



Relatório técnico com o objetivo de apresentar o crescimento de mercado e demonstrar como o Planejamento Estratégico de TI impactou diretamente os resultados da maior empresa de tecnologia do Brasil no ano de 2025, com projeções para 2026.

Planejamento estratégico de TI – 2025
Site: <https://www.totvs.com/>



Sumário:

O que é Planejamento estratégico e quais são seus benefícios?.....	3
O que me levou a escolher a TOTVS como um caso de uso?.....	4
Qual é o portfólio da TOTVS e como ela está inserida no mercado hoje?	5
A Inserção da TOTVS no mercado:.....	6
Diferencial de mercado:	7
Planejamento estratégico:	8
Metas e Projeções para 2026.....	9
Por que a TOTVS é um diferencial no mercado financeiro?.....	10
INDICADORES:	11
Fontes do projeto:	15

O que é Planejamento estratégico e quais são seus benefícios?

O Planejamento Estratégico de TI é o processo responsável por alinhar a tecnologia aos objetivos do negócio, deixando de atuar apenas como suporte operacional para assumir um papel estratégico na inovação e na competitividade organizacional. Ele contribui para uma tomada de decisão mais assertiva ao disponibilizar dados confiáveis, reduzir falhas de comunicação e otimizar recursos, promovendo maior eficiência e redução de custos.

Para alcançar melhores resultados, esse planejamento depende da integração dos sistemas, conectando os níveis operacionais à gestão estratégica, além de integrar toda a cadeia de fornecedores e clientes. Esse alinhamento proporciona maior visibilidade, agilidade e qualidade nos processos organizacionais.

Dessa forma, o Planejamento Estratégico de TI permite que as empresas evoluam para modelos mais modernos, flexíveis e orientados por dados, utilizando a tecnologia como principal motor para expansão e geração de valor.

O que me levou a escolher a TOTVS como um caso de uso?

Escolhi a TOTVS como estudo por ser a maior empresa de tecnologia do Brasil e por ir além do desenvolvimento de softwares, oferecendo soluções completas voltadas à gestão empresarial. Seu planejamento estratégico sustenta um modelo baseado em três pilares principais: Gestão (ERP), Techfin (Serviços Financeiros) e Business Performance (Marketing), criando um ecossistema integrado onde os dados permanecem dentro da própria plataforma.

A estratégia de migração para o modelo SaaS demonstra a capacidade da empresa de acompanhar a evolução tecnológica, garantindo maior escalabilidade, atualização contínua e segurança. Além disso, os investimentos em Inteligência Artificial e análise de dados permitem a automação de processos complexos, aumentando a eficiência operacional.

Outro fator relevante é o domínio da legislação fiscal brasileira, que torna suas soluções altamente especializadas e competitivas frente a players globais. Somado a isso, a integração de serviços financeiros ao ERP e a estratégia de crescimento por aquisições reforçam a capacidade da TOTVS de expandir seu ecossistema e gerar novas oportunidades de negócio.

Qual é o portfólio da TOTVS e como ela está inserida no mercado hoje?

O portfólio da TOTVS é estruturado como um Ecossistema 3D, projetado para que a empresa atue como um verdadeiro sistema operacional para negócios. Em 2026, a companhia consolidou sua posição como a maior empresa de tecnologia da América Latina, com atuação baseada em três principais frentes

- Gestão (ERP)

Focada em eficiência operacional e conformidade regulatória, essa unidade oferece sistemas especializados para diversos segmentos do mercado, como Agronegócio, Saúde, Varejo e Manufatura. As soluções abrangem gestão de recursos humanos (folha de pagamento), fiscal, logística e incluem o TOTVS Fluig, plataforma voltada para automação e gestão de processos corporativos.

- Techfin

Voltada para serviços financeiros integrados à gestão empresarial, essa frente funciona como um ERP Banking. Disponibiliza soluções como crédito B2B, antecipação de recebíveis, meios de pagamento e gestão de fluxo de caixa, tudo incorporado diretamente aos sistemas de gestão utilizados pelas empresas.

- Business Performance



Direcionada ao crescimento e relacionamento com clientes, reúne soluções de marketing digital, CRM e inteligência comercial. Entre os principais produtos está o RD Station, além de ferramentas voltadas para e-commerce, geração de leads e conversão de vendas.

A Inserção da TOTVS no mercado:

A TOTVS não atua apenas como fornecedora de softwares, mas como uma plataforma estratégica baseada em dados e Inteligência Artificial. Atualmente, sua presença no mercado é marcada por alguns diferenciais relevantes:

- Dominância Setorial: A empresa atende mais de 70 mil clientes e possui forte presença no mercado nacional. No Brasil, aproximadamente um terço das empresas listadas na B3 utilizam soluções TOTVS em suas operações.
- Cloudificação dos Serviços: A TOTVS consolidou a migração de grande parte de sua base para o modelo SaaS (Software como Serviço). Nesse formato, a empresa passa a oferecer seus sistemas por meio de assinatura, garantindo receita recorrente, atualizações contínuas e maior escalabilidade por meio da T-Cloud.
- Inteligência Artificial Integrada: A IA deixou de ser um recurso isolado e passou a fazer parte da infraestrutura das soluções TOTVS. Atualmente, agentes inteligentes automatizam processos como escrituração fiscal, previsão de demanda, gestão de estoques e análise de risco de crédito.
- Foco Estratégico em IA e Dados: Em fevereiro de 2026, a TOTVS vendeu sua participação na Dimensa, joint venture voltada ao setor bancário B2B, por R\$ 1,4 bilhão. A decisão reforça o direcionamento estratégico da empresa para investimentos em Inteligência Artificial e computação em nuvem, considerados pilares para o futuro da produtividade e inovação empresarial.



B3: A B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) é a bolsa de valores oficial do Brasil.

Diferencial de mercado:

A TOTVS se destaca no mercado de tecnologia por sua profunda especialização no ambiente empresarial brasileiro, principalmente pela capacidade de atender às exigências fiscais, tributárias e regulatórias do país, consideradas entre as mais complexas do mundo. Enquanto concorrentes globais como SAP e Oracle possuem soluções padronizadas e adaptadas posteriormente ao Brasil, a TOTVS desenvolve seus sistemas com foco direto na realidade nacional, tornando-se uma parceira estratégica para empresas que buscam conformidade e eficiência operacional.

Outro grande diferencial é o seu ecossistema integrado de soluções, estruturado na conexão entre sistemas de gestão empresarial (ERP), serviços financeiros (Techfin) e ferramentas de performance e relacionamento com clientes (Business Performance). Esse modelo permite que empresas administrem operações, obtenham crédito, realizem pagamentos e gerenciem estratégias comerciais dentro de uma única plataforma, reduzindo a fragmentação de sistemas e aumentando a produtividade. Além disso, a TOTVS mantém forte proximidade com seus clientes por meio de suporte especializado e conhecimento aprofundado de diversos setores econômicos, atendendo mais de 70 mil empresas na América Latina.



Planejamento estratégico:

O planejamento estratégico da TOTVS é um dos principais fatores que sustentam sua liderança no mercado tecnológico latino-americano. A empresa direciona seus investimentos para computação em nuvem, Inteligência Artificial e integração de dados, garantindo soluções mais escaláveis, seguras e automatizadas para acompanhar a transformação digital das organizações.

A adoção do modelo SaaS (Software como Serviço) foi uma decisão estratégica essencial, proporcionando receita recorrente, atualização contínua dos sistemas e maior previsibilidade financeira. Atualmente, cerca de 91% da receita da companhia é proveniente desse modelo. Além disso, a TOTVS vem incorporando Inteligência Artificial em suas plataformas para automatizar processos fiscais, aprimorar análises financeiras e apoiar a tomada de decisões estratégicas.

O planejamento também inclui a expansão do portfólio por meio da aquisição e integração de novas tecnologias, fortalecendo seu ecossistema digital. Como resultado dessas estratégias, a empresa registrou em 2025 receita líquida de R\$ 1,6 bilhão no terceiro trimestre, crescimento de 18% em relação ao ano anterior, além da valorização significativa de suas ações, reforçando a confiança do mercado em seu modelo de negócio.

Metas e Projeções para 2026

A TOTVS inicia 2026 com forte capacidade de investimento após a venda de sua participação na Dimensa por R\$ 1,4 bilhão, recurso direcionado para impulsionar seu novo ciclo de crescimento tecnológico. A empresa pretende manter crescimento de receita recorrente anualizada (ARR), que encerrou 2025 em R\$ 5,7 bilhões, com expectativa de expansão acima de 15%, impulsionada principalmente pela consolidação do modelo em nuvem.

O investimento em pesquisa e desenvolvimento permanece elevado, com foco na evolução da Inteligência Artificial para atuação como agentes autônomos dentro dos sistemas ERP, ampliando automação e eficiência operacional.

A alocação de recursos segue o modelo do ecossistema 3D da empresa. O pilar de Gestão (ERP) concentra a maior parte dos investimentos, com foco na especialização por setores e na expansão da T-Cloud, tendo apresentado crescimento de 22% em receita recorrente. O segmento Techfin direciona esforços para expansão de crédito e soluções financeiras integradas, utilizando dados do ERP para análise de risco, registrando crescimento de 30% nas receitas e aumento significativo da lucratividade.

Já o pilar Business Performance, representado principalmente pela RD Station, investe na integração de ferramentas de Inteligência Artificial voltadas para marketing, vendas e experiência do cliente, com crescimento entre 15% e 19%, fortalecendo a geração de resultados para os clientes da plataforma.



Por que a TOTVS é um diferencial no mercado financeiro?

A TOTVS é considerada por instituições como Safra e JPMorgan uma das principais empresas de tecnologia da América Latina devido ao seu planejamento estratégico focado em crescimento sustentável e inovação.

Um dos seus principais diferenciais é a forte geração de caixa, encerrando o período com cerca de R\$ 2,1 bilhões, permitindo investimentos em aquisições estratégicas e expansão do ecossistema tecnológico. Outro ponto relevante é a alta retenção de clientes, resultado do modelo de soluções integradas que conecta gestão empresarial, serviços financeiros e ferramentas comerciais, aumentando a dependência e a eficiência operacional das empresas clientes.

Além disso, a TOTVS demonstra elevada eficiência operacional, com margem EBITDA próxima de 26%, evidenciando sua capacidade de crescer mantendo controle sobre custos, principalmente devido ao modelo SaaS e à escalabilidade dos serviços.

Esses fatores consolidam a empresa como referência em inovação, previsibilidade financeira e competitividade no setor tecnológico.

EBITDA: Indicador que mede o desempenho operacional da empresa antes de juros, impostos e custos contábeis.

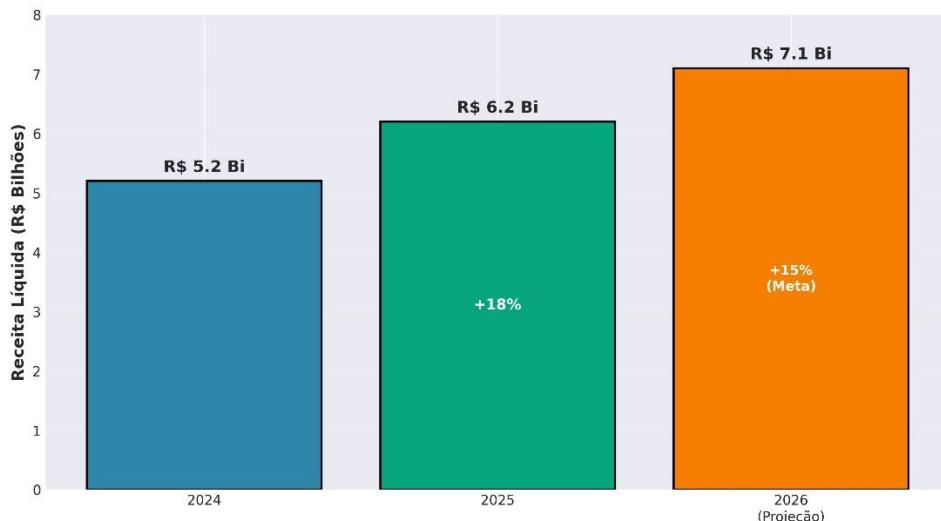
M&A: Estratégia de fusões e aquisições utilizada para expandir mercado, tecnologia ou portfólio.



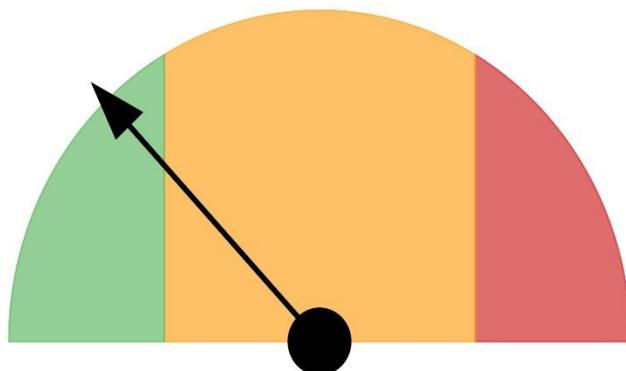
Ecossistema Digital: Integração de diferentes soluções tecnológicas em uma única plataforma conectada.

INDICADORES:

Dashboard 1: Receita Líquida - Comparativo Anual

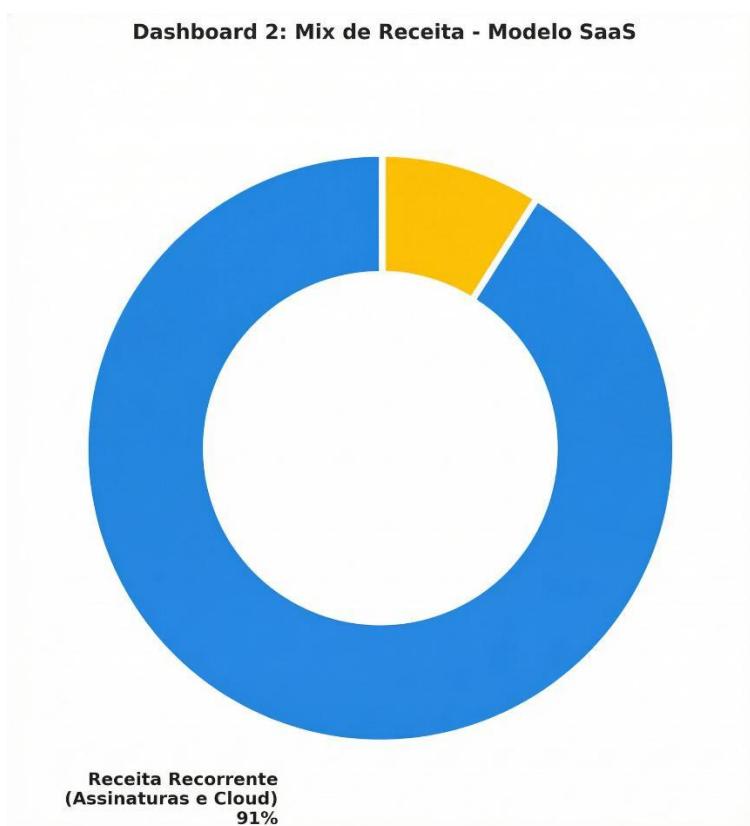


Dashboard 1: Margem EBITDA - Eficiência Operacional



Exibe o crescimento de 18% na receita e a sólida margem EBITDA de 26%, refletindo a alta eficiência operacional.

Projeta uma meta de R\$ 7,1 bilhões para 2026, sustentada pelo salto de 51% no lucro líquido acumulado.



Dashboard 2: KPI Principal - ARR

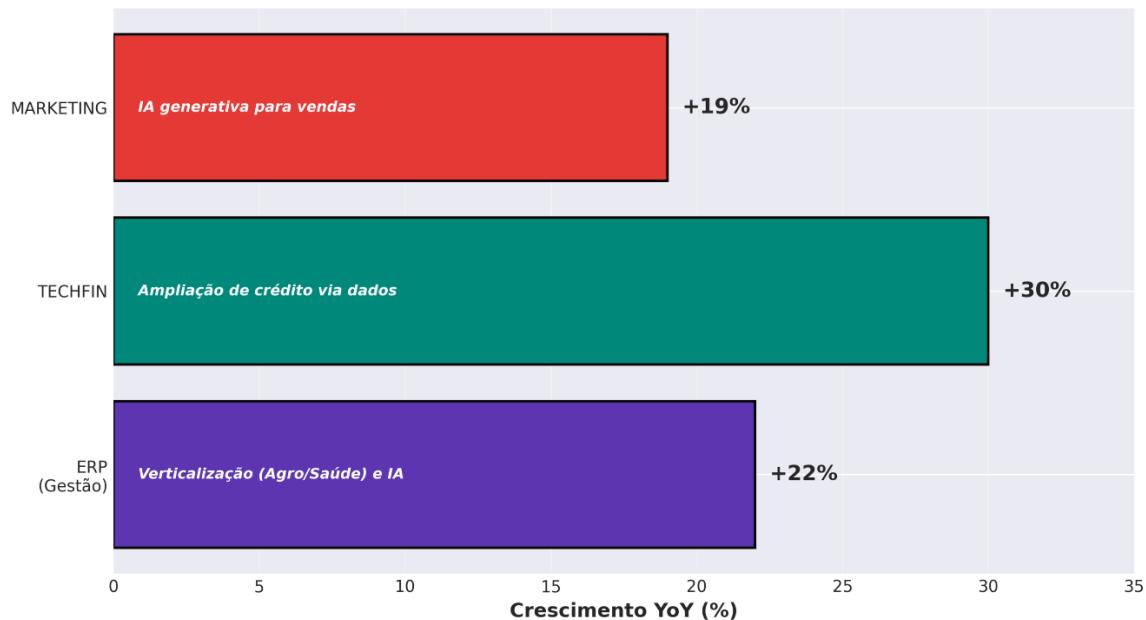


Comprova a previsibilidade do negócio com 91% de receita recorrente e uma taxa de retenção de 94,8%.

Destaca o ARR de R\$ 5,7 bilhões, validando a eficácia da estratégia de migração total para a nuvem.



Dashboard 3: Performance por Ecossistema - Crescimento YoY

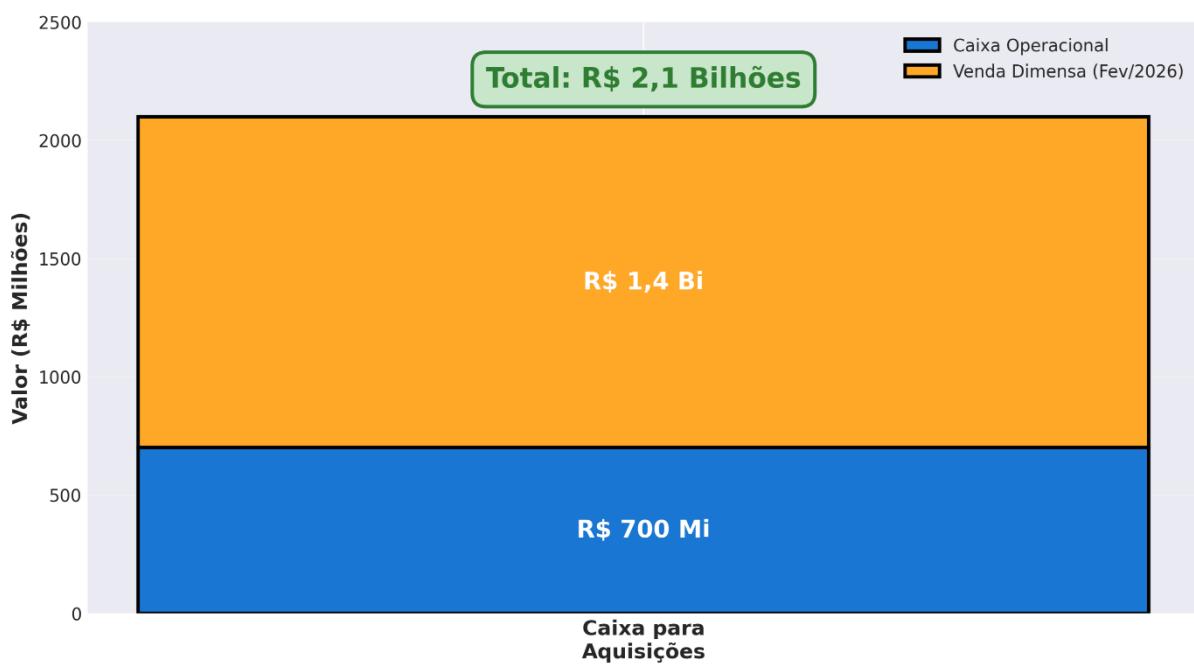


Mapeia a expansão das três dimensões, com destaque para o crescimento de 30% na frente de Techfin.

Direciona os investimentos de 2026 para a verticalização do ERP e o uso de IA Generativa no Marketing.

*YOY: Ano após Ano, é um método de comparação (principalmente financeira) entre dois elementos mensuráveis para avaliar os resultados de cada um tendo o período anual como base.

Dashboard 4: Poder de Fogo - Caixa Disponível para M&A



Apresenta a reserva de R\$ 2,1 bilhões para aquisições, impulsionada pela venda estratégica da Dimensa em 2026.

Prioriza a alocação de 100% dos recursos de P&D em Inteligência Artificial para garantir dominância tecnológica.

Fontes do projeto:

TOTVS RI (Relações com Investidores): <https://ri.totvs.com/>

CVM (Comissão de Valores Mobiliários): <https://www.gov.br/cvm/pt-br>

Valor Econômico (Setor de Empresas): <https://valor.globo.com/empresas/>

InfoMoney - Dados TOTS3:[https://www.infomoney.com.br/cotacoes/b3/acao/totvs-](https://www.infomoney.com.br/cotacoes/b3/acao/totvs-tots3/)

[tots3/](#)

Exame Insight (Análise de Negócios): <https://exame.com/insight>

Itaú Corretora / Análises de Mercado: <https://www.itaucorretora.com.br/>

Suno Research (Análise Fundamentalista):

<https://www.suno.com.br/analitica/acoes/tots3/>

