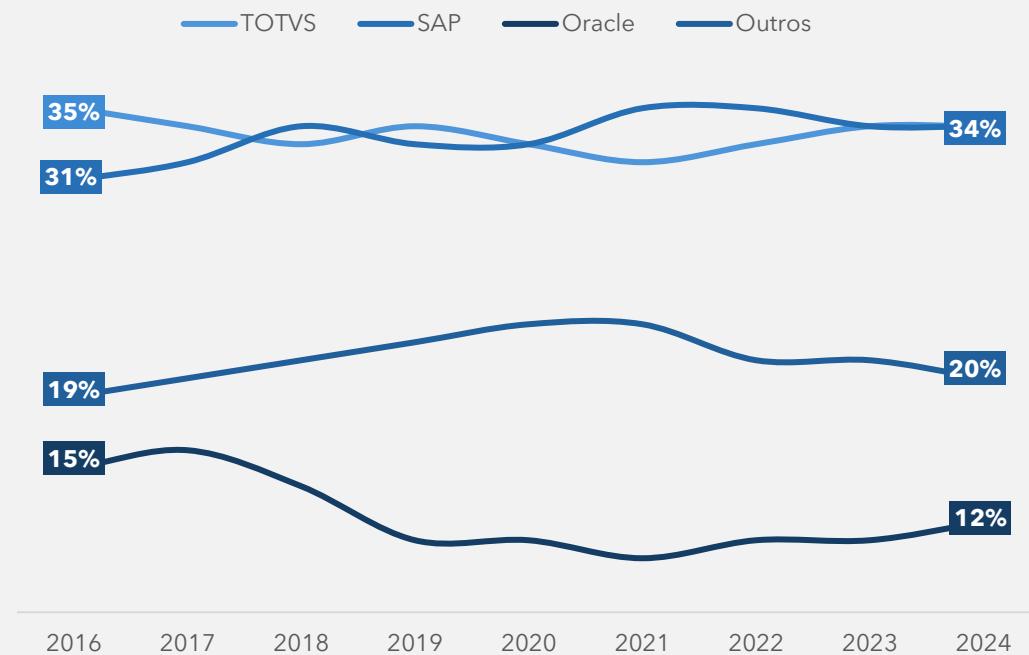
## Gerando Receita: O Avanço dos Software Empresariais

Receita do mercado de Software Empresarial no Brasil | US\$ Bi



## Mercado Perene: Três Gigantes Dominam o Mercado Brasileiro

Market Share do mercado de ERP brasileiro | %



Fonte: Statista; ABES

2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026

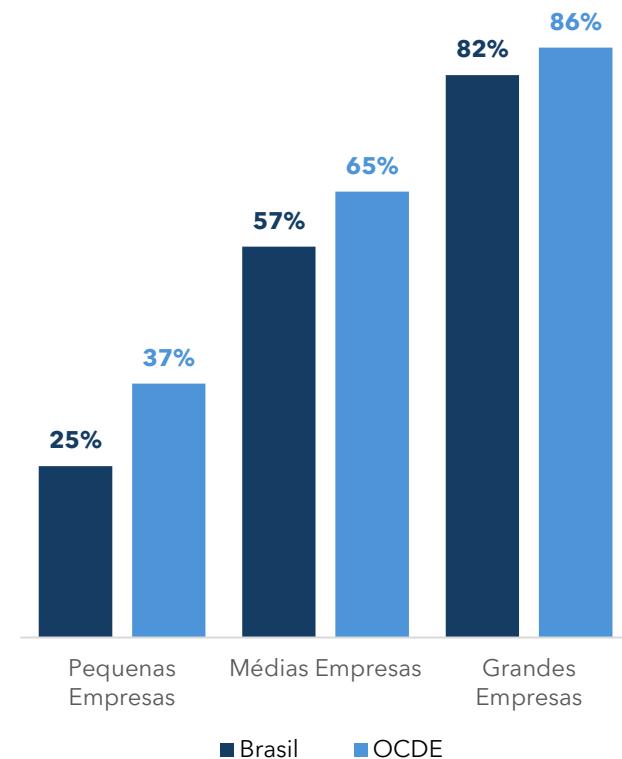


# Os Principais Players no Mercado de ERP

Mercado de ERP no Brasil ainda é subpenetrado e os principais players distinguem quanto ao público-alvo

## Mercado de PMEs brasileiro subpenetrado

Empresas que usam ERP no Brasil x OCDE | %

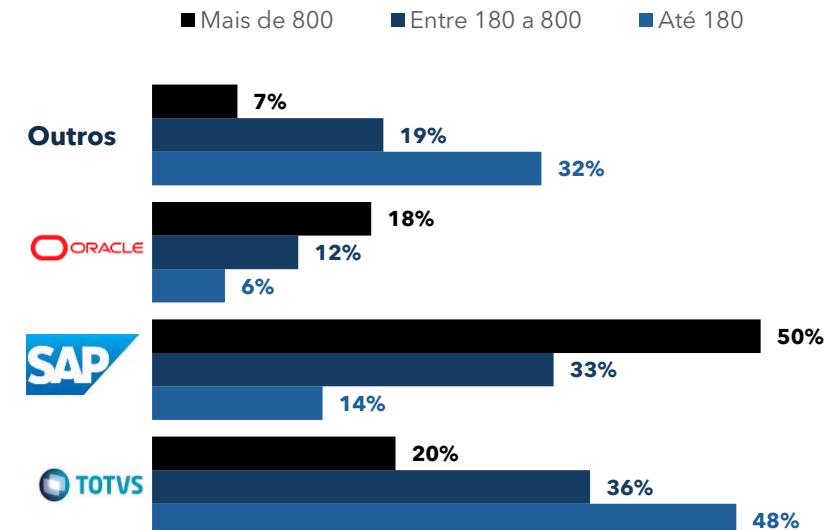


Baixa Penetração

Adoção de sistemas ERP no Brasil inferior à média da OCDE

## TOTVS e SAP dominam o Mercado de ERP, mas o público alvo é diferente

Market Share segmentado em número de funcionários por empresa | %



A TOTVS atende um mercado mais amplo com **ticket médio menor**, adotando um modelo de volume que prioriza **alcance** em vez do valor por cliente

- ◀ Franquias e parceiros regionais da TOTVS oferecem **suporte personalizado**, adaptando soluções às necessidades locais com agilidade.
- ◀ Interações prontas (ERP, CRM, BI e BA) tornam a TOTVS **acessível** e **escalável**, sem customizações caras como na SAP

“

Se a TOTVS **desligar** seus **maiores clientes**, ela perde no máximo 5% da sua receita



Tiago Mussa  
Coordenador de RI



Economia de escala



Contato Próximo



Ecossistema Integrado



# Os Principais Players no Mercado de ERP

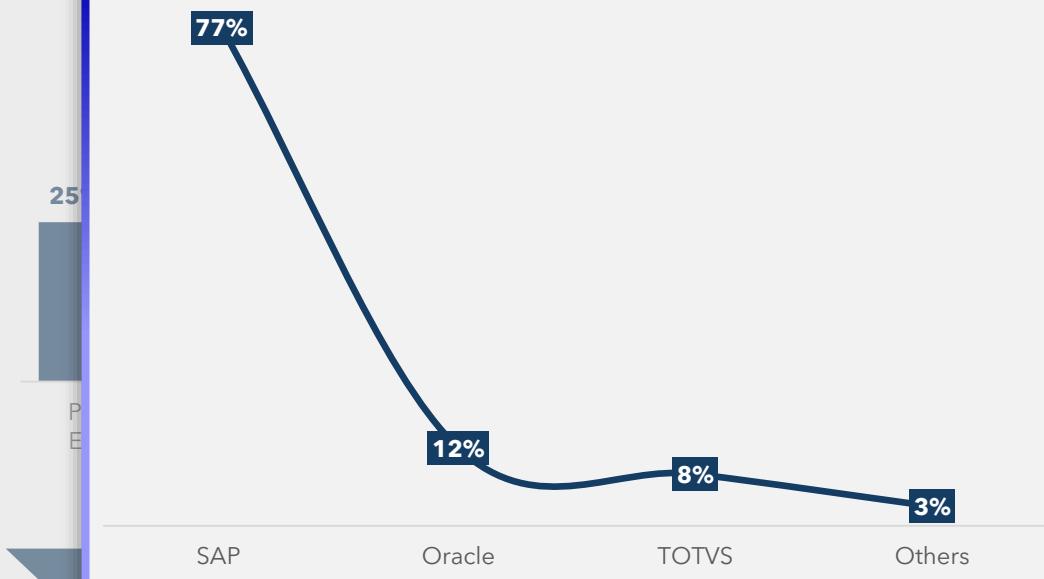
O mercado de ERP no Brasil se destaca como um setor que já está estabilizado, e com uma alta demanda dentro das empresas, que necessitam cada vez mais de tecnologias capazes de ajudá-las a performarem bem em várias áreas das mais diversas companhias.

Adoção de Softwares ERP por Tamanho da Empresa Total

TOTVS e SAP dominam o Mercado

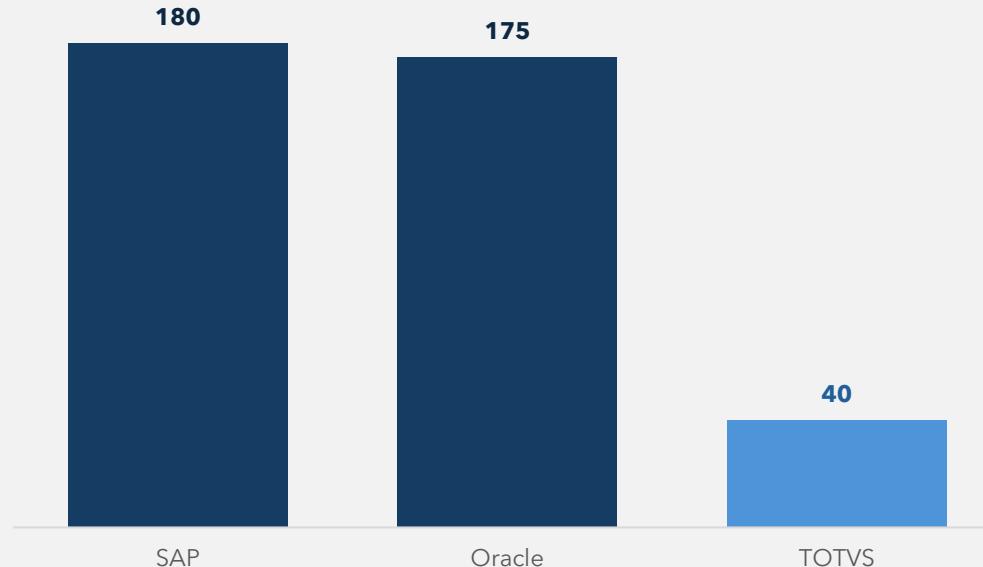
## As multinacionais preferem ERPs de empresas internacionais...

Participação de mercado nas 310 maiores multinacionais no Brasil | %



## e que contam com sedes de escritório ao redor do Mundo...

Número de países em que as companhias possuem escritório



Fonte: RI TOTVS, Oracle; SAP, Alfaerp

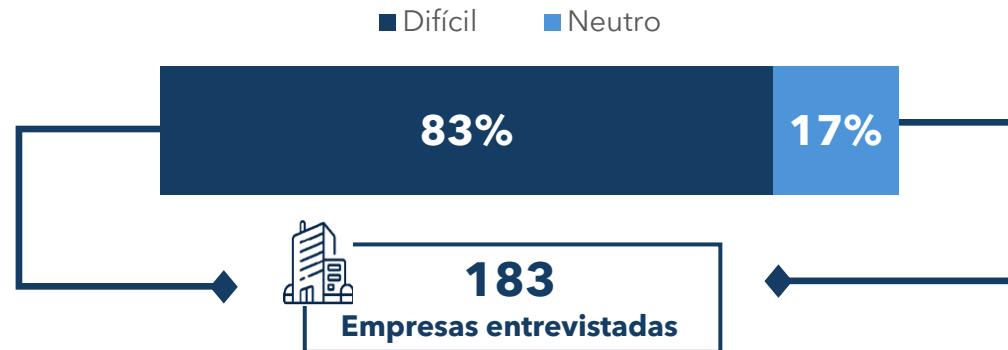


# Resiliência na Transição: Adaptabilidade e Sucesso na Mudança de ERP

A mudança de ERP exige resiliência, superando desafios e garantindo eficiência na adaptação ao novo sistema.

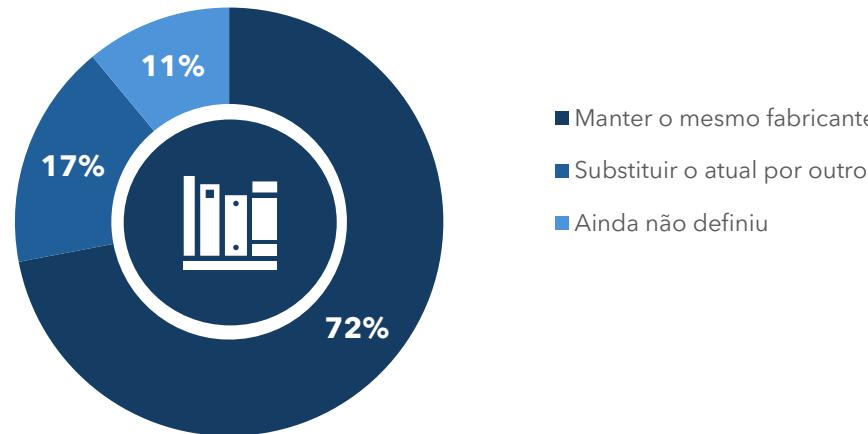
## Mudar de ERP não é fácil, especialmente para empresas maiores e mais complexas.

Pesquisa sobre a Dificuldade de Trocar de ERP | %



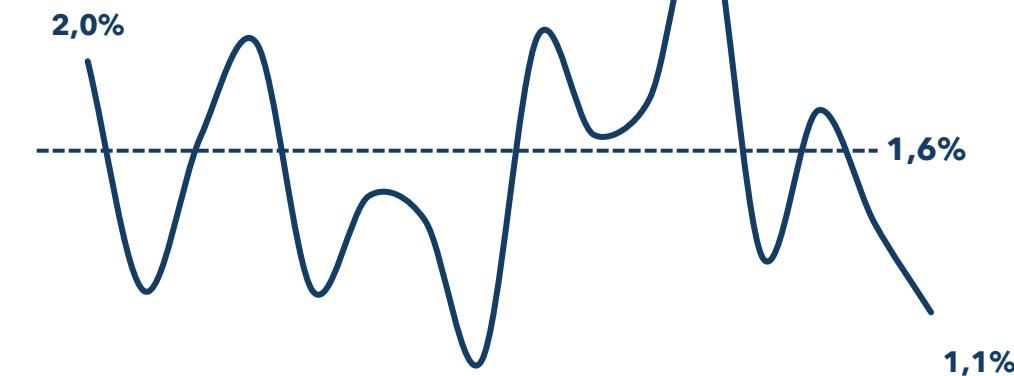
## Ficar ou Mudar? Estudo qualitativo

Preferência por manter ou substituir seu fornecedor de ERP atual | %



## TOTVS vem mantendo sua taxa de *churn* baixa e estável...

Churn rate | %



**4,67%**  
Média geral empresas SaaS

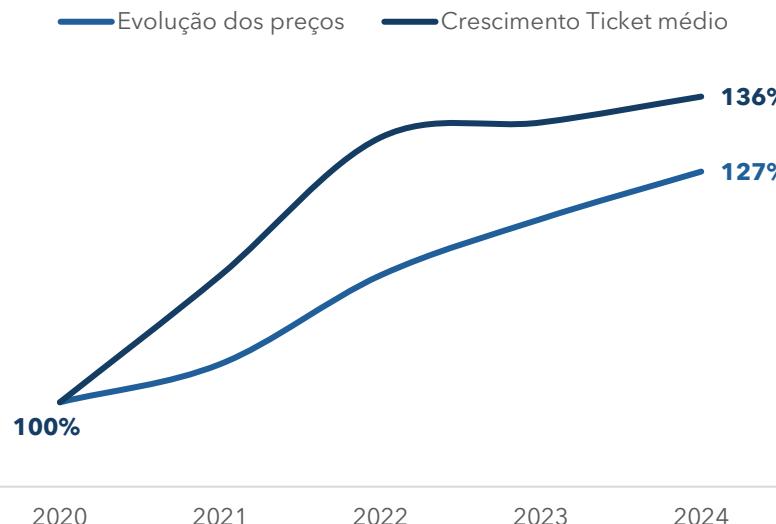


# TOTVS: Crescimento Sustentável com Preços Abaixo da Concorrênci

Mesmo com reajustes acima da inflação, a TOTVS mantém preços competitivos e reforça sua liderança entre as PMEs.

## Preços da TOTVS são blindados da inflação

Evolução do Ticket Médio e da inflação (IPCA) | %



“  
A TOTVS possui uma **grande** capacidade de **repasse de preços acima do IPCA**, devido a (1) decasamento IGP-M x IPCA e (2) aumento do ticket médio

Tiago Mussa  
Coordenador de RI

**Apesar dos reajustes, a TOTVS continua praticando preços inferiores aos dos concorrentes diretos, fortalecendo sua presença entre as PMEs**

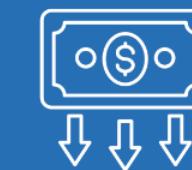
Preço da assinatura mensal por 5 usuários | R\$



**TOTVS consegue manter preços competitivos e acima da inflação, fortalecendo seu foco em PME's**



Inflação



Preços mais Baixos



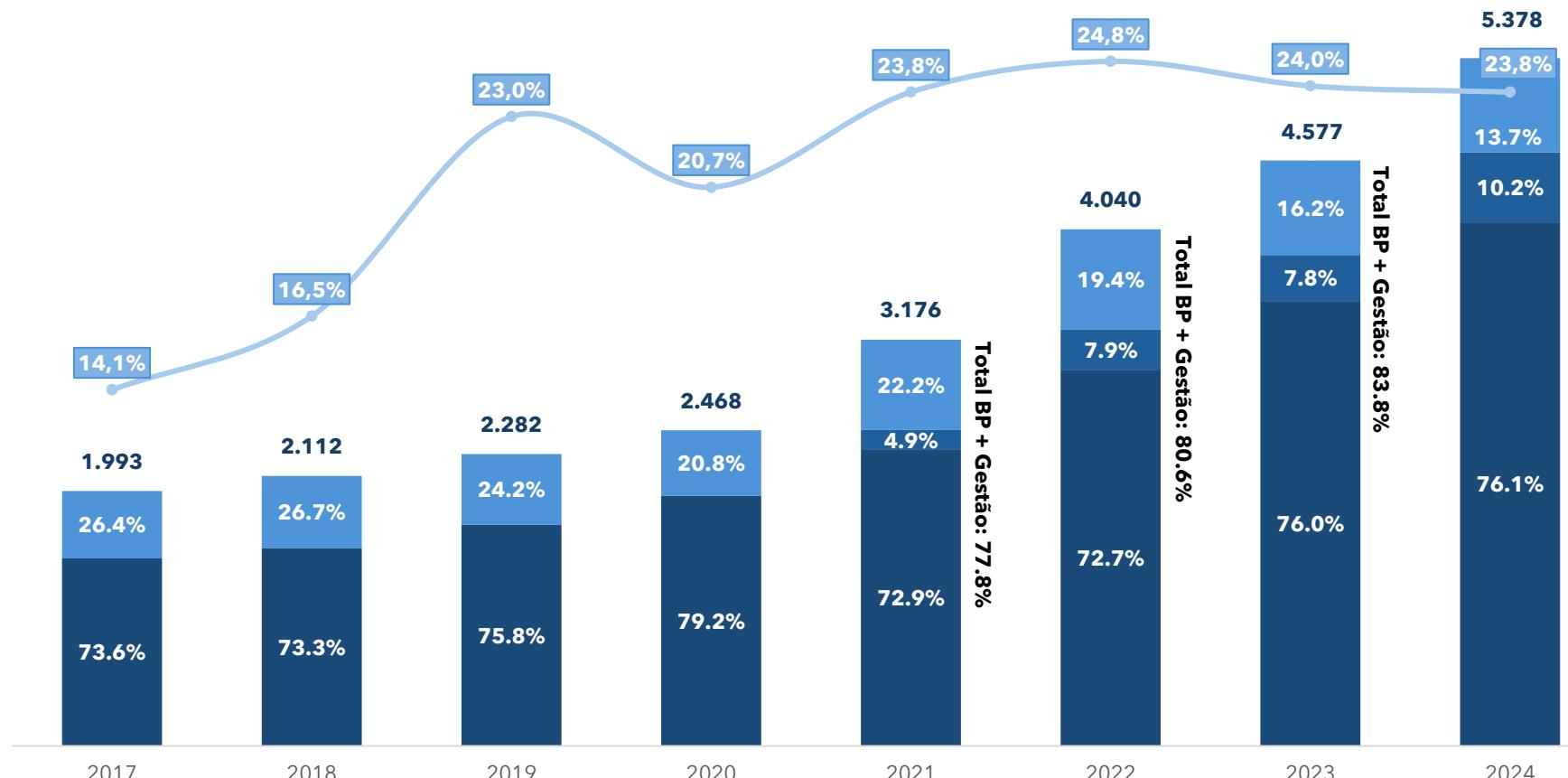
# TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

A TOTVS transforma previsibilidade em lucro, onde cada assinatura é um passo firme rumo a margens mais sólidas e crescimento sustentável.

## Receita Recorrente tem Crescido Constantemente Junto à Margem EBITDA

Breakdown de Receita Recorrente e Não Recorrente + Correlação com EBITDA | R\$ Mi | %

% de Receita não Recorrente    % Receita Recorrente BP    % de Receita Recorrente Gestão    Margem EBITDA



**A covariância positiva de 13.5** indica que à medida que a **Receita Recorrente aumenta**, a **Margem EBITDA** também tende a crescer.

A **correlação de 0,73** indica uma **forte relação positiva**, sugerindo que o aumento da Receita Recorrente tende a elevar a margem.

Chegamos a um **R<sup>2</sup> = 0,53**, ou seja, **53% da variação da Mg. EBITDA** é explicada pela **Receita Recorrente**.

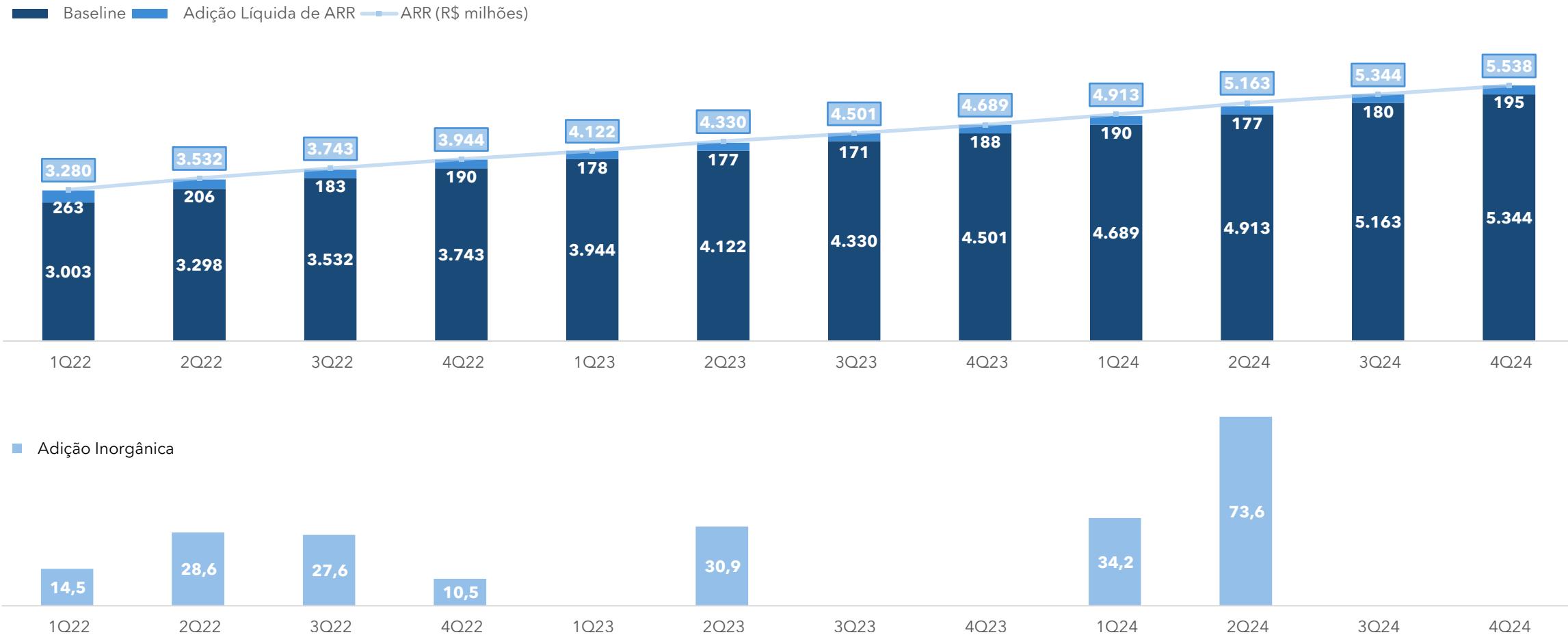


# TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

A TOTVS transforma previsibilidade em lucro, onde cada assinatura é um passo firme rumo a margens mais sólidas e crescimento sustentável.

## De olho no futuro: Aquisições estratégicas, mas é o crescimento orgânico que dita o ritmo

Breakdown da Receita Recorrente Anualizada por Trimestre | R\$ Mi



# Por que TOTVS? As Teses que Sustentam o Crescimento

As principais teses que explicam o protagonismo da TOTVS no mercado de tecnologia e seu potencial de valorização

## Indústria de Software & ERP

- Indústria resiliente e com espaço para crescimento
- Posicionamento de liderança estratégica da TOTVS
- Migração para Cloud / SaaS impulsionando margens

## Novas Frentes Operacionais

- Crescimento via M&A's de Sucesso
- O motor digital: TOTVS BP absorve o poder do CRM
- JV com Itaú acelera expansão da Techfin em mercado subpenetrado

## Financeiro e Governança

- Top Notch Governance
- Robusta Unit Economics
- Excelente gestão de caixa/ perfil de alavancagem

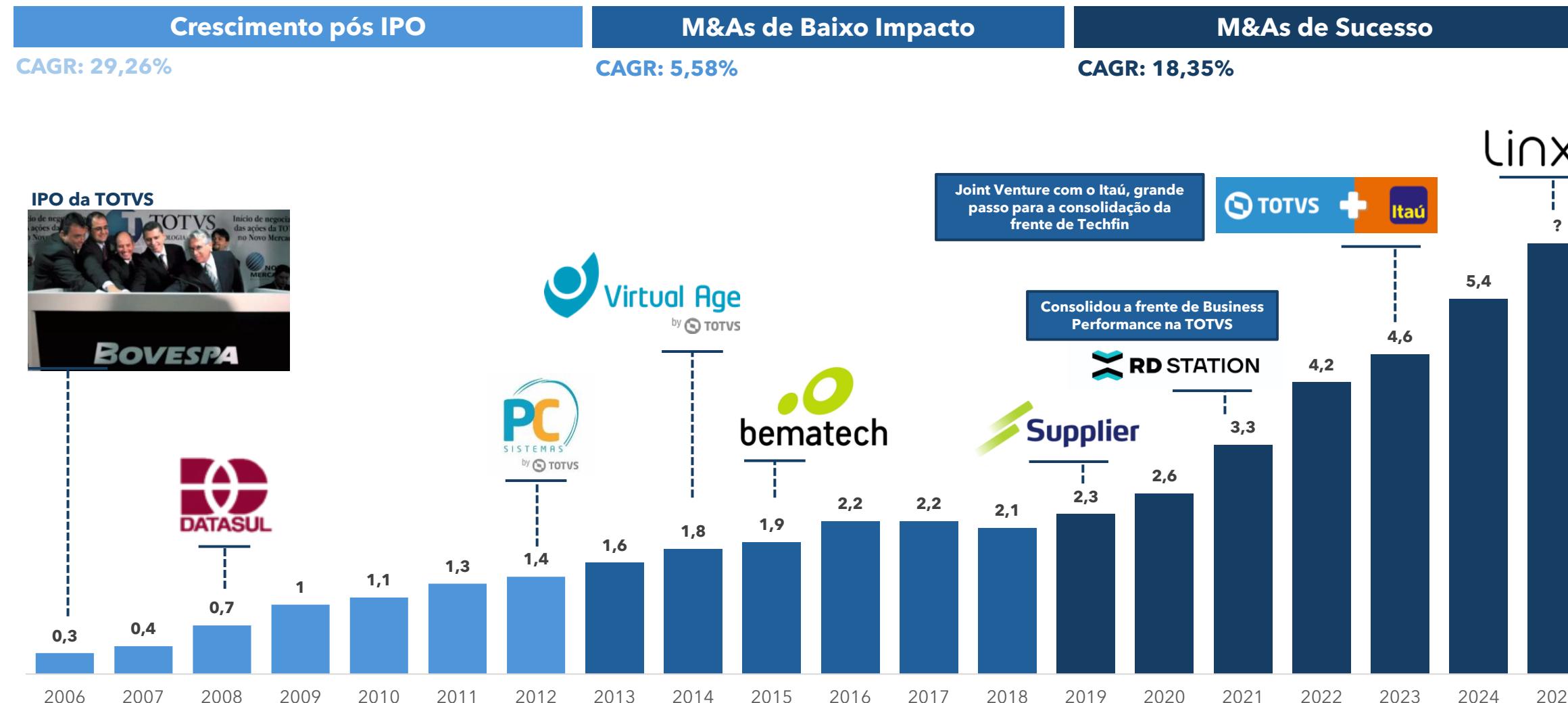


# M&As: Uma Estratégia para o Sólido Crescimento da TOTVS

O setor de CRM segue em forte crescimento, impulsionado pela busca por relacionamentos mais sólidos com os clientes. Empresas investem cada vez mais em soluções que fortalecem a conexão e a fidelização.

## Timeline dos principais M&A da TOTVS:

M&As e crescimento da Receita Líquida desde seu IPO | R\$ Bi

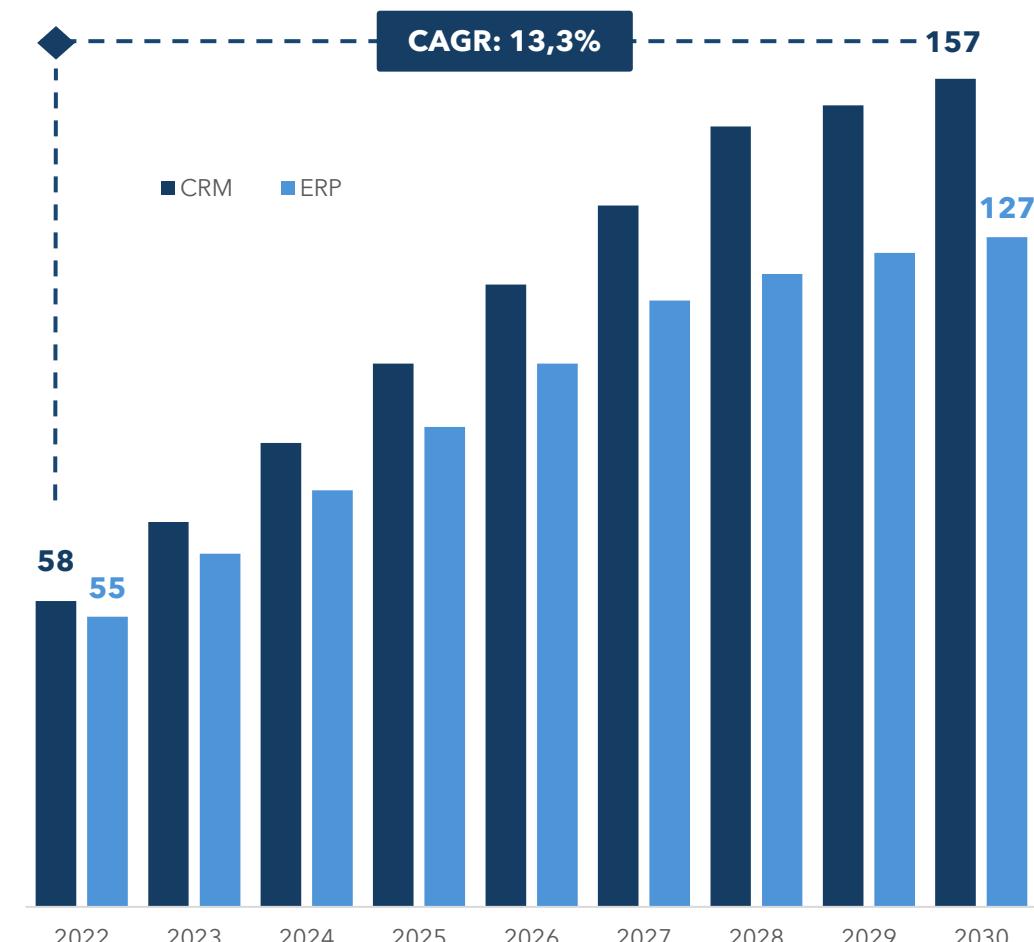


# CRM: Conectando Relacionamentos, Criando Oportunidades

O setor de CRM segue em forte crescimento, impulsionado pela busca por relacionamentos mais sólidos com os clientes. Empresas investem cada vez mais em soluções que fortalecem a conexão e a fidelização.

## Valor de Mercado de CRM já supera o de ERP e o gap deve aumentar...

Valor de Mercado Global de CRM | US\$ Bi



## Um Grande Mercado e um Grande Problema

28%

das falências das empresas  
são causadas por **ignorar os  
clientes** e por um **marketing ruim**.



Marketing



Atendimento ao  
Cliente

Aquisição da RD STATION pela TOTVS em 2021.

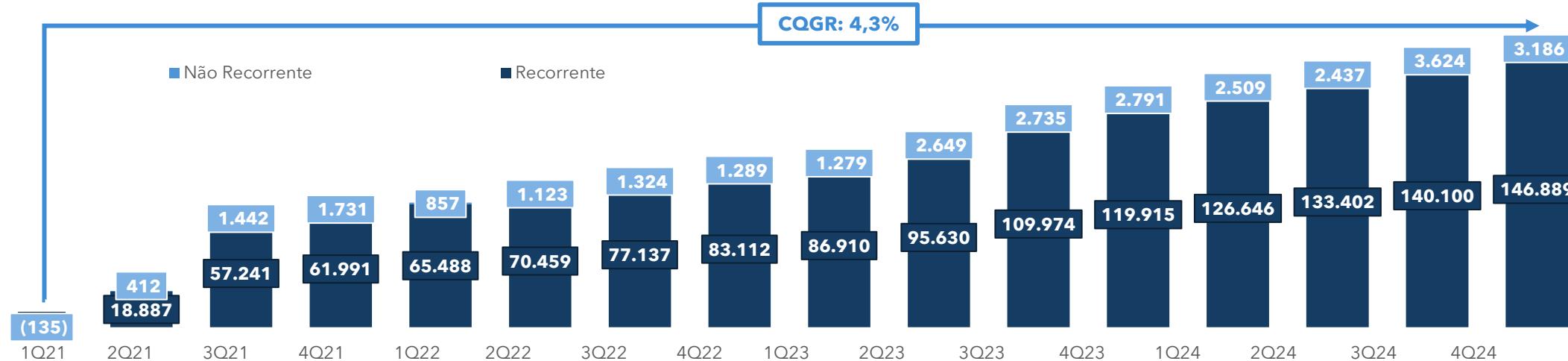


# RD Station e TOTVS: Sinergia Estratégica para Potencializar Resultados

A integração da RD Station fortalece o relacionamento da TOTVS com seus clientes, ampliando suas soluções em marketing digital e impulsionando resultados.

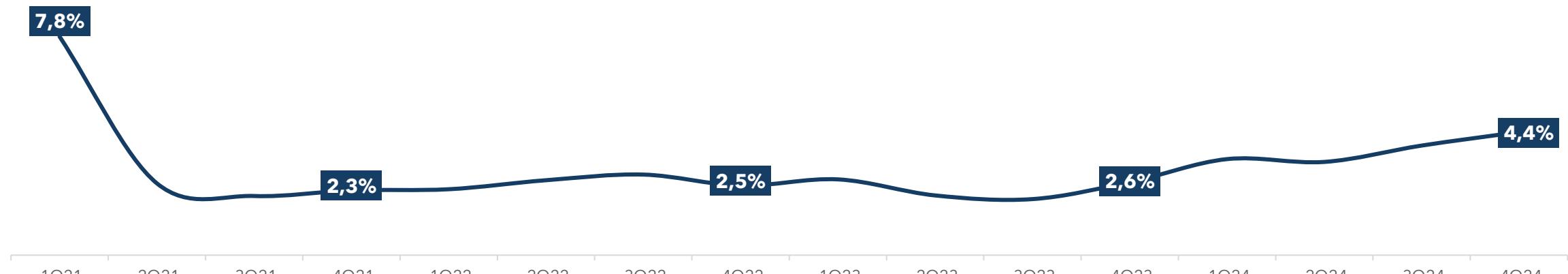
## RD Station apresenta resultados positivos desde sua aquisição

Evolução da Receita Líquida da RD Station | R\$ mil



## ...além de uma alta taxa de renovação para os serviços prestados

Churn Rate da RD Station ao longo dos últimos semestres | %



# RD Station: Um Business em Expansão

A integração da RD Station fortalece o relacionamento da TOTVS com seus clientes, ampliando suas soluções em marketing digital e impulsionando resultados.

## Análises dos players de Marketing Digital a partir dos 3 maiores sites de review de software na internet

Por meio de um código Python, analisamos a frequência de comentários positivos e negativos em relação ao uso dos softwares.



| Palavra-chave | Frequência |
|---------------|------------|
| Fácil de usar | 120x       |
| Automação     | 98x        |
| Integração    | 72x        |



| Palavra-chave | Frequência |
|---------------|------------|
| Intuitivo     | 135x       |
| Suporte       | 110x       |
| Funcional     | 94x        |

... preço médio dos produtos de cada empresa



| Porte            | Preço               |
|------------------|---------------------|
| PMEs             | Grátis ou R\$90/mês |
| Empresas Maiores | R\$2500/mês         |



| Porte            | Preço        |
|------------------|--------------|
| PMEs             | R\$250/mês   |
| Empresas Maiores | R\$18000/mês |

```

1 import time, requests
2 from bs4 import BeautifulSoup
3 from selenium import webdriver
4 from selenium.webdriver.common.by import By
5 from selenium.webdriver.support.ui import WebDriverWait
6 from selenium.webdriver.support import expected_conditions as EC
7 from selenium.webdriver.chrome.options import Options
8 def scrape_b2b_stack(tool_slug, pages=5):
9     base_url = f"https://www.b2bstack.com.br/review/{tool_slug}"
10    headers = {'User-Agent': 'Mozilla/5.0'}
11    reviews = []
12    for page in range(1, pages + 1):
13        r = requests.get(f"{base_url}?page={page}", headers=headers)
14        soup = BeautifulSoup(r.text, 'html.parser')
15        reviews += [rev.get_text(separator=' ', strip=True) for rev in soup.select('.review-card__content')]
16        time.sleep(1)
17    return reviews
18 def scrape_with_selenium(url, review_selector, next_selector, pages=3, by_xpath=False):
19    reviews, opts = [], Options()
20    opts.add_argument("--headless")
21    driver = webdriver.Chrome(options=opts)
22    driver.get(url)
23    for _ in range(pages):
24        WebDriverWait(driver, 10).until(EC.presence_of_all_elements_located((By.CSS_SELECTOR, review_selector)))
25        soup = BeautifulSoup(driver.page_source, 'html.parser')
26        reviews += [r.get_text(separator=' ', strip=True) for r in soup.select(review_selector)]
27        try:
28            if by_xpath:
29                next_btn = driver.find_element(By.XPATH, next_selector)
30            else:
31                next_btn = driver.find_element(By.CLASS_NAME, next_selector)
32                driver.execute_script("arguments[0].click();", next_btn)
33                time.sleep(2)
34        except:
35            break
36    driver.quit()
37    return reviews
38 def scrape_g2(url, pages=3):
39    return scrape_with_selenium(url, ".review-list .review", "//button[contains(text(), 'Next')]", pages, by_xpath=True)
40 def scrape_capterra(url, pages=3):
41    return scrape_with_selenium(url, ".reviewCard", "paginationButton-next", pages)

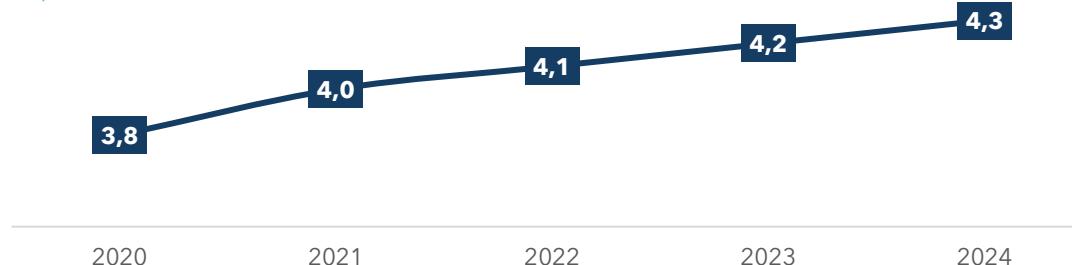
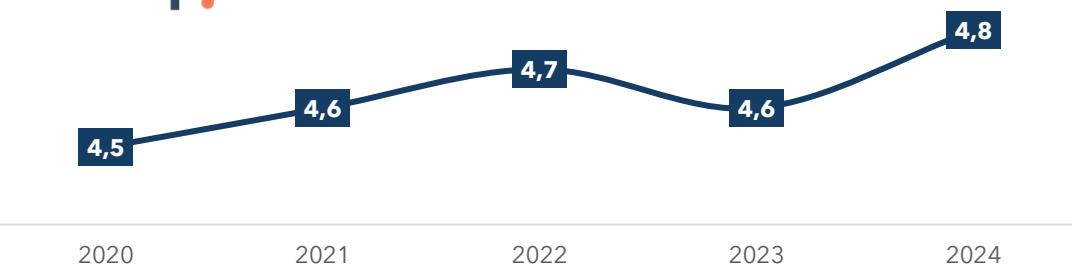
```



# RD Station: Um Business em Expansão

A integração da RD Station fortalece o relacionamento da TOTVS com seus clientes, ampliando suas soluções em marketing digital e impulsionando resultados.

## Evolução da Nota Média (2020-2024) - B2B Stack



```

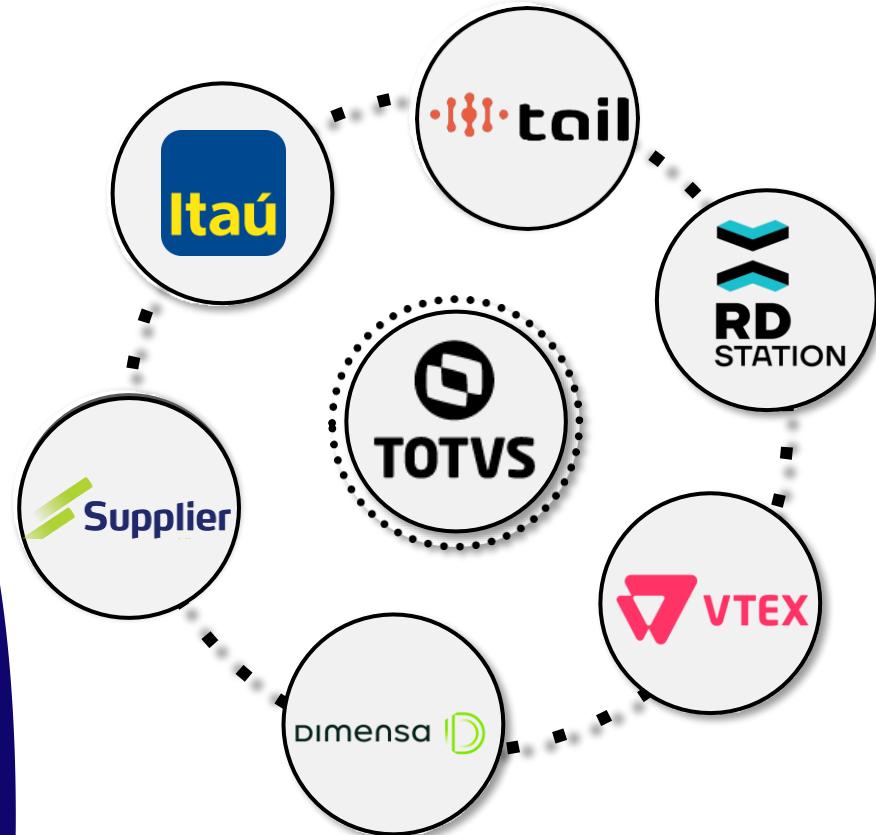
1 import time, requests
2 from bs4 import BeautifulSoup
3 from selenium import webdriver
4 from selenium.webdriver.common.by import By
5 from selenium.webdriver.support.ui import WebDriverWait
6 from selenium.webdriver.support import expected_conditions as EC
7 from selenium.webdriver.chrome.options import Options
8 def scrape_b2b_stack(tool_slug, pages=5):
9     base_url = f"https://www.b2bstack.com.br/review/{tool_slug}"
10    headers = {'User-Agent': 'Mozilla/5.0'}
11    reviews = []
12    for page in range(1, pages + 1):
13        r = requests.get(f"{base_url}?page={page}", headers=headers)
14        soup = BeautifulSoup(r.text, 'html.parser')
15        reviews += [rev.get_text(separator=' ', strip=True) for rev in soup.select('.review-card__content')]
16        time.sleep(1)
17    return reviews
18 def scrape_with_selenium(url, review_selector, next_selector, pages=3, by_xpath=False):
19    reviews, opts = [], Options()
20    opts.add_argument("--headless")
21    driver = webdriver.Chrome(options=opts)
22    driver.get(url)
23    for _ in range(pages):
24        WebDriverWait(driver, 10).until(EC.presence_of_all_elements_located((By.CSS_SELECTOR, review_selector)))
25        soup = BeautifulSoup(driver.page_source, 'html.parser')
26        reviews += [r.get_text(separator=' ', strip=True) for r in soup.select(review_selector)]
27        try:
28            if by_xpath:
29                next_btn = driver.find_element(By.XPATH, next_selector)
30            else:
31                next_btn = driver.find_element(By.CLASS_NAME, next_selector)
32                driver.execute_script("arguments[0].click();", next_btn)
33                time.sleep(2)
34        except:
35            break
36    driver.quit()
37    return reviews
38 def scrape_g2(url, pages=3):
39    return scrape_with_selenium(url, ".review-list .review", "//button[contains(text(), 'Next')]", pages, by_xpath=True)
40 def scrape_capterra(url, pages=3):
41    return scrape_with_selenium(url, ".reviewCard", "paginationButton-next", pages)

```



# Joint Venture Com O Itaú: A Expansão Para Soluções Financeiras

TOTVS potencializa sua operação Techfin ao integrar ao seu ecossistema o know-how do maior banco do Brasil

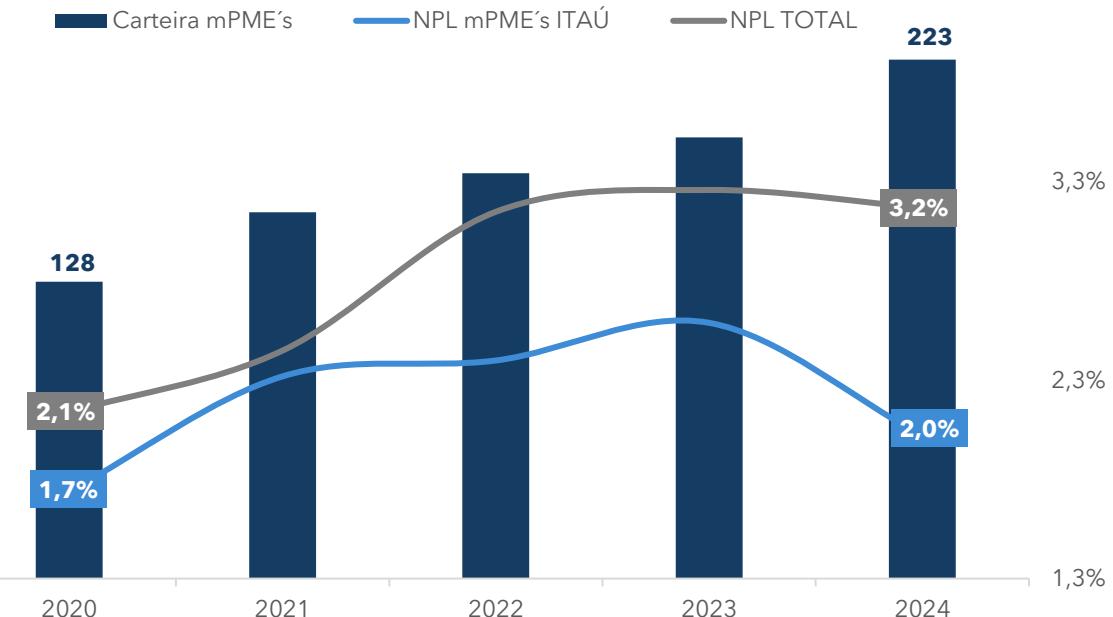


## Funding Barato Do Itaú

## Extensa Fonte de Crédito

Carteira de mPME's do Itaú cresce com inadimplência abaixo da média nacional

NPL mPMEs Itaú e Carteira Total mPMEs Itaú | % | R\$ Bi

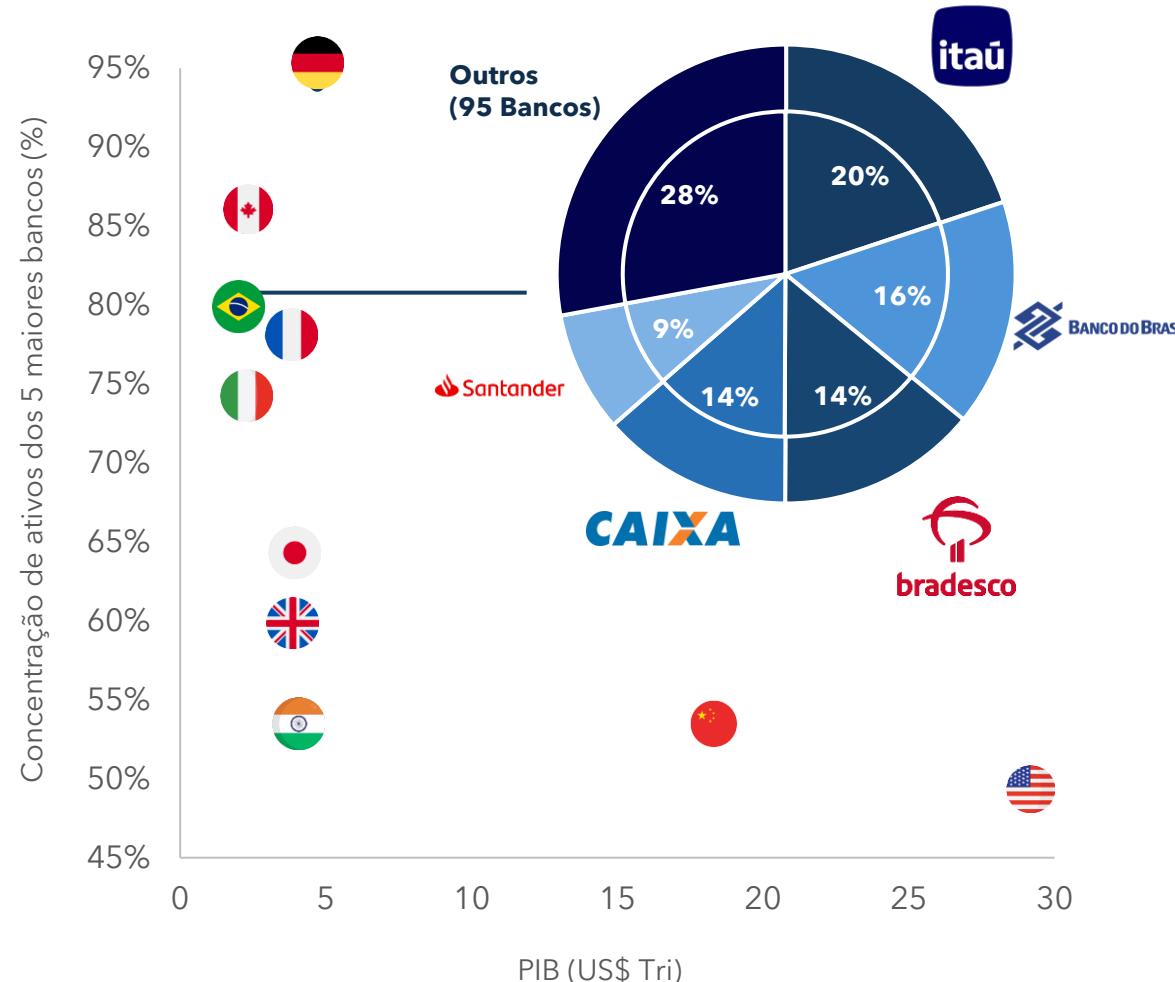


# Techfin: Resiliência perante um ambiente macroeconômico desafiador

TOTVS Techfin se destaca ao facilitar o financiamento empresarial em um cenário instável.

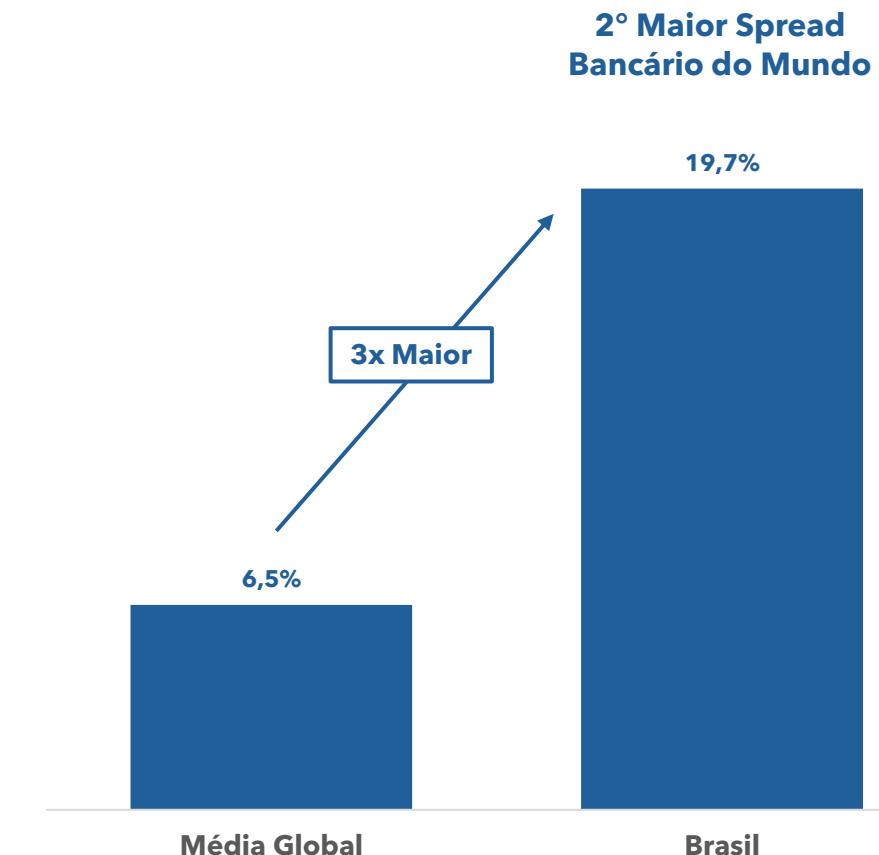
## A alta concentração bancária do Brasil é compartilhada entre apenas cinco players.

Concentração bancária entre os 5 maiores players das 10 maiores economias do mundo | %



## Criando spreads elevados e altas taxas de juros, o que ajuda a construir um ecossistema agressivo para a concessão de crédito.

Spread de Crédito Médio por País | %



# Crédito para PMEs: Como a Tecnologia Transforma Dados em Oportunidades

A TOTVS transforma informação em poder de negociação - e mostra por que PMEs organizadas conseguem as melhores taxas



Integração com o ERP: Aproveitamento dos dados de seu sistema abre as portas para um mercado subpenetrado e com retornos elevados.



TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



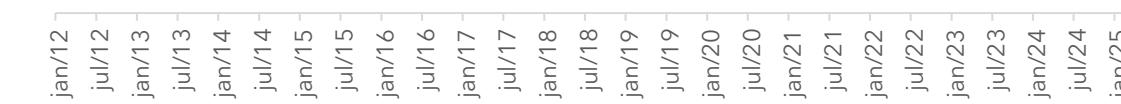
...levando a uma taxa de inadimplência baixa em um mercado arriscado.

## Subpenetração do Mercado de Crédito de PMEs

Crédito recebido por tamanho de empresa | R\$ Bi

PMEs      Grandes Empresas

547



## Taxas cobradas para PMEs é mais atrativa...

Taxa de juros média por porte de empresa | %

Grande      Médio      Pequeno



# Crédito para PMEs: Como a Tecnologia Transforma Dados em Oportunidades

A TOTVS transforma informação em poder de negociação - e mostra por que PMEs organizadas conseguem as melhores taxas



Integração com o ERP: Aproveitamento dos dados de seu sistema abre as portas para um mercado subpenetrado e com retornos elevados.



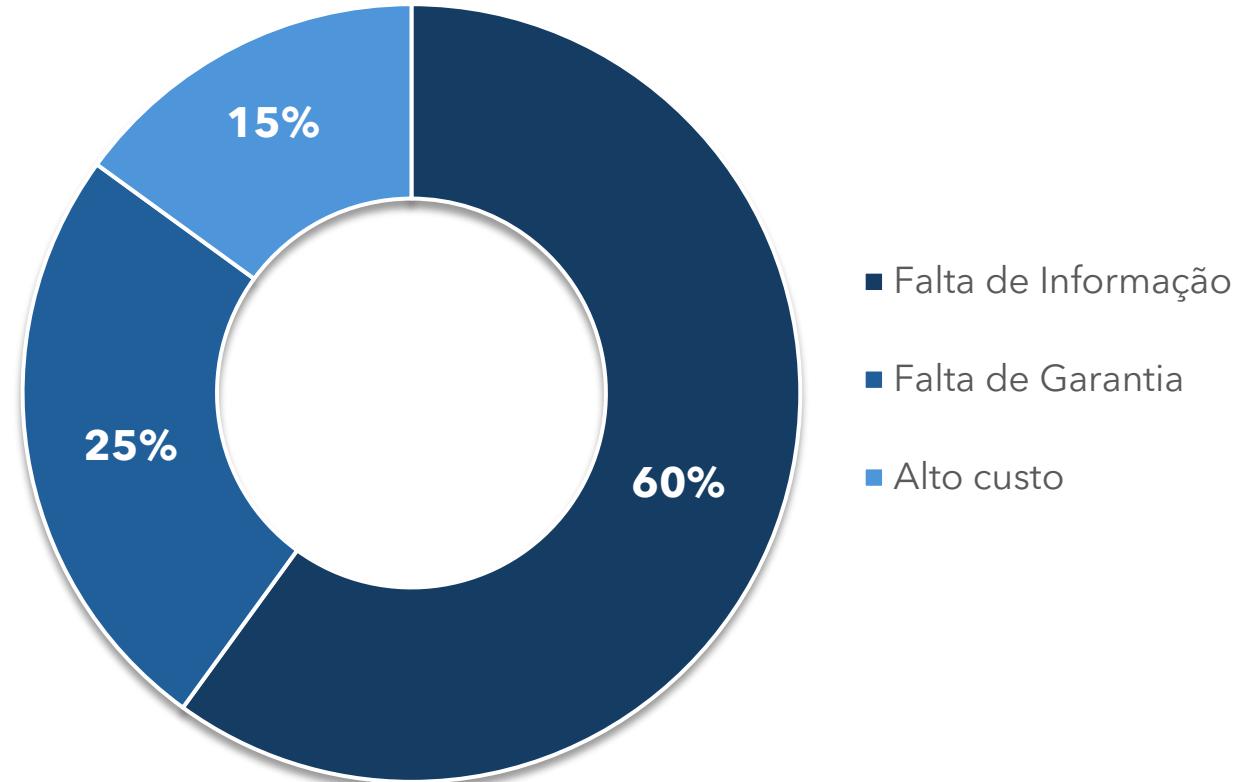
TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



...levando a uma taxa de inadimplência baixa em um mercado arriscado.

## Falta de informação é a principal razão que dificulta o acesso a crédito por PMEs

Pesquisa "Por que é tão difícil emprestar para PMEs" | %



# Crédito para PMEs: Como a Tecnologia Transforma Dados em Oportunidades

A TOTVS transforma informação em poder de negociação - e mostra por que PMEs organizadas conseguem as melhores taxas



Integração com o ERP: Aproveitamento dos dados de seu sistema abre as portas para um mercado subpenetrado e com retornos elevados.



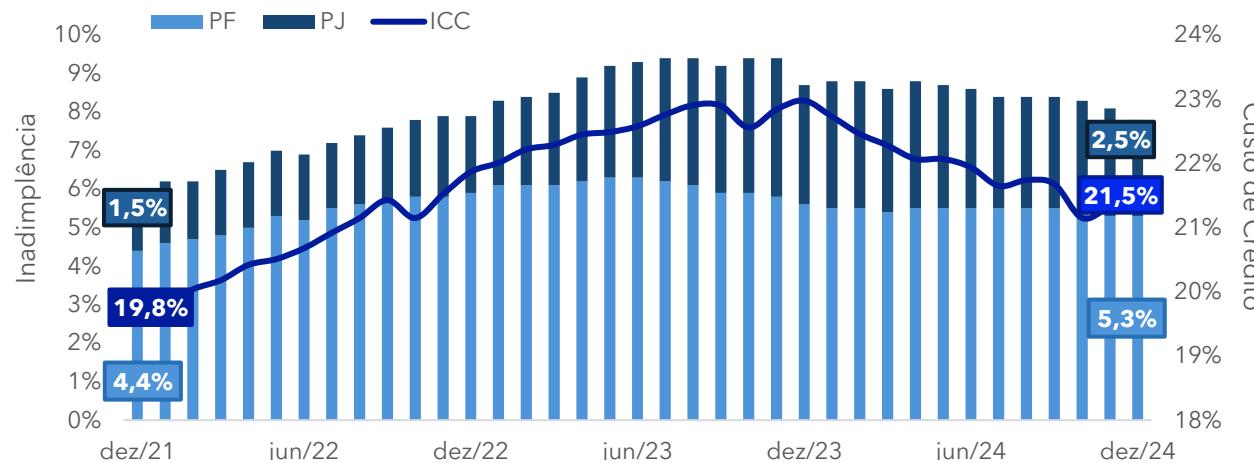
TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



...levando a uma taxa de inadimplência baixa em um mercado arriscado.

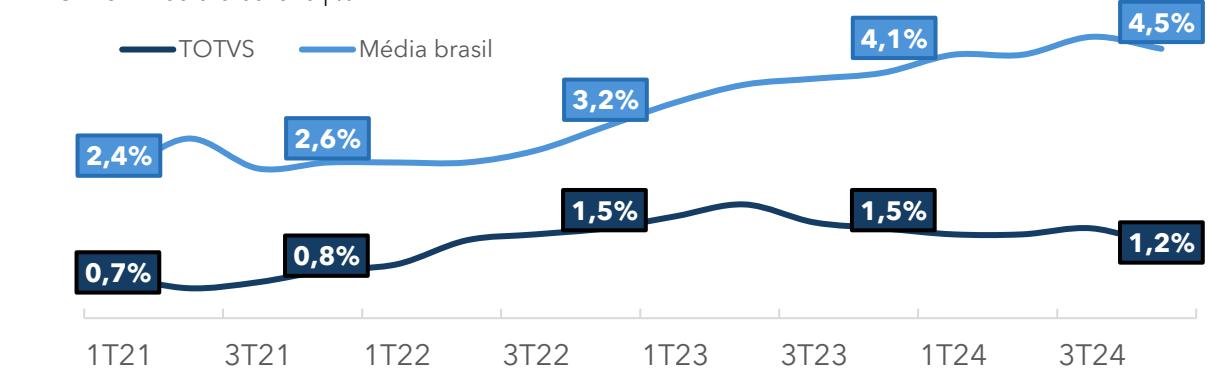
## Custos de Crédito vem elevando os níveis de inadimplência

Taxa de inadimplência segmentada em PF/PJ e ICC (Indicador de Custo de Crédito | %)



...no entanto, a TOTVS vem conseguindo níveis mais saudáveis do que a média

TOTVS x Média brasileira | %



# Por que TOTVS? As Teses que Sustentam o Crescimento

As principais teses que explicam o protagonismo da TOTVS no mercado de tecnologia e seu potencial de valorização

## Indústria de Software & ERP

- Indústria resiliente e com espaço para crescimento
- Posicionamento de liderança estratégica da TOTVS
- Migração para Cloud / SaaS impulsionando margens

## Novas Frentes Operacionais

- Crescimento via M&A's de Sucesso
- O motor digital: TOTVS BP absorve o poder do CRM
- JV com Itaú acelera expansão da Techfin em mercado subpenetrado

## Financeiro e Governança

- Top Notch Governance
- Robusta Unit Economics
- Excelente gestão de caixa/ perfil de alavancagem



# Gestão Estratégica: Experiência e visão para um mercado em transformação

A TOTVS reforça sua competitividade com uma estrutura de incentivos eficiente



Dennis H.  
CEO  
Linx



Gilsomar Maia  
CFO



Laércio Cosentino  
Chairman  
**Founder**



Gustavo Avelar  
RD Station CEO



Mauro Wulkan  
Supplier CEO

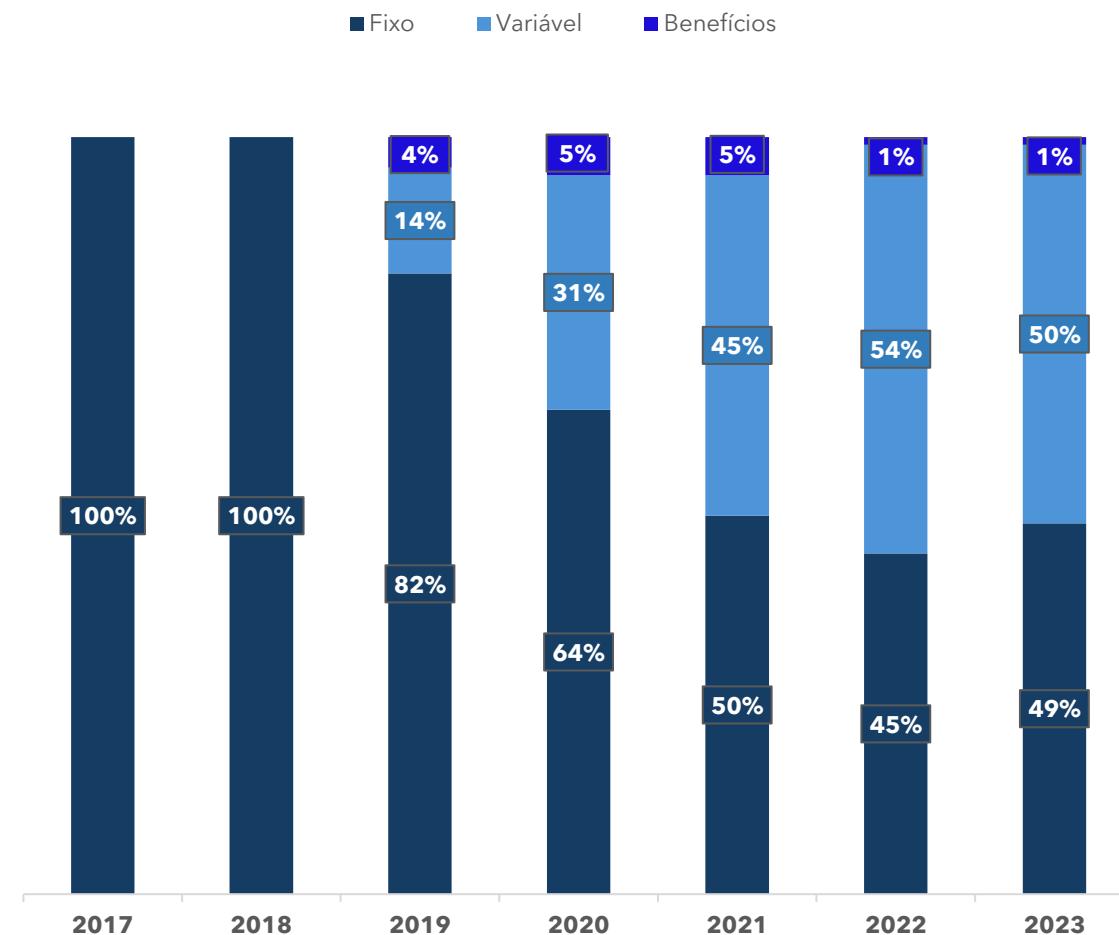


Letícia Costa  
Vice-Chairman



**Após assumir o cargo de Chairman, Laércio estabeleceu uma remuneração mais variável...**

Composição da remuneração do Conselho de Administração | %



# Gestão Estratégica: Experiência e visão para um mercado em transformação

A TOTVS reforça sua competitividade com uma estrutura de incentivos eficiente



Dennis H.  
CEO  
Linx



Gilsomar Maia  
CFO



Laércio Cosentino  
Chairman  
**Founder**



Gustavo Avelar  
RD Station CEO



Mauro Wulkan  
Supplier CEO

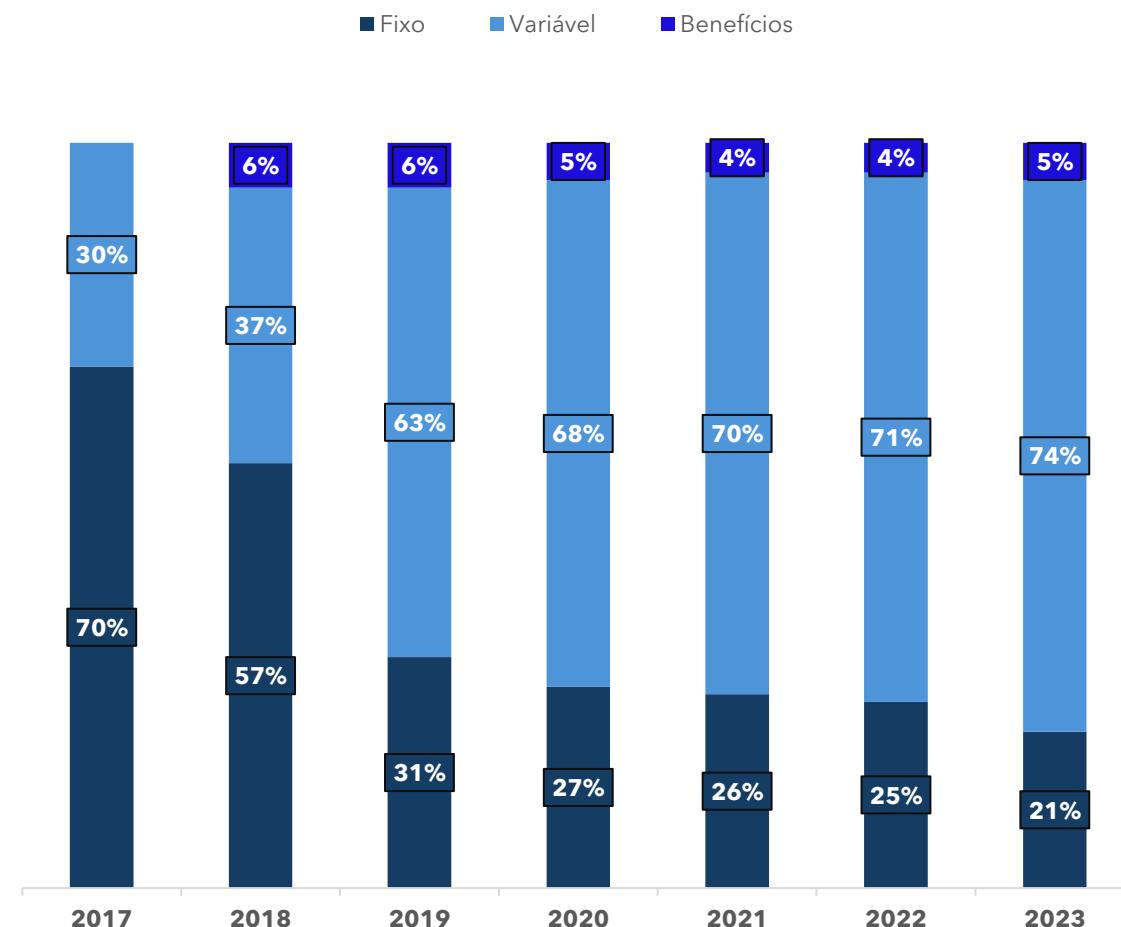


Letícia Costa  
Vice-Chairman



O mesmo aconteceu para a diretoria da TOTVS, com o componente variável mais do que dobrando...

Composição da remuneração da Diretoria | %



# Performance Comercial: Eficiência e Estratégia na Geração de Valor

O business performance é crucial para o marketing, pois permite medir e ajustar resultados, otimizando estratégias para o crescimento sustentável da empresa. Ele garante que as ações estejam alinhadas aos objetivos de longo prazo.

**Laércio Cosentino**

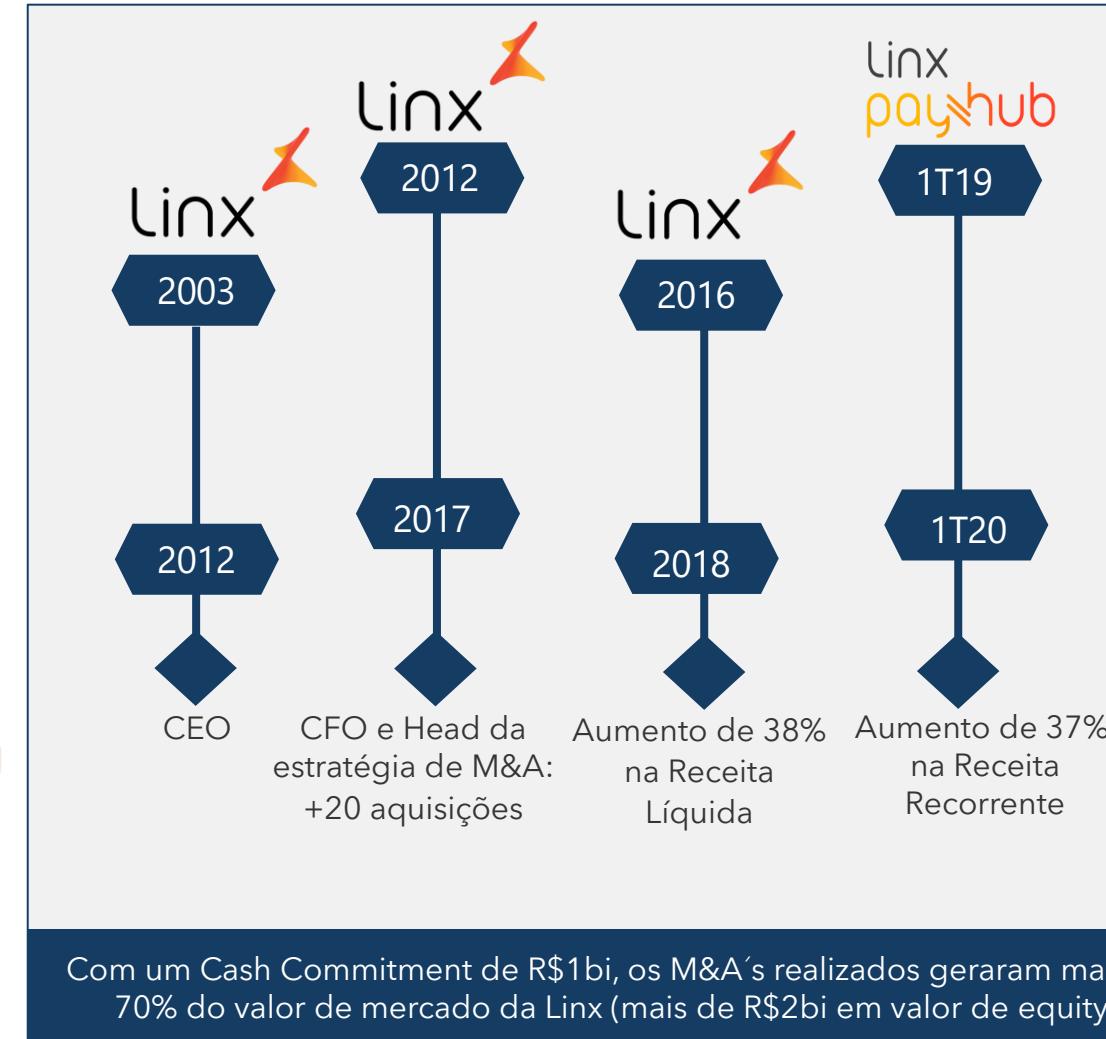
Chairman do Conselho de Administração



Em novembro de 2018, Dennis assumiu a posição de CEO deixada pelo Laércio, que assumiu o posto de Board Chairman.

**Dennis Herszkowicz**

CEO

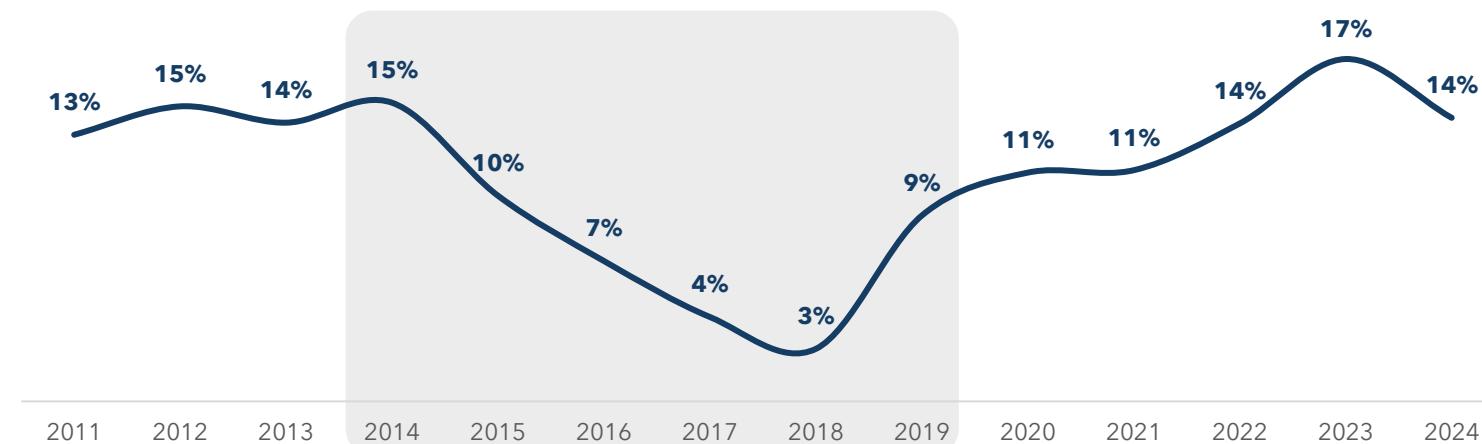


# A Virada de Modelo da Totvs: Mentalidade de Longo Prazo para Entregar Valor

A Totvs enfrentou problemas de rentabilidade associados à mudança para um modelo de receita recorrente baseado em assinaturas, confiando em seu planejamento de longo prazo e na capacidade de retenção de clientes

## Transformação com margem: TOTVS consolida margens crescentes via mudança de modelo, cultura e escala

Margem líquida por ano desde 2011 | %



### Gilsomar assume como CFO

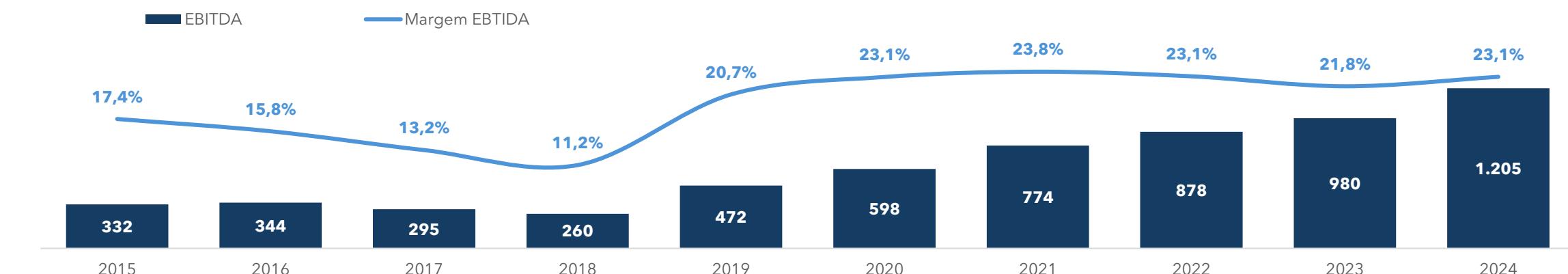
- ◆ Aquisição da Bematch

- ◆ Migração de Modelo



## O novo modelo trouxe mais previsibilidade, mas exigiu paciência para dar retorno..

EBITDA [R\$ Mi] x Margem EBITDA [%]



# A Virada de Modelo da Totvs: Mentalidade de Longo Prazo para Entregar Valor

A Totvs enfrentou problemas de rentabilidade associados à mudança para um modelo de receita recorrente baseado em assinaturas, confiando em seu planejamento de longo prazo e na capacidade de retenção de clientes

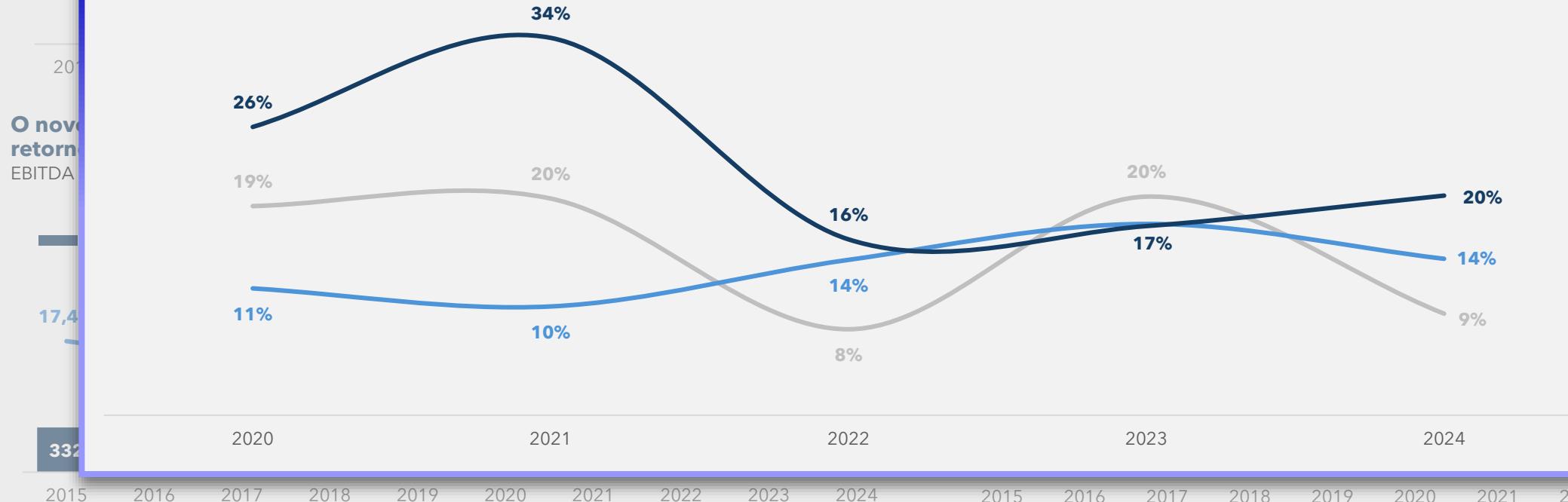
Transformação com margem: TOTVS consolidou margens crescentes via mudanças de modelo de negócios

Margem líquida

## TOTVS não somente lidera no Brasil mas possui margens comparáveis com gigantes do setor

Margem líquida entre os principais players:

— Mg. Líquida SAP      — Mg. Líquida TOTVS      — Mg. Líquida Oracle



A Totvs jogou o jogo certo: apostou no **longo prazo** e agora colhe os frutos. Suas **margens globais** estão no mesmo nível dos grandes nomes do setor. Isso traduz eficiência, escala e domínio do seu mercado.

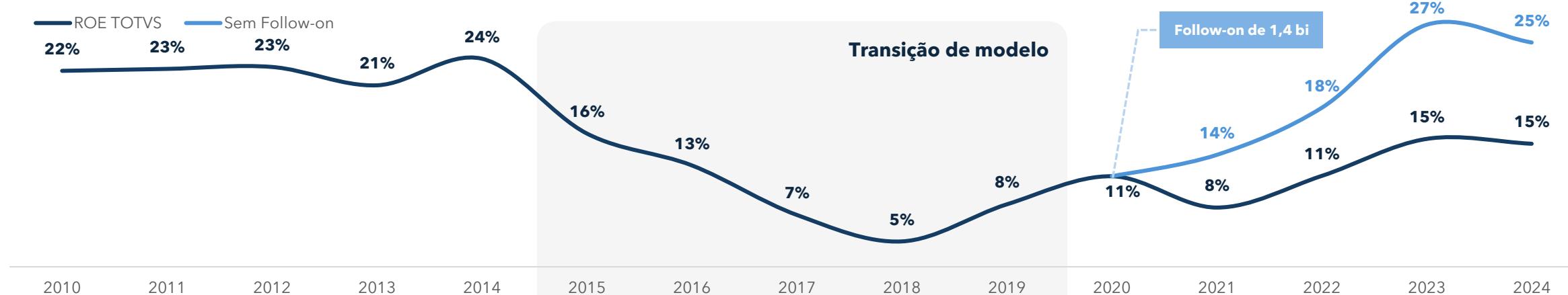


# Superando a transição e construindo um novo ciclo de crescimento

O poder da Receita Recorrente no tempo. De ROE comprimido à reconstrução da lucratividade.

## ROE TOTVS: Da Queda na Transição à Recuperação Impulsionada pelo Follow-on

ROE da TOTVS desde 2010 e valor ajustado sem considerar o follow-on e o lucro líquido da RD | %



“

O principal objetivo dessa emissão é **financiar operações de M&As**, temos mais de 10 potenciais aquisições”

Dennis Herszkowicz - 2021  
CEO

### Foco em M&A's e longo prazo

R\$ 1,84 bi para aquisição da RD



Follow-on  
para aquisição  
da RD



Aumento  
do  
Patrimônio  
Líquido



A RD representa  
somente 10% do  
**Lucro Líquido**

### Impacto no ROE:

Sem Follow-on e RD, ROE seria 25%. A transição foi um sucesso!

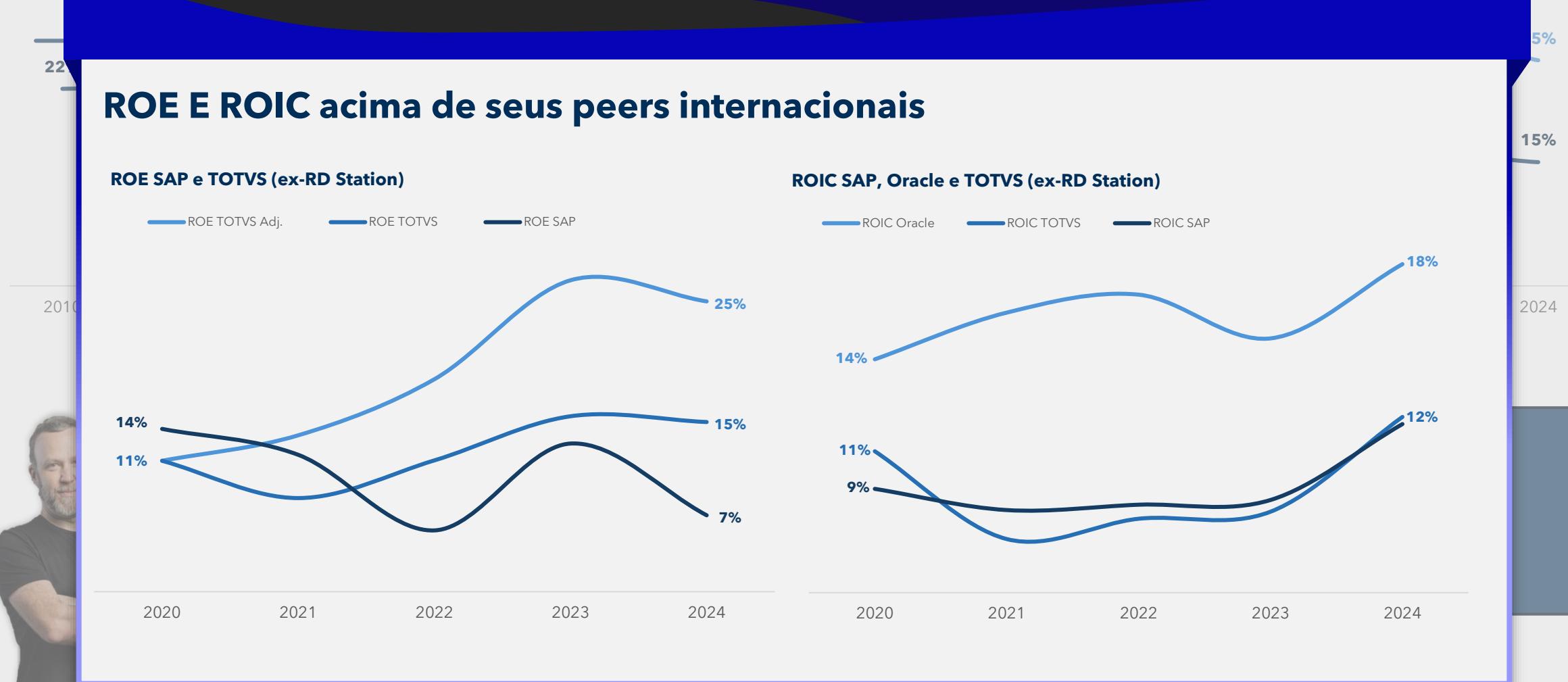


# Superando a transição e construindo um novo ciclo de crescimento

O poder da Receita Recorrente no tempo. De ROE comprimido à reconstrução da lucratividade.

## ROE TOTVS: Da Queda na Transição à Recuperação Impulsionada pelo Follow-on

ROE da TOTVS (ex-RD Station) de 2010 a 2024



# Eficiência Comercial e Retenção como Motores de Geração de Valor

Base sólida de clientes, alta relação LTV/CAC e capacidade superior de monetização sustentam a criação de valor da TOTVS.

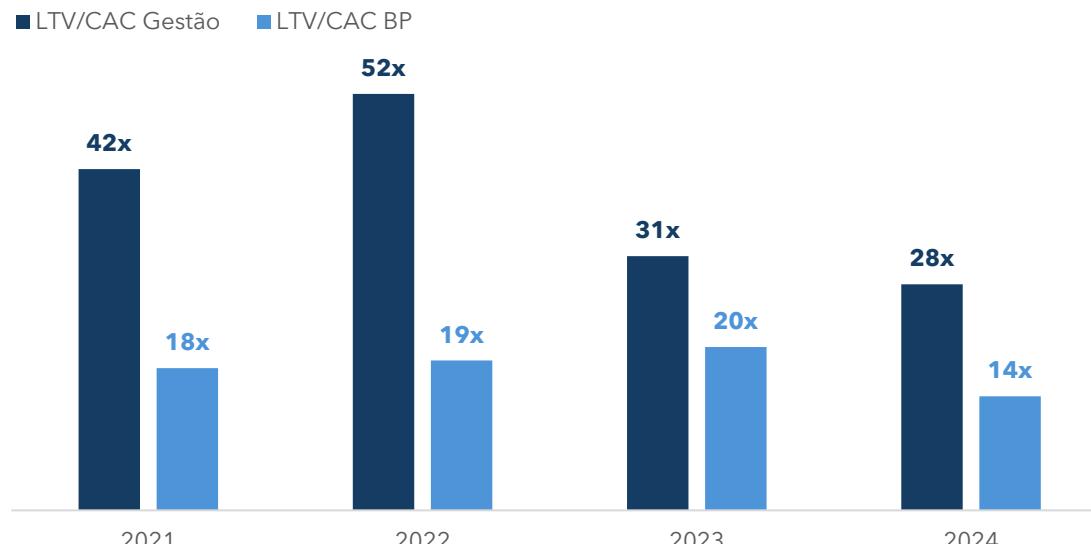
## Alta Retenção, Baixo CAC: O Círculo Virtuoso da TOTVS

Modo de geração de valor a partir do investimento



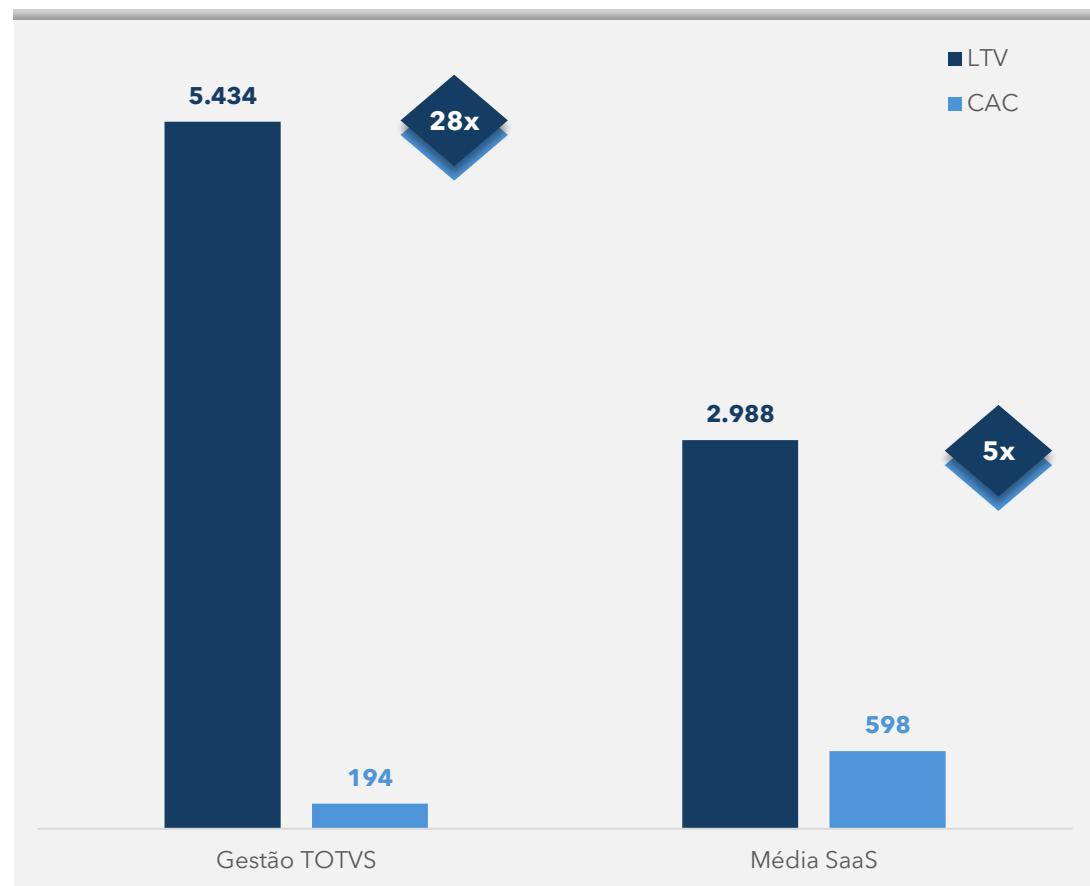
## Retorno por cliente segue robusto mesmo com expansão contínua

LTV/CAC das dimensões de gestão e Business Performance



## Crescimento que custa menos e vale mais em comparação com o setor

LTV e CAC da TOTVS em comparação com a media de empresas de SaaS | R\$

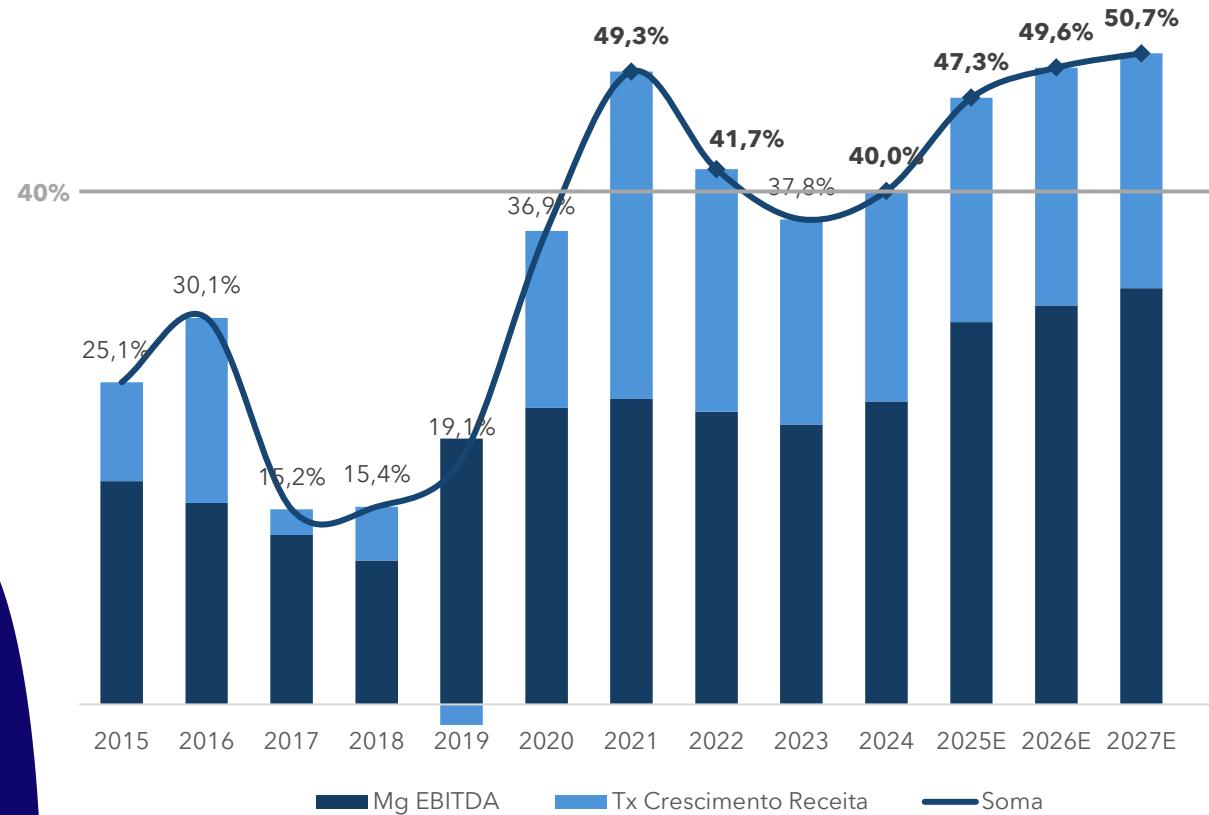


# A Regra dos 40 como Reflexo de Excelência Operacional e Visão de Futuro

Fase sólida de superação da Regra dos 40, impulsionada pelo crescimento das receitas recorrentes e pelo potencial do mercado de software no Brasil. Sustenta esse ritmo com margens sólidas, expansão no crédito e eficiência via RD Station.

## Provando sua força: Totvs tem conseguido superar a Regra dos 40

Evolução da Taxa de Crescimento e Margem EBITDA | %



“ Investidores recompensam empresas SaaS que estão dentro ou acima da Regra dos 40 com múltiplos PL consistentemente mais altos ”

- McKinsey Company

## Regra dos 40: Indicador importante

A Regra dos 40 é uma métrica usada para avaliar a saúde financeira de empresas SaaS, indicando que a soma da taxa de crescimento da receita com a margem EBITDA deve ser superior a 40%.

### Taxa de crescimento



> 40%

### Margem EBITDA

#### Como superar a Regra dos 40?



**Apresentar forte crescimento:** mais comum em empresas iniciantes, que priorizam expansão com foco em escalabilidade, enquanto as maduras focam em upselling e margens.



**Oferecer crescimento equilibrado e lucrativo:** empresas consolidadas expandem ao aprimorar seu portfólio com investimentos inteligentes e soluções baseadas em dados.



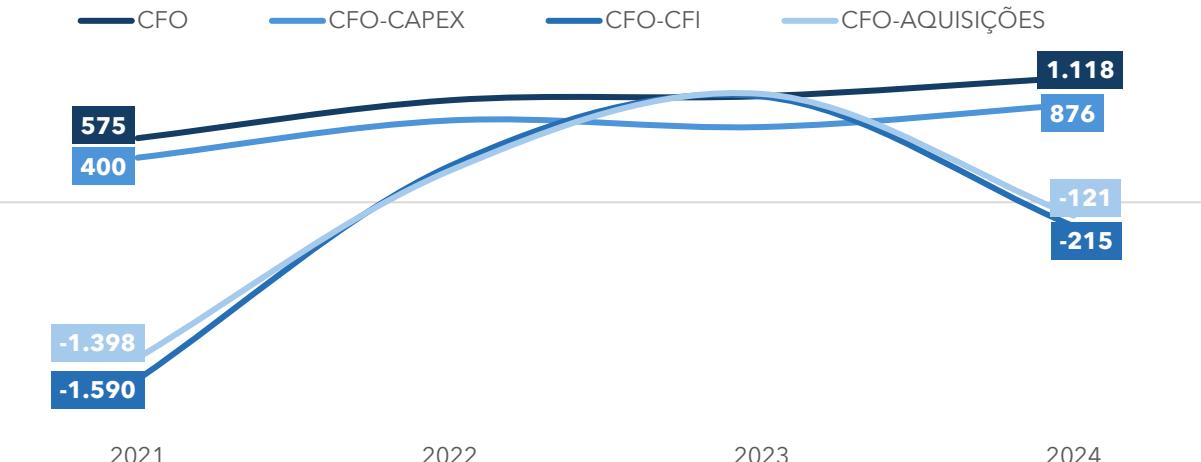
**Entregar lucratividade:** empresas maduras e já lucrativas buscam aumentar margens com eficiência, vendas cruzadas e expansão de escala.

# Fôlego operacional de longo prazo: disciplina financeira que sustenta o crescimento.

Geração de caixa resiliente preserva a autonomia estratégica da companhia, mesmo diante de ciclos de expansão

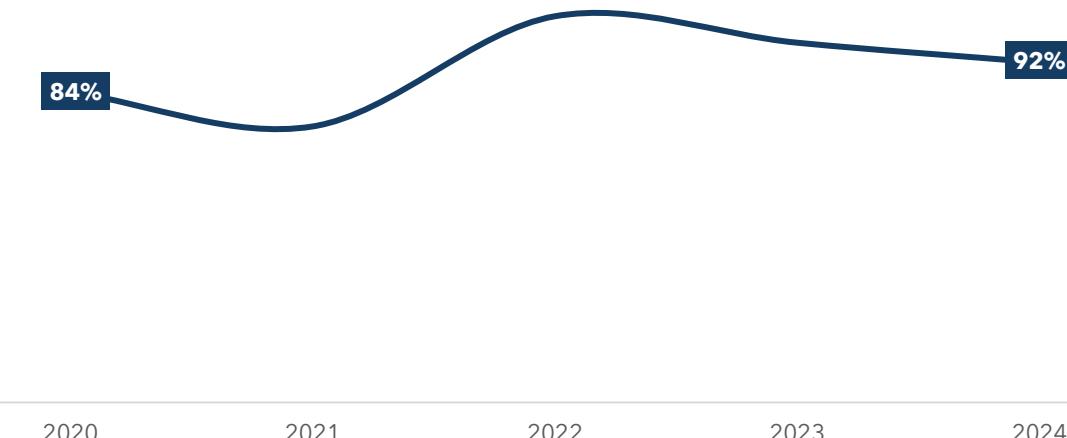
**Totvs garante geração de caixa saudável, suportando seus investimentos, a menos que haja um expressivo M&A como o da RD Station em 2021...**

Flutuações no FCO | R\$ Mi



**Além disso, a companhia apresenta excelente capacidade de conversão de EBITDA em Operational Cash Flow.**

CFO/EBITDA | %



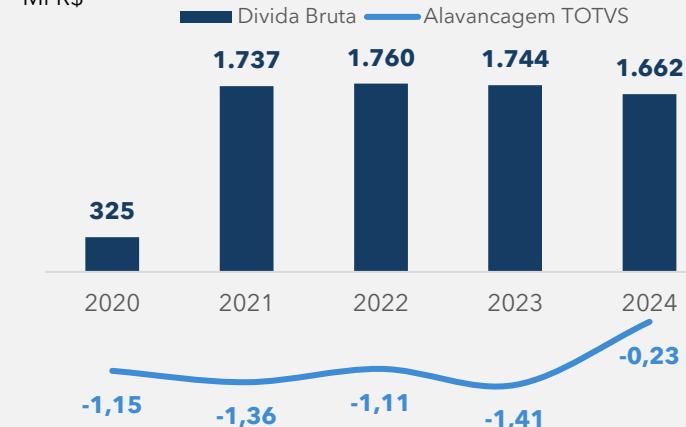
**Gestão de caixa disciplinada:** ~ 92% CFO/EBITDA financia CAPEX e M&As com folga.

**Dívida controlada e perfil alongado** (duration 4,3a; 91% >24m) reduzem risco de rolagem.

**Caixa líquido** preserva opциональidade para investir, recomprar ou desalavancar.

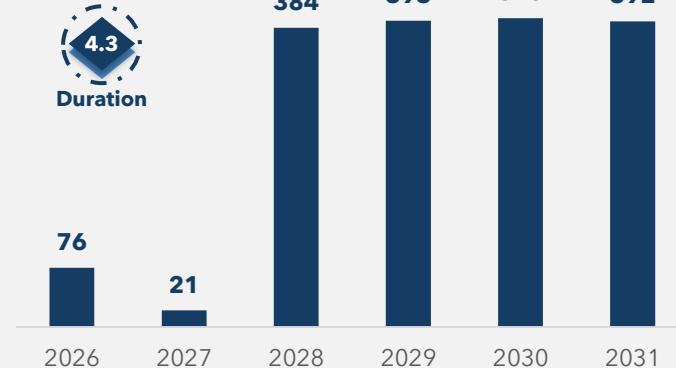
**Apesar dos M&A's segue com caixa líquido e espaço para mais**

Mi R\$



**Perfil de dívida alongado: Saúde e liquidez**

Cronograma de Amortização | Mi R\$



# Uma ótima empresa, mas e a ação?

Apesar de um business sólido entendemos que isso já está precificado no preço do ativo atualmente



13,1%  
TIR

Considerando  
**R\$46,33**  
Como preço atual

E  
**R\$40,81**  
Como preço alvo

Nós esperamos  
**13,7%**  
de **Downside**

**R\$42,80**  
Preço atual

**R\$40,81**  
Preço alvo

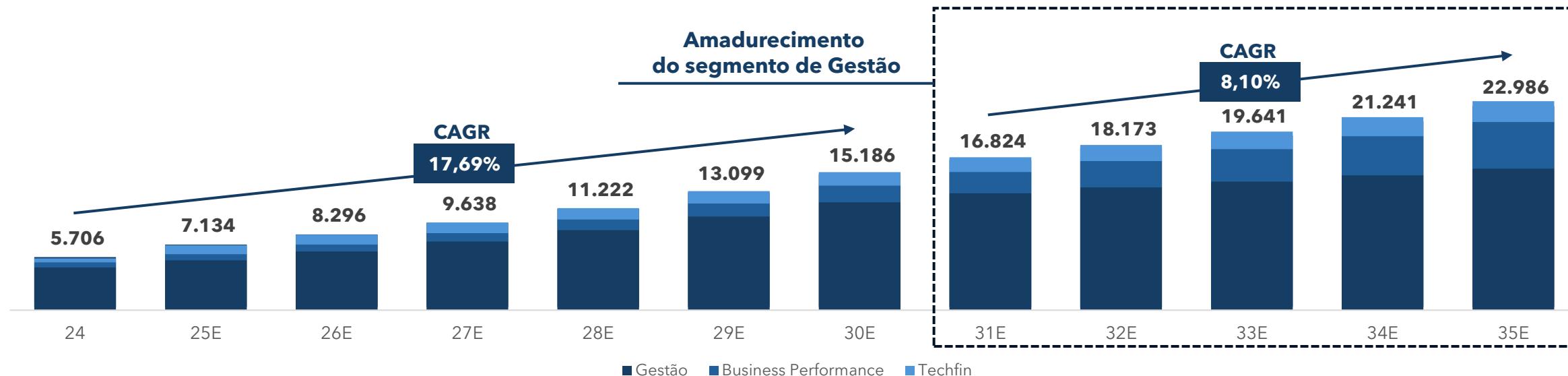


# Performance que Gera Resultado

A decomposição da receita e dos custos evidencia como a TOTVS impulsiona seu desempenho com equilíbrio entre crescimento e eficiência.

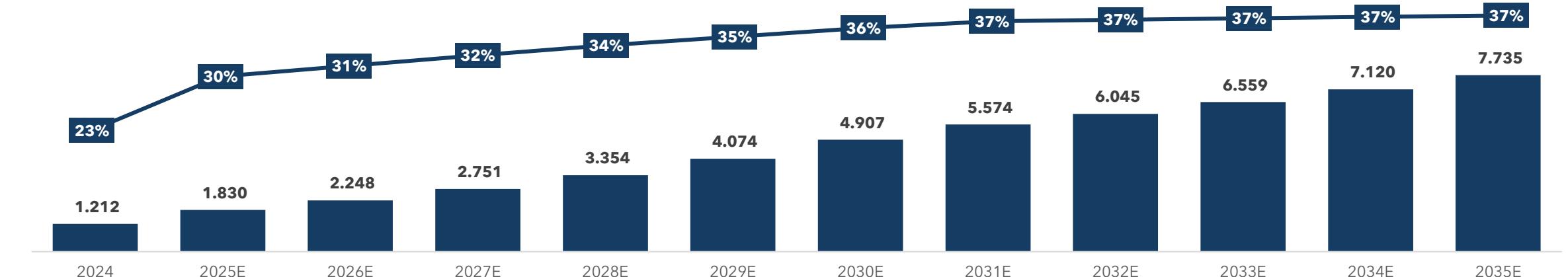
## Projeção da Receita Líquida

Segmento de Gestão com relevante participação e o crescente desenvolvimento que enxergamos no segmento de BP | R\$ Mi



## EBITDA que Acompanha o Ritmo

A margem EBITDA da TOTVS avança com consistência, refletindo ganhos de escala e eficiência | R\$ Mi



# Camada por Camada: Explorando o FCFF Build-Up

Mesmo com investimentos em CAPEX e capital de giro, a TOTVS mantém um NOPAT em crescimento. A D&A reforça o caixa, enquanto a gestão do capital de giro sustenta a liquidez com eficiência.

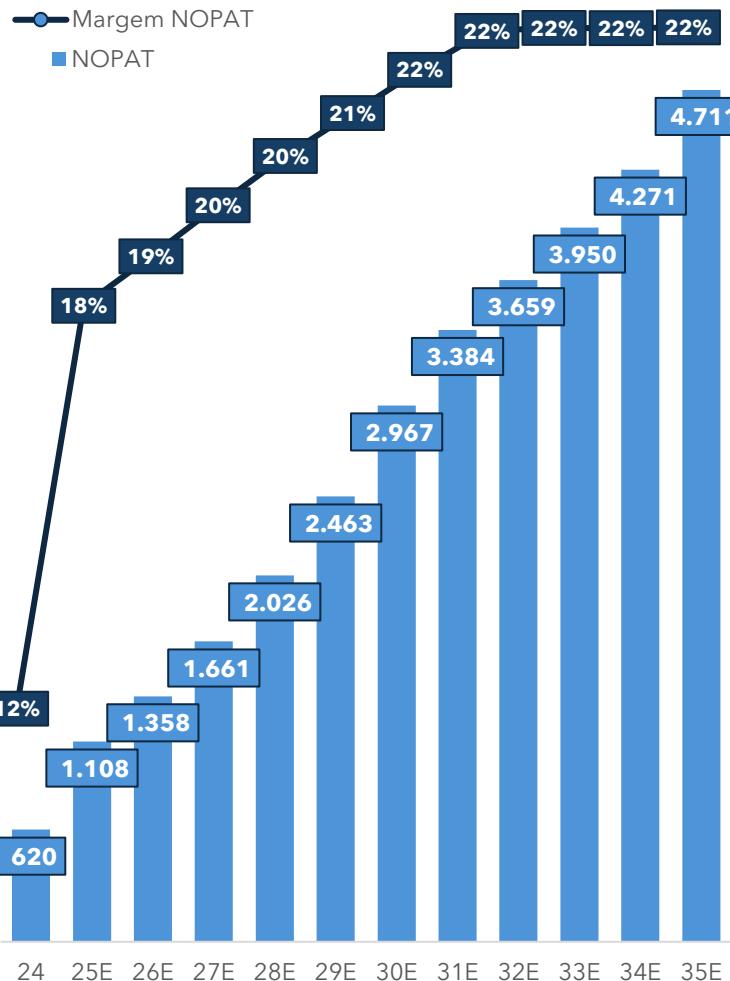
## CAPEX e D&A conectados

O CAPEX como um investimento corrente, enquanto a convergência do D&A refletindo a amortização recorrente de uma base de ativos em expansão | R\$ Mi



## Crescimento e consolidação do NOPAT

Margens apresentam uma melhora pelas projeções | R\$ Mi



## Queda do CAPEX

A premissa é que 2024 foi o pico de um ciclo de gastos. A queda de 32% em 2025 significa que a empresa para de investir tão pesado e libera mais caixa no curto prazo.

1.

## Queda do D&A

A queda de 24% é uma consequência contábil: investimentos antigos estão terminando de ser depreciados. O impacto é aumentar o lucro operacional (EBIT), já que o D&A é uma despesa que é subtraída dele.

2.

## Aumento do NOPAT

O NOPAT dispara (+78%) por uma alavancagem dupla: ele ganha com a maior eficiência operacional (mais margem) e também com o "bônus" contábil da queda do D&A. Menos despesa (D&A) resulta em mais lucro (NOPAT).

3.

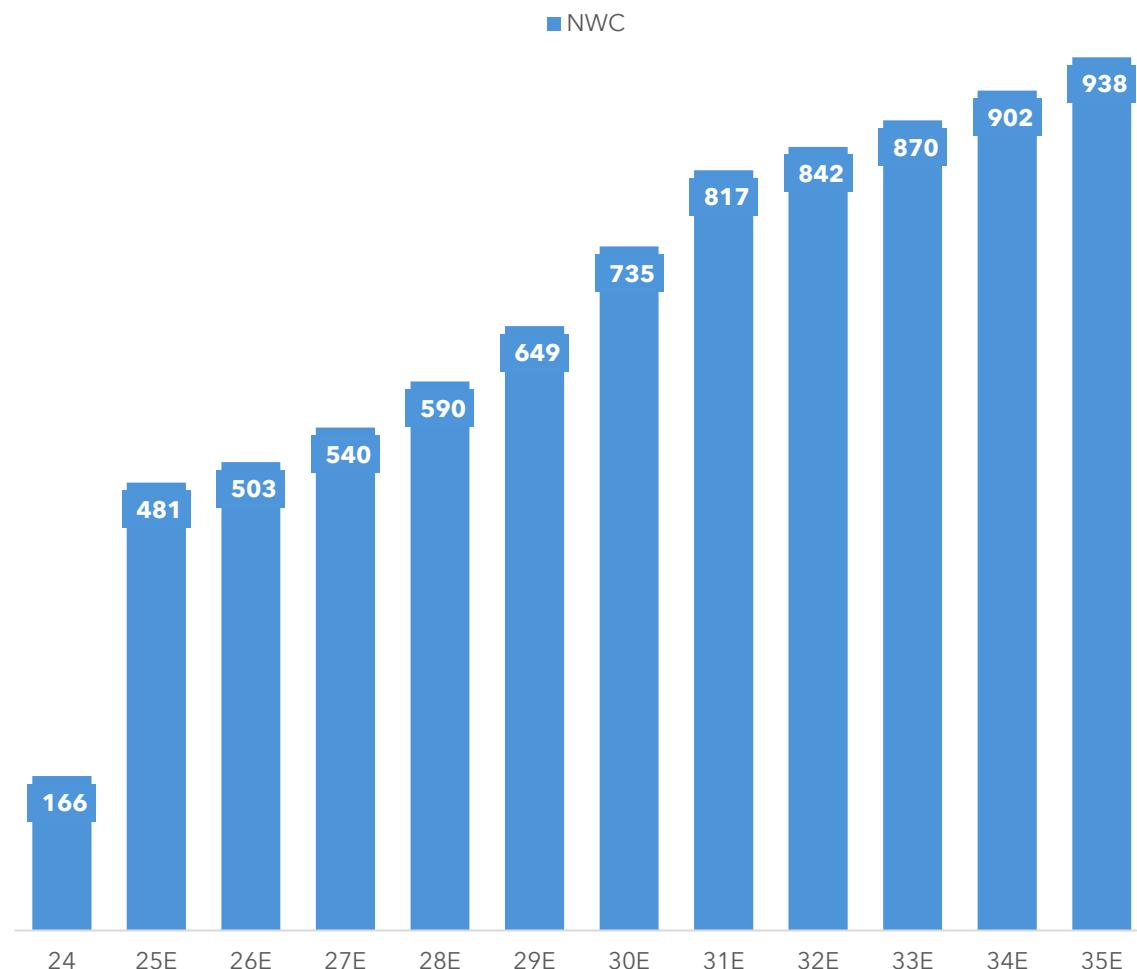


# Camada por Camada: Explorando o FCFF Build-Up

Mesmo com investimentos em CAPEX e capital de giro, a TOTVS mantém um NOPAT em crescimento. A D&A reforça o caixa, enquanto a gestão do capital de giro sustenta a liquidez com eficiência.

## Net Working Capital na mesma direção

Observamos que o Net Working Capital cresce a medida que a TOTVS vem aumentando seu Caixa ao longo dos anos | R\$ Mi



Projeta-se uma inversão total: o capital de giro deixa de libertar R\$ 132 mi (em 2024) e passa a consumir R\$ 315 mi (em 2025). O saldo "preso" na operação salta de R\$ 166 mi para R\$ 481mi.

Esse salto é o "custo" do crescimento de 17% na receita. Para crescer, a empresa investe mais em giro (ex: mais contas a receber) para suportar a nova escala da operação.

O impacto é um "freio" no fluxo de caixa. O aumento do giro "consome" R\$ 315 mi do lucro (NOPAT), impedindo que esse valor se transforme em caixa livre para o investidor.



# Camada por Camada: Explorando o FCF Build-Up

Mesmo com investimentos em CAPEX e capital de giro, a TOTVS mantém um NOPAT em crescimento. A D&A reforça o caixa, enquanto a gestão do capital de giro sustenta a liquidez com eficiência.

## Crescimento e consolidação do NOPAT

Margem de lucro

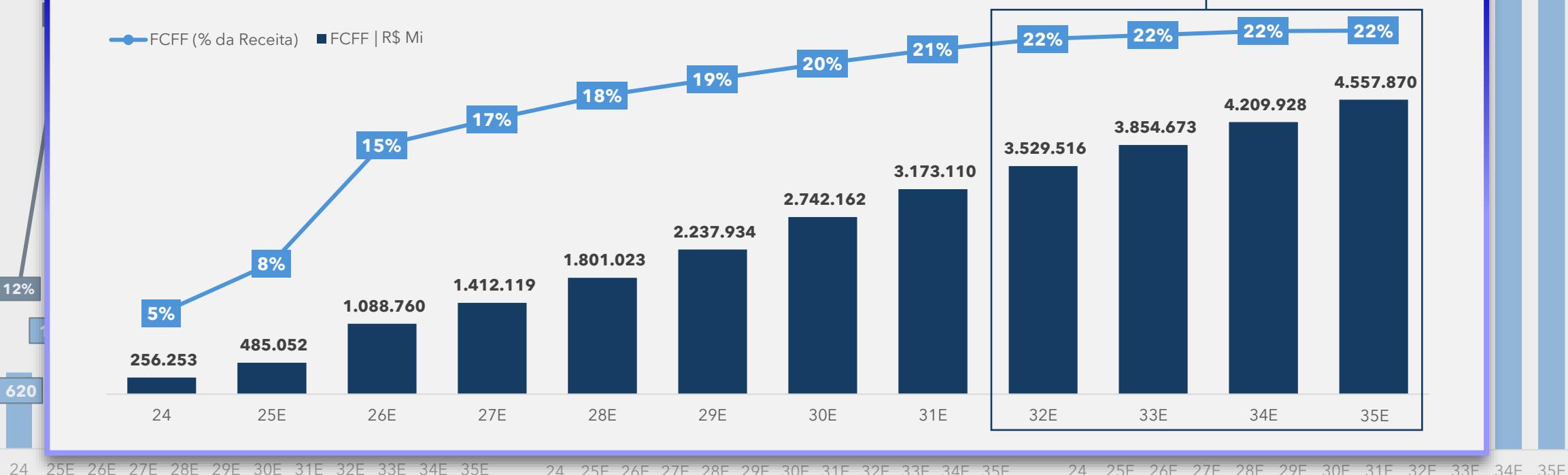
Capital de giro

## CAPEX e D&A conectados

## O FCF em si

FCFF (% da Receita)    FCFF | R\$ Mi

Consolidação com a diminuição do ritmo do crescimento da receita

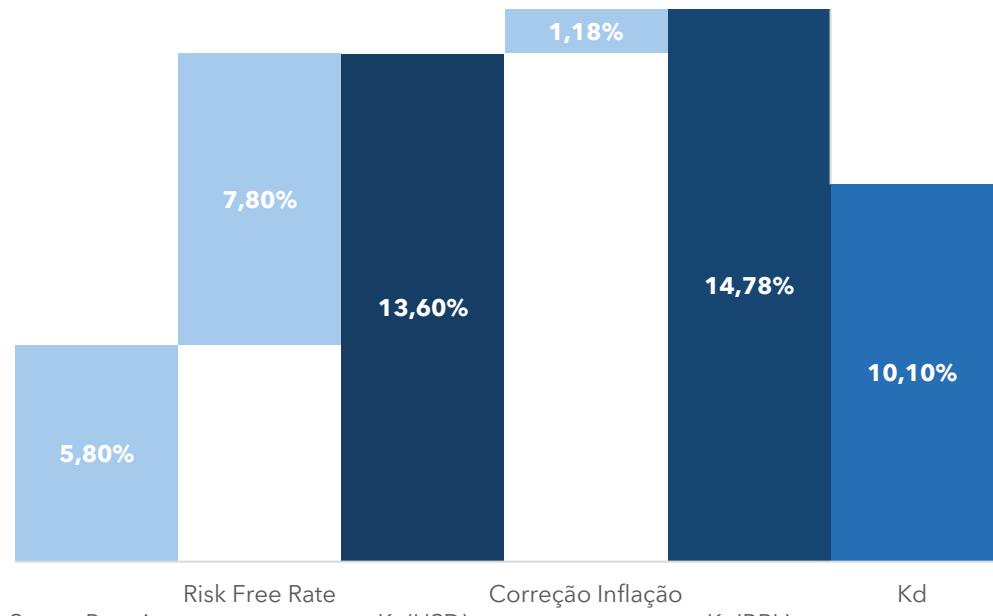


# TOTVS: Construindo Valor Além da Operação.

Do fluxo operacional à perpetuidade: como o longo prazo sustenta o preço-alvo.

## Breakdown do WACC

Beta de 0,761x levado em consideração para o Sector Premium.



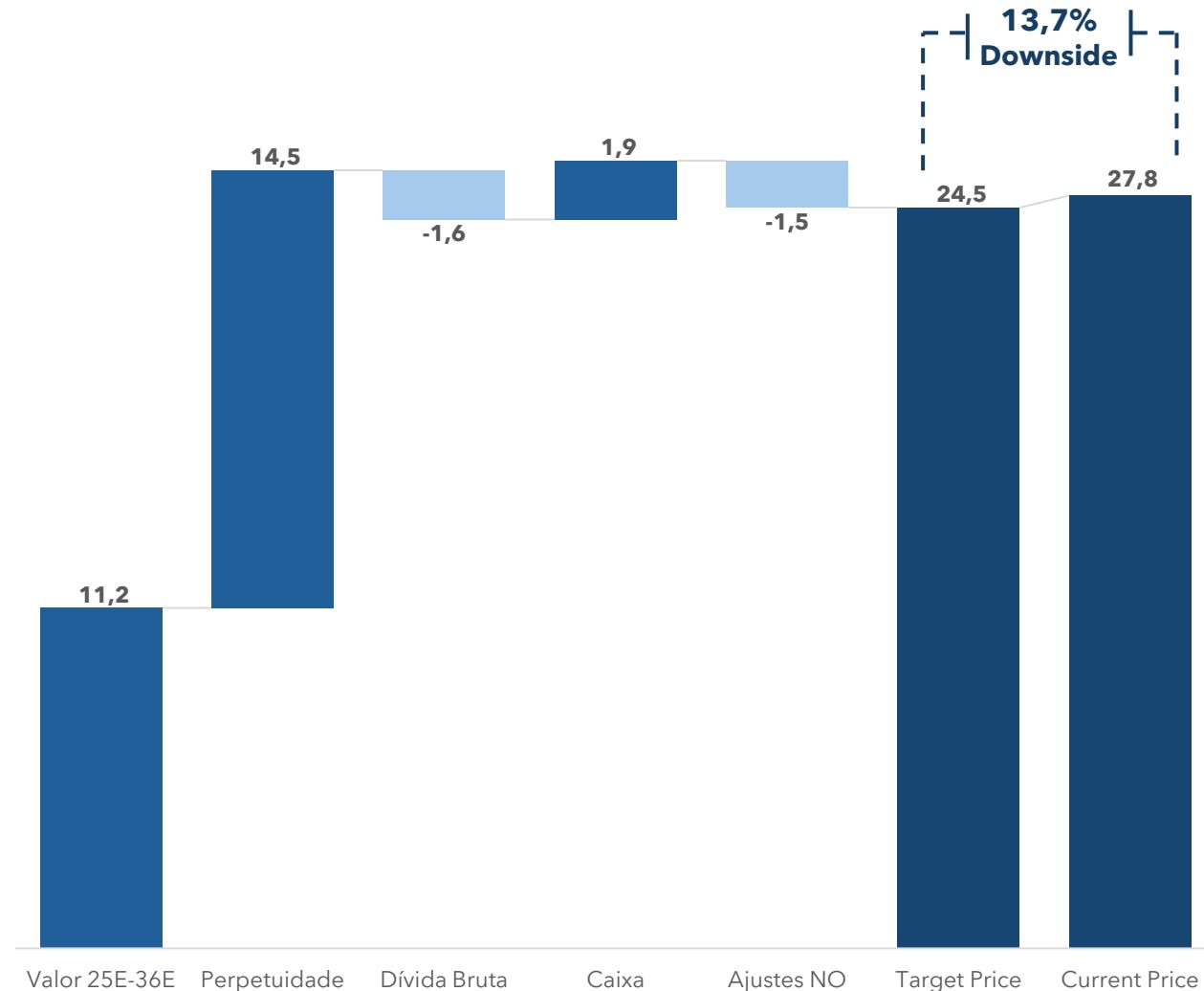
**WACC: 14,6%**

## Growth Rate da TOTVS

$$g = \text{Inflação} \ 4,5\% + \text{PIB} \ 2,5\% = 7,0\%$$

## A Perpetuidade da TOTVS

Equity Value da TOTVS alocado em 59% na Perpetuidade com um leve Upside | R\$ Bi



# TOTVS: Construindo Valor Além da Operação.

Do fluxo operacional à perpetuidade: como o longo prazo sustenta o preço-alvo.

## Breakdown do WACC

Beta de

## A Perpetuidade

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

# No entanto exergamos espaço para um deal de PE

Considerando a evolução do EBITDA e mantendo os múltiplos exergamos oportunidade de um deal em escala



Considerando  
**19x**  
EV/EBITDA

Nós esperamos  
**19%**  
De TIR para um deal

E  
**2,87x**  
De MOIC

19x  
EV/EBITDA

16,6x  
EV/EBITDA

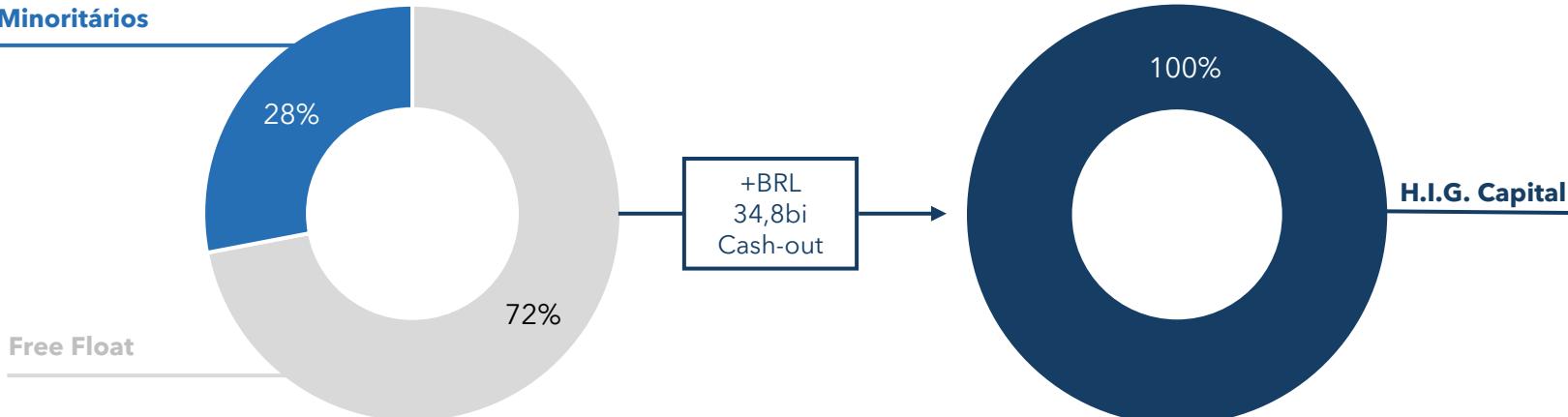


# Deal: Estrutura & Retorno do Investimento

Da aquisição à saída alvo com CAGR de 22%, MOIC 2,5x e TIR de 20%. riscos operacionais, mercadológicos e ameaças ao deal

## Composição da TOTVS antes e depois da nossa entrada

Acionistas  
Minoritários



**Poison Pill** - Ao atingir 15% de participação, há obrigação de OPA para 100%



**Membro do Novo Mercado** - Tag Along de 100%



**Prêmio de 23%** sobre o valor de tela



## Check de Entrada

Considerando  
**R\$1,8 bi**  
EBITDA 2025 LTV  $\times$  Um múltiplo  
**19x** EV/EBITDA  $+$  E  
**R\$0,3 bi**  
De Caixa Líquido

Chegamos a  
**R\$34,8 bi**  
Equity Value

**100%**  
De Stake adquirido

Sendo  
**R\$29,3 bi**  $+$   
De Equity do Fundo  
E  
**R5,5 bi**  
De Dívida do LBO

## Expectativa de Saída

Considerando  
**R\$4,9 bi**  
EBITDA 2030  $\times$  Um múltiplo  
**16,6x** EV/EBITDA  $+$  E  
**R\$5,0 bi**  
De Caixa Líquido

Chegamos a  
**R\$86,5 bi**  
De Equity Value

Representando  
**R\$28,5 bi**  
De Receita  
Esperamos  
**2,87**  
De MOIC  
E  
**19%**  
De TIR

Sendo  
**R\$54,2 bi**  
De retorno



# Stressing our scenarios

Mesmo em cenários adversos e valuations mais caros, excelentes resultados são alcançados devido ao perfil de alto crescimento da empresa

## Análise de sensibilidade envolvendo TIR, EV/EBITDA e Exit Ebitda

|                             | Exit EBITDA 2030E |           |           |           |           |
|-----------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                             | 3.906.597         | 4.406.597 | 4.906.597 | 5.406.597 | 5.906.597 |
| Exit Multiple (x EV/EBITDA) | 1,5x              | 2,2x      | 2,8x      | 3,5x      | 4,2x      |
| 17,0x                       | 1,7x              | 2,4x      | 3,2x      | 3,9x      | 4,6x      |
| 18,0x                       | 1,9x              | 2,7x      | 3,5x      | 4,3x      | 5,1x      |
| 19,0x                       | 2,1x              | 2,9x      | 3,8x      | 4,7x      | 5,5x      |
| 20,0x                       | 2,2x              | 3,2x      | 4,1x      | 5,0x      | 6,0x      |
| 25-30 EBITDA CAGR           | 16,4%             | 19,2%     | 21,8%     | 24,2%     | 26,4%     |

## Análise de sensibilidade envolvendo MOIC, EV/EBITDA e Exit Ebitda

|                             | Exit EBITDA 2030E |           |           |           |           |
|-----------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                             | 3.906.597         | 4.406.597 | 4.906.597 | 5.406.597 | 5.906.597 |
| Exit Multiple (x EV/EBITDA) | 8%                | 17%       | 23%       | 28%       | 33%       |
| 17,0x                       | 11%               | 19%       | 26%       | 31%       | 36%       |
| 18,0x                       | 13%               | 22%       | 28%       | 34%       | 38%       |
| 19,0x                       | 15%               | 24%       | 30%       | 36%       | 41%       |
| 20,0x                       | 17%               | 26%       | 33%       | 38%       | 43%       |
| 25-30 EBITDA CAGR           | 16,4%             | 19,2%     | 21,8%     | 24,2%     | 26,4%     |

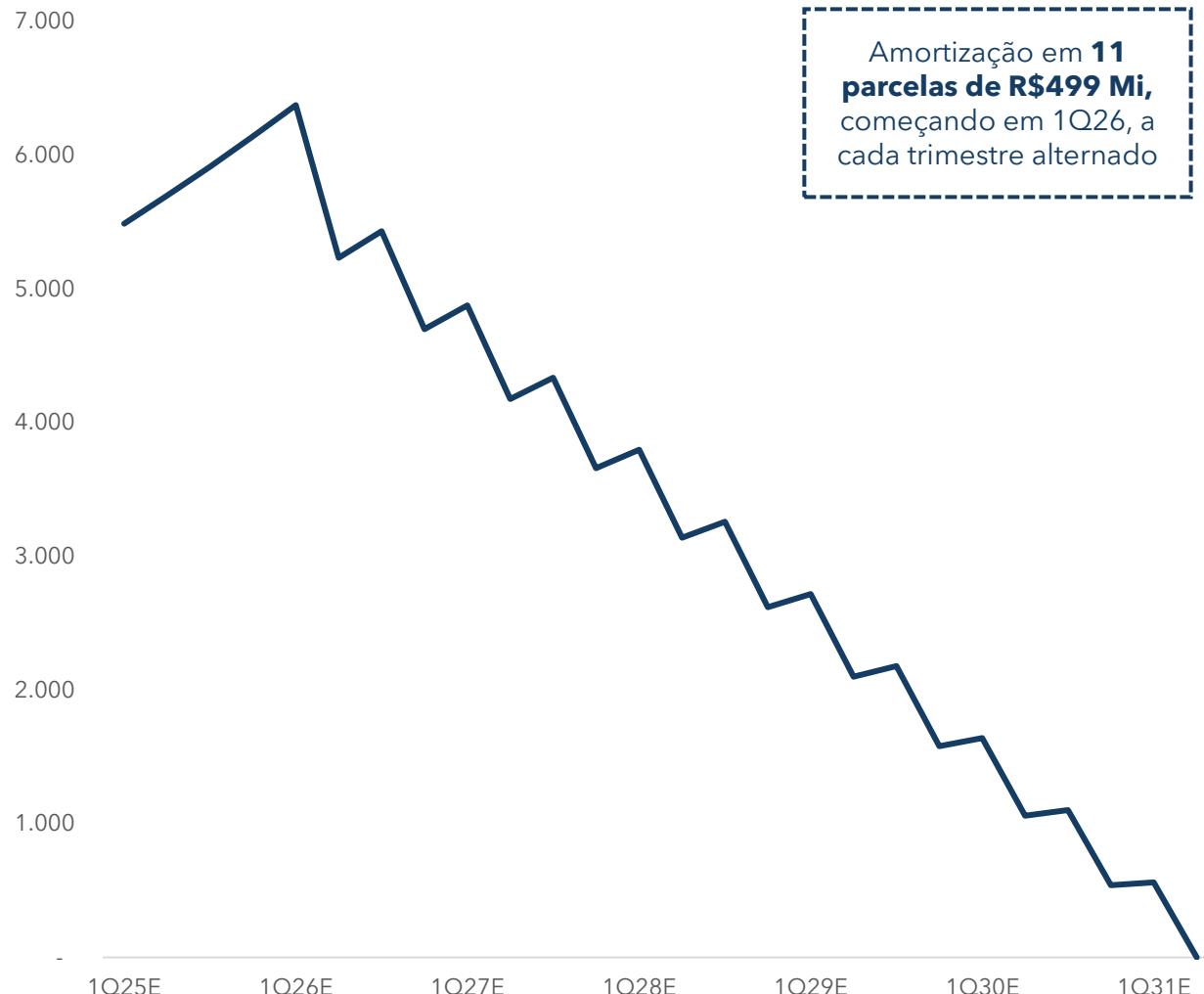


# Evolução da Estrutura de Dívida no Modelo LBO

Estrutura combina período de carência com ciclo disciplinado de amortização em 11 parcelas, desalavancando a empresa até 2031

**Saldo da dívida inicia em crescimento devido à capitalização de juros e começa a cair à medida que a empresa amortiza principal**

Saldo da dívida do LBO | [R\$] Mi



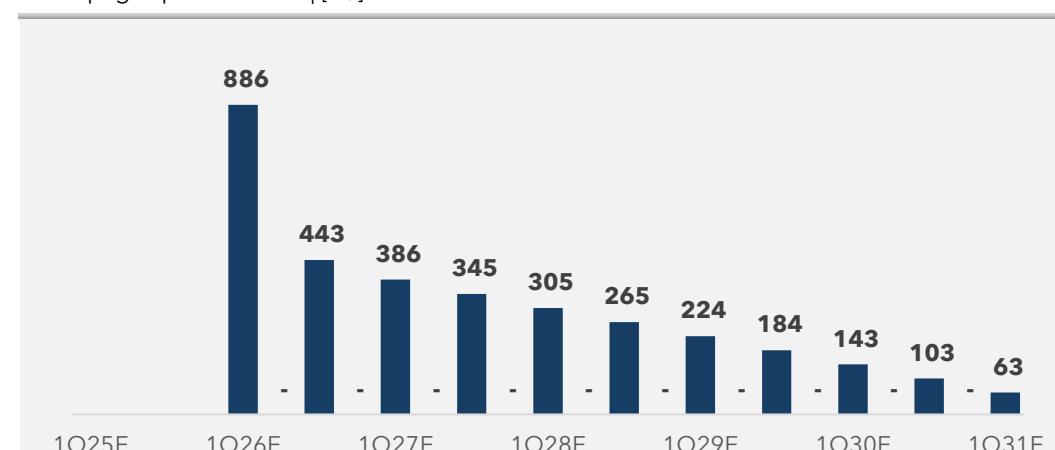
**Juros acruados crescem durante a carência e são eliminados conforme amortização**

Juros acruados por trimestre | [R\$] Mi



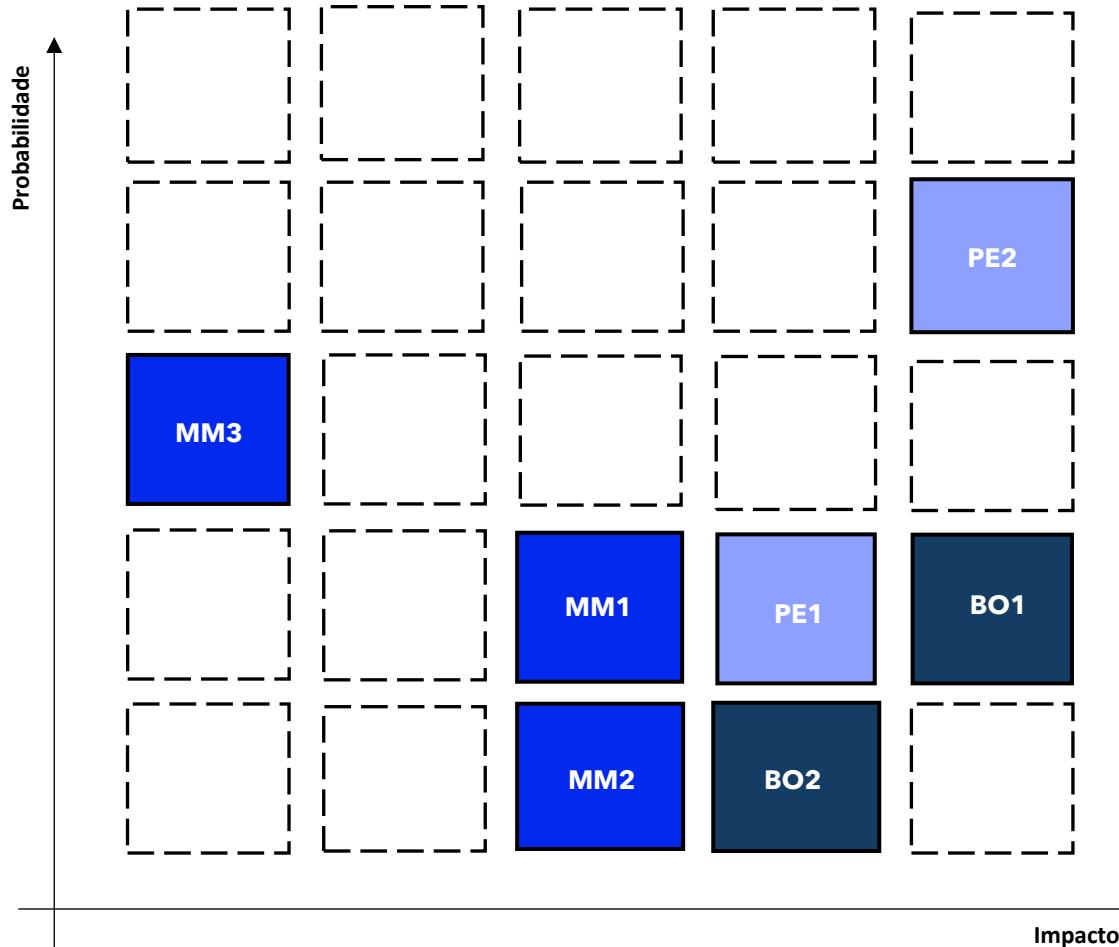
**Redução gradual dos juros pagos por trimestre conforme a alavancagem diminui, diminuindo os juros acruados**

Juros pagos por trimestre | [R\$] Mi



# Matriz de Riscos

Principais riscos operacionais, mercadológicos e ameaças ao deal



## Business & Market

**BO1** - Resistência das empresas ao SaaS e Cloud

**BO2** - Oracle/SAP expandindo foco em PMEs

## Macro

**MM1** - Expansão de gasto com ERP brasileiro mais lenta do que esperado

**MM2** - Expansão tímida do mercado de CRM

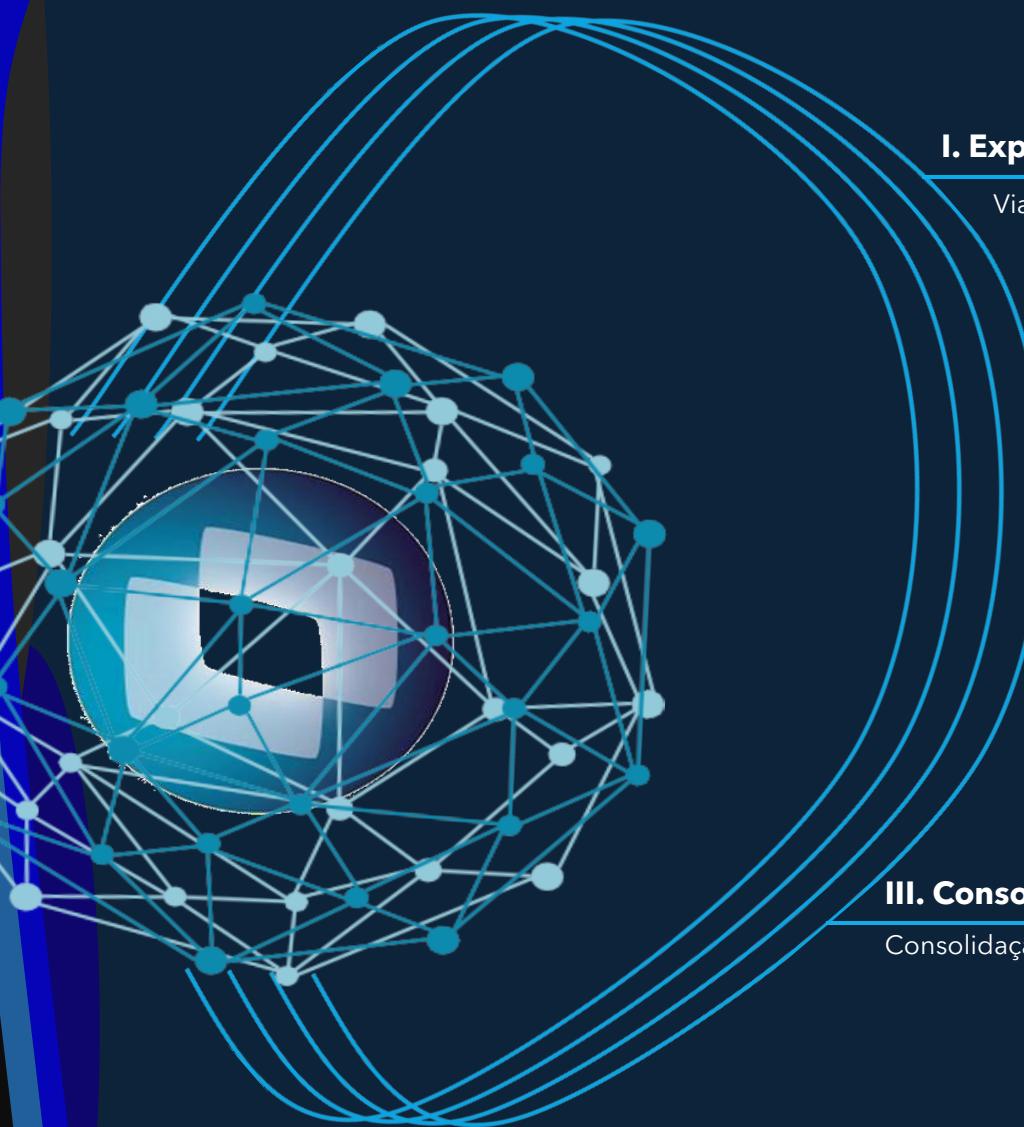
**MM3** - Elevação dos índices de inadimplência

## Private Equity

**PE1** - Não concretização do Value Creation proposto

**PE2** - Falta de liquidez na saída da empresa





## I. Expansão da dimensão de Business Performance

Via Cross-sell, Up-sell e expansão da base de clientes

## II. Expansão da dimensão de TechFin

Via Cross-sell, Up-sell e expansão da base de clientes

## III. Consolidação e M&A's de valor.

Consolidação do mercado brasileiro e aquisições sinergéticas com as dimensões de negócio



# I. Expansão da dimensão de Business Performance

A dimensão de Business Performance como alavanca de crescimento, impulsionada por cross-sell, up-sell e expansão da base de clientes



## Vantagens da Expansão de Business Performance

**Maior ticket médio e LTV** (lifetime value): cada cliente gera mais receita ao longo do tempo.

**Custo de aquisição reduzido**: cross/upsell usa a base existente, com CAC menor.

**Fidelização**: quanto mais módulos o cliente adota, mais difícil migrar para concorrentes.

**Escalabilidade de margens**: software de Business Performance tem alta margem incremental.



### Cross-sell

**Definição:** vender produtos complementares ao que o cliente já tem.

**Para TOTVS:** oferecer a quem já tem ERP ou módulo financeiro, pacotes de BI, planejamento orçamentário, ferramentas de performance operacional, ou integração com outras áreas (RH, logística).



### Up-sell

**Definição:** fazer o cliente subir de nível em um produto/serviço que já usa (versões premium, mais recursos, maior capacidade)

**Para TOTVS:** levar empresas que já utilizam módulos básicos de Business Performance (ex.: relatórios padrão) para soluções avançadas de analytics, IA preditiva, dashboards customizáveis



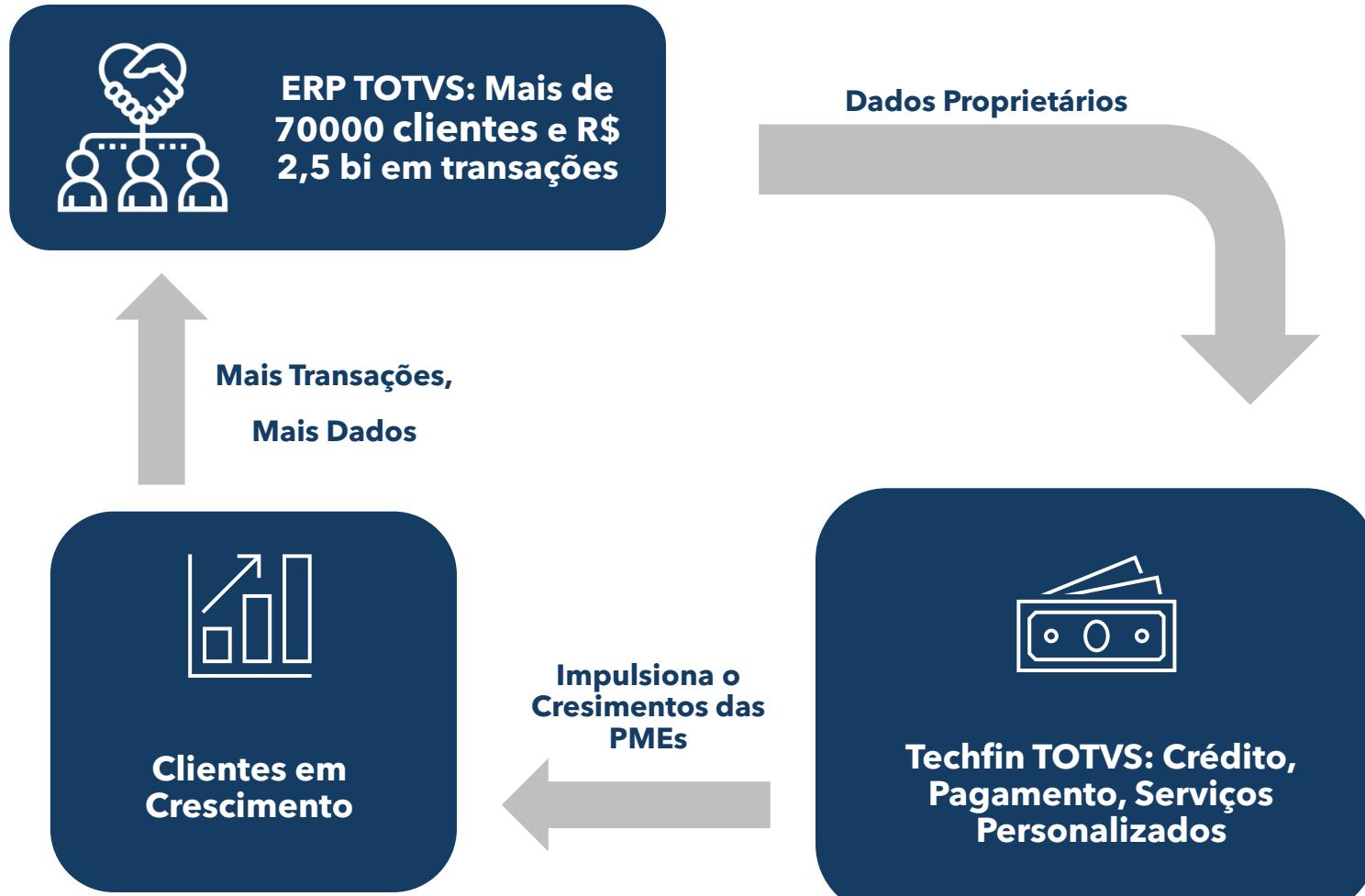
### Expansão base clientes

**Definição:** conquistar novas empresas que ainda não usam as soluções TOTVS de Business Performance.

**Para TOTVS:** entrar em segmentos pouco explorados (PMEs em rápido crescimento, setores como saúde, agronegócio) ou novas geografias.

## II. Estratégia principal da dimensão de Techfin

Vendo uma oportunidade pouco notada no mercado, a TOTVS adotada uma estratégia para impulsionar sua dimensão de Techfin



1.

### Análise de Risco Superior

Dados do ERP permitem uma análise de crédito mais precisa e ágil que a dos bancos, reduzindo o risco de inadimplência.

2.

### Aumento da Fidelidade do Cliente

A integração de serviços financeiros ao ERP eleva o custo de troca, o que fortalece a retenção de clientes a longo prazo.

3.

### Capacitando 'O Brasil que FAZ'

Foco em resolver a lacuna de crédito das PMEs, o "Brasil que FAZ", impulsionando o principal motor da economia do país.



### III. Consolidação e Expansão via M&A's de valor.

Mercados subpenetrados, em especial entre as PME's, e com potencial de consolidação



#### Gestão

**Grandes oportunidades de se consolidar como o maior player entre o Middle Market**



**Modelo:** ERP 100% em nuvem  
**Números:** 170 mil clientes ~R\$500MM de receita  
**Preço:** R\$500, Baixo custo e foco em PME



**Histórico:** Segunda maior empresa de ERP do Brasil  
**Números:** 13 mil clientes e ~R\$975 mi de receita  
**Foco:** ERP de RH, manufatura e construção



**Números:** 35 mil clientes e ~R\$423 mi de receita  
**Racional:** Consolidação e aumento da base

**Resumo das sinergias:** Conolidação do setor, adição de soluções especializadas e crescimento entre as PME's



#### Business Performance

**Setor em crescimento acelerado, possibilidade de expansão entre PME's e Upsell para gestão**



#### Neogrid

**Números:** 8 mil clientes 100% SaaS com soluções de Supply Chain  
**Racional:** Acesso a clientes e fornecedores e fortalecimento das soluções de Supply Chain



#### Ploomes

**Modelo:** CRM de vendas, sinergia com a RD  
**Números:** +2 mil clientes  
**Racional:** Acesso a carteira de clientes e ampliação dos serviços

**Resumo das sinergias:** Aumento da carteira de produtos, expansão da base de clientes e consolidação do setor



#### TechFin

**Muitas Concorrentes com o mesmo produto, mas nenhuma com os dados**



**Modelo:** Banco digital das PME's  
**Números:** 1,7 mi de contas e ~R\$190 bi transacionado  
**Racional:** ERP Banking + aumento do LTV via cross-sell



**Modelo:** Conta digital empresarial  
**Números:** 118 mil clientes e ~R\$339,5 mi de receita  
**Racional:** ERP Banking + aumento do LTV via cross-sell



# Q&A

**Liga do Mercado Financeiro Unicamp - PE**

---

Rafael Gama | Gabriel Sampaio | Gabriel Kenzo | Tatiana Lopes



## Indústria de Software e ERP

[SaaS e Software de Gestão: Um Mercado em Evolução](#)

[Mercado em Upload: Brasil Atrás de Seus Pares Internacionais na Área de TI](#)

[Maturidade como Motor de Expansão do ERP no Brasil](#)

[Estudo de Caso ERP Multilaser: Pilar Crítico, Troca Complexa](#)

[Inovação faz parte do DNA da TOTVS](#)

[O Brasil que faz, faz com TOTVS](#)

## Novas Frentes Operacionais

[CRM: Conectando Relacionamentos, Criando Oportunidades](#)

[Cross-sell e Upselling: Na Teoria e na Prática](#)

[Techfin: Resiliência perante um ambiente macroeconômico desafiador](#)

## Financeiro e Governança

[Caixa robusto viabiliza crescimento inorgânico](#)

[TOTVS entrega crescimento orgânico acima do consenso, ano após ano.](#)

## Value Creation

[Olhando Mais a Fundo: Principais Alavancas de Valor dos M&A's](#)

[Totvs + Linx: Desbloqueando Sinergias de sucesso](#)

[Resumo da Transação: Portfólio Robusto e Completo](#)

[Saída Estratégica: Possíveis compradores de TOTVS no futuro](#)

## Demonstrativos Financeiros

[BP](#)

[DRE](#)

[FC](#)

[DCF](#)

[Análise dos Múltiplos](#)

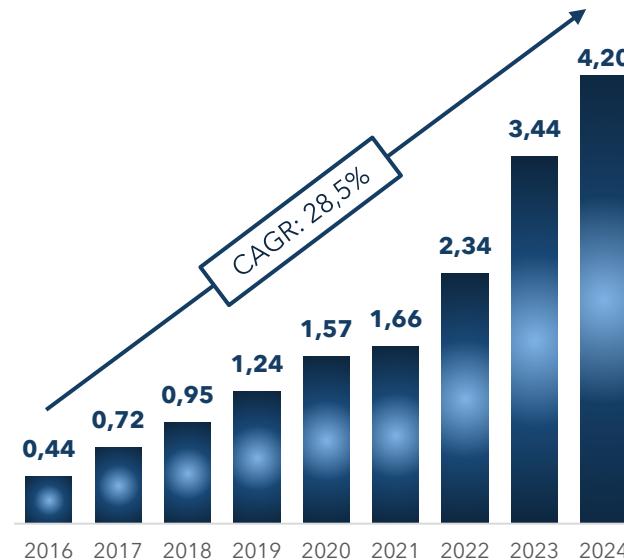


# SaaS e Software de Gestão: Um Mercado em Evolução

O mercado vem demonstrando evolução e resiliência ao longo dos últimos anos, impulsionado pela digitalização/demanda por soluções eficientes

## O mercado está em expansão, impulsionado pelo ritmo acelerado do segmento de SaaS...

Receita Total de SaaS no Brasil | US\$ Bi



O mercado de **SaaS** no **Brasil cresceu** de forma expressiva, impulsionado pela **digitalização**. Com um **CAGR de 28,5%**, o país se destaca, mas ainda há espaço para expansão, tanto no Brasil quanto no mundo.

## Por que o mundo está migrando para SaaS? O modelo que garante escalabilidade e eficiência

Vantagens do SaaS



**Menor custo inicial - Ausência de CAPEX** e o **modelo de licenciamento** reduzem custo inicial.



**Implementação ágil** - Infraestrutura **pronta**, pouca customização e menor dependência de TI interna.



**Escalabilidade** - SaaS permite **escalar sob demanda**, sem investimento em infraestrutura

## Vantagens para a TOTVS



**SaaS reduz a volatilidade**



**Repassagem da Inflação**

Programas de **assinatura cresceram** tornando as receitas mais **previsíveis** e resilientes

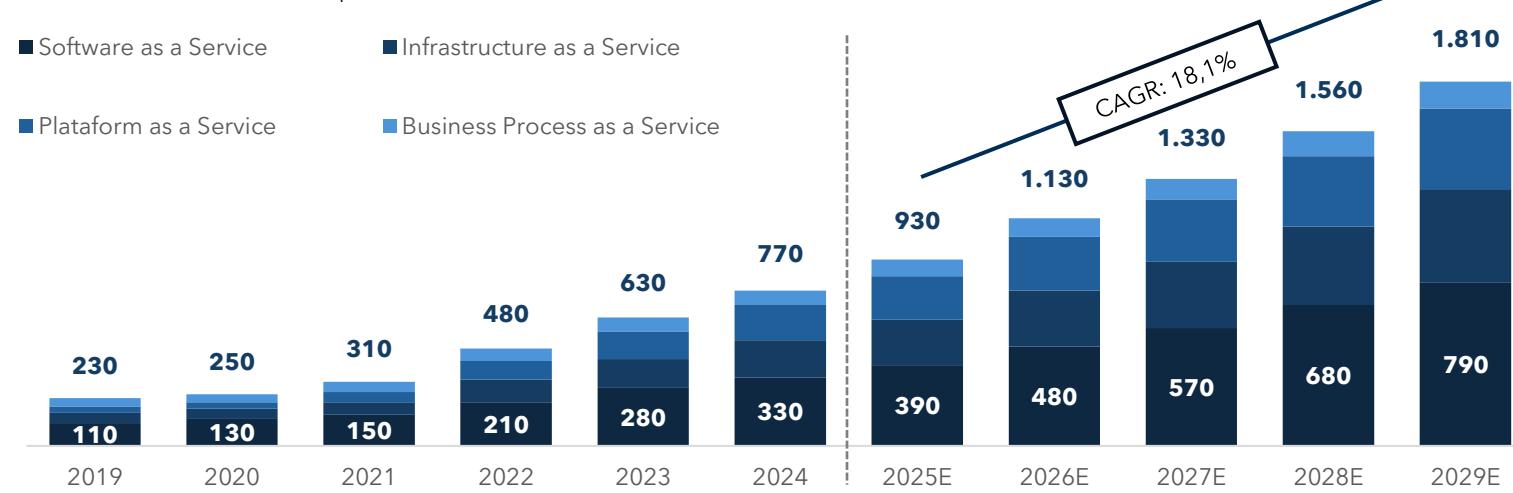
## SaaS representou 42% do Mercado de Cloud em 2024 e o futuro é promissor

Tamanho de Mercado Global | US\$ Bi

■ Software as a Service      ■ Infrastructure as a Service

■ Platform as a Service

■ Business Process as a Service

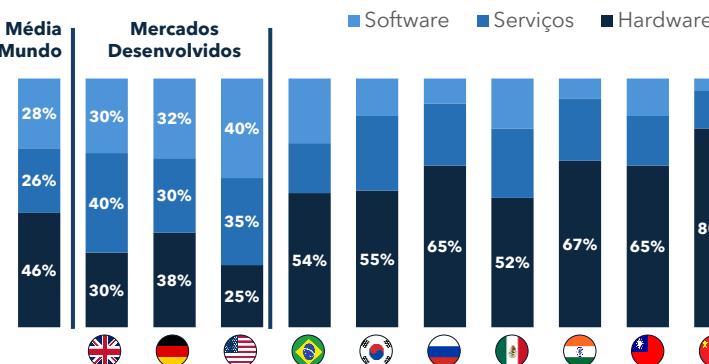


# Mercado em Upload: Brasil Atrás de Seus Pares Internacionais na Área de TI

O mercado de software no Brasil ainda apresenta menor número de empresas e receita. Aquém de seus pares internacionais

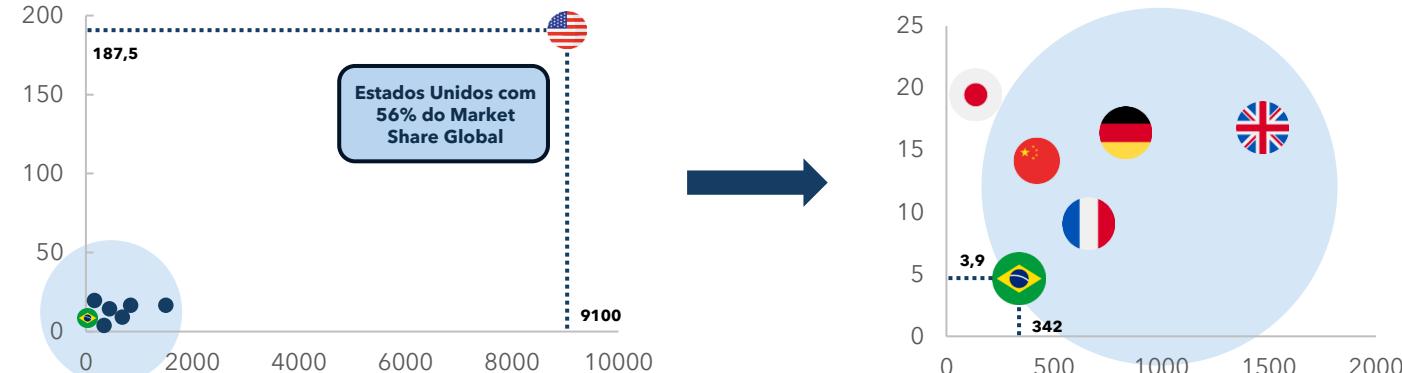
## Países tecnologicamente amadurecidos tem maior participação do software nos gastos com TI

Participação do Software nos Gastos com TI



## Grande potencial de expansão do SaaS no Brasil

Brasil em Relação ao Mundo no Mercado de SaaS | Eixo x - Número de empresas SaaS; Eixo y - Receita de mercado (US\$ bi)

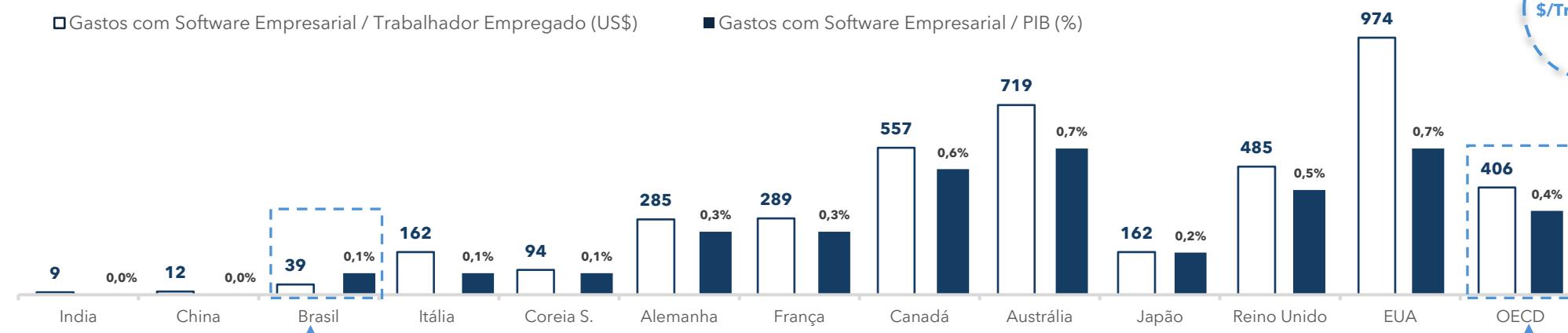


## Gasto com Enterprise Software Brasileiro está atrás de países desenvolvidos: mas o crescimento da área TI é promissor

O investimento na área ainda é proporcionalmente inferior ao de países desenvolvidos, mostrando um grande potencial de crescimento

■ Gastos com Software Empresarial / Trabalhador Empregado (US\$)

■ Gastos com Software Empresarial / PIB (%)

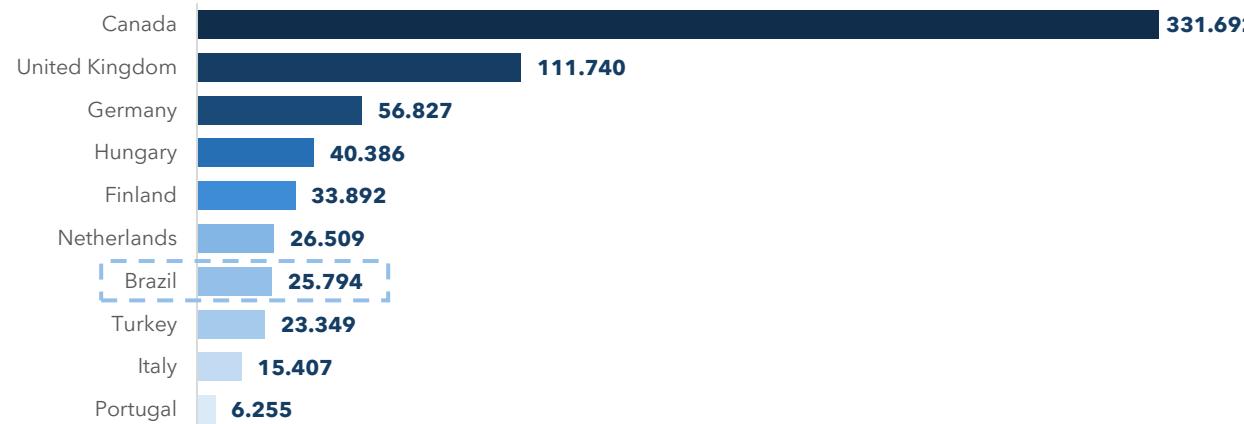


# Maturidade como Motor de Expansão do ERP no Brasil

O Mercado Endereçável (ME) cresce na medida em que o Mercado de Software Brasileiro amadurece e a penetração aumenta.

## Brasil na Retaguarda: O Gasto (ainda) Tímido com ERPs

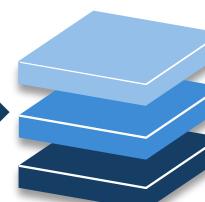
Gasto médio em ERP ajustado/empresa madura que utiliza | R\$



Partindo de **21,9 milhões** de empresas no Brasil, foram **excluídas as microempresas** por não se alinharem ao foco comercial da TOTVS, resultando em um **mercado-alvo de 5,2 milhões de empresas**.

## Milestones de Mercado: ME seguindo os próximos passos para Mercado Brasileiro

Como a Maturidade do Mercado e a Penetração Impacta o seu valor.



Com base no estudo da **NTT Data**, assumimos uma **penetração de 40%** e utilizamos o dado da **IDC**, que estima o mercado atual em **R\$ 34,1 bilhões**

|                                     | Mercado Atual       | Chegando à maturidade | Maturidade média do Mercado OCDE |
|-------------------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------------|
| <b>Total de empresas [MM]</b>       | 5.2                 | 5.2                   | 5.2                              |
| <b>Penetração</b>                   | 40%                 | 43%                   | 44%                              |
| <b>Empresas usando ERP [MM]</b>     | 2.08                | 2.24                  | 2.29                             |
| <b>Gasto Médio com Software ERP</b> | R\$16,394.92        | R\$25,000.00          | R\$60,000.00                     |
| <b>Tamanho do Mercado</b>           | <b>R\$34,100.00</b> | <b>R\$55,900.00</b>   | <b>R\$137,280.00</b>             |

Com o valor do **Mercado Endereçável atual** e a **quantidade de empresas usando ERP**, foi possível estimar o valor de gasto médio de **R\$ 16.394**



# O Potencial do ERP no Brasil em Diferentes Estágios de Maturidade.

Do gasto atual ao cenário de empresas maduras: caminhos possíveis de expansão do mercado.

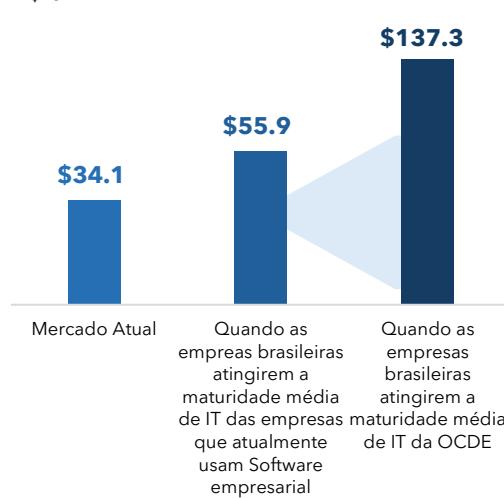
## Estressando cenários: Grandes possibilidades de crescimento com a Maturação do Mercado de TI

Mercado Endereçável | R\$ mi

|                                |      | Penetração de Mercado |        |               |        |        |
|--------------------------------|------|-----------------------|--------|---------------|--------|--------|
|                                |      | 36%                   | 38%    | 40%           | 42%    | 44%    |
| Gasto médio por empresa (kR\$) | \$12 | 22,464                | 23,712 | 24,960        | 26,208 | 27,456 |
|                                | \$14 | 26,208                | 27,664 | 29,120        | 30,576 | 32,032 |
|                                | \$16 | 29,952                | 31,616 | <b>33,280</b> | 34,944 | 36,608 |
|                                | \$20 | 37,440                | 39,520 | 41,600        | 43,680 | 45,760 |
|                                | \$24 | 44,928                | 47,424 | 49,920        | 52,416 | 54,912 |

## ME em cada estado de Maturação

R\$ bi



## Cenários de expansão

CAGR's em linha com o crescimento atual | R\$ bi

|      |      |      |      |             |      |      |
|------|------|------|------|-------------|------|------|
| 34.1 | 37.2 | 40.5 | 44.2 | 48.1        | 52.5 | 57.2 |
| 34.1 | 37.5 | 41.3 | 45.4 | 49.9        | 54.9 | 60.4 |
| 34.1 | 38.4 | 43.2 | 48.6 | <b>54.6</b> | 61.4 | 69.1 |

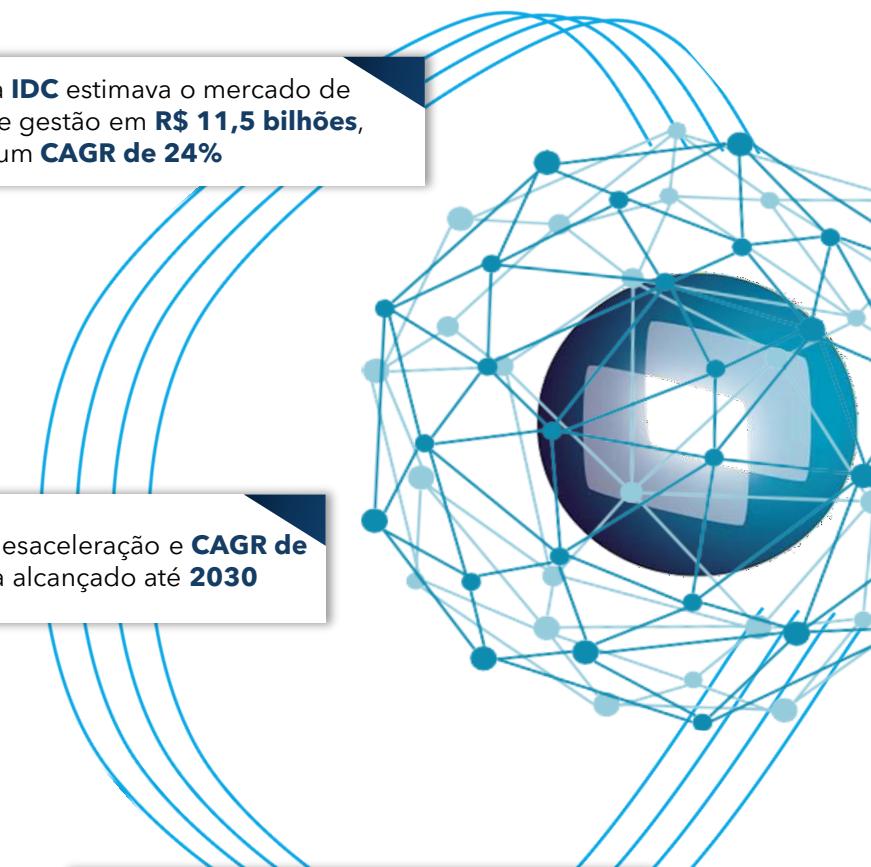
2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 →

■ CAGR: 9% ■ CAGR: 10% ■ CAGR: 12.5%

Em 2019, a IDC estimava o mercado de software de gestão em **R\$ 11,5 bilhões**, refletindo um **CAGR de 24%**

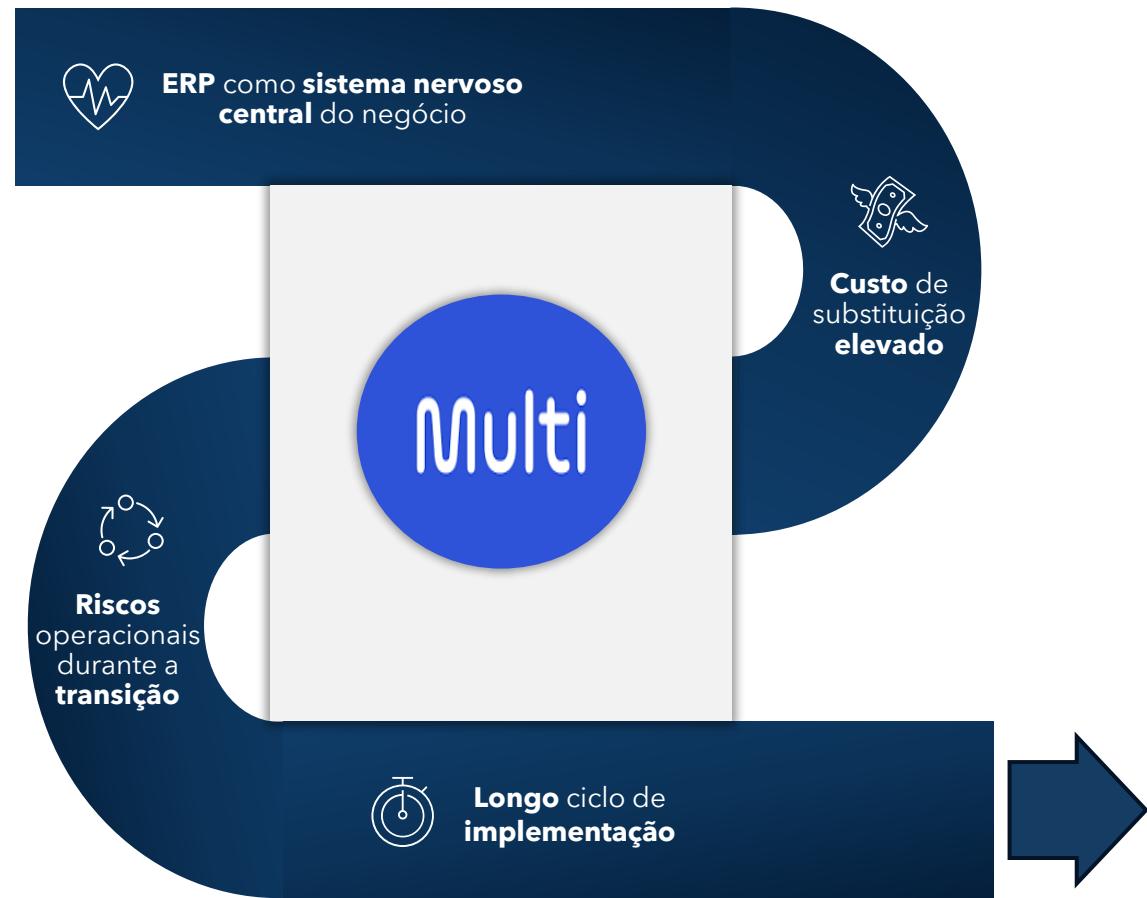
Mesmo com uma desaceleração e **CAGR de 9%**, esse nível seria alcançado até **2030**

Segundo o **Banco Mundial**, empresas maduras gastam, em média, **R\$ 25.000/ano** com software de gestão, o que elevaria o mercado para **R\$ 55,9 bilhões**



# Estudo de Caso ERP Multilaser: Pilar Crítico, Troca Complexa

O caso mostra que ERP é o centro da operação, e sua transição complexa explica o churn baixo e a resiliência do setor, favorecendo empresas como a TOTVS, com soluções integradas e base sólida.



Após **17 anos** com o **Protheus**, a Multilaser migrou para o **SAP S/4HANA** buscando **escalabilidade**



**Prejuízo de R\$ 205 milhões** no trimestre da migração



A **primeira** de quatro **fases** da transição teve duração de mais de **10 meses**



Operação sofreu **impactos operacionais e financeiros**, com queda de produtividade

Exigiu **reestruturação de dados, integrações e treinamento**, revelando a **complexidade** da migração.



# TOTVS: Crescimento Sustentável com Preços Abaixo da Concorrênci

Mesmo com reajustes acima da inflação, a TOTVS mantém preços competitivos e reforça sua liderança entre as PMEs.

Preços  
Evolução

etos,

8.100

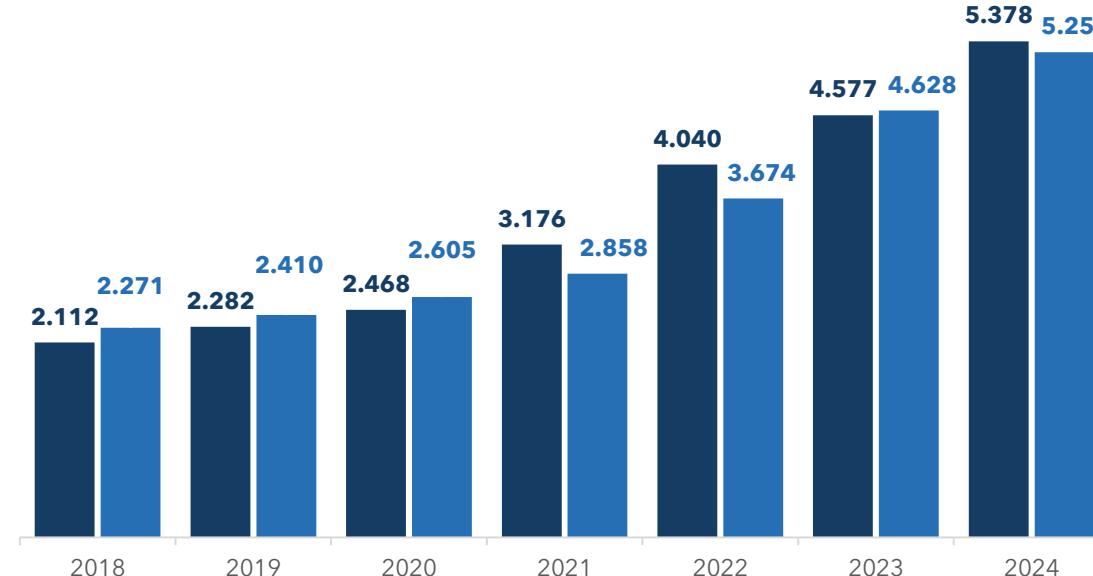
## Dois Vatores, Uma Direção: Inflação e Ticket Médio Impulsionam Receita

### Modelo de Crescimento:

Inflação Média entre 2018-2024

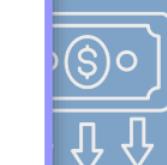
Aumento médio do ticket médio

### Desempenho da receita x Modelo de crescimento:



CAGR esperado da Receita de Gestão (18-24): 15,02%

Fonte: Banco central, RI TOTVS



mais Baixos

Tiago Mussa  
Coordenador de RI



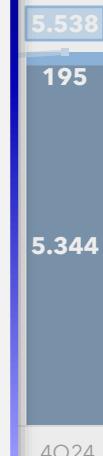
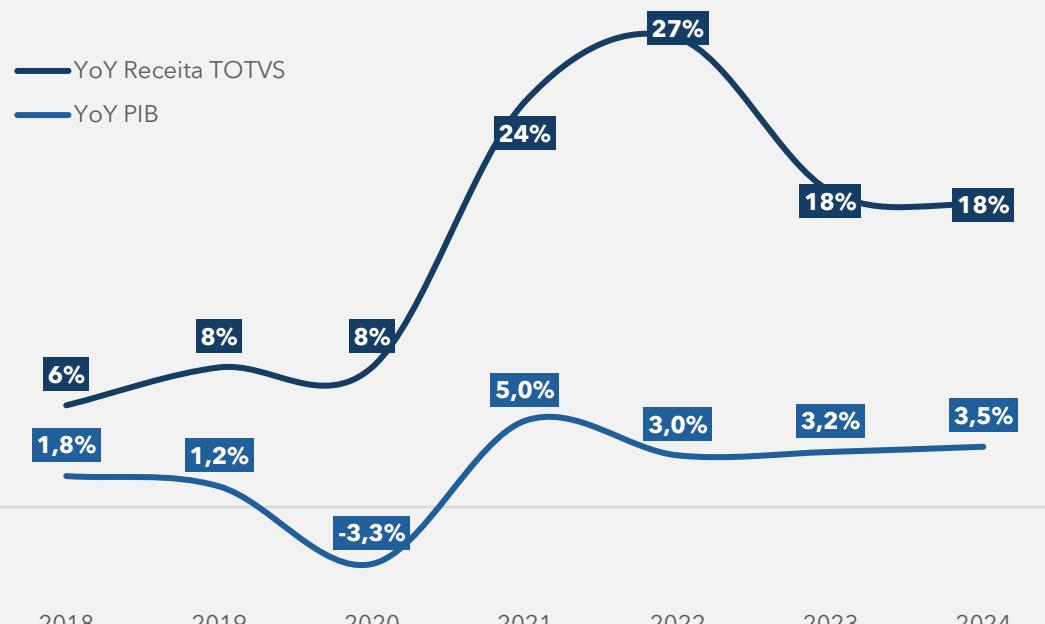
# TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

A TOTVS transforma previsibilidade em lucro, onde cada assinatura é um passo firme rumo a margens mais sólidas e crescimento sustentável.

De cima  
Break

## Olhando um pouco mais a fundo: Recorrência como Driver de Resiliência

YoY da Receita da TOTVS x PIB



Fonte: RI TOTVS;  
Bacen

1Q22 2Q22 3Q22 4Q22 1Q23 2Q23 3Q23 4Q23 1Q24 2Q24 3Q24 4Q24

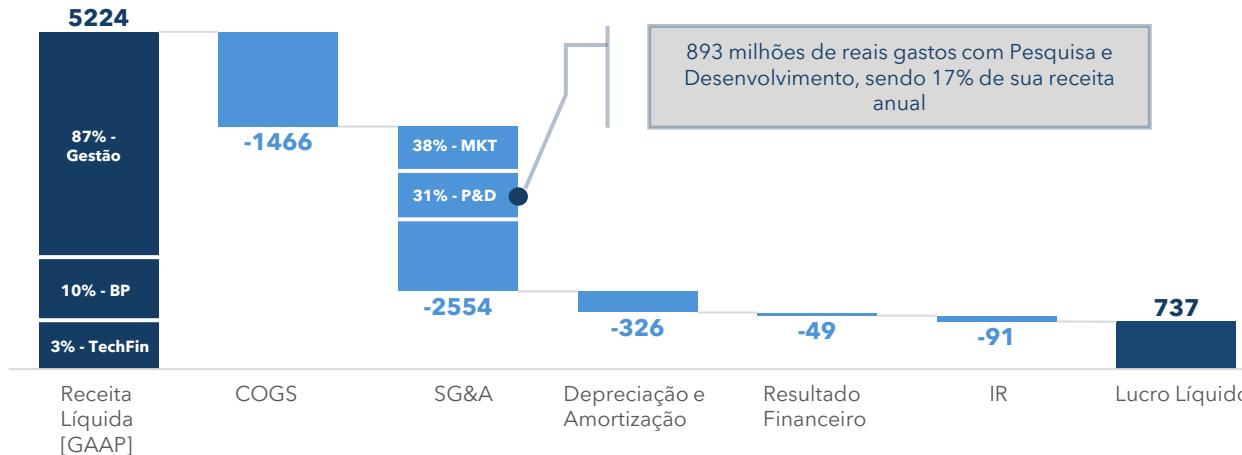


# Inovação faz parte do DNA da TOTVS

Investimento em P&D é um fator muito relevante na estratégia da companhia, com o objetivo de atendimento de maneira cada vez mais especializada, reforçando a posição de trusted advisor dos clientes.

## Investir para Crescer: A Jornada Financeira da TOTVS

Waterfall da DRE de 2024 da TOTVS | R\$ mi



“

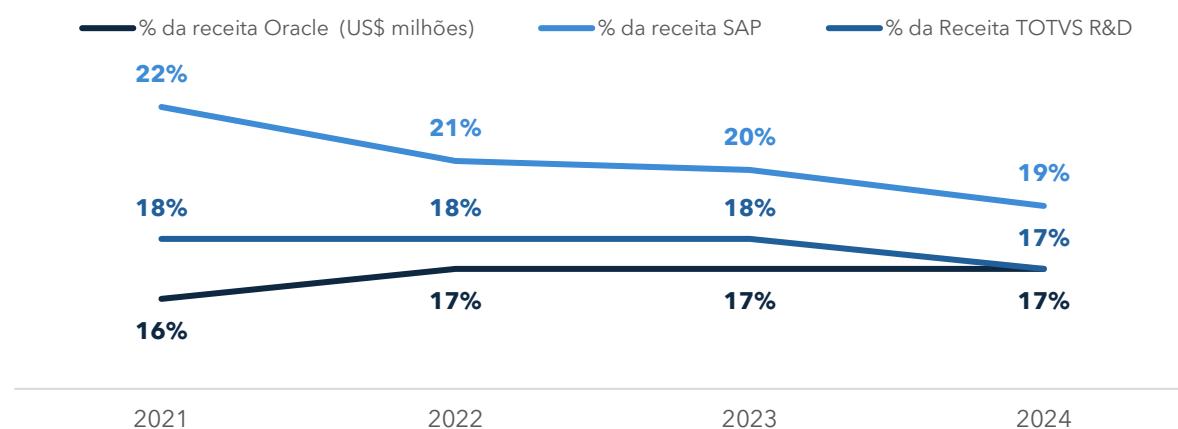
Investimos **R\$ 3 bilhões** em **P&D** para atender 12 segmentos da economia”



Dennis Herszkowicz  
CEO

## Quando Inovar é Prioridade: TOTVS bem posicionada até entre os competidores internacionais

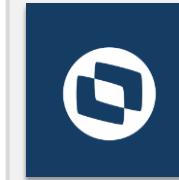
Compração da participação do gasto em P&D na receita total entre TOTVS, SAP e Oracle



## Lei do Bem: Inovação que Gera Economia

No Brasil, **inovar** pode significar **mais do que evoluir** – pode significar **economizar**.

A Lei do Bem oferece um **incentivo fiscal** para empresas que apostam em P&D



A TOTVS **reduz** sua **alíquota** de impostos em até 4,5%, ao **deduzir gastos em P&D**, gerando economia, incentivando a inovação e reforçando sua competitividade no mercado.



# O Brasil que faz, faz com TOTVS

A campanha destaca a presença da TOTVS em diversas empresas brasileiras, mostrando que a empresa é uma parceira fundamental no crescimento do país



**~R\$2,7 trilhões** da economia são produzidos por clientes TOTVS



**~1/3 das Companhias** na B3 são clientes TOTVS e 62% delas estão a mais de 10 anos



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



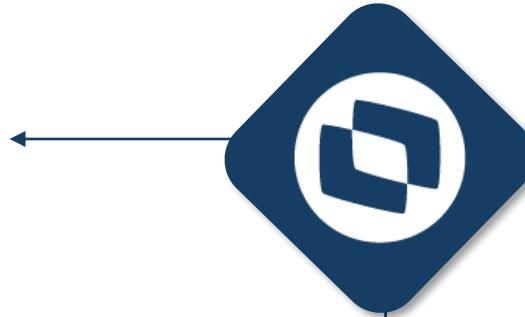
**Tecnologia feita no Brasil, para o Brasil**  
Soluções para a realidade fiscal, tributária e operacional brasileira

**TOTVS onde o Brasil produz**

Presente nos **setores** que **movem o país** (agro, indústria, saúde, varejo, e etc). De uma plantação a um supermercado, tem TOTVS no processo.



TOTVS o **motor invisível** das **PMEs** que fazem o Brasil girar, de quem produz a quem educa



# CRM: Conectando Relacionamentos, Criando Oportunidades

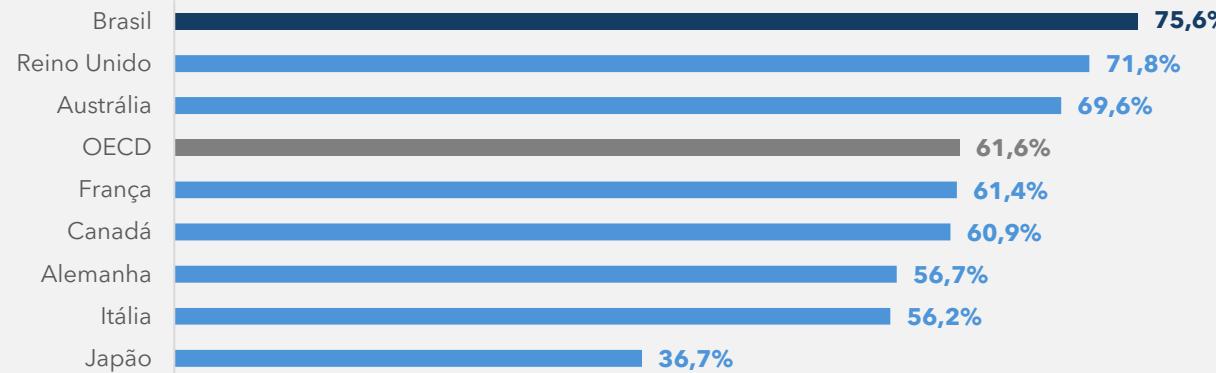
O setor de CRM segue em forte crescimento, impulsionado pela busca por relacionamentos mais sólidos com os clientes. Empresas investem cada vez mais em soluções que fortalecem a conexão e a fidelização.

## E-Commerce brasileiro é driver fundamental para o CRM

Gross Merchandise Volume do E-Commerce / Vendas Totais do varejo | %

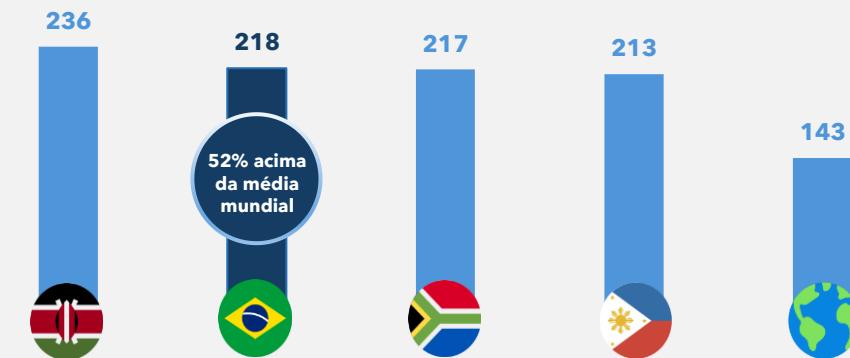


## Empresas que usam mídias sociais por país (%)



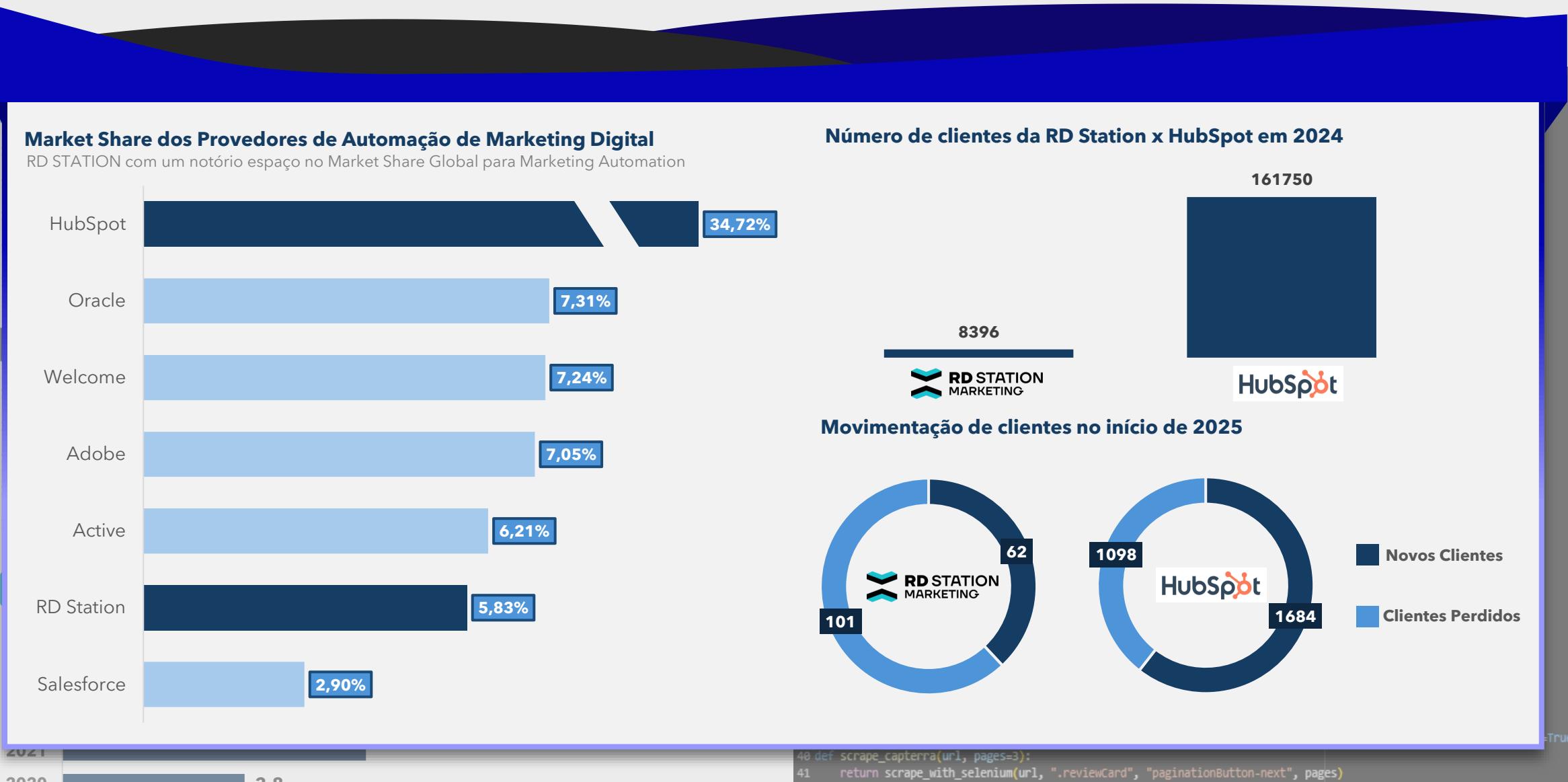
## O Ritmo das Mídias Sociais ao Redor do Mundo

[Tempo em minutos] | Média diária do uso de redes sociais por país.



# RD Station: Um Business em Expansão

A integração da RD Station fortalece o relacionamento da TOTVS com seus clientes, ampliando suas soluções em marketing digital e impulsionando resultados.

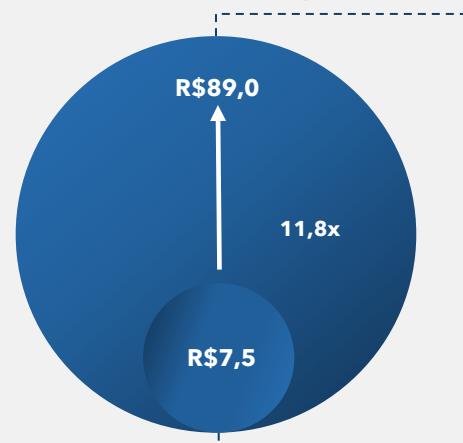


# Cross-sell e Upselling: Na Teoria e na Prática

Efeito ecossistema, cross/up-sell acelera penetração e sustenta crescimento lucrativo.

## Mercado Endereçável do Business Performance no Brasil

Valor de Mercado em Bi R\$



## Escala comercial que vira resultado base cresce com CAGR de 22%

Evolução de quantidade de Clientes

**25** Mil  
clientes em 2020

**55** Mil  
clientes em 2024

→ Mercado Potencial  
→ Mercado Atual

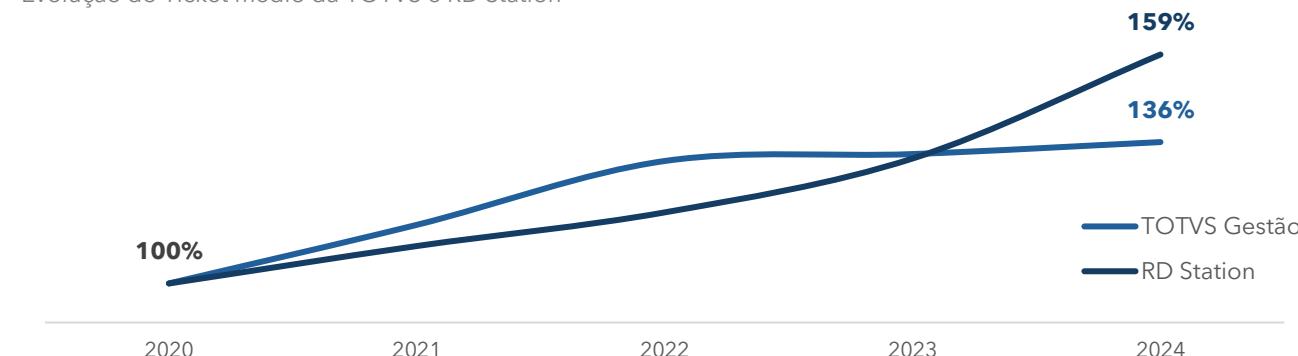
Aceleração comprovada: 2024 marca R\$559 mi de receita com margem de dois dígitos e futuro promissor

Receita em mil R\$ e Mg. EBITDA



## Cross/Up-sell funcionando: Ecossistema integrado oportunidades de Cross e Upsell ajudam a acelerar o Ticket Médio

Evolução do Ticket médio da TOTVS e RD Station



Alto poder de precificação + Estratégia de Cross e Up-selling

**59% do clientes** da TOTVS usam mais uma solução



**4T24 30% da adição de ARR** da RD foi proveniente de Cross-Sell



**Evolução de rápida** de receita, base clientes e margens



# Crédito para PMEs: Como a Tecnologia Transforma Dados em Oportunidades

A TOTVS transforma informação em poder de negociação - e mostra por que PMEs organizadas conseguem as melhores taxas



## Clientes da TOTVS

### Compras

Aumenta o poder de compra com crédito.



### Pagamentos

Pagamentos mais flexíveis aos fornecedores.

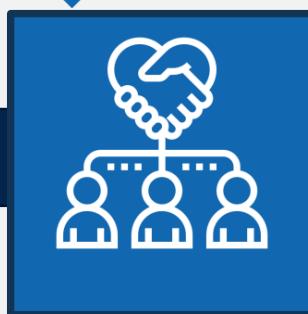
Sinergias com o  
ERP da TOTVS

34%

De todas as PMEs que faliram em 2021 acreditam que a principal razão foi a **falta de crédito, principalmente de capital de giro**.

### Vendas

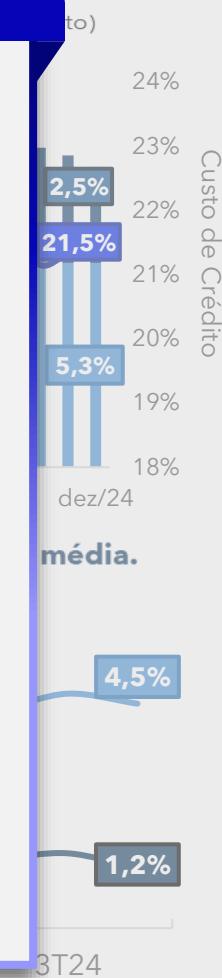
Aumenta o poder de venda, fornecendo crédito.



### Recebíveis

Fornece antecipação de rebéveis dos clients.

Joint Venture  
com Itaú

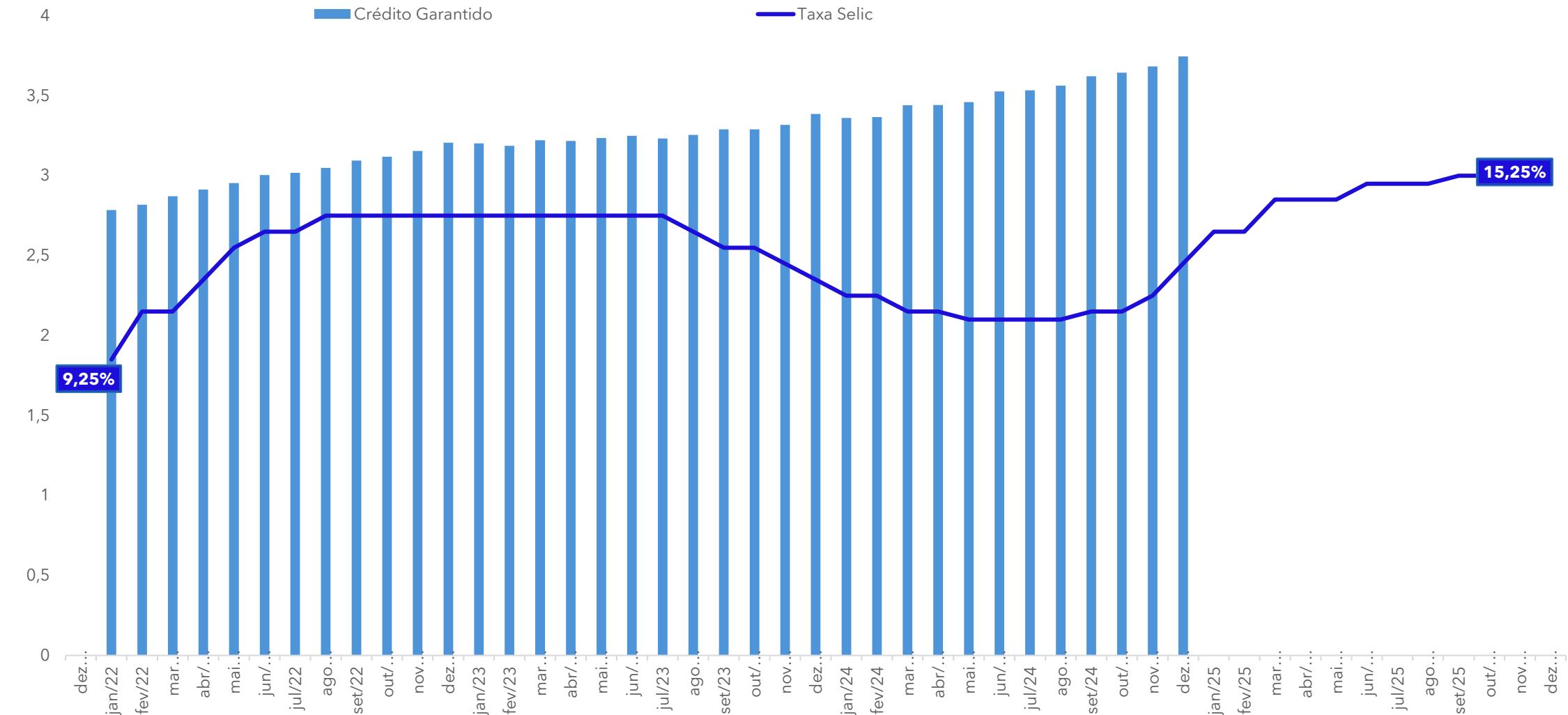


# Techfin: Resiliência perante um ambiente macroeconômico desafiador

TOTVS Techfin se destaca ao facilitar o financiamento empresarial em um cenário instável.

**Taxa Selic em patamares abaixo dos de 2023, mas as projeções não animam.**

Saldo de Crédito do Sistema Nacional Financeiro Vs Taxa Selic | Tri | %

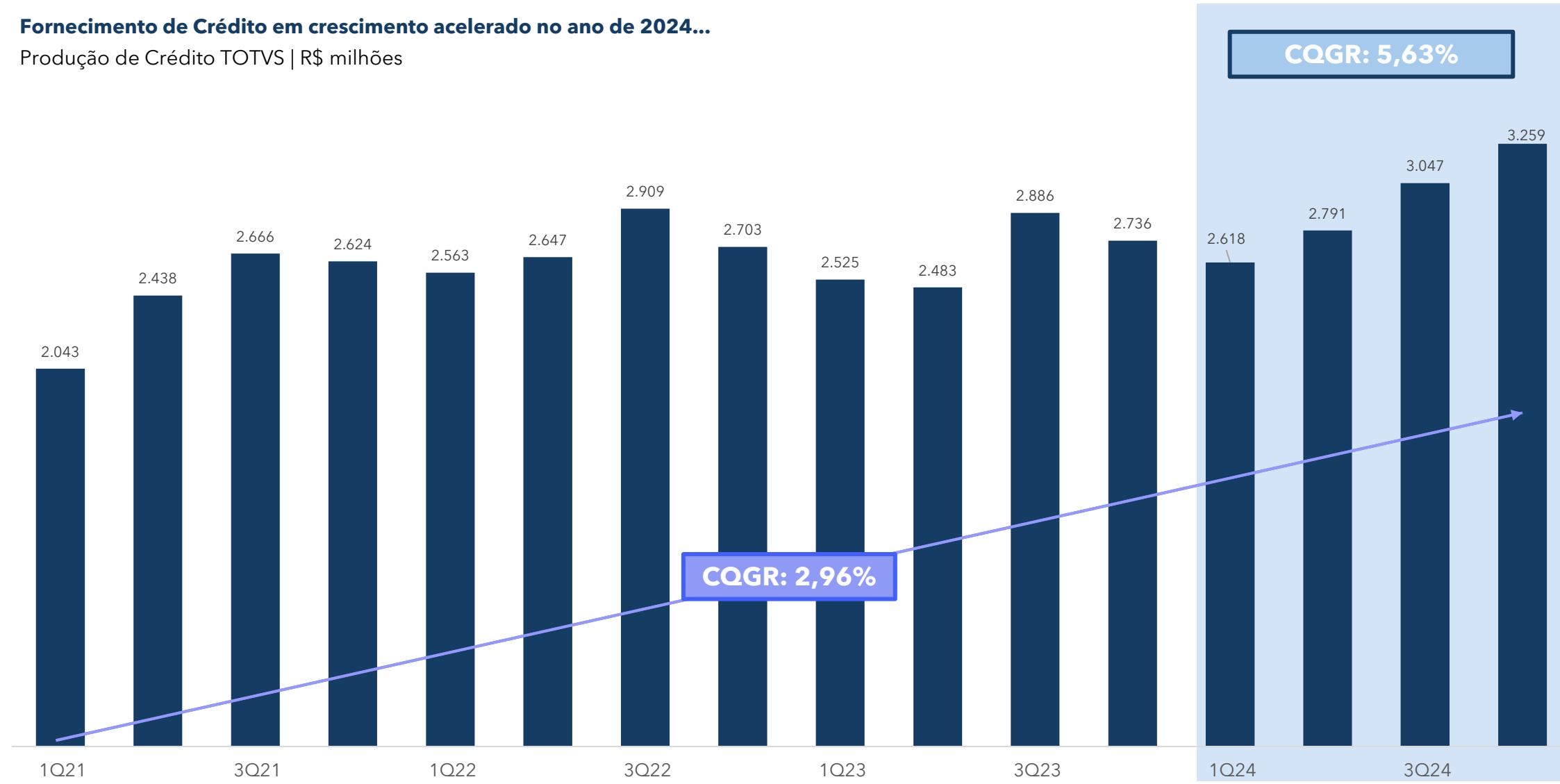


# Techfin: Resiliência perante um ambiente macroeconômico desafiador

TOTVS Techfin se destaca ao facilitar o financiamento empresarial em um cenário instável.

## Fornecimento de Crédito em crescimento acelerado no ano de 2024...

Produção de Crédito TOTVS | R\$ milhões

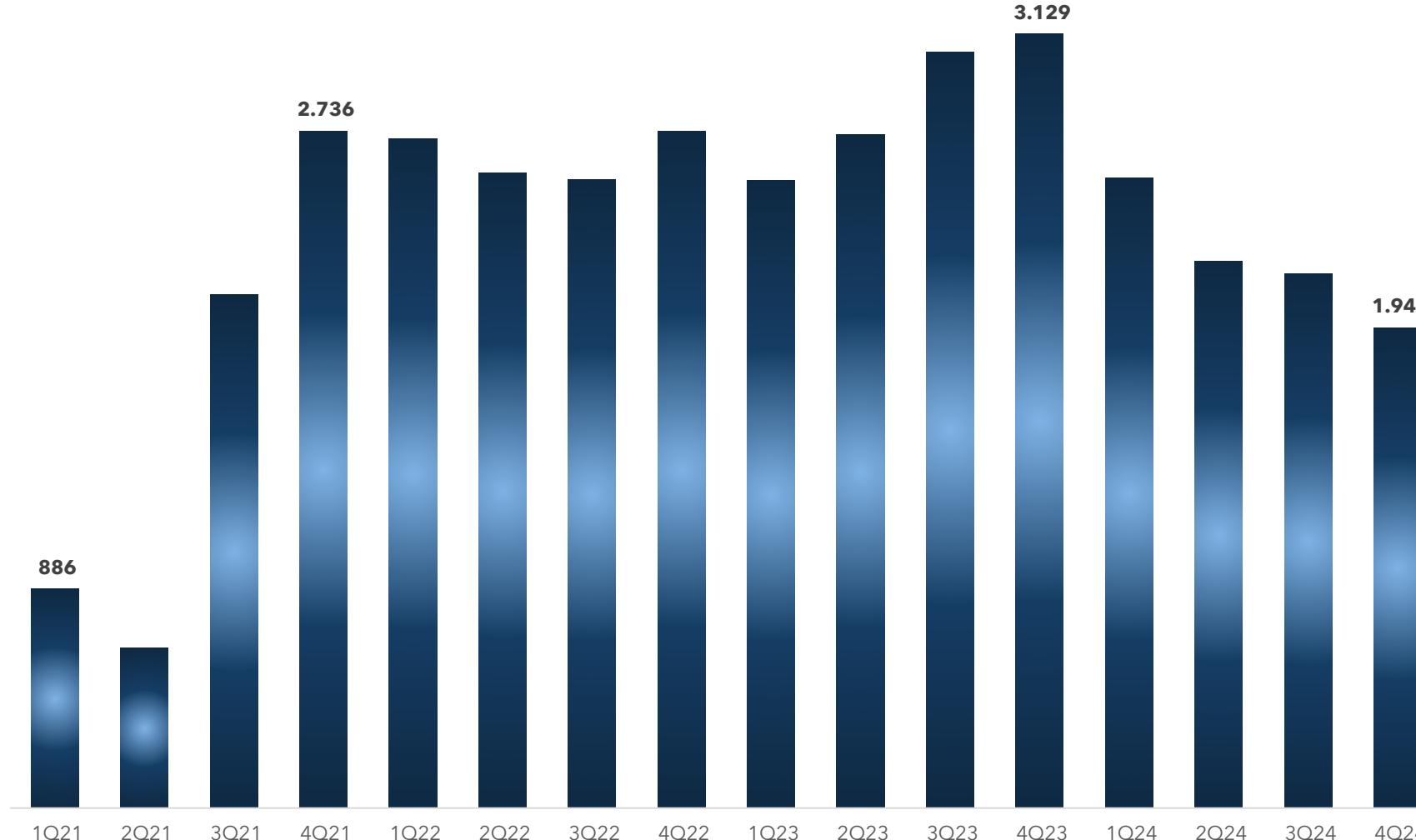


# Caixa robusto viabiliza crescimento inorgânico

Posição de caixa dá autonomia para uma aquisição transformacional mantendo a alavancagem controlada.

## Evolução trimestral do Caixa da TOTVS: posição forte, poderia reeditar sua maior aquisição sem recorrer à dívida

Caixa e Equivalente de Caixa | Mi R\$



Mesmo após **adquirir a RD por R\$1,84 bi**, a TOTVS **encerrou 2021 com R\$2,7 bi** em caixa – reflexo de uma gestão financeira eficiente, mesmo com o follow-on de R\$1,44 bi



**Linx e a consolidação no varejo tech:** o movimento recente reforça a tese setorial; com caixa forte e gestão eficiente, a TOTVS está pronta a aquisição e capturar sinergias.



**Balanço leve, liquidez alta:** liberdade para M&A, recompras ou aceleração orgânica – sem depender de crédito.

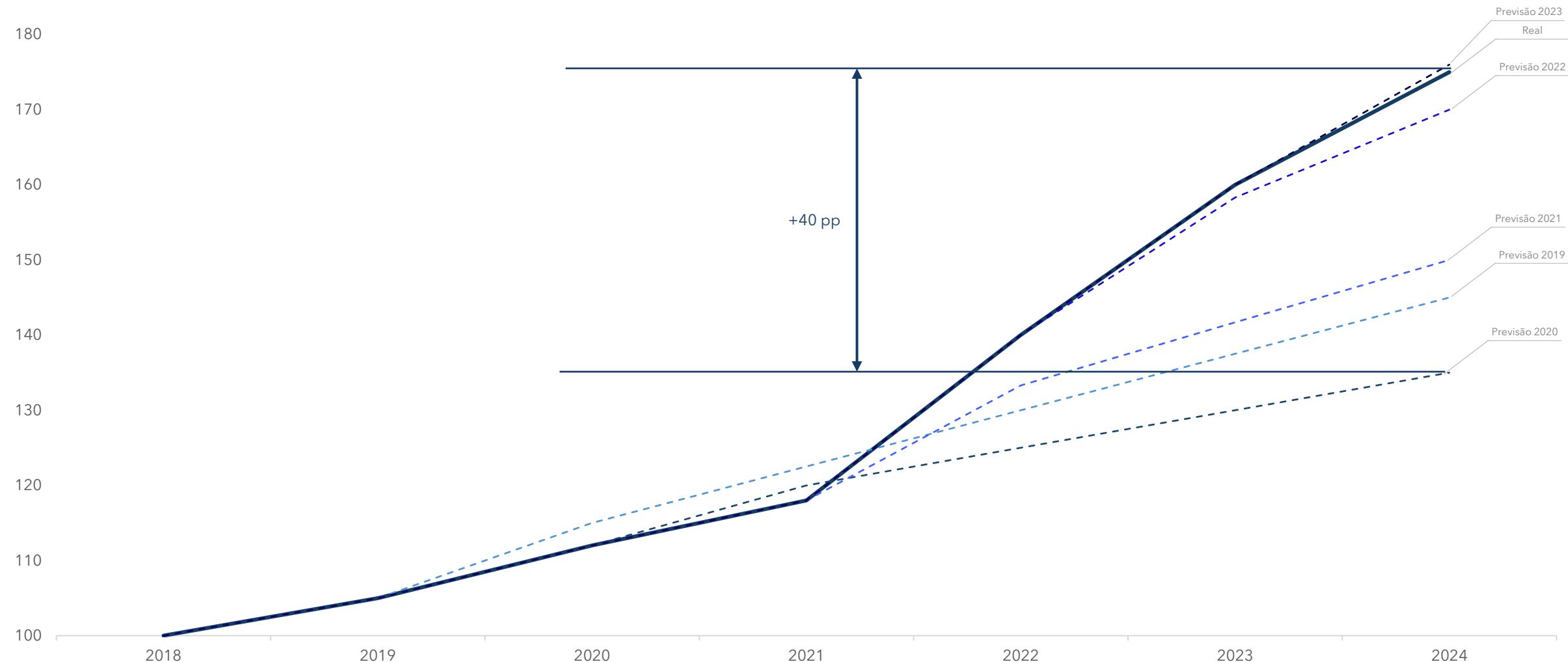


# TOTVS entrega crescimento orgânico acima do consenso, ano após ano.

Consenso subestima, TOTVS entrega: histórico de crescimento real recorrente superior às expectativas

## TOTVS foi capaz de bater as previsões de mercado consistentemente

Crescimento real YoY da receita recorrente | Base 100 a partir de 2018



# Saída Estratégica: Potenciais compradores de TOTVS no futuro

## Venda para Player Estratégico do setor:



|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| Receita Líquida 2024 | US\$ 53 bi (+6% YoY) |
| Lucro Operacional    | US\$ 15,4 bi         |
| Margem Bruta         | 71,3%                |
| Div. Liq./EBITDA     | 3,9x                 |

Expansão da base de PMEs da Oracle, consolidando sua presença na América Latina via mercado pouco explorado até então pela companhia + aumento do Cross-Selling.



|                      |                         |
|----------------------|-------------------------|
| Receita Líquida 2024 | US\$ 36,9 bi (+10% YoY) |
| Lucro Operacional    | US\$ 8,7 bi             |
| Margem Bruta         | 72,9%                   |
| Div. Liq./EBITDA     | 0x                      |

Consolidação do market share de ERP para pequenas empresas (62%), médias (69%) e grandes (70%). Brasil se tornaria o maior mercado emergente da empresa. CADE poderia sem empecilho para a transação.



|                      |                          |
|----------------------|--------------------------|
| Receita Líquida 2024 | US\$ 245,1 bi (+16% YoY) |
| Lucro Operacional    | US\$ 109,4 bi            |
| Margem Bruta         | 68,8%                    |
| Div. Liq./EBITDA     | 0,2x                     |

Integração do ERP e área de BP + Techfin da TOTVS ao ecossistema Dynamics 365 e Azure, permitindo à Microsoft expandir rapidamente sua atuação no mercado de PMEs latino-americanas.

## Venda para Fundos de PE:



|                        |               |
|------------------------|---------------|
| Agregado de Transações | + US\$ 330 bi |
| Total de empresas      | + 90          |
| AUM                    | + US\$ 100 bi |

Fundo focado em plataformas de software mission-critical e poderia expandir sua presença em mercados emergentes com alto potencial de digitalização.



|                   |               |
|-------------------|---------------|
| Transações        | + 555         |
| Total de empresas | + 75          |
| AUM               | + US\$ 181 bi |

O fundo é focado exclusivamente em software e usaria a TOTVS como porta de entrada para o mercado latino-americano, adicionando recorrência robusta de receita à companhia.



|                   |               |
|-------------------|---------------|
| Transações        | + 343         |
| Total de empresas | + 477         |
| AUM               | + US\$ 134 bi |

A escala global do SoftBank Vision Fund, seu histórico intenso em tecnologia e a busca por plataformas líderes em mercados emergentes reforçam a lógica estratégica de uma aquisição da TOTVS.



| <b>Valores em R\$ mil</b> | <b>2025E</b> | <b>2026E</b> | <b>2027E</b> | <b>2028E</b> | <b>2029E</b> | <b>2030E</b> | <b>2031E</b> | <b>2032E</b> | <b>2033E</b> | <b>2034E</b> | <b>2035E</b> |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Receita Total</b>      | 6.144.873    | 7.227.668    | 8.484.387    | 9.964.591    | 11.728.122   | 13.692.049   | 15.195.791   | 16.397.130   | 17.889.669   | 19.336.398   | 20.687.573   |
| Receita Gestão            | 5.486.553    | 6.446.133    | 7.543.098    | 8.811.866    | 10.390.910   | 12.065.421   | 12.866.773   | 13.393.242   | 13.984.338   | 14.740.849   | 15.138.311   |
| Receita Bus. Perf.        | 658.320      | 781.534      | 942.889      | 1.152.705    | 1.337.212    | 1.626.628    | 2.329.018    | 3.003.887    | 3.905.331    | 4.595.549    | 5.549.262    |
| Receita Techfin           | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| COGS                      | -1.650.714   | -1.938.123   | -2.268.131   | -2.660.671   | -3.123.635   | -3.630.959   | -3.731.332   | -3.891.139   | -4.053.492   | -4.226.786   | -4.385.163   |
| <b>Lucro Bruto</b>        | 4.494.159    | 5.289.545    | 6.216.256    | 7.303.921    | 8.604.487    | 10.061.090   | 11.464.459   | 12.505.990   | 13.836.177   | 15.109.612   | 16.302.410   |
| Pesq. e Desenv.           | -950.540     | -1.089.409   | -1.245.247   | -1.458.827   | -1.698.441   | -1.947.202   | -2.012.750   | -2.127.404   | -2.318.595   | -2.531.330   | -2.710.157   |
| Desp. Com. e Mkt.         | -1.091.970   | -1.237.550   | -1.407.773   | -1.638.197   | -1.910.821   | -2.234.331   | -2.483.208   | -2.768.995   | -3.078.070   | -3.393.220   | -3.714.734   |
| Provisão p/ Perda         | -54.786      | -62.100      | -70.148      | -79.998      | -90.738      | -102.213     | -104.529     | -110.601     | -120.803     | -132.339     | -143.578     |
| Desp. Gerais e Adm.       | -559.256     | -644.794     | -741.642     | -861.697     | -1.002.324   | -1.161.411   | -1.213.016   | -1.304.305   | -1.416.745   | -1.543.045   | -1.660.108   |
| Outras Rec. Op.           | -7.994       | -7.978       | -7.962       | -7.946       | -7.930       | -7.914       | -7.908       | -7.908       | -7.908       | -7.908       | -7.908       |
| <b>EBITDA</b>             | 1.837.618    | 2.247.714    | 2.735.485    | 3.257.257    | 3.794.234    | 4.607.220    | 5.434.308    | 5.986.373    | 6.669.241    | 7.269.862    | 7.761.020    |
| Margem EBITDA             | 29,90%       | 31,09%       | 32,24%       | 32,69%       | 32,35%       | 33,65%       | 35,76%       | 36,51%       | 37,28%       | 37,60%       | 37,52%       |
| D&A                       | -247.397     | -307.852     | -378.792     | -459.414     | -536.628     | -647.766     | -730.310     | -783.561     | -845.021     | -906.516     | -968.908     |
| <b>EBIT</b>               | 1.590.221    | 1.939.861    | 2.356.693    | 2.797.843    | 3.257.606    | 3.959.454    | 4.703.998    | 5.202.812    | 5.824.220    | 6.363.346    | 6.792.112    |
| Rec. Financeira           | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Desp. Financeira          | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Equity Pick Up            | 2.574        | 8.192        | 13.504       | 25.291       | 35.174       | 50.231       | 64.733       | 86.517       | 102.504      | 120.941      | 146.402      |
| <b>EBT</b>                | 1.592.795    | 1.948.054    | 2.370.197    | 2.823.134    | 3.292.780    | 4.009.685    | 4.768.731    | 5.289.329    | 5.926.724    | 6.484.286    | 6.938.514    |
| Imposto Total             | -475.438     | -582.715     | -705.926     | -840.404     | -975.753     | -1.182.279   | -1.411.391   | -1.564.760   | -1.751.496   | -1.914.808   | -2.052.700   |
| <b>Lucro Líquido</b>      | 1.117.357    | 1.365.338    | 1.664.271    | 1.982.730    | 2.317.027    | 2.827.406    | 3.357.340    | 3.724.569    | 4.175.228    | 4.569.479    | 4.885.814    |
| Margem Líquida            | 18,18%       | 18,89%       | 19,61%       | 19,90%       | 19,76%       | 20,65%       | 22,10%       | 22,71%       | 23,34%       | 23,63%       | 23,62%       |



| <b>Valores em R\$ mil</b> | <b>4Q24</b> | <b>4Q25E</b> | <b>4Q26E</b> | <b>4Q27E</b> | <b>4Q28E</b> | <b>4Q29E</b> | <b>4Q30E</b> | <b>4Q31E</b> | <b>4Q32E</b> | <b>4Q33E</b> | <b>4Q34E</b> | <b>4Q35E</b> |
|---------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>ATIVO</b>              | 8.531.721   | 9.091.642    | 9.939.095    | 10.962.921   | 12.212.111   | 13.723.335   | 15.524.068   | 17.740.272   | 20.157.033   | 22.775.278   | 25.616.345   | 30.799.364   |
| <b>Circulante</b>         | 2.763.558   | 3.012.108    | 3.609.246    | 4.417.778    | 5.486.694    | 6.827.377    | 8.483.443    | 10.567.700   | 12.876.639   | 15.423.681   | 18.231.664   | 23.292.623   |
| Caixa e Equivalentes      | 1.942.162   | 2.090.318    | 2.555.402    | 3.212.646    | 4.100.401    | 5.228.988    | 6.648.689    | 8.601.599    | 10.767.695   | 13.159.213   | 15.797.675   | 20.673.648   |
| Contas a Receber          | 625.678     | 721.419      | 848.910      | 994.970      | 1.169.871    | 1.374.636    | 1.602.834    | 1.729.642    | 1.867.550    | 2.017.700    | 2.181.362    | 2.359.955    |
| Outros Ativos Circ.       | 195.718     | 200.370      | 204.934      | 20.162       | 216.422      | 223.752      | 231.919      | 236.458      | 241.395      | 246.768      | 252.627      | 259.020      |
| <b>Não circulante</b>     | 5.768.163   | 6.079.534    | 6.329.849    | 6.545.143    | 6.725.417    | 6.895.959    | 7.040.625    | 7.172.572    | 7.280.393    | 7.351.597    | 7.384.682    | 7.506.741    |
| Imobilizado               | 399.215     | 549.714      | 665.503      | 755.747      | 831.518      | 893.817      | 934.740      | 991.887      | 1.057.111    | 1.119.755    | 1.181.718    | 1.250.731    |
| Intangível                | 4.261.225   | 4.417.857    | 4.549.196    | 4.670.594    | 4.770.725    | 4.873.849    | 4.971.888    | 5.043.517    | 5.082.667    | 5.087.472    | 5.054.503    | 5.103.085    |
| Outros Ativos N.C.        | 1.107.723   | 1.111.962    | 1.115.150    | 1.118.801    | 1.123.174    | 1.128.293    | 1.133.998    | 1.137.168    | 1.140.616    | 1.144.370    | 1.148.461    | 1.152.926    |
| <b>PASSIVO</b>            | 8.531.721   | 9.091.642    | 9.939.095    | 10.962.921   | 12.212.111   | 13.723.335   | 15.524.068   | 17.740.272   | 20.157.033   | 22.775.278   | 25.616.345   | 30.799.364   |
| <b>Circulante</b>         | 1.144.197   | 1.119.477    | 1.248.035    | 1.392.040    | 1.564.981    | 1.765.183    | 1.983.387    | 2.104.751    | 2.244.471    | 2.396.349    | 2.561.630    | 2.741.701    |
| <b>Não circulante</b>     | 2.400.403   | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    | 2.400.403    |
| <b>Patrimônio líquido</b> | 4.987.121   | 5.571.761    | 6.290.657    | 7.170.478    | 8.246.727    | 9.557.749    | 11.140.278   | 13.235.118   | 15.512.158   | 17.978.526   | 20.654.313   | 25.657.260   |
| Reservas de Lucros        | 1.715.436   | 2.300.076    | 3.018.972    | 3.898.793    | 4.975.042    | 6.286.064    | 7.868.593    | 9.963.433    | 12.240.473   | 14.706.841   | 17.382.628   | 22.385.575   |



| <b>Valores em R\$ mil</b>             | <b>2025E</b> | <b>2026E</b> | <b>2027E</b> | <b>2028E</b> | <b>2029E</b> | <b>2030E</b> | <b>2031E</b> | <b>2032E</b> | <b>2033E</b> | <b>2034E</b> | <b>2035E</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                  | 1.109.357    | 1.365.338    | 1.664.271    | 1.982.730    | 2.317.027    | 2.827.406    | 3.357.340    | 3.724.569    | 4.175.228    | 4.569.479    | 4.885.814    |
| Depreciação e Amortização             | 247.397      | 307.852      | 378.792      | 459.414      | 536.628      | 647.766      | 730.310      | 783.561      | 845.021      | 906.516      | 968.908      |
| Variação Working Capital              | -4.197       | -6.684       | -10.875      | -12.592      | -15.374      | -22.140      | -18.158      | -6.208       | -7.382       | -8.192       | -9.206       |
| <b>Geração Operacional de Caixa</b>   | 1.227.151    | 1.628.329    | 2.012.871    | 2.404.757    | 2.915.228    | 3.535.034    | 4.137.962    | 4.569.919    | 5.109.774    | 5.602.827    | 6.305.908    |
| Juros Pagos                           | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| IR e CSLL Pagos                       | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| <b>Caixa Líq. Ativ. Operacionais</b>  | 1.227.151    | 1.628.329    | 2.012.871    | 2.404.757    | 2.915.228    | 3.535.034    | 4.137.962    | 4.569.919    | 5.109.774    | 5.602.827    | 6.305.908    |
| Capex imobilizado                     | -252.355     | -252.219     | -266.319     | -297.520     | -339.267     | -381.144     | -411.099     | -442.483     | -476.103     | -512.637     | -549.918     |
| Capex intangível                      | -312.173     | -302.761     | -324.154     | -341.791     | -382.117     | -425.830     | -452.129     | -466.619     | -495.008     | -529.215     | -573.702     |
| <b>Caixa Líq. Ativ. Investimentos</b> | -554.529     | -554.981     | -590.473     | -639.311     | -721.384     | -806.974     | -863.228     | -909.101     | -971.112     | -1.041.852   | -1.123.620   |
| Dividendos e JCP Pago                 | -712.716     | -825.922     | -1.002.340   | -1.189.923   | -1.416.712   | -1.748.163   | -1.828.188   | -2.016.963   | -2.251.278   | -2.535.340   | -3.003.882   |
| <b>Caixa Líq. Ativ. Financiamento</b> | -712.716     | -825.922     | -1.002.340   | -1.189.923   | -1.416.712   | -1.748.163   | -1.828.188   | -2.016.963   | -2.251.278   | -2.535.340   | -3.003.882   |
| Aumento das Disponibilidades          | -40.094      | 247.426      | 410.057      | 575.522      | 777.133      | 979.897      | 1.446.546    | 1.643.855    | 1.887.385    | 2.025.635    | 2.178.406    |
| Caixa no Início do Período            | 1.942.162    | 2.090.318    | 2.555.402    | 3.212.646    | 4.100.401    | 5.228.988    | 6.648.689    | 8.601.599    | 10.767.695   | 13.159.213   | 15.797.675   |
| <b>Caixa no Fim do Período</b>        | 1.902.068    | 2.337.744    | 2.965.459    | 3.788.168    | 4.877.534    | 6.208.885    | 8.095.235    | 10.245.454   | 12.655.080   | 15.184.848   | 17.976.081   |



| <b>TOTVS (em R\$ mil)</b>      | <b>2023</b>  | <b>2024</b> | <b>2025E</b> | <b>2026E</b> | <b>2027E</b> | <b>2028E</b> | <b>2029E</b> | <b>2030E</b> | <b>2031E</b> | <b>2032E</b> | <b>2033E</b> | <b>2034E</b> | <b>2035E</b> |
|--------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Receita Total</b>           | 4.486.509    | 5.254.899   | 6.144.873    | 7.227.668    | 8.484.387    | 9.964.591    | 11.728.122   | 13.692.049   | 15.195.791   | 16.398.130   | 17.706.669   | 19.132.399   | 20.687.573   |
| YOY                            |              | 17%         | 17%          | 18%          | 17%          | 17%          | 18%          | 17%          | 11%          | 8%           | 8%           | 8%           | 8%           |
| <b>EBITDA</b>                  | 975.466      | 1.212.365   | 1.829.618    | 2.247.714    | 2.751.474    | 3.354.403    | 4.073.942    | 4.906.597    | 5.574.324    | 6.044.832    | 6.558.685    | 7.120.492    | 7.735.400    |
| YOY                            |              | 24%         | 51%          | 23%          | 22%          | 22%          | 21%          | 20%          | 14%          | 8%           | 9%           | 9%           | 9%           |
| Margin EBITDA                  | 22%          | 23%         | 30%          | 31%          | 32%          | 34%          | 35%          | 36%          | 37%          | 37%          | 37%          | 37%          | 37%          |
| <b>Regra dos 40</b>            |              | 40%         | 47%          | 49%          | 50%          | 51%          | 52%          | 53%          | 48%          | 45%          | 45%          | 45%          | 46%          |
| <b>EBIT</b>                    | 692.665      | 886.096     | 1.582.221    | 1.939.862    | 2.372.682    | 2.894.989    | 3.518.365    | 4.238.032    | 4.834.014    | 5.227.201    | 5.643.497    | 6.101.163    | 6.730.529    |
| YOY                            |              | 28%         | 79%          | 23%          | 22%          | 22%          | 22%          | 20%          | 14%          | 8%           | 8%           | 8%           | 10%          |
|                                |              | 17%         | 26%          | 27%          | 28%          | 29%          | 30%          | 31%          | 32%          | 32%          | 32%          | 32%          | 33%          |
| <b>NOPAT</b>                   | 620.267      | 1.107.554   | 1.357.903    | 1.660.878    | 2.026.493    | 2.462.855    | 2.966.622    | 3.383.810    | 3.659.040    | 3.950.448    | 4.270.814    | 4.711.370    |              |
| (+) D&A                        | 326.269      | 247.397     | 307.852      | 378.792      | 459.414      | 555.578      | 668.565      | 740.310      | 817.631      | 915.188      | 1.019.329    | 1.004.871    |              |
| (-) CAPEX                      | -            | 822.963     | -            | 554.528      | -            | 554.981      | -            | 590.434      | -            | 635.316      | -            | 721.000      | -            |
| <b>NWC</b>                     | 298.455,00   | 165.775     | 481.146      | 503.161      | 540.278      | 589.845      | 649.345      | 734.843      | 816.766      | 841.917      | 870.242      | 902.135      | 938.040      |
| <b>(+/-) Variação NWC</b>      |              | 132.680     | -            | 315.371      | -            | 22.015       | -            | 37.116       | -            | 49.567       | -            | 59.500       | -            |
| <b>FCFF</b>                    | 256.253      | 485.052     | 1.088.760    | 1.412.119    | 1.801.023    | 2.237.934    | 2.742.162    | 3.173.110    | 3.529.516    | 3.854.673    | 4.209.928    | 4.557.870    |              |
| YOY                            |              | 89%         | 124%         | 30%          | 28%          | 24%          | 23%          | 16%          | 11%          | 9%           | 9%           | 9%           | 8%           |
| Período                        |              | 1           | 2            | 3            | 4            | 5            | 6            | 7            | 8            | 9            | 10           | 11           |              |
| <b>FCFF Descontado</b>         | 256.253      | 423.397     | 829.567      | 939.183      | 1.045.581    | 1.134.084    | 1.212.972    | 1.225.187    | 1.189.575    | 1.134.028    | 1.081.111    | 1.021.686    |              |
| Valor Presente                 | 11.236.369   |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| FCFF em 2036                   | 1.093.204    |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Perpetuidade                   | 14.456.628   |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| % do Valor na Perpetuidade     | 56%          |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| EV                             | 25.692.997   |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| (-) Dívida Bruta               | -            | 1.629.318   |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| (+) Caixa                      |              | 1.942.162   |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| (+/-) Ajustes não operacionais | -            | 1.543.113   |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Equity Value                   | 24.462.728   |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Número de ações                | 599.402      |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| <b>Preço por Ação</b>          | <b>40,81</b> |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |



# Análise dos Múltiplos

Entre histórico e comparáveis: faixa-alvo de negociação

## Múltiplo de Tela 25 LTM

|                 |            |
|-----------------|------------|
| Número de ações | 599.402    |
| Preço por ação  | 43         |
| EV              | 25.654.406 |
| EBITDA 25 LTM   | 1.343.606  |
| EV/EBITDA 25LTM | 19,1       |

## Múltiplo de Tela 25E

|                 |            |
|-----------------|------------|
| Número de ações | 599.402    |
| Preço por ação  | 43         |
| EV              | 25.654.406 |
| EBITDA 25E      | 1.829.618  |
| EV/EBITDA 25E   | 14,0       |

## EV/EBITA Med Hist 5A (Bloomberg)

## EV/EBITA 2025 LTM

## EV/EBITDA 2025E

## EV/EBITA Med Comparáveis

16,62x

19x

14,04x

19,04x

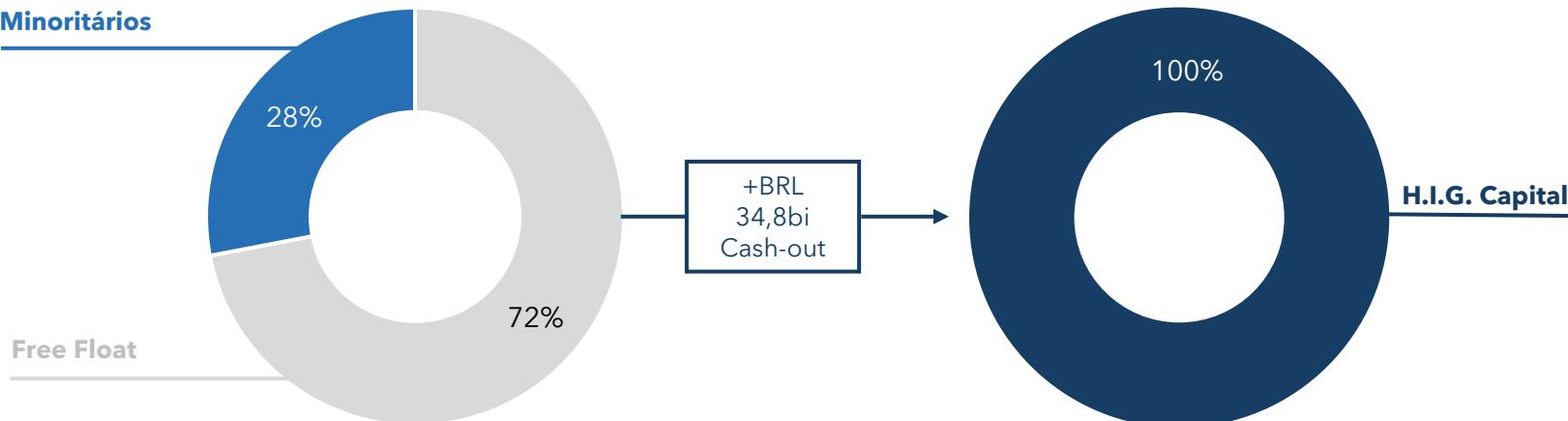


# Deal: Estrutura & Retorno do Investimento Sem LBO

Da aquisição à saída alvo com CAGR de 22%, MOIC 2,5x e TIR de 20%. riscos operacionais, mercadológicos e ameaças ao deal

## Composição da TOTVS antes e depois da nossa entrada

Acionistas  
Minoritários



**Poison Pill** - Ao atingir 15% de participação, há obrigação de OPA para 100%



**Membro do Novo Mercado** - Tag Along de 100%



**Prêmio de 36%** sobre o valor de tela



## Check de Entrada

Considerando  
**R\$1,8 bi**  
EBITDA 2025 LTV  $\times$  Um múltiplo  
**19x** EV/EBITDA  $+$  De Caixa Líquido

E  
**R\$0,3 bi**  
Chegamos a  
**R\$34,8 bi**  
Equity Value

**100%**  
De Stake adquirido

Sendo  
**R\$34,8 bi**  $+$   
De Equity do Fundo E  
**R\$0 bi**  
De Dívida

## Expectativa de Saída

Considerando  
**R\$4,9 bi**  
EBITDA 2030  $\times$  Um múltiplo  
**16,6x** EV/EBITDA  $+$  De Caixa Líquido

E  
**R\$5,0 bi**  
Chegamos a  
**R\$86,5 bi**  
De Equity Value

Representando  
**R\$14,8 bi**  
De Receita

E  
**2,43**  
Esperamos  
**15,9%**  
De MOIC E  
**15,9%**  
De TIR Sendo  
**R\$49,3 bi**  
De retorno



# Olhando Mais a Fundo: Principais Alavancas de Valor dos M&A's

Fonte: RI Sénior, Bloomberg Línea



**Foco** em empresas de até **R\$50MM** de faturamento e **custo** da plataforma de ~**R\$ 500**

**Liderar cloud ERP entre as PME's:** absorvendo carteira extensa de cliente e ERP focado

**ERP 100% em nuvem** e com possível **integração** com TechFin através da conta digital e **cross-sell** com BP

**Consolidação do como maior player entre as PME's** e forte capacidade de expansão entre ainda menores

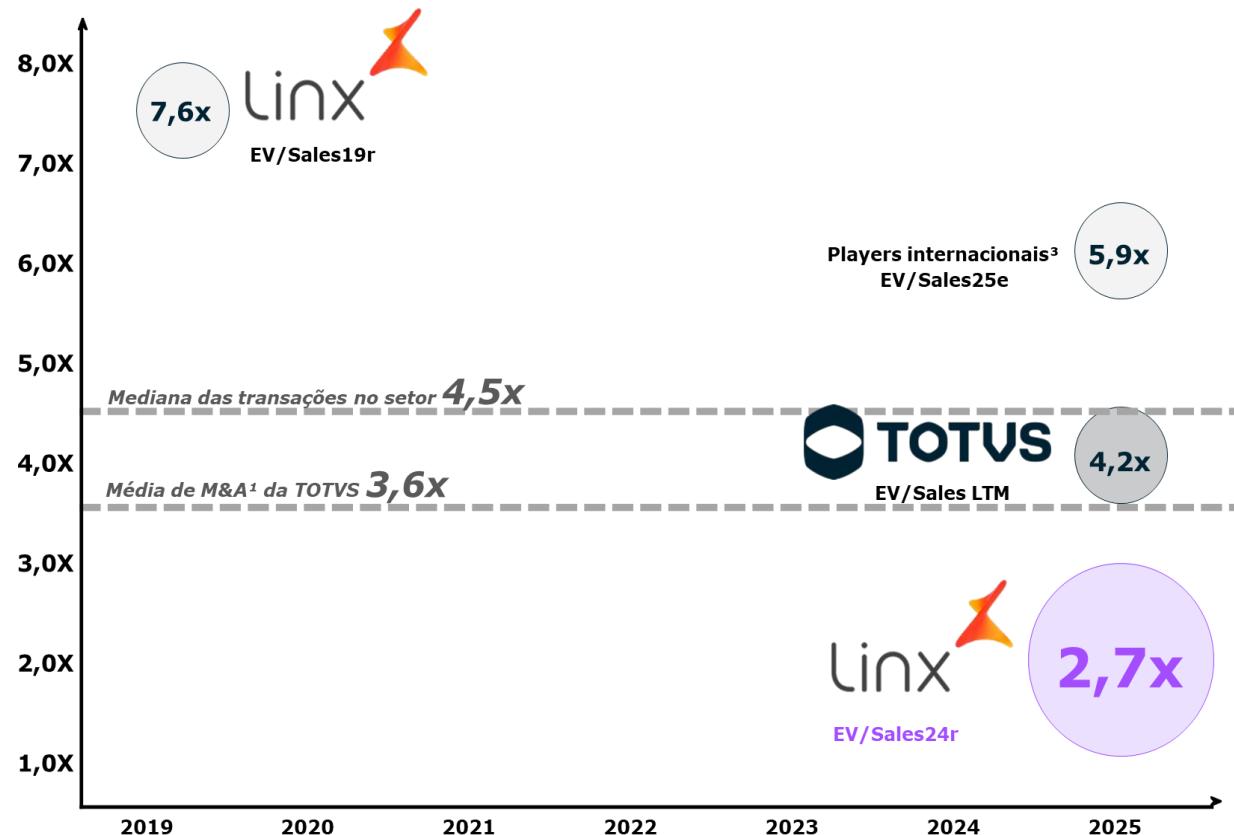
**Eliminaria maior concorrente** brasileiro no segmento de industrial/RH

**Robusta** infraestrutura **Cloud** representando ~**50% da Receita**

# Resumo da Transação: Portfólio Robusto e Completo

A combinação de uma base de clientes sólida com múltiplas soluções de alto valor agregado forma pilares essenciais para acelerar o crescimento

## Comparação EV/Sales



## Principais Termos da Transação

### Preço de Compra

Enterprise Value de **R\$ 3.050 mm** (**2,7x EV/Sales e 12,7x EV/EBITDA**) com posição de caixa/dívida líquida zero no fechamento, sem earn-out ou provisões de pagamento complementar

### Métricas Macroeconômicas 2024

**R\$1,15 bilhões** Receita Líquida Total  
**R\$239 milhões** EBITDA Ajustado  
**20,9%** Margem EBITDA Ajustada  
**+3,7K** colaboradores

### Acordo Comercial

**Nenhum** acordo comercial está associado a esta transação

### Financiamento da Transação

A transação será financiada por meio do **caixa da TOTVS** e **instrumentos de dívida** sob condições propícias de mercado

### Negócios de Software Dentro do Perímetro

Farmácias, Redes de *Fast Food*, Concessionária de Veículos, Moda, Lojas de Material de Construção, Franquias, Postos de Combustíveis, Saúde, RH, Educação, Napse<sup>2</sup>, *e-commerce* (front e back) e Omnichannel

### Negócios de Software Fora do Perímetro

SimplesVet, Reclame Aqui, Dental, Linx Pay, Linx Impulse, Alpha-Logo, APP Sistemas, Hiper Software, MLabs Software, Trinks, VHSYS e Questor



# Totvs + Linx: Desbloqueando Sinergias de sucesso

Ampliação das áreas de atuação como driver de expansão da base de clientes TOTVS



Fonte: TOTVS

Fonte: RI TOTVS

