



LMF - Núcleo Private Equity



Rafael Gama | Gabriel Kenzo | Gabriel Sampaio | Tatiana Freire



TOTVS at a Glance

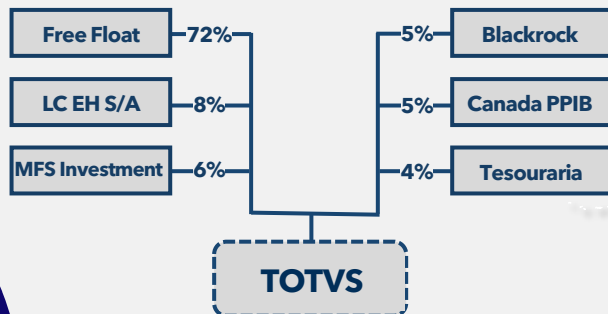
As filiais e franquias da TOTVS desempenham um papel crucial no modelo de negócios da companhia, que foca em atender seu mercado-alvo de pequenas e médias empresas.



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**.

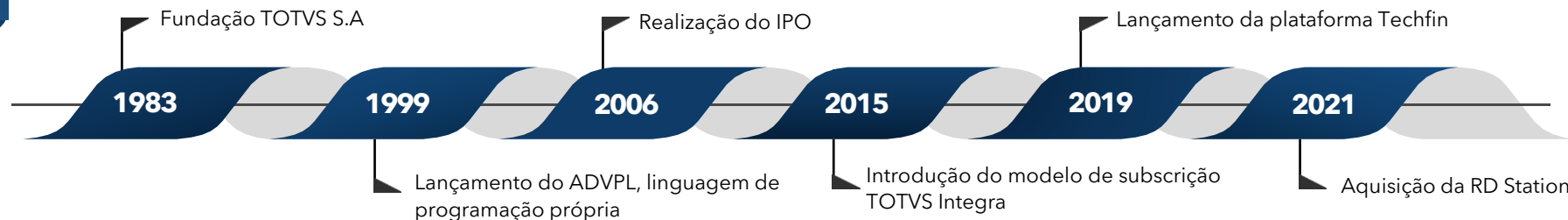
Composição Acionária



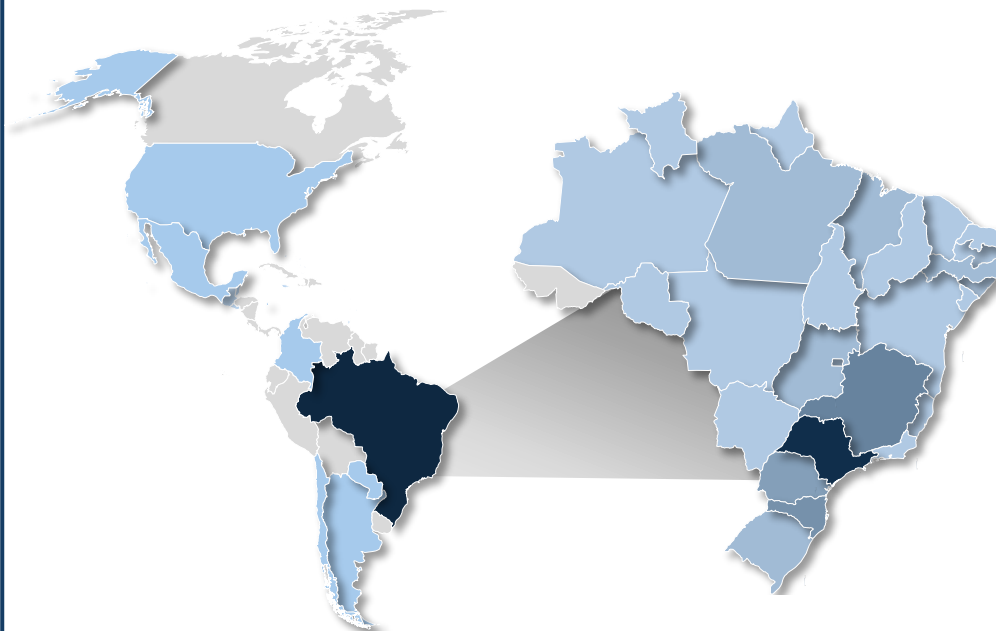
Highlights Financeiros

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

Timeline



Filiais da TOTVS no Brasil e no Mundo



Distribuição Geográfica



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

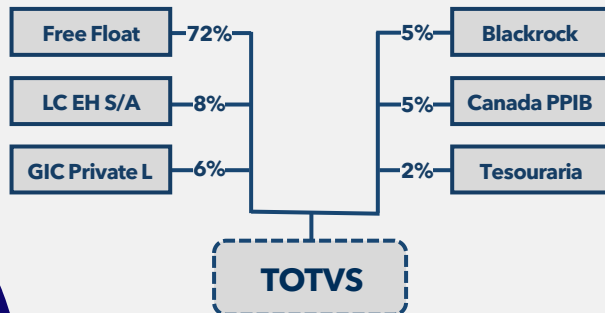
Explorando a empresa: como essa líder brasileira se estrutura



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.

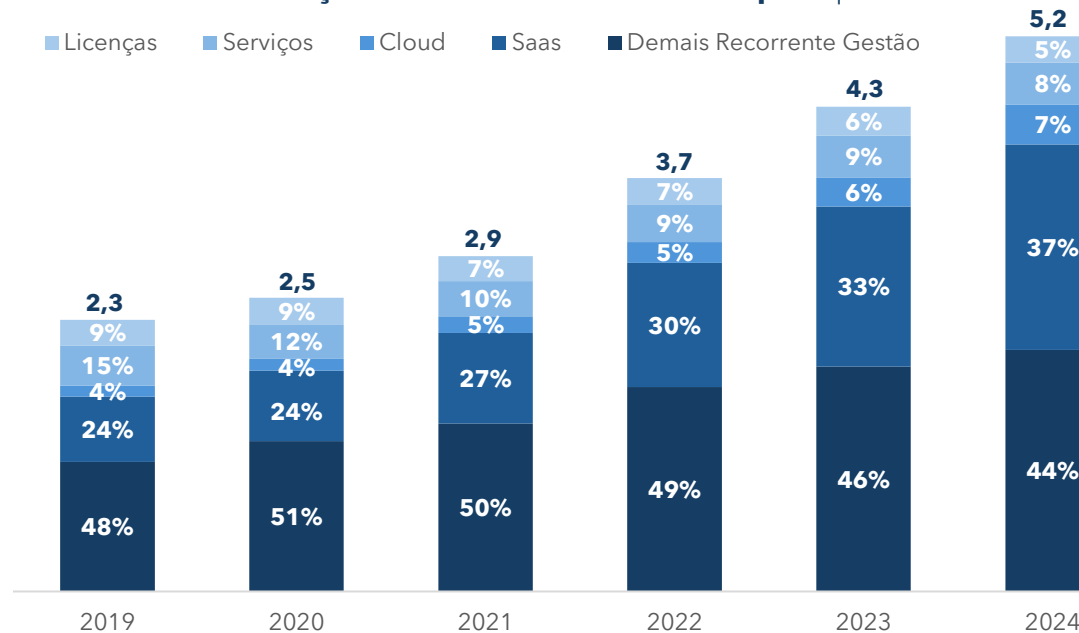
Composição Acionária



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\$



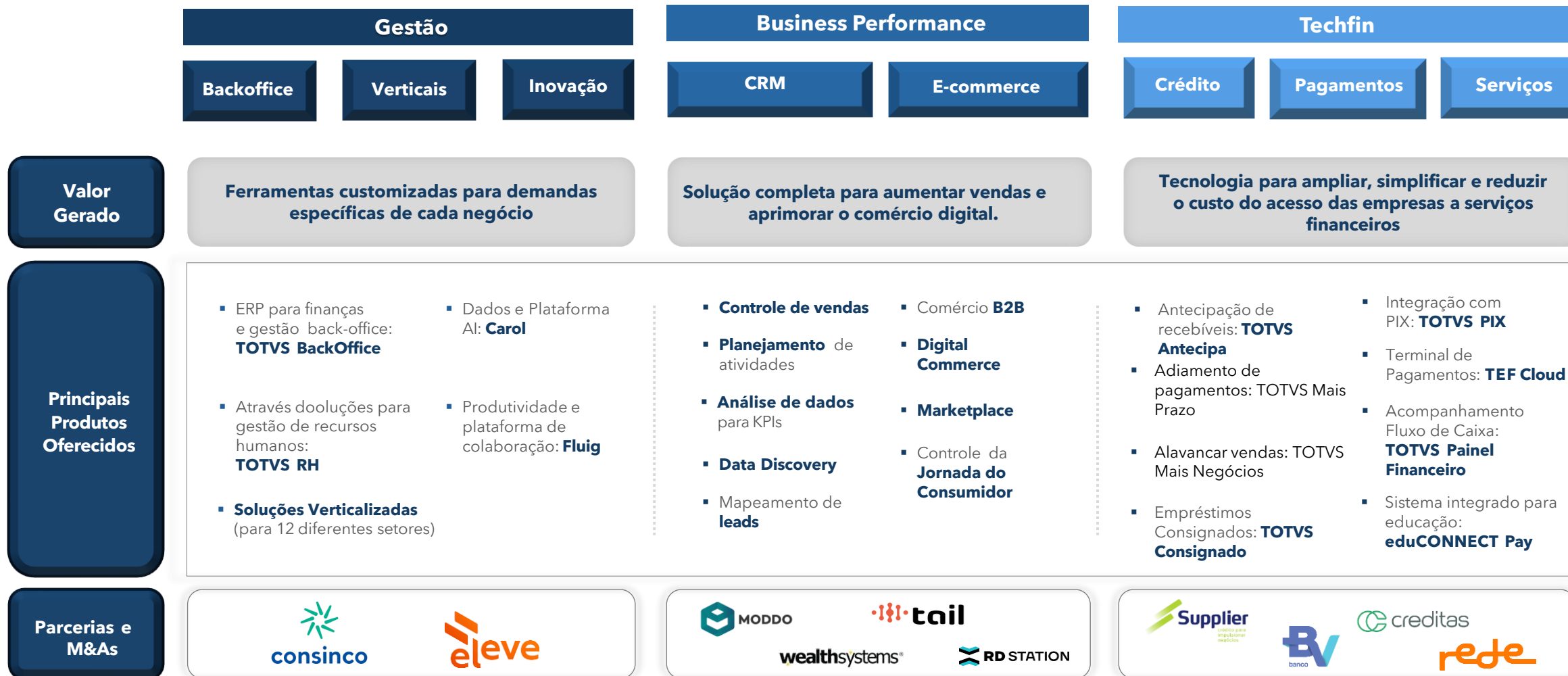
“**"Gestão"** representa os **serviços mais rentáveis** da TOTVS, como SaaS e Cloud, com margens acima de 75%. Já **"Demais Gestão"** inclui **suporte** e **manutenção** recorrentes, com margens acima de 55%.”

Tiago Mussa
Coordenador de RI



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

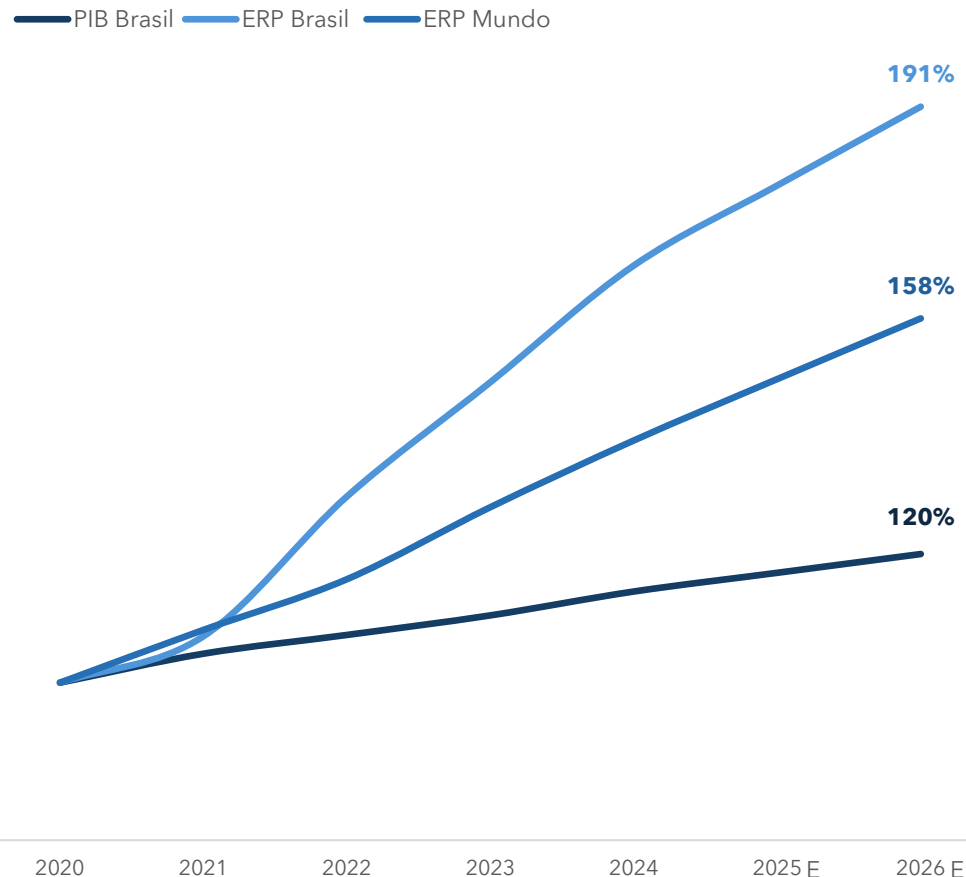


ERP: O Pilar da Eficiência e Crescimento Empresarial

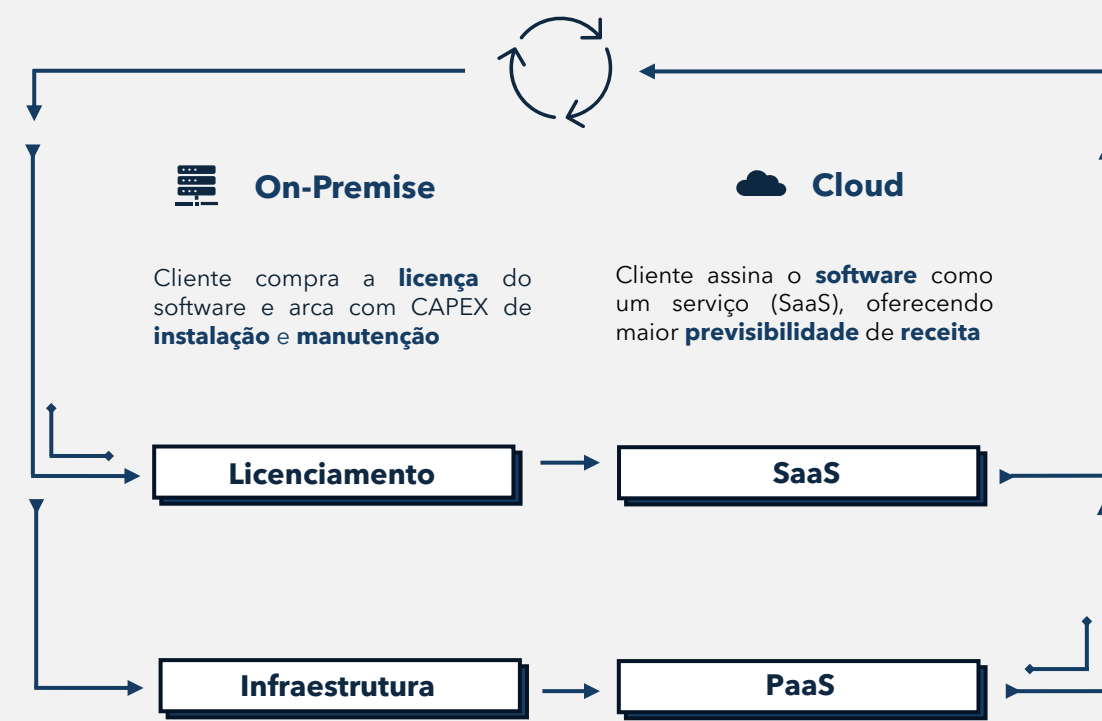
Como a escolha entre Cloud e On-Premise impacta a gestão e como grandes empresas otimizaram operações com ERP

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



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**.



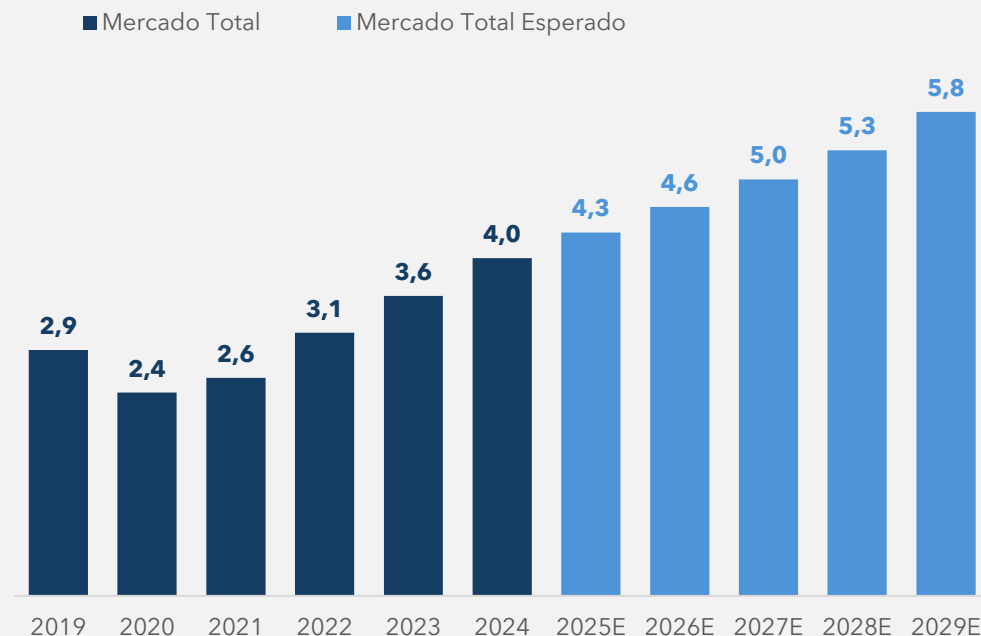
ERP: O Pilar da Eficiência e Crescimento Empresarial

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

O set
11,4
Cresc

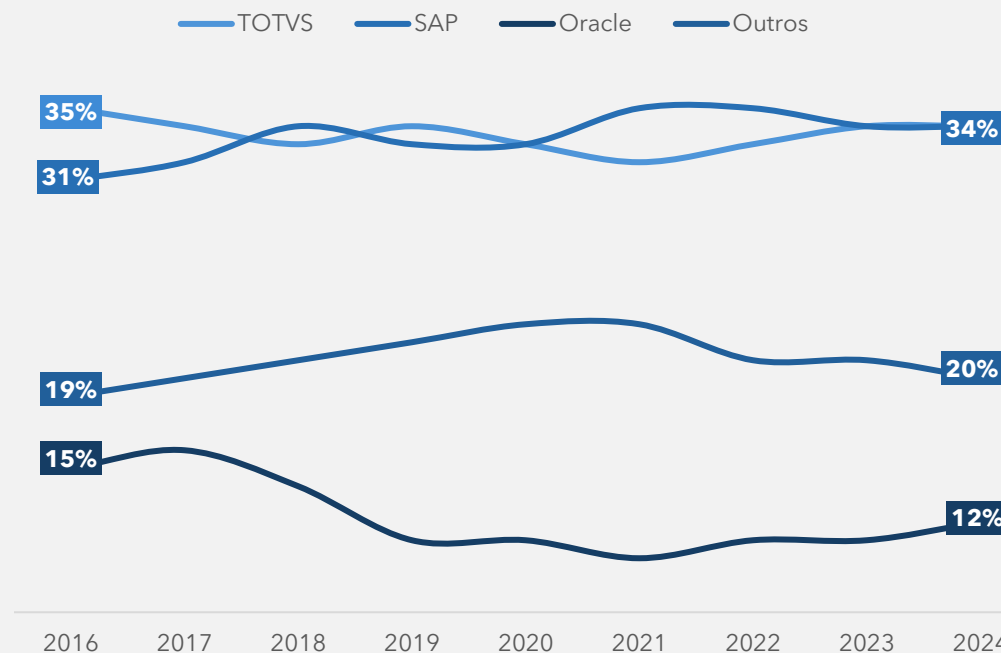
Gerando Receita: O Avanço dos Software Empresariais

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

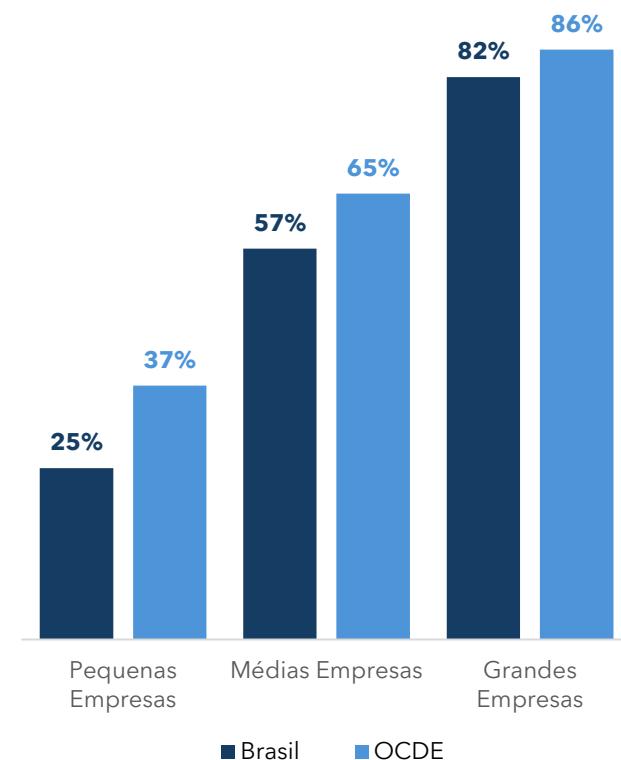


Os Principais Players no Mercado de ERP

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 | %

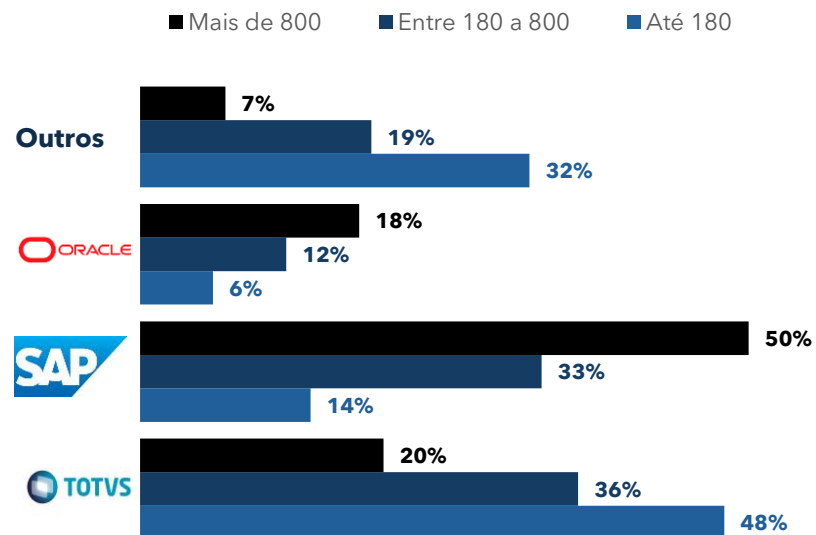


Baixa Penetração

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 | %



“

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

Tiago Mussa
Coordenador de RI



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.

Integrações prontas (ERP, CRM, BI e BA) tornam a TOTVS **acessível** e **escalável**, sem customizações caras como na SAP



Economia de escala



Contato Próximo



Ecosistema Integrado



Os Principais Players no Mercado de ERP

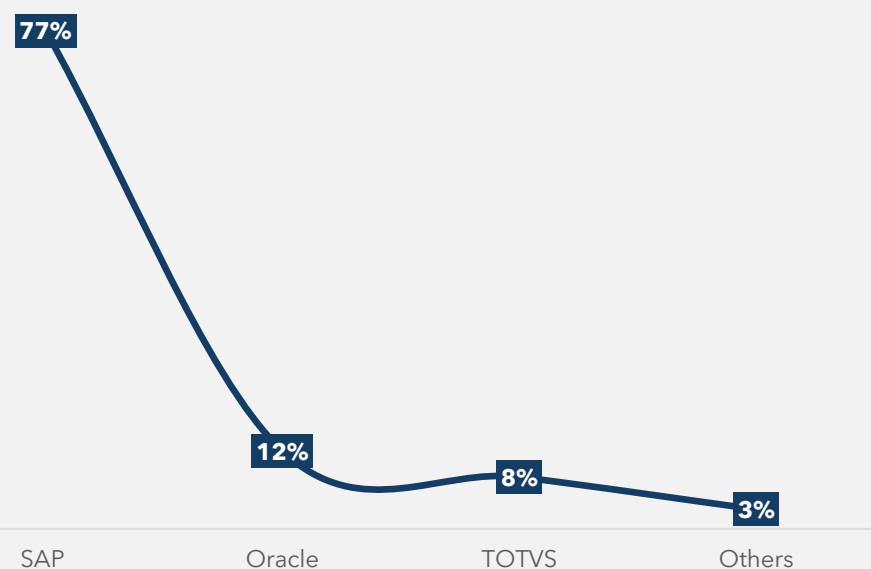
O mercado de ERP no Brasil se destaca como um setor que já está estabilizado, e com uma alta demanda dentro das empresas, que necessitam cada vez mais de tecnologias capazes de ajuda-las a performarem bem em várias áreas das mais diversas companhias.

Adoção de Softwares ERP por Tamanho de Empresa

total

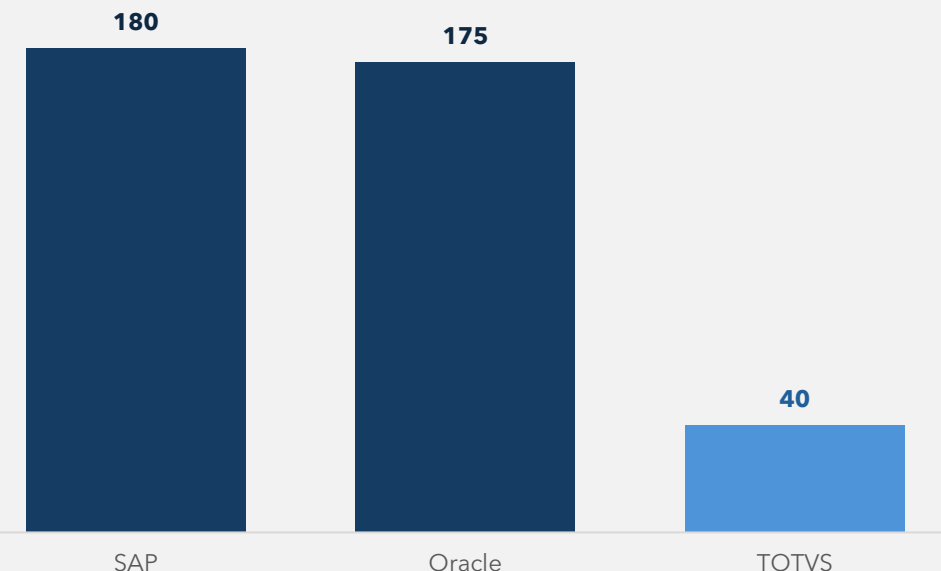
As multinacionais preferem ERPs de empresas internacionais...

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

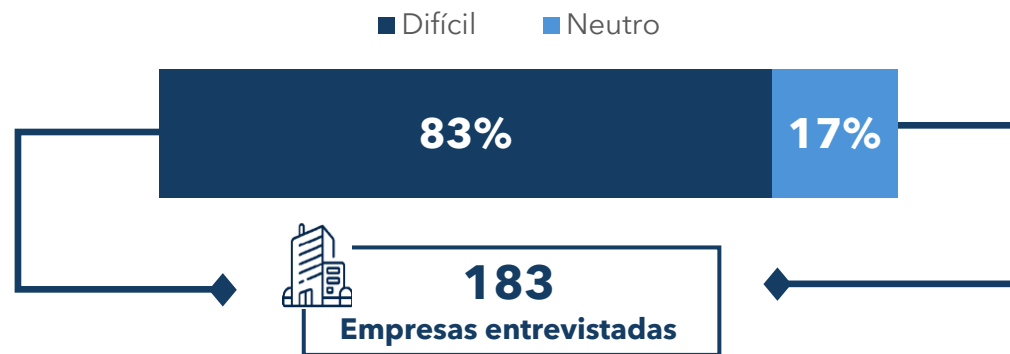


Resiliência na Transição: Adaptabilidade e Sucesso na Mudança de ERP

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

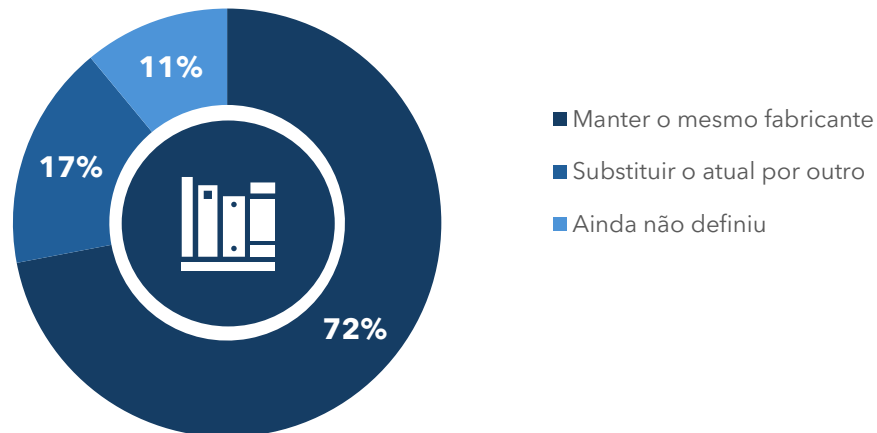
Mudar de ERP não é fácil, especialmente para empresas maiores e mais complexas.

Pesquisa sobre a Dificuldade de Trocar de ERP | %



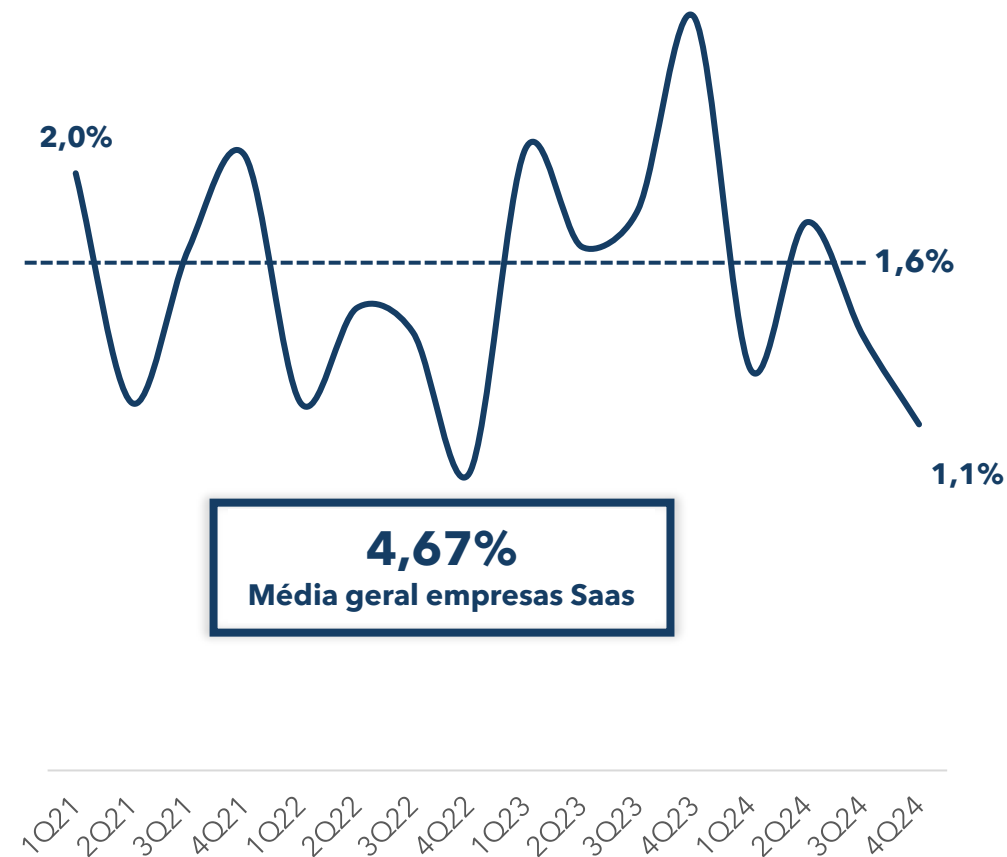
Ficar ou Mudar? Estudo qualitativo

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



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

Churn rate | %

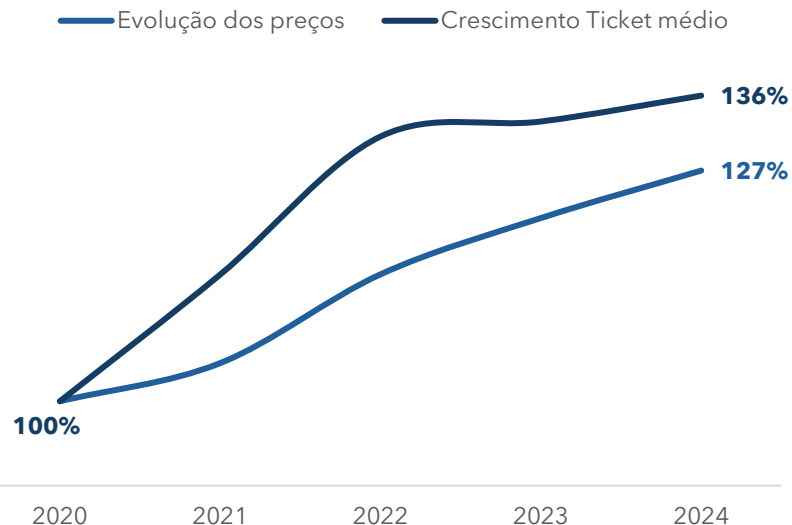


TOTVS: Crescimento Sustentável com Preços Abaixo da Concorrência

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

Preços da TOTVS são blindados da pela inflação

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



“ A TOTVS possui uma **grande** capacidade de **repassar de preços acima do IPCA**, devido a (1) decaimento 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

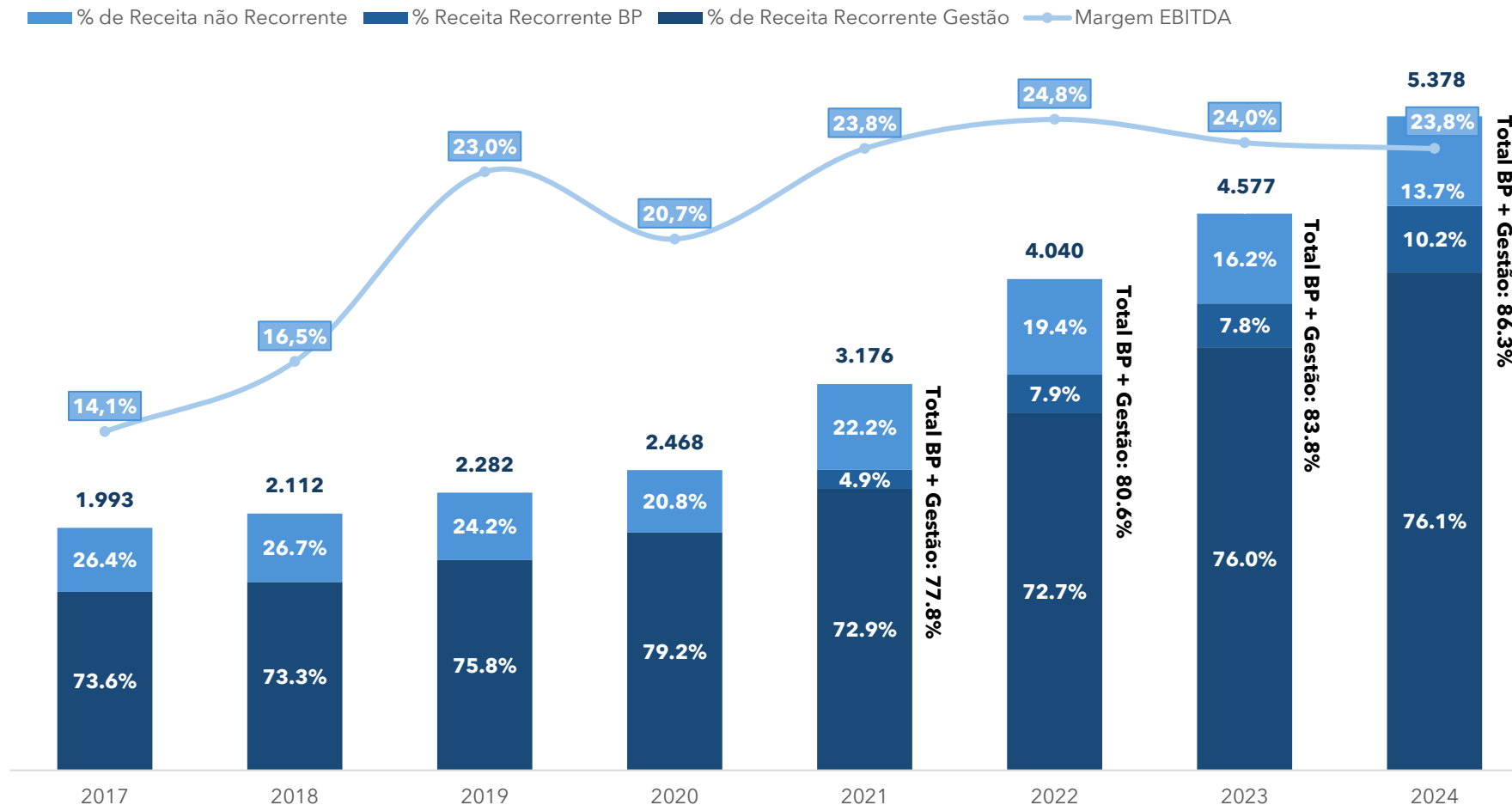


TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

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 | %



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 **$R^2 = 0,53$** , ou seja, **53% da variação da Mg. EBITDA** é explicada pela **Receita Recorrente**.

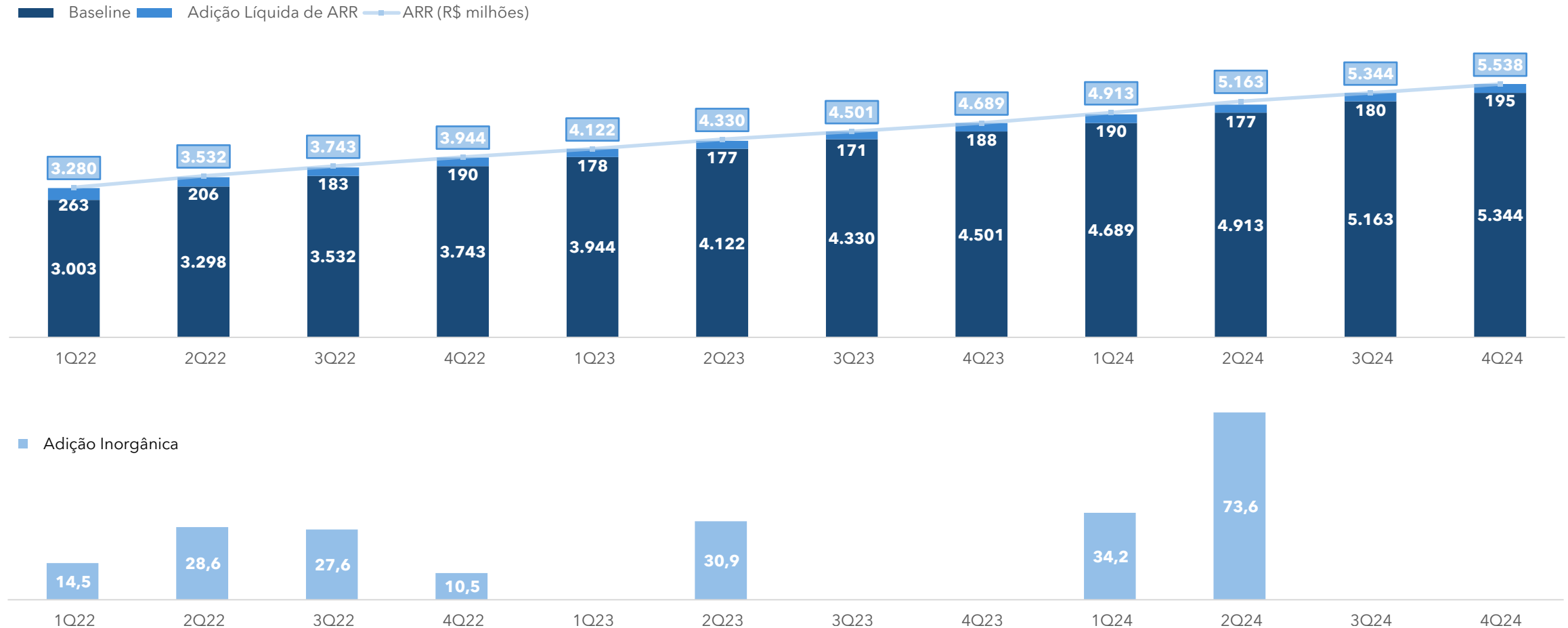


TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

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

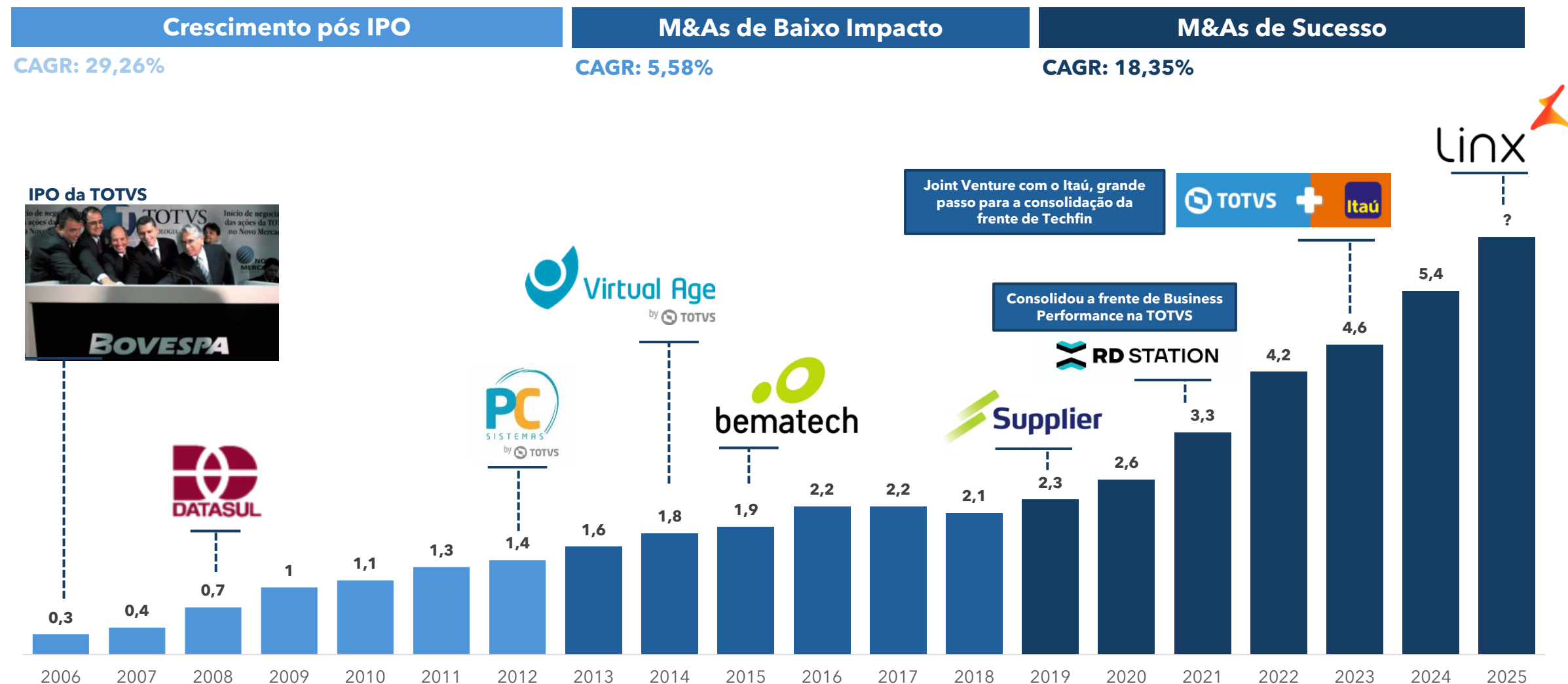


M&As: Uma Estratégia para o Sólido Crescimento da TOTVS

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

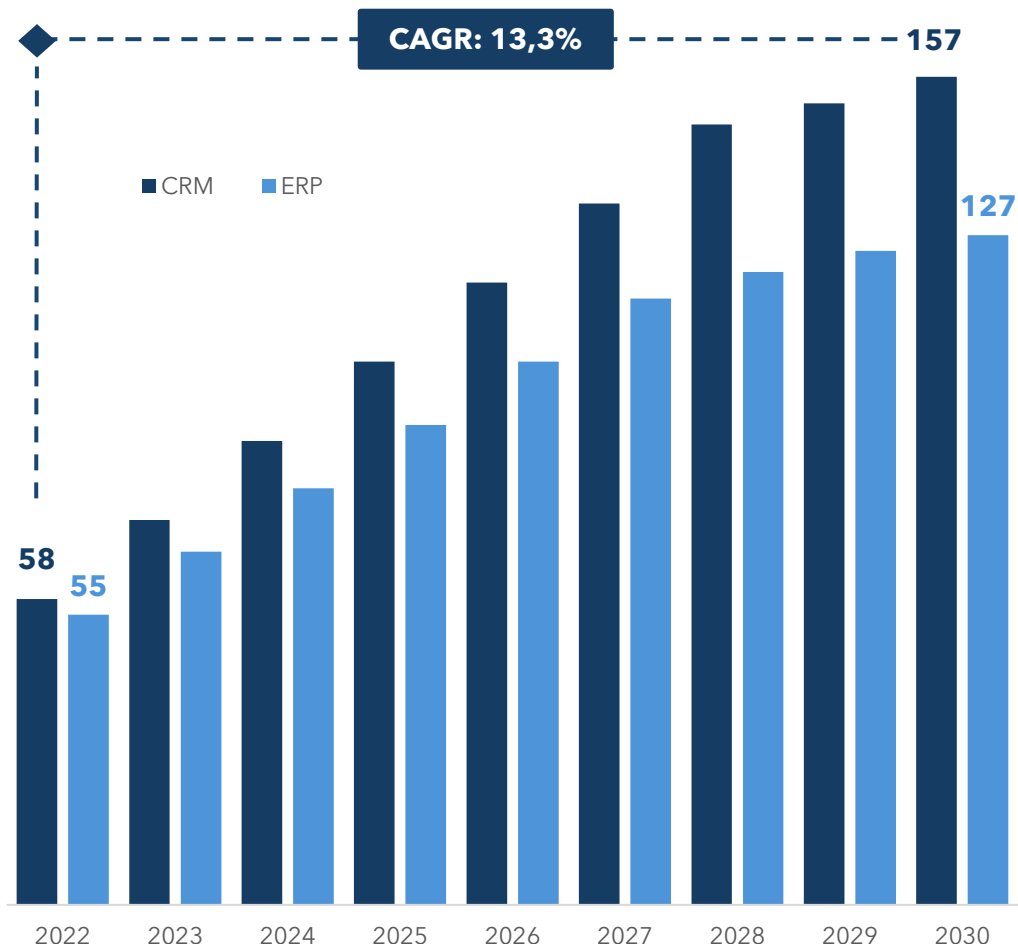


CRM: Conectando Relacionamentos, Criando Oportunidades

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 companhias são causadas por **ignorar os clientes** e por um **marketing ruim**.



Marketing



Atendimento ao Cliente



Aquisição da  RD STATION pela  TOTVS em 2021.

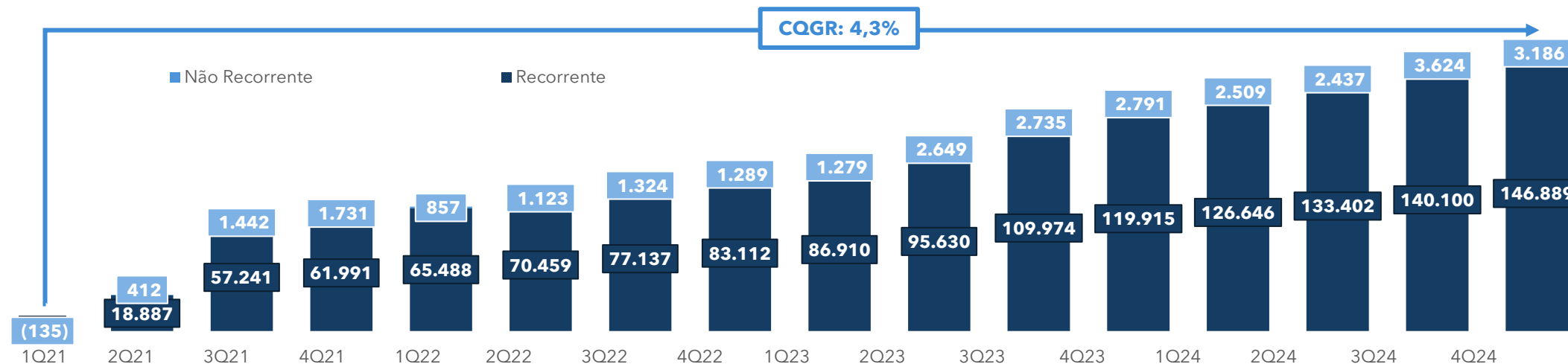


RD Station e TOTVS: Sinergia Estratégica para Potencializar Resultados

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

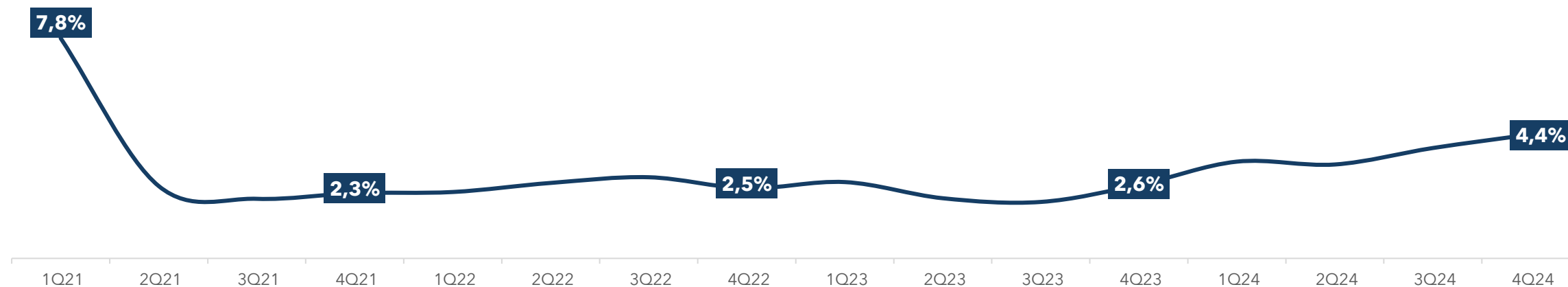
RD Station apresenta resultados positivos desde sua aquisição

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

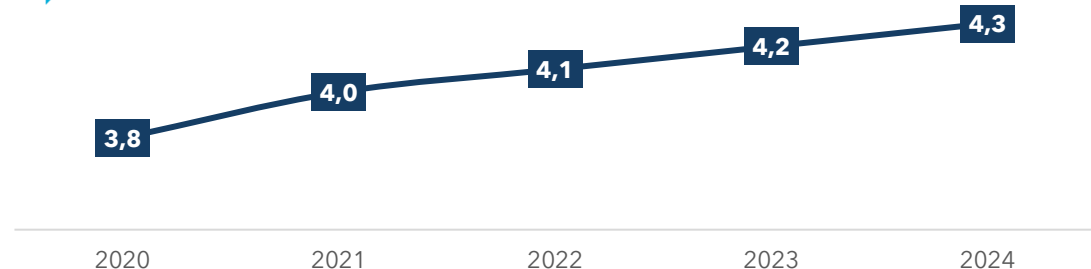
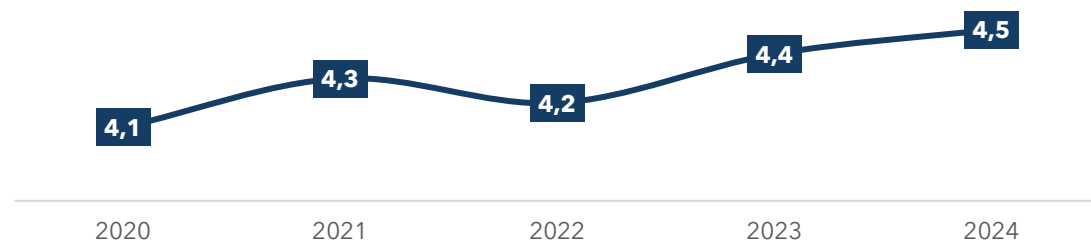
```
1 import time, requests
2 from bs4 import BeautifulSoup
3 from selenium import webdriver
4 from selenium.webdriver.common.by import By
5 from selenium.webdriver.support.ui import WebDriverWait
6 from selenium.webdriver.support import expected_conditions as EC
7 from selenium.webdriver.chrome.options 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



Itaú

Meu Negócio

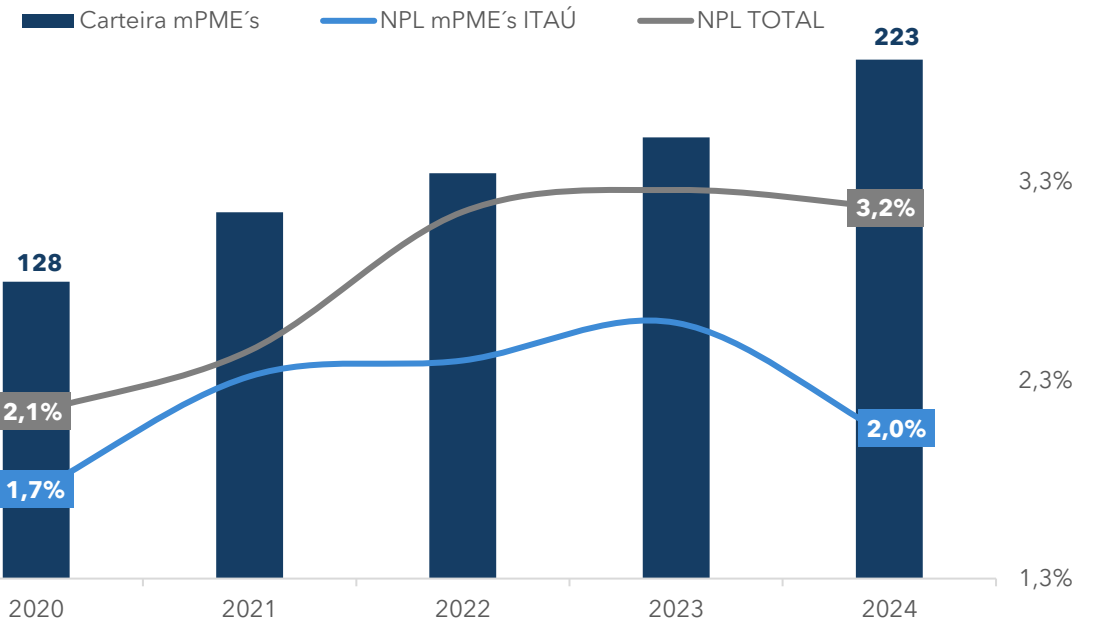
GESTÃO BY omie

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

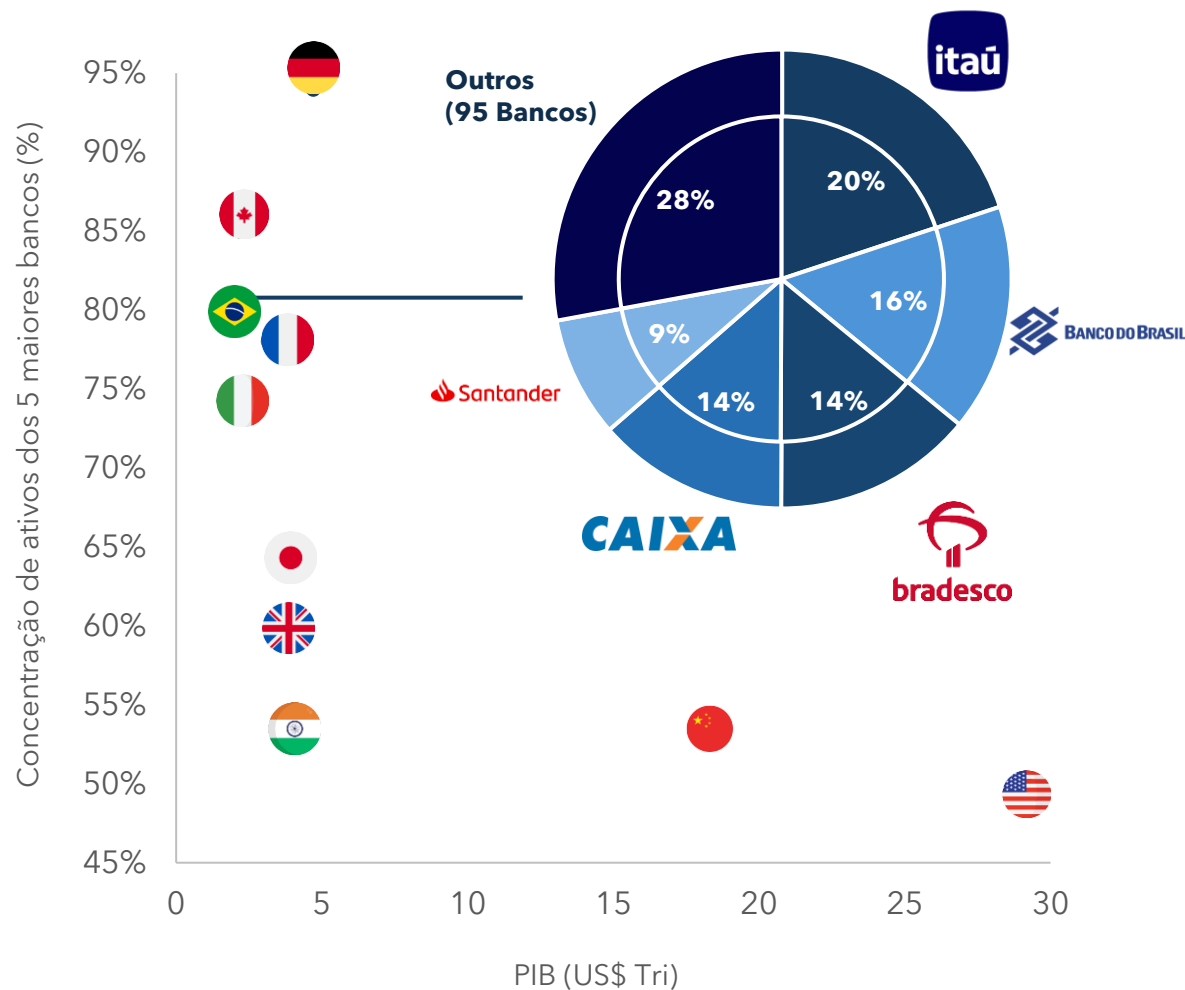


Techfin: Resiliência perante um ambiente macroeconômico desafiador

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

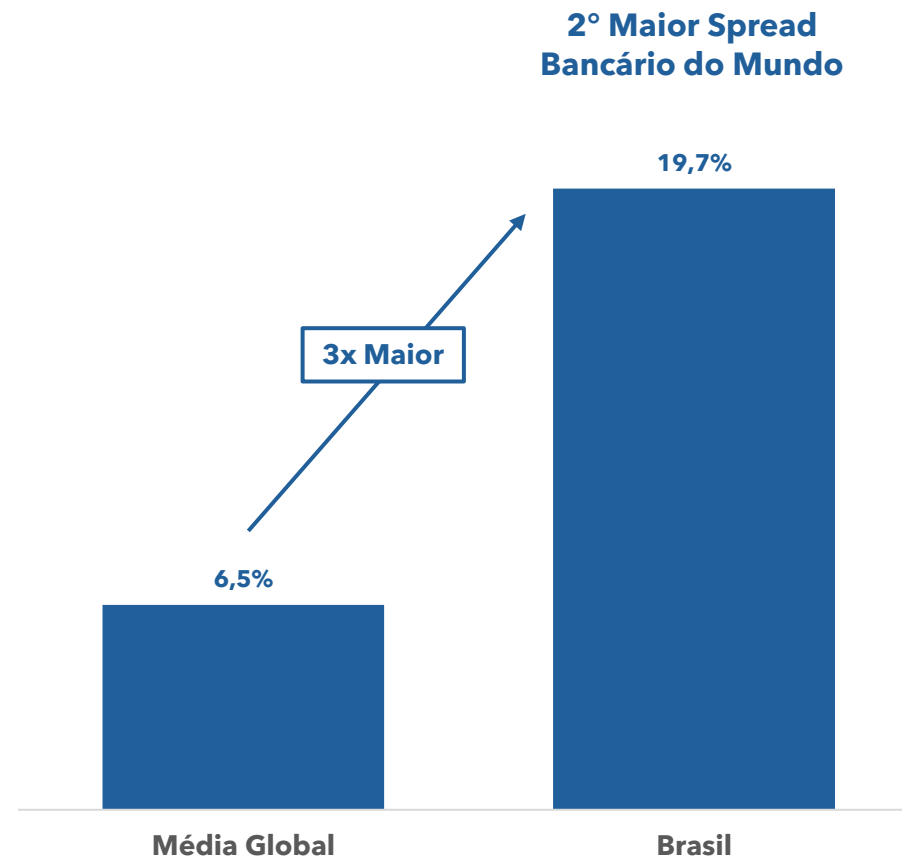
A alta concentração bancária do Brasil é compartilhada entre apenas cinco players.

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.



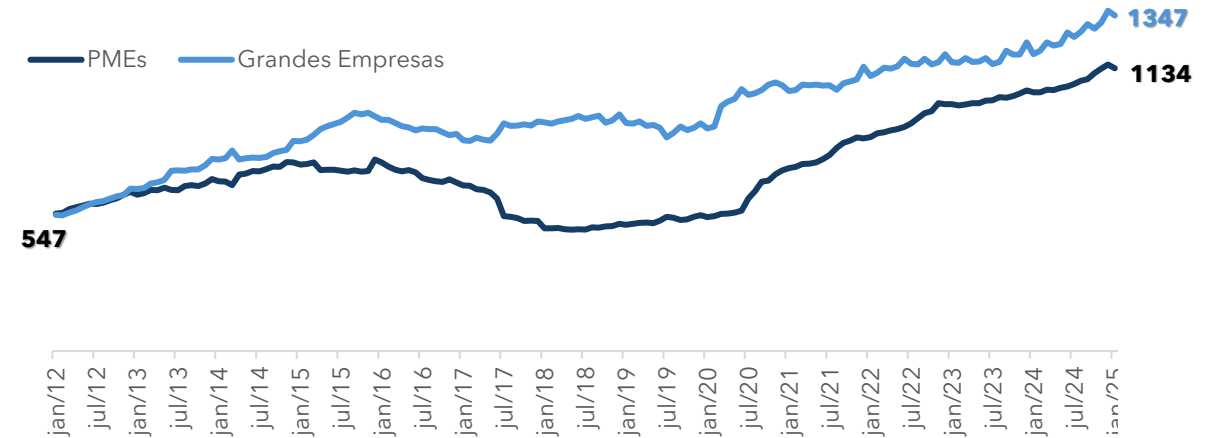
TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



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

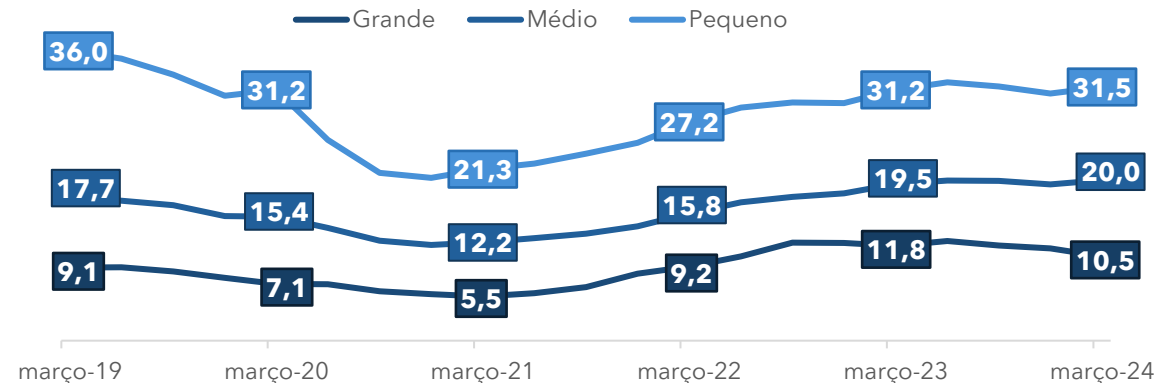
Subpenetração do Mercado de Crédito de PMEs

Crédito recebido por tamanho de empresa | R\$ Bi



Taxas cobradas para PMEs é mais atrativa...

Taxa de juros média por porte de empresa | %



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.



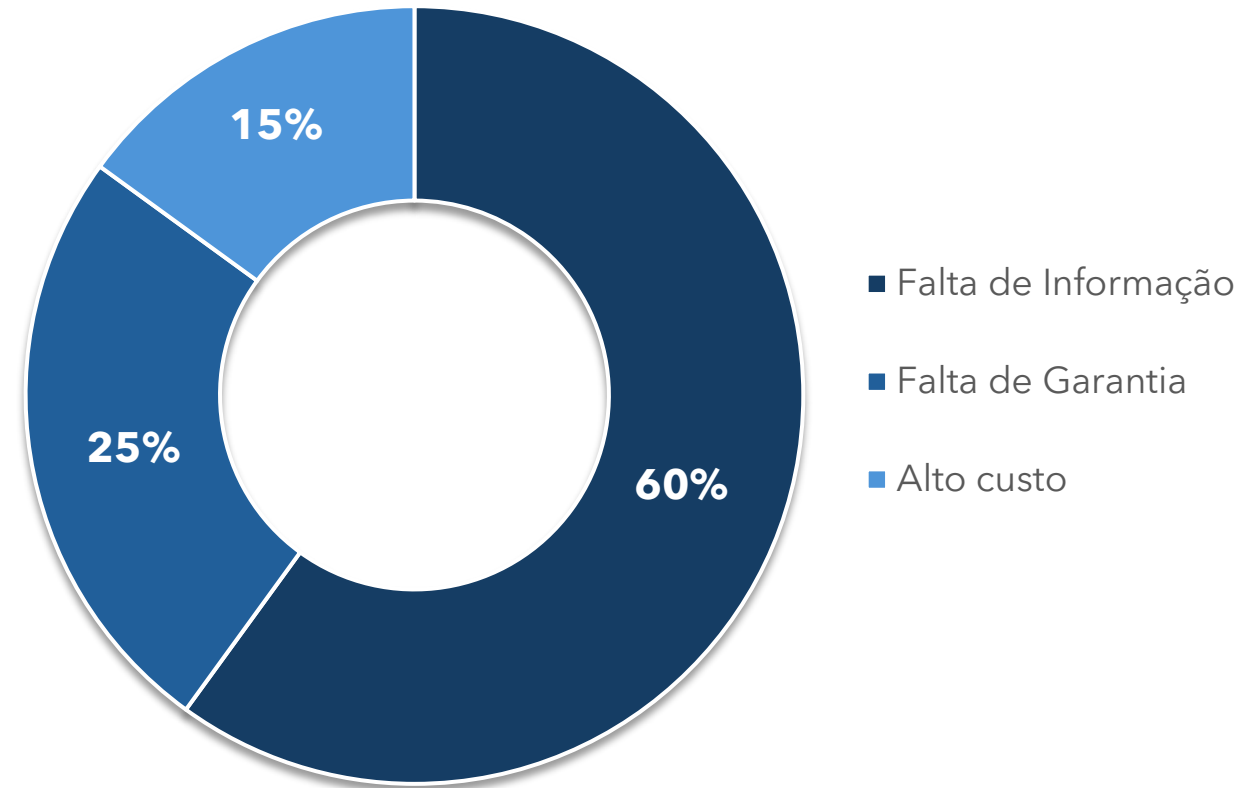
TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



...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.



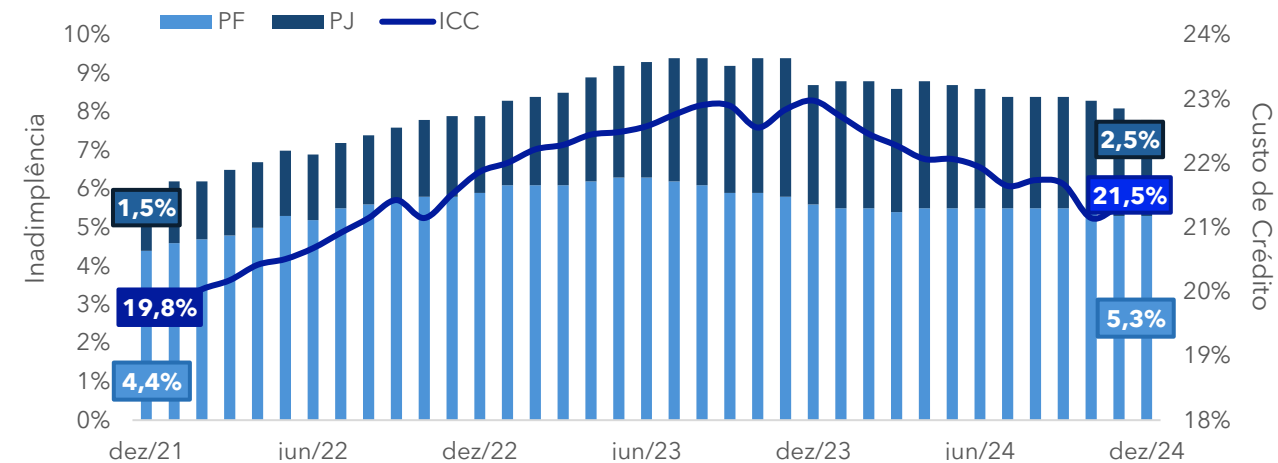
TOTVS tem mais dados sobre a credibilidade de pagamento de seus clientes...



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

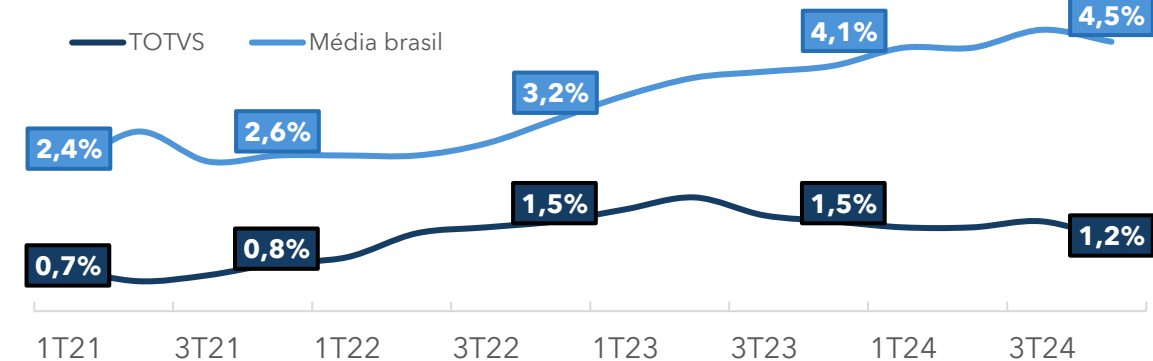
Custos de Crédito vem elevando os níveis de inadimplência

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



25 anos

Dennis H.
CEO
Linx



18 anos

Gilsomar Maia
CFO
 TOTVS



41 anos

Laércio Cosentino
Chairman
Founder



22 anos

Gustavo Avelar
RD Station CEO



26 anos

Mauro Wulkan
Supplier CEO



9 anos

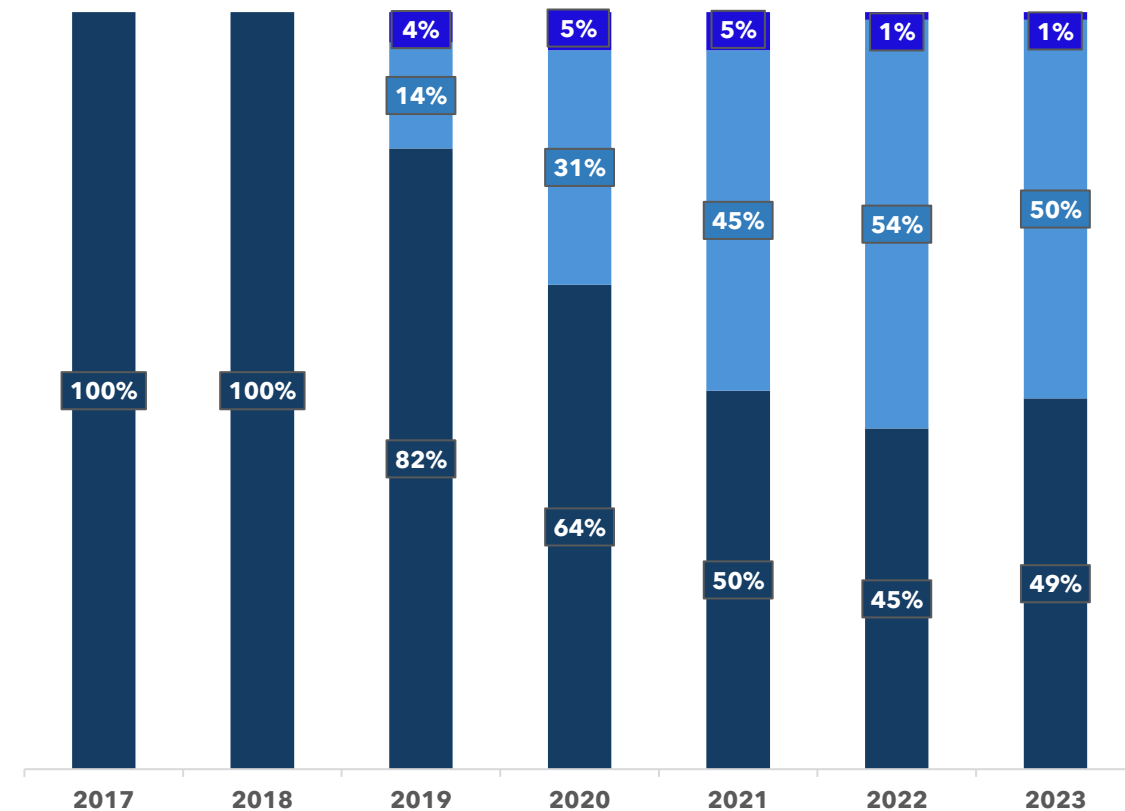
Leticia Costa
Vice-Chairman



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

Composição da remuneração do Conselho de Administração | %

■ Fixo ■ Variável ■ Benefícios



Gestão Estratégica: Experiência e visão para um mercado em transformação

A TOTVS reforça sua competitividade com uma estrutura de incentivos eficiente



25 anos

Dennis H.
CEO
Linx



18 anos

Gilsomar Maia
CFO
 TOTVS



41 anos

Laércio Cosentino
Chairman
Founder



22 anos

Gustavo Avelar
RD Station CEO



26 anos

Mauro Wulkan
Supplier CEO



9 anos

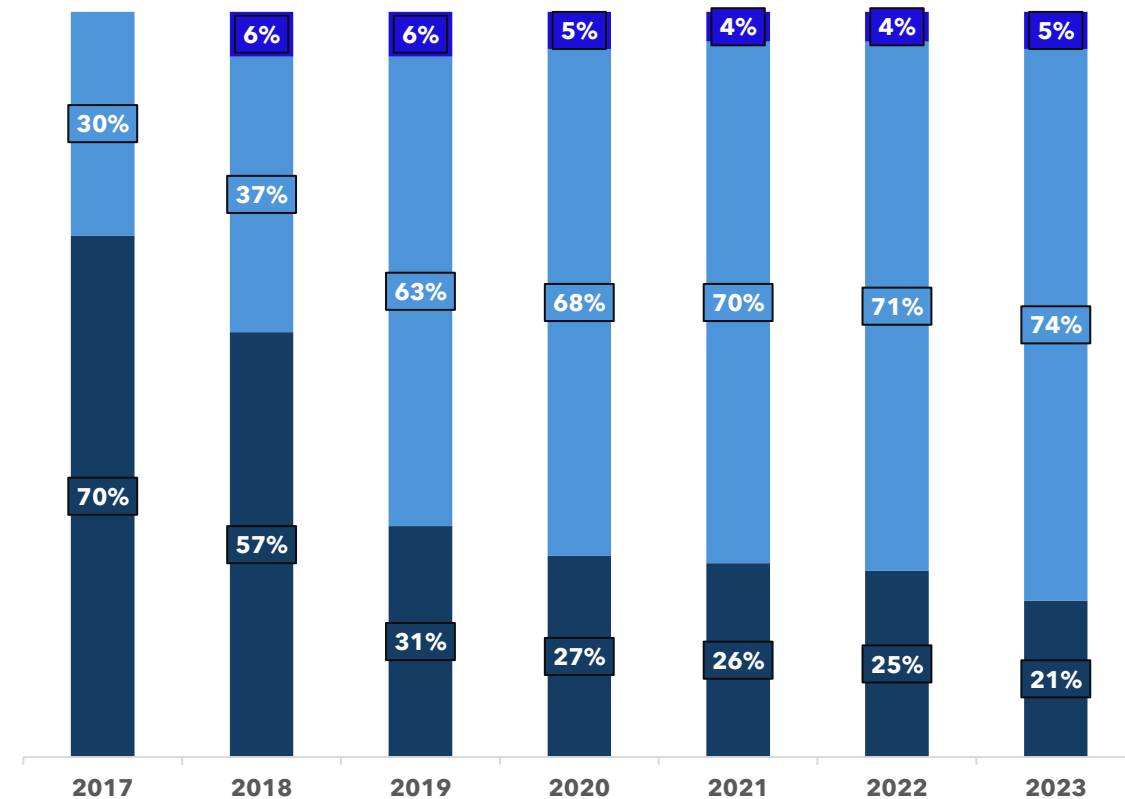
Leticia Costa
Vice-Chairman



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

Composição da remuneração da Diretoria | %

■ Fixo ■ Variável ■ Benefícios



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

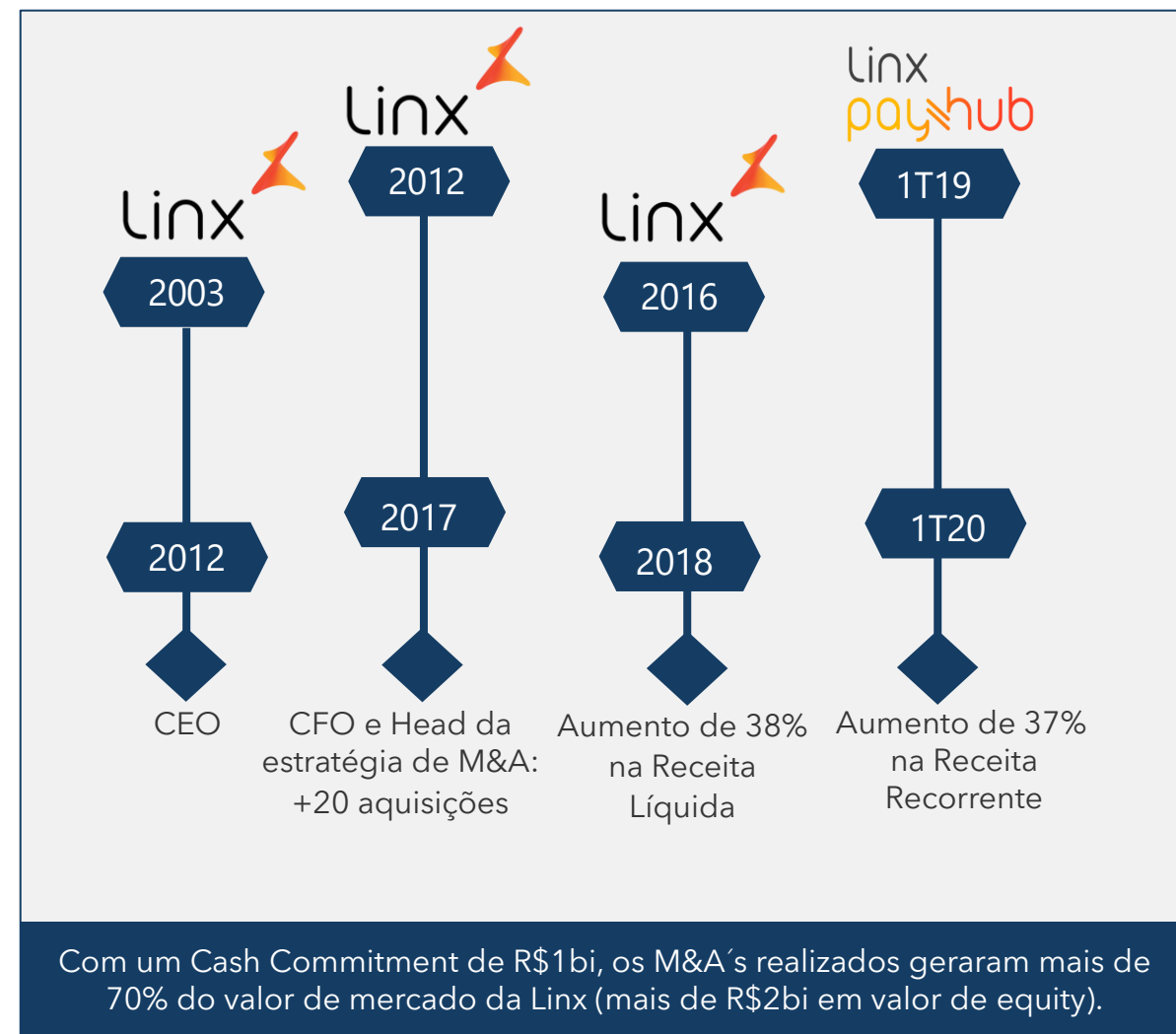


Dennis Herszkowicz

CEO



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

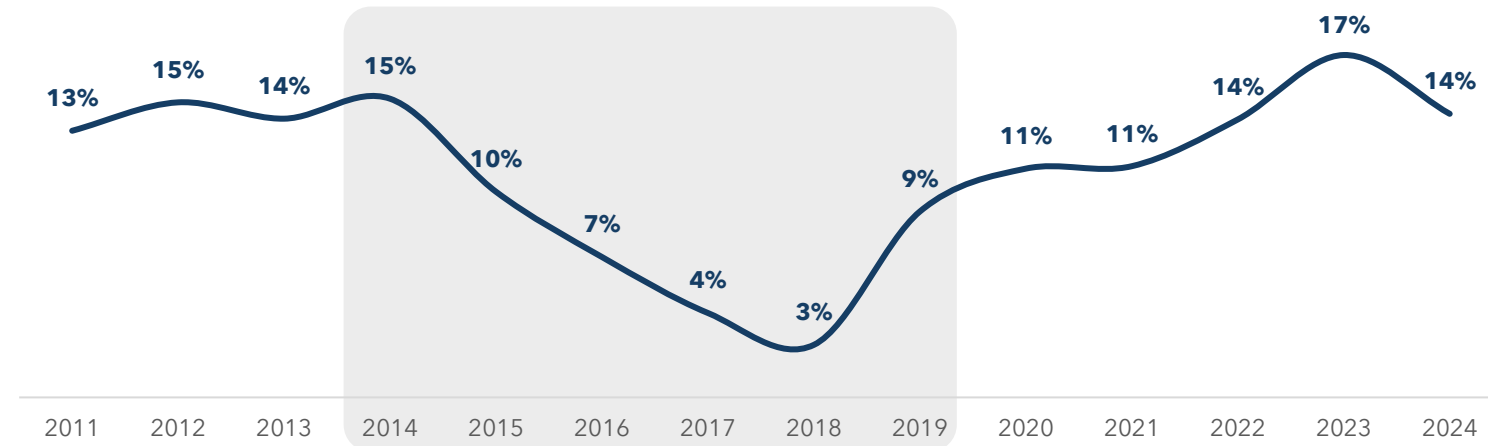


A Virada de Modelo da Totvs: Mentalidade de Longo Prazo para Entregar Valor

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 | %



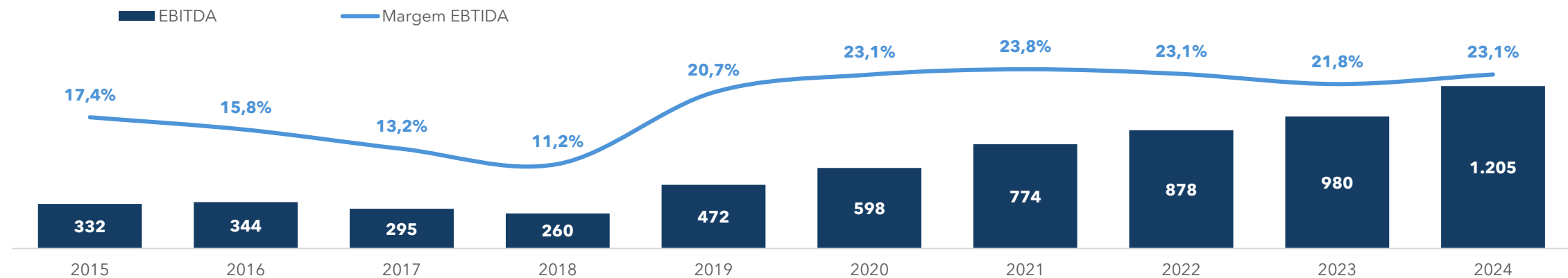
Gilsomar assume como CFO

- ◆ 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

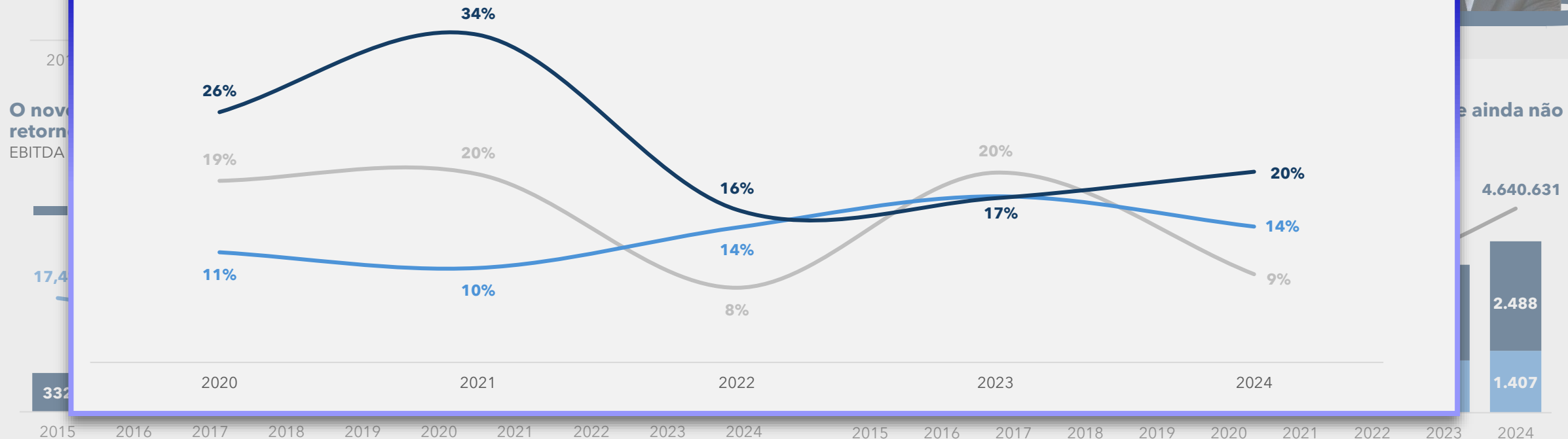
Transição com margem: TOTVS consolidou margens crescentes via mudanças
Margem

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** estão no mesmo nível dos grandes nomes **globais** do setor. Isso traduz eficiência, escala e domínio do seu mercado.

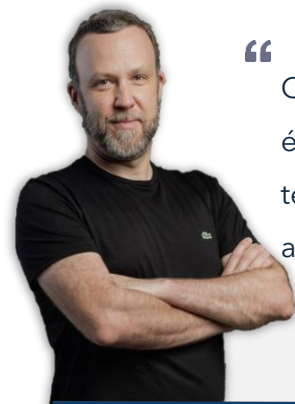
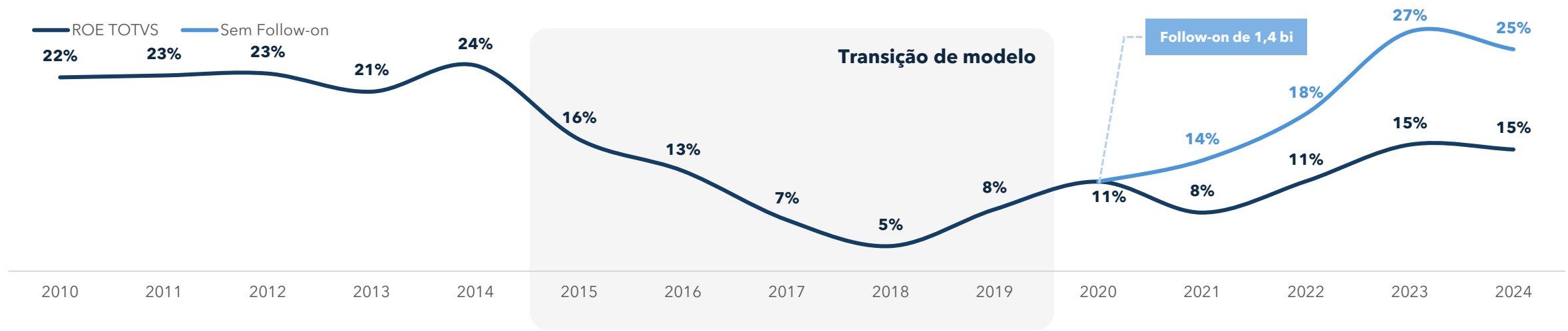


Superando a transição e construindo um novo ciclo de crescimento

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 potencias 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

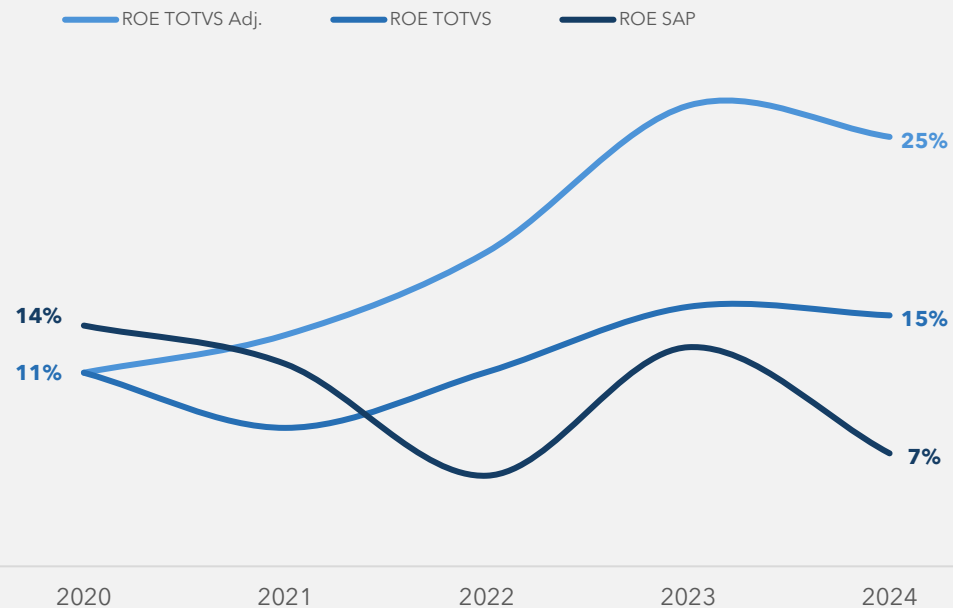
O poder da Receita Recorrente no tempo. De ROE comprimido à reconstrução da lucratividade.

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

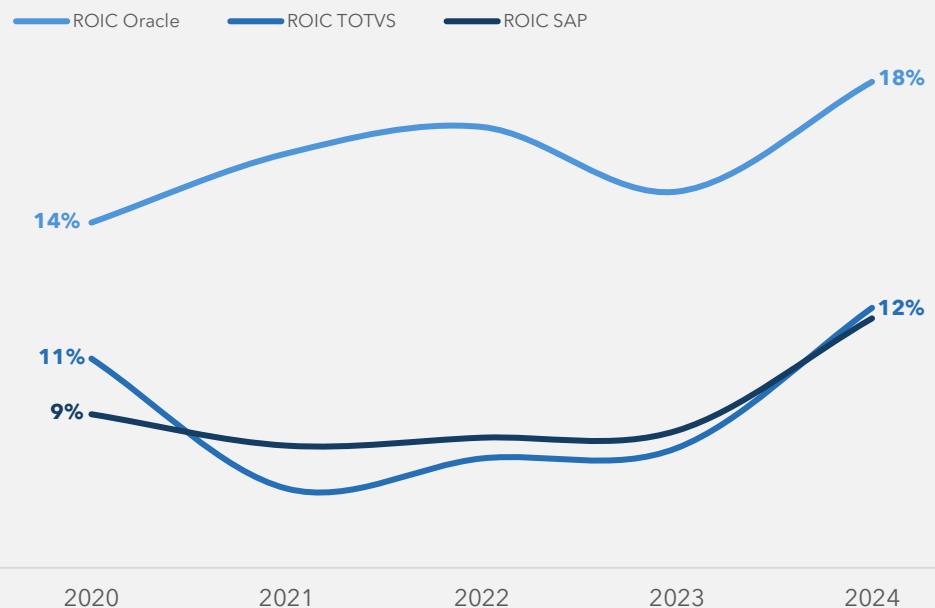
ROE da

ROE E ROIC acima de seus peers internacionais

ROE SAP e TOTVS (ex-RD Station)



ROIC SAP, Oracle e TOTVS (ex-RD Station)



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



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.

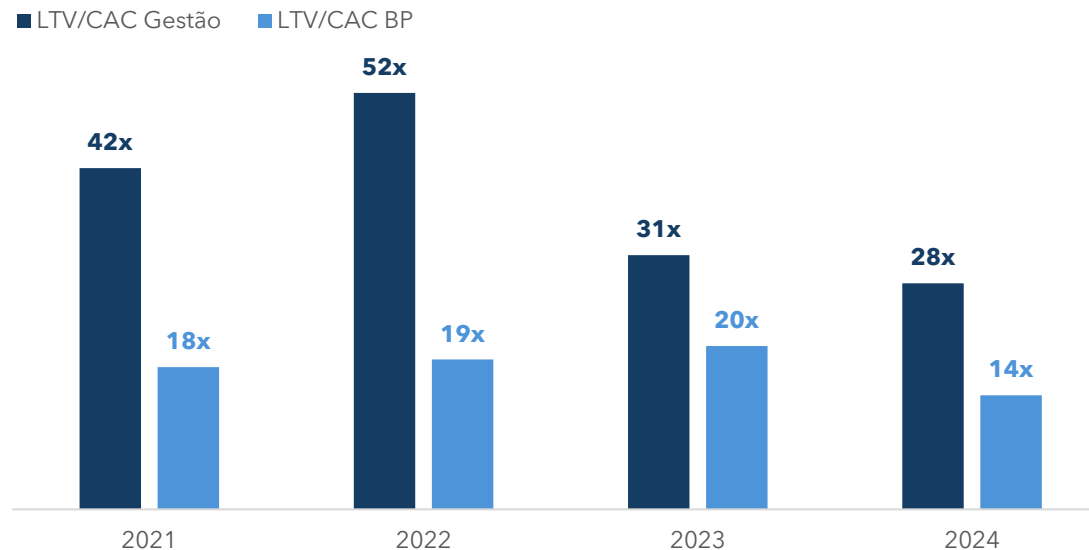
Alta Retenção, Baixo CAC: O Círculo Virtuoso da TOTVS

Modo de geração de valor a partir do investimento



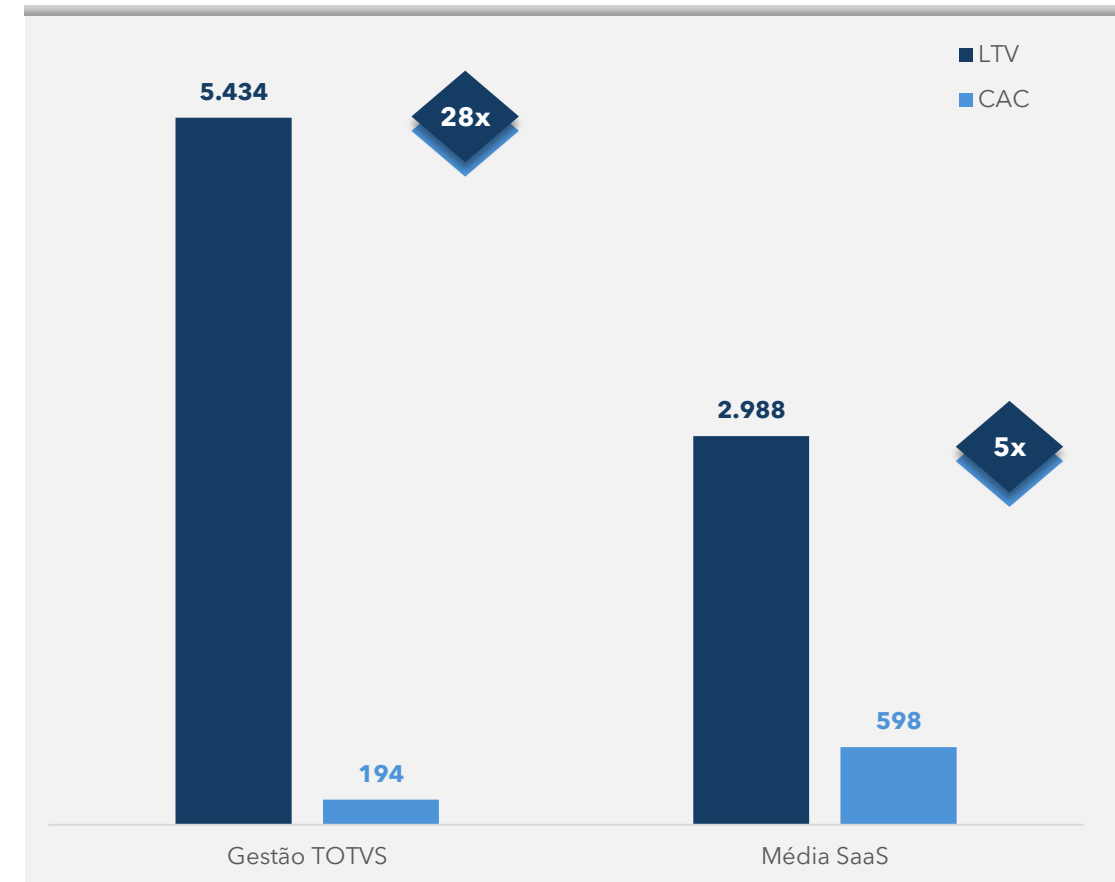
Retorno por cliente segue robusto mesmo com expansão contínua

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 média de empresas de SaaS | R\$

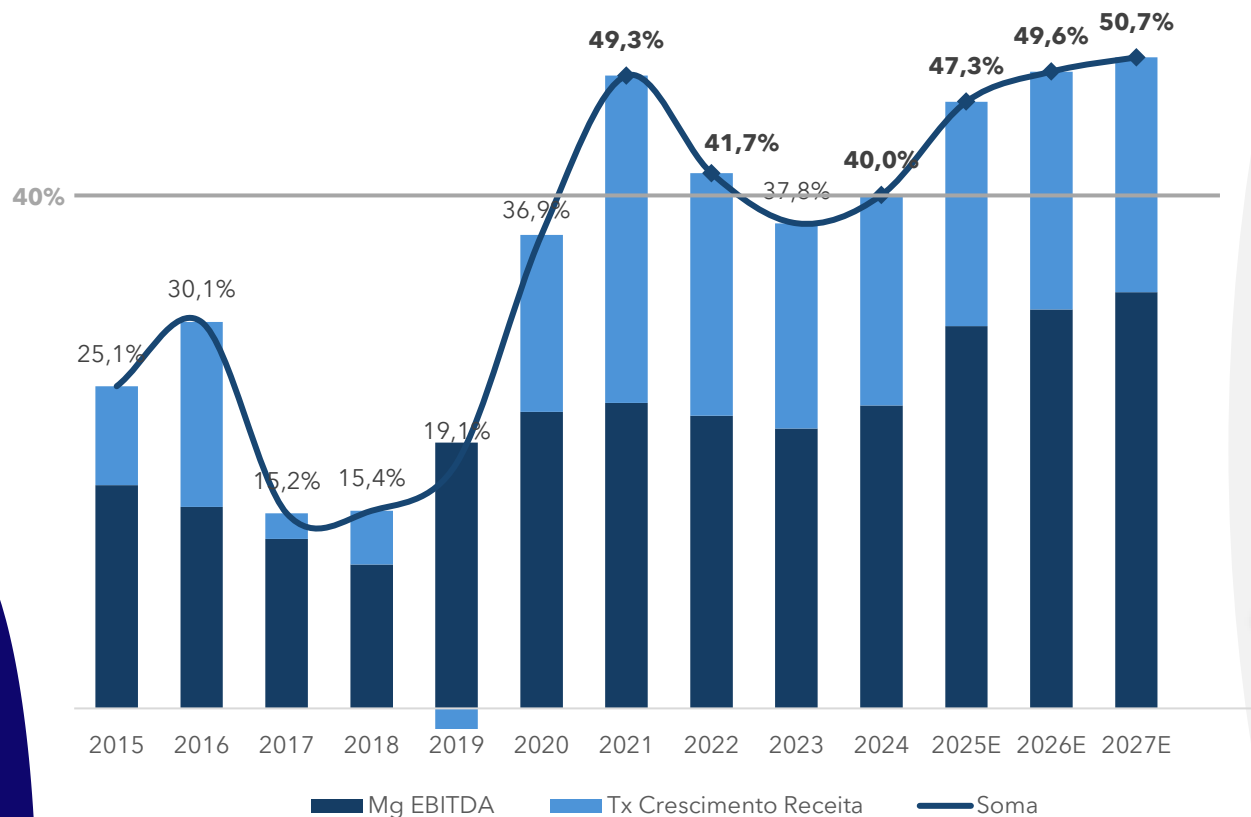


A Regra dos 40 como Reflexo de Excelência Operacional e Visão de Futuro

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.



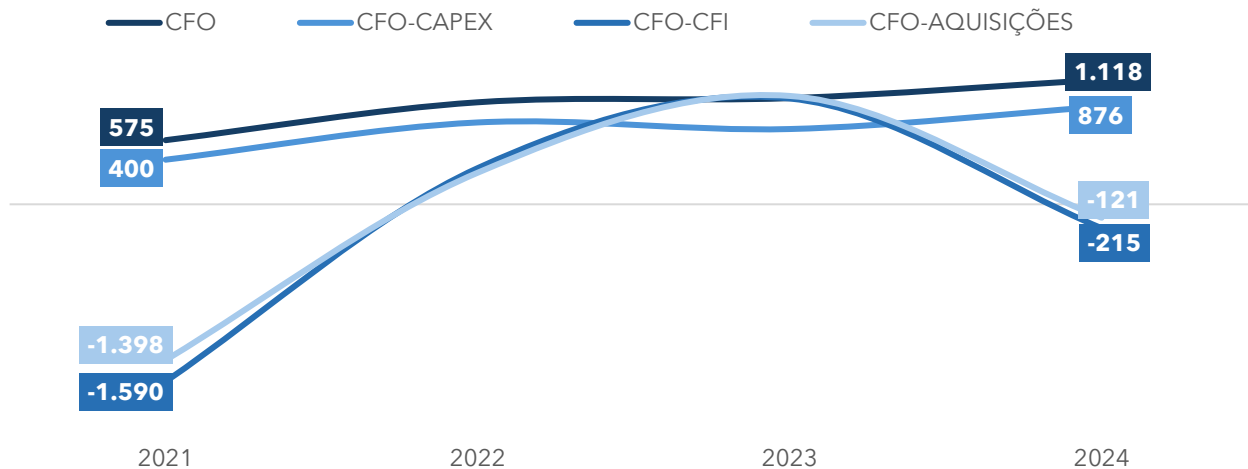
Entregar lucratividade: empresas maduras e já lucrativas buscam aumentar margens com eficiência, vendas cruzadas e expansão de escala.

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

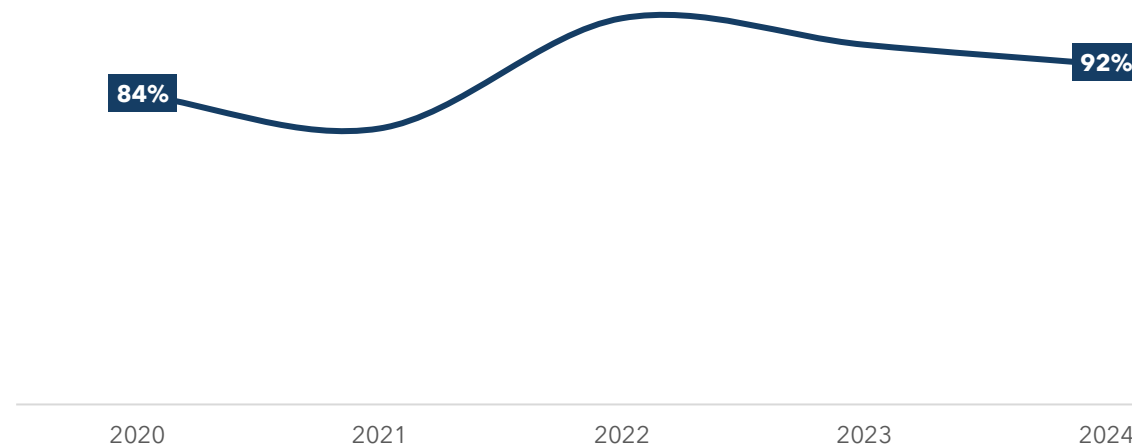
Totvs garante geração de caixa saudável, suportando seus investimentos, a menos que haja um expressivo M&A como o da RD Station em 2021...

Flutuações no FCO | R\$ Mi



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

CFO/EBITDA | %



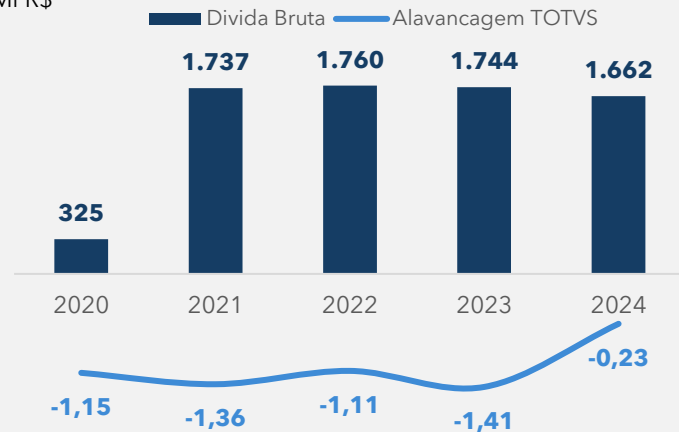
Gestão de caixa disciplinada: ~ 92%
CFO/EBITDA financia CAPEX e M&As com folga.

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

Caixa líquido preserva opcionalidade para investir, recomprar ou desalavancar.

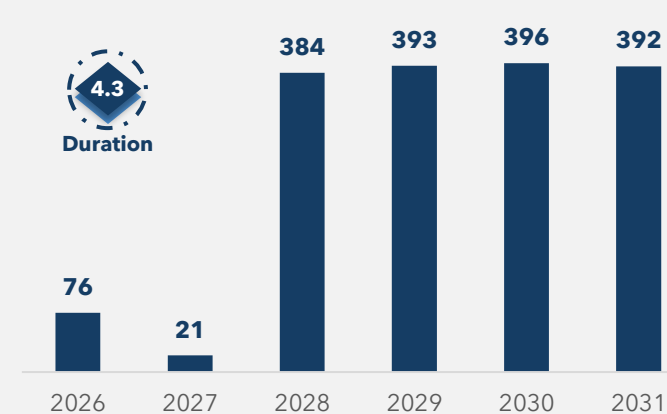
Apesar dos M&A's segue com caixa líquido e espaço para mais

Mi R\$



Perfil de dívida alongado: Saúde e liquidez

Cronograma de Amortização | Mi R\$



4.3
Duration



Uma ótima empresa, mas e a ação?

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

Considerando
R\$46,33
Como preço atual

E
R\$40,81
Como preço alvo

Nós esperamos
13,7%
de **Downside**



13,1%
TIR

R\$42,80
Preço atual

R\$40,81
Preço alvo

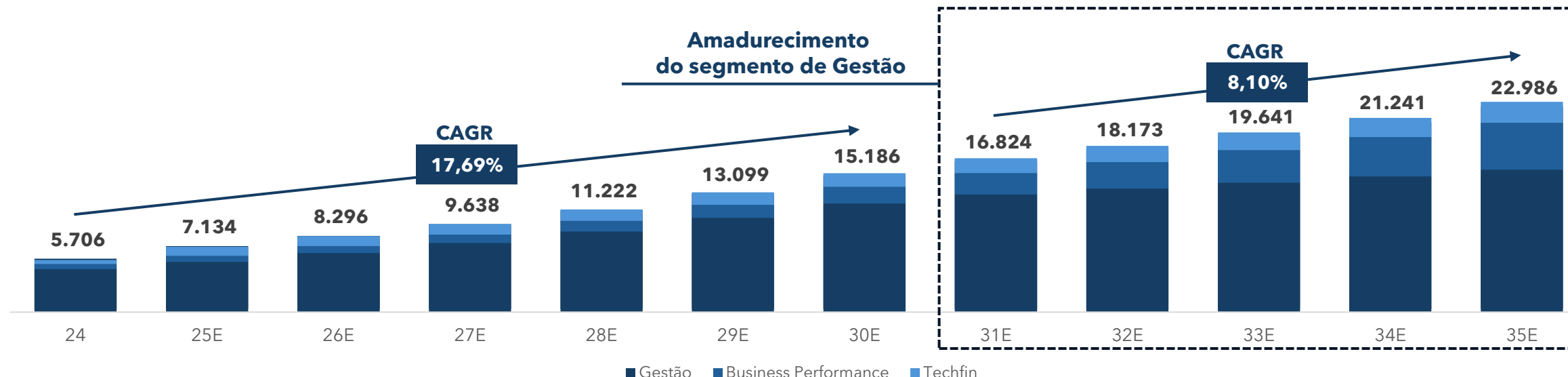


Performance que Gera Resultado

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

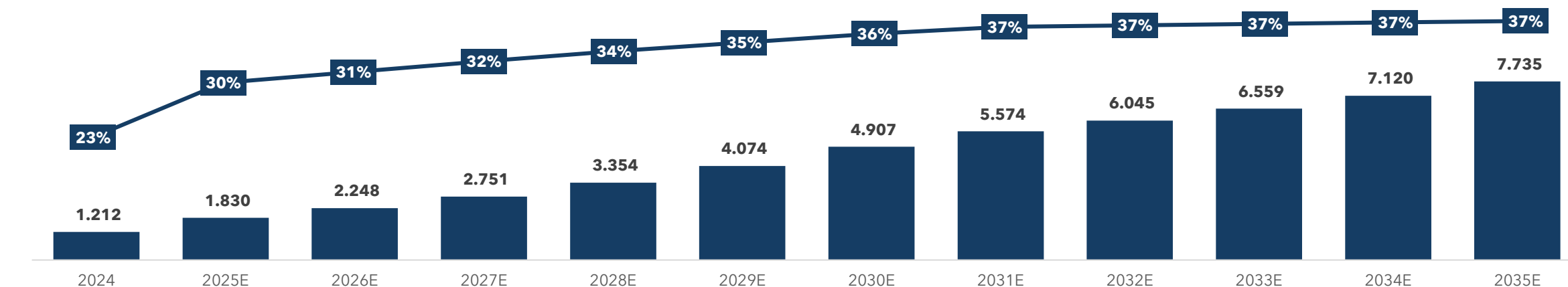
Projeção da Receita Líquida

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

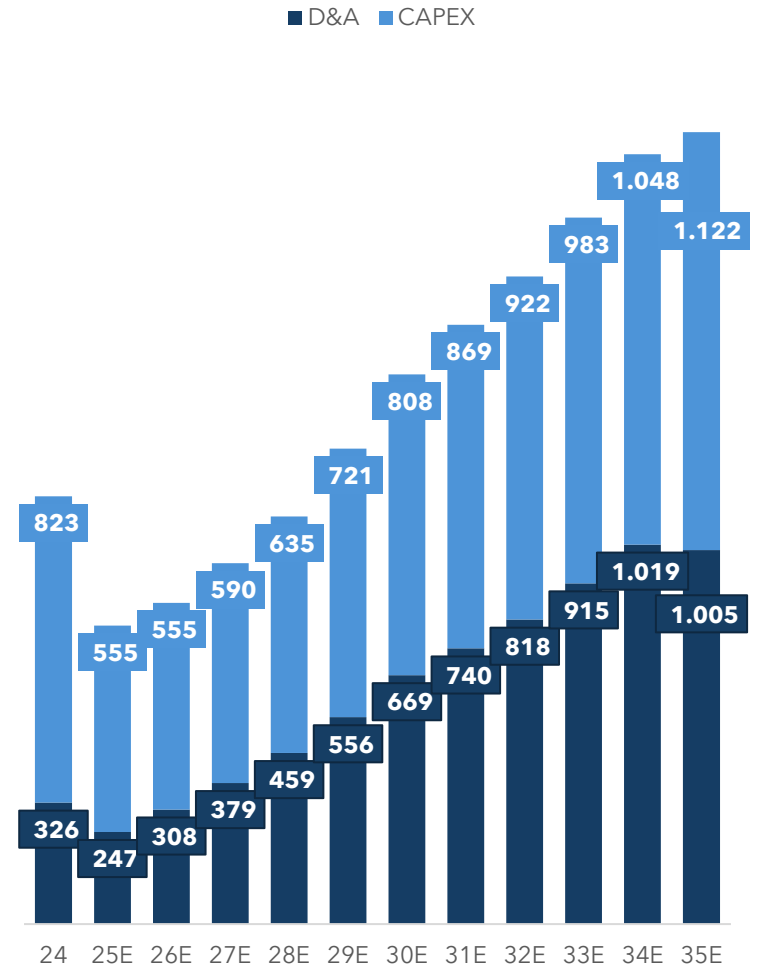


Camada por Camada: Explorando o FCFF Build-Up

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.

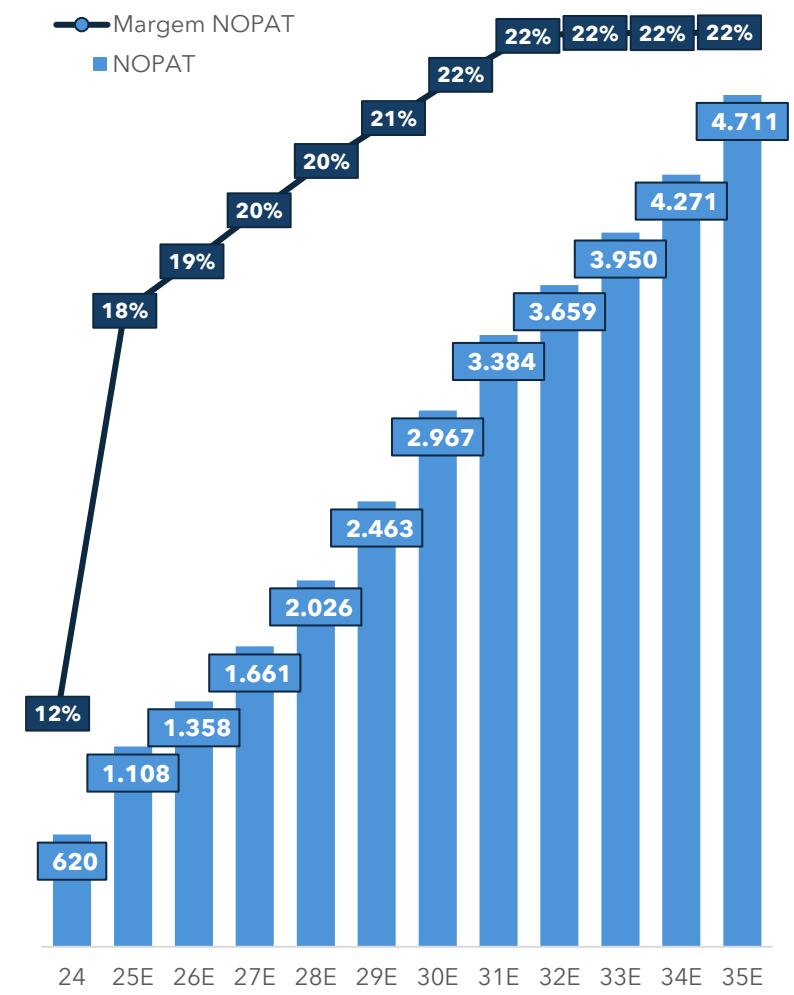
CAPEX e D&A conectados

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



1.

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.

2.

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.

3.

Aumento do NOPAT

O NOPAT dispara (+78%) por uma alavanca 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).

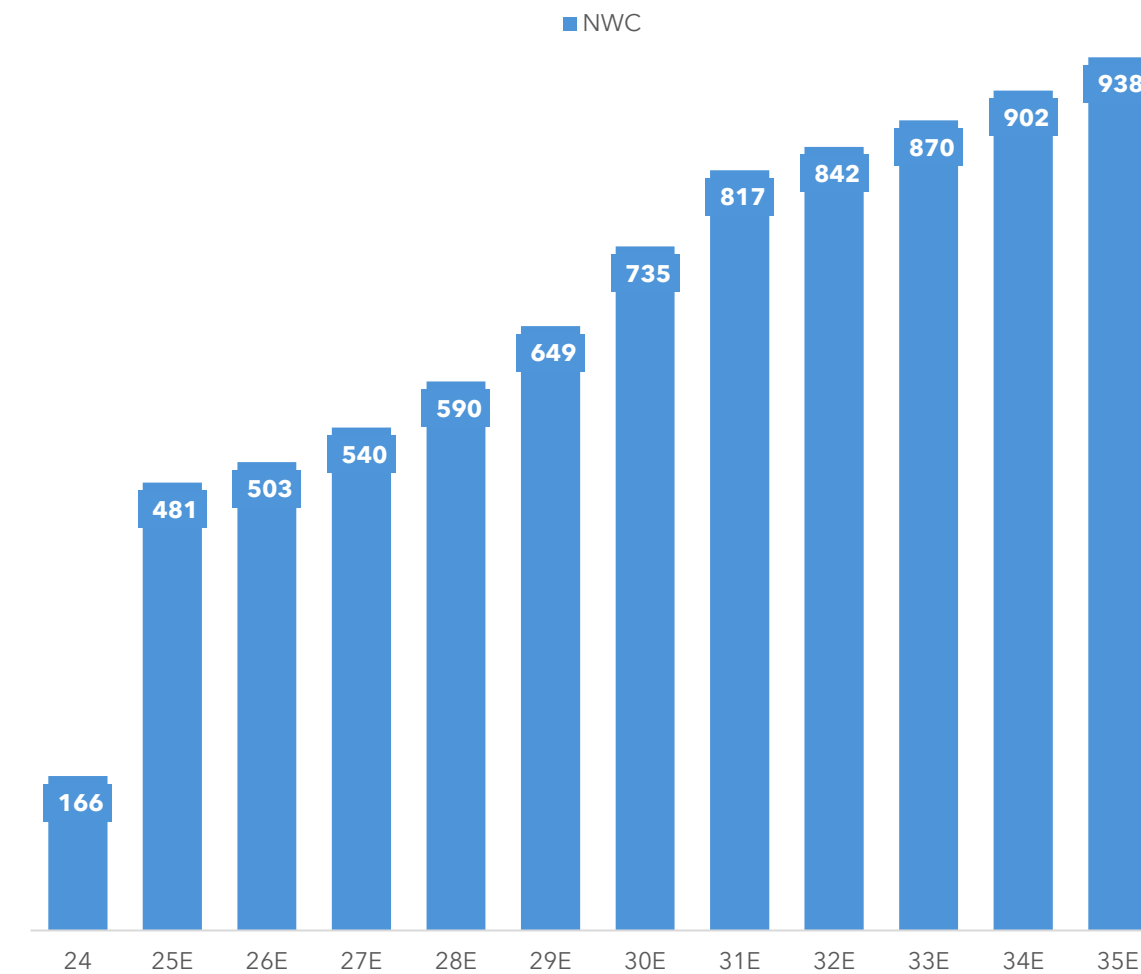


Camada por Camada: Explorando o FCFF Build-Up

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 FCFF Build-Up

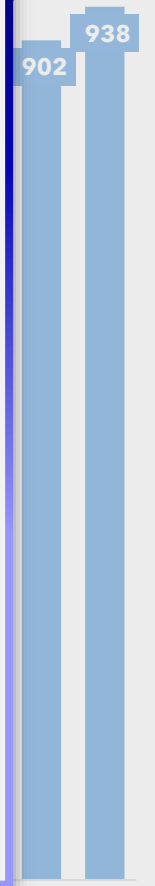
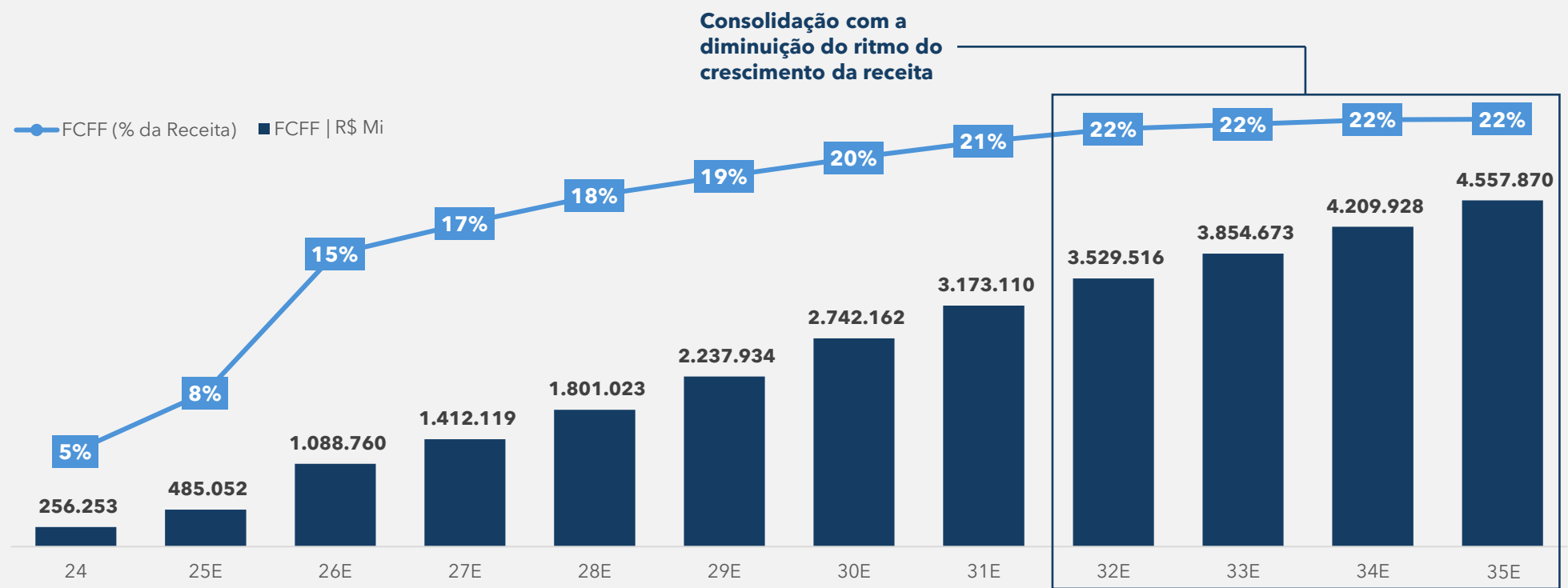
Mesmo com investimentos em CAPEX e capital de giro, a TOTVS mantém um NOPAT em crescimento. A D&A reforça o caixa, enquanto a gestão do capital de giro sustenta a liquidez com eficiência.

Crescimento e consolidação do NOPAT

CAPEX e D&A conectados

Margem

O FCFF em si

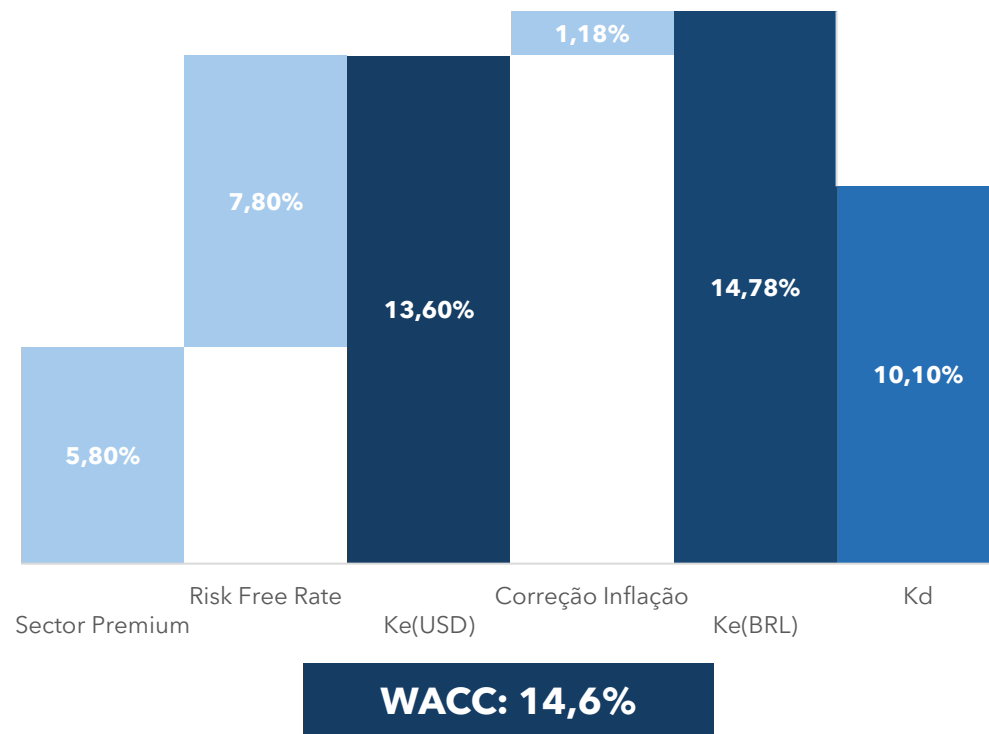


TOTVS: Construindo Valor Além da Operação.

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.

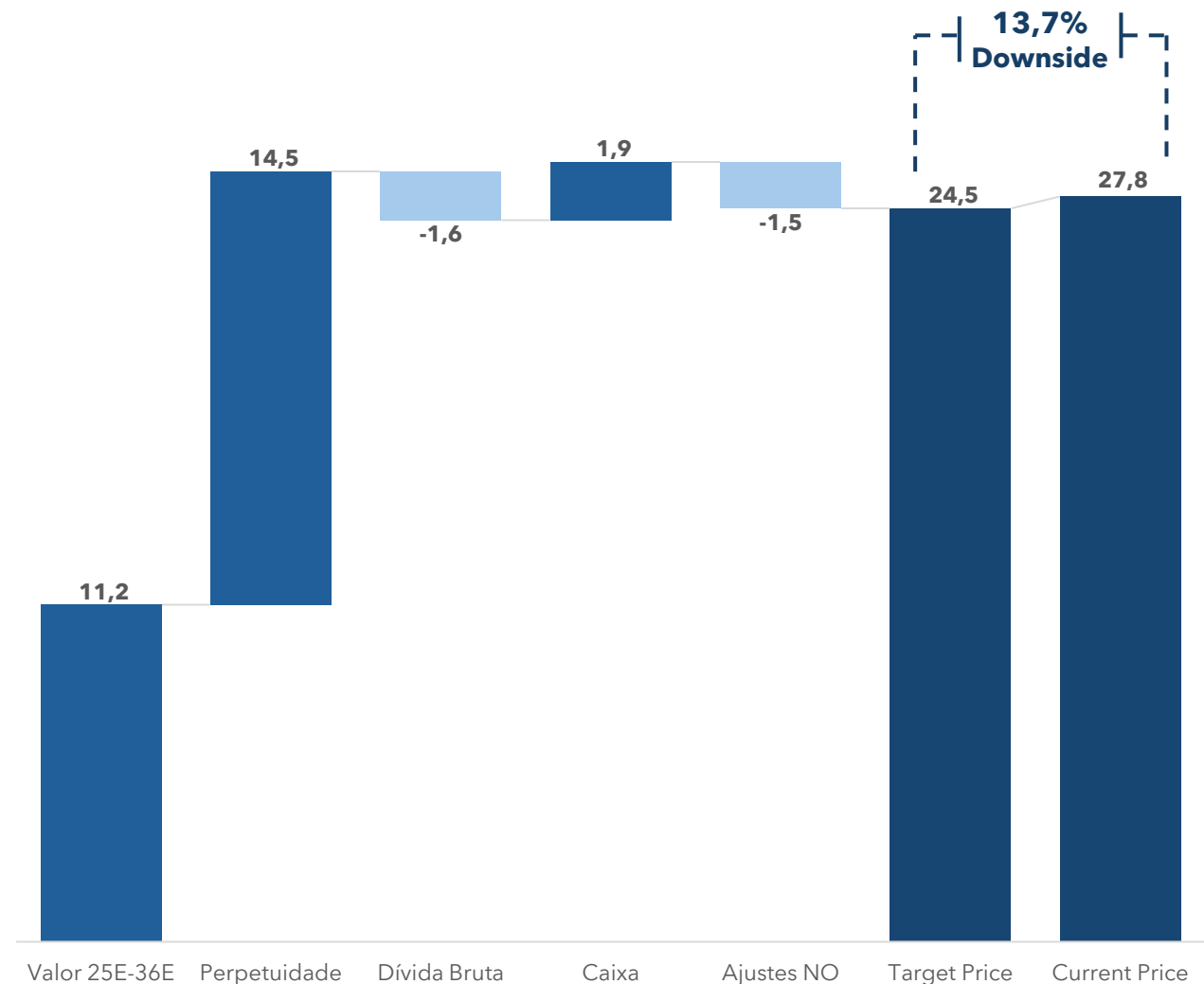


Growth Rate da TOTVS

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

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

Analizando diferentes cenários

Analizamos a sensibilidade do *valuation* variando as premissas de **WACC** e crescimento na perpetuidade **g**. Cada célula da tabela mostra o potencial de *upside* ou *downside* resultante em relação ao preço atual de mercado | %

		WACC								
		10,60%	11,60%	12,60%	13,60%	14,60%	15,60%	16,60%	17,60%	18,60%
g	6,00%	95%	55%	28%	8%	-8%	-20%	-29%	-37%	-44%
	6,25%	103%	60%	31%	10%	-6%	-19%	-29%	-37%	-43%
	6,50%	113%	66%	35%	12%	-4%	-17%	-28%	-36%	-43%
	6,75%	124%	72%	39%	15%	-2%	-16%	-27%	-35%	-42%
	7,00%	136%	79%	43%	18%	0%	-15%	-26%	-34%	-42%
	7,25%	150%	87%	48%	21%	2%	-13%	-24%	-34%	-41%
	7,50%	167%	96%	53%	24%	4%	-11%	-23%	-33%	-40%
	7,75%	186%	106%	59%	28%	6%	-10%	-22%	-32%	-40%
	8,00%	209%	117%	65%	32%	9%	-8%	-21%	-31%	-39%

Inflação
4,5%

PIB
2,5%

Valor 25E-36E Perpetuidade Dívida Bruta Caixa Ajustes NO Target Price Current Price



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

19%
TIR

16,6x
EV/EBITDA

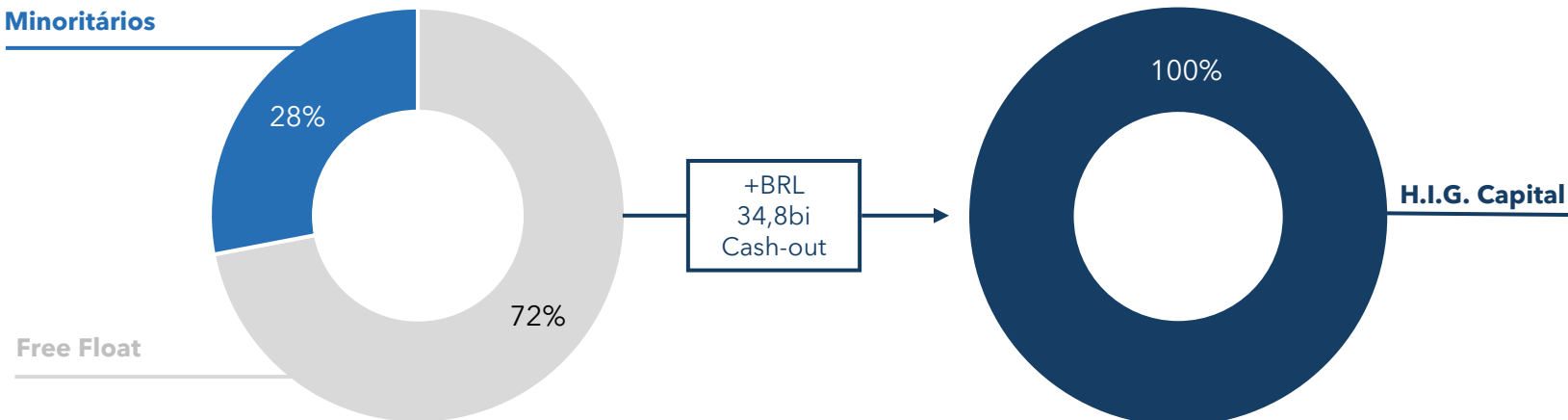


Deal: Estrutura & Retorno do Investimento

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



Expectativa de Saída



Stresing 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)	17,0x	1,5x	2,2x	2,8x	3,5x	4,2x
	18,0x	1,7x	2,4x	3,2x	3,9x	4,6x
	19,0x	1,9x	2,7x	3,5x	4,3x	5,1x
	20,0x	2,1x	2,9x	3,8x	4,7x	5,5x
	21,0x	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)	17,0x	8%	17%	23%	28%	33%
	18,0x	11%	19%	26%	31%	36%
	19,0x	13%	22%	28%	34%	38%
	20,0x	15%	24%	30%	36%	41%
	21,0x	17%	26%	33%	38%	43%
25-30 EBITDA CAGR		16,4%	19,2%	21,8%	24,2%	26,4%

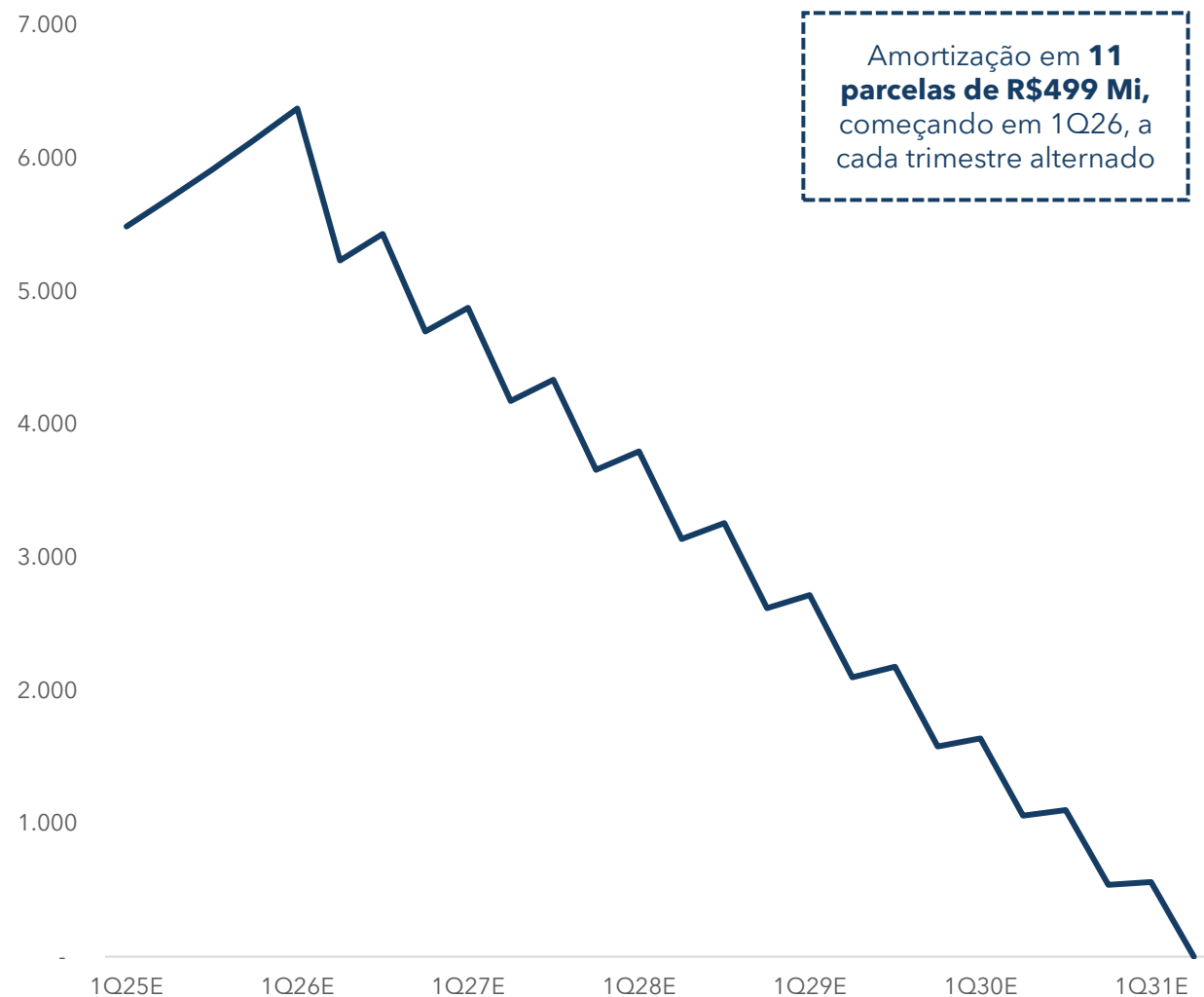


Evolução da Estrutura de Dívida no Modelo LBO

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



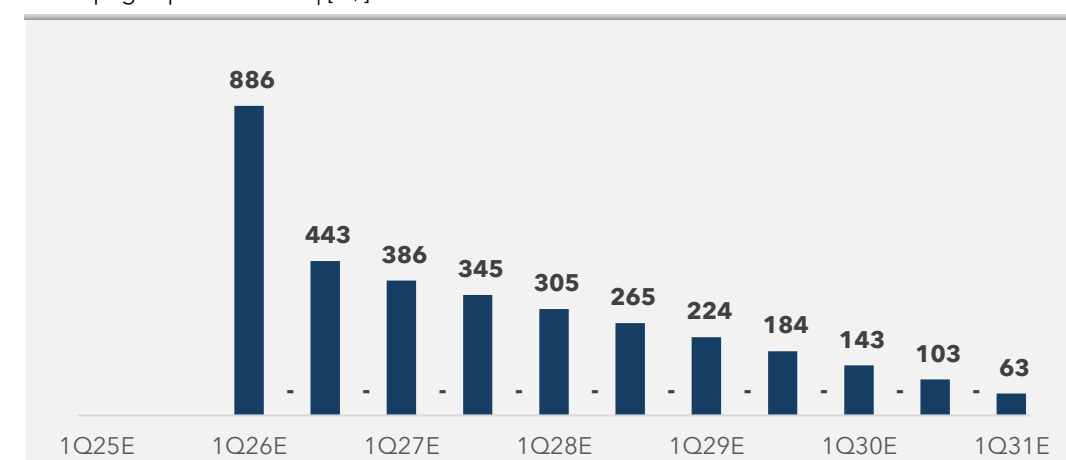
Juros acruados crescem durante a carência e são eliminados conforme amortização

Juros acruados por trimestre | [R\$] Mi



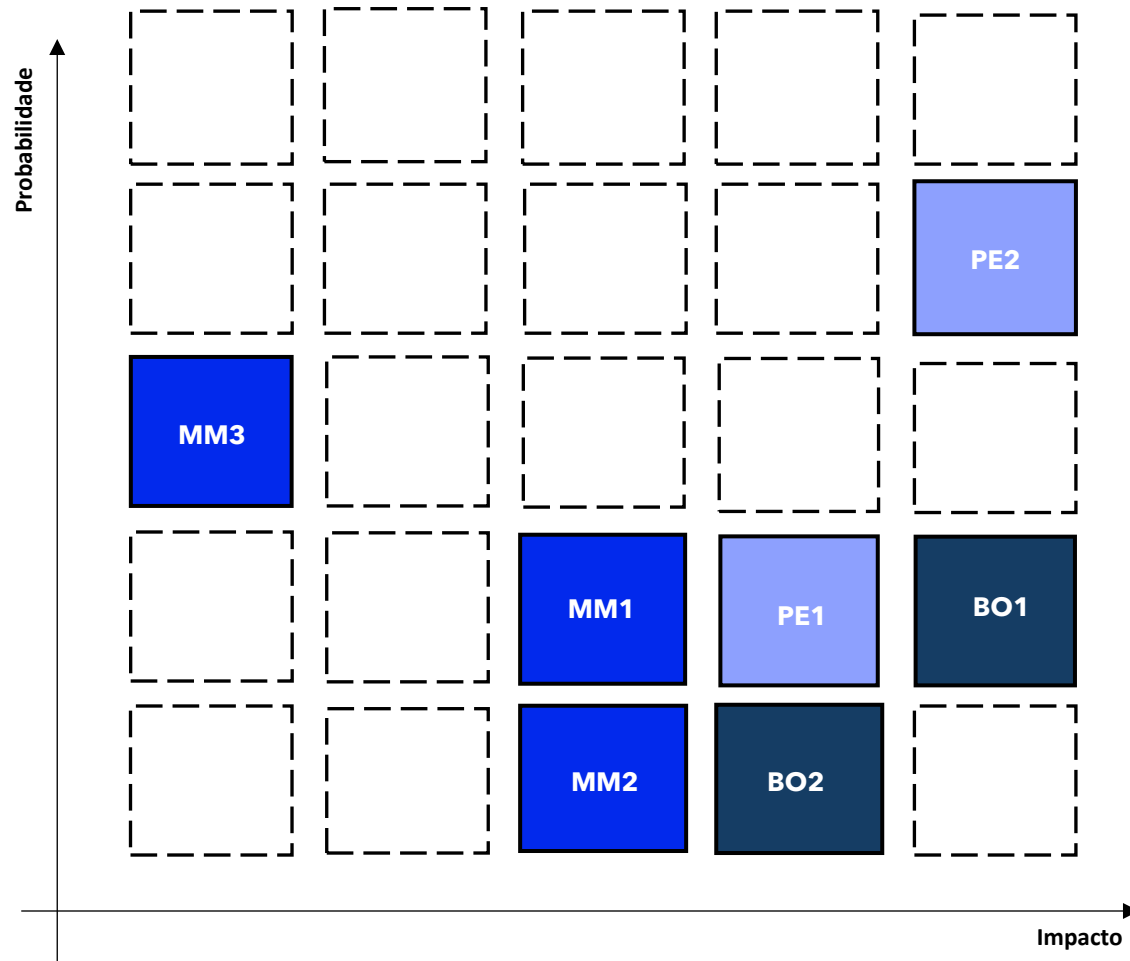
Redução gradual dos juros pagos por trimestre conforme a alavancagem diminui, diminuindo os juros acruados

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

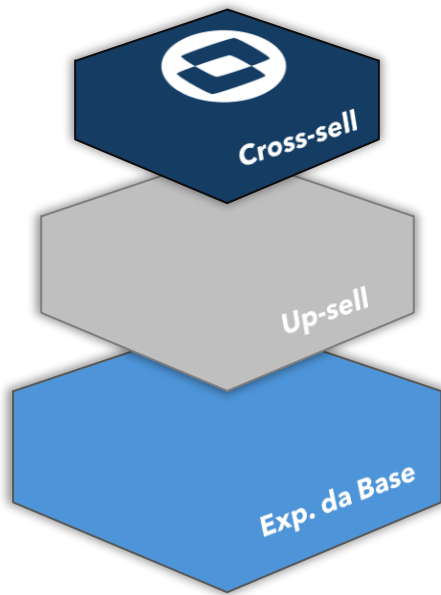
III. Consolidação e M&A's de valor.

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

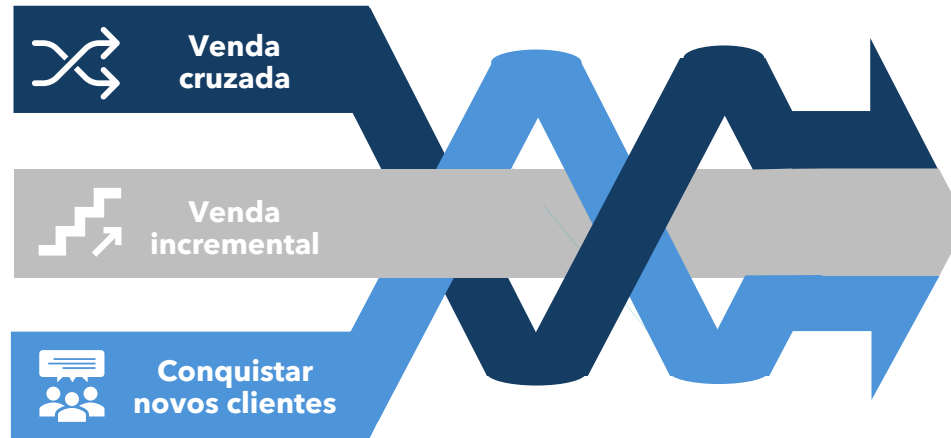


I. Expansão da dimensão de Business Performance

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



Mais valor por cliente, mais força no mercado



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

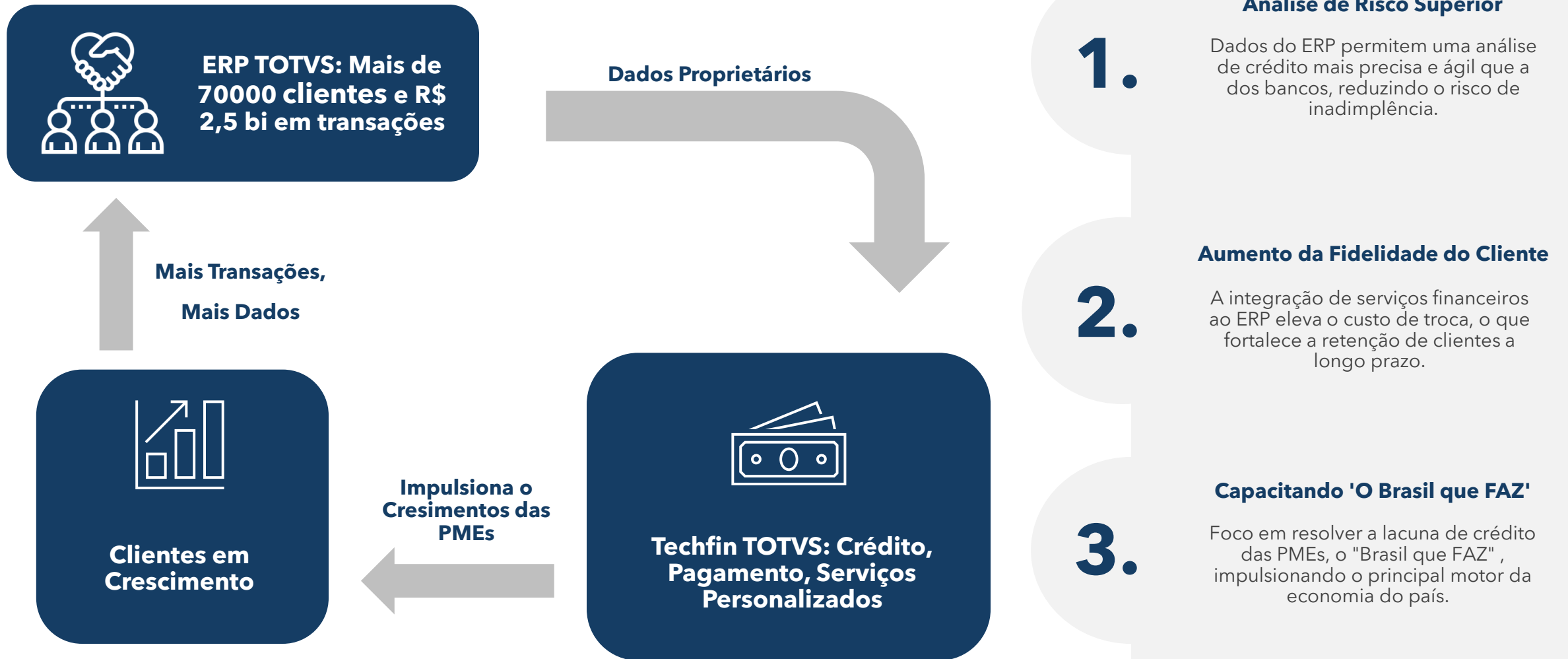
Definição: conquistar novas empresas que ainda não usam as soluções TOTVS de Business Performance.

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



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

omie

Modelo: ERP 100% em nuvem

Números: 170 mil clientes
~R\$500MM de receita

Preço: R\$500, Baixo custo e foco em PME

Senior

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

Sankhya

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

cora

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

ASXAS

Modelo: Conta digital empresarial

Números: 118 mil clientes e ~R\$339,5 mi de receita

Racional: ERP Banking + aumento do LTV via cross-sell

Resumo das sinergias: Adição know-how + tecnologia, acesso a carteira de cliente, integração de sistemas e soluções



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](#)

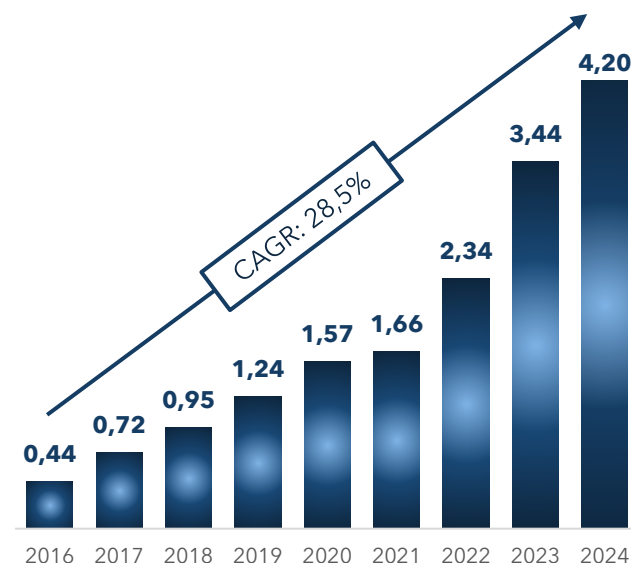


SaaS e Software de Gestão: Um Mercado em Evolução

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** **creceu** 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



Repasse 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

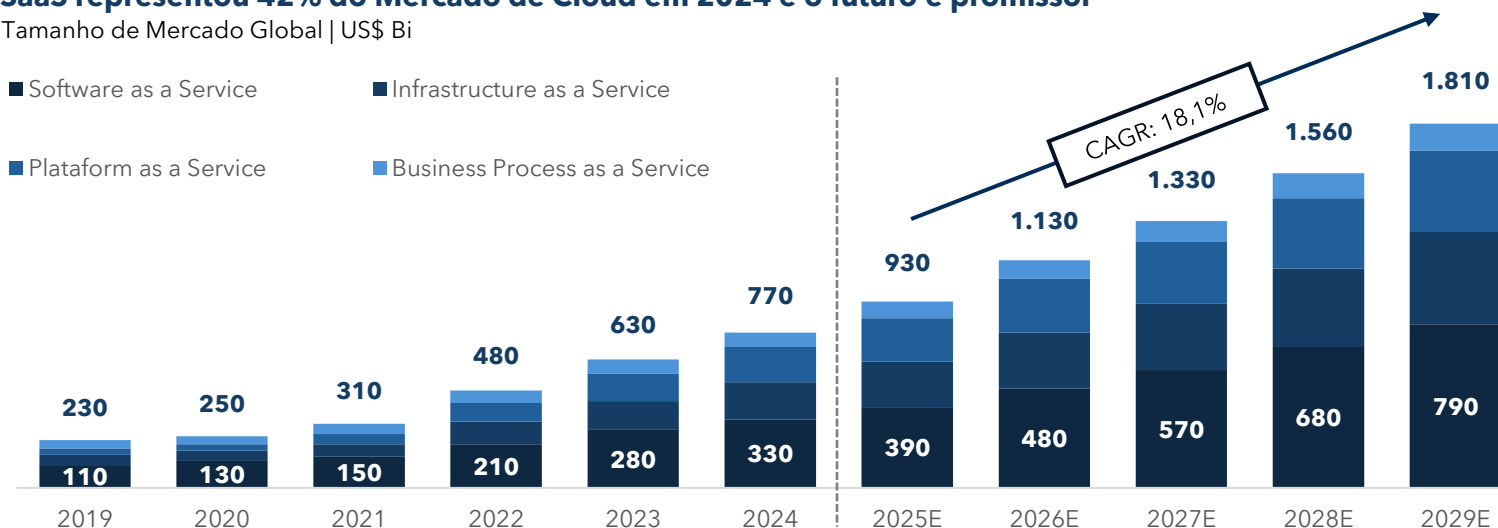
Tamanho de Mercado Global | US\$ Bi

■ Software as a Service

■ Infrastructure as a Service

■ Plataform as a Service

■ Business Process as a Service

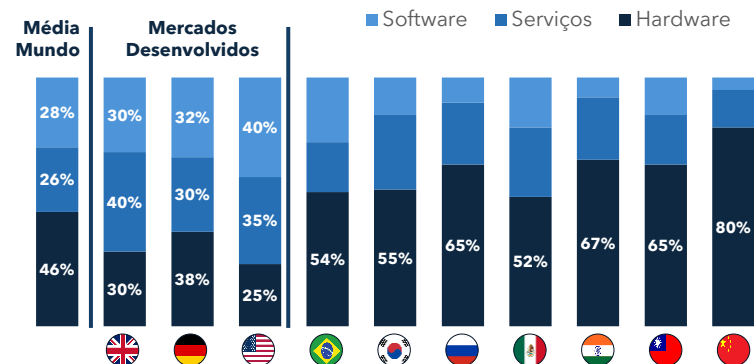


Mercado em Upload: Brasil Atrás de Seus Pares Internacionais na Área de TI

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

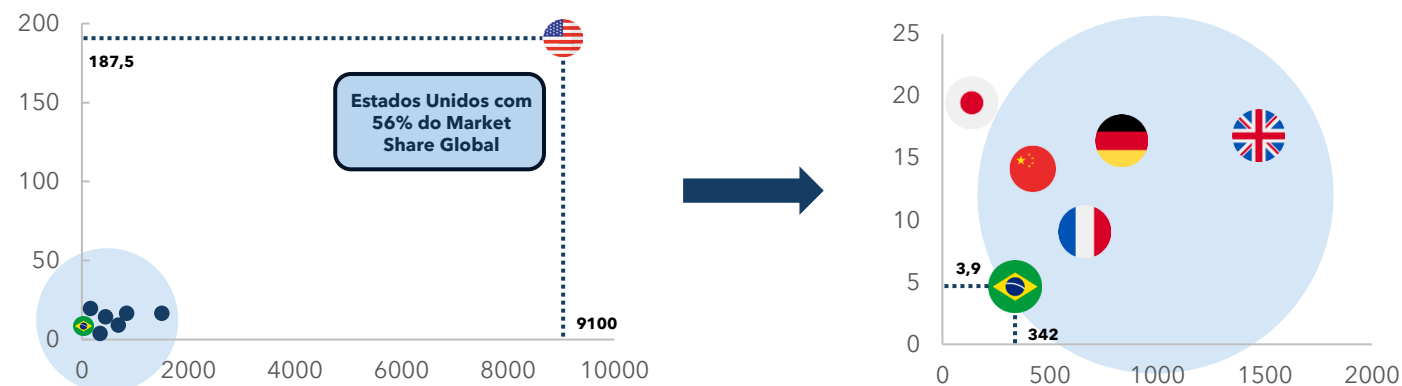
Países tecnologicamente amadurecidos tem maior participação do software nos gastos com TI

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)



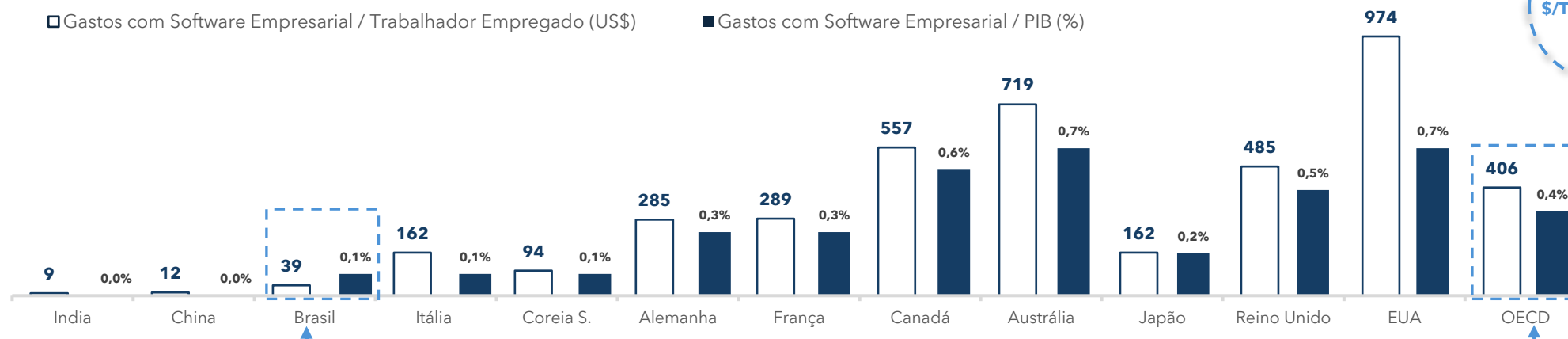
Gasto com Enterprise Software Brasileiro está atrás de países desenvolvidos: mas o crescimento da área TI é promissor

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 (%)

10,4x
\$/Trabalhador

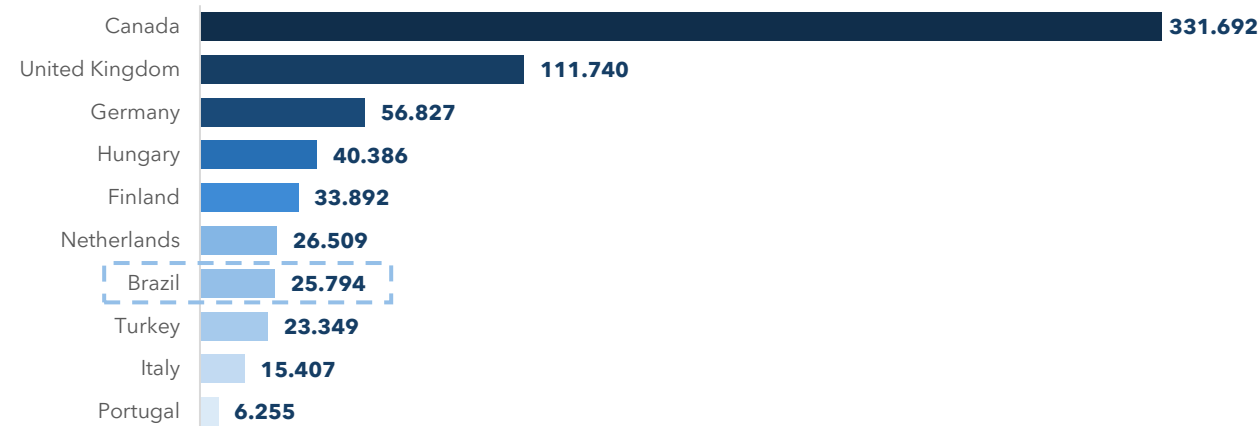


Maturidade como Motor de Expansão do ERP no Brasil

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.

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

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**

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

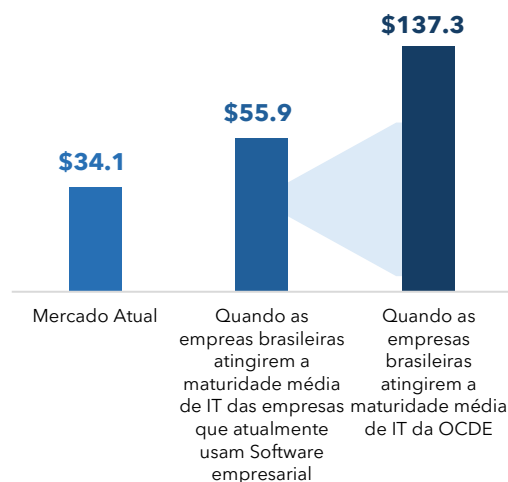
		Penetração de Mercado				
		36%	38%	40%	42%	44%
Gasto médio por empresa (kR\$)	\$12	22,464	23,712	24,960	26,208	27,456
	\$14	26,208	27,664	29,120	30,576	32,032
	\$16	29,952	31,616	33,280	34,944	36,608
	\$20	37,440	39,520	41,600	43,680	45,760
	\$24	44,928	47,424	49,920	52,416	54,912

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**

ME em cada estado de Maturação

R\$ bi



Cenários de expansão

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

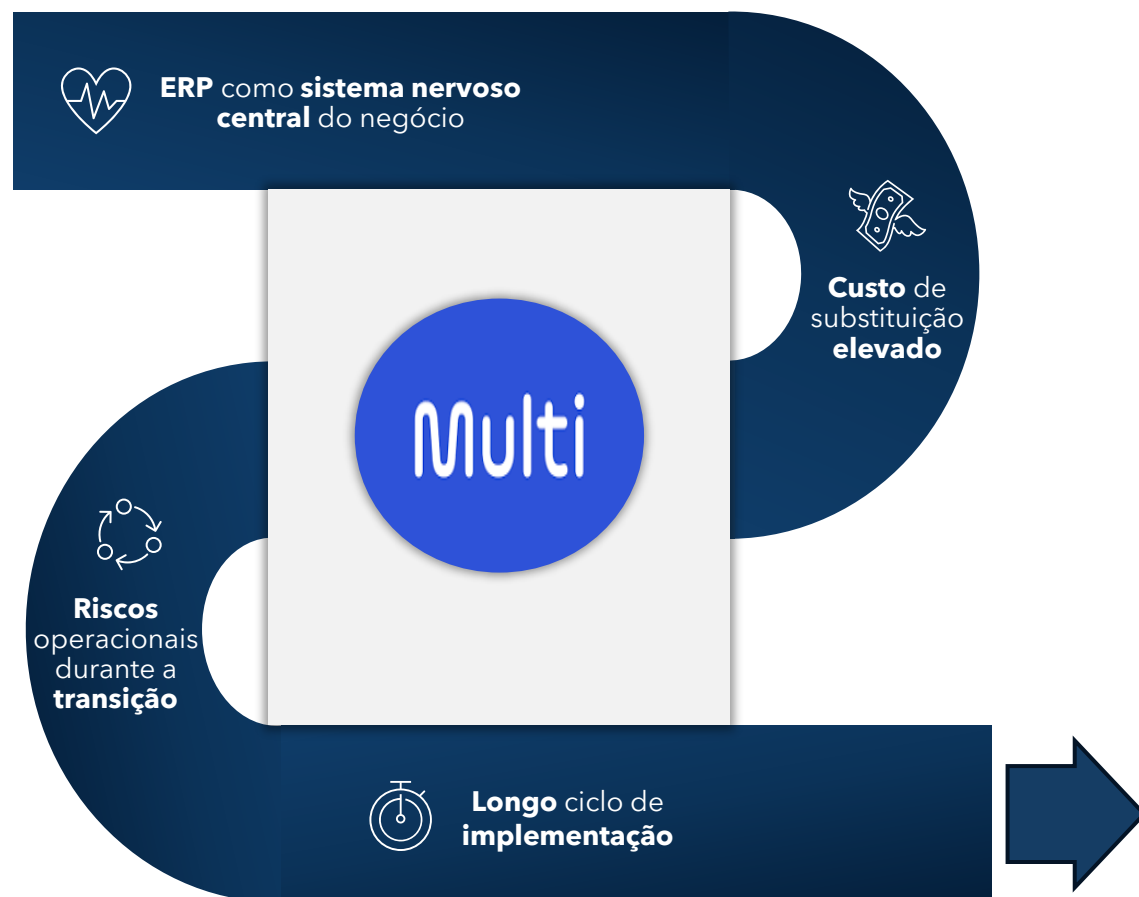
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
CAGR: 9%	34.1	37.2	40.5	44.2	48.1	52.5	57.2
CAGR: 10%	34.1	37.5	41.3	45.4	49.9	54.9	60.4
CAGR: 12.5%	34.1	38.4	43.2	48.6	54.6	61.4	69.1

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 Concorrência

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

Dois Vetores, Uma Direção: Inflação e Ticket Médio Impulsionam Receita

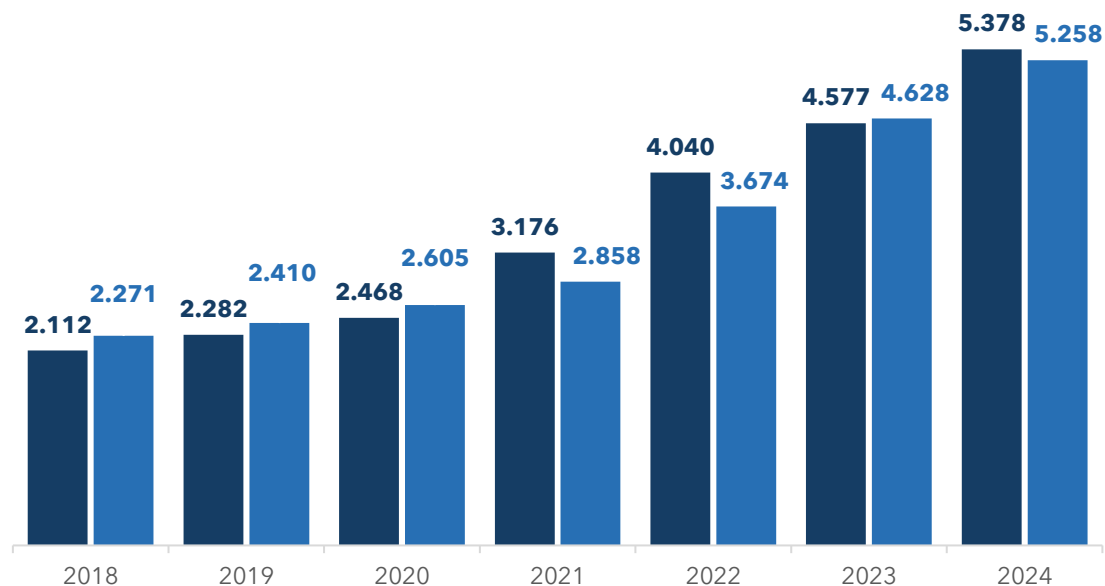
Modelo de Crescimento:

Inflação Média entre 2018-2024

Aumento médio do ticket médio

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

Desempenho da receita x Modelo de crescimento:



Fonte: Banco central, RI TOTVS

Tiago Mussa
Coordenador de RI



TOTVS no Piloto Automático: Alta Rentabilidade e Crescimento Orgânico

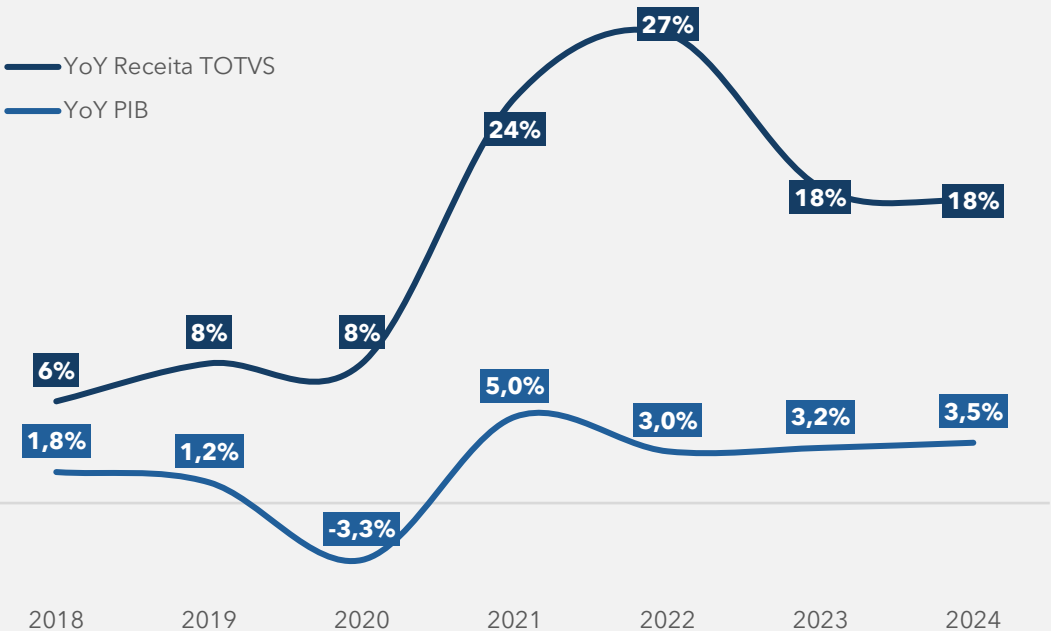
A TOTVS transforma previsibilidade em lucro, onde cada assinatura é um passo firme rumo a margens mais sólidas e crescimento sustentável.

De c

Break

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

YoY da Receita da TOTVS x PIB



CAGR	2013-23	2019-23
PIB	6,4%	8%
Mercado Gestão	13,2% 2x PIB nominal	16,2% 2x PIB nominal
TOTVS Gestão	14,9% +1,7 p.p Mercado	19,1% +2,9 p.p Mercado

Fonte: RI TOTVS;
Becen

5.538

195

5.344

4Q24

4Q24

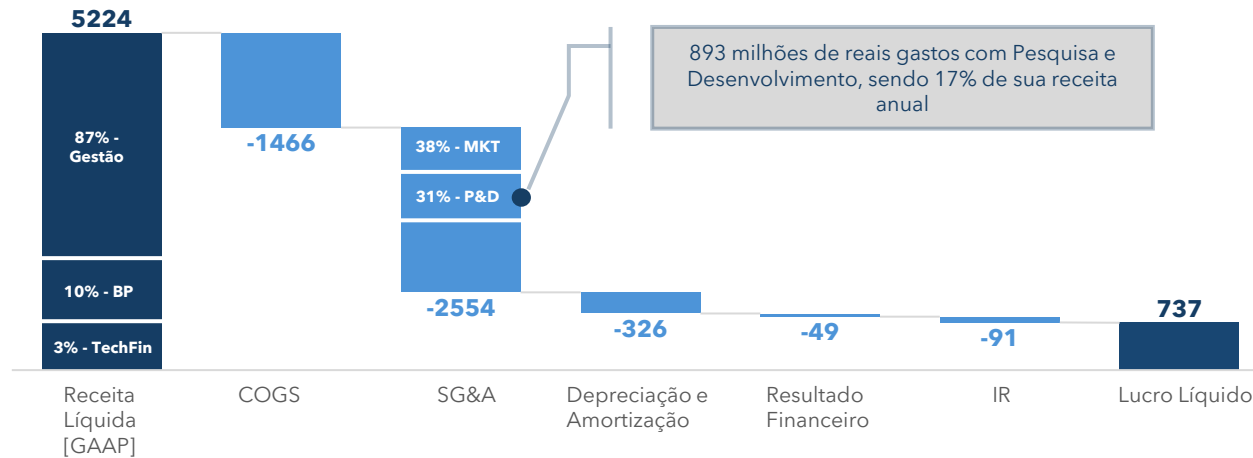


Inovação faz parte do DNA da TOTVS

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



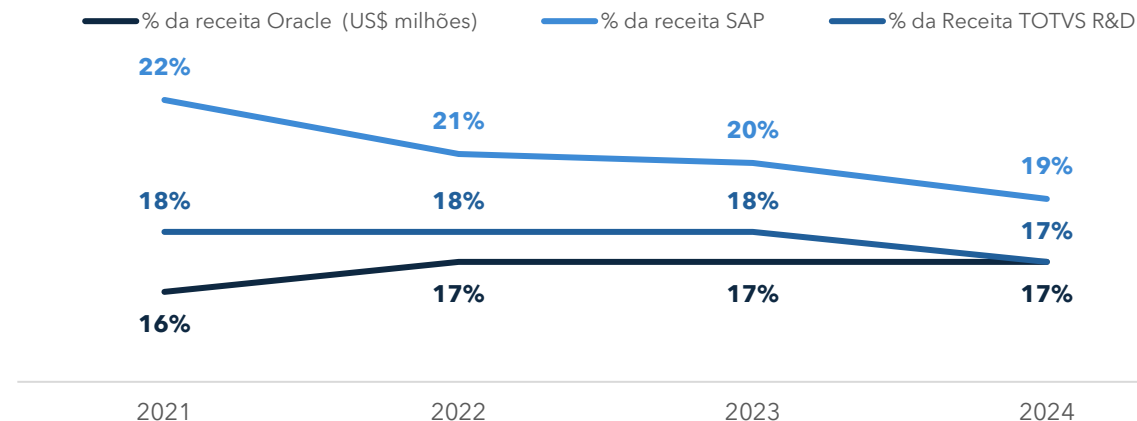
“ Investimos **R\$ 3 bilhões** em **P&D** para atender 12 segmentos da economia ”

Dennis Herszkowicz
CEO



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

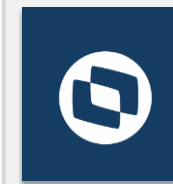
Comparação da participação do gasto em P&D na receita total entre TOTVS , SAP e Oracle



Lei do Bem: Inovação que Gera Economia

No Brasil, **innovar** 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 **al iquota** 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
com DNA
Brasileiro

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.

**Cliente no
centro**

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



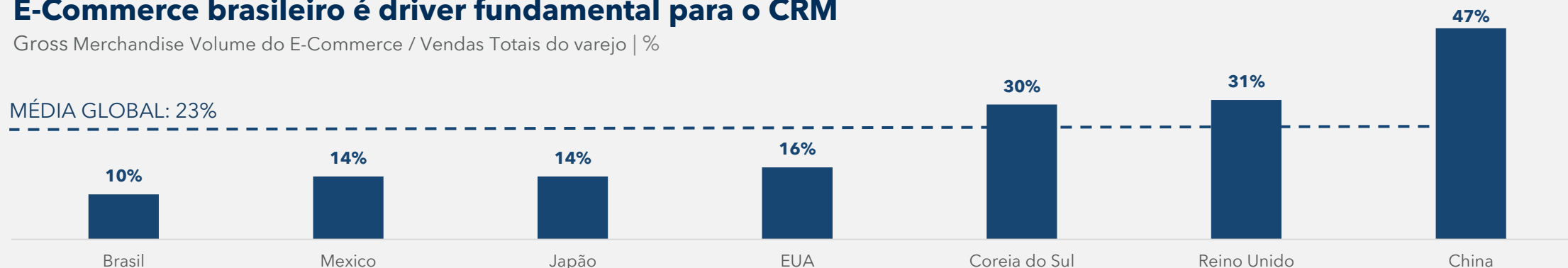
CRM: Conectando Relacionamentos, Criando Oportunidades

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.

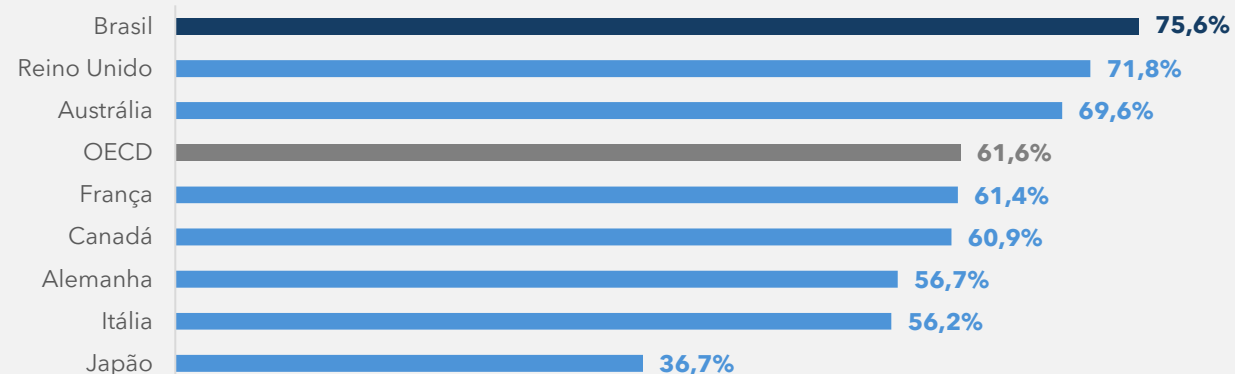
E-Commerce brasileiro é driver fundamental para o CRM

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

MÉDIA GLOBAL: 23%

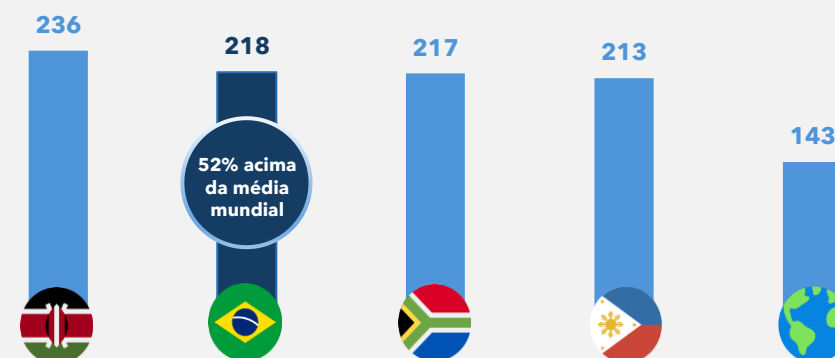


Empresas que usam mídias sociais por país (%)



O Ritmo das Mídias Sociais ao Redor do Mundo

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

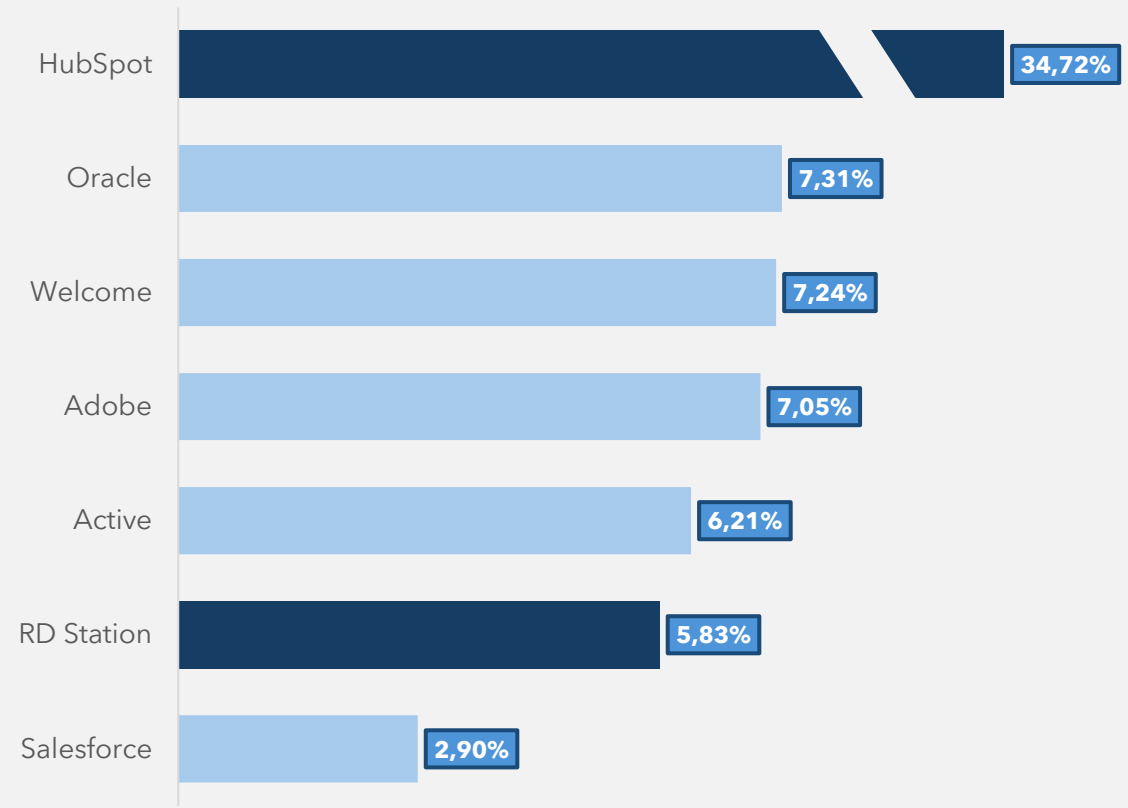


RD Station: Um Business em Expansão

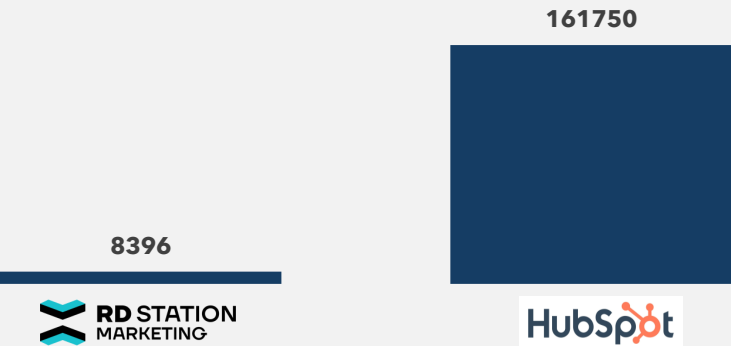
A integração da RD Station fortalece o relacionamento da TOTVS com seus clientes, ampliando suas soluções em marketing digital e impulsionando resultados.

Market Share dos Provedores de Automação de Marketing Digital

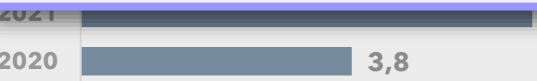
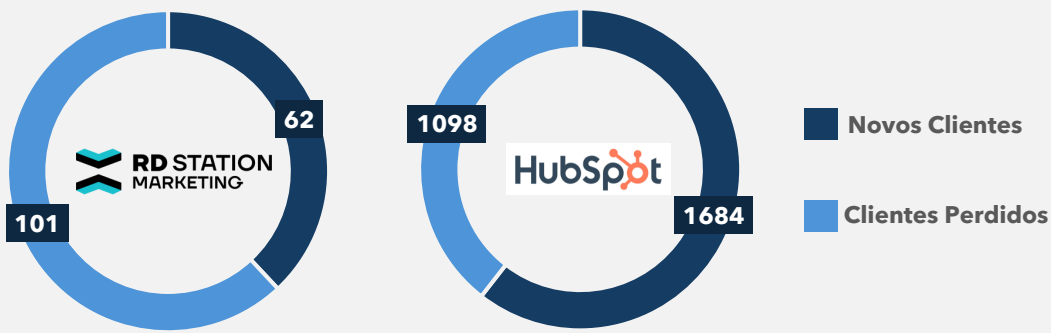
RD STATION com um notório espaço no Market Share Global para Marketing Automation



Número de clientes da RD Station x HubSpot em 2024



Movimentação de clientes no início de 2025



```
40 def scrape_capterra(url, pages=3):
41     return scrape_with_selenium(url, ".reviewCard", "paginationButton-next", pages)
```

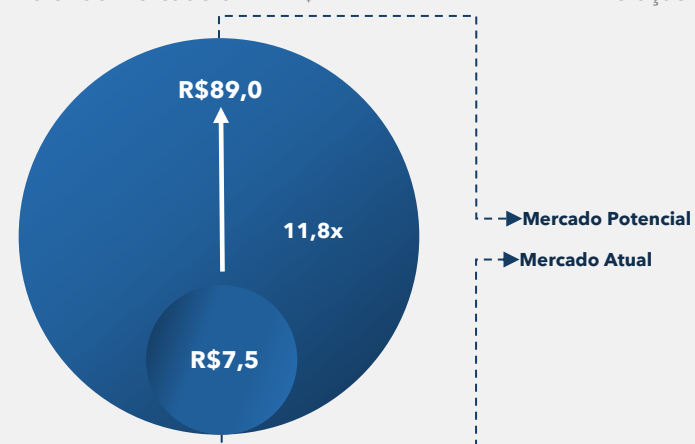


Cross-sell e Upselling: Na Teoria e na Prática

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%

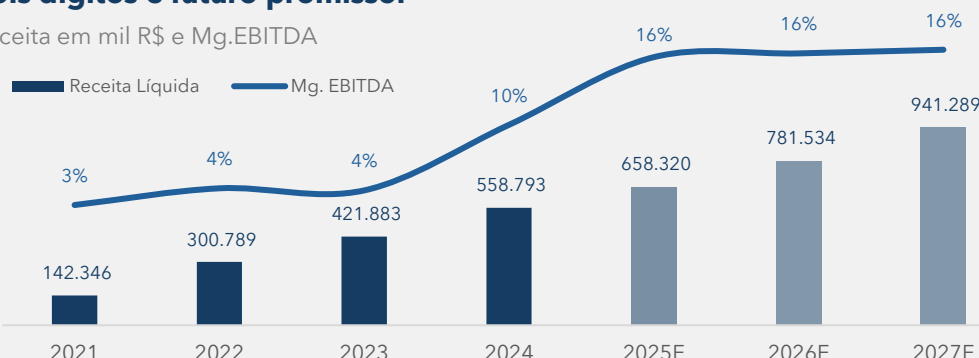
Evolução de quantidade de Clientes

25 Mil
clientes em 2020

55 Mil
clientes em 2024

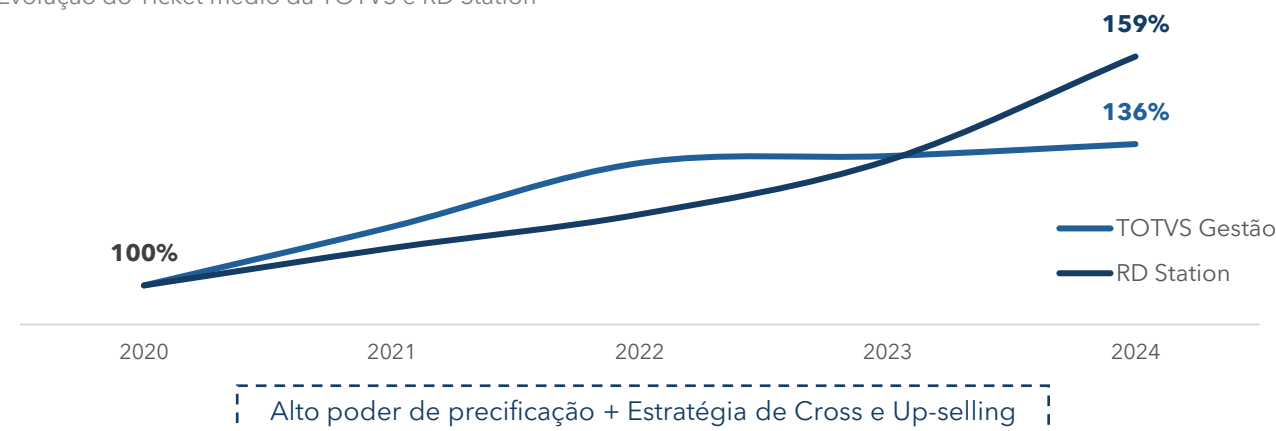
Aceleração comprovada: 2024 marca R\$559 mi de receita com margem de dois dígitos e futuro promissor

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



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.



Vendas

Aumenta o poder de venda, fornecendo crédito.



Recebíveis

Fornece antecipação de recebíveis dos clientes.

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.**

Joint Venture com Itaú



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

O gráfico apresenta a evolução do Crédito Garantido (representado por barras azuis) e da Taxa Selic (representada por uma linha verde) ao longo do tempo, de dezembro de 2022 a dezembro de 2025. O eixo vertical mede o valor em bilhões de reais, variando de 0 a 4. O eixo horizontal indica os meses e anos. O Crédito Garantido começou em aproximadamente 2,8 bilhões em dezembro de 2022, caiu para 2,15 bilhões em janeiro de 2023, subiu para 2,8 bilhões em março de 2023, atingiu um pico de 3,75 bilhões em dezembro de 2024, caiu para 2,65 bilhões em janeiro de 2025, subiu para 2,85 bilhões em março de 2025, atingiu um novo pico de 3,75 bilhões em dezembro de 2025, e caiu para 3,25 bilhões em janeiro de 2026. A Taxa Selic começou em 9,25% em dezembro de 2022, subiu para 13,75% em janeiro de 2023, caiu para 12,75% em fevereiro de 2023, subiu para 13,75% em março de 2023, atingiu um pico de 15,25% em dezembro de 2024, caiu para 13,75% em janeiro de 2025, subiu para 14,75% em março de 2025, atingiu um novo pico de 15,25% em dezembro de 2025, e caiu para 14,75% em janeiro de 2026.

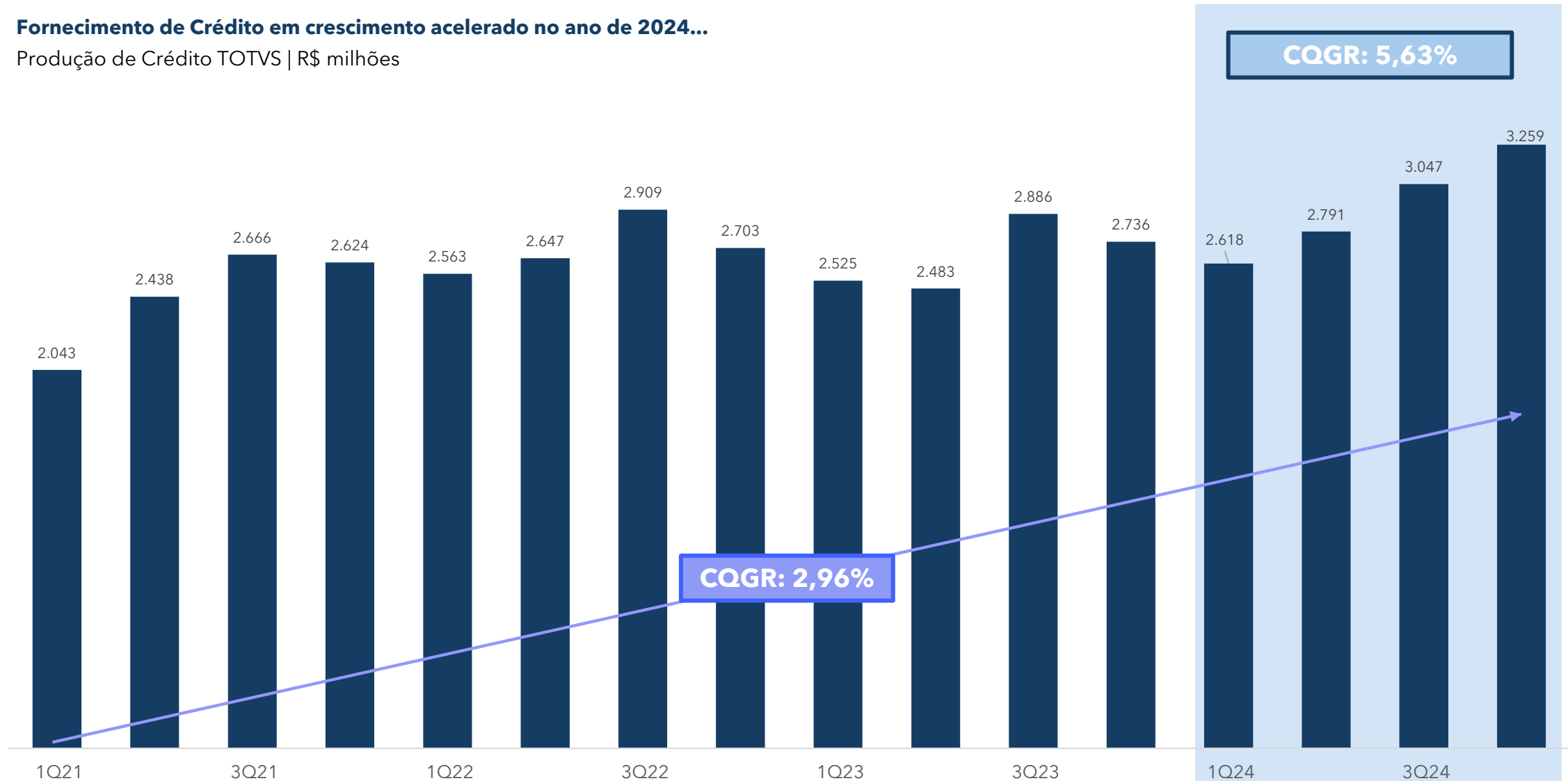
Período	Crédito Garantido (bilhões de reais)	Taxa Selic (%)
dez/22	2,8	9,25
jan/23	2,15	13,75
fev/23	2,8	12,75
mar/23	2,85	13,75
abr/23	2,9	14,25
mai/23	2,95	14,75
jun/23	3,0	14,75
jul/23	3,0	14,75
ago/23	3,05	14,75
set/23	3,1	14,75
out/23	3,15	14,75
nov/23	3,2	14,75
dez/23	3,25	14,75
jan/24	3,25	14,75
fev/24	3,25	14,75
mar/24	3,25	14,75
abr/24	3,25	14,75
mai/24	3,25	14,75
jun/24	3,25	14,75
jul/24	3,25	14,75
ago/24	3,25	14,75
set/24	3,25	14,75
out/24	3,25	14,75
nov/24	3,25	14,75
dez/24	3,25	14,75
jan/25	3,25	14,75
fev/25	3,25	14,75
mar/25	3,25	14,75
abr/25	3,25	14,75
mai/25	3,25	14,75
jun/25	3,25	14,75
jul/25	3,25	14,75
ago/25	3,25	14,75
set/25	3,25	14,75
out/25	3,25	14,75
nov/25	3,25	14,75
dez/25	3,25	14,75

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

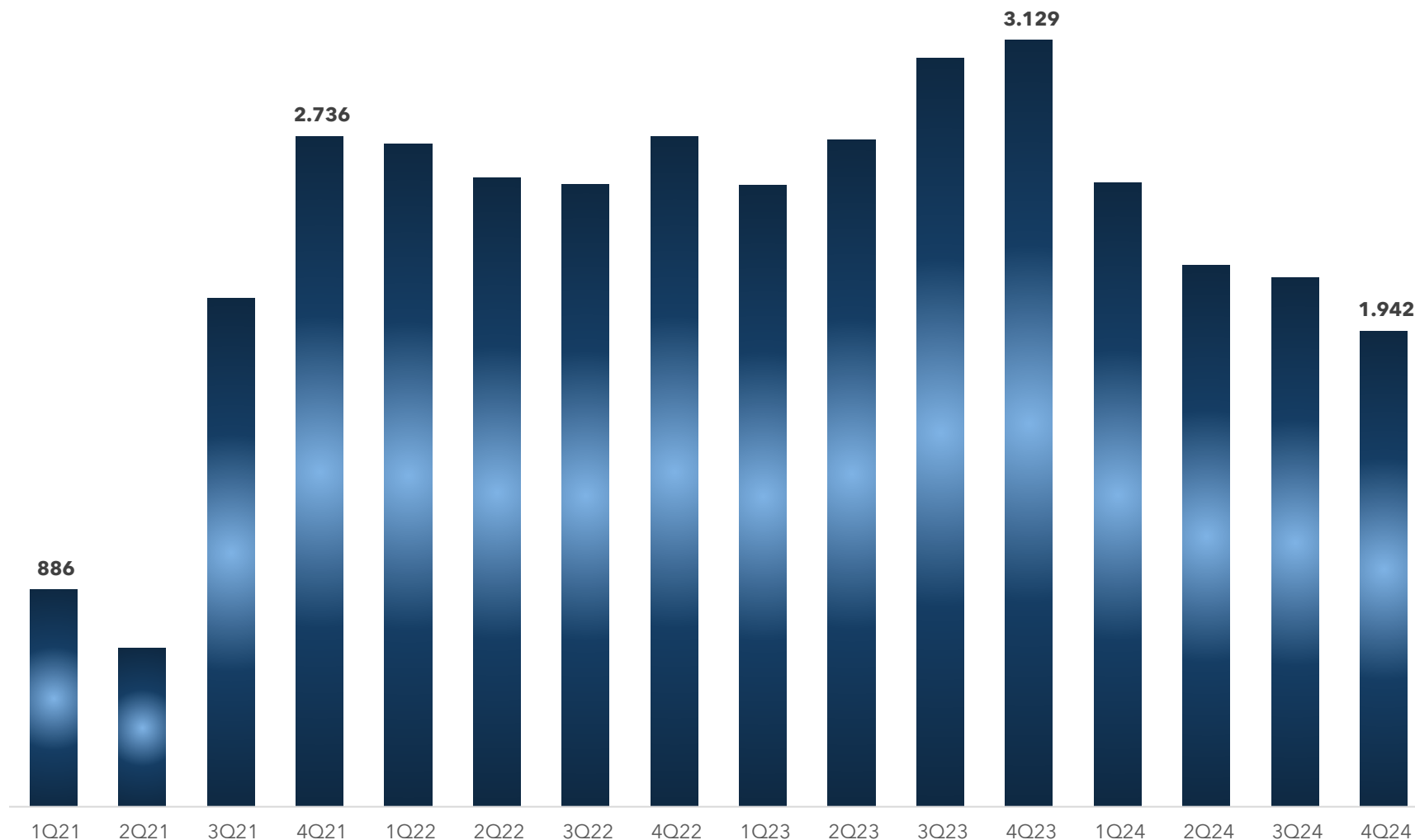


Caixa robusto viabiliza crescimento inorgânico

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.



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

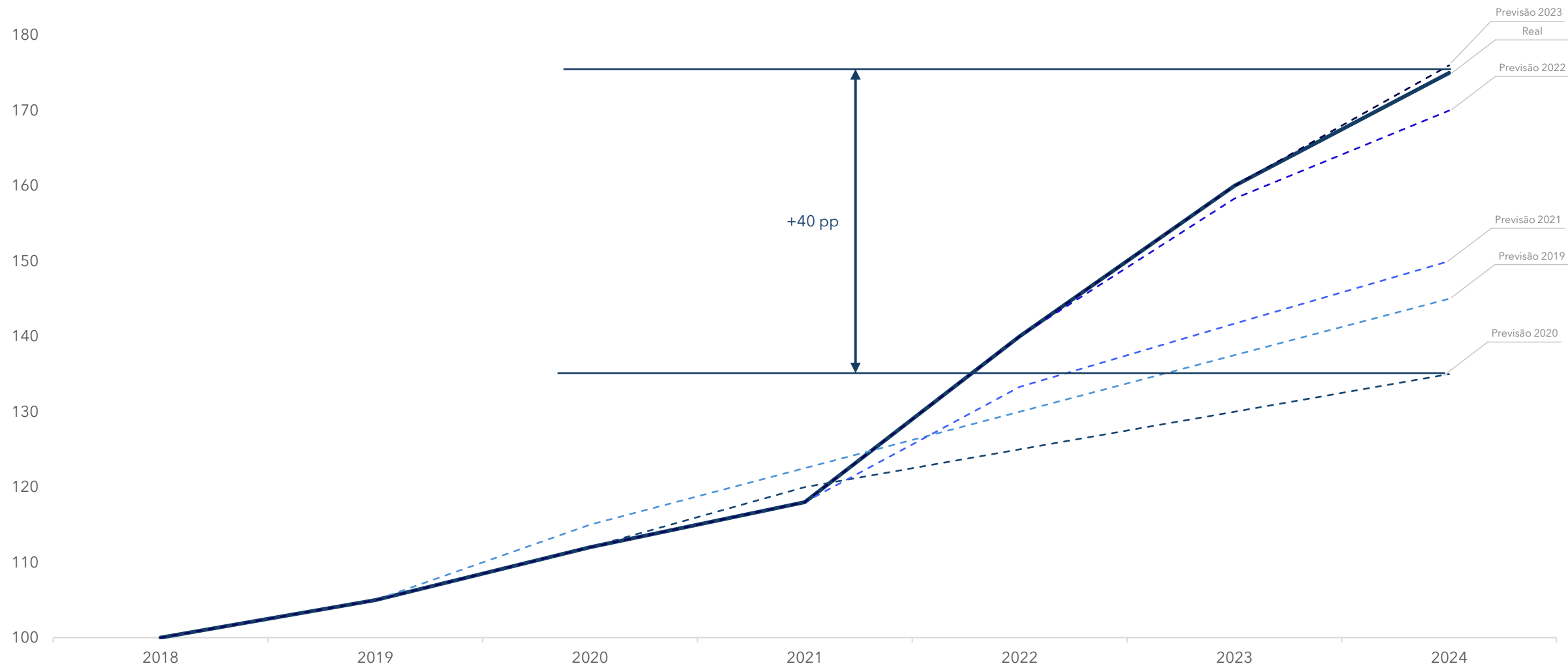


TOTVS entrega crescimento orgânico acima do consenso, ano após ano.

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.



Valores em R\$ mil	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
Receita Total	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
Lucro Bruto	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
EBITDA	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
EBIT	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
EBT	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
Lucro Líquido	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%



Valores em R\$ mil	4Q24	4Q25E	4Q26E	4Q27E	4Q28E	4Q29E	4Q30E	4Q31E	4Q32E	4Q33E	4Q34E	4Q35E
ATIVO	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
Circulante	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
Não circulante	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
PASSIVO	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
Circulante	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
Não circulante	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
Patrimônio líquido	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



Valores em R\$ mil	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
Lucro Líquido	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
Geração Operacional de Caixa	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
Caixa Líq. Ativ. Operacionais	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
Caixa Líq. Ativ. Investimentos	-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
Caixa Líq. Ativ. Financiamento	-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
Caixa no Fim do Período	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



TOTVS (em R\$ mil)	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
Receita Total	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%
EBITDA	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%
Regra dos 40		40%	47%	49%	50%	51%	52%	53%	48%	45%	45%	45%	46%
EBIT	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%
NOPAT		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	- 807.527	- 869.086	- 922.005	- 982.638	- 1.048.323	- 1.122.466
NWC	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
(+/-) Variação NWC		132.680	- 315.371	- 22.015	- 37.116	- 49.567	- 59.500	- 85.499	- 81.923	- 25.151	- 28.325	- 31.893	- 35.905
FCFF		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%	8%
Período			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
FCFF Descontado		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 Pepetuidade	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												
Preço por Ação	40,81												



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

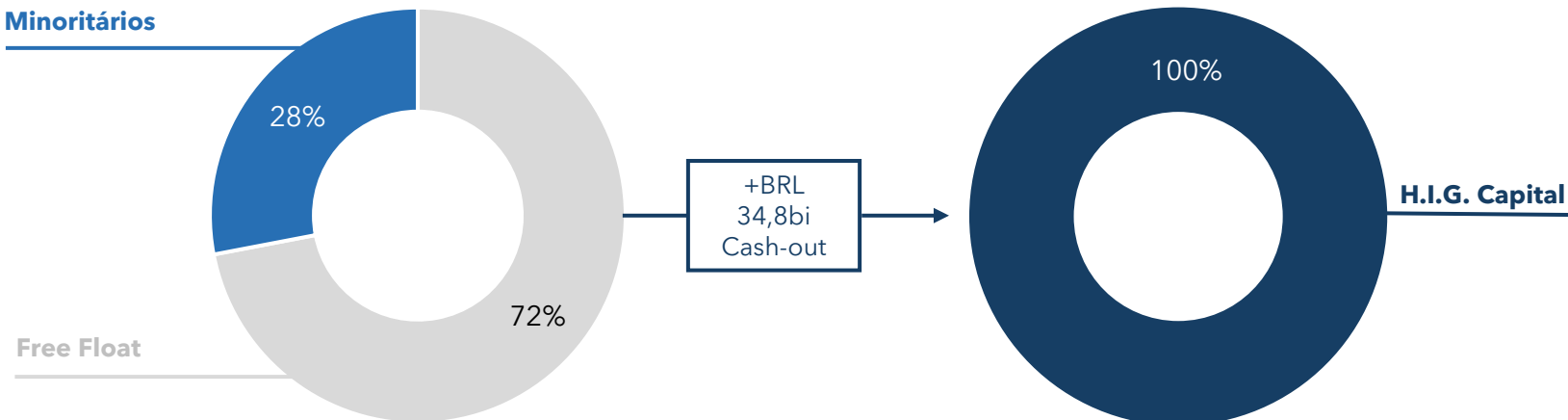


Deal: Estrutura & Retorno do Investimento Sem LBO

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



Expectativa de Saída





Segmentos de Atuação



Finanças



Vendas



Fiscal



Conta Digital



Estoque

Highlights

“

Estamos em um mercado gigantesco e sub-penetrado

Marcelo Lombardo - 2025
CEO

170 Mil
clientes

R\$500 Mi
em Receita em 2024

50% de CAGR nos
últimos 5 anos

1 Milhão
de clientes
US\$1 Bi
em Receita em
2030

Focos de Sinergia



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**



Segmentos de Atuação



RH



Manufatura



Construção



Logística

Highlights

2º Maior
empresa brasileira de
ERP

13 Mil
clientes

R\$872 Mi
em Receita Recorrente

16,6%
CAGR 22 - 24

Receita Líquida	R\$ 975,9 mi
EBITDA	R\$ 276 mi
Mg. EBITDA	R\$ 1,20 bi
Div. Liq./EBITDA	-0,39x

Focos de Sinergia

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

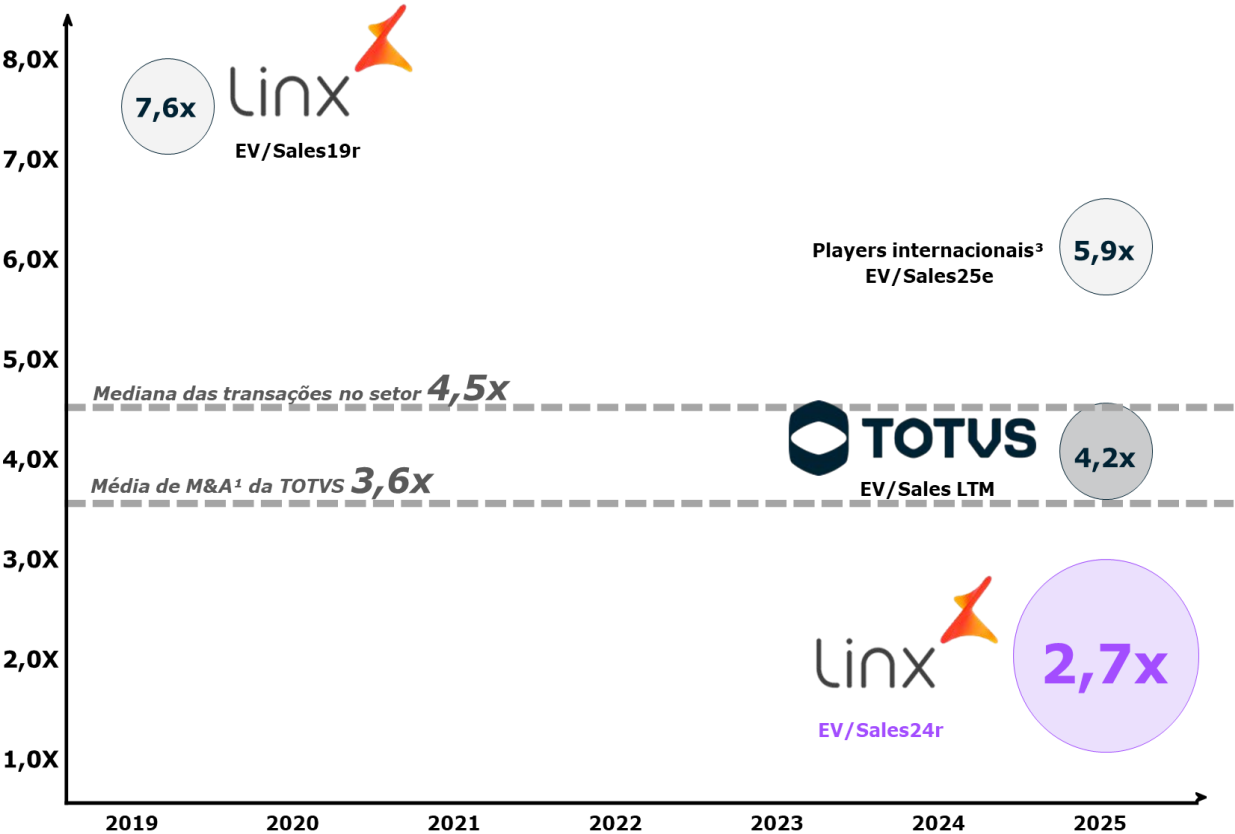
Eliminará maior concorrente brasileiro no segmento de **industrial/RH**

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, Napse², 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

Totvs + Linx: Oferta Complementar

Produtos / Segmentos	Manufatura	Serviços	Construção e Projetos	Agro	...	Varejo
ERP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
RH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
CRM / Digital Marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
IA / Analytics	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
ERP Banking	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Nichos do Varejo

	TOTVS	linx
Farmácias	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Lojas de Materiais de Construção	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Atacadistas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concessionária de Veículos	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Supermercados	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redes de Fast Food	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Restaurantes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Postos de Combustíveis	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Moda	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Geração de valor por meio da maior diversificação de segmentos, aumento da resiliência e amplas oportunidades de *cross-sell*.

Fonte: TOTVS

