



INVESTOR DAY

2025

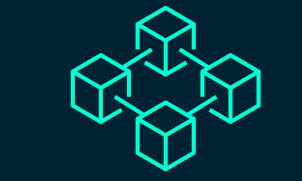
# Visão de AI na TOTVS



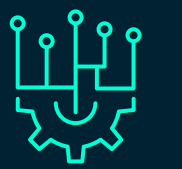
# Visão de AI na TOTVS



**Softwares  
Corporativos**



TECNOLÓGICO /  
ARQUITETURAL



FUNCIONAL



**Novas  
tecnologias  
aumentam o  
Addressable  
Market**



CLOUD



AI

Quem tem expertise funcional em softwares corporativos, tem enorme vantagem de criar agentes artificiais mais competitivos



**A TOTVS  
é esse  
EXPERT**

# Os vencedores em AI serão



Fabricantes de equipamentos para infra de processamento e armazenamento de AI



Provedores de capacidade computacional de processamento



Desenvolvedores de softwares com expertise funcional, criadores de agentes de tarefas

## Esse é o papel da TOTVS

### FOCO EM



Seguir expandindo nossa expertise funcional



Desenvolver capacidade de criação de agentes artificiais de tarefas muito mais competitivos, dentro e fora da TOTVS



Dominar a aplicação, o ambiente de entrega da aplicação e a oferta/acesso aos agentes de tarefas será estratégico

# Origem das aplicações

Agentes  
Humanos

Ambiente

Aplicação  
1x

# TCO do cliente

Linhas contínuas são o addressable market da TOTVS

\*TCO: Total Cost of Ownership

# Cloud / SAAS

Linhas contínuas são o addressable market da TOTVS

Agentes Humanos

ERP Cloud  
2x

Aplicação  
1x

# TCO do cliente

\*TCO: Total Cost of Ownership

# AGENTIC AI

**Agentes**  
Humanos e/ou  
artificiais  
**16x**

**ERP Cloud**  
**2x**

**Aplicação**  
**1x**

# TCO do cliente

● Linhas contínuas são o addressable market da TOTVS

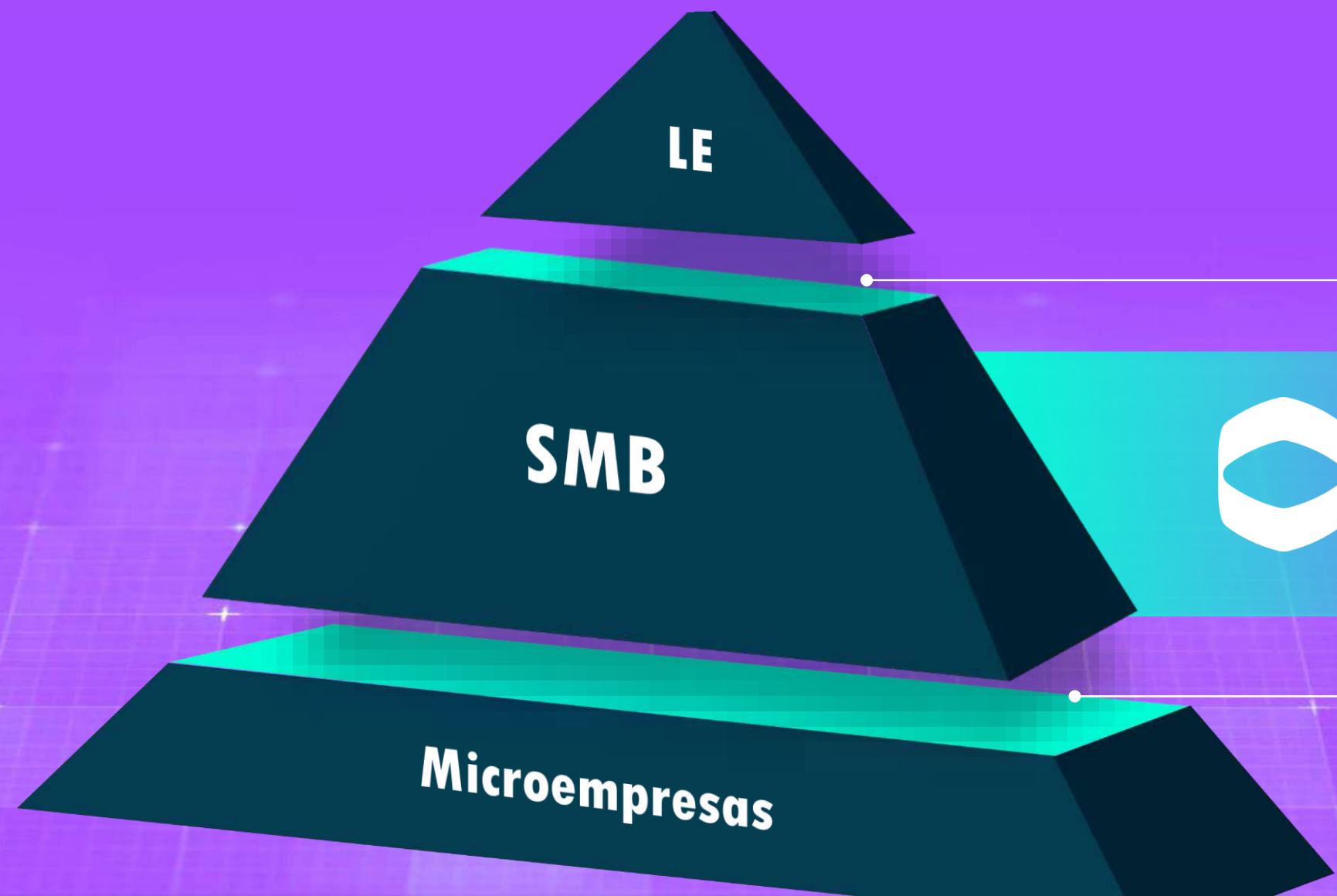
\*TCO: Total Cost of Ownership

O que é  
a **TOTVS**?



A Especialidade da  
TOTVS  
é o **SMB!**

Nossa essência  
é trabalhar o  
**SMB**



**Receita Anual (R\$)**

100 Milhões até  
2 Bilhões

**Esse é o nosso ICP**  
*(Ideal Customer Profile)*

**Aumentar  
a relevância dentro  
dos nossos clientes  
como Trusted  
Advisor**

LE: Grandes Empresas  
SMB: Pequenas e médias empresas

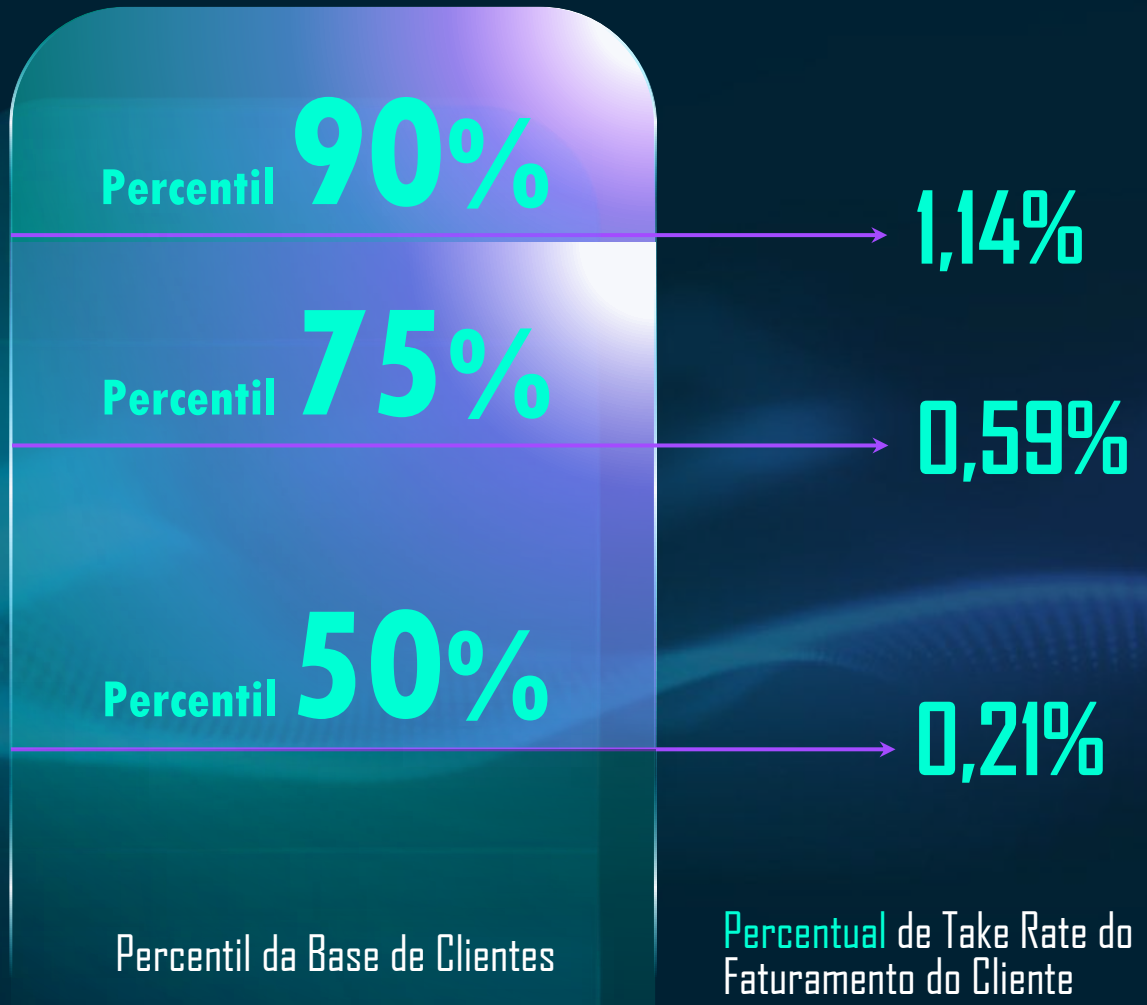
# Aumentar a relevância dentro dos nossos clientes como Trusted Advisor

TAKE RATE



\*Considera base de 15 mil grupos econômicos com receita mapeada

CLIENTES GESTÃO\*



~75%

da nossa venda são cross e up sell

# Evolução



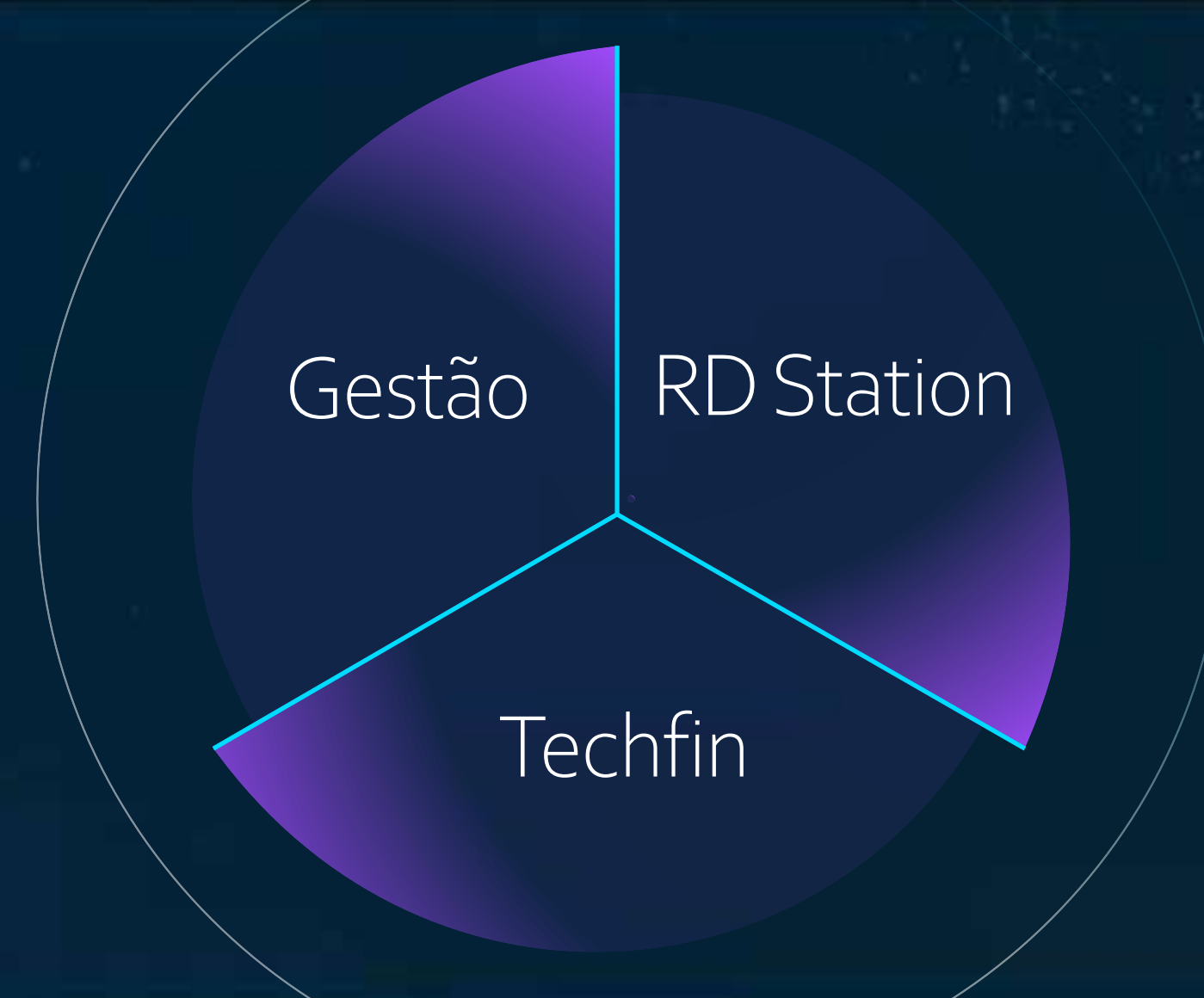
# TOTVS



# Evolução



# TOTVS



**Evolução**  
 **TOTVS**

EXPANSÃO SEM LIMITES

# Como Expandir:

## Principais ativos

Plataforma de Distribuição Incomparável

Base de Clientes Gigantesca

Alta Capacidade de Investimento em P&D

CAGR	2014-24		2020-24	
PIB Nominal <sup>1</sup>	6,6%		8,1%	
Mercado Gestão <sup>2</sup>	13,4%	2X PIB Nominal <sup>1</sup>	14,9%	1,8X PIB Nominal <sup>1</sup>
TOTVS Gestão <sup>3</sup>	15,6%	1,2X Mercado de Gestão <sup>2</sup>	18,7%	1,3X Mercado de Gestão <sup>2</sup>
Mercado RD Station	23,7%	3,6X PIB Nominal <sup>1</sup>	23,8%	2,9X PIB Nominal <sup>1</sup>
TOTVS RD Station <sup>4</sup>	62,4%	2,6X Mercado RD Station <sup>4</sup>	32,7%	1,4X Mercado RD Station <sup>4</sup>

# Entendendo um pouco mais **sobre** nosso caminho

Softwares Aplicativos  
ERP, RH, Soluções Especializadas,  
Soluções Cross, RD



Cloud  
(PaaS, SaaS e IaaS)



Inteligência de Dados

**“Um portfólio em constante evolução / expansão.”**

- Profundidade funcional e melhores práticas.
- Adição de novas funcionalidades.
- Especialização por indústria / segmento / prática.
- Evolução com adequação Fiscal / Legal.

**Ex.: Segmento de Rental originado pela economia de uso x posse. Manufaturas alugando equipamentos produzidos.**

**“A maior nuvem de propósito específico do Brasil.”**

- Impacto positivo tanto em custo como TCO para soluções já nascidas SaaS Native.
- Impacto positivo de migração dos clientes de soluções Tradicionais para a Nuvem.
- Oportunidades de ampliação de escopo, ao redor dos serviços de nuvem de propósito específico (IaaS).

**Cloud = +acesso, + dados, + inovação, +segurança.**

**“O combustível para integrações, insights e IA.”**

- Evolução do tema de dados nas funcionalidades dos produtos.
- Plataforma para suportar a coleta, tratamento, enriquecimento e disponibilização de dados.
- Viabilização da especialização / personalização do uso de IA.



**O ciclo recomeça com a possibilidade de geração de novas funcionalidades a partir dos cenários criados.**



# Entendendo um pouco mais **sobre** **nosso caminho**

## Inteligência Artificial



## Agentic Applications

**“Automatizar, alavancar e sugerir.”**

- Plataforma para prover acesso aos modelos de mercado, com governança, observabilidade e segurança.
- Framework para disponibilizar capacidades de IA e criar Agentes.
- Uso dos dados especializados das aplicações para acuracidade e personalização.

**“Ampliar, decidir e expandir as capacidades do Brasil que Faz.”**

- Criação de Agentes que usam IA aliada ao conhecimento de décadas contido nas aplicações - dados e regras de negócio.
- Abordagem híbrida combinando Agentes Humanos com um ou múltiplos Agentes Digitais.
- Marketplace de Agentes Digitais para potencializar a TOTVS, Canais, Parceiros e, principalmente, Clientes.

O ciclo recomeça com a possibilidade de geração de novas funcionalidades a partir dos cenários criados.



Serviços de natureza recorrente para suportar os clientes durante sua evolução no uso do portfólio.

AMS

Prime

Pacotes *Taylor made*

Jornada de Sustentação

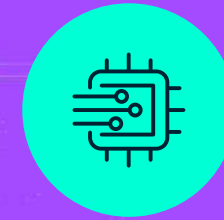


Ferramentas de produtividade



# O que completa a abordagem

Aplicação de IA na TOTVS



Uso das próprias soluções na companhia.

Uso de soluções próprias e de mercado para ganhos de escala, produtividade e qualidade em processos internos:

**Ex.: Desenvolvimento e Suporte / CS.**

Aumento de capacidade competitiva e redução de TCO aos clientes.

**Ex.: Vendas e Implementação.**

Ampliação do Portfólio Fluig usando IA.  
Evolução de capacidades de integração - IPaaS TOTVS - facilitando a interação entre Aplicações e Agentes de IA.

# IPaaS Componente Javascript com IA

Agilidade no desenvolvimento

Assistência inteligente

Redução de erros manuais

Transformações complexas com facilidade

Validação em tempo real



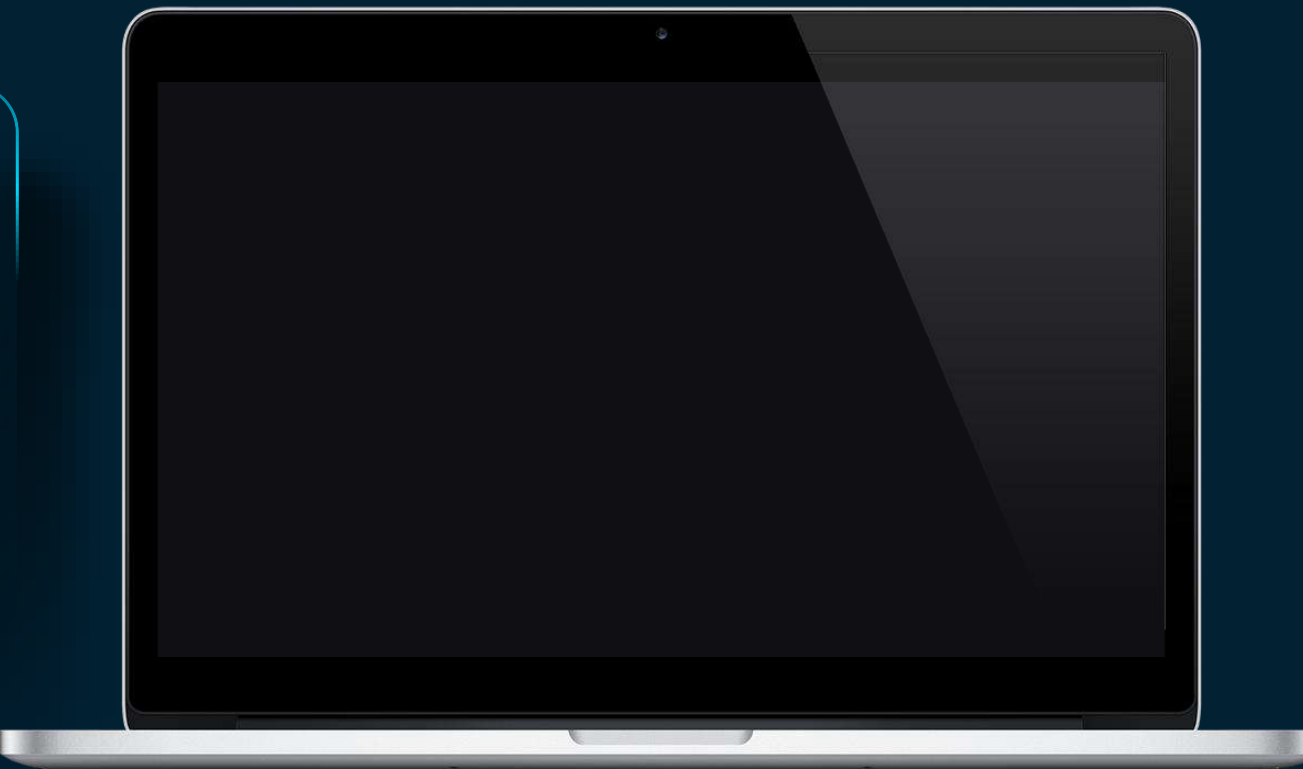
# TOTVS Fluig Inteligência Artificial

Criação acelerada

Ideia para prompt

Prompt para processos

Exemplos de processos



# TOTVS Analytics Assistente de chat inteligente



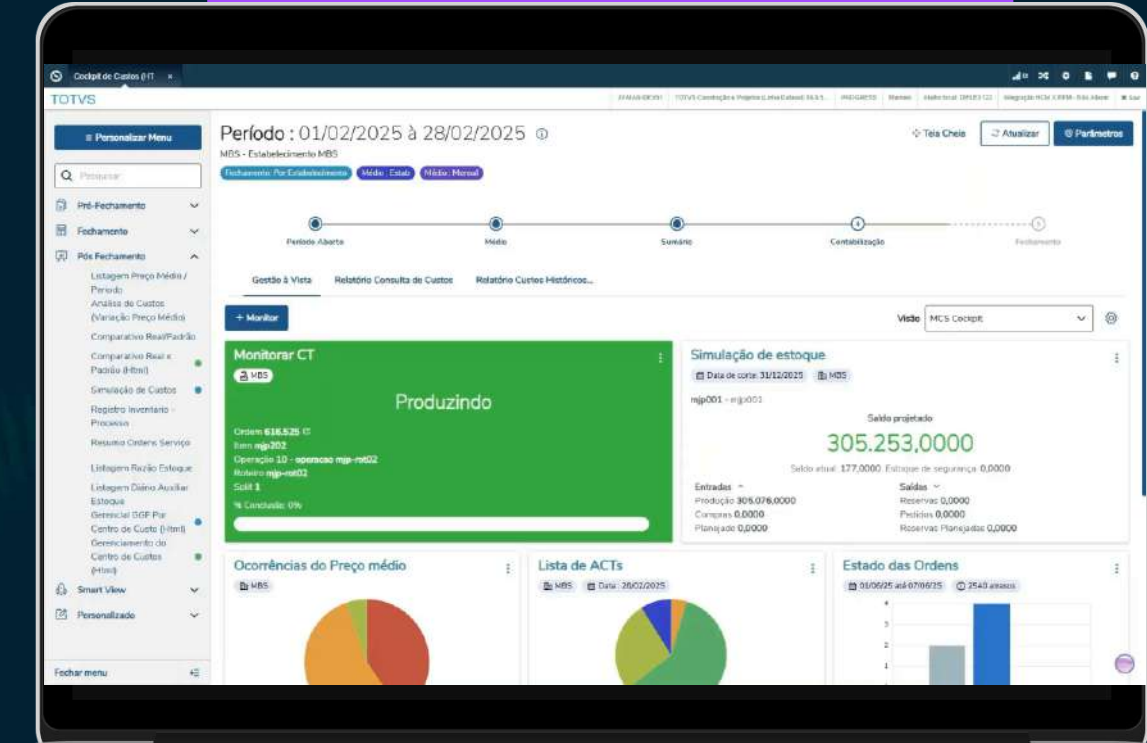
Assistente de chat inteligente

Insights com Machine Learning

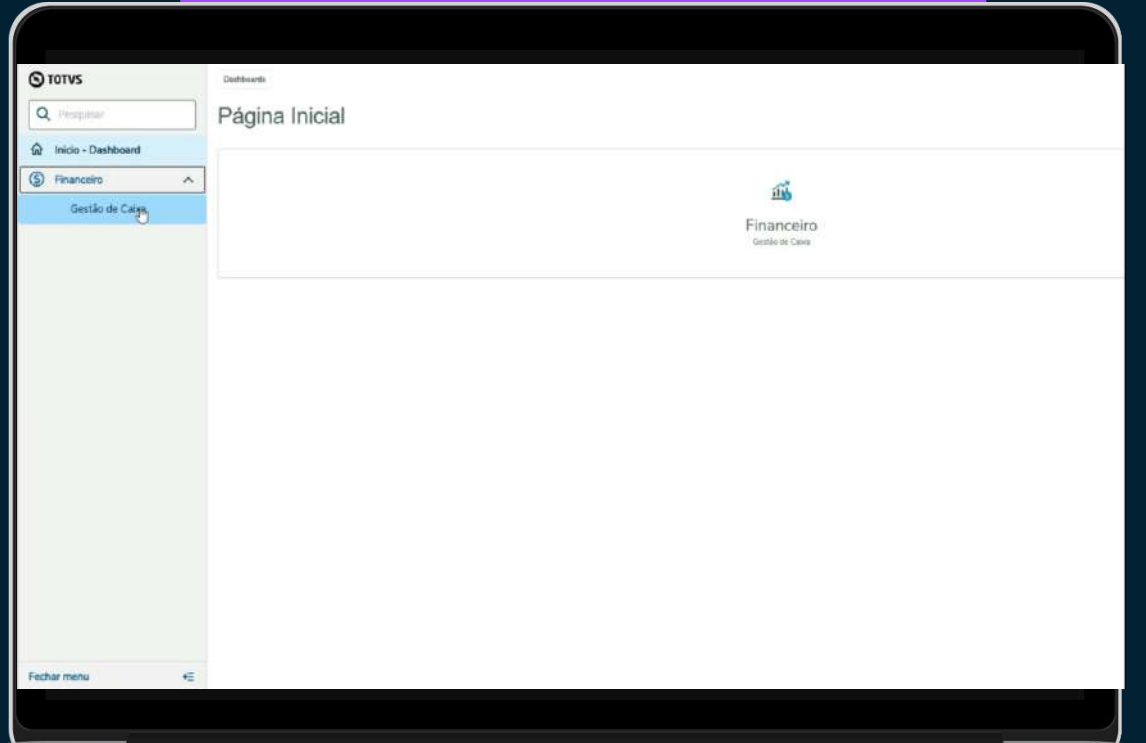


# Futuro UX

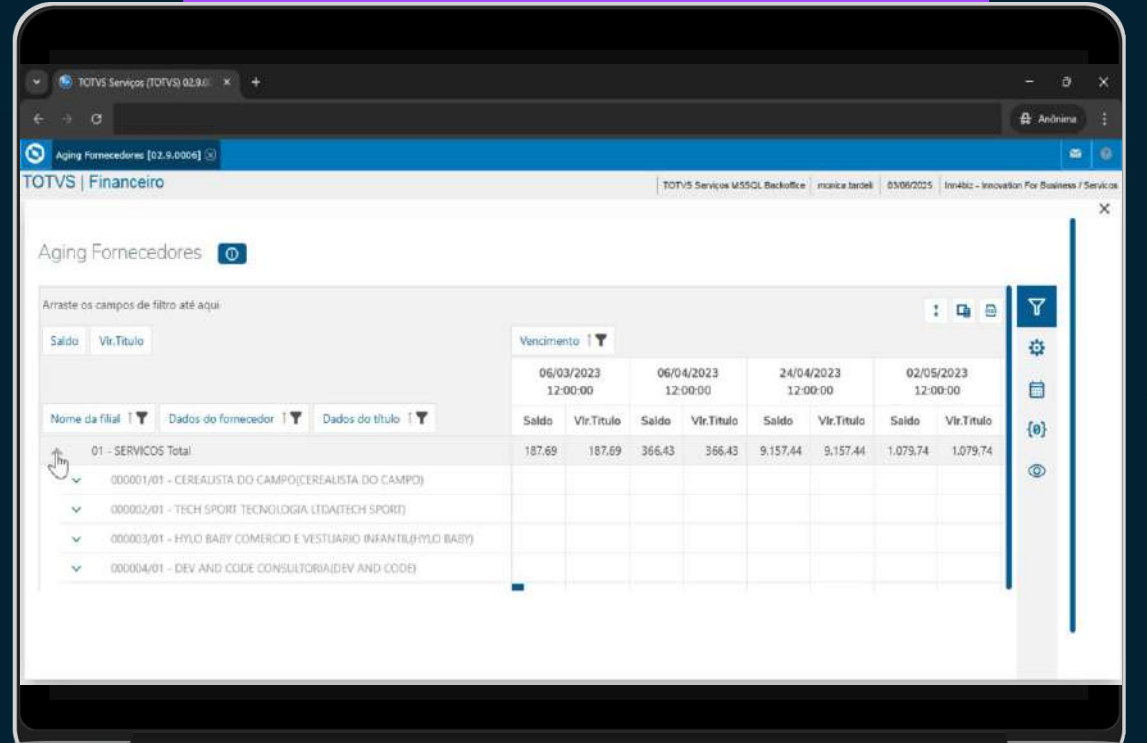
Datasul



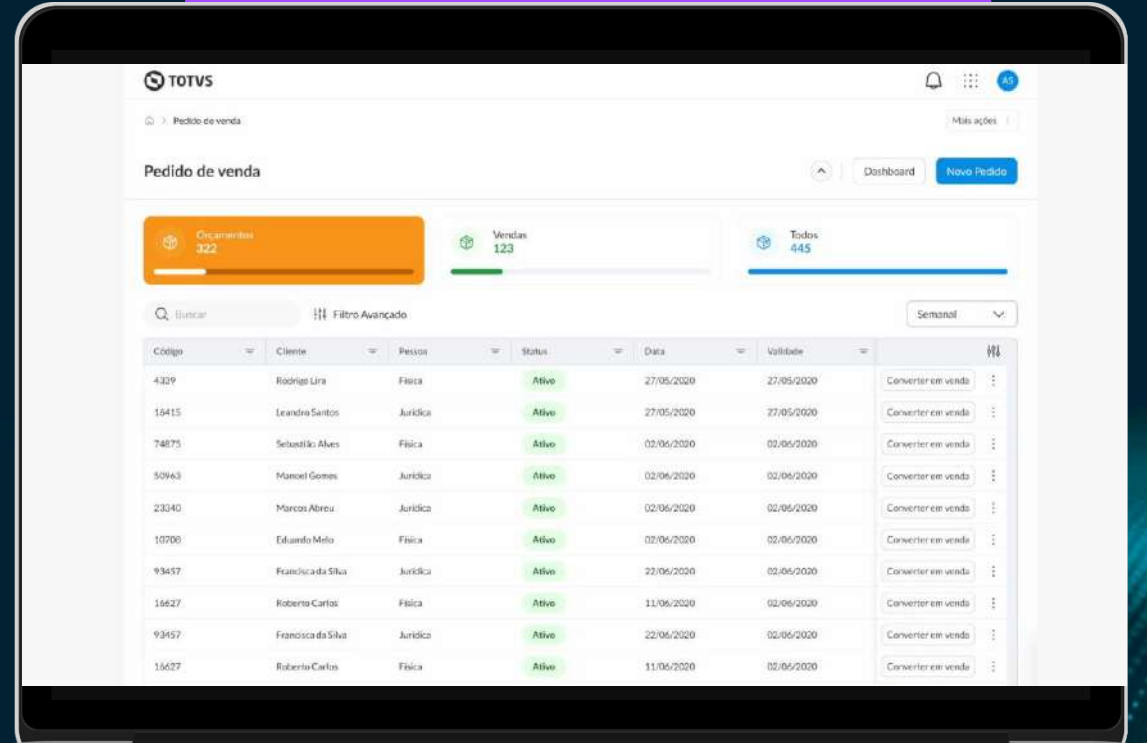
RM



Protheus



Winthor



# Funcionalidades *Core*



# Funcionalidades *Core*

- Gestão de Varejo para Distribuidores do Agronegócio
- Negociação de commodities para Açúcar e Etanol
- HXM

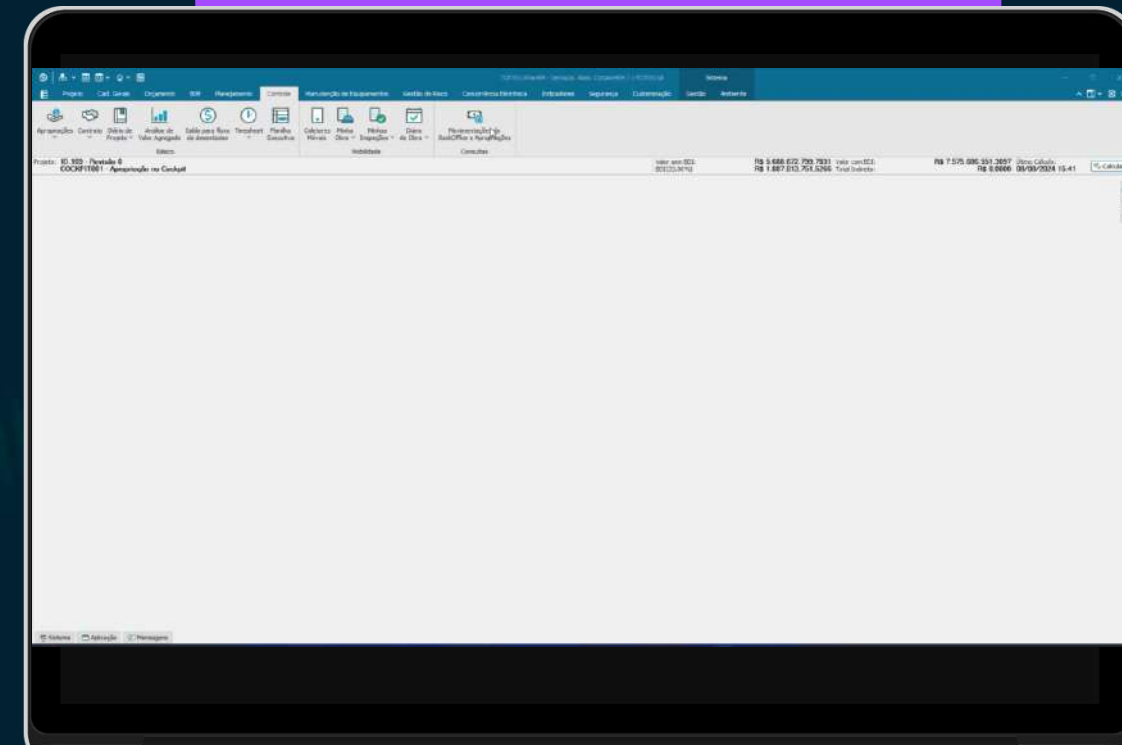
# Funcionalidades *Core*

- Indústria 4.0
- IA para Revisão Contábil
- SW de Gestão para Hospitais
- IA aplicada à construção/distribuição/educação/varejo para produtividade

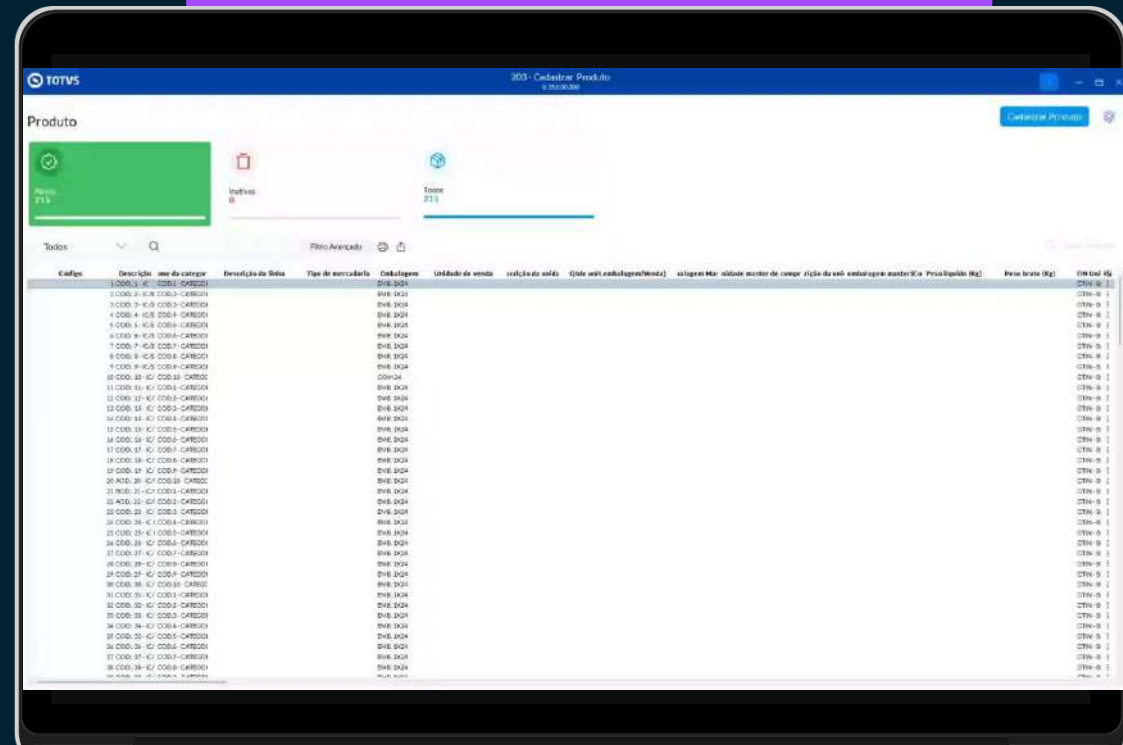
# Funcionalidades *Core*

- Integração de e-commerce com *Backoffice*
- IA para Logística e Fábrica
- Solução de Varejo para Franquias

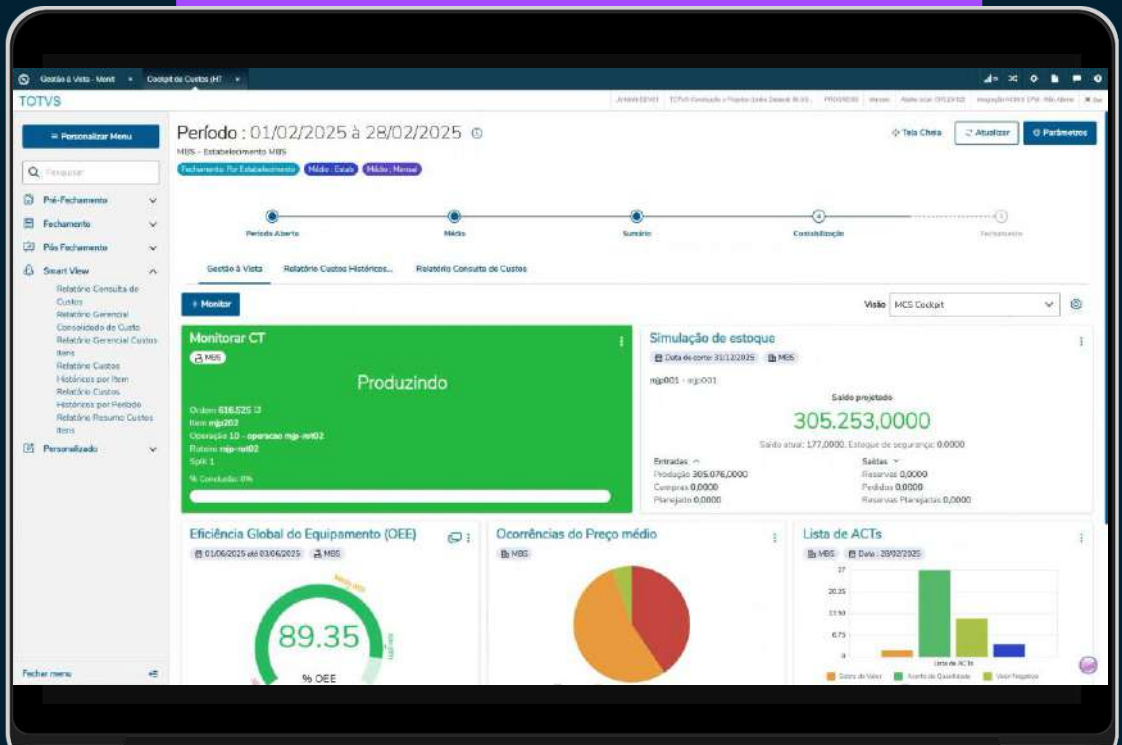
## Construction



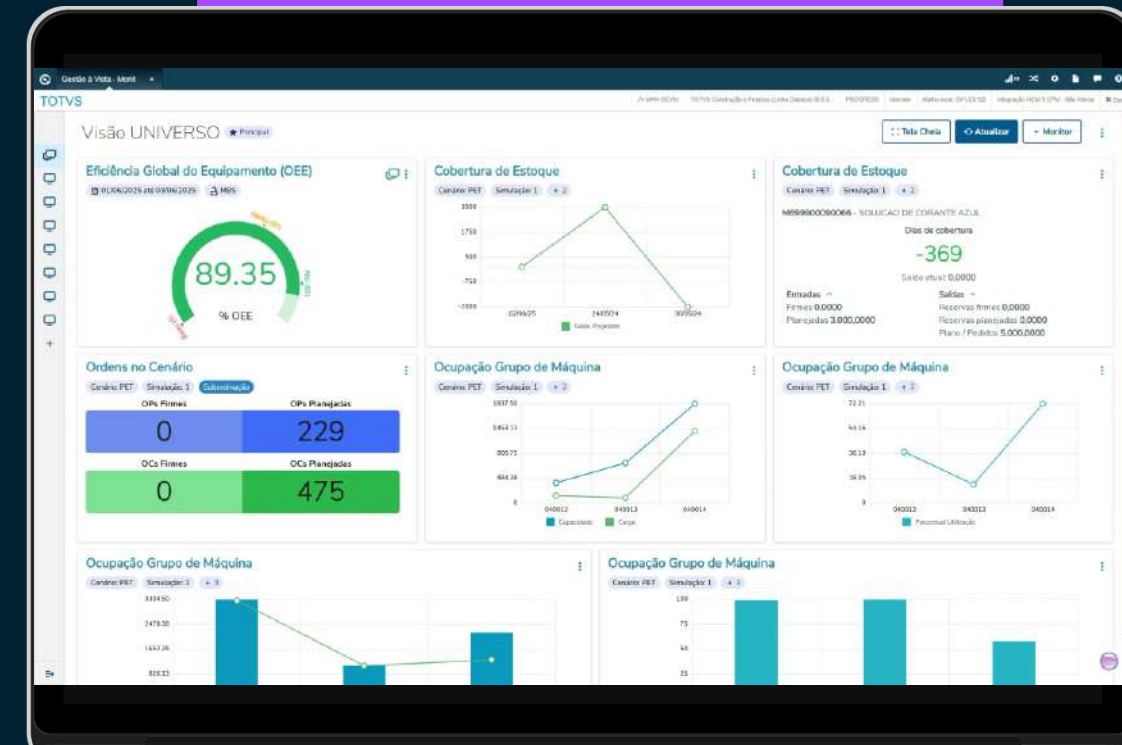
## Winthor



## Costs



## Information



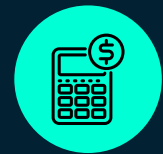
IA  
Prévia

# Reforma Tributária



## Informação

A TOTVS poderá entregar o atendimento mais completo aos nossos clientes



## Relacionamento

A presença da TOTVS ajudará a guiar o cliente nessa jornada



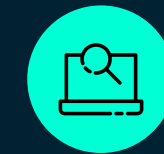
## Responsabilidade

Manter e expandir a conformidade da TOTVS com o Sistema Tributário Brasileiro

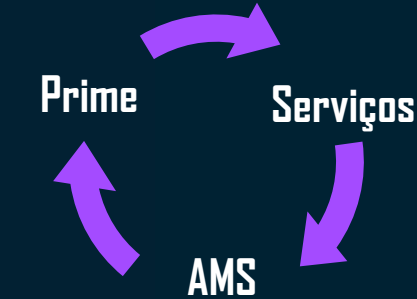


## Produto

Evolução incremental



## Serviços





Nascemos como

# Um único produto

para times de marketing que precisam gerar mais oportunidades de venda



Marketing

MARKETING

RD STATION  
MARKETING

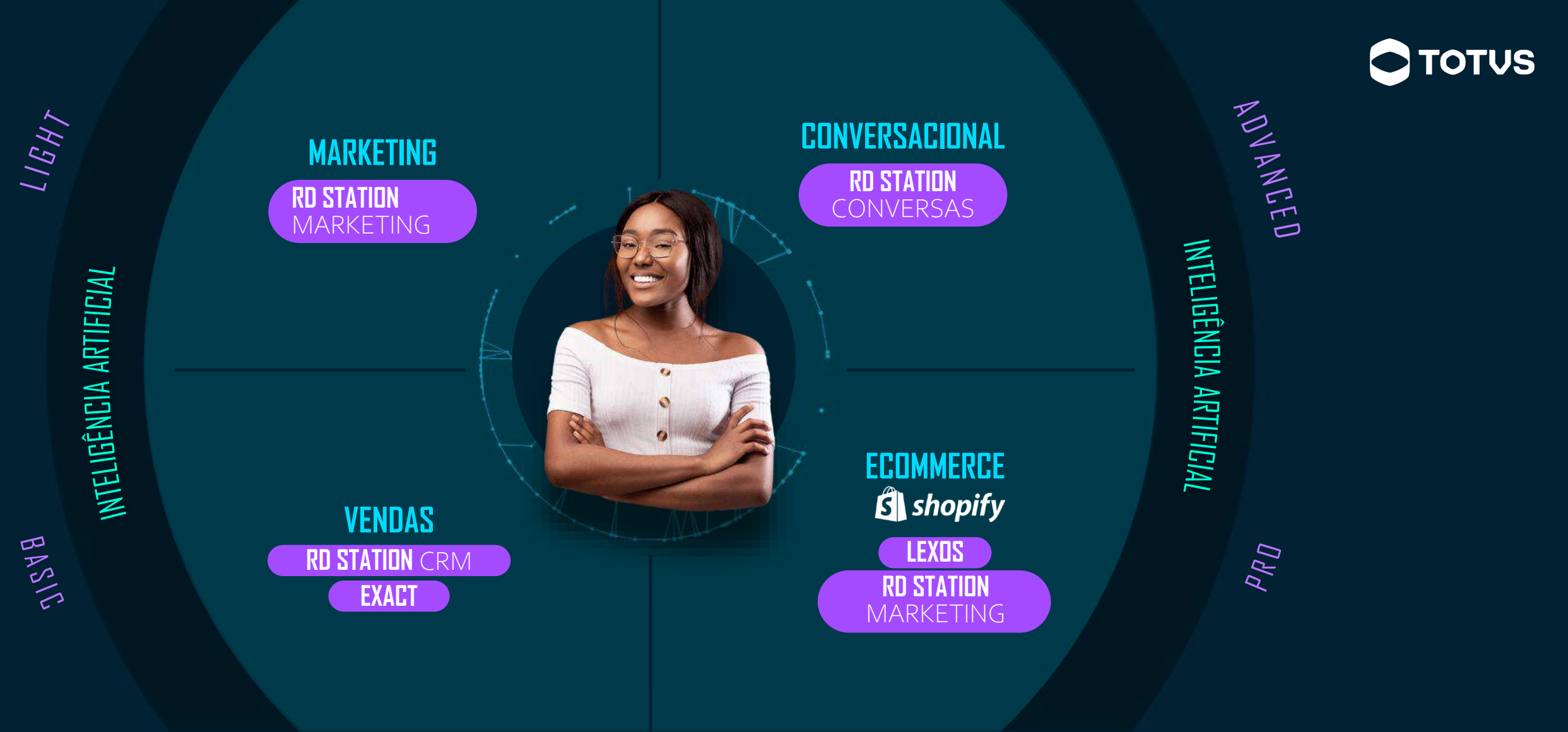




Nos tornamos

# Jornada End to End

para empresas inteiras melhorarem a capacidade de gerar e reter receita



# O nosso futuro compartilhado



Automação de marketing



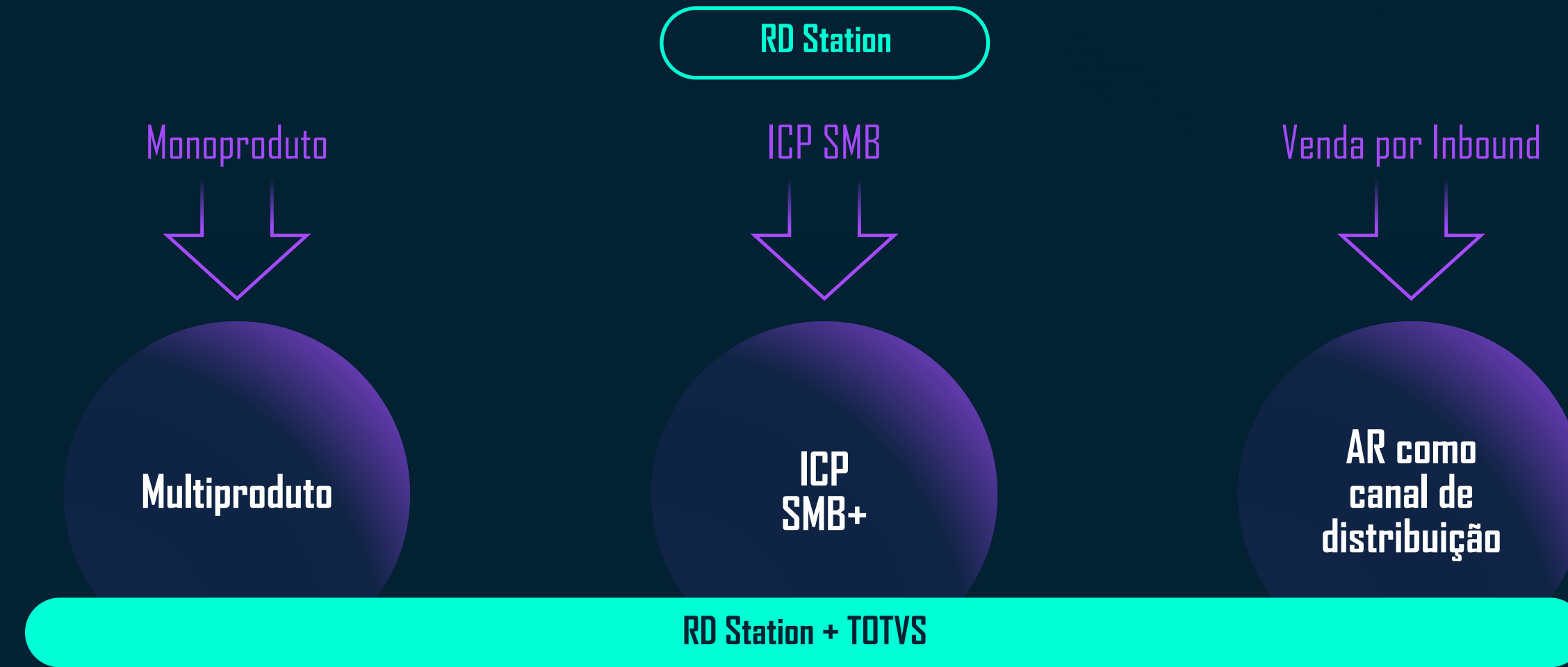
CRM de vendas



Soluções de Backoffice



A união que está só no início



Plataforma de soluções para quem quer vender mais e melhor



RD STATION  
MARKETING  
Para atrair novos  
clientes

EXACT  
SPOTTER  
Para gerar mais  
oportunidades

RD STATION  
CRM  
Para gerir as  
vendas

RD STATION  
CONVERSAS  
Para fazer  
relacionamento

LEXOS  
Para vender  
em mais canais

SHOPIFY  
Para conduzir um negócio  
online completo

AGILE  
Para vender B2B em  
site próprio

IPAAS  
Para integrar  
sistemas

OMNIK  
Para tornar-se um  
marketplace

BONIFIQ  
Para fidelizar seus  
clientes

SURISHOP  
Para vender em redes  
sociais

Tudo  
isso  
serve  
para

**Serviços de Assinatura** (físico e online)

**Super e Hipermercado** (físico e online)

**Educação** (físico e online)

**Atacado** (físico e online)

**Varejo** (físico e online)

**Hotelaria** (físico e online)

**Saúde** (físico e online)

**Alimentação** (físico e online)

**Postos de Gasolina** (físico e online)

**Telefonia** (físico e online)

Hoje já  
temos

ONE FOR ALL

# Teremos também

ONE FOR EACH

## Solução completa para **Educação**

RD Station TOTUS Gestão

Atraia novos alunos, converta matrículas e acompanhe a jornada educacional com marketing, vendas, atendimento e gestão totalmente integrados.

## Solução completa para **Construção**

RD Station TOTUS Gestão

Atraia novos projetos eficiência no canteiro e gerencie tudo com marketing, vendas e gestão trabalhando juntos.

Solução completa para **Segmento**

RD Station TOTUS Gestão

## Solução completa para **Segmento**

RD Station TOTUS Gestão

Solução completa para **Segmento**

RD Station TOTUS Gestão

Solução completa para **Segmento**

RD Station TOTUS Gestão

# Marketing, IA e Backoffice juntos para vender mais

Concessionária automatizou toda a jornada de compra e venda de veículos com o apoio da RD Station. A integração entre RD Station Marketing, RD Station CRM, RD Station Conversas e DETRAN via API otimizou o processo comercial.



**Busca de veículos integrada ao estoque e com recs de IA**



**Conexão com os motores de venda**

# Estágios da evolução de IA

ORGANIZAÇÕES AI-FIRST

CONFIANÇA





# Onda de IA na RD Station

Lista Inteligente   Envio Inteligente   Mensagem Inteligente   Postagens de Social por IA   Gerador de Assuntos de Email

Envio de Email Inteligente   Insights de Relatórios   Playbook de Vendas   Destaques da Conversa<sup>2</sup>   Priorização das Negociações   Etiquetas

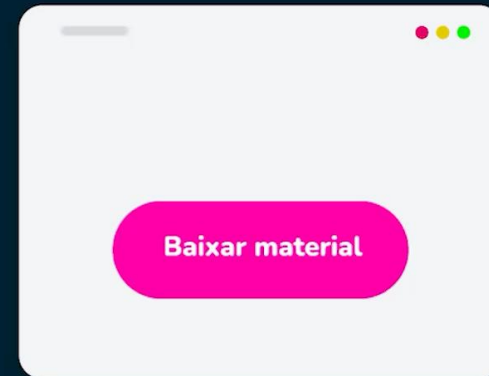
Inteligentes   **Agente de Atendimento Digital**<sup>3</sup>   Meu Assistente<sup>3</sup>   Geradores de Conteúdo   Recomendações da Melhor Próxima Ação

Rê da RD<sup>2</sup>   **Recomendações personalizadas**   **Análise de Chamadas**   Roleplay digital   Agendamento Inteligente   Comprador Pessoal

**SDR Virtual**<sup>3</sup>   Enriquecimento de Lead   Assistente de Estratégia e Uso<sup>2</sup>   Muito mais por vir

IA Estágio 3

# SDR Virtual & Agente de Atendimento



Como plataforma,  
**Onde**  
**almejamos**  
**chegar**

The screenshot shows the RD Station website homepage. At the top, there is a navigation bar with the RD Station logo, menu items (Produtos, Planos, Parceiros, Aprenda, Contato), and three buttons: 'ASSISTA À DEMONSTRAÇÃO', 'TESTE GRÁTIS', and 'ENTRAR'. The main heading is 'Marketing e Vendas alinhados para crescer', followed by the subtext 'A jornada do seu cliente é uma só. Elimine barreiras entre as equipes e entregue uma experiência contínua do primeiro contato ao suporte.' Below this is a dark blue section with the question 'Qual seu principal desafio hoje?' and a text input field with a 'VER SOLUÇÃO' button. At the bottom of this section, there are five buttons: 'Falta de automação', 'Engajar leads', 'Medir resultados', 'Integrar sistemas', and 'Qualificar leads'.

IA criando uma  
**User Based**  
**Journey**



**Agentes de IA interagindo**  
**e tomando decisões**



**Copiloto de IA transforma**  
**todo usuário em expert**

No mercado,

**Dois setores  
se juntam**

The  
Economist

Business | Schumpeter

## AI agents are turning two giant enterprise software companies into rivals

Artificial intelligence is blurring the distinction between front office and back office

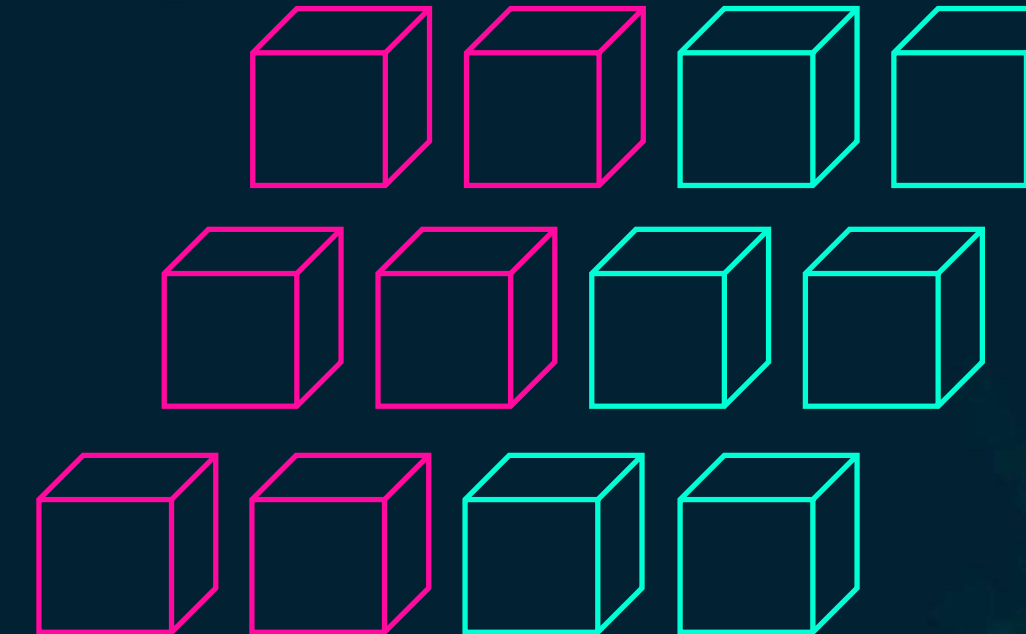


Na TOTVS,

**Isso já é  
realidade**

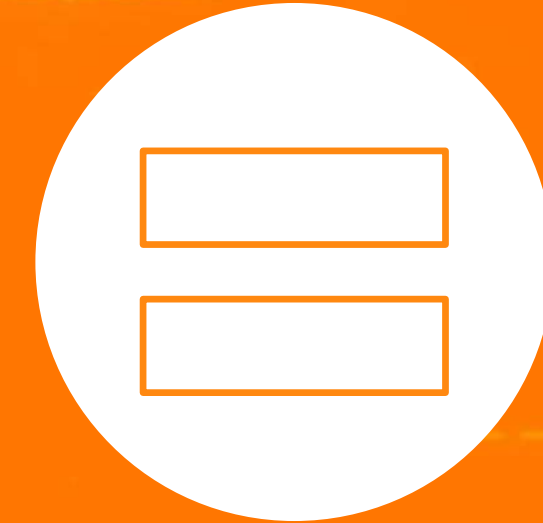
Marketing, Vendas

BackOffice



# ERP banking

Solução financeira totalmente integrada ao sistema de gestão para uma jornada mais ágil e eficiente



**EFICIENTE NA JORNADA, SEM ALT+TAB (SEAMLESS)**

Operacional e Financeira

**USO INTELIGENTE DOS DADOS**

Mais assertividade na concessão e monitoramento do crédito e previsibilidade de perdas

# Do painel financeiro à jornada contextualizada



## Centralidade do cliente

Jornada alinhada a necessidade do cliente



## Agilidade

Agilidade nas descobertas e ajuste de rota



## Escalabilidade

Soluções escaláveis



## Alinhamento

Comunicação precisa e amplificada com os stakeholders



# Objetivos



Solução integrada



Jornada Simples



Eficiência Financeira



Eficiência Operacional



Experiência Transformacional

VALOR GERADO

+ Baixo custo de aquisição

+ \$\$\$ prêmio pela jornada

+ Baixo PDD - Dados

= Mais rentabilidade



**BU TOTVS**  
ERP Banking – TOTVS



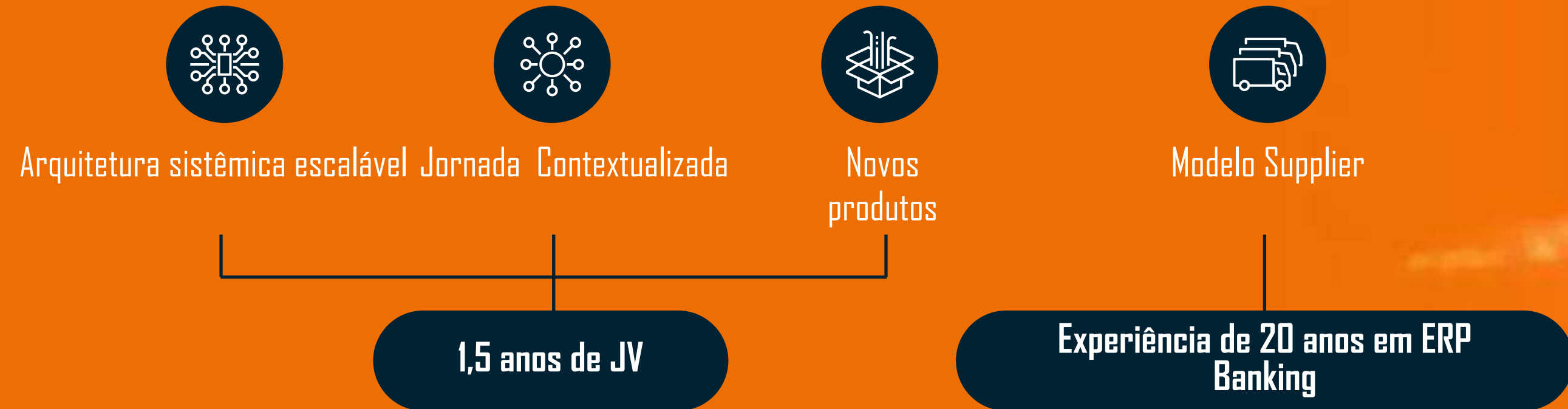
**BU Multicanais**  
ERP Banking Financ. de Venda

Atuação em toda base de clientes **TOTVS**  
—  
Total de **mais de 100 mil clientes** com **R\$404 bi de mercado** de crédito potencial de crédito  
—  
Oferta de **pagamento e crédito** através de **jornada integrada e uso intensivo de dados** do ERP

Atuação em grandes **Ancoras de forma agnóstica em todos ERPs**  
—  
**Supplier Pay** como principal produto, integrados e ao ERP do Parceiro  
—  
Novas avenidas de crescimento – Itaú BBA  
—  
**+100 parceiros ativos**  
**+1,2MM de clientes com crédito**

# ERP Banking – Novo modelo

## ERP BANKING



### Recebimento

Boleto Híbrido  
Pix  
TED  
Split de Pagamentos  
Recebíveis de cartões



### Pagamento

Pagamento de Contas  
Pagamento de Tributos  
Integração DDA  
Pix  
TED



### Crédito

Antecipação de Recebíveis  
Financiar Pagamentos  
Financiar Vendas  
Capital de Giro



### Investimento

Remuneração conta



Conta Digital | Conciliação Automática

## BU TOTVS

ERP Banking – TOTVS

### Cientes "Full ERP"

Cientes dos 4 principais ERPs  
(Protheus, Datasul, RM,  
Winthor)

### Cientes "TOTVS"

Cientes com vínculo  
comercial em outros  
produtos TOTVS

### Cientes Novas Aquisições

(não necessariamente ERP)

Cientes oriundos  
de novas aquisições  
(especialmente  
a RD Station)

**Nossa ambição e  
para quem estamos  
construindo**

## BU Multicanais

ERP Banking – Fin Vendas

Cessão de  
Crédito

Distribuição Itaú

Prazos Longos

Agro

# Nossos números\*



**R\$12 bi**

financiados na carteira de crédito/ano



**R\$13 bi**

transacionados nos produtos de pagamentos



**1,4 mi**

de clientes com crédito aprovado

## PRATELEIRA DE PRODUTOS BU TOTVS

### Soluções de Crédito

Capital de Giro

Mais negócios

Desconto de recebíveis


### Soluções de Pagamento

Boleto Híbrido

Soluções Pix




20  
22



### Reorganização das frentes de negócio:

- Distribuição (Ritmo de adição de ARR)
- Expansão de Franquias e Unidades TOTVS
- Expansão do Portfólio de Vendas
- Redução do TCO
- Evolução do NPS



### Ciência de Dados na Jornada de venda ao Cliente

- Empodera
- White Space
- IMG (Índice de Maturidade de Gestão)
- Take Rate
- Aumento do Share of wallet



Ser o Trusted Advisor dos nossos Clientes, com foco nas 3 Unidades de Negócio da TOTVS

20  
25



Jornada de vendas **com IA**

20  
22



+19  
escritórios de  
vendas



+1,7X  
vendas de  
cloud



+1,7X  
vendas de RH

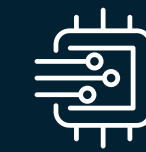


+2,1X  
vendas de  
Suporte Prime



+8 pts  
aumento de  
NPS

20  
24



Jornada de  
vendas com  
IA

Oportunidades  
ilimitadas com

**Cloud**

**Nosso modelo Cloud  
PaaS**

Não requer implantação  
de Software

Proximidade + Percepção de qualidade  
**é o grande impulsionador para**



O NPS 2018 até  
2024 cresceu

**+40**

Pontos

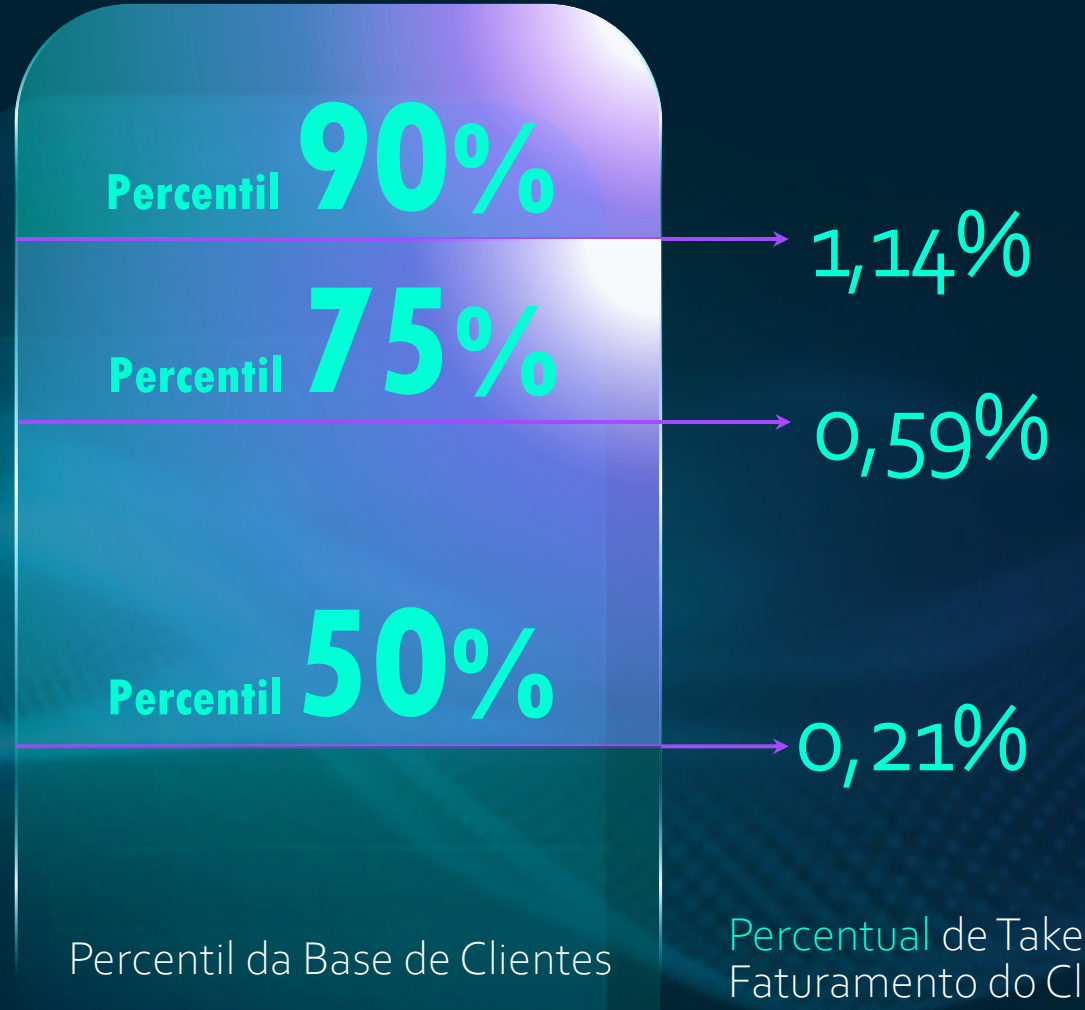
**0,6%** dos clientes com AMS  
(Application Management Services)

**1,4%** dos clientes com  
Suporte Prime

# TAKE RATE



CLIENTES GESTÃO\*



- Cloud
- Serviços Prime
- HXM
- AMS
- Soluções Verticais



**Novo addressable Market com AI**  
para capturar mais Take Rate

\*Considera base de 15 mil grupos econômicos com receita mapeada

Percentil da Base de Clientes

Percentual de Take Rate do Faturamento do Cliente

# Ecosystem



Gestão  
RD  
Techfin



Estamos agregando  
**IA** no modelo de  
distribuição

# JORNADA DE VENDA COM IA

Engenheiro de Valor IA

Elaboração de propostas

Preenchimento dos whites spaces

Documentação feita por IA

Benchmarks de serviços

Redução de TCO



Ser  
trusted advisor  
**é estar perto  
do cliente  
SMB!!**

Porque as pessoas  
importam **mais**  
**do que nunca?**





### Amplificando capacidades humanas

#### PERFORMANCE INOVADORA

- = Dados
- + Colaboração
- + Criatividade
- + Empatia

#4

Ser uma marca desejada e relevante para atrair e reter talentos

#3

Desenvolver nossas pessoas com base em nossa evolução de **valores e competências de futuro** - *Skill set for a connected world*

#2

Preparar a liderança a **ser AI driven, estimulando multiplicação de conhecimento e a cultura de experimentação nos times**

#1

Aumentar a **proficiência de nossas pessoas em dados e IA.**

NOVOS KPIS DE SUCESSO

# Metodologia TOTVS de Aprendizagem em Rede

## Conhecimento em Dados e IA

Disseminar a **cultura de Dados e IA**

IA não é sobre humanoides  
é sobre **humanos**

Assessments, trilhas de  
Conhecimento e labs

## Competência e Valores de Futuro

Ter uma liderança guiada pela **cultura data-driven**

1

2

# Pilares

3

4

## AI Driven Leadership

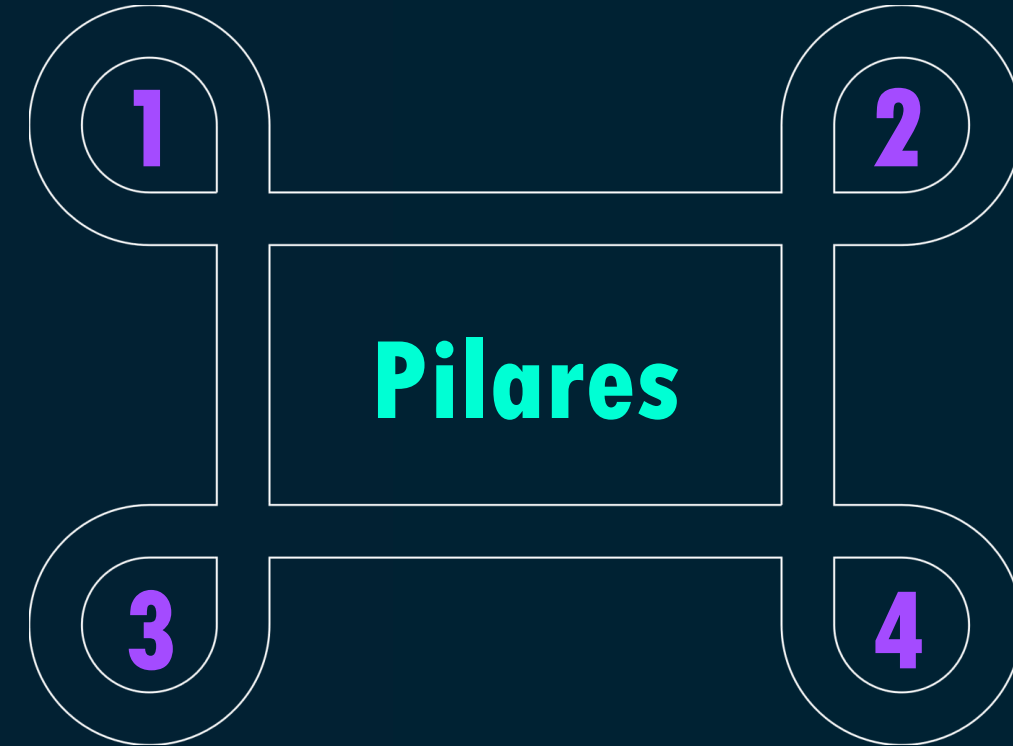
Ter uma **liderança preparada** para a gestão de pessoas e negócios com **dados e IA**

Desenvolvimento de **novos atributos** da liderança

## Marca Relevante

**Atrair e engajar** talentos com um negócio com cultura forte, inovação e liderança.

# Amplificando Capacidades Humanas



## Pilares

### Conhecimento em Dados e IA



**80,4%**

A TOTVS oferece ações de capacitação para desenvolvermos uma cultura de utilização de dados

- Academia de Dados e IA
- Formação JEDAIS
- Mentoria DATA SCIENCE
- Licenças em Plataformas Digitais

**+10 mil** Horas Realizadas  
**+30** Novos Conteúdos  
**9 mil** Pessoas Capacitadas  
**95** Mentores JEDAIS  
**+1.6mil** Licenças

### AI Driven Leadership

**84,7%**

Minha liderança me incentiva a desenvolver uma cultura de utilização de dados.

#### Programas de Liderança

- Inteligência Artificial e sua Revolução
- Decisão de Negócios Data-Driven
- Futuro do Trabalho
- Tecnologias Exponenciais
- Summits: NRF, SXSW e WebSummit
- Imersão China

**+5 mil** Horas Realizadas  
**+10** Novos Conteúdos  
**2 mil** Pessoas Capacitadas

### Competência e Valores de Futuro

**81,8%**

A TOTVS me incentiva a desenvolver uma cultura de utilização de dados.

**82%** da TOTVS atende ou supera 100% o direcionador investimos na tecnologia que viabiliza com **40%** dos PDIs construídos voltados p/ Dados e IA

**18 Agentes IA** TOTVS em Labs de Desenvolvimento com **Equipes Internas**

### Marca Relevante

#### IA como ferramenta de Aprendizagem

- Programa de Estágio
- Programa Jovem Aprendiz
- Start Tech - Dados e IA
- Hackathons

**+200** Horas realizadas  
**+10** Novos Conteúdos  
**+400** Jovens Capacitados

**+42.000** Inscritos em nossos Programas de Entrada  
**91%** a mais que 2023

# Potencializamos

A evolução das pessoas e dos negócios



## **Gente é tudo**

Só existimos pela ação, garra e engajamento de muita gente



## **Cliente é pra vida**

Relações tão valiosas quanto produtos e serviços



## **Inovar juntos**

Inovação colaborativa vai além da tecnologia



## **IH + IA**

Nosso diferencial está na soma das inteligências humana e artificial



## **Resultado Responsável**

Para ser de verdade tem que ser bom para todos

# IOS

em Números  
2024



**+47 mil**  
Formados nos  
últimos 27 anos



**2.200**  
Média  
de alunos atendidos



**1.800**  
Formados nos  
cursos do IOS



**1.407**  
Alunos empregados



**59%**  
Aumento na renda  
das famílias





OBRIGADO



INVESTOR DAY

2025

# TOTVS AI Vision



# TOTVS AI Vision



Those with functional expertise in enterprise software have a significant advantage in creating more competitive artificial agents



# The winners in AI will be



Manufacturers of infrastructure equipment for AI processing and storage



Providers of computational processing capacity



Software developers with functional expertise, creators of task agents



## FOCUS ON



Continuing to expand our functional expertise



Developing the capability to create much more competitive artificial task agents, both within and beyond TOTVS



Mastering the application, its delivery environment, and the offering/access to task agents will be strategic

# Applications Origin

Human  
Agents

Deployment  
environment



# Customer TCO

● Solid lines define TOTVS  
addressable market

\*TCO: Total Cost of Ownership

# Cloud / SAAS

● Solid lines define TOTVS addressable market

Human Agents

ERP Cloud  
~2X

Application  
1X

# Customer TCO

\*TCO: Total Cost of Ownership

# AGENTIC AI

Human and/or  
artificial  
**Agents**  
~16x

**ERP Cloud**  
~2x

**Application**  
1x

# Customer TCO

● Solid lines define TOTVS  
○ addressable market

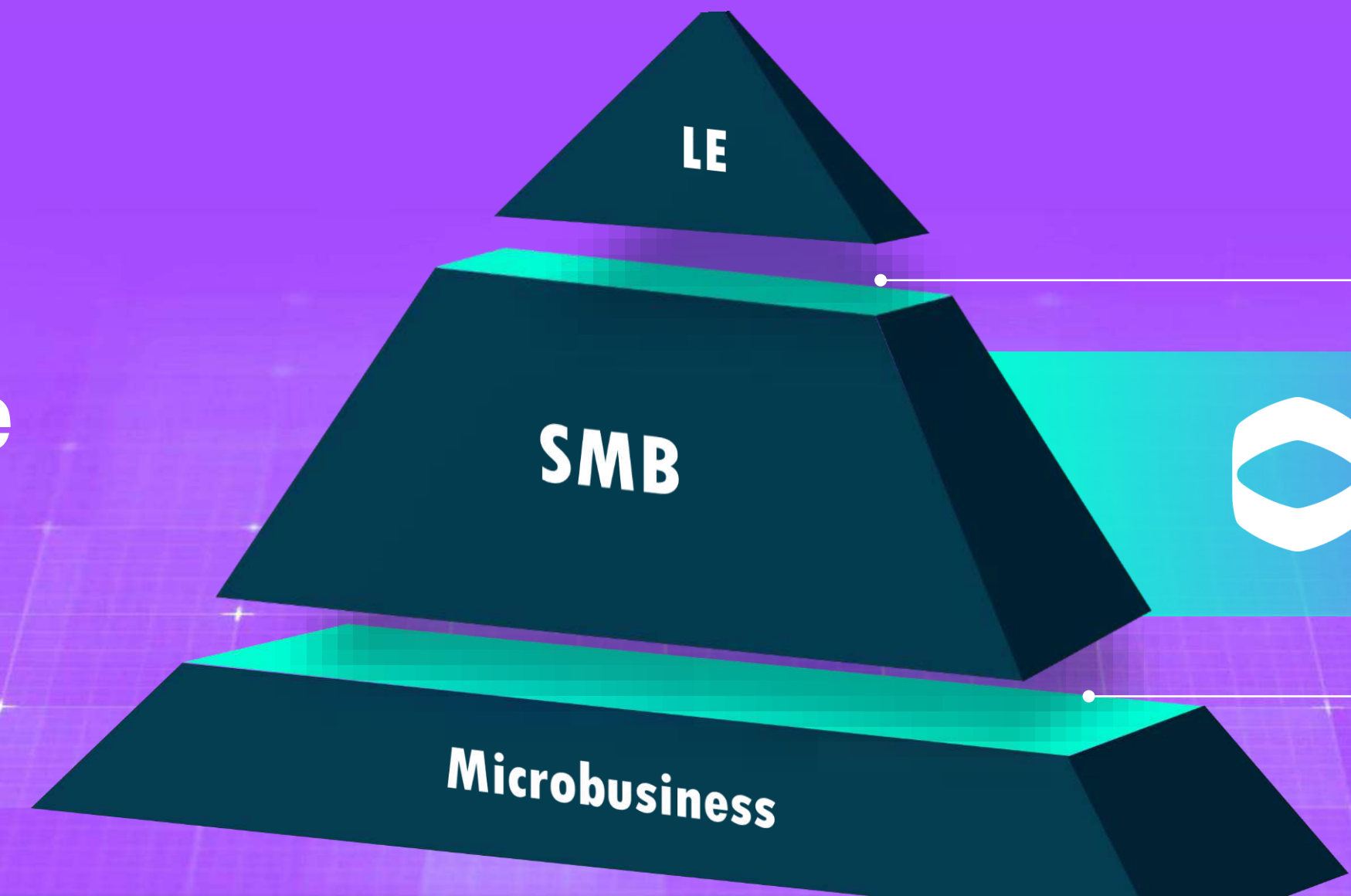
\*TCO: Total Cost of Ownership

What is  
**TOTVS?**



TOTVS  
core expertise is  
the **SMB!**

Our essence is  
to work with the  
**SMB**



**Annual Revenue (R\$)**

100 million to  
2 billion

**This is our ICP**  
*(Ideal Customer Profile)*

Increase our  
relevance within  
clients as a  
**Trusted Advisor**

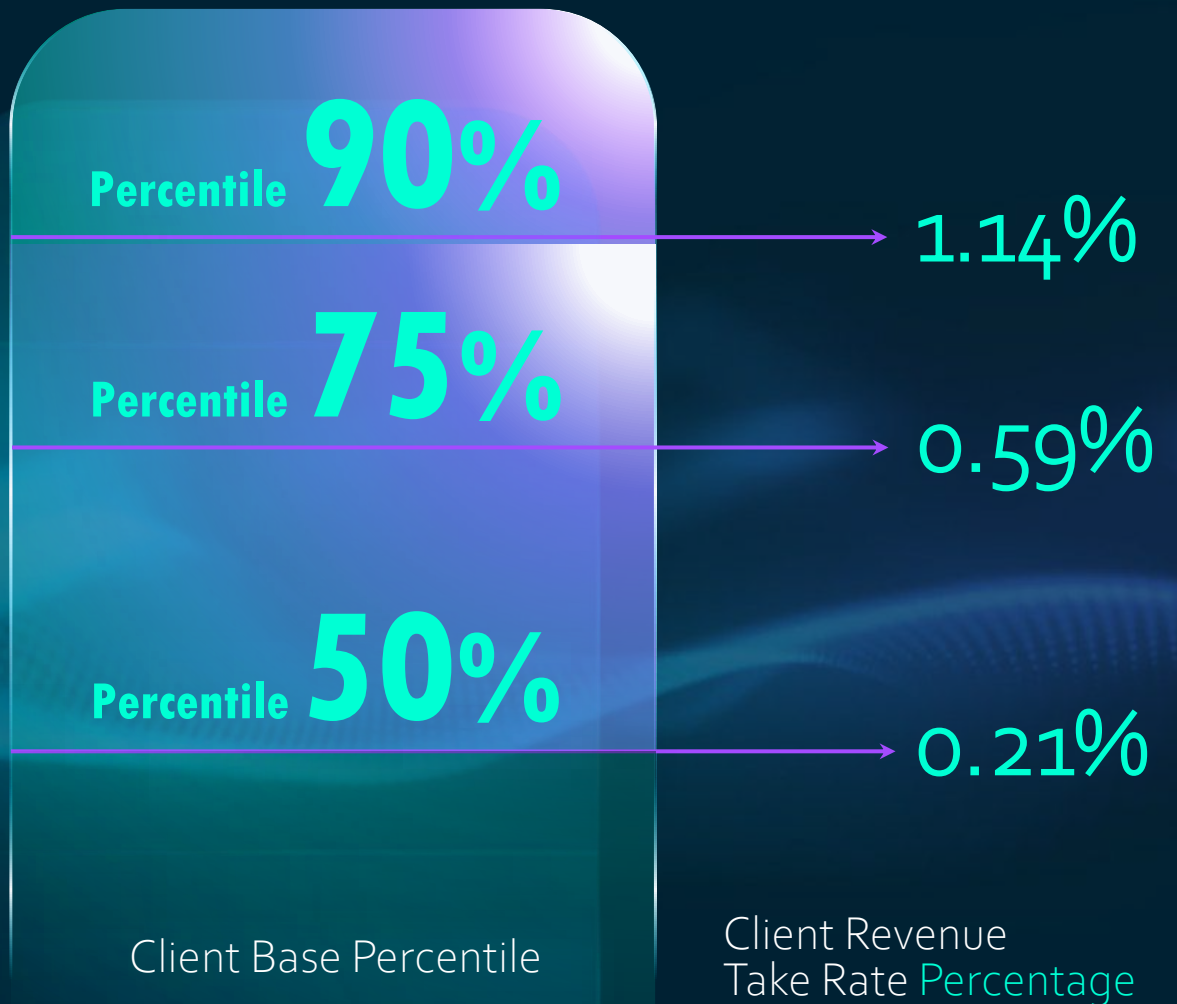
LE: Large Enterprises  
SMB: Small and Medium Business

Increase our  
relevance within  
our clients as a  
Trusted Advisor

TAKE RATE




CLIENTS OF MANAGEMENT\*



\*Based on 15 thousand corporate groups with mapped revenue

~75%

of our sale are  
cross and up sell



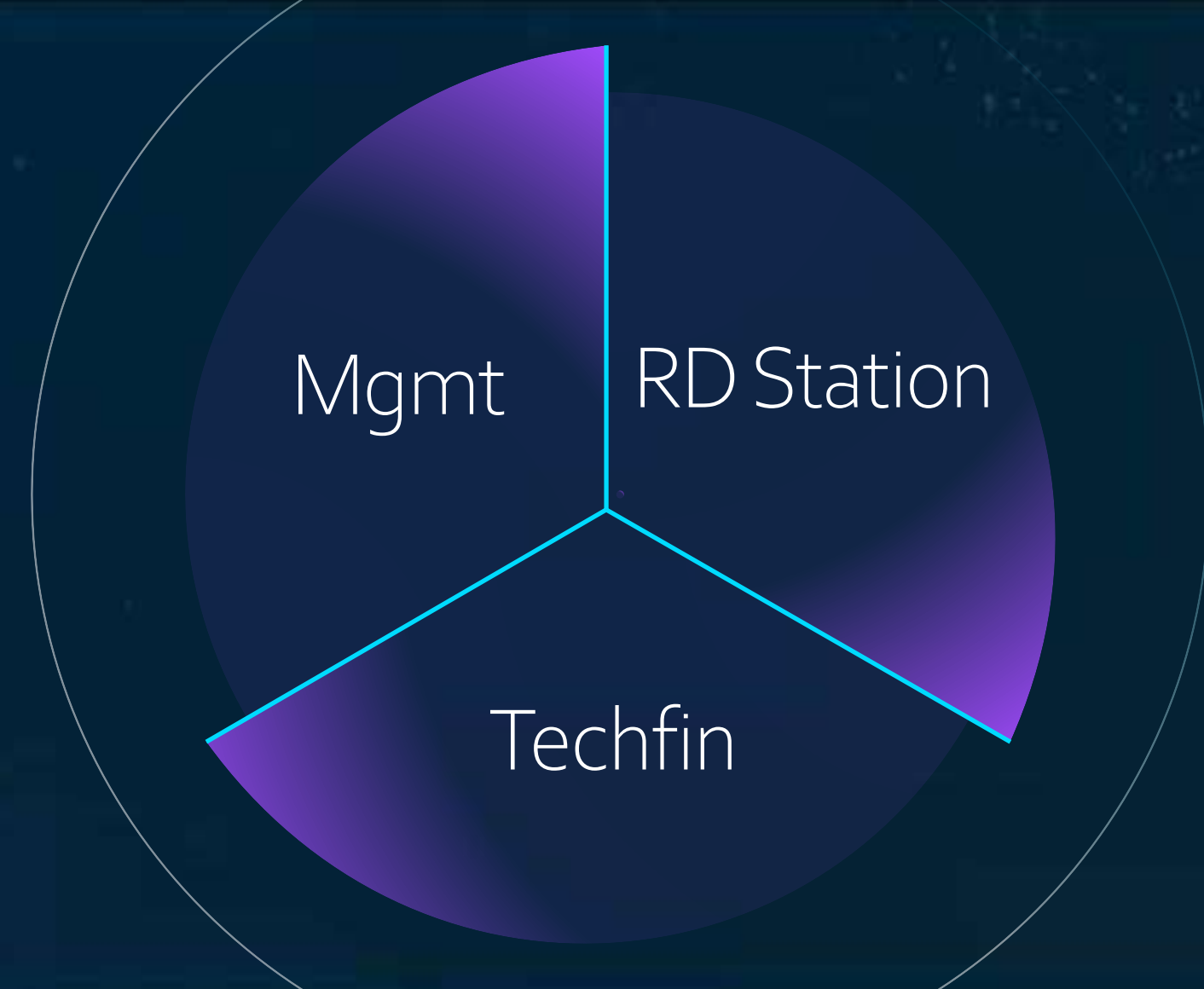
# TOTUS

# Evolution





# TOTVS Evolution





**TOTVS**  
**Evolution**

UNLIMITED EXPANSION

# How to Expand:

## Main assets

Unmatched Distribution Platform

Massive Client Base

High R&D Investment Capability

CAGR	2014-24		2020-24	
Brazilian GDP (Nominal) <sup>1</sup>	6.6%		8.1%	
Management Market <sup>2</sup>	13.4%	2X Brazilian GDP (Nominal) <sup>1</sup>	14.9%	1.8X Brazilian GDP (Nominal) <sup>1</sup>
TOTVS Management <sup>3</sup>	15.6%	1.2X Management Market <sup>2</sup>	18.7%	1.3X Management Market <sup>2</sup>
RD Station Market	23.7%	3.6X Brazilian GDP (Nominal) <sup>1</sup>	23.8%	2.9X Brazilian GDP (Nominal) <sup>1</sup>
TOTVS RD Station <sup>4</sup>	62.4%	2.6X RD Station Market <sup>4</sup>	32.7%	1.4X RD Station Market <sup>4</sup>

# Understanding a bit more **about our journey**

Application Software  
ERP, HR, Verticalized Solutions, Cross Solutions, RD

“A constantly evolving/expanding portfolio.”

- Functional depth and best practices.
- Addition of new features.
- Specialization by industry / segment / practice.
- Evolution with Fiscal / Legal compliance.

E.g.: Rental segment driven by the usage-over-ownership economy. Manufacturers renting out the equipment they produce.

Cloud  
(PaaS, SaaS e IaaS)

“The largest purpose-specific cloud in Brazil.”

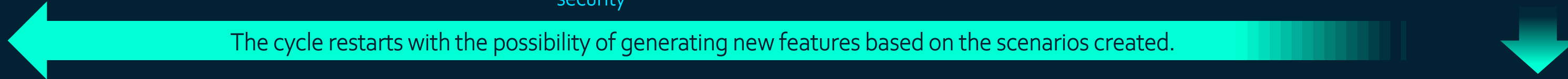
- Positive impact on both cost and TCO for solutions already born SaaS Native.
- Positive impact from migrating clients from Traditional solutions to the Cloud.
- Opportunities to expand scope around purpose-specific cloud services (IaaS).

Cloud = more access, more data, more innovation, more security

Data Intelligence

“The fuel for integrations, insights, and AI.”

- Evolution of the data theme in product functionalities.
- Platform to support data collection, processing, enrichment, and availability.
- Enabling AI usage specialization / personalization.



The cycle restarts with the possibility of generating new features based on the scenarios created.



# Understanding a bit more **about our journey**

## Artificial Intelligence

"Automate, leverage, and suggest."

- Platform to provide access to market models, with governance, observability, and security.
- Framework to deliver AI capabilities and create Agents.
- Use of specialized application data for accuracy and personalization.

## Agentic Applications

"Expand, decide, and enhance the capabilities of Brazil that get things done."

- Creation of Agents that use AI combined with decades of knowledge contained in the applications — data and business rules.
- Hybrid approach combining Human Agents with one or multiple Digital Agents.
- Digital Agents Marketplace to empower TOTVS, Channels, Partners, and especially Clients.

The cycle restarts with the possibility of generating new features based on the scenarios created.

# What completes the approach

Recurring services to support clients throughout their evolution in using the portfolio.

- AMS
- Prime
- Tailor-made packages

Expansion of the Fluig Portfolio using AI.

Evolution of integration capabilities – TOTVS IPaaS – facilitating interaction between Applications and AI Agents.

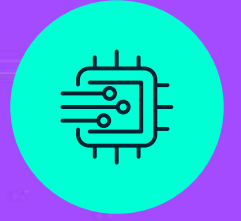
**Support Journey**



**Productivity tools**



**AI usage at TOTVS**



Use of the company's own solutions.

Use of proprietary and market solutions to achieve scale, productivity, and quality gains in internal processes.

**E.g.: Development and Support / Customer Success**

Increased competitive capacity and reduced TCO for clients.

**E.g.: Sales and Implementation.**

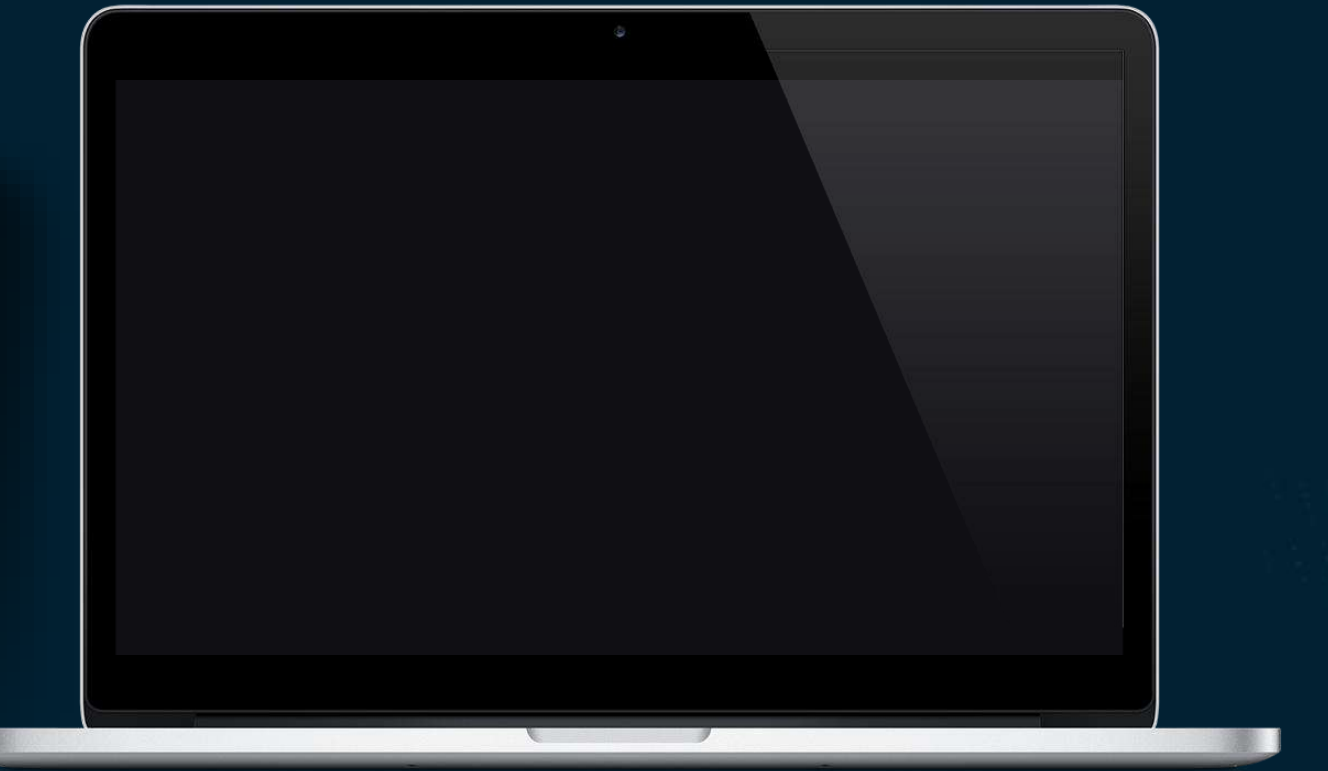
# IPaaS Javascript Component with AI

- Agility in development
- Smart assistance
- Reduction of manual erros
- Complex transformations made easy
- Real-time validation



# TOTVS Fluig Artificial intelligence

- Accelerated creation
- Idea for prompt
- Prompt for processes
- Process examples



# TOTVS Analytics Smart Chat Assistant

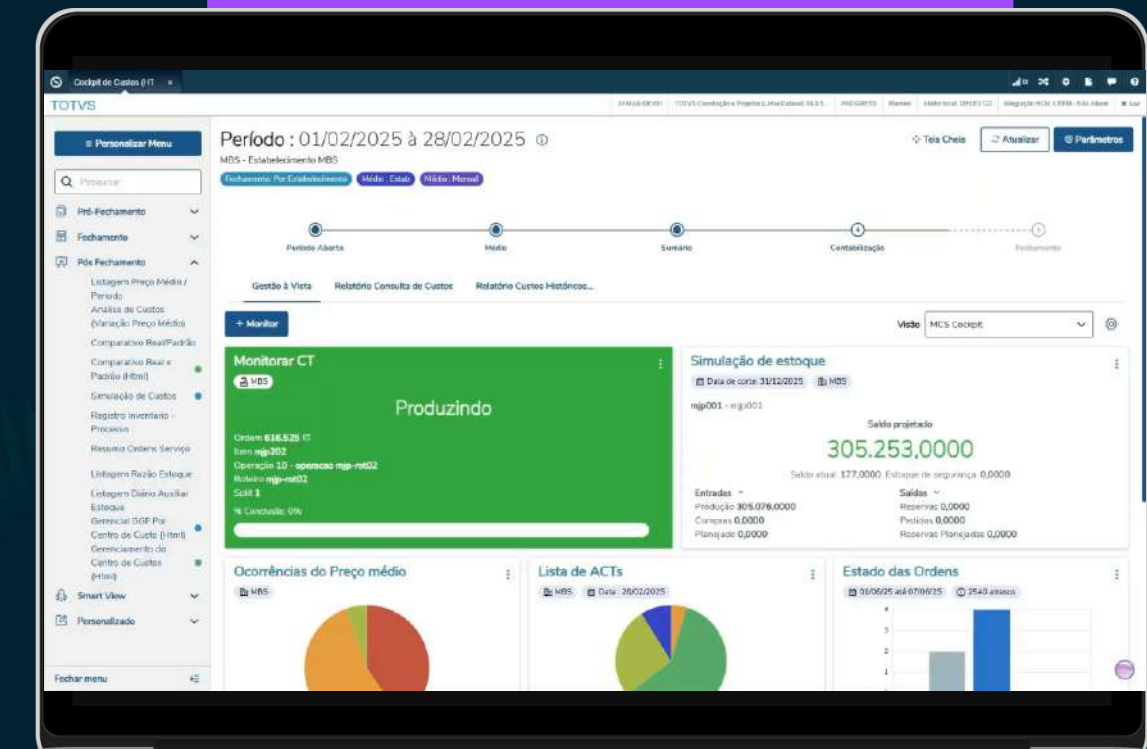


- Smart Chat Assistant
- Insights with Machine Learning

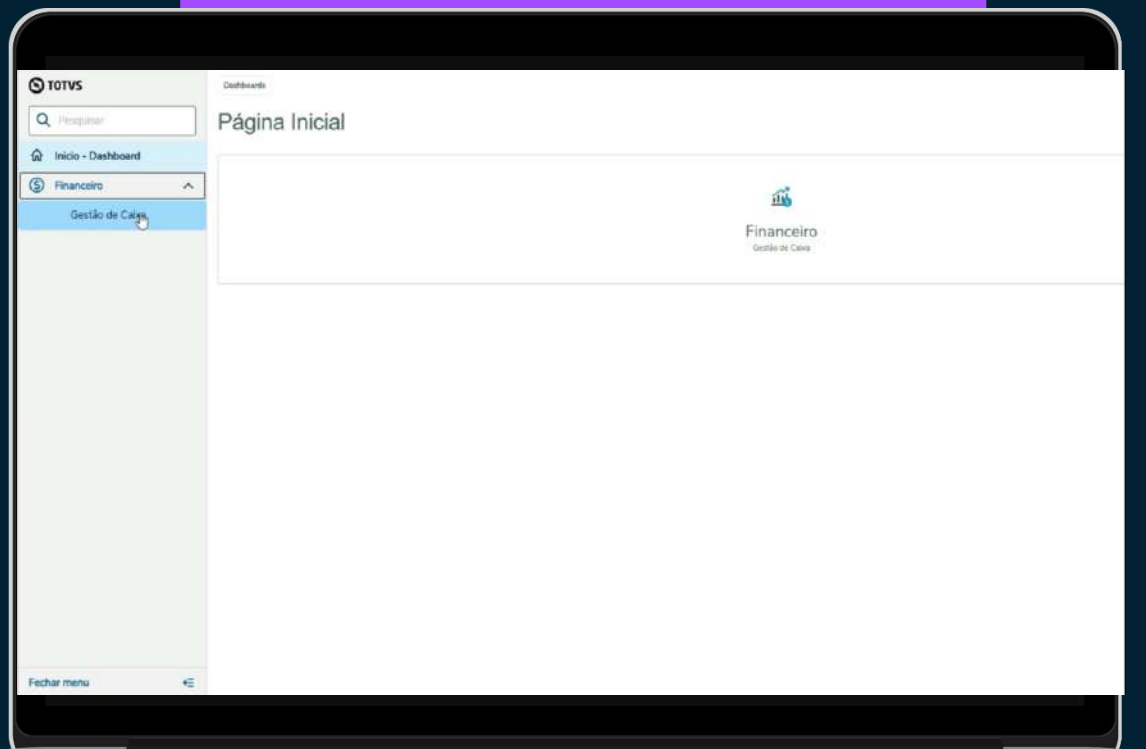


# Future UX

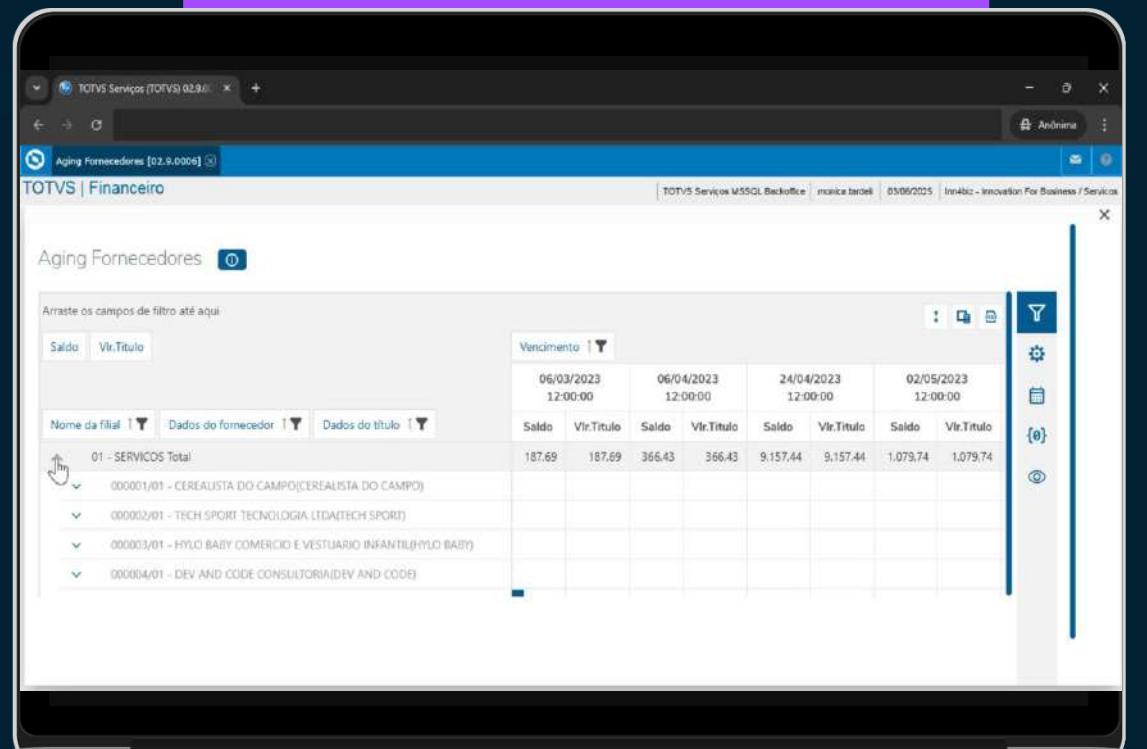
Datasul



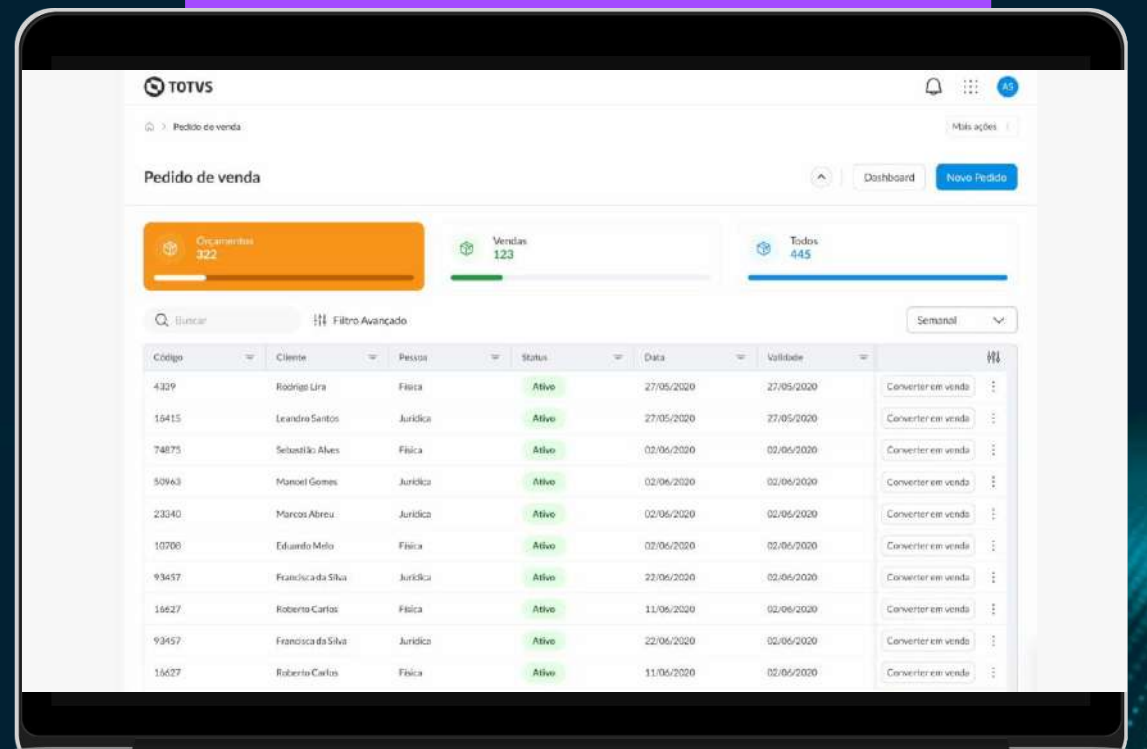
RM



Protheus



Winthor



# Core functionalities



# Core functionalities

- Retail Management for Agribusiness Distributors
- Commodities trading for Sugar and Ethanol
- HXM

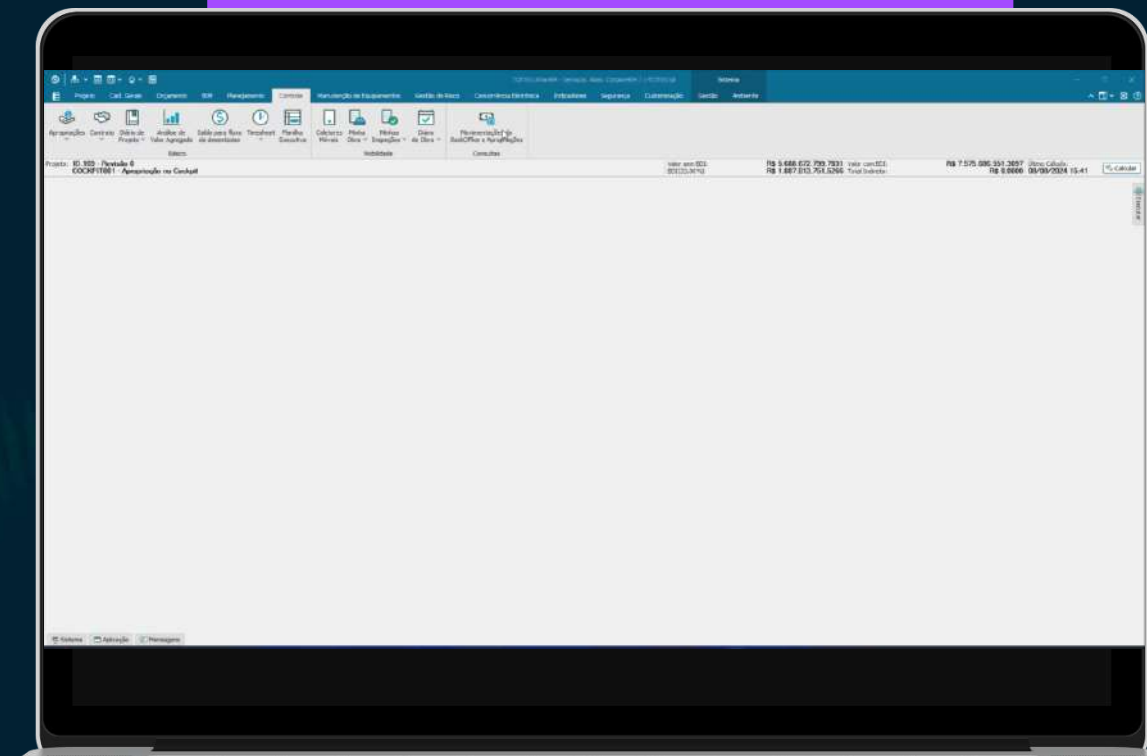
# Core functionalities

- Industry 4.0
- AI for Accounting Review
- Management Software for Hospitals
- AI applied to construction / distribution / education / retail for productivity

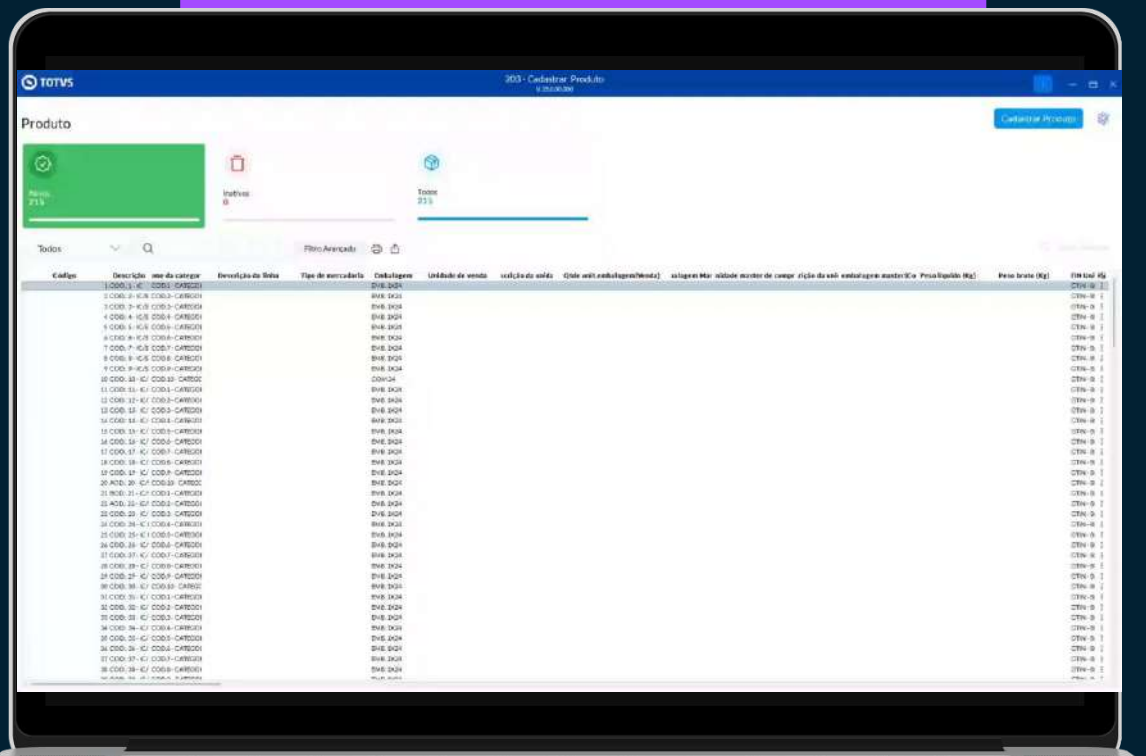
# Core functionalities

- Ecommerce integration to Backoffice
- AI for Logistics and Factory floor
- Retail Solution for franchises

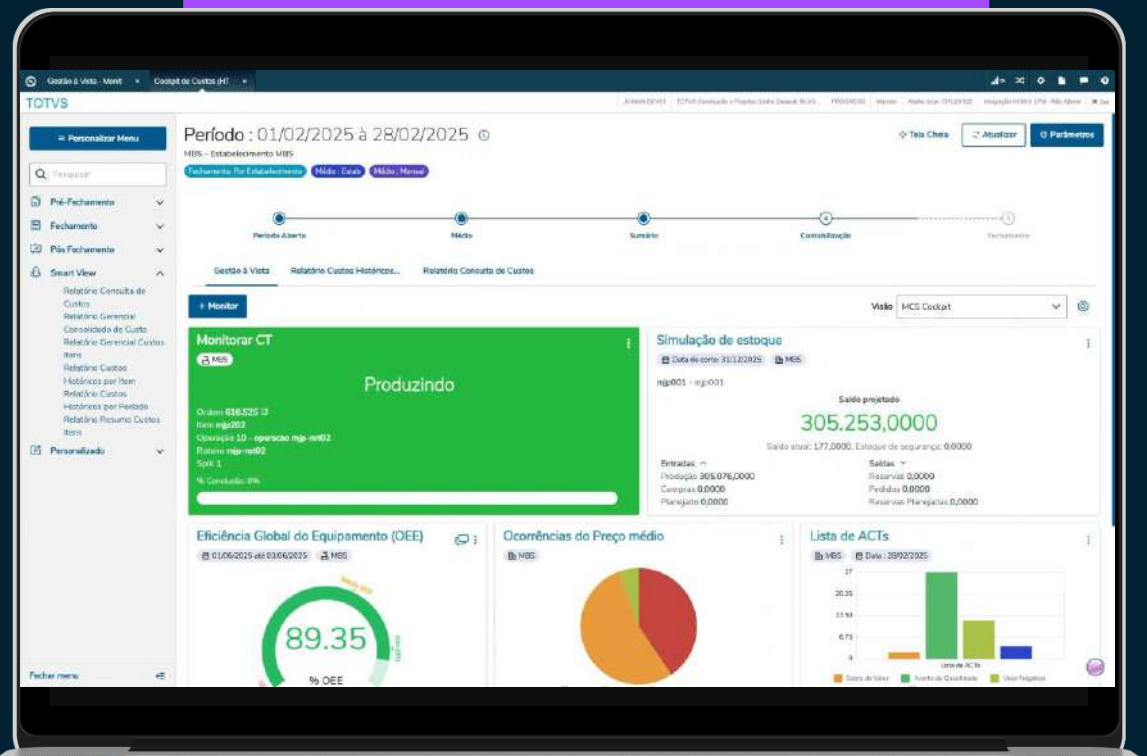
# Construction



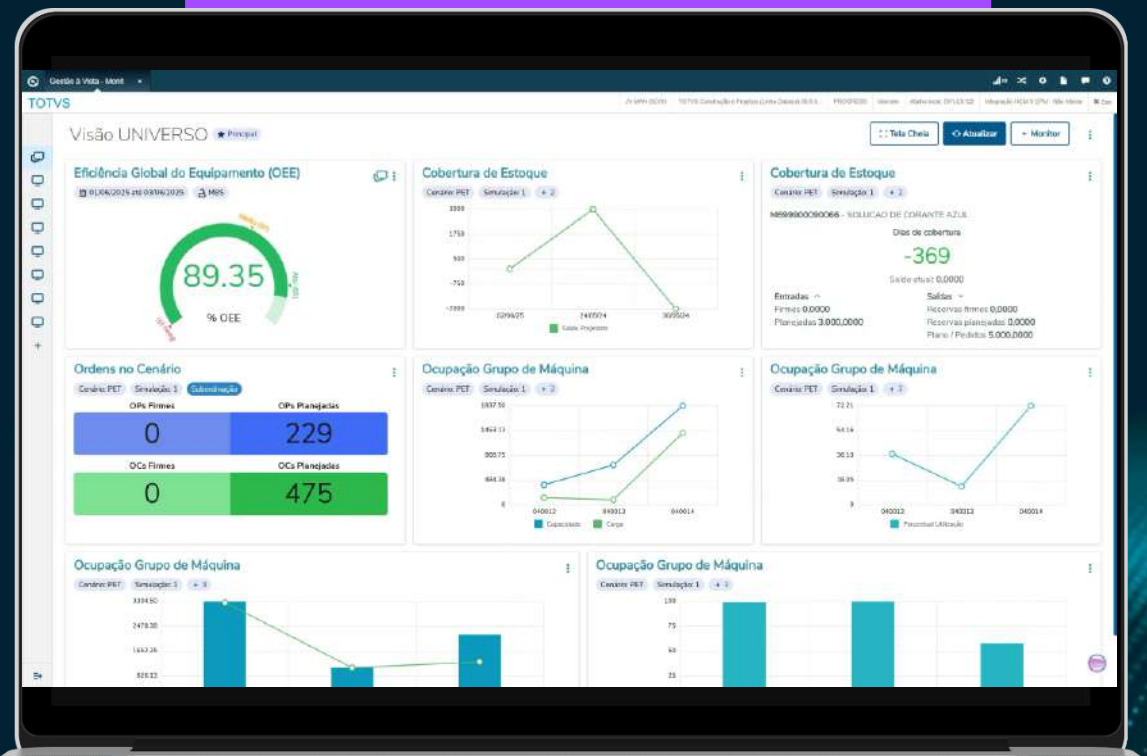
# Winthor



# Costs



# Information



# AI Preview

# Tax Reform



## Information

TOTVS will be able to delivery the most comprehensive service to our customers



## Relationship

TOTVS presence will help to guide customer on this journey



## Responsibility

Maintain and expand TOTVS compliance to Brazil Tax System

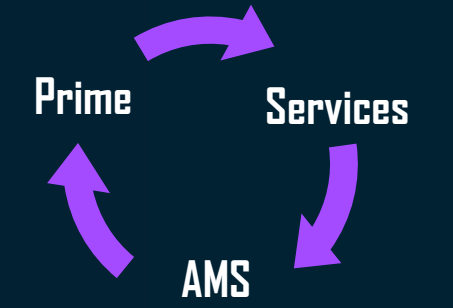


## Product

Incremental evolution



## Services





We born as

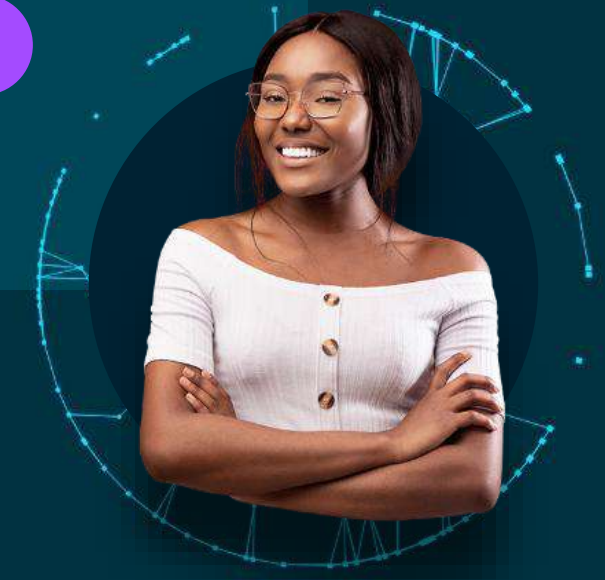
# A single product

for marketing teams that need to generate more sales leads



Marketing

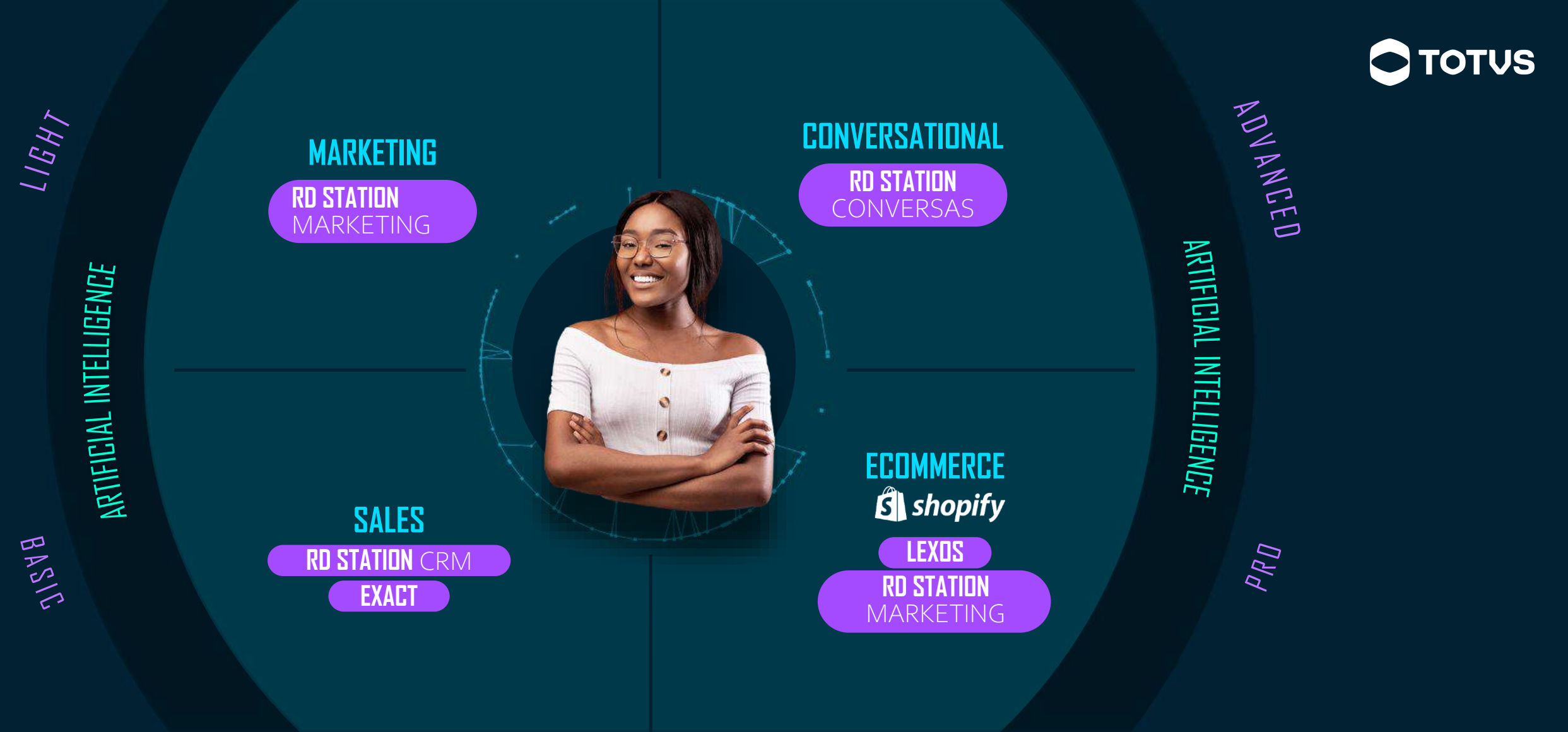
MARKETING  
RD STATION  
MARKETING





We became  
**a journey**  
**End to End**

for entire companies to increase their  
capability to generate and retain revenue



# Our shared future



Marketing automation



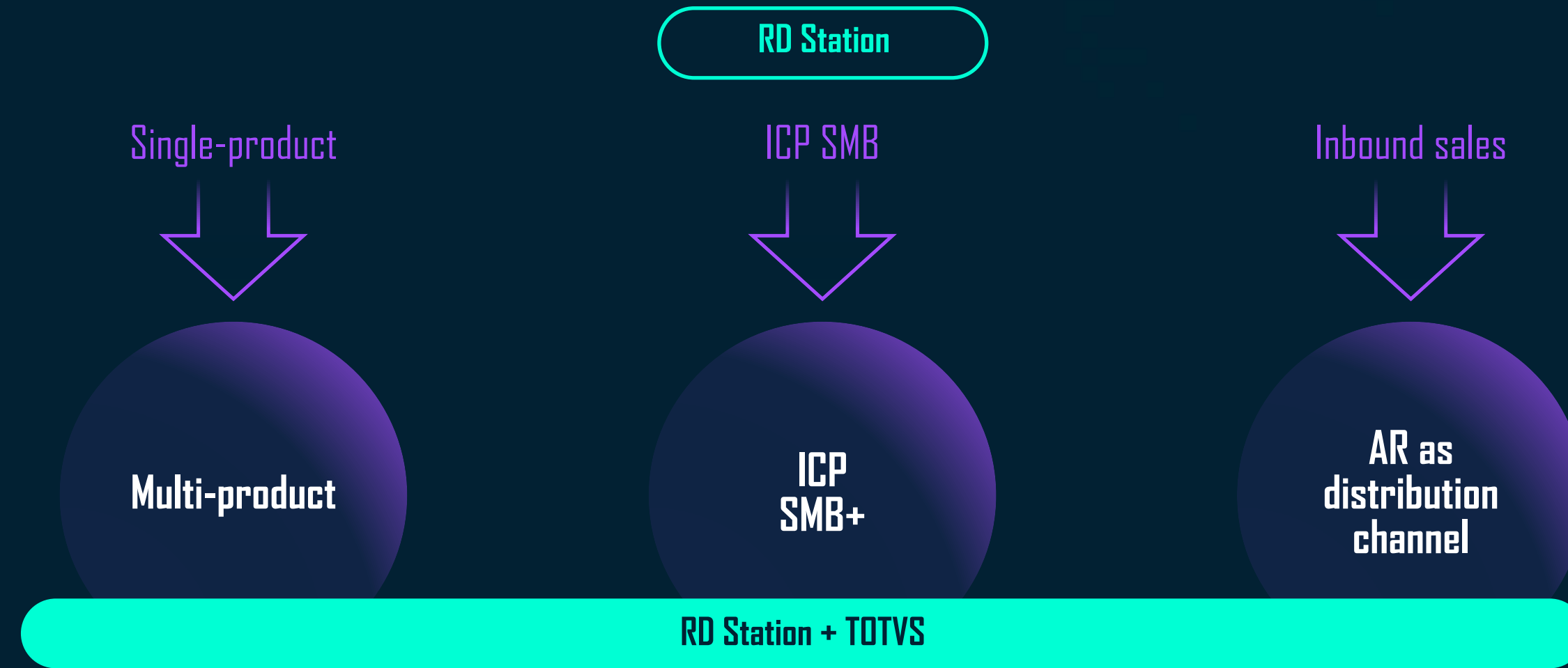
CRM sales



Backoffice solutions



A union that's only beginning



Platform of solutions for those who want to sell more and better



RD STATION  
MARKETING  
To attract new  
customers

EXACT  
SPOTTER  
To generate more  
opportunities

RD STATION  
CRM  
To manage  
sales

RD STATION  
CONVERSAS  
To build  
relationships

LEXOS  
To sell in more  
channels

SHOPIFY  
To run a complete  
online business

AGILE  
To sell B2B on  
your own website

IPAAS  
To integrate  
systems

OMNIK  
To become a  
marketplace

BONIFIQ  
To foster customer  
loyalty

SURISHOP  
To sell on  
social media

All of  
this  
serves  
to

 **Subscription Services** (physical and online)

 **Supermarkets and Hypermarkets** (physical and online)

 **Education** (physical and online)

 **Wholesale** (physical and online)

 **Retail** (physical and online)

 **Hospitality** (physical and online)

 **Healthcare** (physical and online)

 **Food Services** (physical and online)

 **Gas Stations** (physical and online)

 **Telephony** (physical and online)



# We are building

## ONE FOR EACH

### Complete solution for **Education**

RD Station TOTUS Gestão

Attract new students, convert enrollments, and track the educational journey with fully integrated marketing, sales, service and management.

### Complete solution for **Construction**

RD Station TOTUS Gestão

Attract new projects, gain efficiency on-site and manage everything with marketing, sales and management working jointly.

Complete solution for **Segment**

RD Station TOTUS Gestão

### Complete Industry Solution

RD Station TOTUS Gestão

Complete solution for **Segment**

RD Station TOTUS Gestão

Complete solution for **Segment**

RD Station TOTUS Gestão

# Marketing, AI and Backoffice together to sell more

A vehicle dealership automated the entire vehicle purchase and sale process with the support of RD Station. The integration between RD Station Marketing, RD Station CRM, RD Station Conversas and DETRAN via API optimized the commercial process.



**Vehicle search integrated with inventory and AI recs**

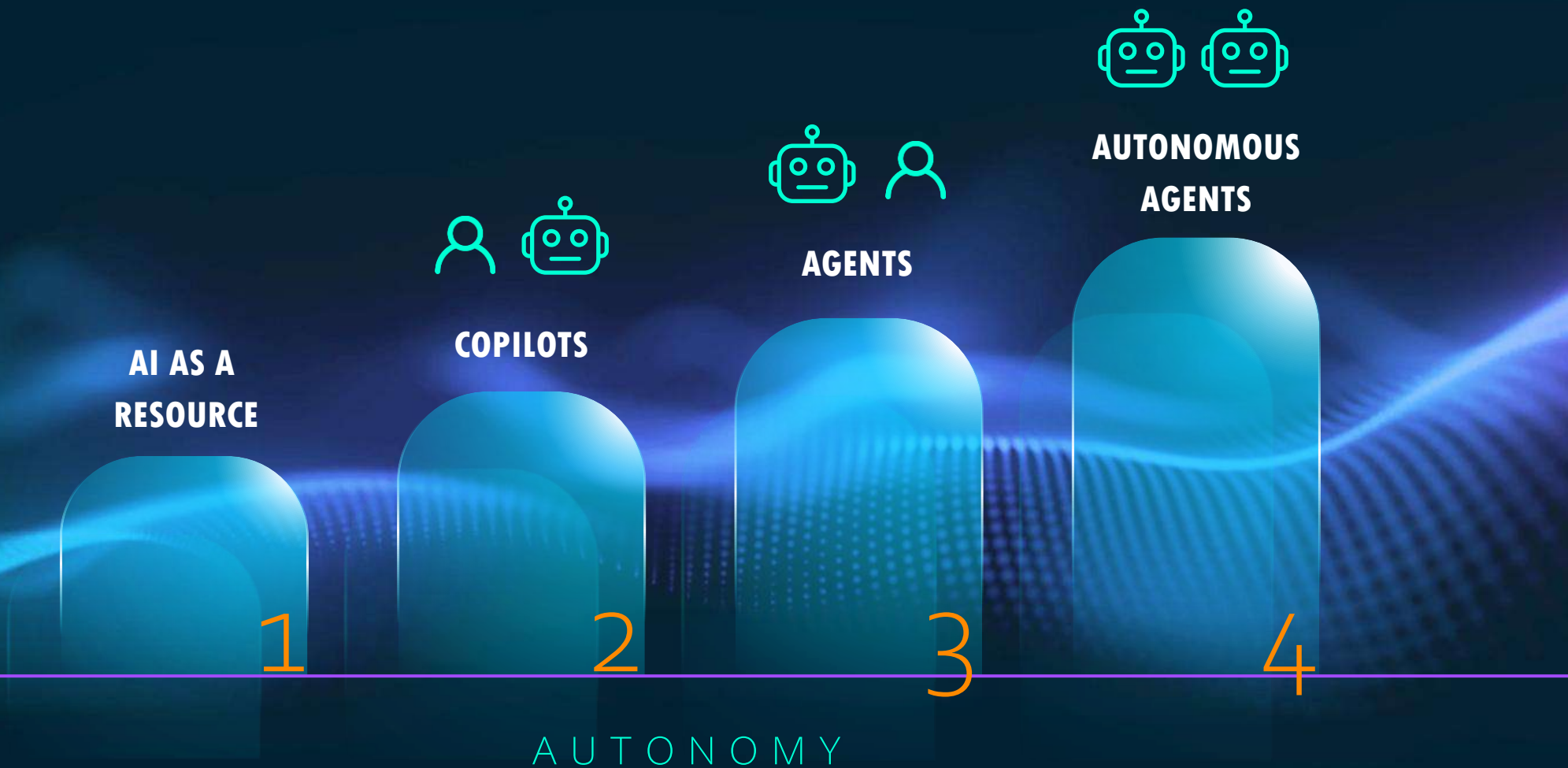


**Connection with sales engines**

# Stages of AI evolution

AI-FIRST ORGANIZATIONS

TRUST





**AI** wave

**at RD Station**

Smart List   Smart Send   Smart Message   AI Social Posts   Email Subject Generator   Smart Email Sending

Reporting Insights   Sales Playbook   Conversation Highlights<sup>2</sup>   Negotiations Prioritization   Smart Tags

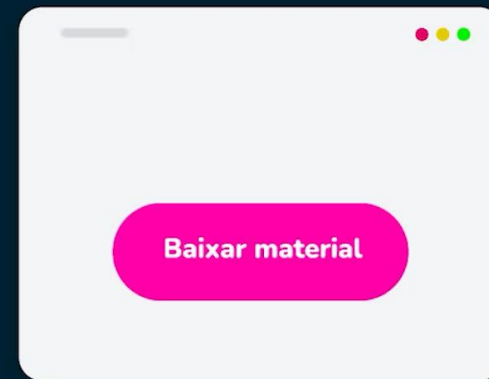
Customer Service Agent<sup>3</sup>   My Assistant<sup>3</sup>   Content Generators   Best Next Action Recommendations

Rê in RD<sup>2</sup>   Personalized Recommendations   Call Analytics   Digital Roleplay   Smart Scheduling

Personal Shopper   Virtual SDR<sup>3</sup>   Lead Enrichment   Strategy and Usage Assistant<sup>2</sup>   Much more to come

AI Intern 3

# Virtual SDR & Service Agent



As a platform,  
**Where we  
want to go**

The screenshot shows the RD Station website homepage. At the top, there is a navigation bar with the RD Station logo, menu items (Produtos, Planos, Parceiros, Aprenda, Contato), and three buttons: 'ASSISTA À DEMONSTRAÇÃO', 'TESTE GRÁTIS', and 'ENTRAR'. The main heading is 'Marketing e Vendas alinhados para crescer', followed by the subtext 'A jornada do seu cliente é uma só. Elimine barreiras entre as equipes e entregue uma experiência contínua do primeiro contato ao suporte.' Below this is a dark blue section with the question 'Qual seu principal desafio hoje?' and a subtext 'Digite ou selecione uma das dores abaixo e saiba como a RD pode te ajudar'. There is a search bar and a 'VER SOLUÇÃO' button. At the bottom, there are five category buttons: 'Falta de automação', 'Engajar leads', 'Medir resultados', 'Integrar sistemas', and 'Qualificar leads'.

AI creating a  
**User-Based  
Journey**



**AI Agents interacting  
and making decisions**



**AI copilot turns  
every user into an expert**

In the market,

**Two sectors  
come together**

The  
Economist

Business | Schumpeter

## AI agents are turning two giant enterprise software companies into rivals

Artificial intelligence is blurring the distinction between front office and back office

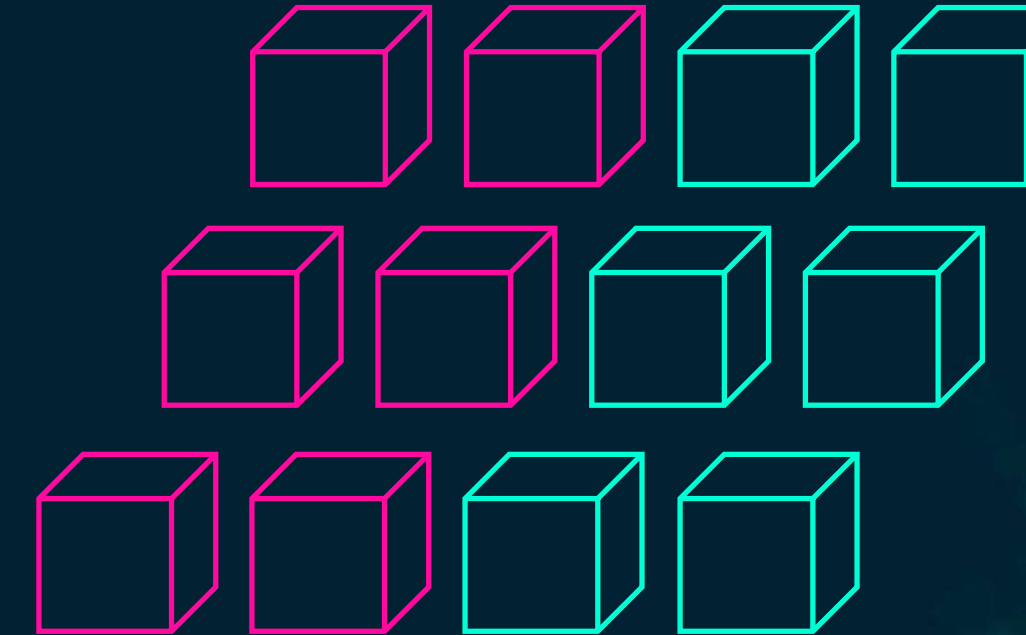


At TOTVS,

**This is already  
a reality**

Marketing, Sales

BackOffice



# ERP banking

Financial solution fully Integrated with the management system, enabling a more agile and efficient journey



**EFFICIENT  
JOURNEY, NO  
MORE ALT+TAB  
(SEAMLESS)**

Operational and  
Financial

**SMART USAGE OF DATA**

Greater accuracy in credit  
granting and monitoring, with  
better loss predictability

# From the financial dashboard to a contextualized journey



**Customer centricity**  
Journey aligned with the customer needs



**Scalability**  
Scalable solutions



**Agility**  
Agile discoveries and course correction



**Alignment**  
Precise and amplified communication with stakeholders



## Objectives



Integrated solution



Simple Journey



Financial Efficiency



Operational Efficiency



Transformational Experience

VALUE GENERATED

- + Low customer acquisition cost
- \$\$\$ journey premium
- + Low delinquency - Data

= **Increased profitability**



**BU TOTVS**  
ERP Banking – TOTVS

Operating across the entire **TOTVS** customer base

---

**Over 100K clients** with a potential credit **Market of R\$404 billion**

**Payment and credit** offering through an **integrated journey and intensive use of ERP data**



**BU Multichannel**  
ERP Banking Sales Financing

**Agnostic** operation with large **Anchors across all ERP**

---

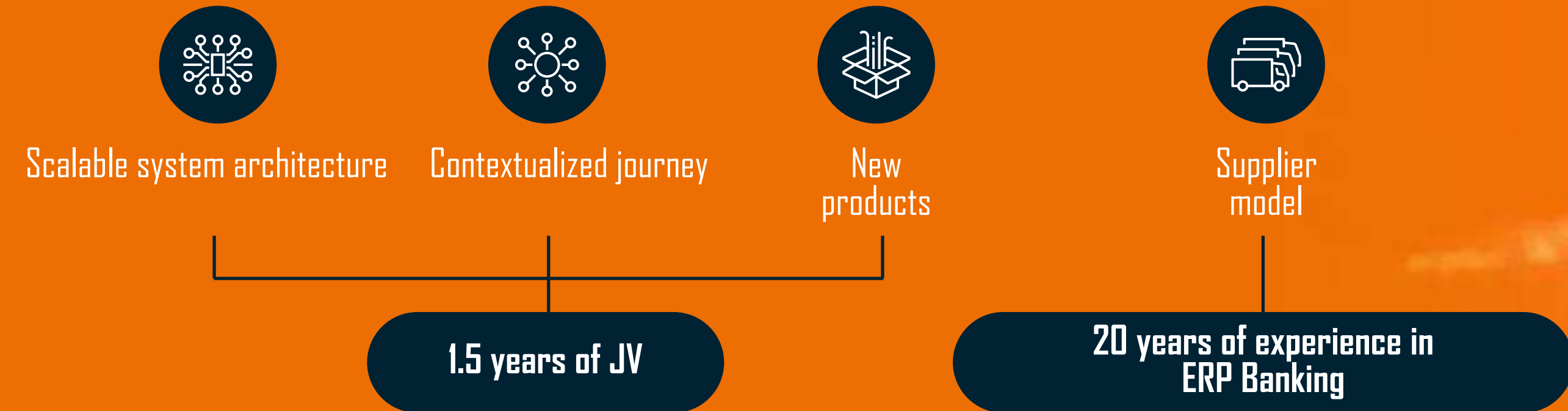
**Supplier Pay** as the main product, integrated with partner ERPs

New growth avenues – Itaú BBA

**+100 active partners**  
**+1.2 million customers with credit**

# ERP Banking – New Model

## ERP BANKING



### AR Collection

- Hybrid Slip ("Boleto")
- Pix (Instant Payment)
- TED (Electronic Transferring)
- Split Payment
- Credit Card Receivables

### Payment

- Bill Payments
- Tax Payments
- DDA Integration
- Pix
- TED

### Credit

- Receivables Anticipation
- Payment Financing
- Sales Financing
- Working Capital

### Investment

- Remunerated Balance

Digital Account | Automatic Reconciliation

**TOTVS BU**  
ERP Banking – TOTVS

...  
**“Full ERP”  
Clients**

Clients using the 4 main ERPs  
(Protheus, Datasul, RM,  
Winthor)

...  
**“TOTVS” Clients**

Clients with commercial ties  
to other TOTVS products

...  
**New Client  
Acquisitions**

(not necessarily ERP)

Clients from recent  
acquisitions (especially RD  
Station)

**Our ambition and  
who we are building  
for**

**Multichannel BU**  
ERP Banking – Sales Financing

...  
**Credit  
Assignment**

...  
**Itaú  
Distribution**

...  
**Long  
Terms**

...  
**Agrobusiness**

T O T V S   B U   P R O D U C T   P O R T F O L I O

# Our Numbers\*



**R\$12 bn**

Financed in the credit portfolio per year



**R\$13 bn**

Transacted in payment products



**1.4 million**

Clients with approved credit

## Credit Solutions

...  
Working Capital

...  
"Mais negócios"  
(More business)

...  
Receivables anticipation

## Payment Solutions

...  
Hybrid Slip  
(Invoice)

...  
Pix solutions




20  
22



**Reorganization of business fronts:**

- Distribution (ARR Addition Pace)
- Franchise and TOTVS Branches Expansion
- Sales Portfolio Expansion
- TCO Reduction
- NPS Evolvement



**Data Science in Customer Sales Journey**

- Empodera
- White Space
- IMG (Mgmt. Maturity Index)
- Take Rate
- Share of wallet Increase



**To be our client's Trusted Advisor,**  
focusing on TOTVS' three Business Units

20  
25



**Sales Journey with AI**

**2022**



**+19**  
Sales offices



**+1.7X**  
Cloud Sales



**+1.7X**  
HR Sales

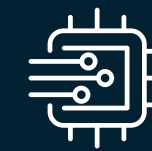


**+2.1X**  
Prime Support  
Sales



**+8 pts**  
NPS increase

**2024**



Sales  
Journey  
with AI



Unlimited  
opportunities  
with **Cloud**

**Our Cloud PaaS  
model**

Does not require  
Software deployment

Proximity + Perception of quality  
**is the main driver for**



NPS increased  
from 2018 to 2025

**+40**

Points

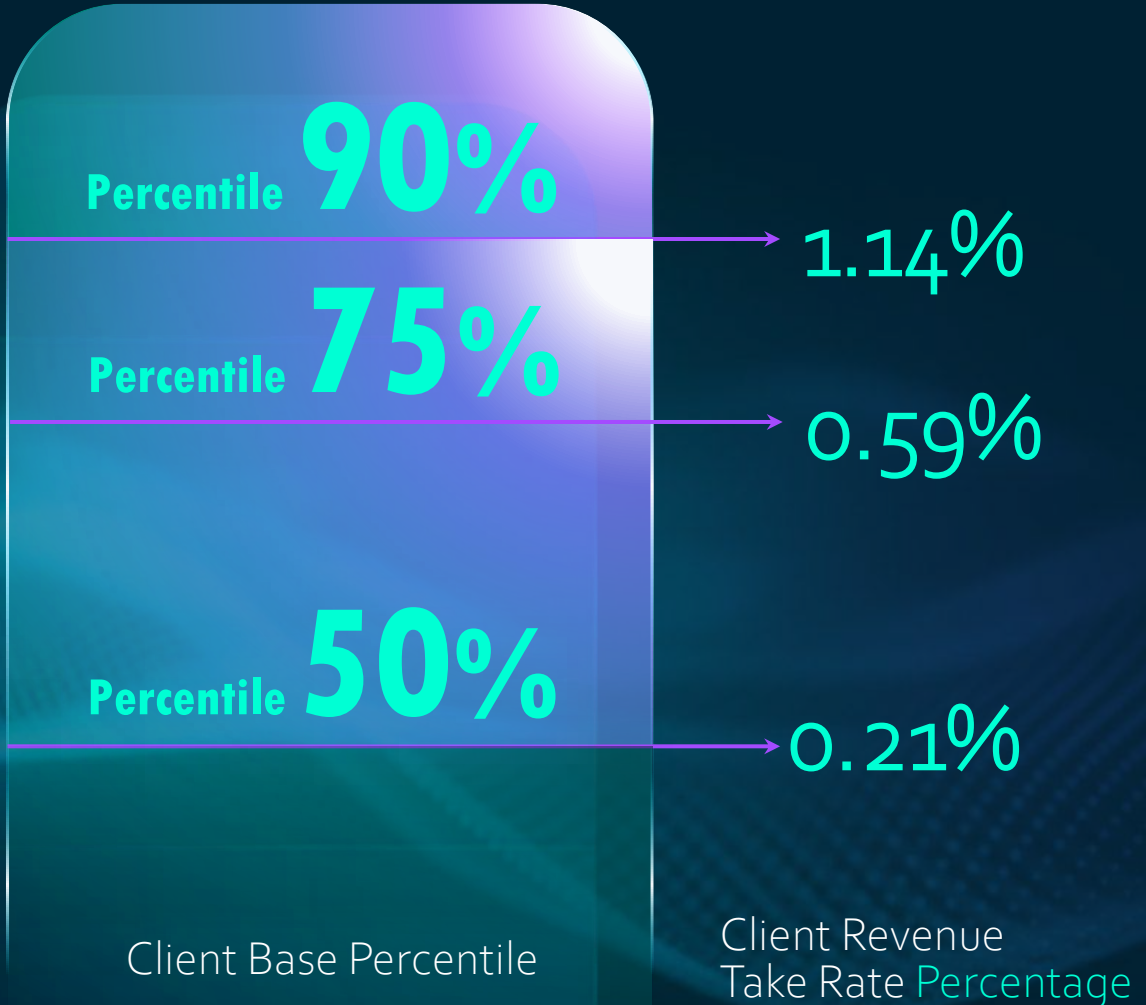
**0.6%** of clients with AMS  
(Application Management Services)

**1.4%** of clients with Prime Support

# TAKE RATE



CLIENTS OF MANAGEMENT\*

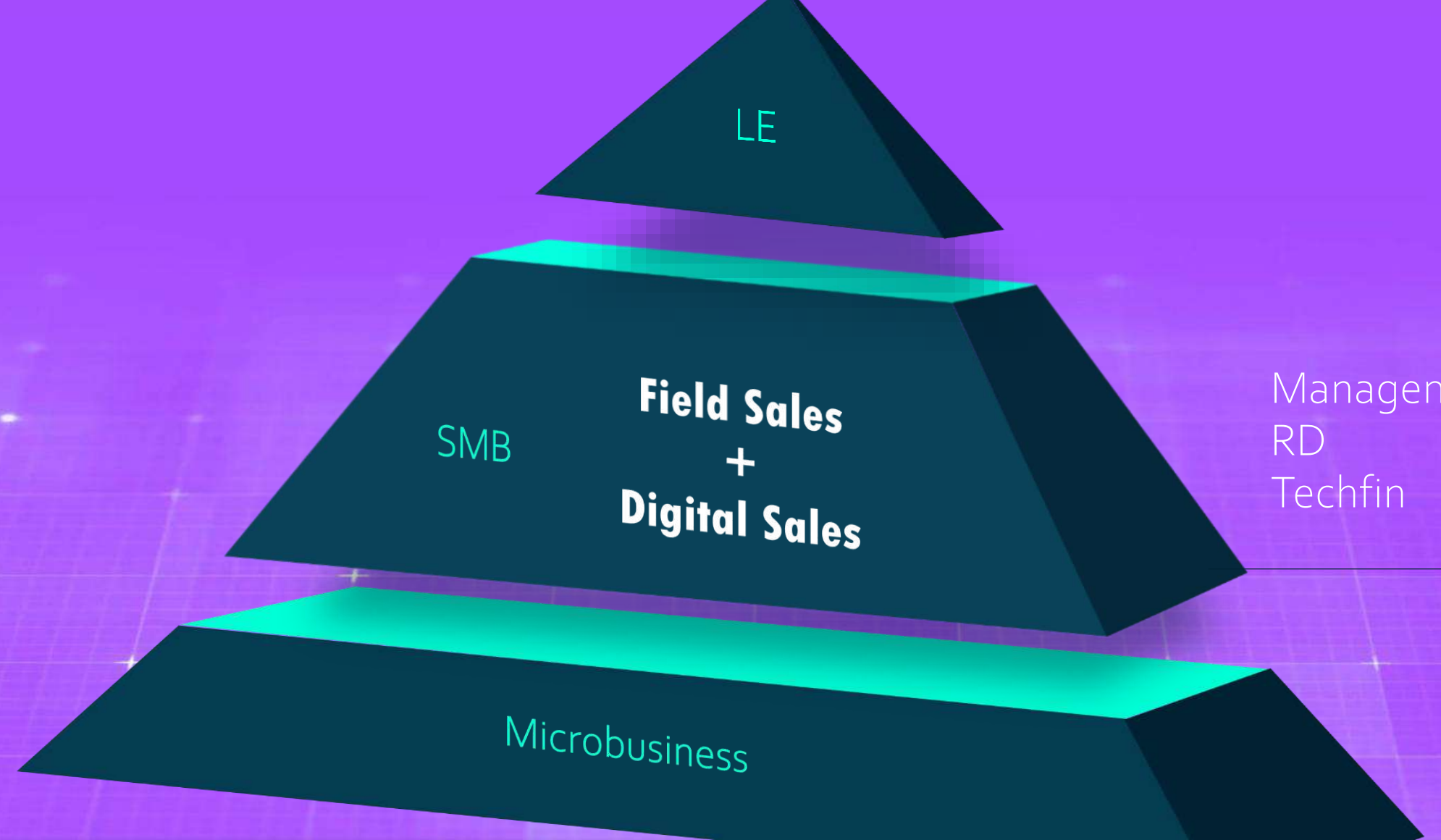


- Cloud
- Prime Services
- HXM
- AMS
- Verticals Solutions

**New addressable Market with IA**  
to capture higher Take Rate

\*Based on 15 thousand corporate groups with mapped revenue

# Ecosystem



Management  
RD  
Techfin



**We are adding AI**  
in the distribution  
model

# SALES JOURNEY WITH AI

AI Value Engineer

Proposal Development

Filling the whitespaces

Documentation done by AI

Benchmarking of services

TCO reduction



Being a trusted advisor  
**means staying close to the SMB client!!**

Why people matter  
**more than ever?**





### Amplifying Human Capabilities

#### INNOVATIVE PERFORMANCE

- = Data
- + Collaboration
- + Creativity
- + Empathy

#4

Be a desirable and relevant brand to attract and retain talent.

#3

Develop our people based on our evolving **values and future-ready competencies**  
*- Skill set for a connected world.*

#2

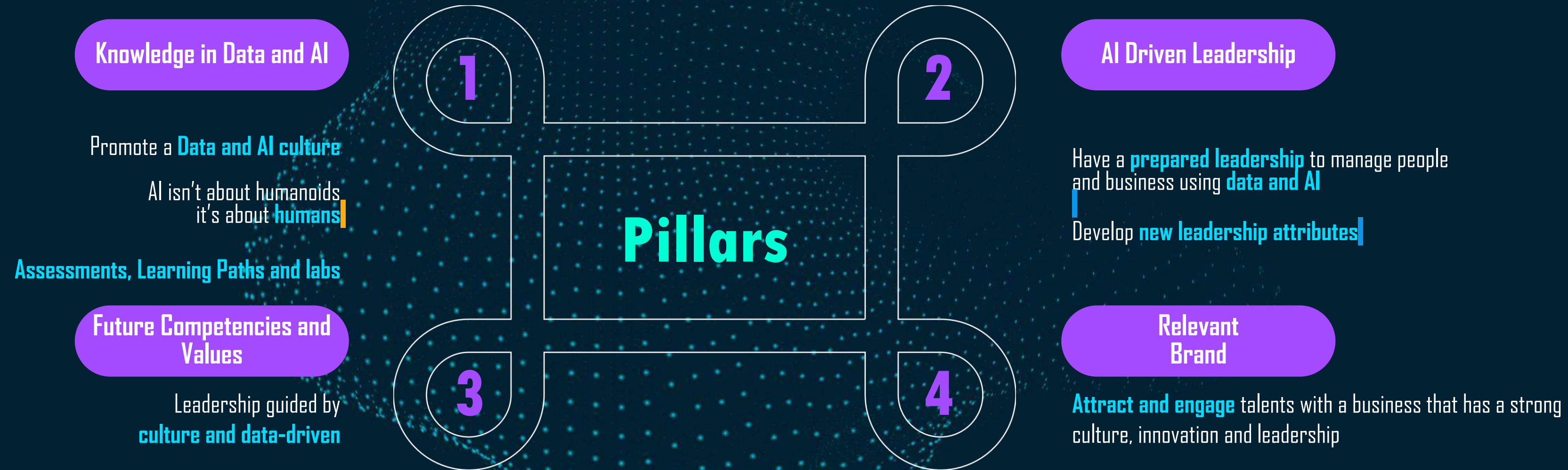
Prepare our leadership **to be AI-driven, fostering knowledge sharing and a culture of experimentation within teams.**

#1

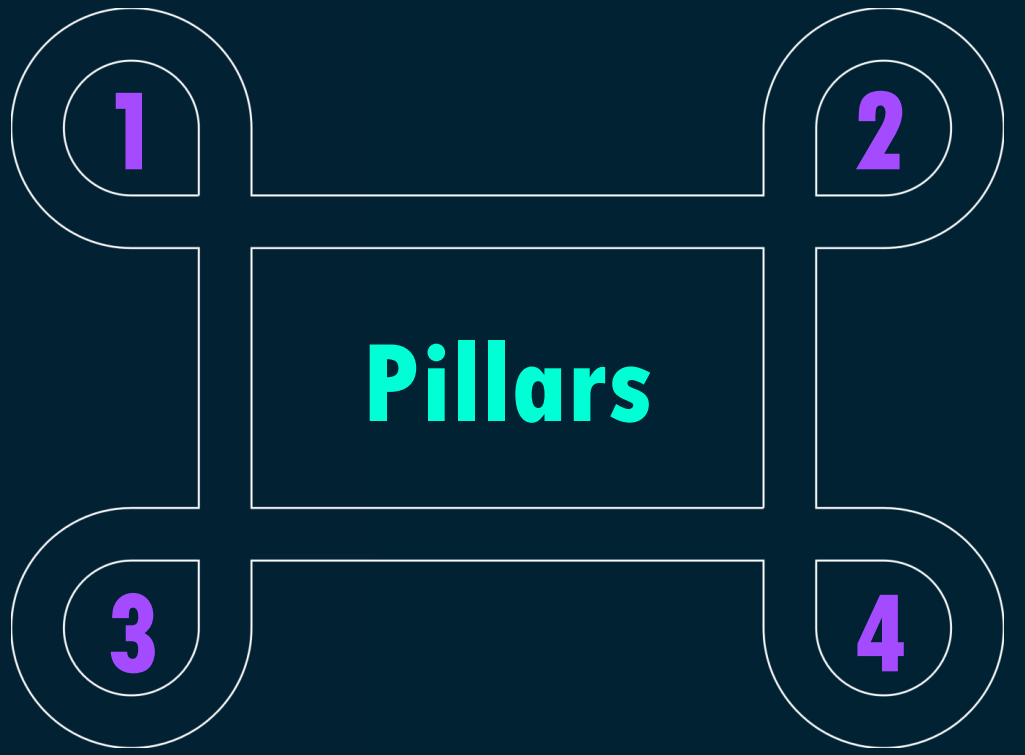
Increase our people's **proficiency in Data and IA.**

NEW SUCCESS KPIS

# TOTVS Methodology for Networked Learning



# Amplifying Human Capabilities



## Knowledge in Data and AI



**80.4%**  
TOTVS provides upskilling programs to build a strong data-driven culture

- Data and AI Academy
- JEDAIS Training Program
- DATA SCIENCE Mentorship
- Digital Platforms Licenses

**+10K** Hours Completed  
**+30** New Contents  
**9K** People Trained  
**95** Mentors JEDAIS  
**+1.6K** Licenses

## AI Driven Leadership

**84.7%**  
My leadership encourages me to develop a culture of data usage

- Leadership Programs**
- Artificial Intelligence and it's Revolution
  - Data-Driven Business Decision Making
  - The Future of Work
  - Exponential Technologies
  - Summits: NRF, SXSW e WebSummit
  - China Immersion

**+5K** Hours Completed  
**+10** New Contents  
**2K** People Trained

## Future Competencies and Values

**81.8%**  
TOTVS encourages me to develop a culture of data usage.

**82%** of TOTVS meets or exceeds 100% of the target; we invest in technology that enables this, with **40%** of Individual Development Plans (IDPs) focused on Data and AI

**18 TOTVS AI Agents** in Development Labs with Internal Teams

## Relevant Brand

- AI as a Learning Tool**
- Internship Program
  - Young Apprentice Program
  - Start Tech - Data and AI
  - Hackathons

**+200** Hours Completed  
**+10** New Contents  
**+400** Trained Youth

**+42.000** Applicants to Our Entry Programs  
**91%** more than 2023

# We empowered the evolution of people and business



## People are everything

We only exist because of the action, determination, and engagement of many people



## Client is for life

Relationships as valuable as products and services



## Innovate together

Collaborative innovation goes beyond technology



## HI + AI

Our difference lies in the combination of human and artificial intelligence



## Responsible Results

To be real, it has to be good for everyone

# IOS

In numbers  
2024



**+47K**  
Graduated in the last  
27 years



**2,200**  
Average number of  
students served



**1,800**  
Graduated in IOS  
courses



**1,407**  
Students Employed



**59%**  
Increase in Family  
Income





THANKYOU