



# 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

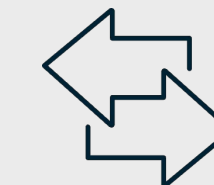


## REALIDADE ATUAL

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
<b>Atributos</b>				
<b>a) Acuracidade e persistência</b>				
<b>b) Segurança e governança</b>				
<b>c) Expertise e acesso a dados</b>				
<b>d) Capacidade de evolução</b>				
<b>e) Competitividade em custo</b>				
<b>TOTAL</b>				

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;

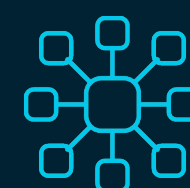
Plataforma de distribuição que combina o maior e melhor *field sales* do mercado e uma potente máquina *digital inbound*;

## 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;

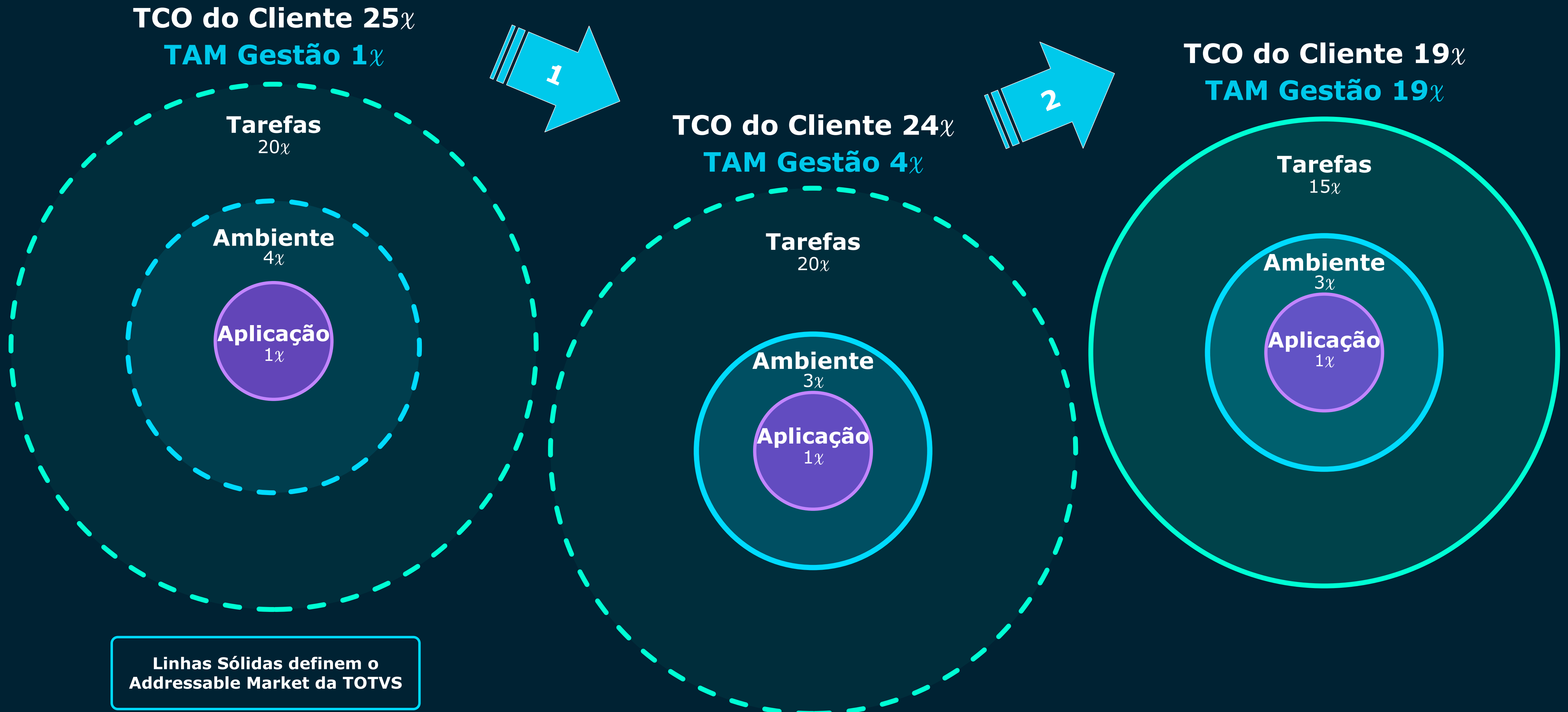
## Segurança, Governança e Custo Competitivo



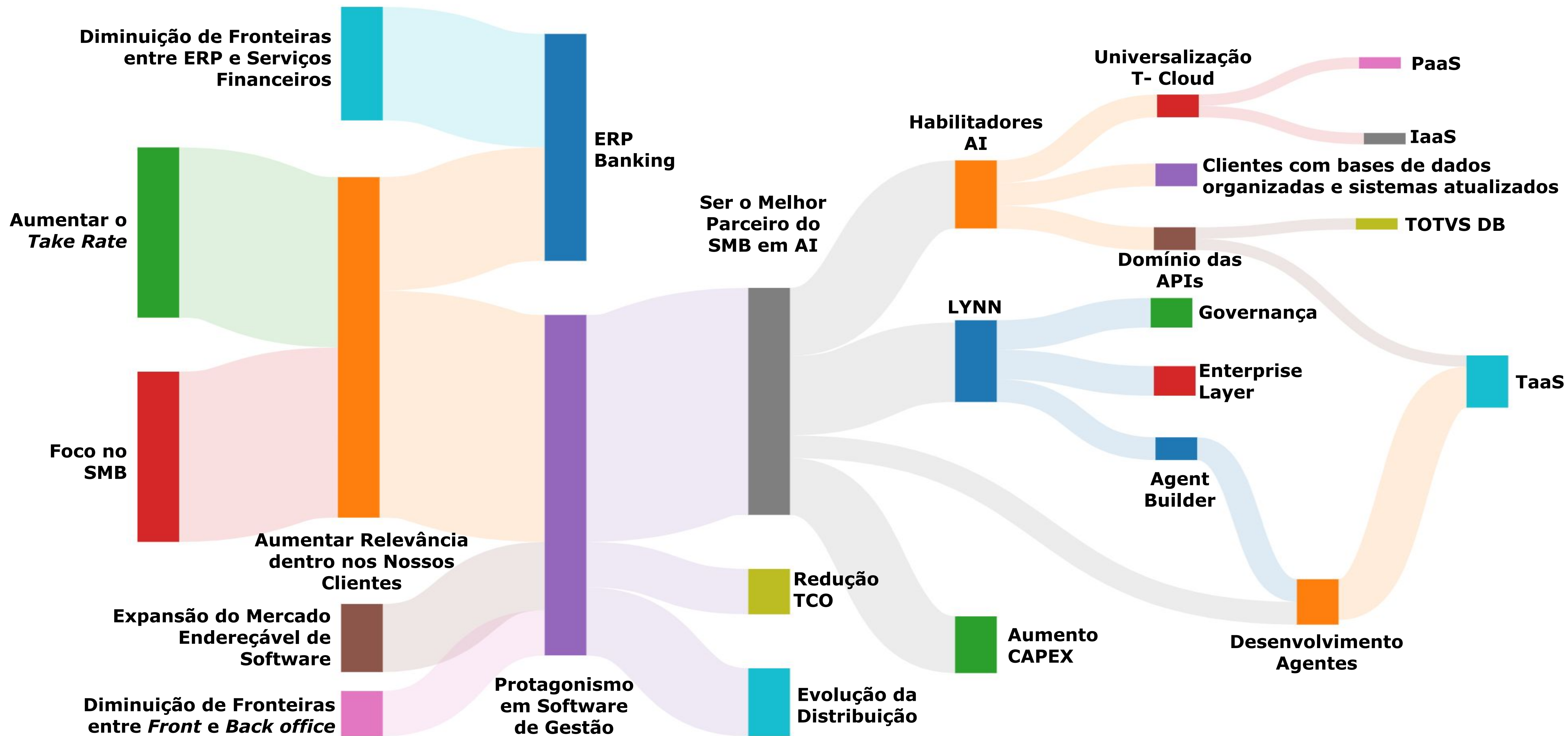
Alto nível de Segurança e Governança Dados já presentes nos Sistemas de Gestão e T-Cloud;

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

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



# Mapa da Execução dos Objetivos Estratégicos



# Obrigado



## Relações com Investidores

+55 (11) 99585-7887  
ri@totvs.com.br

