



ESTRATÉGIA DE AI DA TOTVS



Maio/2026



- **Aumentar Relevância dentro dos nossos clientes**
- **Protagonismo em Software de Gestão**
- **Ser o Melhor Parceiro do SMB em AI**

O PRESENTE E O FUTURO DE AI

E a execução da nossa estratégia

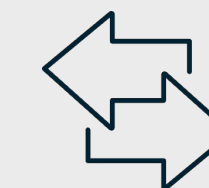


REALIDADE ATUAL

A decisão da TOTVS de ser o **trusted advisor** do SMB, **com dois anos de antecedência** ao **boom de AI**, foi a estratégia para reforçar a transformação de dados em informação, informação em conhecimento, conhecimento em estratégia e, agora com o **LYNN** e a **Techfin**, garantem a **união** da produtividade, agilidade e serviços financeiros na construção de valor.

O desempenho recente da TOTVS, reforçou que **estamos e seguiremos muito distantes** do turbilhão do "SaaSocalypse"

2026



REALIDADE FUTURA

O primeiro ciclo de **5 anos de investimentos trilionários** em capacidade computacional, iniciado em 2025, **foi concluído com sucesso**, evoluindo de um período de tentativa e erro para uma fase de consolidação de **consumo corporativo integrado e seguro**. No âmbito do ERP, essa estabilização foi determinante para a viabilização de processos críticos e para o aproveitamento integral da infraestrutura instalada.

No SMB brasileiro, a existência de um **trusted advisor** viabilizou a implementação de **milhares de agentes** realizando variadas tarefas, trazendo **novos patamares de eficiência e produtividade**. Os clientes da **TOTVS**, através da universalização de Cloud, conseguem garantir a soberania e segurança dos seus dados, em benefício de suas operações e na **geração contínua de valor**.

2030



Economia de AI

Bolo de 5 camadas de Jensen Huang

As 4 camadas de baixo representam a "oferta" de AI e é nelas que o impacto inicial da economia de AI acontece, em particular nos chips e nos LLMs. Porém, para que todo esse investimento tenha o devido retorno, é necessário que a camada de cima, das aplicações, especialmente as corporativas, cresça de maneira consistente.

5ª: Aplicações

4ª: Modelos LLM

3ª: Data Centers

2ª: Chips

1ª: Energia



Como ela crescerá?

A maior mudança trazida por AI nas aplicações corporativas é o surgimento dos agentes. Os softwares corporativos nunca tiveram a capacidade de desempenhar tarefas. Isso sempre coube aos usuários humanos. Com AI, há a oportunidade real de substituir uma parcela relevante desse gasto com usuários humanos por agentes. É daí que vem o crescimento.



**Quem conquistará esse
novo *addressable market*?**

POR QUE VAMOS GANHAR

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

- a) acuracidade e persistência acima de 99,9% na maioria dos casos.
- b) permanentes níveis máximos de segurança, governança e auditoria.
- c) expertise e dados setoriais em larga escala e com longo histórico,
- d) foco e capacidade de evolução para manter essa estrutura de sistemas de gestão e seus agentes de AI *up-to-date* e íntegra, eternamente.
- e) tudo isso a um custo permanentemente competitivo.

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

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

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

Apenas 25% da ARR "AI native" (equivalente a 0,2% do mercado total de software corporativo) vem da modalidade "fim" (consumo dos agentes); os outros 75% vem da modalidade "meio" (desenvolvimento de ferramental para a construção dos agentes).

É onde a narrativa está muito à frente da realidade.

FORTALEZAS DA TOTVS COMO TRUSTED ADVISOR



Diferenciais que nos tornam a empresa mais preparada para liderar a AI aplicada ao SMB

Amplitude da Base de Clientes e Distribuição



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

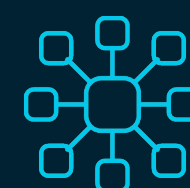
Plataforma de distribuição que combina o maior e melhor *field sales* do mercado e uma potente máquina *digital inbound*;

Expertise de Processos e Acesso a Dados



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

Acuracidade e Capacidade de evolução



Acesso aos Dados servem de combustível para criar agente com a acuracidade e persistência necessária;

Foco no SMB e expertise nos dão a capacidade de manter os sistemas de gestão e seus agentes *up-to-date* e íntegros eternamente;

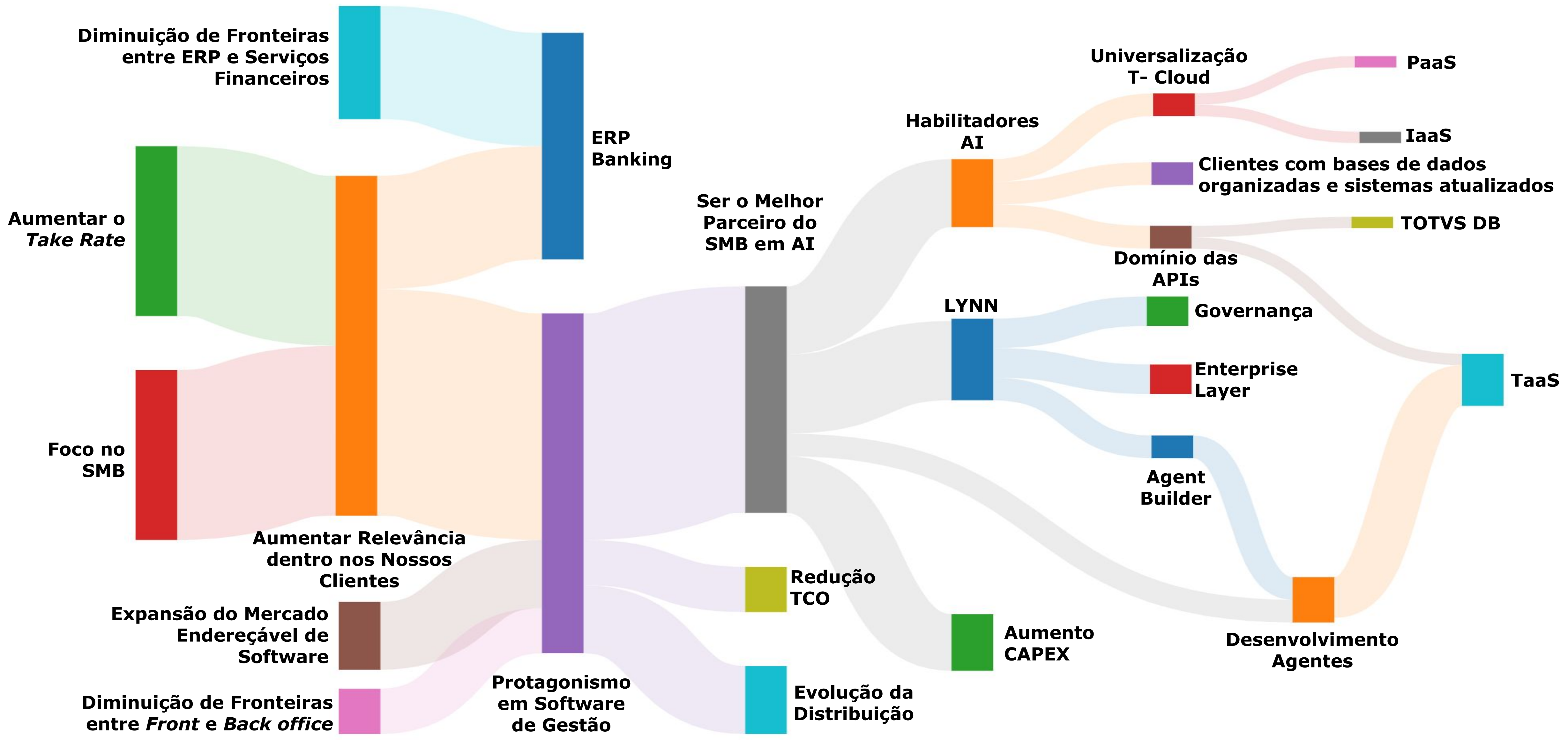
Segurança, Governança e Custo Competitivo



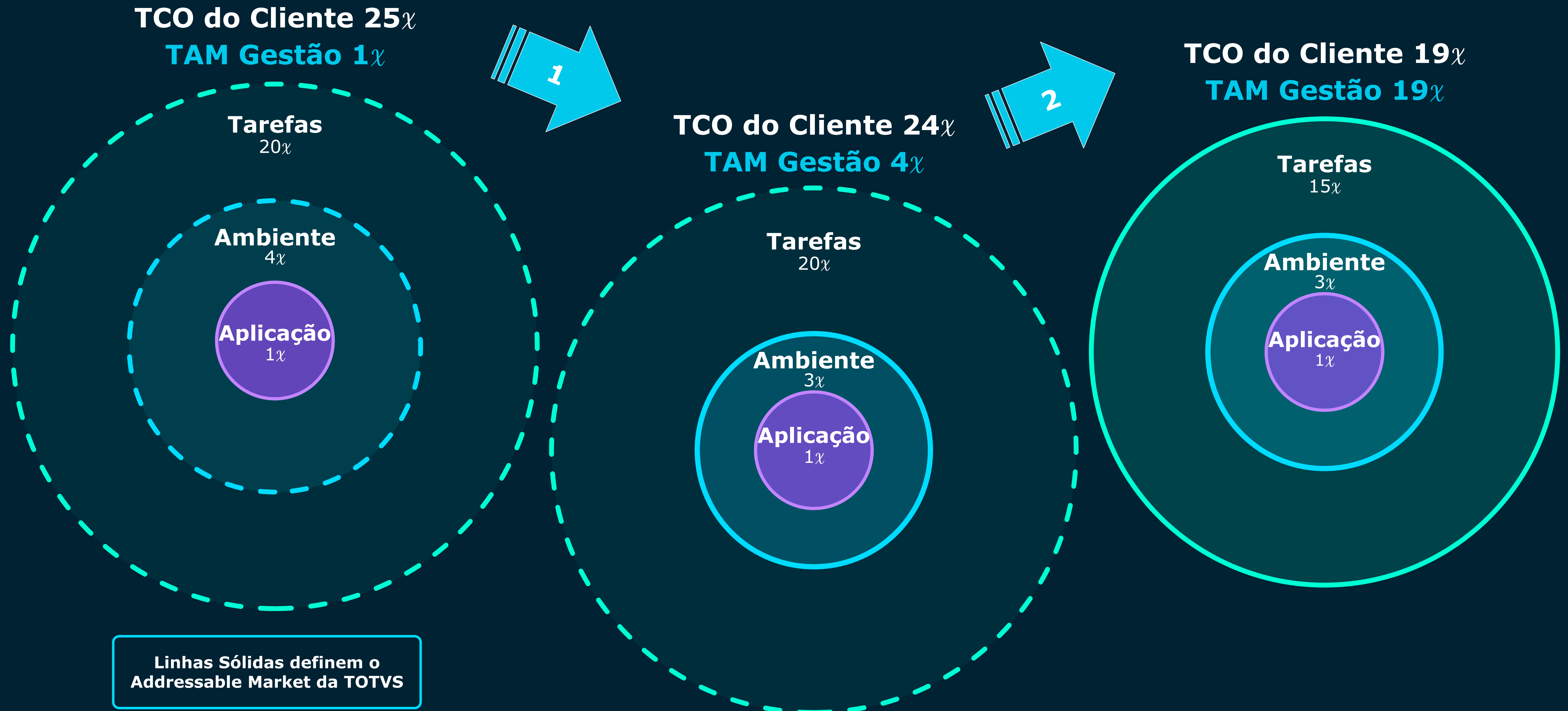
Alto nível de Segurança e Governança Dados já presentes nos Sistemas de Gestão e T-Cloud;

Foundation de construção e orquestração de agentes agnóstica permite controle de custo permanentemente e competitivo.

Mapa da Execução dos Objetivos Estratégicos



JORNADA DE EXPANSÃO DO TAM DE GESTÃO: DA APLICAÇÃO ÀS TAREFAS, PASSANDO POR CLOUD



Obrigado



Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887

ri@totvs.com.br



[totvs.com](https://www.totvs.com)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[/totvs](https://discord.com/channels/1234567890123456789/1234567890123456789)



[/totvs](https://www.youtube.com/channel/UC1234567890123456789)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)





TOTVS AI STRATEGY



May/2026

- **Increase our relevance within clients**
- **Maintain our benchmark in Management**
- **Preserve the DNA of innovation and pioneering spirit at TOTVS**

CEO MESSAGE - THE PRESENT AND FUTURE OF AI

and the execution of our strategy

CURRENT REALITY

TOTVS's decision to become the **trusted advisor** for the SMB market, **two years ahead of the AI boom**, was the strategy to reinforce the transformation of data into information, information into knowledge, knowledge into strategy, and now, with **LYNN** and **Techfin**, to ensure the union of productivity, agility, and financial services in value creation

TOTVS's recent performance has reinforced that **we are, and will remain, far removed** from the 'SaaSpocalypse' turmoil

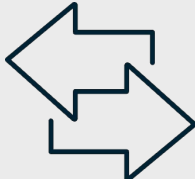
2026

FUTURE REALITY

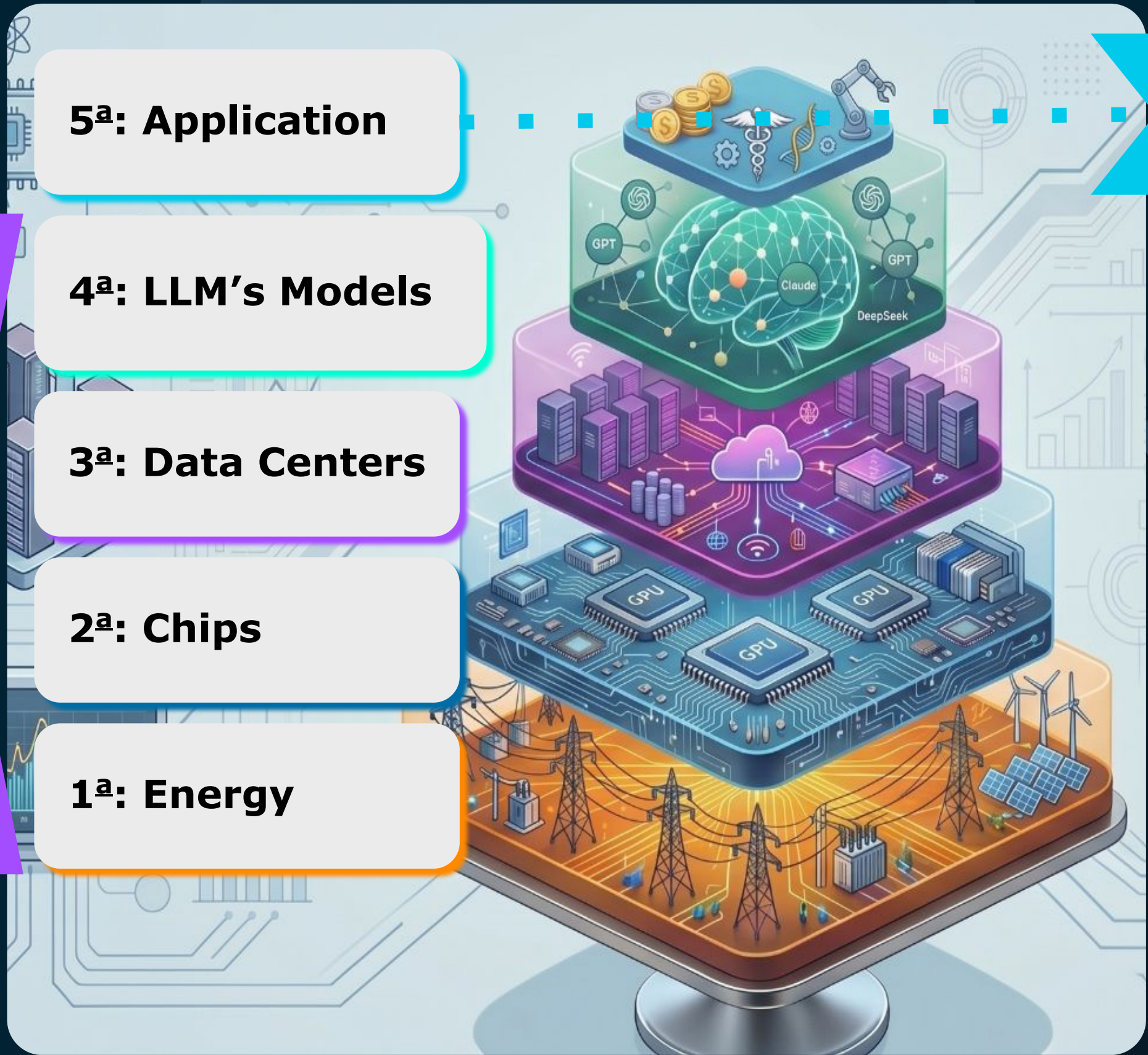
The first **5-year cycle of trillion-dollar investments** in computing capacity, which began in 2025, **has been successfully completed**, evolving from a period of trial and error to a phase of consolidated, **integrated, and secure enterprise consumption**. Within the ERP scope, this stabilization was decisive in enabling critical processes and fully leveraging the installed infrastructure.

In the Brazilian SMB market, the presence of a **trusted advisor** has enabled the implementation of **thousands of agents** performing diverse tasks, **reaching new levels of efficiency and productivity**. Through the universalization of Cloud, **TOTVS** customers ensure data sovereignty and security, benefiting their operations and driving **continuous value generation**.

2030



IA's Economy Jensen Huang's 5-layered cake



The **bottom 4 layers** represents the infrastructure **AI "supply"**, and it is where the initial impact of the AI economy happens, particularly in chips and LLMs. However, **for all this investment to yield its proper return**, the top layer, applications, especially corporate ones, **must grow consistently.**

How will it grow?

The **most significant shift** brought by AI to enterprise applications is the **emergence of agents.** Enterprise software never had the capability to perform tasks. That responsibility resided solely with human users. With AI, there is a real opportunity **to replace a relevant portion** of this human-user **expense** with **agents. This transition is the primary catalyst for growth.**



Who will capture this new addressable market?

WHY WE'RE GOING TO WIN

Attributes and capabilities of the different players within the TAM of tasks/agents

- a) accuracy and repeatability above 99.9% in most situations.
- b) permanent maximum levels of security, governance, and auditing.
- c) large-scale sector-specific expertise and data with a long history.
- d) focus and evolutionary capabilities to keep this management software and their AI agents structure up-to-date and state-of-the-art, perpetually.
- e) all of the above at a permanently competitive cost.

Players Attributes	Clients (DIY)	Startups	LLM's	Dominant Software Players
a) Accuracy and repeatability				
b) Security and governance				
c) Expertise and data access				
d) Evolutionary capabilities				
e) Cost competitiveness				
TOTAL				

Dominant players possess the **data**, both at the client and industry levels that are the fuel for **accuracy and repeatability**, especially through Artificial Specialized Intelligence, have **unquestionable experience in security, governance, and auditing**, total focus, combined with a proven **track record in evolutionary capability** and their combination of scale and specialization ensures good **cost-competitiveness**.

In Management, the **criticality** of these **solutions**, coupled with the **SMB profile** of the clients, results in a **slower adoption** pace.

Only 25% of "AI-native" ARR (equivalent to 0.2% of the total enterprise software market) comes from the **"end-use"** modality (agent consumption); the other 75% comes from the **"enabling"** modality (development of tooling for building agents). **This is exactly where the narrative is far ahead of the prevailing reality.**

TOTVS STRENGTHS AS A TRUSTED ADVISOR

Differentiating factors that make us the most prepared company to lead AI applied to the SMB market

Breadth of Client Base and Distribution



Gigantic and diversified client base across different industry sectors, geographies, and company sizes;

Distribution platform that combines the largest and best field sales in the market with a powerful inbound digital engine;

Process Expertise and Data Access



Expertise and access to back- and front-office data, built within each value chain of every economic sector and combined with data generated over more than 40 years, reflecting all internal processes of hundreds of thousands of companies;

Accuracy and Evolutionary Capability



Access to Data serves as fuel to create agents with the necessary accuracy and persistence;

Focus on the SMB market and expertise give us the capacity to keep management systems and their agents perpetually up-to-date and whole;

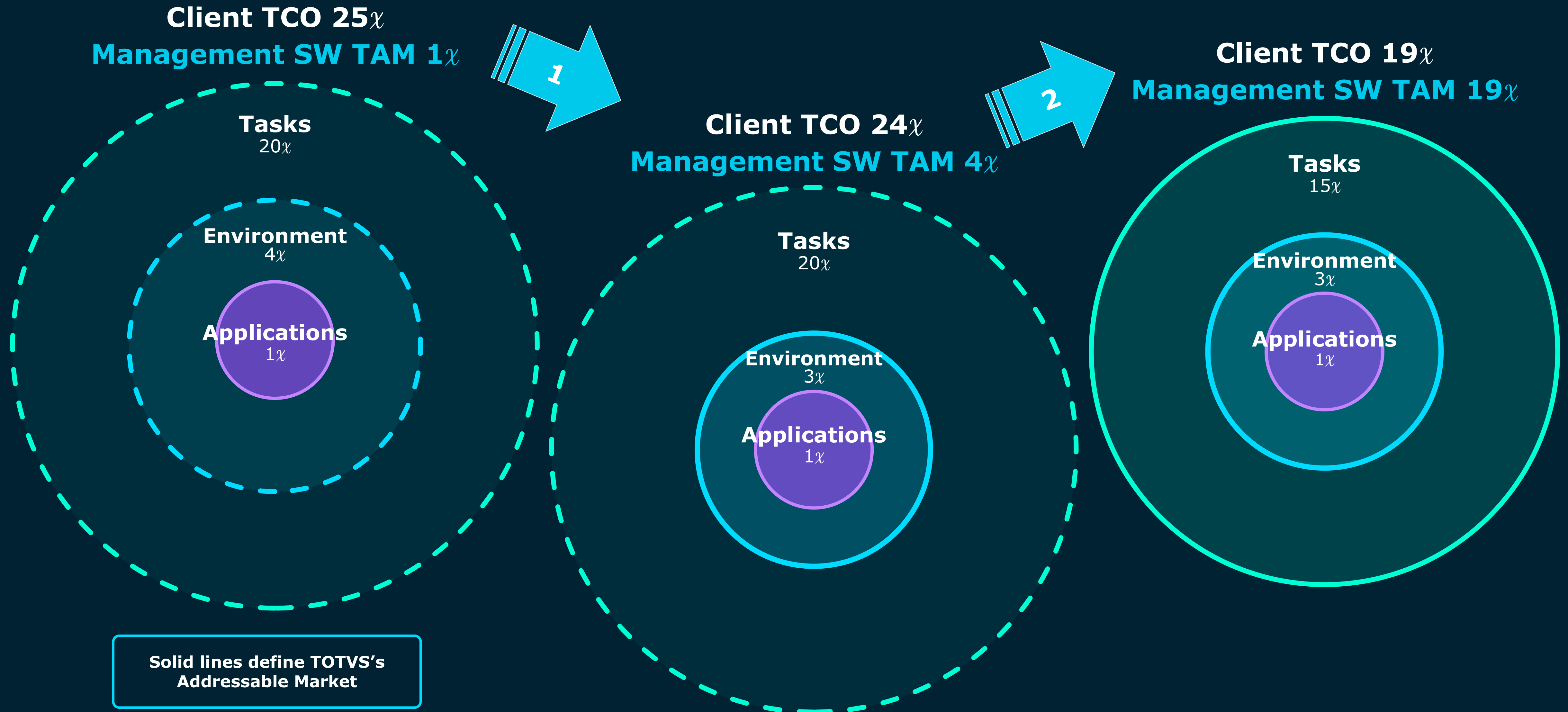
Security, Governance, and Competitive Cost



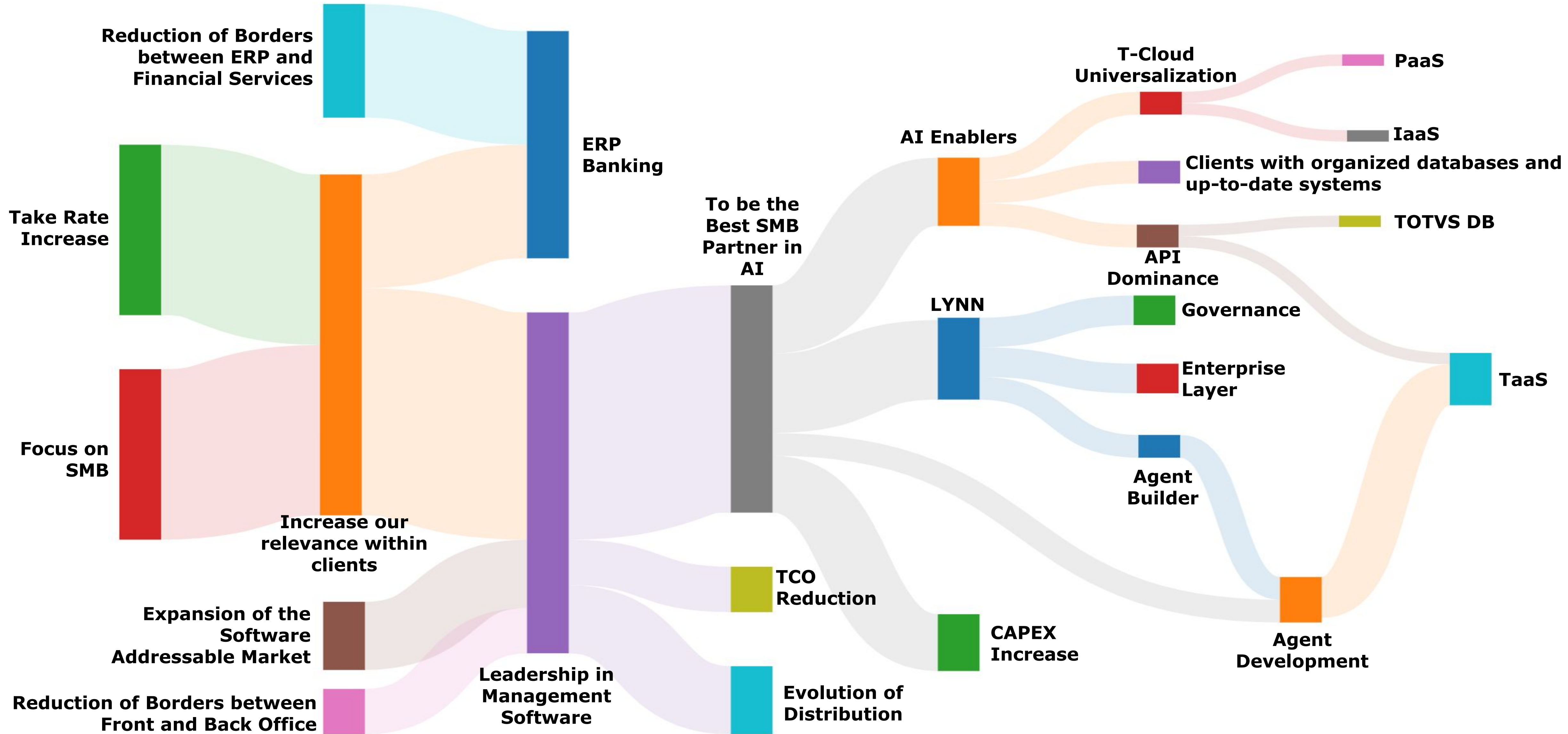
High level of Data Security and Governance already present in Management Systems and T-Cloud;

Agnostic agent construction and orchestration foundation allows for permanent and competitive cost control.

JOURNEY OF THE EXPANSION OF THE MANAGEMENT SOFTWARE TAM: FROM APPLICATION TO TASKS, VIA CLOUD



Map of Strategic Objectives Execution



Thanks



Investors Relations

+55 (11) 99585-7887

ir@totvs.com.br

