



Abertura

Opening Keynotes

2 anos atrás, esta foi a visão de AI que desenhamos!

Visão de AI

- ✓ Expertise funcional seguiria dominando a relação vs. o arquitetural tecnológico
- ✓ AI criaria uma oportunidade de expansão do TAM
- ✓ Os desafios dessa expansão do TAM via AI envolviam os custos de processamento para completar as tarefas e a acuracidade
- ✓ Quem tivesse a expertise funcional e dados proprietários teria maior vantagem
- ✓ Desenvolvedores de softwares com essa expertise funcional, criariam os melhores agentes

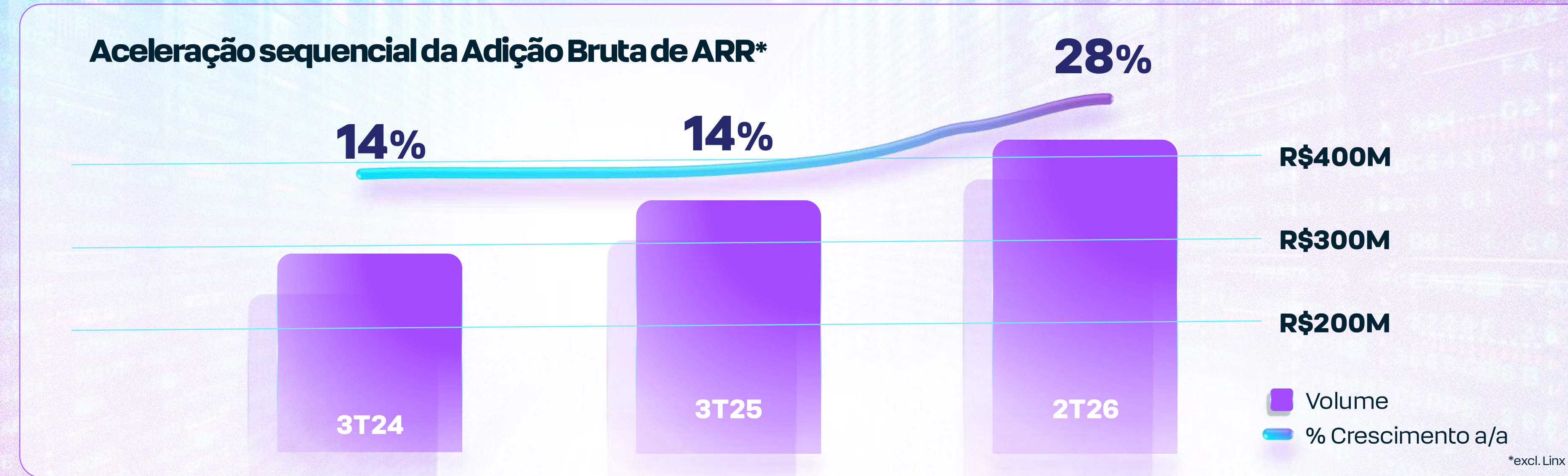
O que deveríamos fazer

- ✓ Expandir a expertise funcional
- ✓ Dominar o ambiente da aplicação
- ✓ Dominar as aplicações
- ✓ Desenvolver capacidade de criação de agentes
- ✓ Criar o modelo TaaS

O que fizemos



Os impactos no resultado já são uma realidade!



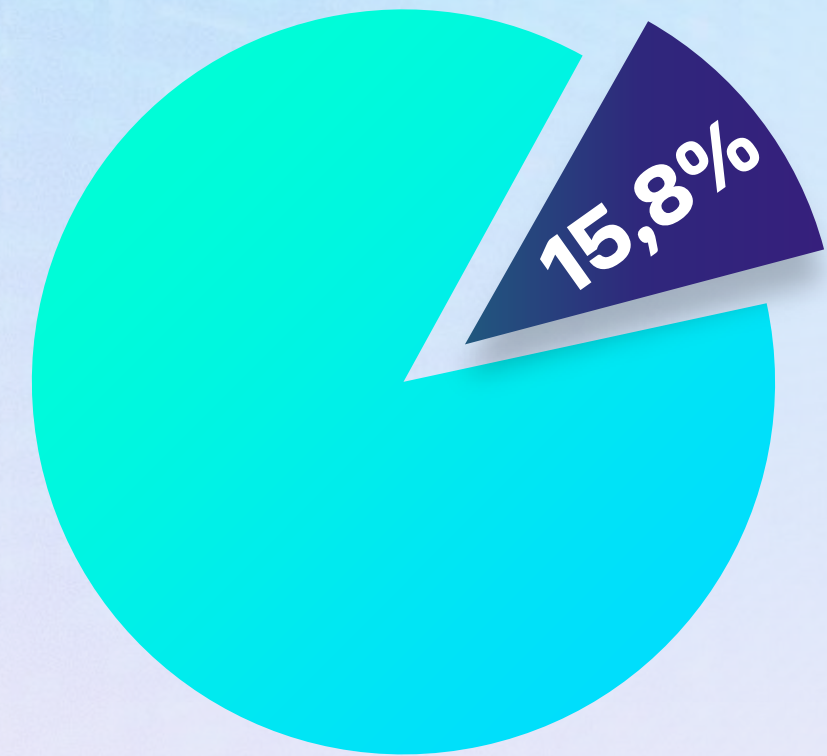
Adição Bruta de ARR + ≡

40% de crescimento
entre o 3T24 e o 2T26

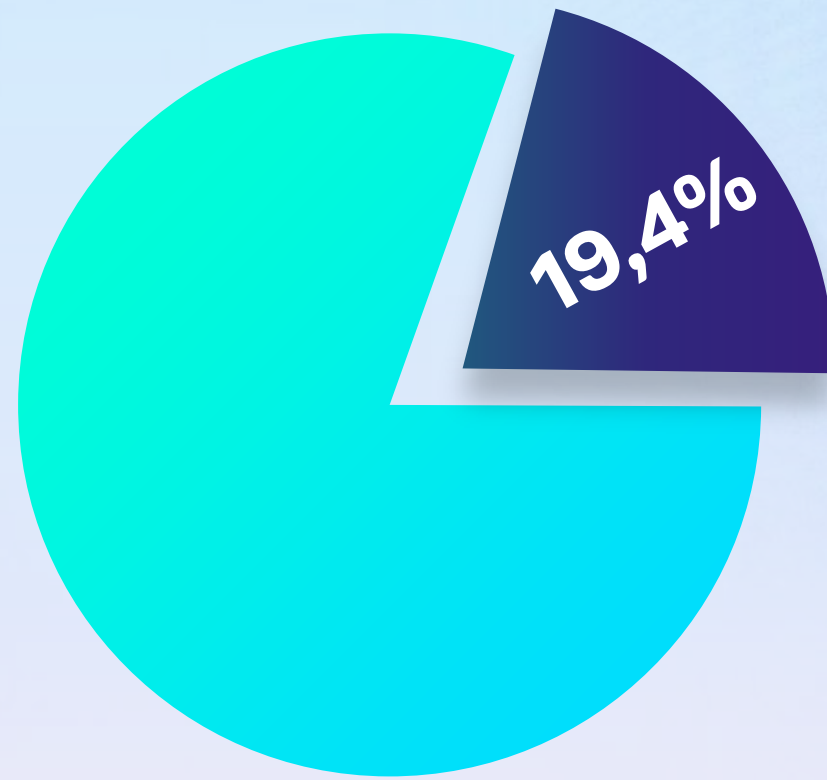
Os impactos no resultado já são uma realidade!

Ganho de Relevância dos Habilitadores de AI na Receita*

3T24



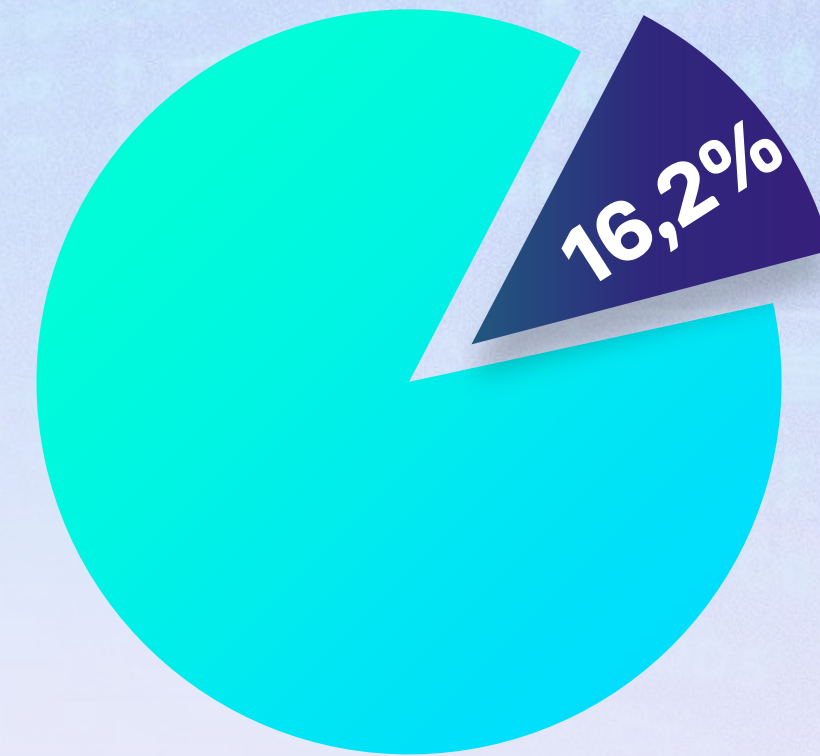
2T26



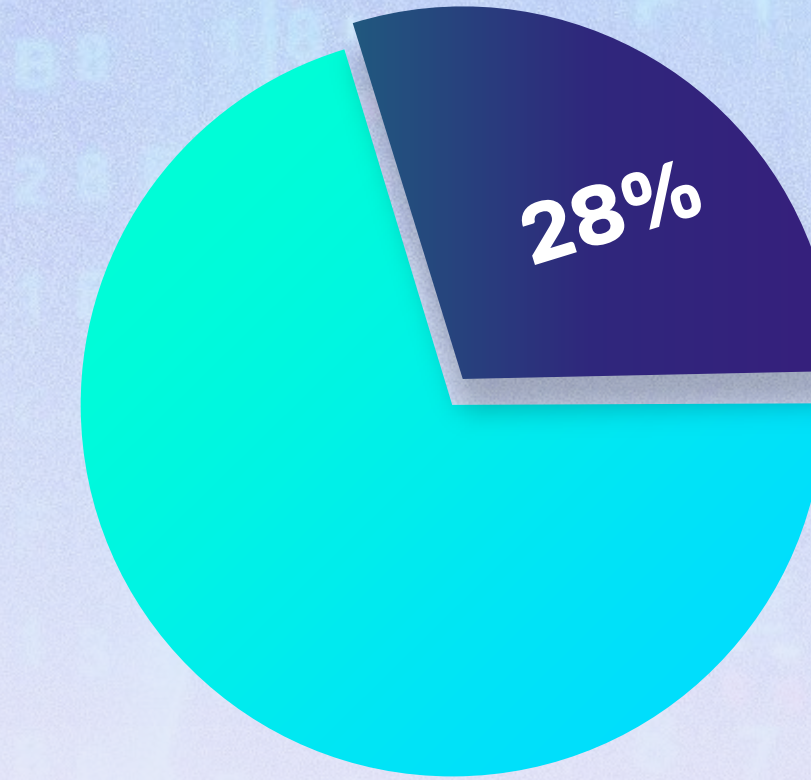
*Receita recorrente de Gestão excl. Linx

Ganho de Relevância dos Habilitadores de AI na Adição Líq. de ARR

3T24



2T26



Os impactos no resultado já são uma realidade!

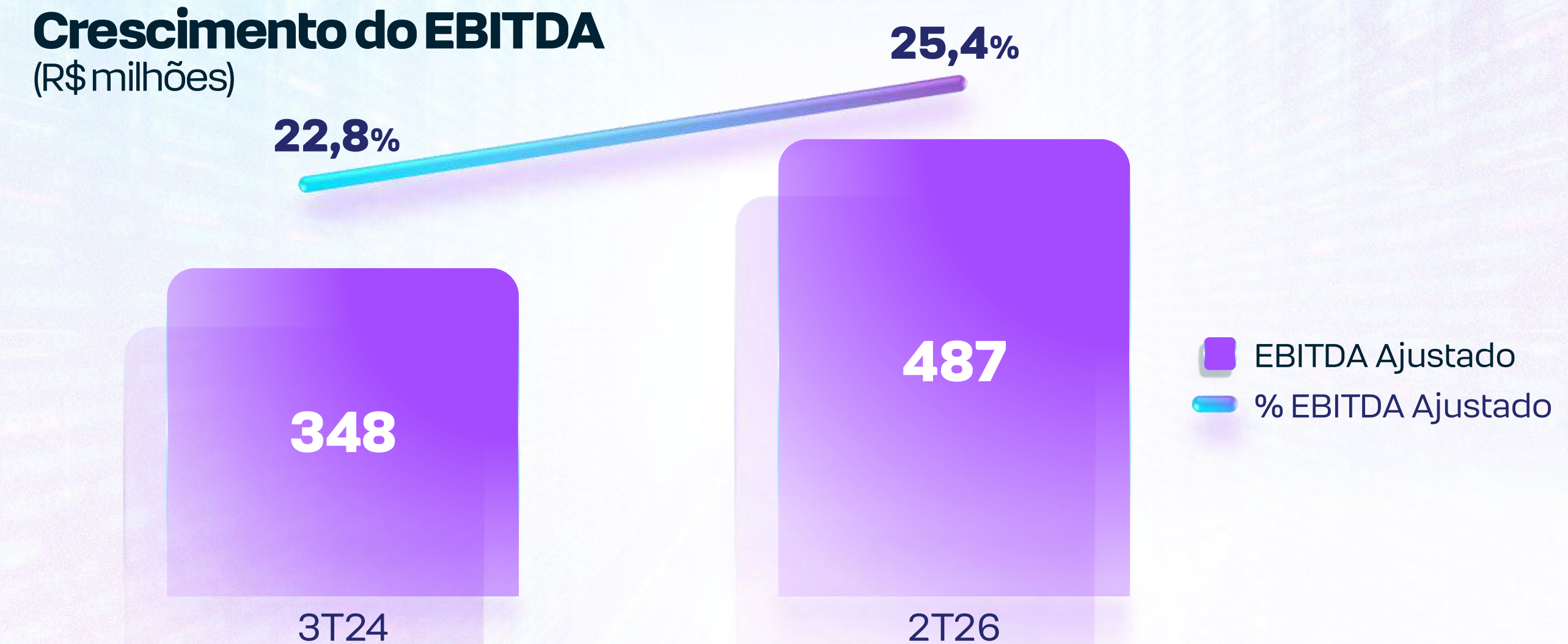
Evolução ano a ano dos cohorts

base 100



- Safra 2024
- Safra 2023
- Safra 2022
- Safra 2021
- Safra 2020
- Safra 2019

Os impactos no resultado já são uma realidade!



260pb de expansão
da Margem EBITDA entre o 3T24 e o 2T26

40% de crescimento
do EBITDA nominal entre o 3T24 e o 2T26

**Agora, os lançamentos que
impactarão os resultados**

O que é e como funciona o TaaS



Receita de Agentes
e APIs

Baseado em
consumo de
capacidade
utilizada

APIs

Baseado em
Tarefas
completadas
Agentes



API e Agentes são classificados
em faixas de consumo de
T-Coins (créditos)

T-Coins são convertidos em R\$



Clientes pagam mensalidade fixa
que gera franquia de
T-Coins

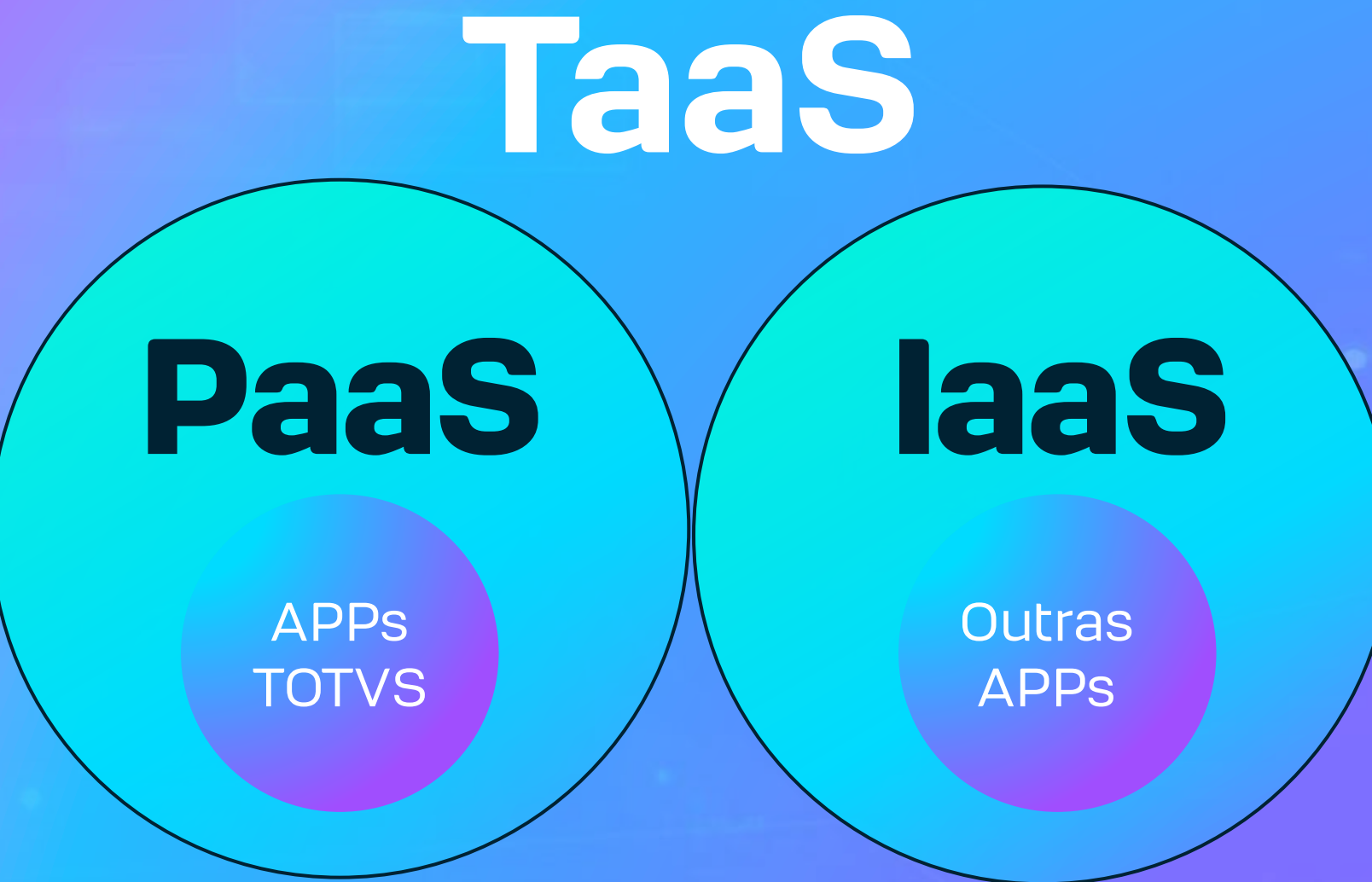
Excedente de consumo é cobrado de
forma avulsa

O que é e como funciona o **TaaS**



O que é e como funciona o **IaaS**

Universalização do T-Cloud



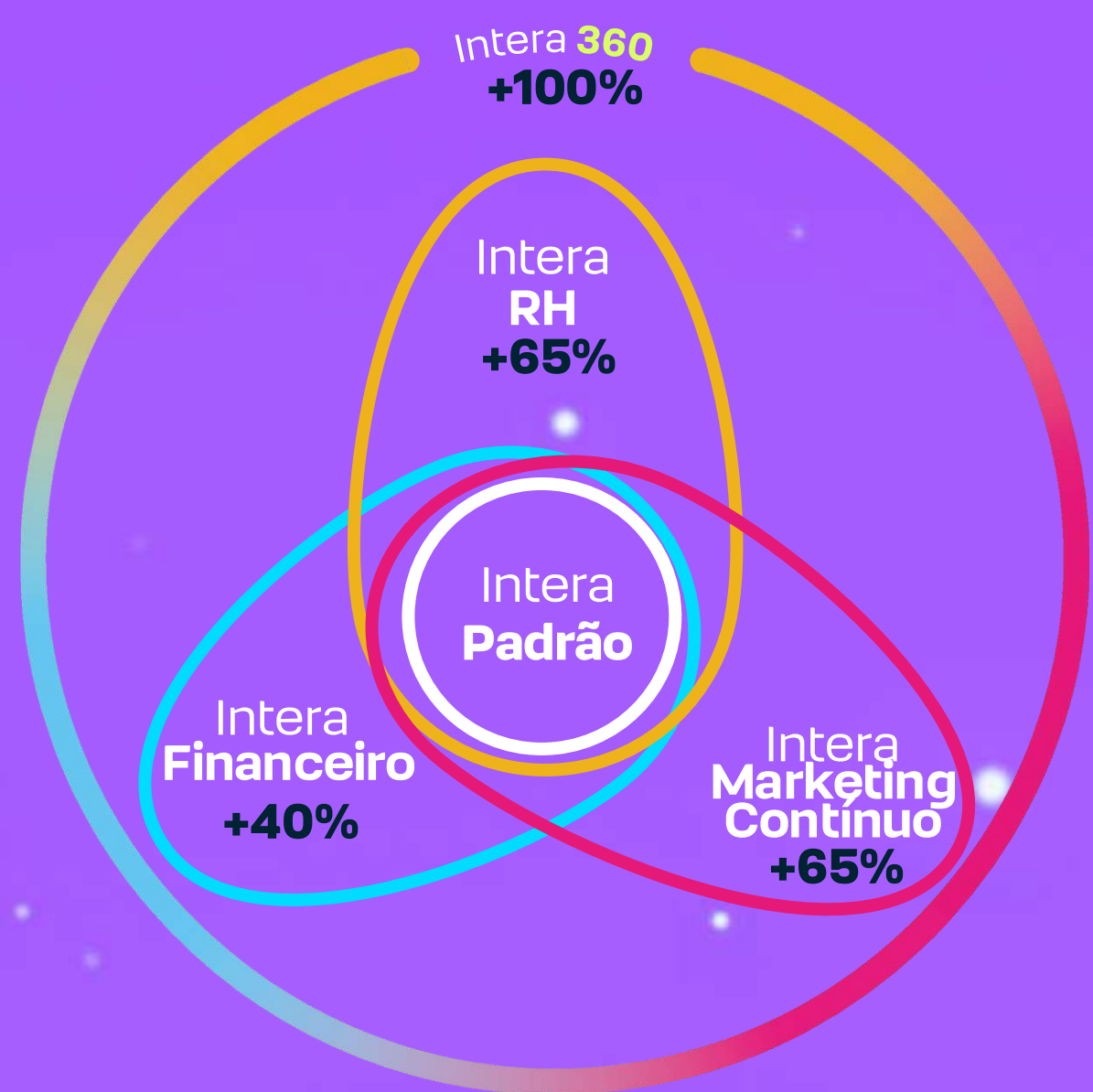
IaaS, além de viabilizar loads que não são TOTVS, é a oportunidade de sermos a plataforma de consumo de AI para o SMB (AlaaS)

Conheça os Novos **Interas**

**Intera
Padrão**

Intera é um combo de
soluções TOTVS
oferecido aos clientes

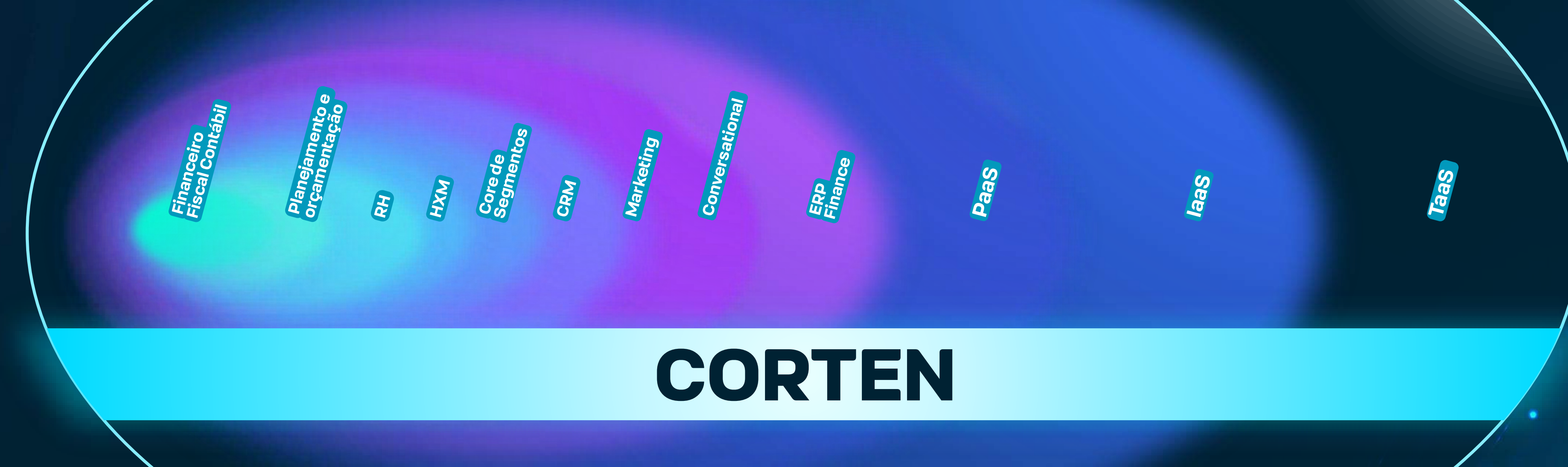
Conheça os Novos Interas



Interas **360** =
Padrão + Financeiro + RH + Marketing Contínuo

O incremento percentual é aplicado sobre o valor mensal. Adicionalmente os itens de consumo são cobrados em separado

Nasce uma nova categoria:
Sistema Operacional de Gestão



- APLICAÇÃO
- AMBIENTE
- TAREFAS

CORTEN

Construímos
uma nova





Jornada de AI: por dentro do T-Cloud e LYNN

SaaS

Software as a Service

T-Cloud

A maior nuvem brasileira

IaaS

Infrastructure as a Service

PaaS

Platform as a Service

AlaaS

Artificial Intelligence as a Service

TOTVS Cloud

A nuvem com o DNA
do software de gestão



SaaS

Software as a Service



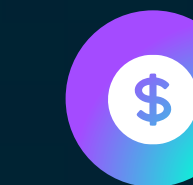
Nuvem de propósito
específico



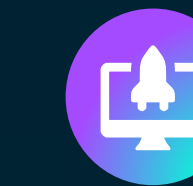
Segurança

PaaS

Platform as a Service



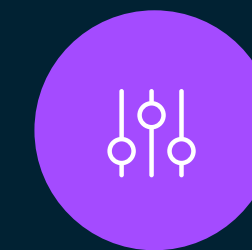
Moeda
nacional



Performance



Estratégia
Multinuvem



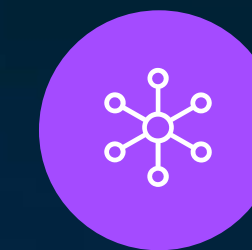
Simplificação e
Escalabilidade



Previsibilidade

IaaS

Infrastructure as a Service



Versatilidade



Otimização



Uma nuvem otimizada
para escalar o
negócio do cliente

Multinuvem para simplificar, conectar e acelerar seus negócios

LYNN e TaaS

Task as a Service

**Foundation de AI
B2B da TOTVS**

Agent Builder

Governance

Enterprise Layer

☁ Soberania e privacidade

🔒 Segurança e conformidade

💰 Previsibilidade de custos

🇧🇷 Moeda nacional

Aliaas

Artificial Intelligence as a Service

T-Cloud AI Factory

Catálogo de modelos

API Única

Proteção de PII

Guardrails

Observabilidade

Limites de uso

Multi-Modelo | Multi-Provider

O nosso **foundation de AI** viabiliza múltiplos modelos de oferta, um ideal para cada nível de maturidade de empresa.



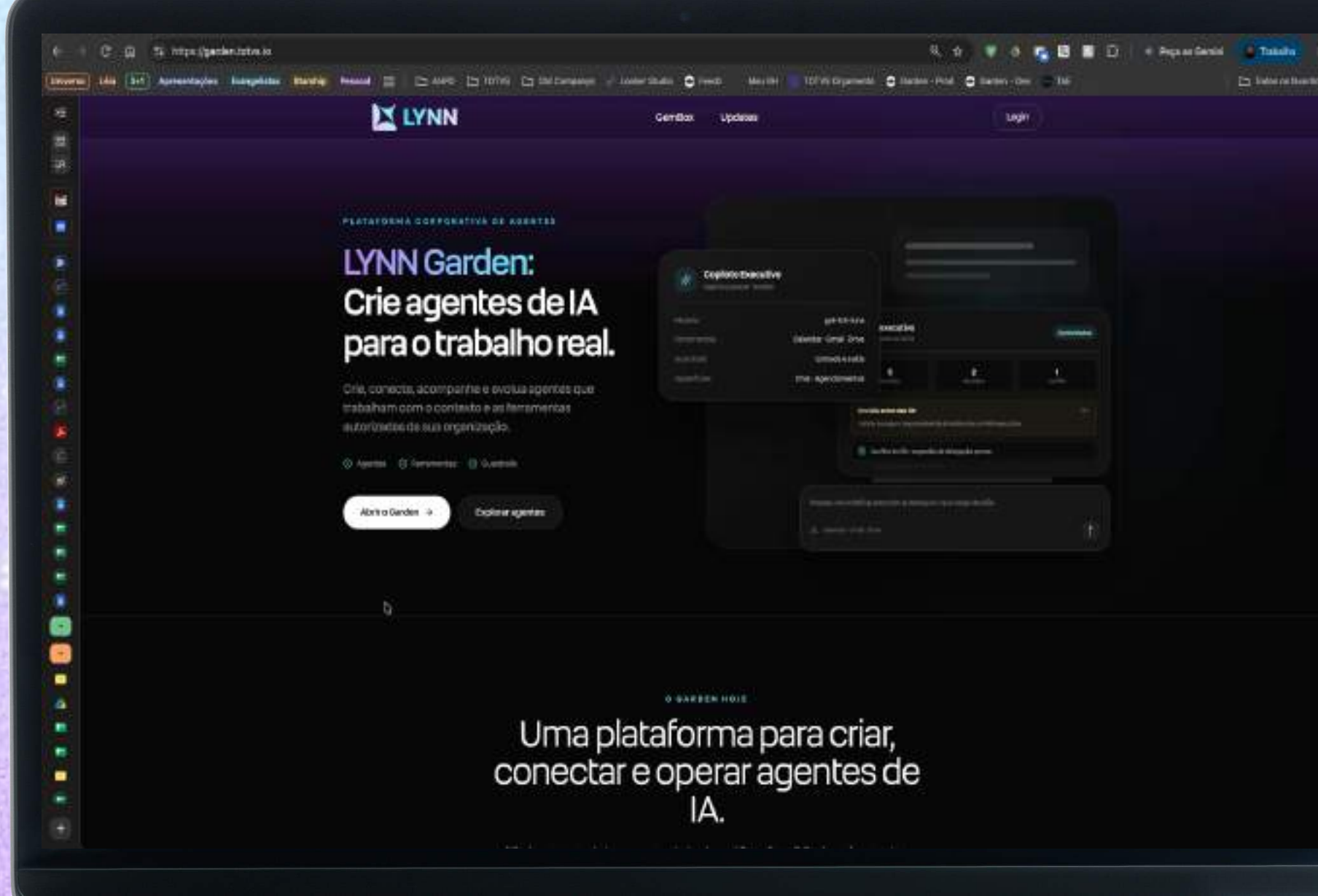
O foundation de AI da TOTVS





LYNN

O foundation
de AI da TOTVS



Demo case de uso LYNN Garden

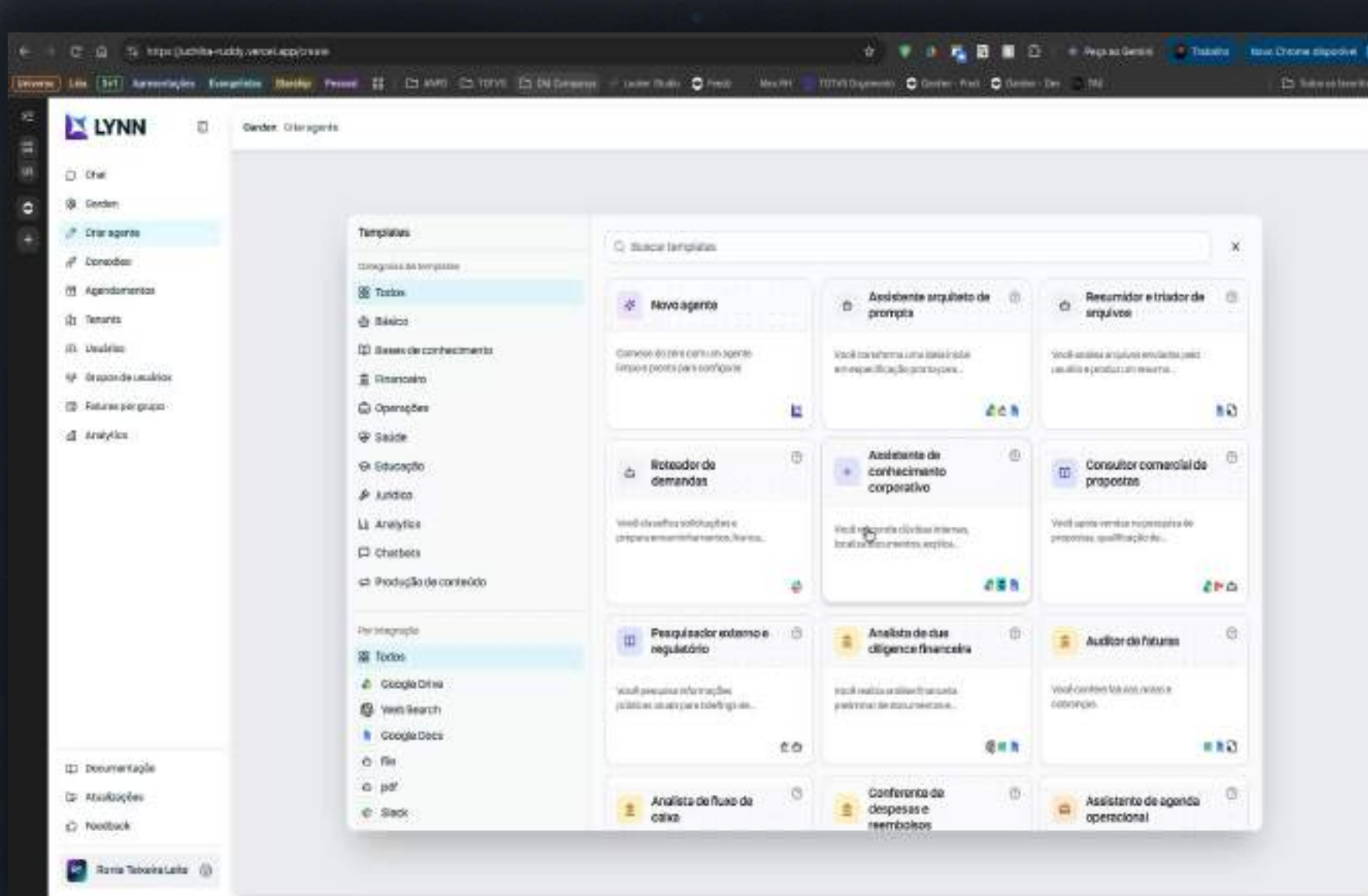
Passo 1:

Chief of Garden



LYNN

O foundation
de AI da TOTVS



Demo case de uso LYNN Garden

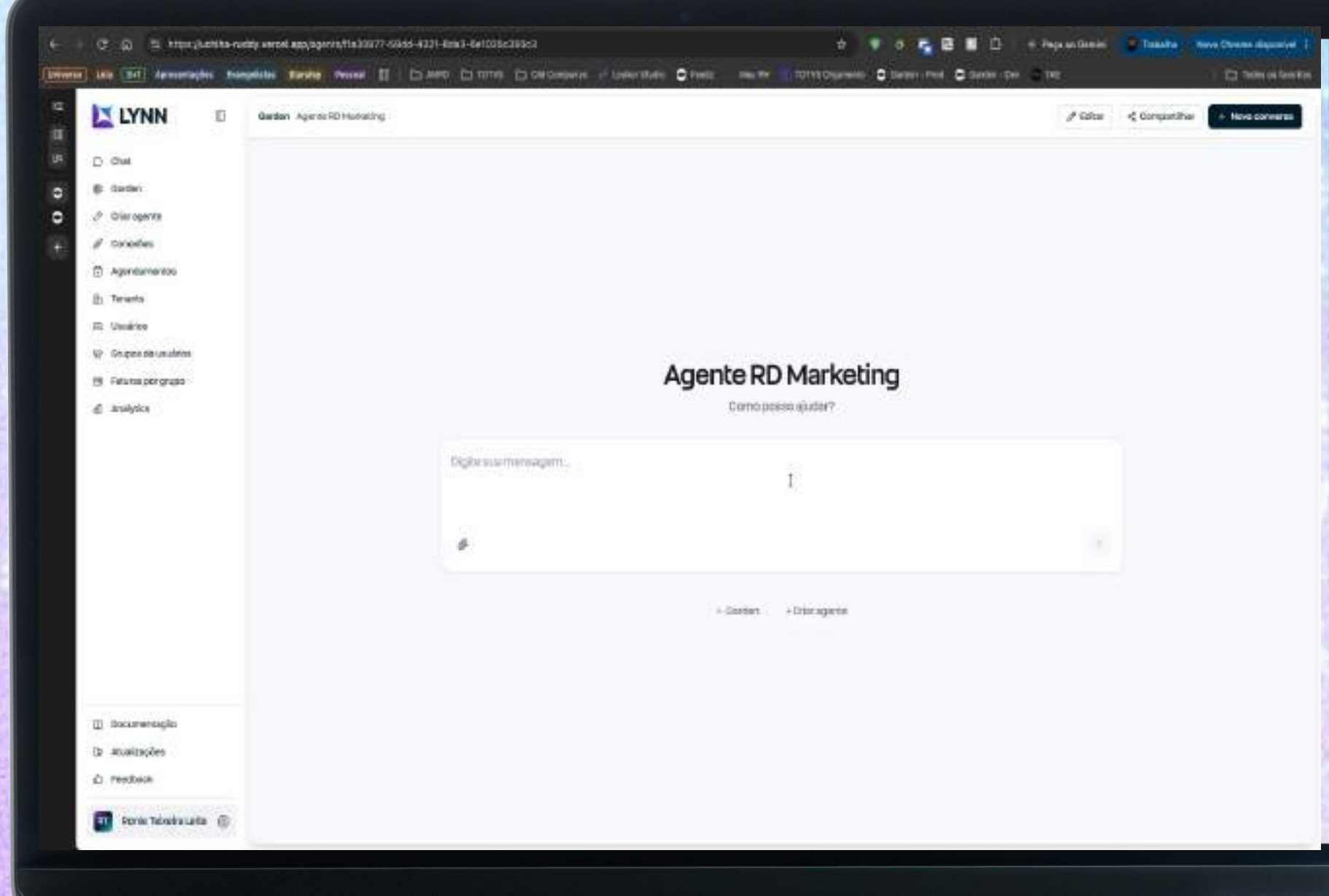
Passo 2:

Criando um agente
integrado com RD Marketing



LYNN

O foundation
de AI da TOTVS



Demo case de uso LYNN Garden

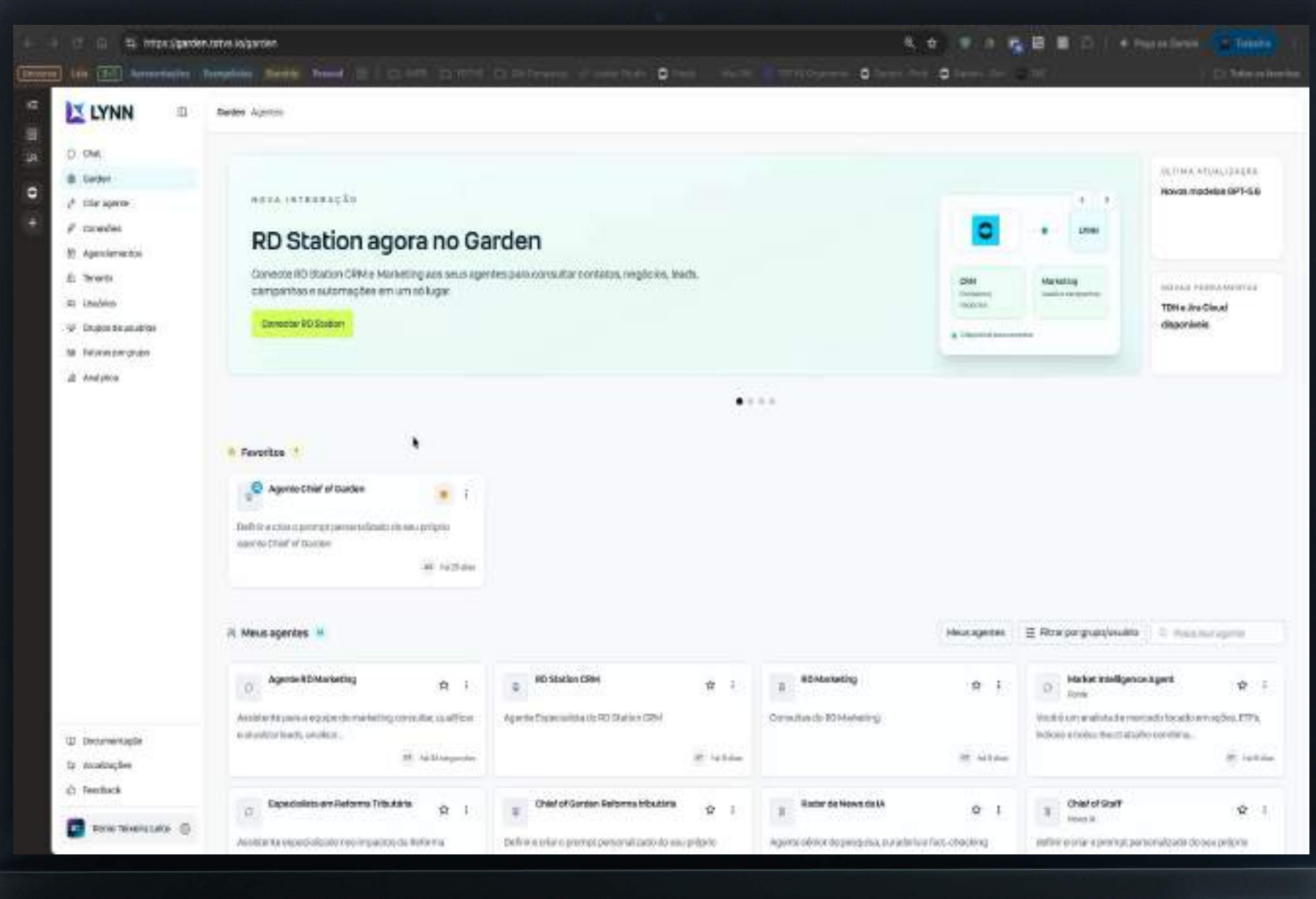
Passo 3:

Usando o Agente



LYNN

O foundation
de AI da TOTVS



Demo case de
uso LYNN Garden

Passo 4:
Usando templates

LANÇAMENTO
ESTUDO INÉDITO

Da adoção à escala

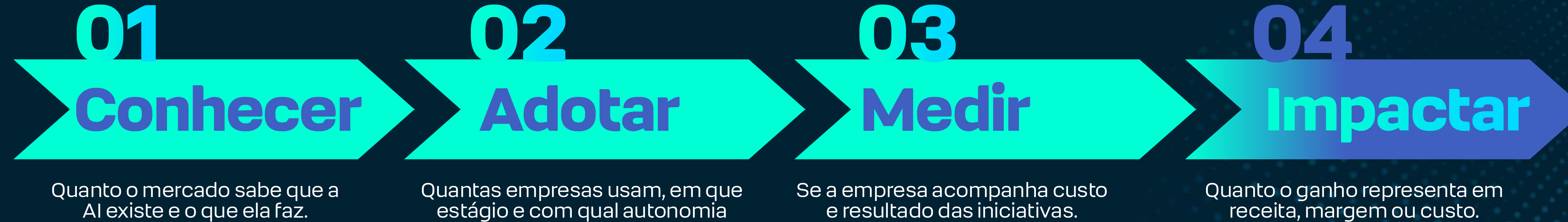
A maturidade da **inteligência
artificial** nas empresas brasileiras

MIT Sloan
Management Review
Brasil



O que este estudo mede

Onde estamos



Destques do estudo

Principais takeaways

80% já usam ou testam IA.
Apenas 7% a incorporaram
à estratégia.

A autonomia da IA
é determinada pela
**organização
dos dados**

40% operam
iniciativas de IA **sem
coordenação entre
áreas**

Qualificação lidera os
desafios e só
**7% têm programa
estruturado**

As duas alavancas de maturidade

+41%

de maturidade para aqueles
que integram a IA aos
sistemas de gestão.
Apenas 8% das empresas
fizeram isso.

+40%

de maturidade para
aqueles que mantém
parcerias ativas com o
ecossistema de tecnologia.

Abrangência nacional e volume

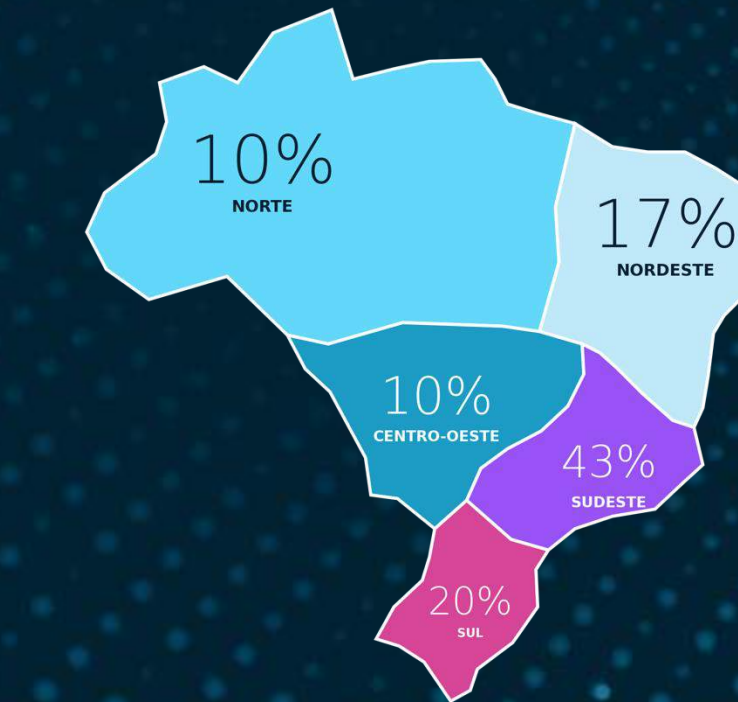
583
empresas entrevistadas

27
unidades da federação, todas do país

45
perguntas estruturadas

70%
Respondentes com cargo de liderança

±4 p.p.
margem de erro, 95% de confiança



LANÇAMENTO
ESTUDO INÉDITO

Da adoção à escala

A maturidade da **inteligência
artificial** nas empresas brasileiras



Lançamento
13/out/26
18:00 horas

MIT Sloan
Management Review
Brasil

TOTVS



Foundation
LYNN

Conecta as soluções especialistas TOTVS

Inteligência artificial

Conecta as soluções especializadas

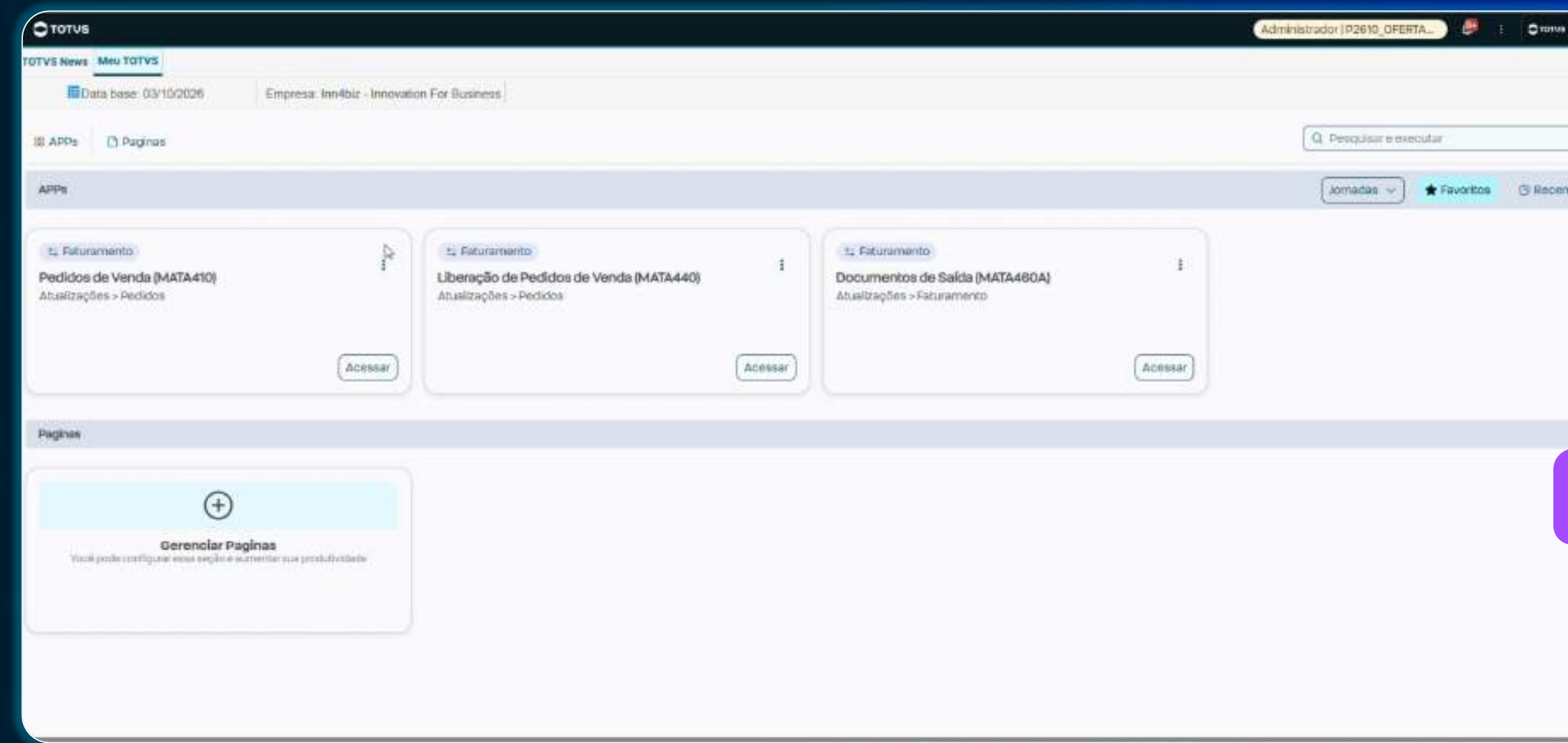


Agentes especializados
conectados ao processo
de negócio

Profundidade funcional como
diferenciação das soluções
integradas

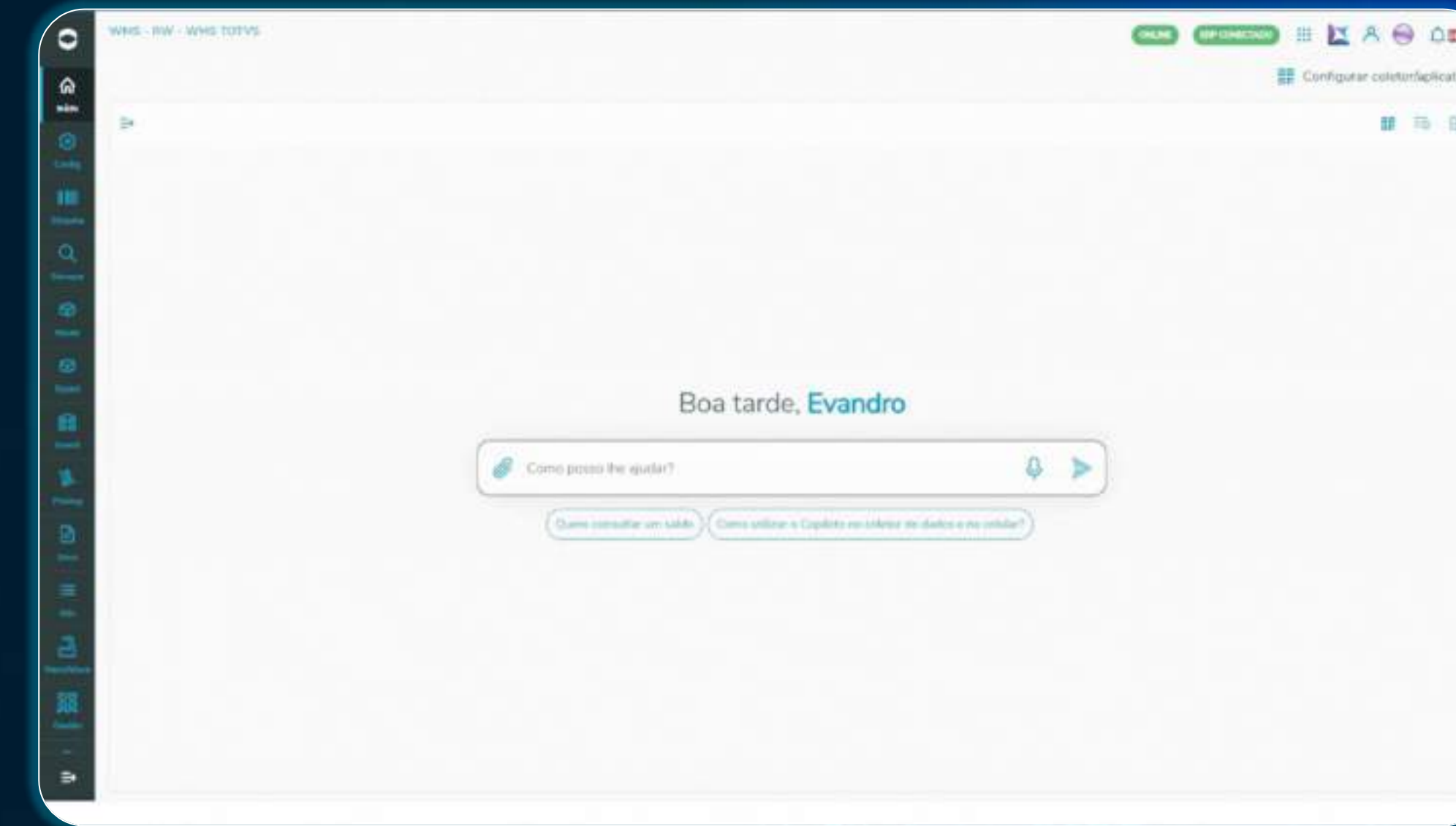
Redução do **TCO das soluções**

Agentes Especializados



Agente Faturista

Agentes Especializados



Agente Logístico

Oportunidade TaaS



Diferenciais

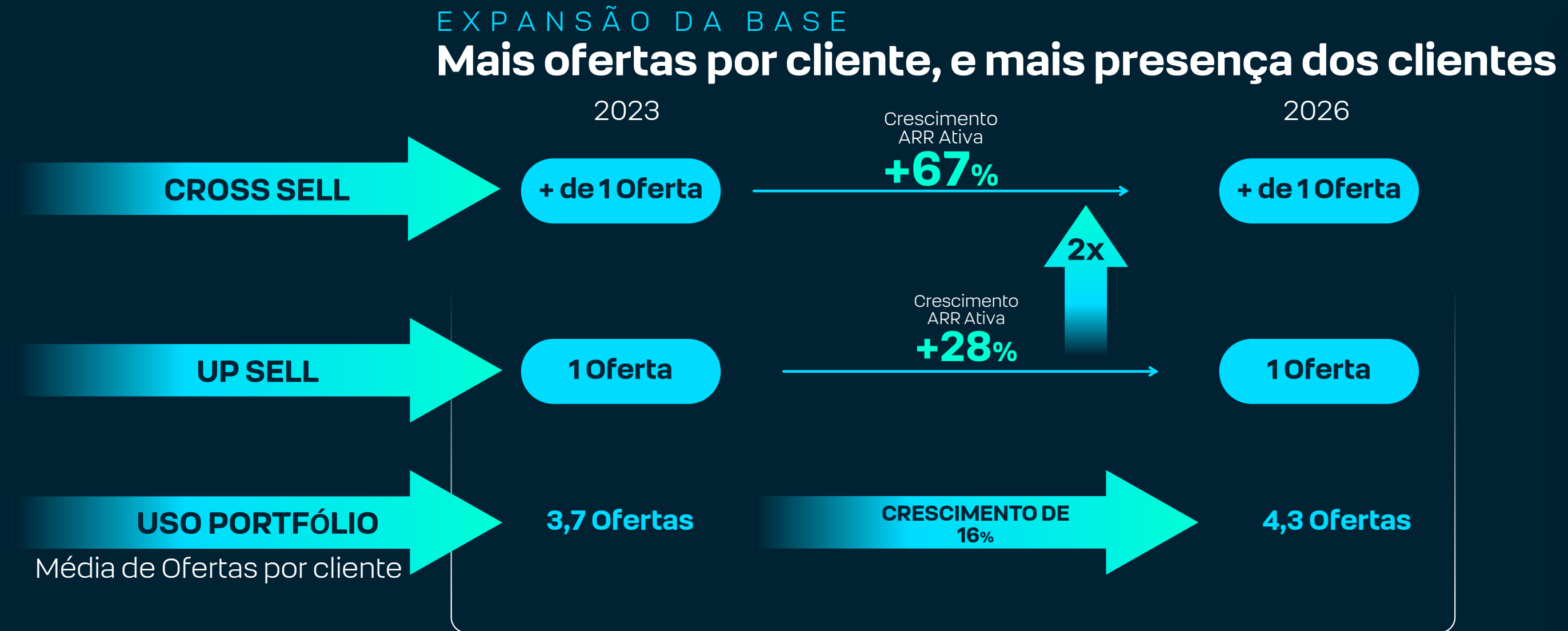
Modelo de assinatura
por consumo com
franquias

Previsibilidade
ao cliente

Mensuração
do resultado
de cada agente

Alta conexão com
os **diferenciais das**
soluções TOTVS

Expansão de clientes & crescimento da Receita



Reforço do papel do Trusted Advisor ao SMB

Ampliação das vendas ao mesmo cliente

Oportunidade de expansão ao varejo Linx

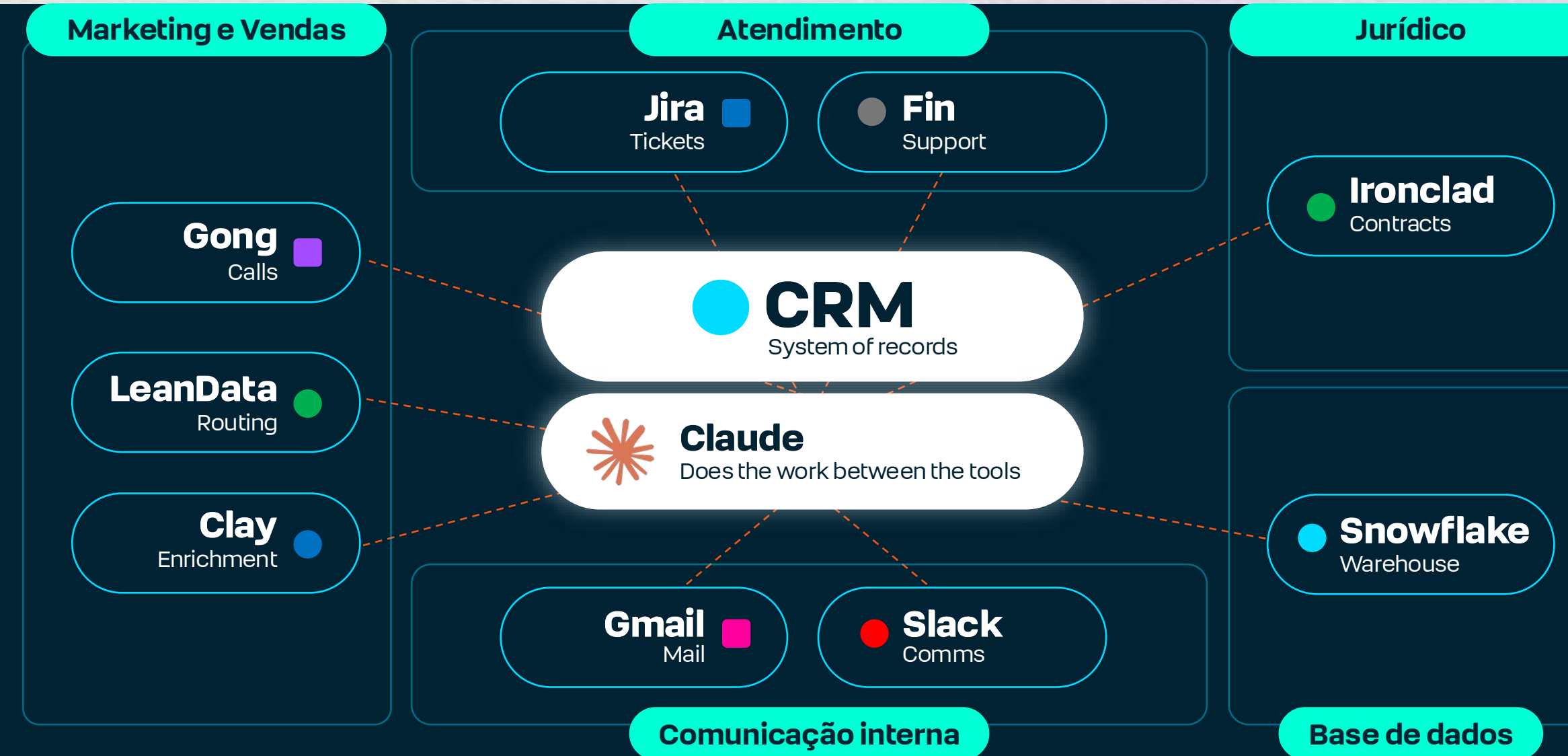
Oportunidade dos produtos TOTVS à base Linx



Marketing Contínuo

O crescimento não se compra, se acumula.

AI como conexão: o exemplo da Anthropic

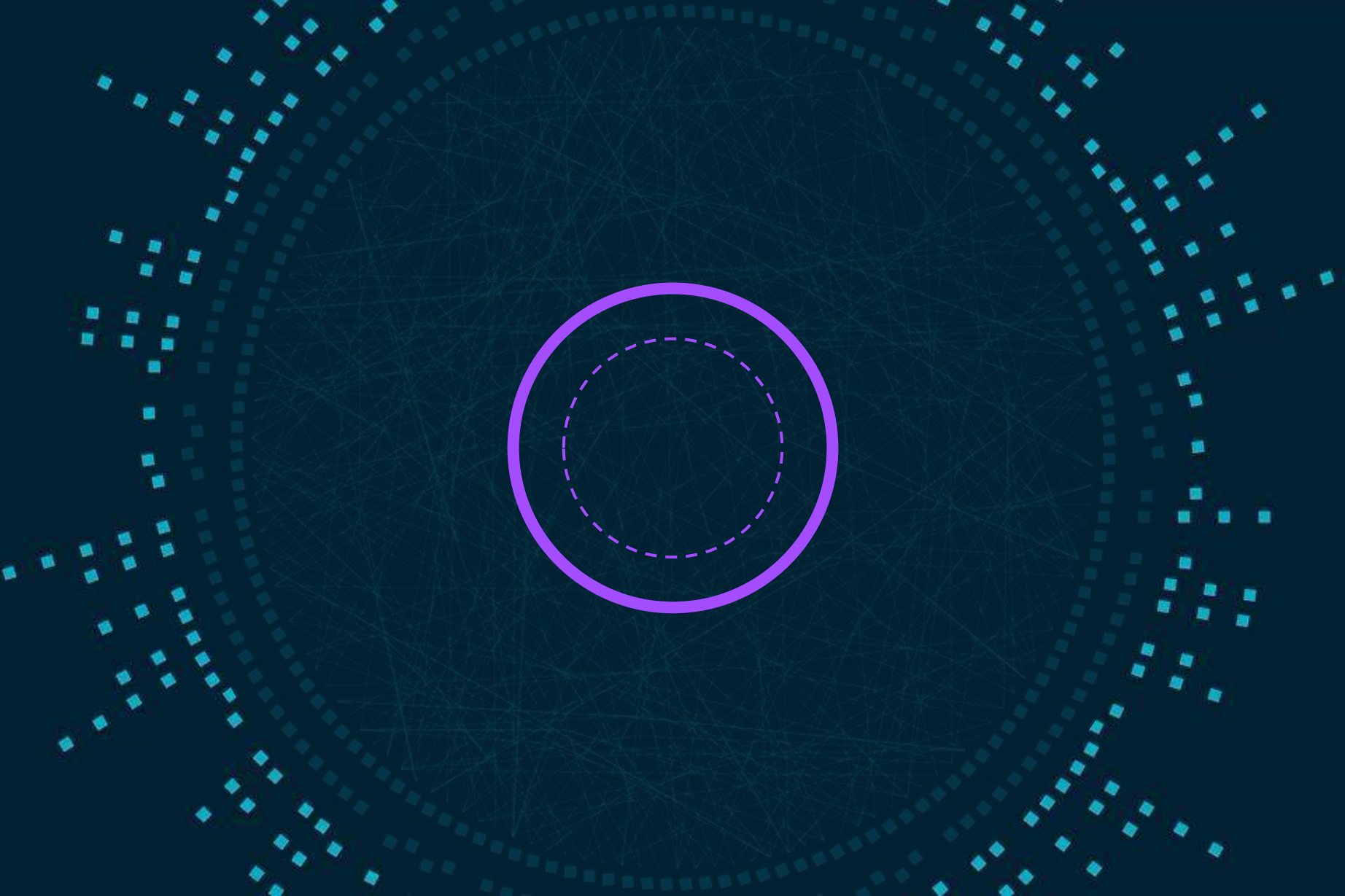


We built on
What's already
working

FERRAMENTA SE COMPRA. FORMA DE OPERAR SE CONSTRÓI

**Tecnologia que gera valor
é o encontro das duas**

Atendimento faz **marketing**



Cada ticket resolvido
carrega consigo
o valor da marca.

Vendas faz **marketing**



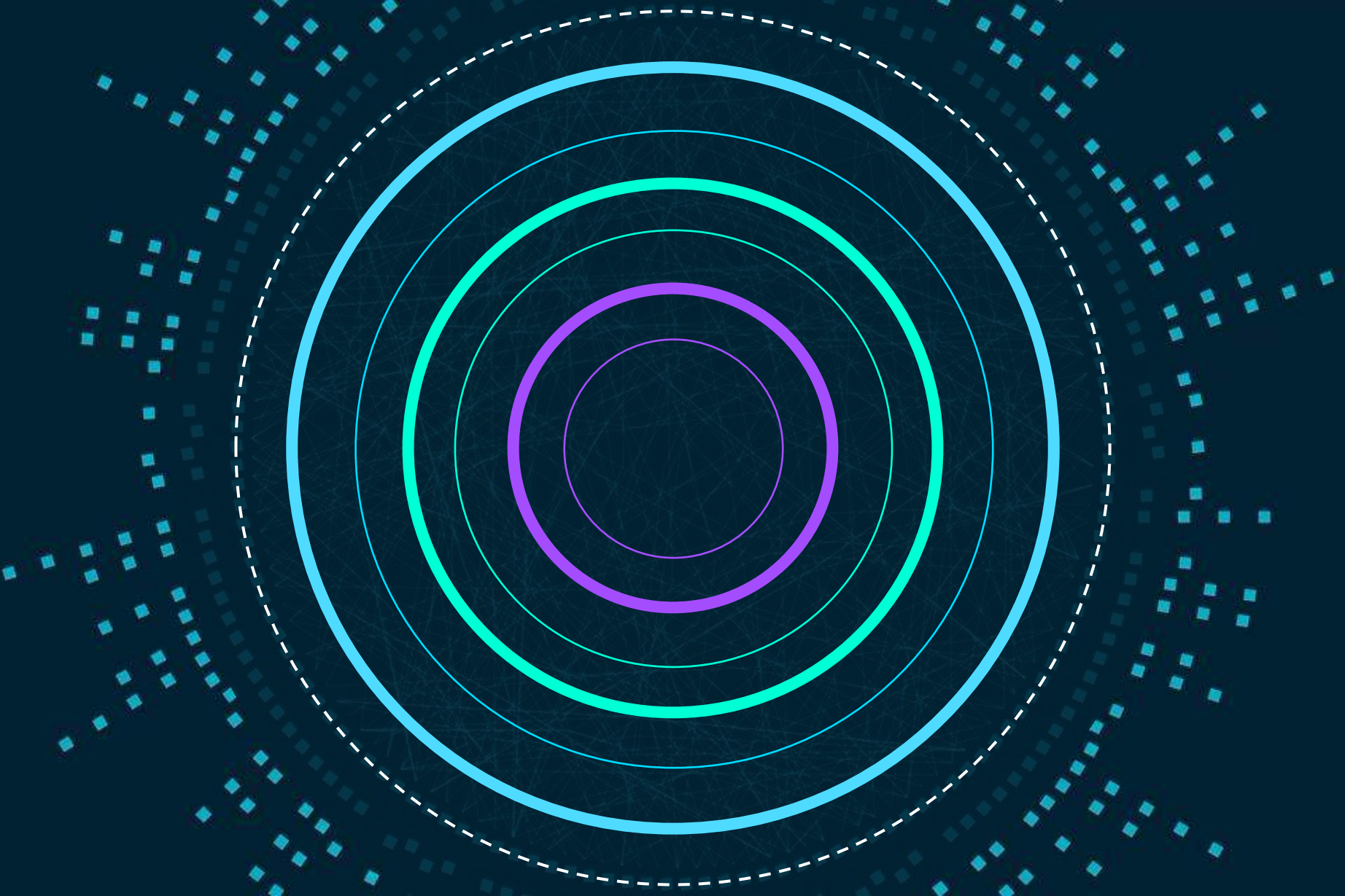
Cada abordagem e solução
para uma dor molda
percepção de valor da
marca.

Marketing faz
marketing



Cada campanha vai além
da conexão com seu
público, mas é uma forma
de gerar receita e valor.

Tudo é **marketing**



Marketing não é o que
uma área faz, mas o que
o cliente percebe:
Uma só marca, construída
continuamente em cada interação.



Marketing Contínuo

A resposta da
TOTVS sobre a
forma de operar
neste novo cenário

Os pilares do Marketing Contínuo

Contexto profundo

Lead pede contato e o vendedor já sabe o que ele visitou, abriu e perguntou no WhatsApp. A conversa **começa do meio, não do zero**

Comportamento previsível

O uso do produto cai e as conversas esfriam. A AI capta o sinal sozinha: atendimento chega **antes do pedido de cancelamento**



Crescimento em espiral

Cliente vira case, case vira conteúdo segmentado, e clientes do mesmo perfil pedem a mesma solução, **a venda de uma puxa a próxima**

Informação conectada

Cliente comenta no ticket que vai abrir a segunda loja. A frase vira dado: **marketing ajusta, vendas propõe**

A AI precisa de contexto

QUANDO O INPUT É GENÉRICO O OUTPUT TAMBÉM SERÁ

Dado conectado vira decisão

Um único contexto: gestão
de clientes e backoffice no
mesmo dado

GESTÃO DE
CLIENTES

BACKOFFICE

Contexto profundo

RD VENDAS

O vendedor entra na negociação
já sabendo limite de crédito

ERP
Financeiro
Fiscal
Contábil

Envia informações sobre
títulos em aberto, margem,
histórico de compra

Comportamento previsível

RD ATENDIMENTO

O atendente responde onde está o
pedido do cliente sem transferir a ligação

ERP
Financeiro
Fiscal
Contábil

Status de faturamento, expedição
e entrega em tempo real

Crescimento em espiral

RD VENDAS

A recompra do cliente vira oferta para
os clientes do mesmo segmento

ERP
Financeiro
Fiscal
Contábil

Histórico de recompra e mix
por segmento

Informação conectada

RD MARKETING

A campanha segmentada por
margem real, não por clique

ERP
Financeiro
Fiscal
Contábil

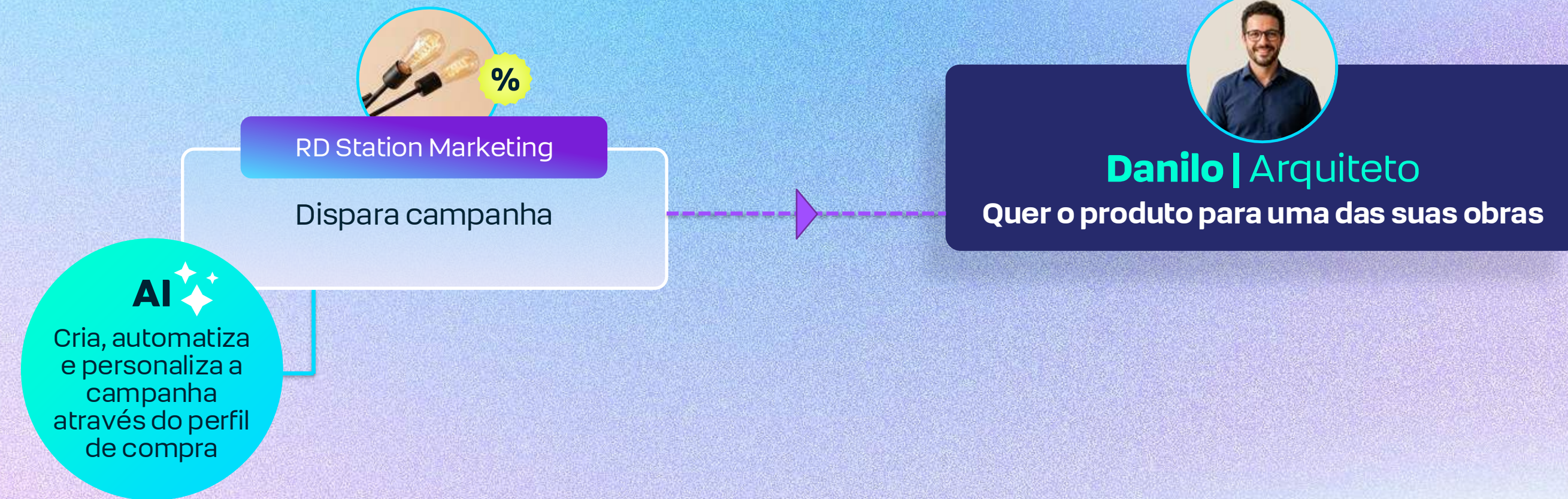
Margem por item e ticket médio
real de cada cliente



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD e TOTVS
Gestão integrados



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD e TOTVS
Gestão integrados



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD e TOTVS
Gestão integrados



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD e TOTVS
Gestão integrados



AI
desenvolvida
com tecnologia

LYNN

OS TRÊS PILARES

*Internamente, o cliente **constrói**.*

*Conversacionalmente, o cliente **opera**.*

*Externamente, o cliente **conecta**.*

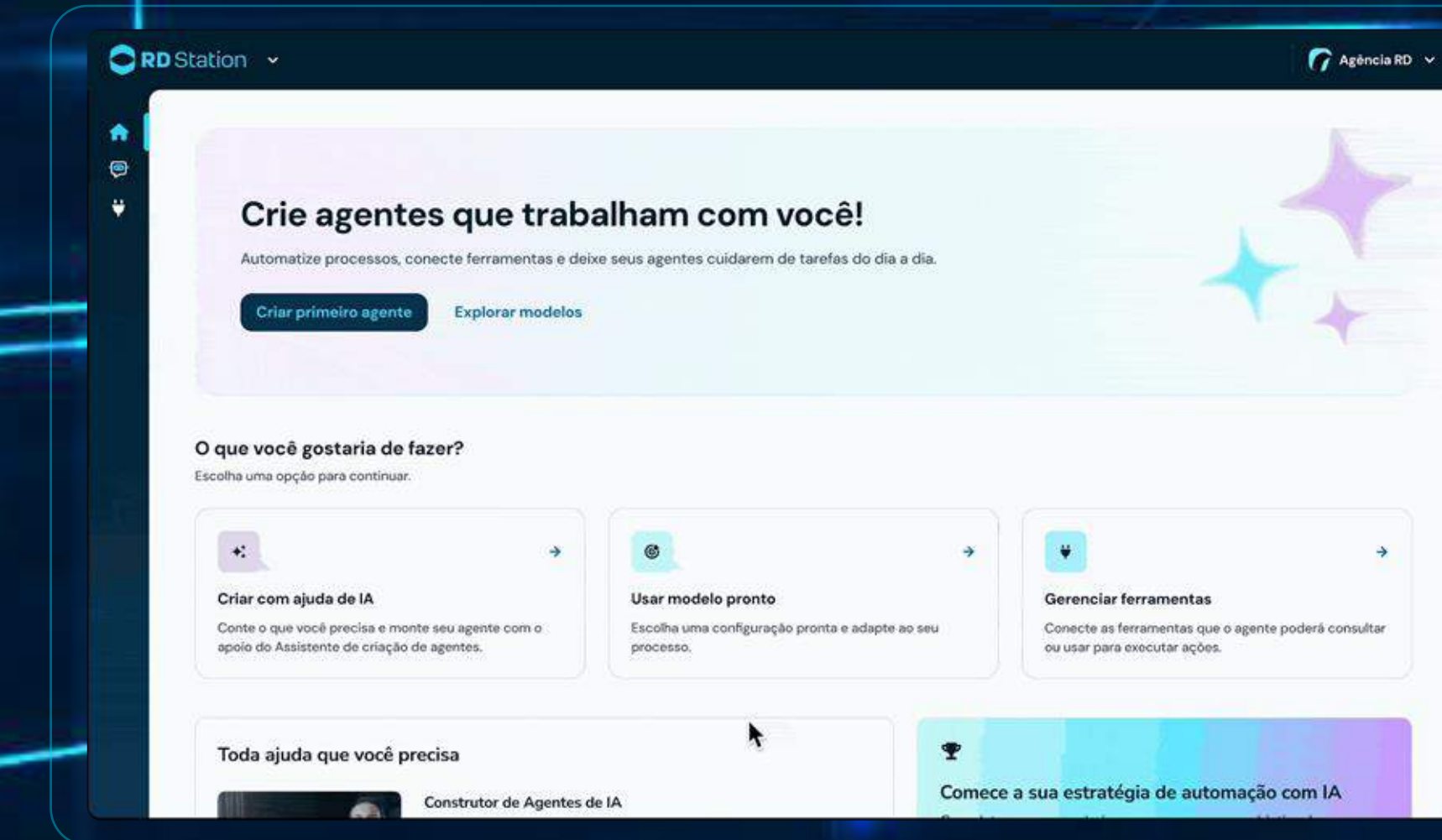
01 **Agent Builder**

02 **Copiloto de AI**

03 **Conectores AI**

Agent Builder by LYNN

**A porta de entrada
para o cliente
construir**



No-Code & Nativo

Interface visual nativa, cross-platform, para criação de lógicas complexas de maneira simples

12x mais rápido

Redução drástica no Time-to-Market comparado ao desenvolvimento tradicional

Acelerador de adoção

Principal facilitador de entrada para PMEs que estão dando os primeiros passos com Inteligência Artificial

Motor de receita

Principal impulsionador de consumo T-Coins no portfólio RD

Espectro contínuo de autonomia — da interface curada ao LLM como front-end

Visão de futuro: os 4 perfis de usuário da RD no mundo AI



O portfólio RD precisa ser excelente em todas as camadas — o mesmo cliente migra entre perfis conforme amadurece.

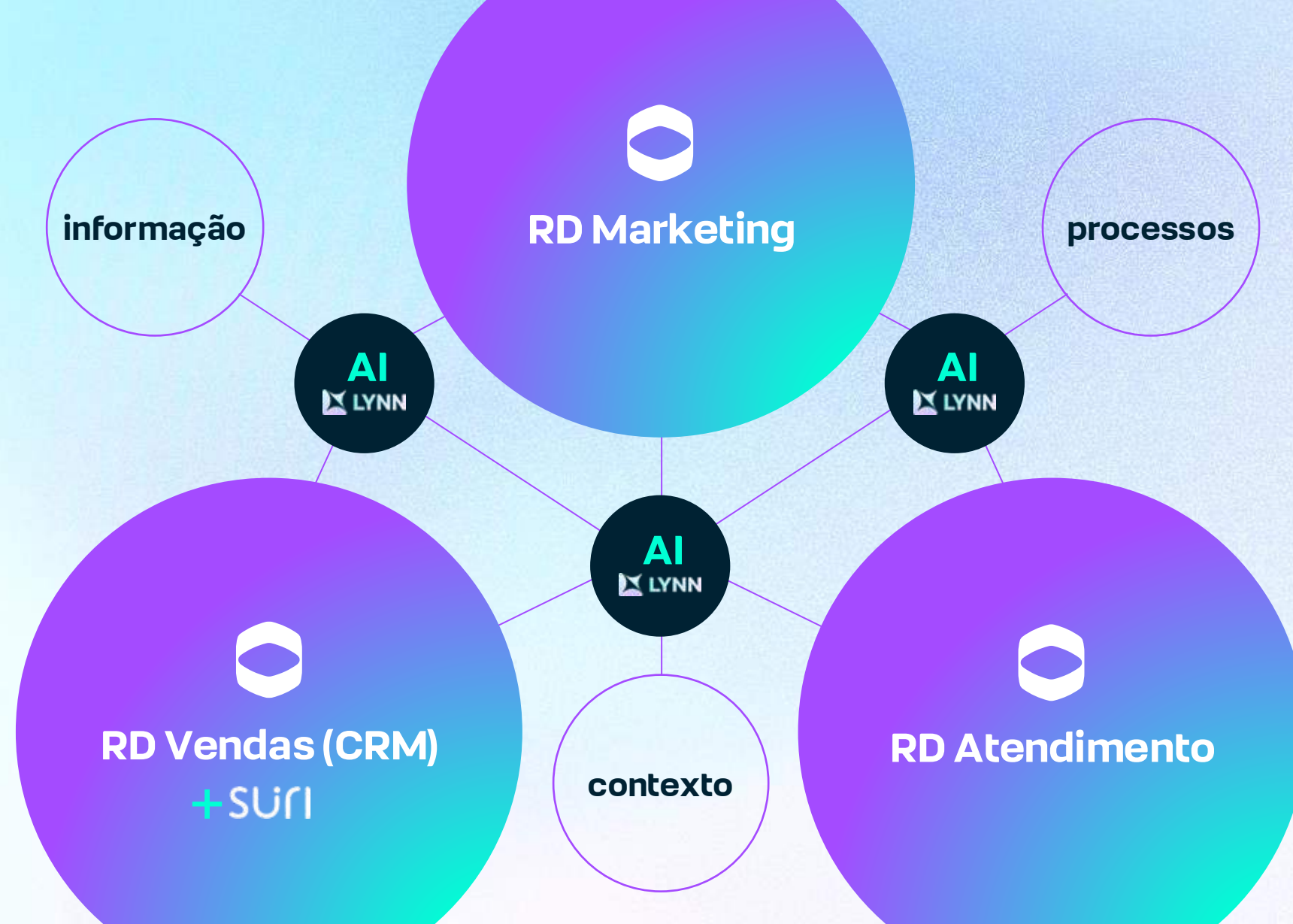
2013

**A era do
Inbound
Marketing**



2026

A era do Marketing Contínuo





**Ofertas combinadas e a
AI impulsionam o ARR**

40% de crescimento do volume entre o 3T24 e o 2T26

WHITE SPACE

56%

dos clientes utilizam até **3 soluções TOTVS**, de um máximo de mais de **40 soluções** por cadeia de valor

NEW NAMES

~25%

da Adição Bruta de ARR vem de novos clientes

PRESENÇA

+90

escritórios, **seguimos expandindo** nossa plataforma de distribuição

DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA NOS SEGMENTOS

Menos de 25%

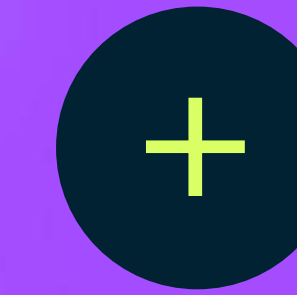
é a **representatividade do maior segmento** da TOTVS na Receita Recorrente

Nasce uma nova categoria:
**Sistema Operacional
 de Gestão**

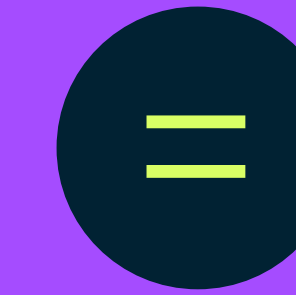




Expansão geográfica



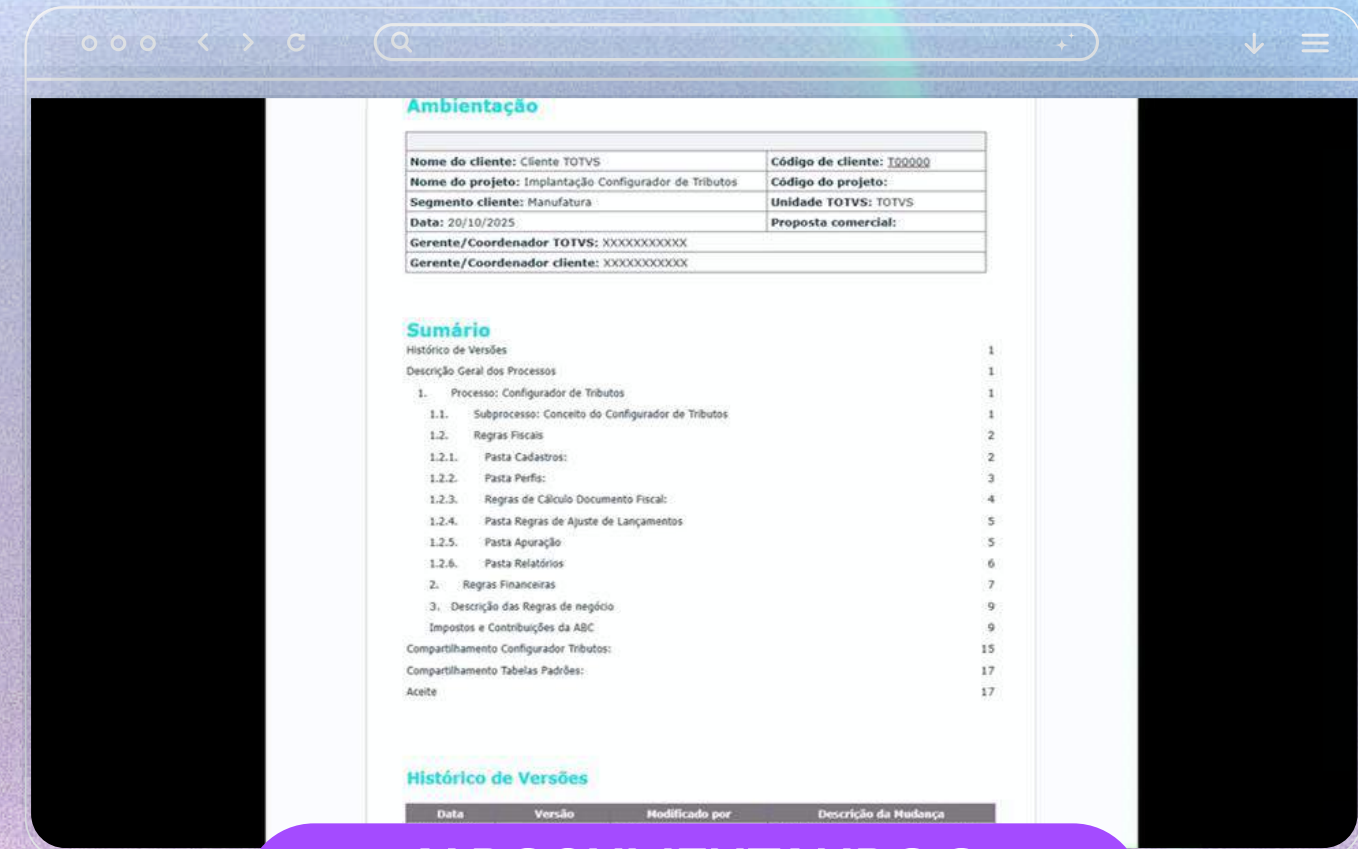
Expansão do portfólio de Produtos



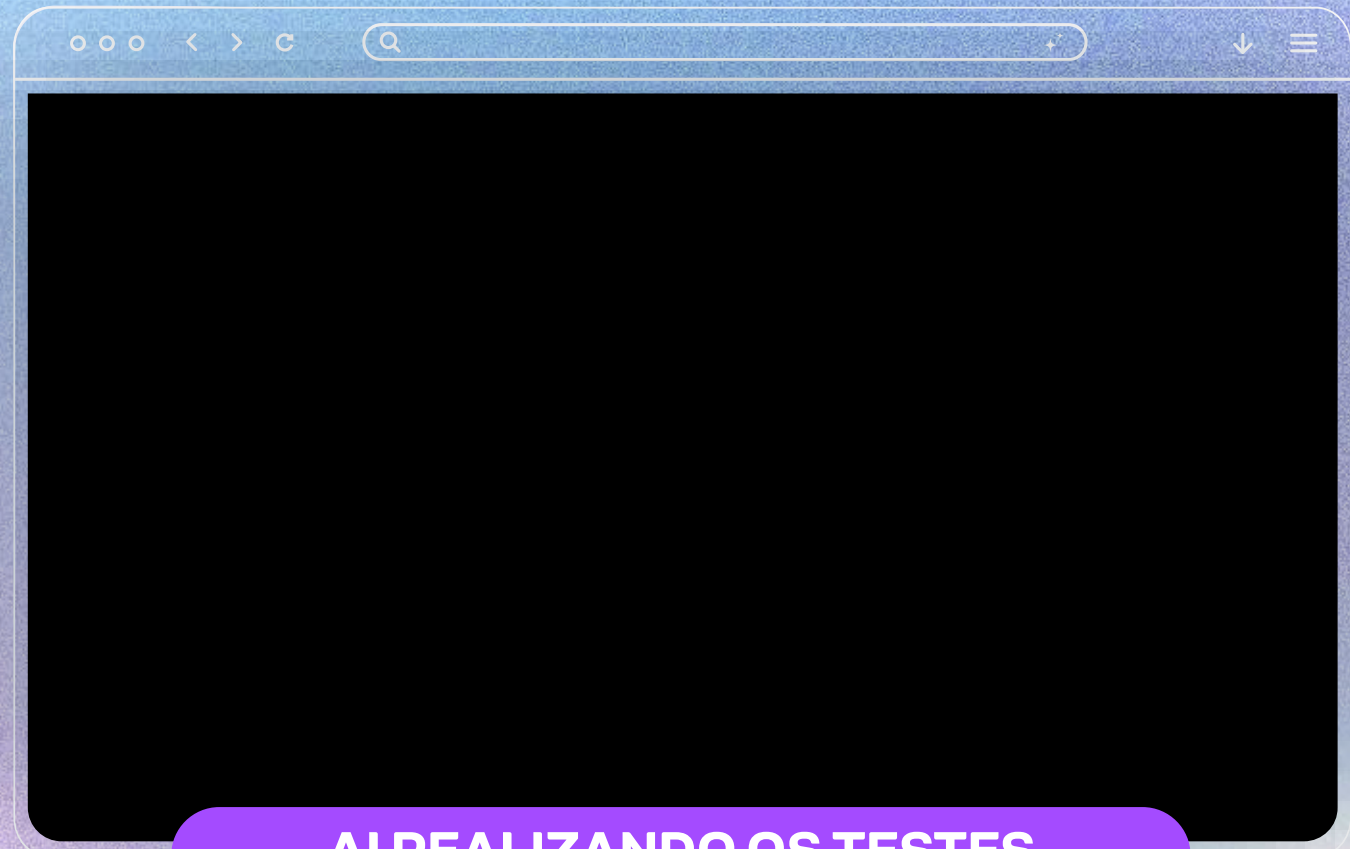
Aumento da base de clientes e do ARPU

AI em serviços de implantação

Redução real no tempo de implantação
redução de TCO
 para acelerar a venda de software



AI DOCUMENTANDO O PROJETO

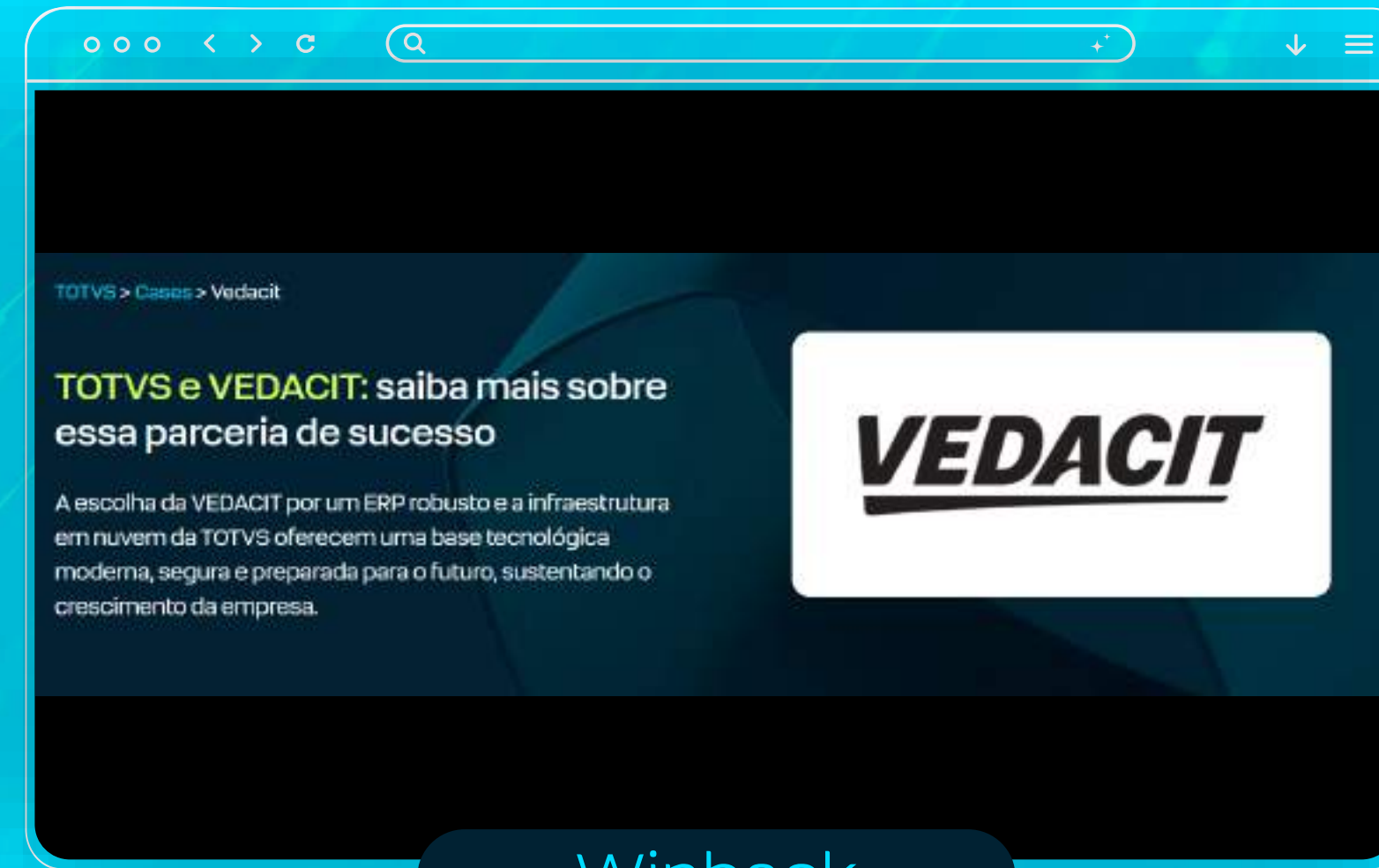


AI REALIZANDO OS TESTES



AI REALIZANDO CARGA DE DADOS





Winback

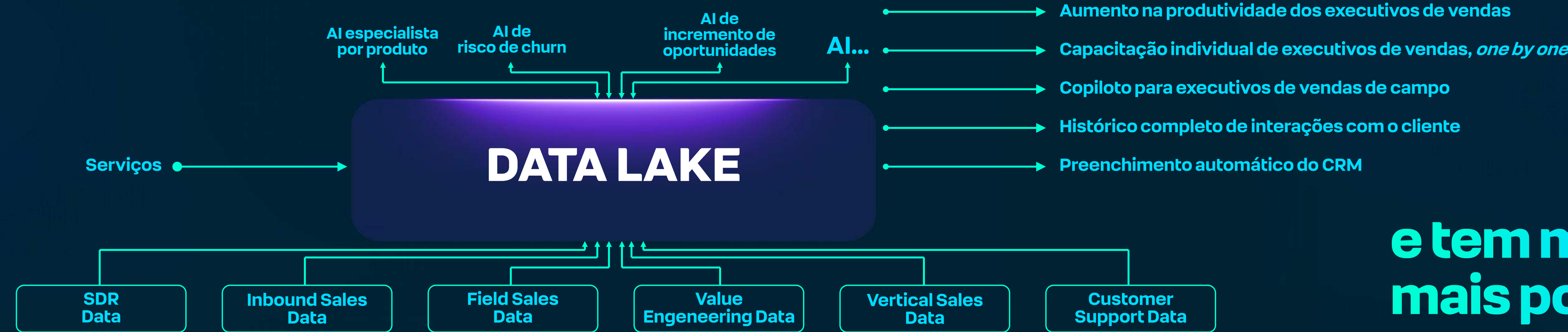


Migração de concorrentes globais



Aumento de penetração em novos mercados

AI em Vendas



e tem muito mais por vir..

Os lançamentos
que impactarão
o resultado

- + Linux
- + IaaS
- + TaaS
- + Novos Interas

+ CORTEN



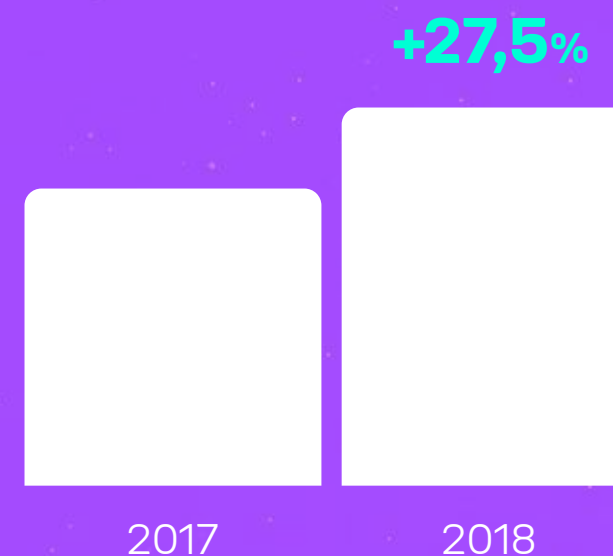
Agêntica

Lideramos a evolução do trabalho com
sinergia entre humanos e agentes de AI.

SUPORTE

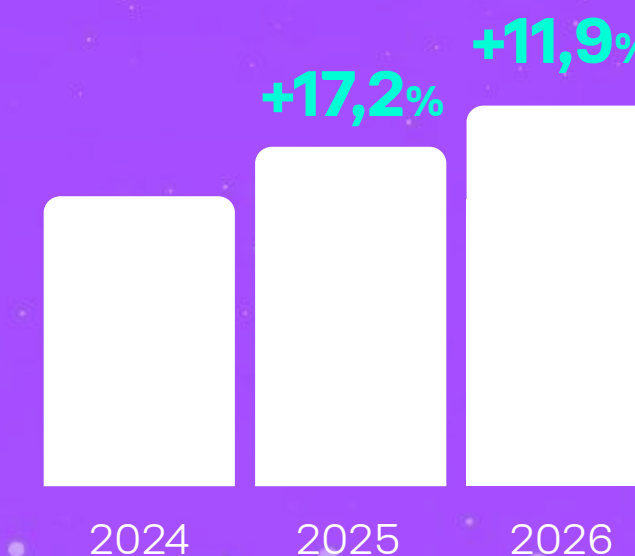
Mais demanda, mesmo time

Como a TOTVS absorveu um aumento crítico de demanda **multiplicando a capacidade de atendimento com agentes de AI**

SEM AI | eSocial · 2017–2018

+27,5%
de chamados

+30%
do time em contratações
dedicadas para suprir a
demanda

COM AI | Reforma Tributária · 2024–2026

+31,1%
de chamados de 2024
a 2026, no acumulado

0
contratações dedicadas para
suprir a demanda

20%
dos tickets são retidos
logo no primeiro
atendimento com AI

RD STATION

OS do Marketing

Respondendo ao desafio de um mercado cada vez mais **dinâmico**, com agentes de AI no organograma

Funções e job description claras

Cobrem gaps da operação e fazem o que não é humanamente possível

Mesmas ferramentas do time

Integrados de forma nativa com outras soluções

Bases de conhecimento centralizadas

O ponto de vista de cada área em toda decisão, sem silos

O TIME DE AGENTES



AGENTE DE PERFORMANCE

Análise diária das campanhas



AGENTE DE PROJETOS

Estratégia, plano e épico no Jira



AGENTE DE LIGAÇÕES

Ouve as calls de Venda e CS



AGENTE DE CRIATIVO

Roteiros e storyboards

MARKETING CONTÍNUO acontecendo na prática

OS DO MARKETING

Na prática

Uma campanha real, do sinal à publicação em pouco mais de 24 horas

Terça, 8h30

Campanha de WhatsApp caiu 8%,
com a página estável

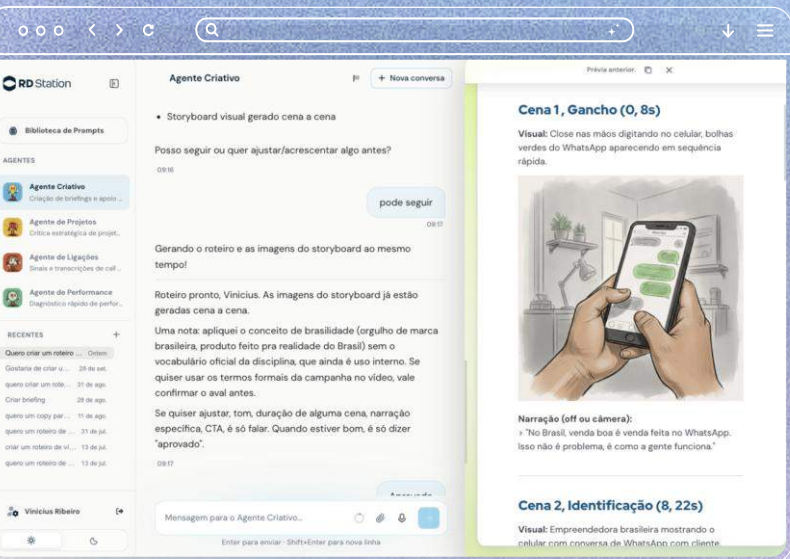
4% → 22%

das calls de vendas abrem
com o medo de banimento

Agentes entregam pronto sem
ninguém pedir

Terça, 9h45

Decisão: campanha ancorada na parceria
oficial com a Meta



Quarta, 10h30 | no ar

30 → 5 dias
para perceber
um desvio e agir

3x
menor tempo de
refação na criação

100%
dos novos projetos com
narrativa alinhada,
independente do time

+500
criativos
co-criados
no último mês

ENGENHARIA AGÊNTICA

Quanto investimos, quanto ganhamos

Gasto mensal com AI por dev, em relação ao salário, e o ganho de produtividade.

Devs: Perfil Padrão

AI de **US\$ 40 a US\$ 200** por dev/mês

1,4% a 7%

do salário em AI



+30%

de produtividade na etapa de desenvolvimento

Gastos com AI



até 7%

Ganho



+30%

Devs: Perfil High Performance

AI de **US\$ 600 a US\$ 3.000** por dev/mês

11% a 57%

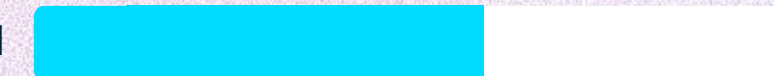
do salário em AI



+100%

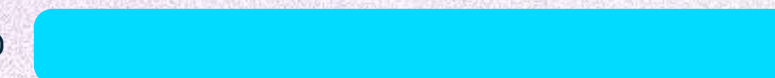
de produtividade na etapa de desenvolvimento

Gastos com AI



até 57%

Ganho



+100%

ROL/FTE CONSOLIDADO

+11%

a/a no 2T26



Mais Receita Operacional Líquida por colaborador: **a produtividade cresce sem que a equipe cresça** na mesma proporção

**O futuro do trabalho IH + IA já é
realidade na TOTVS**



**Melhorando o
que já existe**

Gustavo Mendes

DIRETOR VICE-PRESIDENTE DE PERFORMANCE
E EXCELÊNCIA OPERACIONAL



9 meses
melhorando o que já existe

A TESE DE AI:

1º PILAR

Eficiência que vira
experiência do cliente

**Dois pilares que
se conectam**

2º PILAR

Integração
operacional (Linx)

ONDE ISSO JÁ APARECE?

Já é realidade concreta

Primeiros sinais já aparecem
nos resultados da TOTVS

Indicadores com ganhos de eficiência

ROL/FTE
cresceu
+11% a/a no
2T26

Ganhos de
eficiência
em P&D

Suporte
a clientes
otimizado

Serviços de
implantação

Vendas
mais
eficientes

Backoffice
mais
eficiente

Efeito da
cultura
de AI na
TOTVS

Inauguramos

Uma nova jornada na gestão financeira das empresas



A Conta+

habilita a jornada integrada e conciliada *end to end* no **ERP TOTVS**, conectando crédito, recebimento, pagamentos em uma experiência única



Hoje

- x** Seleciona títulos para pagamento
- x** Gera borderô e arquivo CNAB
- x** Envia CNAB ao banco para pagar
- x** Recebe retorno e carrega no ERP
- x** Baixa manual
- x** Conciliação manual



Baixa eficiência

Riscos

Custos

Erros

Conta+ techfin

**O mesmo objetivo,
com uma jornada integrada**

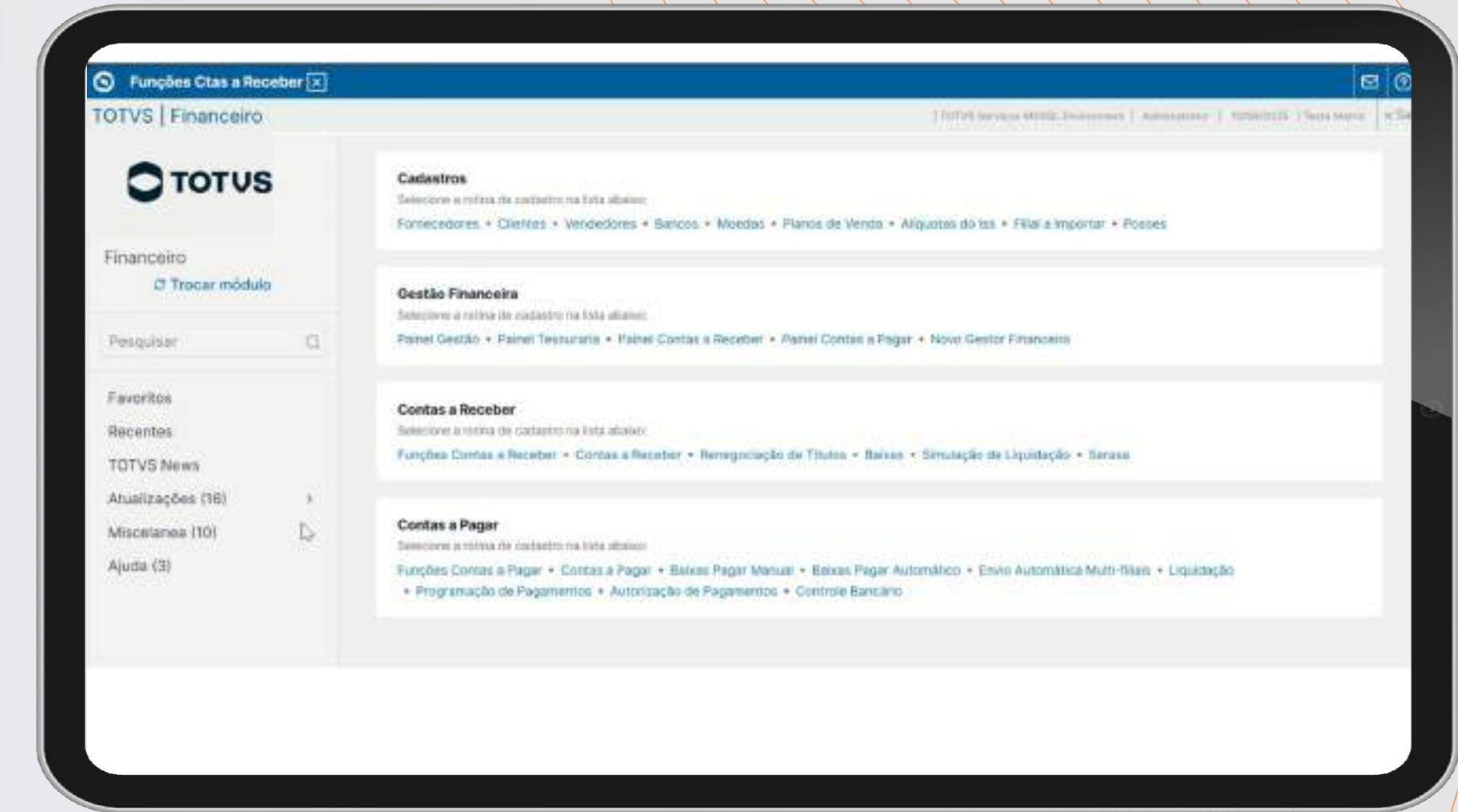
- ✓** Subida automática de DDA
- ✓** Seleciona títulos e envia para pagamento
- ✓** Aprova pagamentos
- ✓** Baixa automaticamente
- ✓** Concilia automaticamente

**Economia
potencial de até**

**R\$30 mil
por ano**

**Não é apenas uma conta
digital. É um conjunto de
serviços integrados ao ERP
TOTVS**

Jornada integrada Antecipa



Somos únicos
Somos o primeiro

Por que mudar do seu
banco para a **Techfin**?

**Dados habilitam
crédito**



cliente



produto



limite



preço



timing

**Jornada integrada e
conciliada**



Mais competitividade nas ofertas
de recebimentos e pagamentos

Ganho de KS em
+9pp*



Indicador que mede quão
bem um modelo de crédito
separa bons e maus
pagadores

*em relação a média de bancos incumbentes

H1

Nossos números

Soluções de recebimento

30MM

de transações
no Recebe+

R\$5,6Bi

TPV
acumulado

398

Clientes
ativados

Recorde

5,8MM

de transações em ago/26

Soluções de crédito

R\$6,7Bi

Produção de
Crédito

R\$2,8Bi

Carteira de
crédito



Opening Keynotes

**Two years ago,
this was the AI
vision we laid out!**

AI Vision

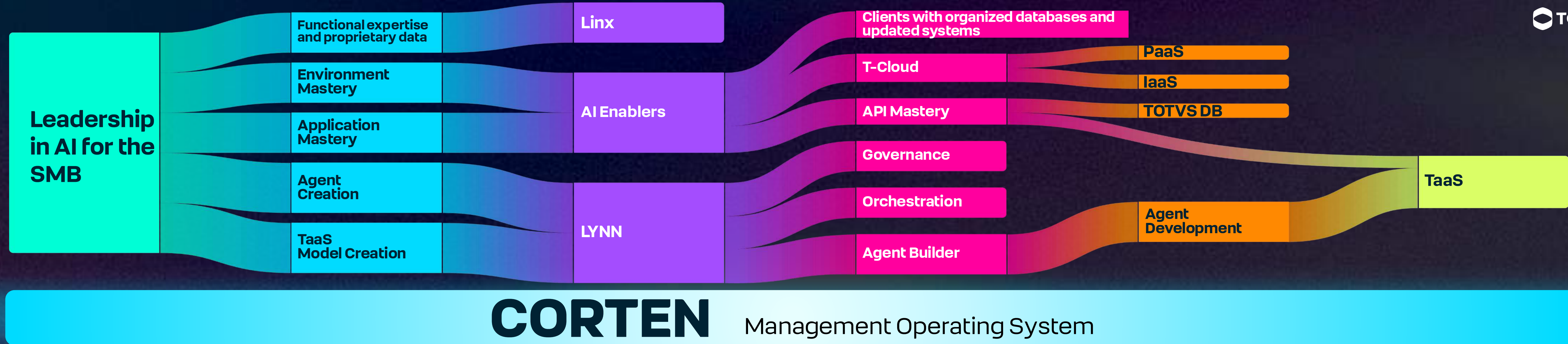
- ✓ Functional expertise would keep commanding the relationship over the technology-architecture layer
- ✓ AI would open up an opportunity to expand the TAM
- ✓ The challenges of expanding the TAM through AI involved the processing costs of completing tasks and accuracy
- ✓ Whoever held the functional expertise and proprietary data would hold the greater advantage
- ✓ Software developers with that functional expertise would build the best agents

What we set out to do

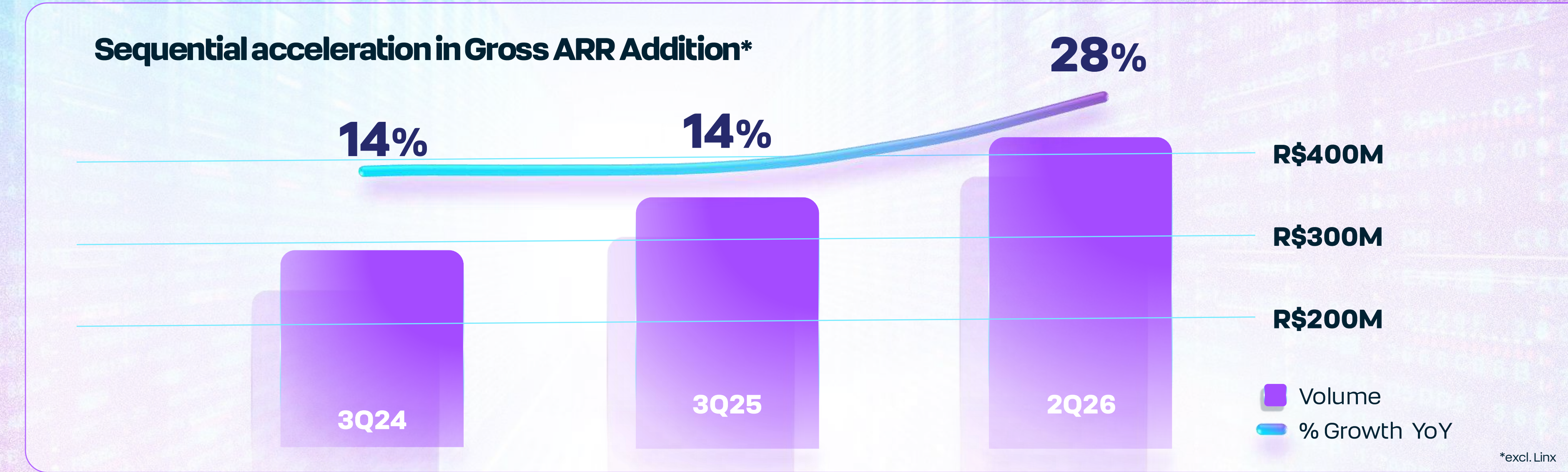


- ✓ Expand our functional expertise
- ✓ Command the application environment
- ✓ Command the applications
- ✓ Build agent-creation capability
- ✓ Create the TaaS model

What we did



The impact on results is already real!

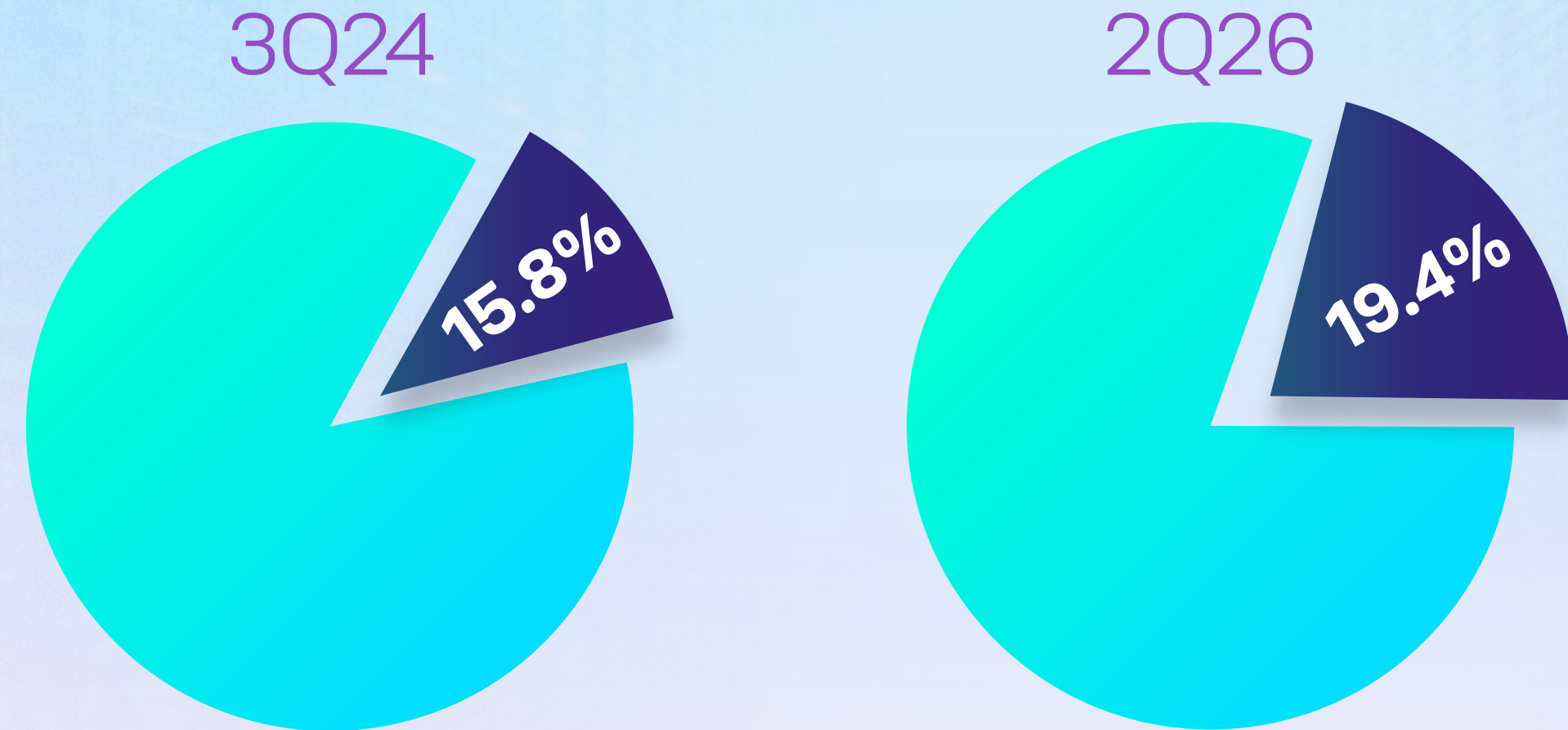


ooo ↺ Gross ARR Addition + ≡

40% growth
between 3Q24 and 2Q26

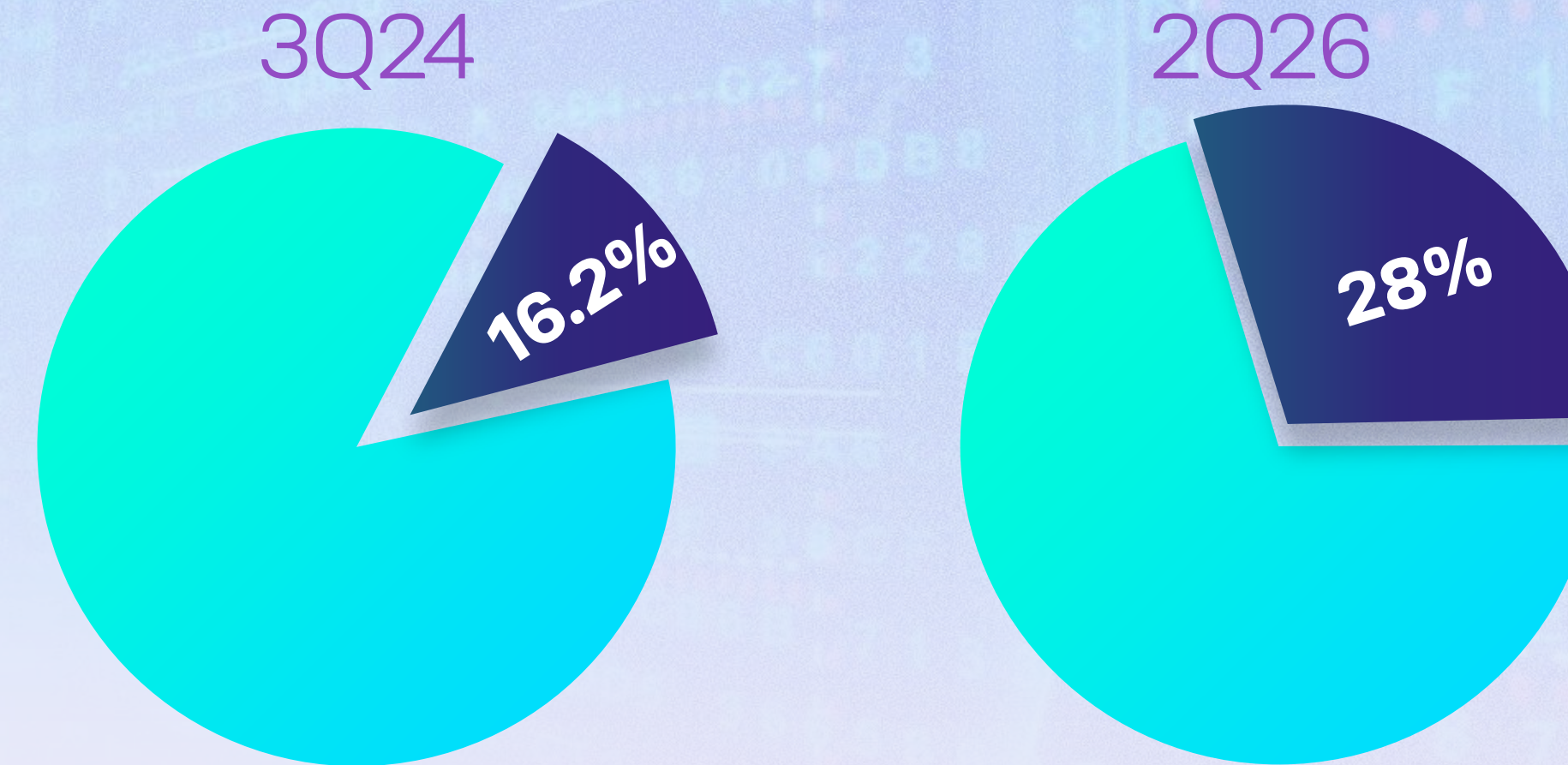
The impact on results is already real!

AI Enablers' rising share of Revenue*



*Recurring Revenue of Management exc. Linx

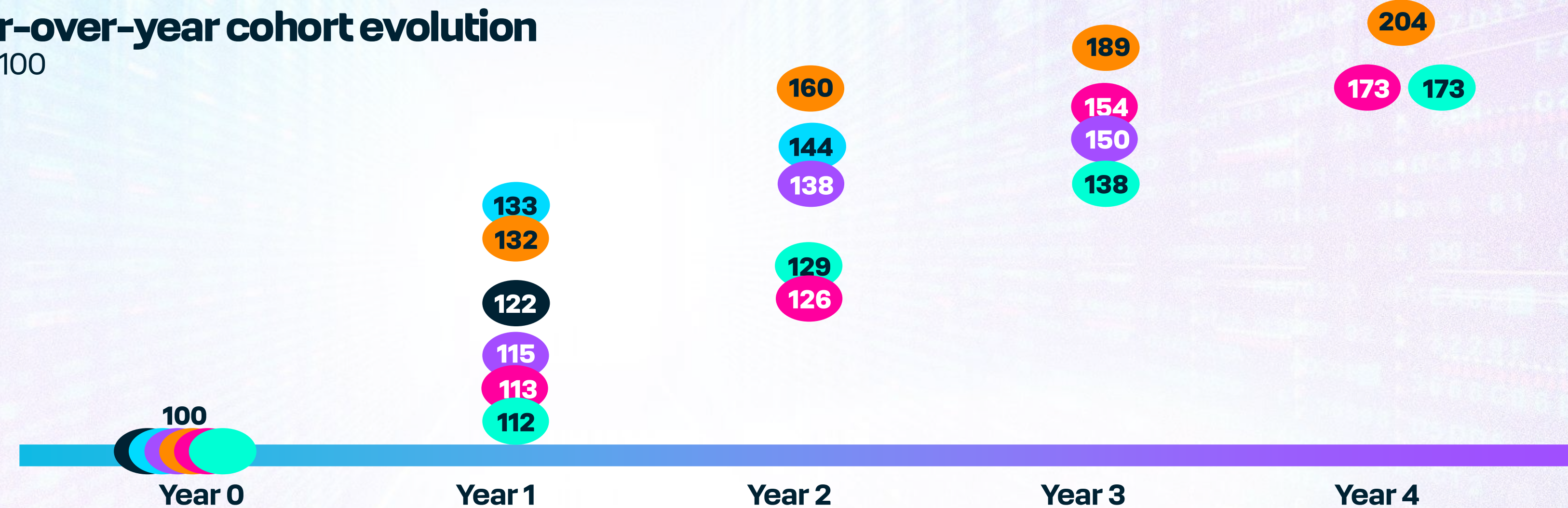
AI Enablers' rising share of ARR Net Addition



The impact on results is already real!

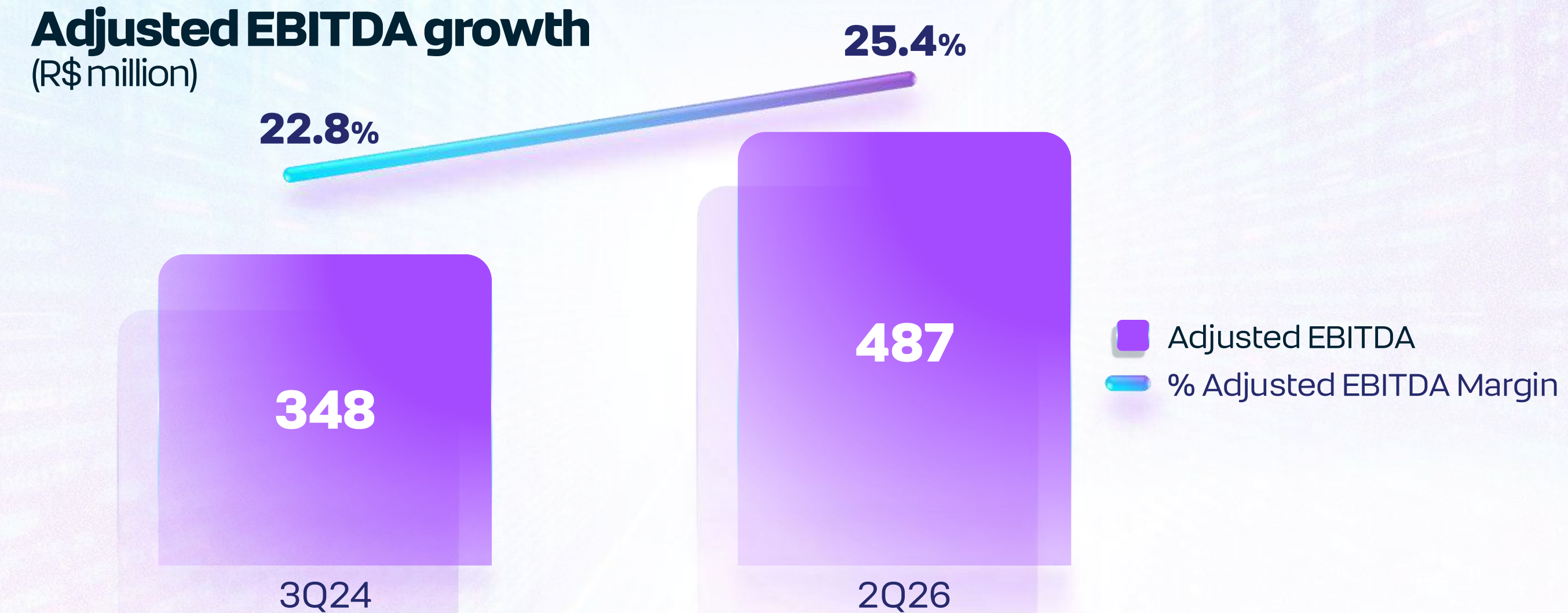
Year-over-year cohort evolution

base 100



- 2024 Cohort
- 2023 Cohort
- 2022 Cohort
- 2021 Cohort
- 2020 Cohort
- 2019 Cohort

The impact on results is already real!



260bps expansion

in Adjusted EBITDA Margin between 3Q24 and 2Q26

40% growth

in nominal EBITDA between 3Q24 and 2Q26

**Now, the launches that will shape
the results**

What Taas is and how it works



Revenue from
Agents and APIs

Based on
consumed
capacity
utilization

APIs

Based on
completed
tasks

Agents



APIs and Agents are tiered into
T-Coin (credit) consumption bands

T-Coins are converted into R\$



Clients pay a fixed monthly fee that
generates a T-Coin allowance

Usage above the allowance is billed
separately

What

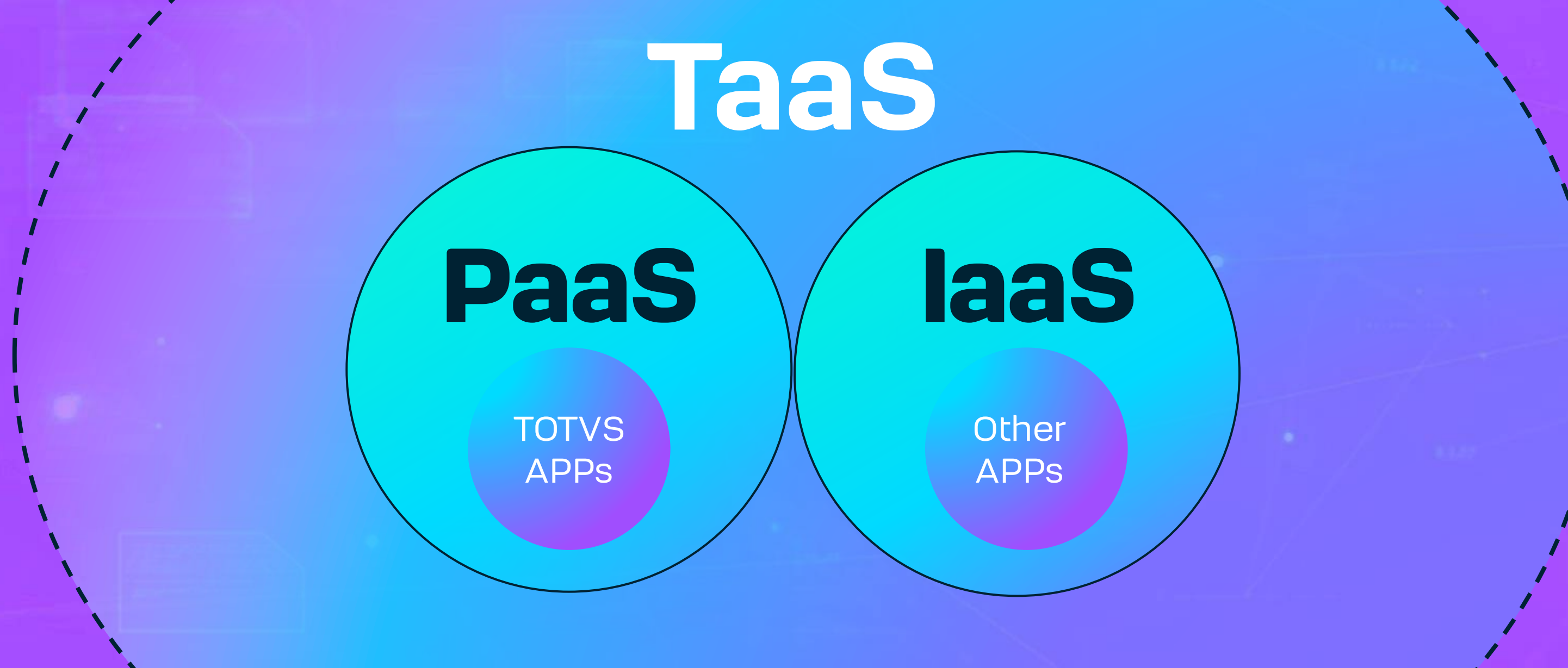
TaaS

is and how it works



What **IaaS** is and how it works

T-Cloud universalization



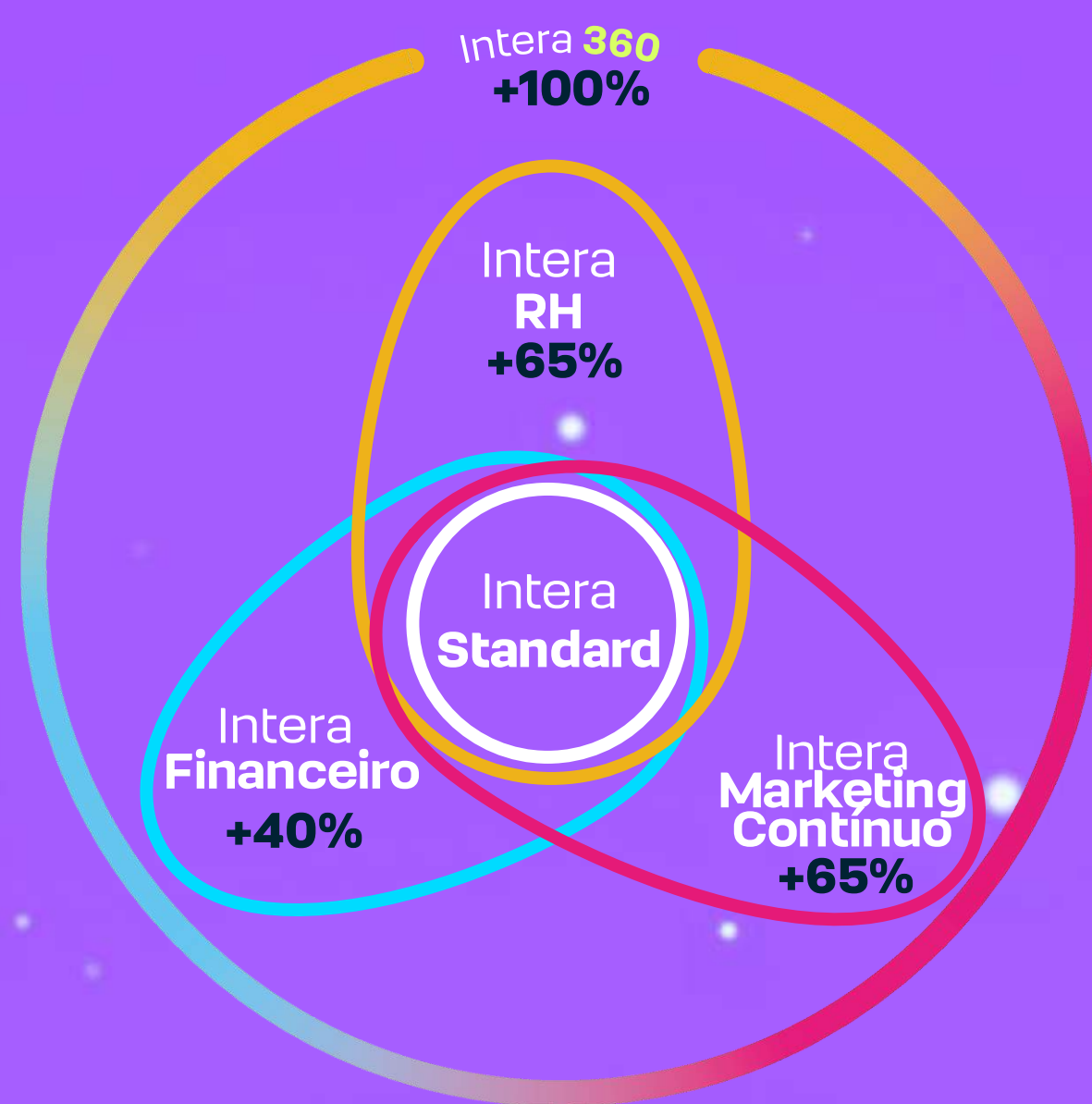
Beyond enabling non-TOTVS workloads, IaaS is our opportunity to become the AI consumption platform for the SMB (AIaaS)

Meet the
new
Interas

**Intera
Standard**

Intera is a bundle of
TOTVS solutions
offered to clients

Meet the new Interas



Intera **360** =
Standard + Financeiro + RH + Marketing Contínuo

The percentage increase is applied to the monthly fee. Additionally, consumable items are billed separately.

A new category is born:
**Management
 Operating System**



We built
a new





AI Journey: Inside T-Cloud and LYNN

SaaS

Software as a Service

PaaS

Platform as a Service

T-Cloud

The largest Brazilian cloud

IaaS

Infrastructure as a Service

AlaaS

Artificial Intelligence as a Service

TOTVS Cloud

The cloud with the DNA
of management software



SaaS

Software as a Service

PaaS

Platform as a Service



Purpose-built cloud



Security



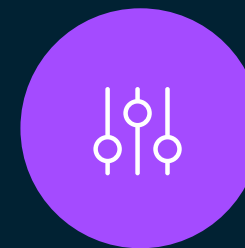
**Local
currency**



Performance



Multicloud
strategy



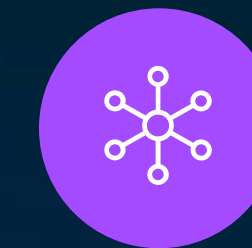
Simplification and
Scalability



Predictability

laaS

Infrastructure as a Service



Versatility



Optimization



A cloud optimized to
scale the client's
business

Multicloud to simplify, connect, and accelerate your business

LYNN e TaaS

Task as a Service

**TOTVS' B2B AI
Foundation**

Agent Builder

Governance

Enterprise Layer

☁ Sovereignty and privacy

🛡 Security and compliance

💰 Cost predictability

🌍 Local currency

AlaaS

Artificial Intelligence as a Service

T-Cloud AI Factory

Model catalog

Single API

PII protection

Guardrails

Observability

Usage limits

Multi-Model | Multi-Provider

Our **AI foundation** enables multiple offering models, an ideal fit for every company maturity level.



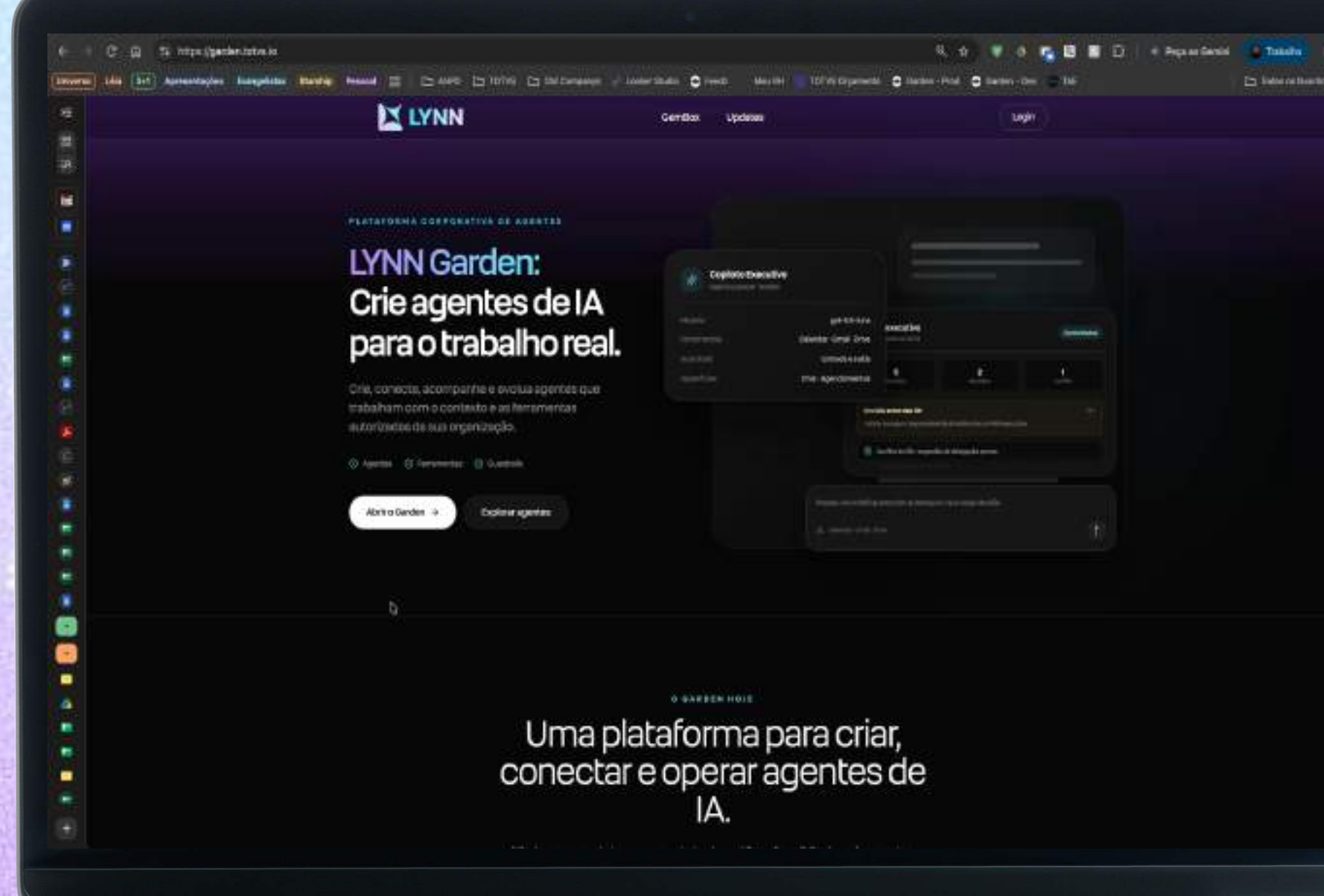
TOTVS' AI foundation





LYNN

TOTVS' AI
foundation



LYNN Garden use-case demo

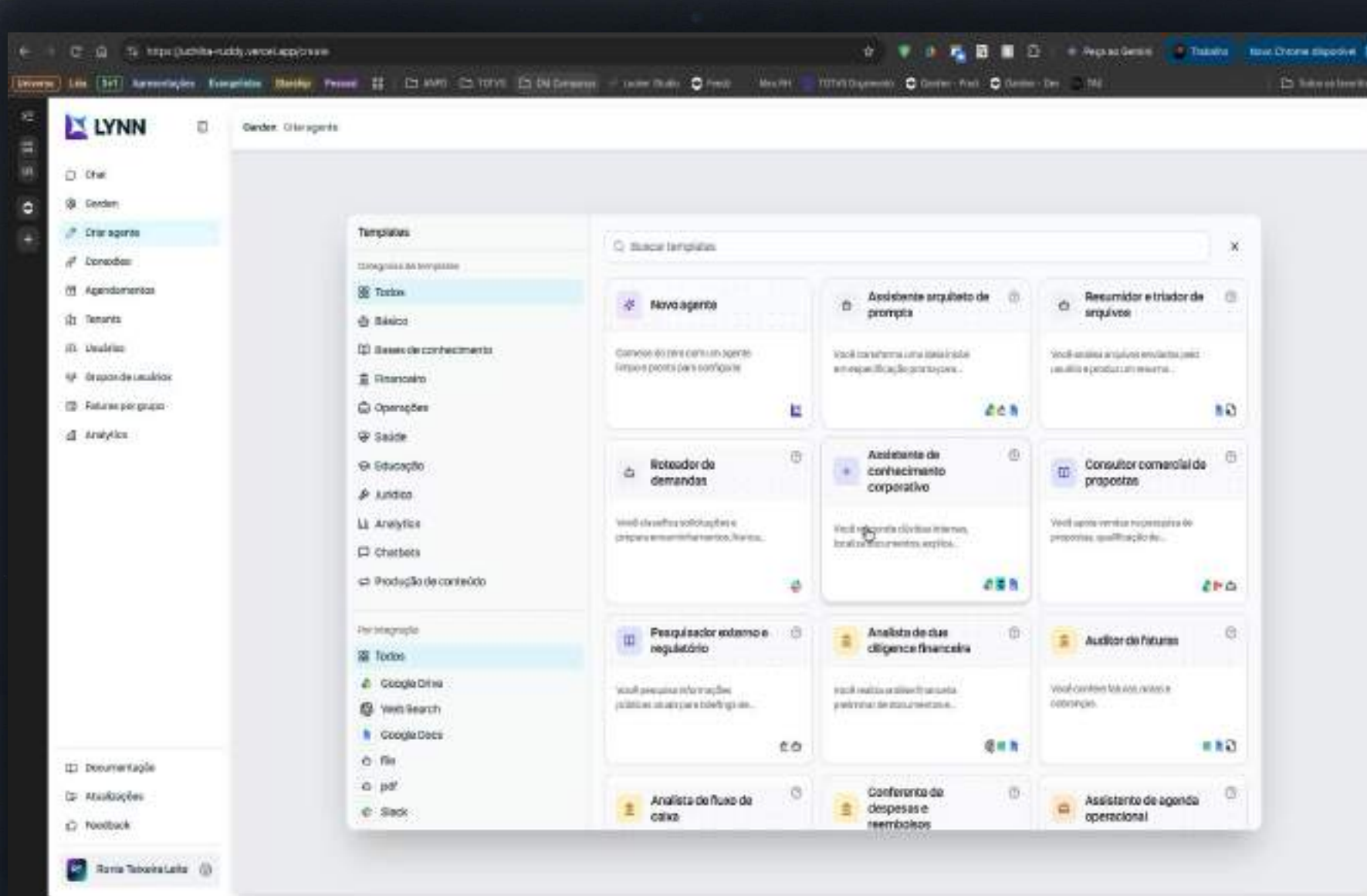
Step 1:

Chief of Garden



LYNN

TOTVS' AI
foundation



LYNN Garden use-case demo

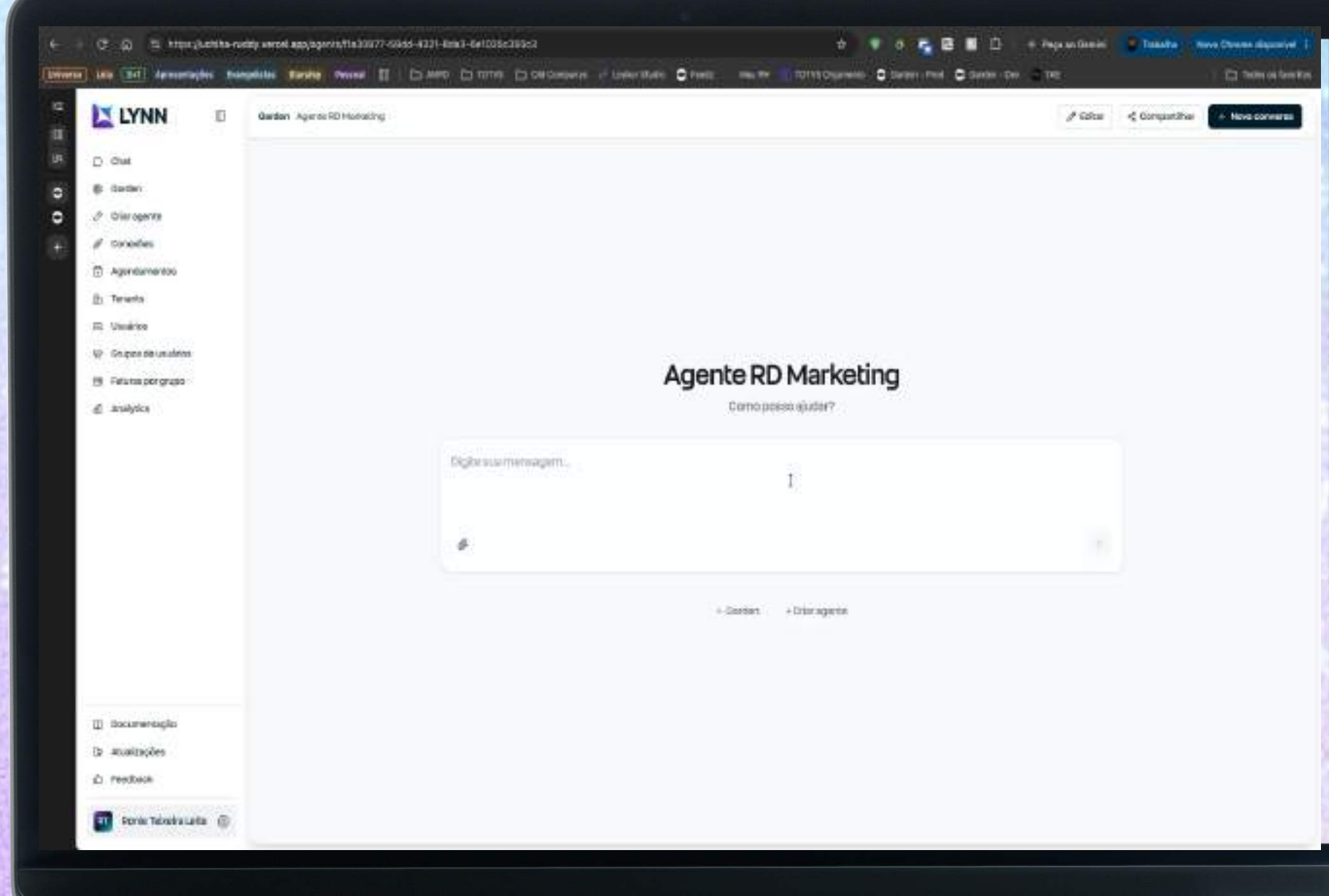
Step 2:

Creating an agent integrated
with RD Marketing



LYNN

TOTVS' AI
foundation



LYNN Garden use-case demo

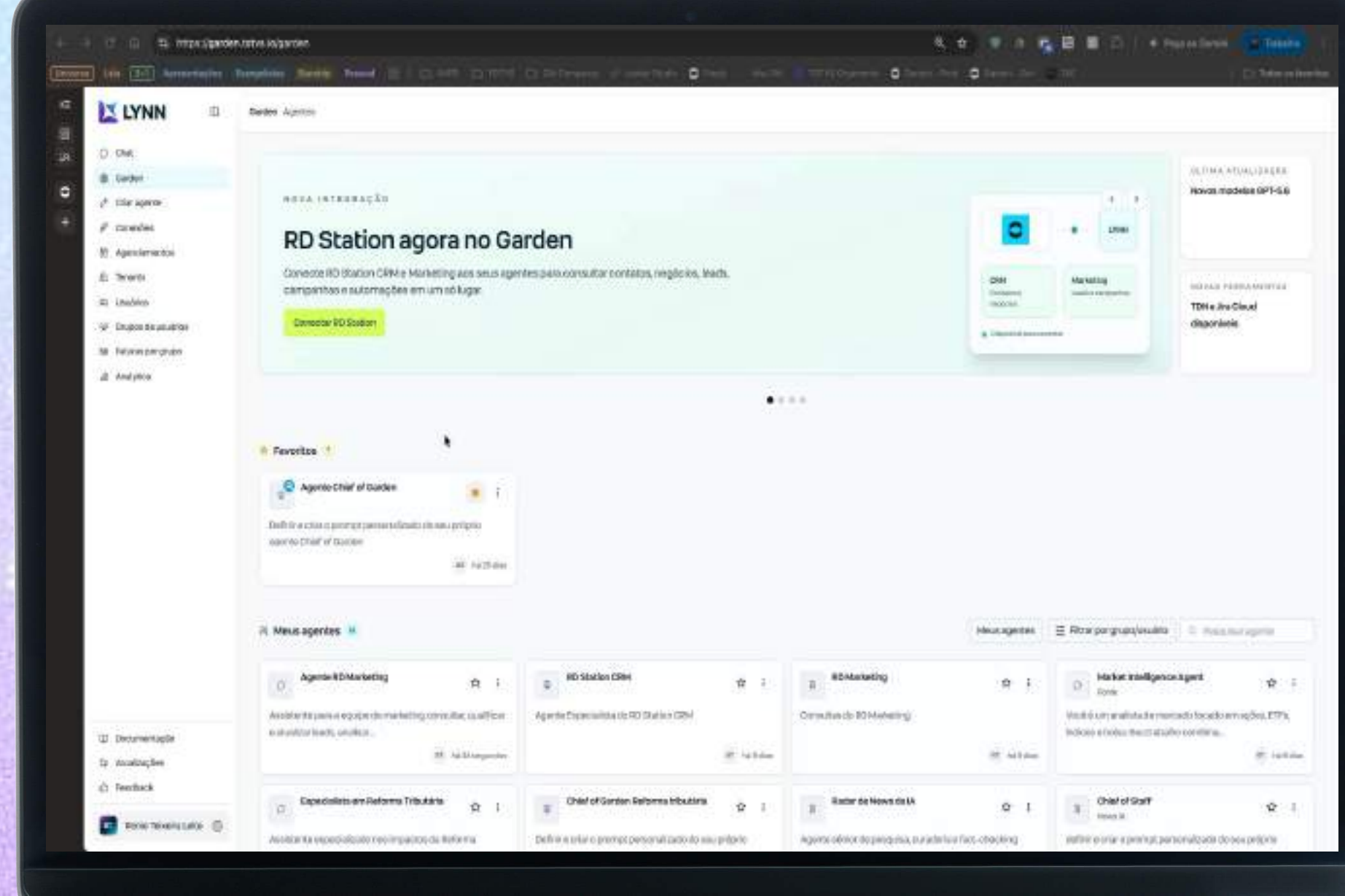
Step 3:

Using the agent



LYNN

TOTVS' AI foundation



LYNN Garden use-case demo

Step 4: Using templates

LAUNCH
FIRST-OF-ITS-KIND STUDY

From adoption to scale

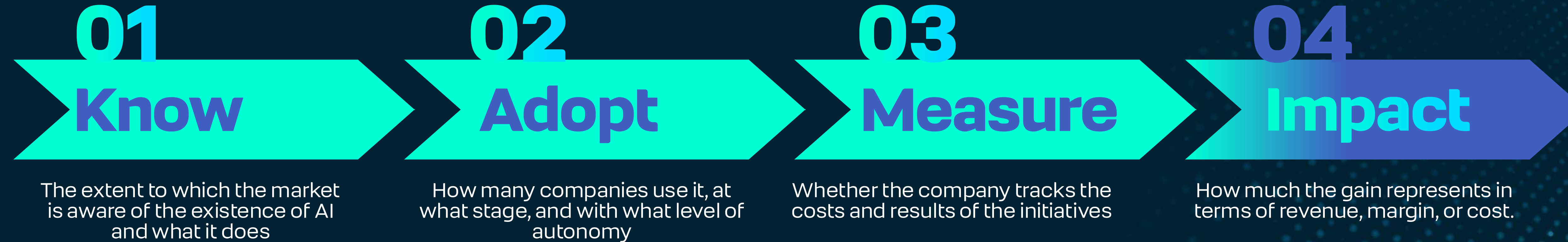
The maturity of artificial intelligence in
Brazilian companies

MIT Sloan
Management Review
Brasil



What this study measures

Where we are



Study highlights

Key takeaways

80% are already using or testing AI. **Only 7%** have incorporated it into their strategy

AI autonomy is determined by **data organization**

40% run AI initiatives **without coordination across areas**

Skills development tops the list of challenges, yet **only 7% have a structured program**

The two levers of maturity

+41%

of maturity for those integrating AI into management systems. **Only 8%** of companies have done so

+40%

of maturity for those maintaining active partnerships with the technology ecosystem

National reach and volume

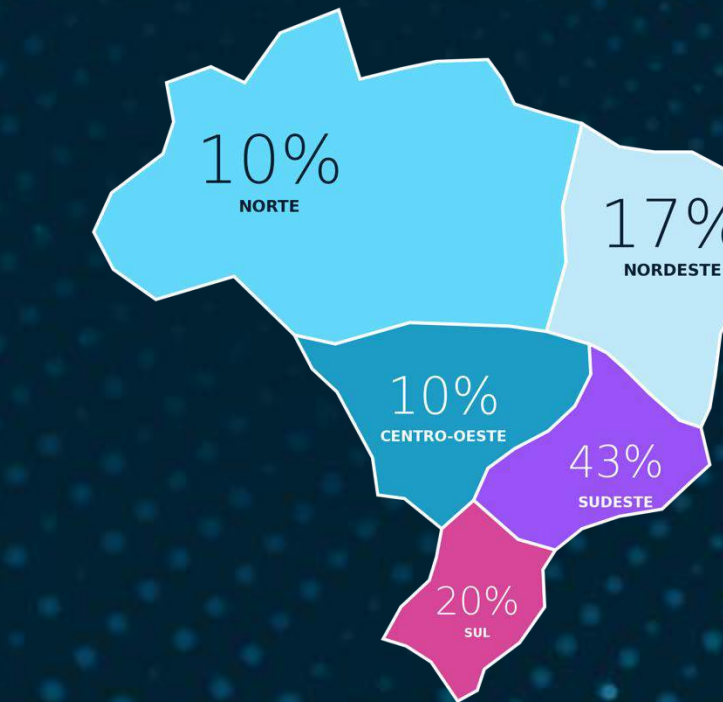
583
interviewed companies

27
federative units, all of them in the country

45
structured questions

70%
Respondents in leadership positions

±4 bps
margin of error, 95% confidence



LAUNCH
FIRST-OF-ITS-KIND STUDY

From adoption to scale

The maturity of **artificial intelligence** in
Brazilian companies



Release Date:
October 13th
6 pm

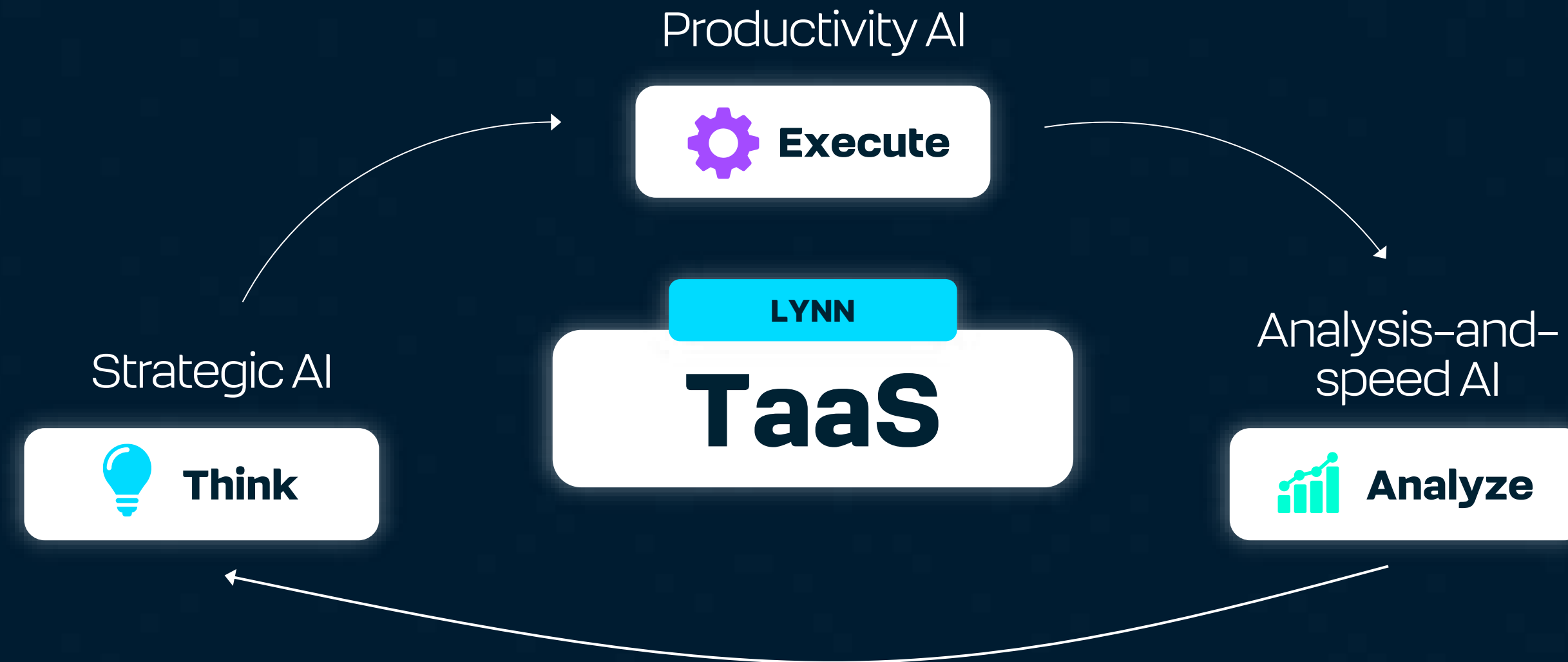


Foundation
LYNN

Connecting TOTVS' specialist solutions

Artificial Intelligence

Connecting the specialist solutions

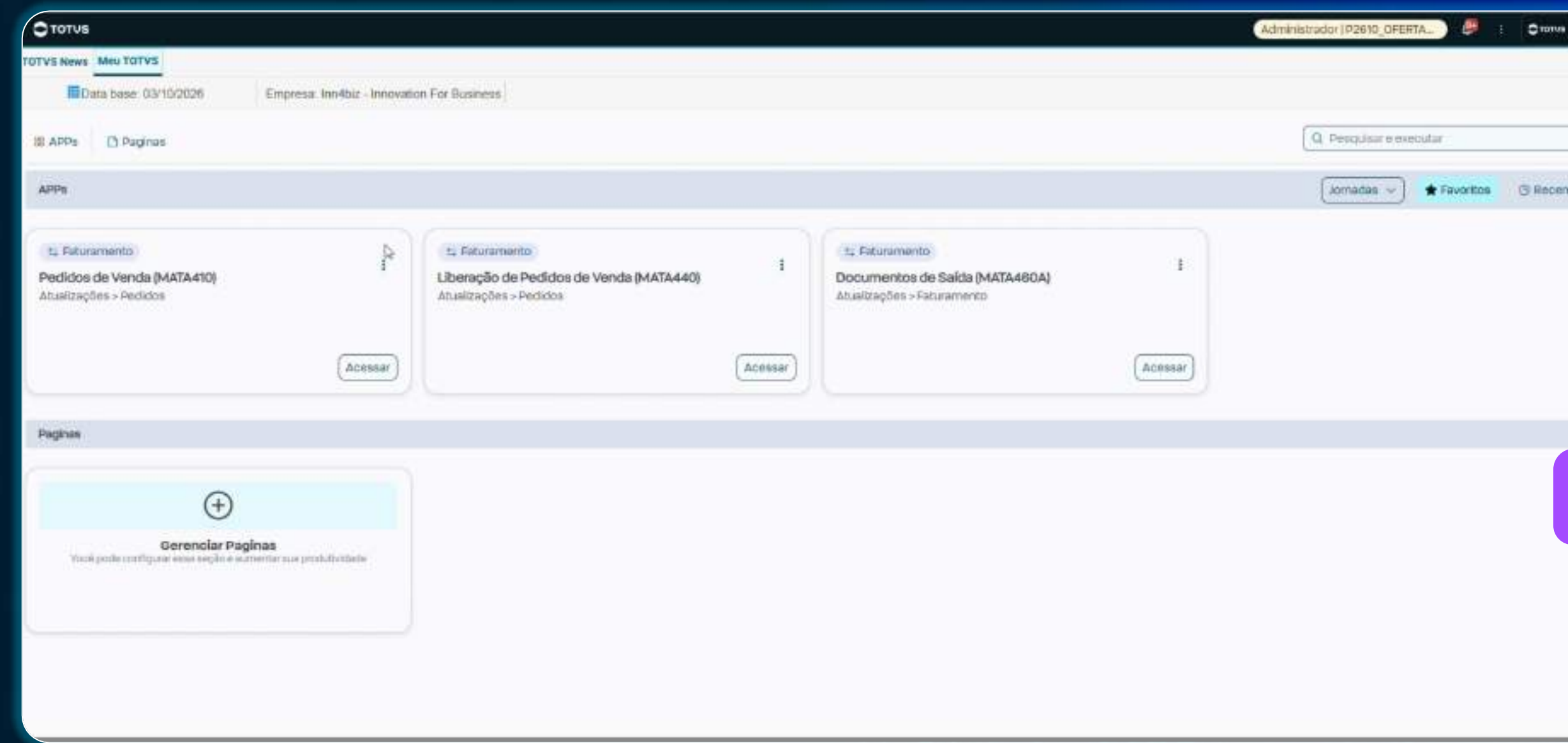


Specialist agents
connected to the
business process

Functional depth as **the**
differentiation of the integrated
solutions

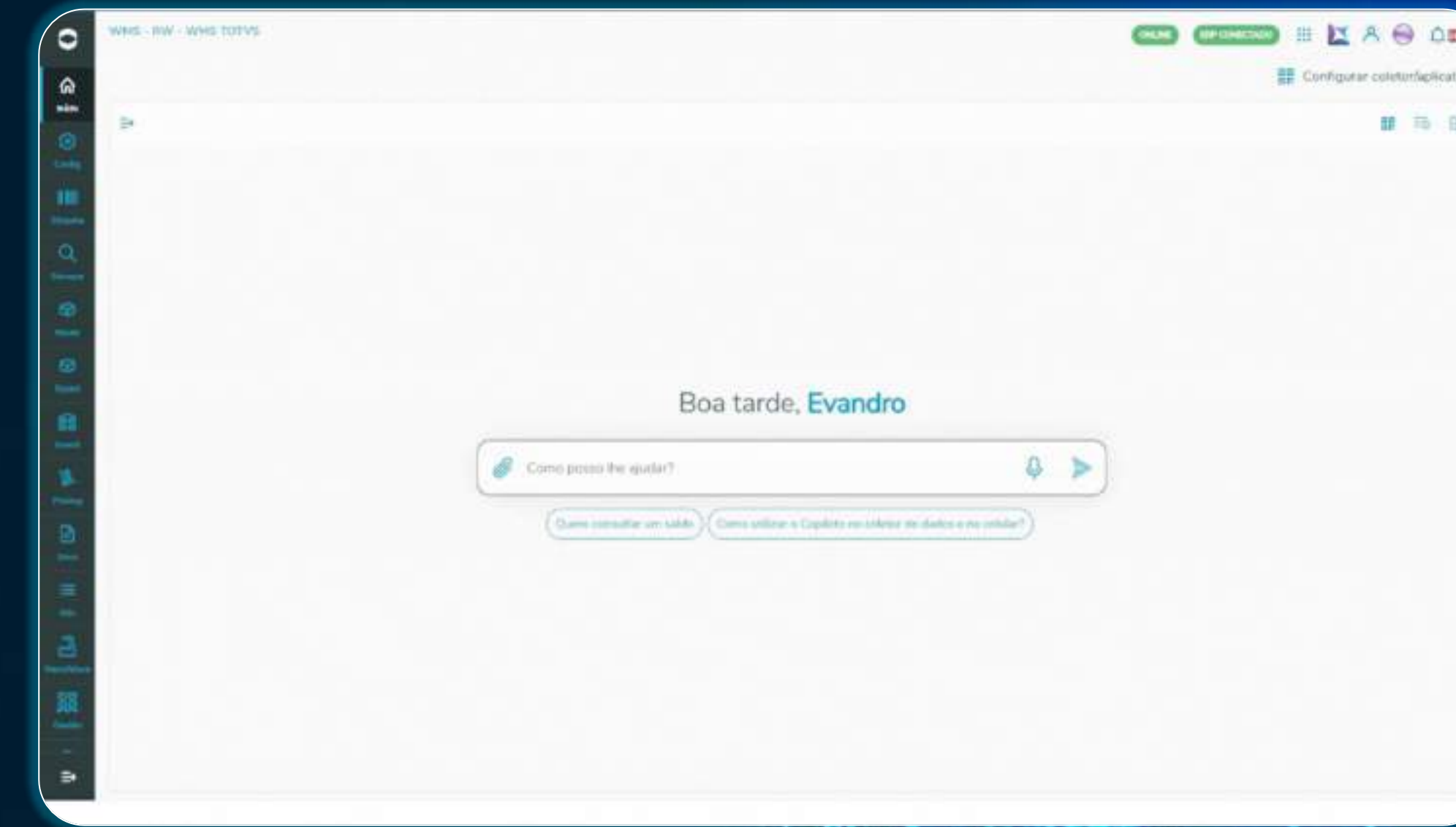
Lower **TCO across the solutions**

Specialist Agents



Billing Agent

Specialist Agents



Logistics Agent

TaaS Opportunity



Differentiators

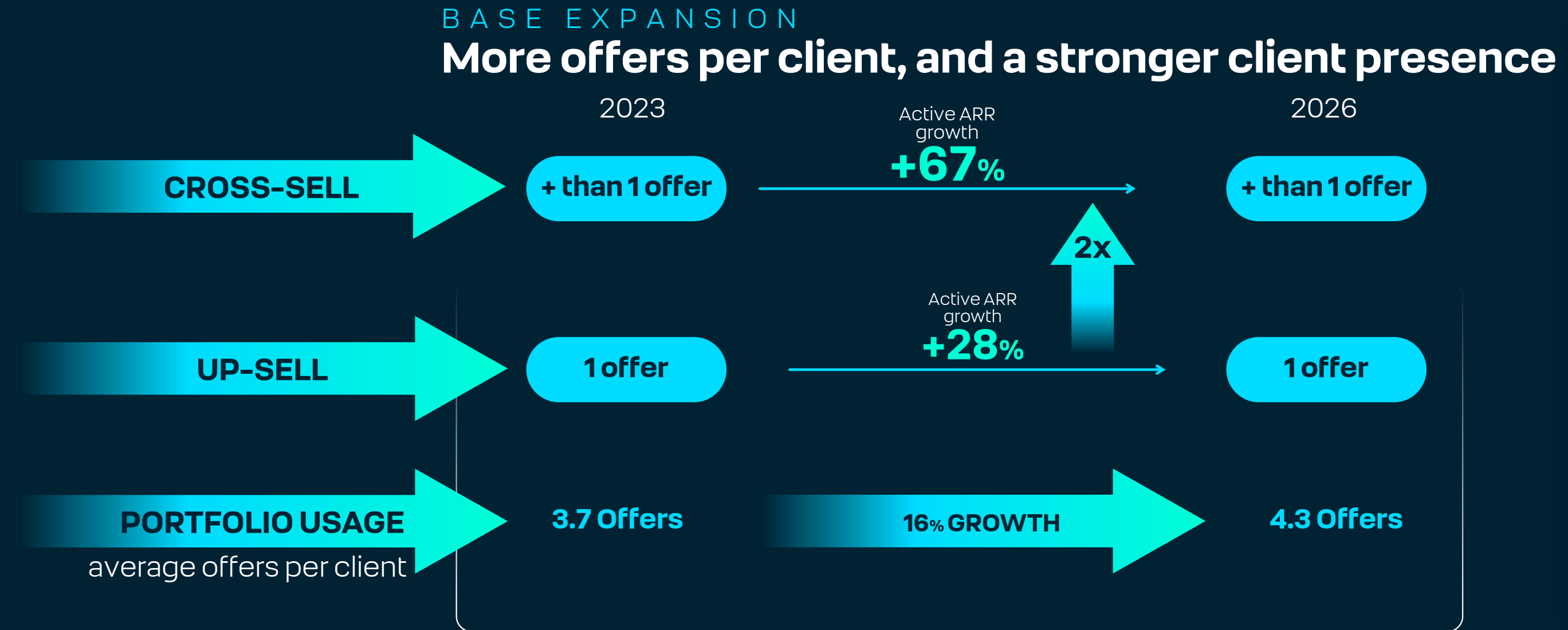
Consumption-based
subscription model
with allowances

**Predictability for
the client**

**Outcome
measurement**
for each agent

Strong connection to
the **differentiators of
TOTVS' solutions**

Client expansion & Revenue growth



**A stronger
Trusted Advisor
role with the SMB**

Higher sales to
the same client

**Expansion
opportunity into
Linux retail**

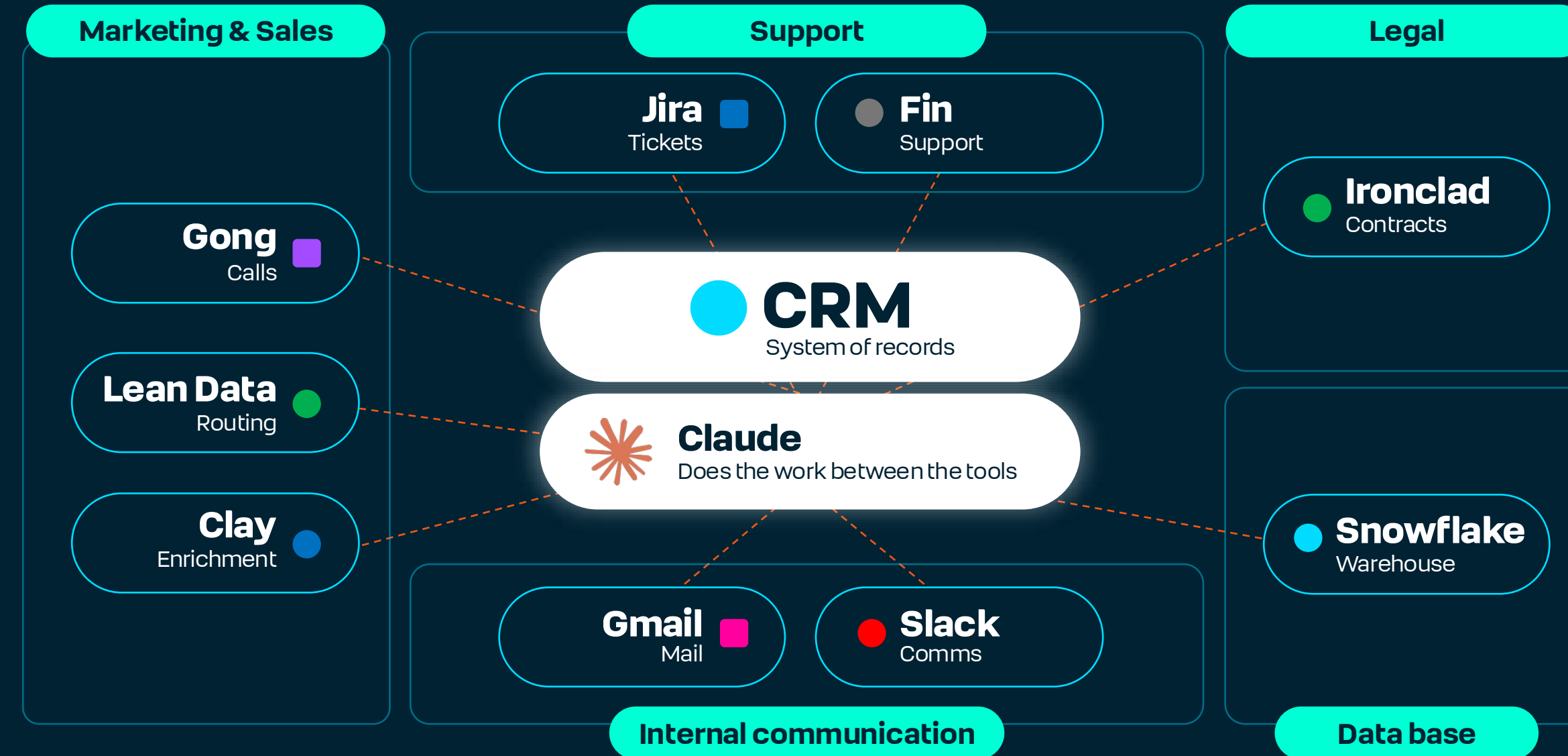
Opportunity for
TOTVS products in
the Linux base



Marketing Contínuo

Growth isn't bought, it compounds.

AI as the connection: the Anthropic example



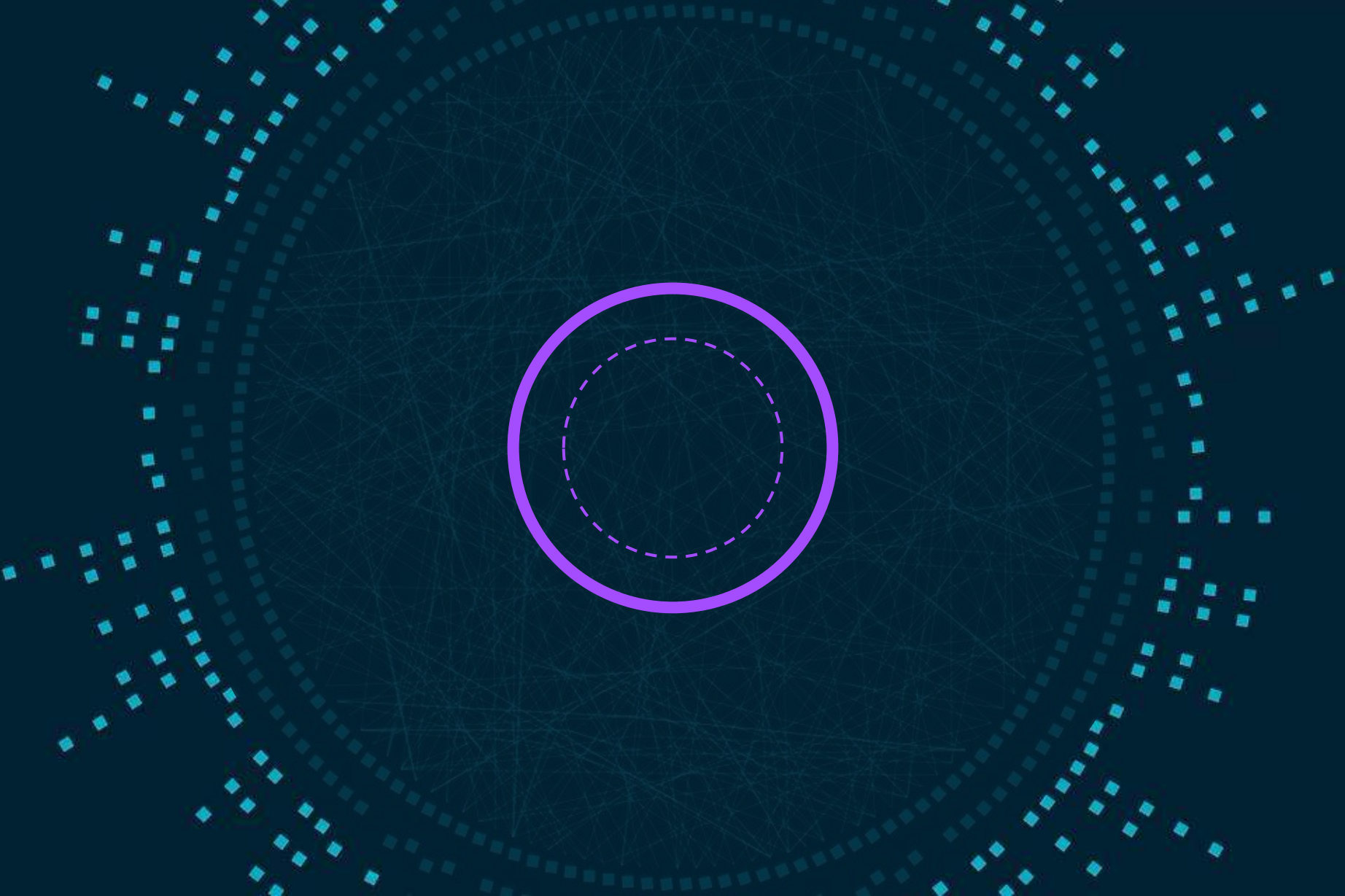
We built on what's already working

Slide presented by Eleanor Dorfman, Head of Industries, Anthropic

TOOLS ARE BOUGHT. THE WAY YOU OPERATE IS BUILT

**Value-generating technology
is where the two meet**

Support does **marketing**



Every resolved ticket
carries the brand's
value with it

Sales does **marketing**



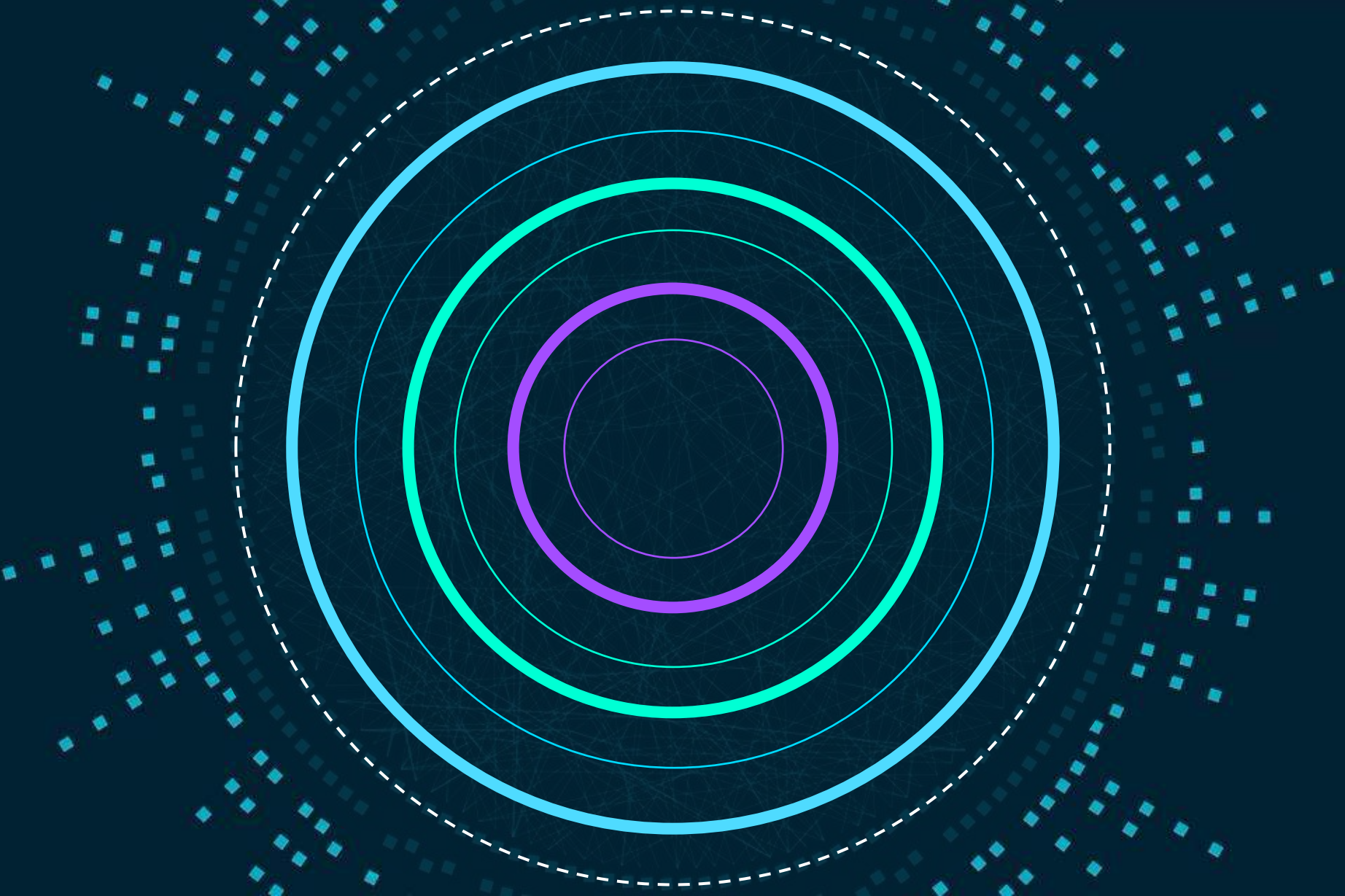
Every approach and
solution to a pain point
shapes how the brand's
value is perceived

Marketing does
marketing



Every campaign goes
beyond connecting with your
audience; it's a way to
generate revenue and value

Everything is
marketing



Marketing isn't what one
department does, it's what the
customer perceives:
a single brand, built continuously
in every interaction



Marketing Contínuo

TOTVS' answer to
how to operate

The pillars of Marketing Contínuo

Deep context

A lead reaches out and the sales rep already knows what they viewed, opened, and asked on WhatsApp. The conversation starts **in the middle, not from scratch**

Predictable behavior

Product usage drops and conversations cool off. AI catches the signal on its own: outreach arrives **before the cancellation request**

Compounding growth

A customer becomes a case, the case becomes segmented content, and customers with the same profile ask for the same solution: **one sale pulls the next**

Connected information

A customer mentions in a ticket that they're about to open a second store. That remark becomes data: **marketing adjusts, sales proposes**



AI needs context

WHEN THE INPUT IS GENERIC, THE OUTPUT WILL BE TOO

Connected data becomes a decision

A single context: customer
management and back
office on the same data

CUSTOMER
MANAGEMENT

BACK
OFFICE

Deep context

RD VENDAS

The sales rep enters the negotiation
already knowing the credit limit

ERP
Finance
Tax
Accounting

Sends information on open
receivables, margin, and
purchase history

Predictable behavior

RD ATENDIMENTO

The agent responds right where the
customer's request stands, without
transferring the call

ERP
Finance
Tax
Accounting

Billing, shipping, and delivery
status in real time

Spiral growth

RD VENDAS

Customer repurchase becomes an
offer for customers in the same
segment

ERP
Finance
Tax
Accounting

Repurchase history and mix by
segment

Connected information

RD MARKETING

Campaigns segmented by real
margin, not clicks

ERP
Finance
Tax
Accounting

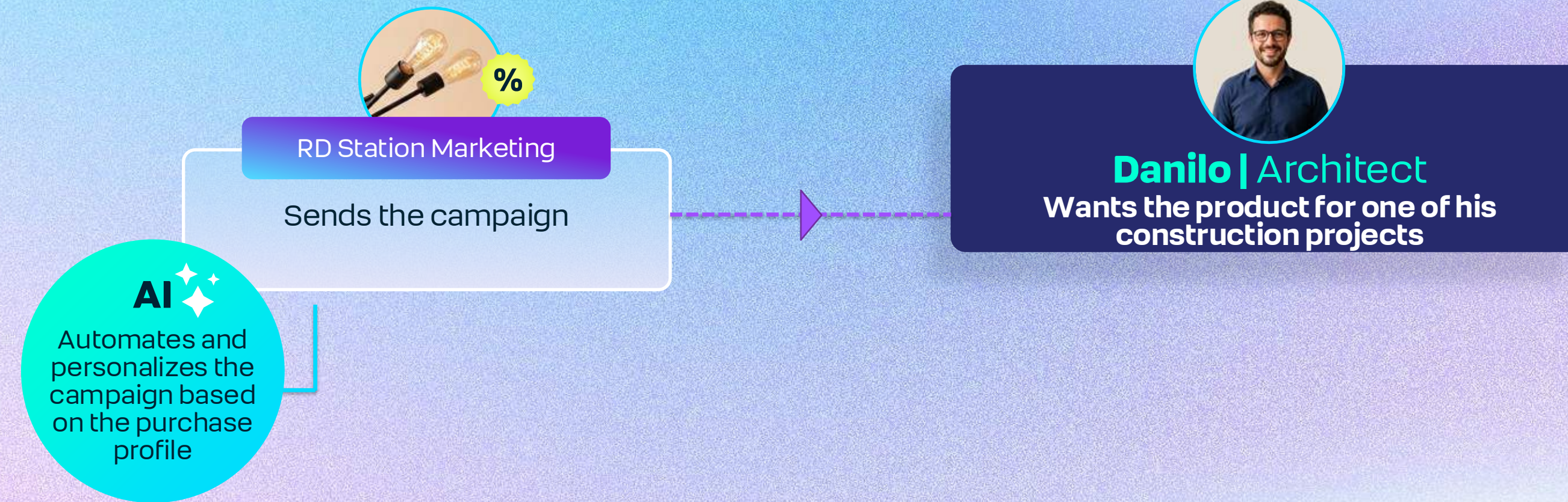
Real margin per item and each
customer's real average order
value



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD and TOTVS
Management integrated



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD and TOTVS
Management integrated



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD and TOTVS Management integrated



Case

Andra materiais elétricos

TOTVS RD and TOTVS Management integrated



AI
Powered by
LYNN


www.andra.com.br

THE THREE PILLARS

*Internally, the customer **builds**.*

*Con conversationally, the customer **operates**.*

*Externally, the customer **connects**.*

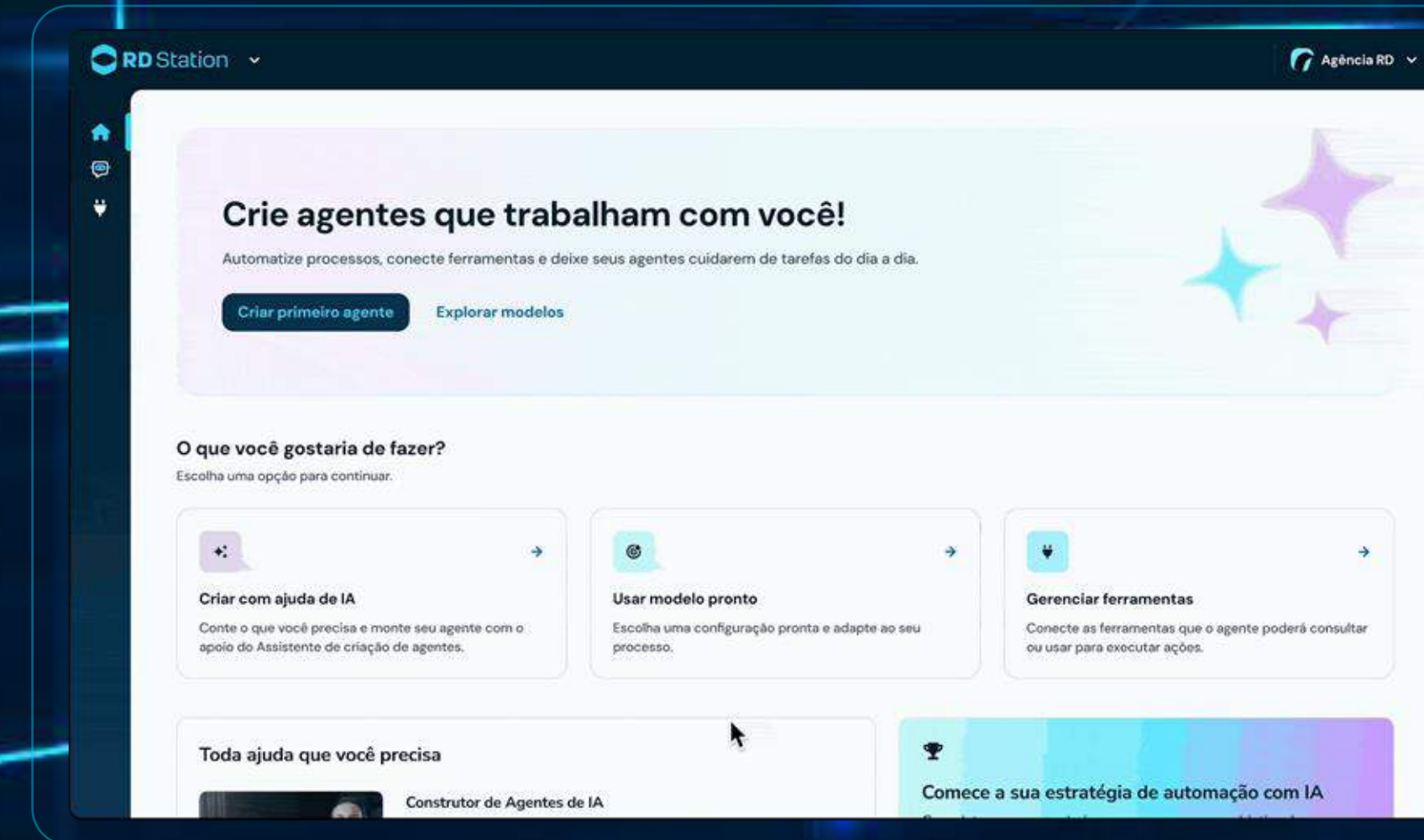
01 **Agent Builder**

02 **AI Copilot**

03 **AI Connectors**

Agent Builder by LYNN

**The gateway for
the customer to
build**



No-Code & Native

Native visual interface, cross-platform, to build complex logic simply

12x faster

Drastic reduction in time-to-market vs. traditional development

Adoption accelerator

The main entry enabler for SMBs taking their first steps with AI

Revenue driver

The main driver of T-Coin consumption across the RD portfolio

A continuous spectrum of autonomy, from the curated interface to the LLM as front-end

Future vision: RD's 4 user profiles in the AI world



The RD portfolio must be excellent at every layer; the same customer migrates across profiles as they mature.

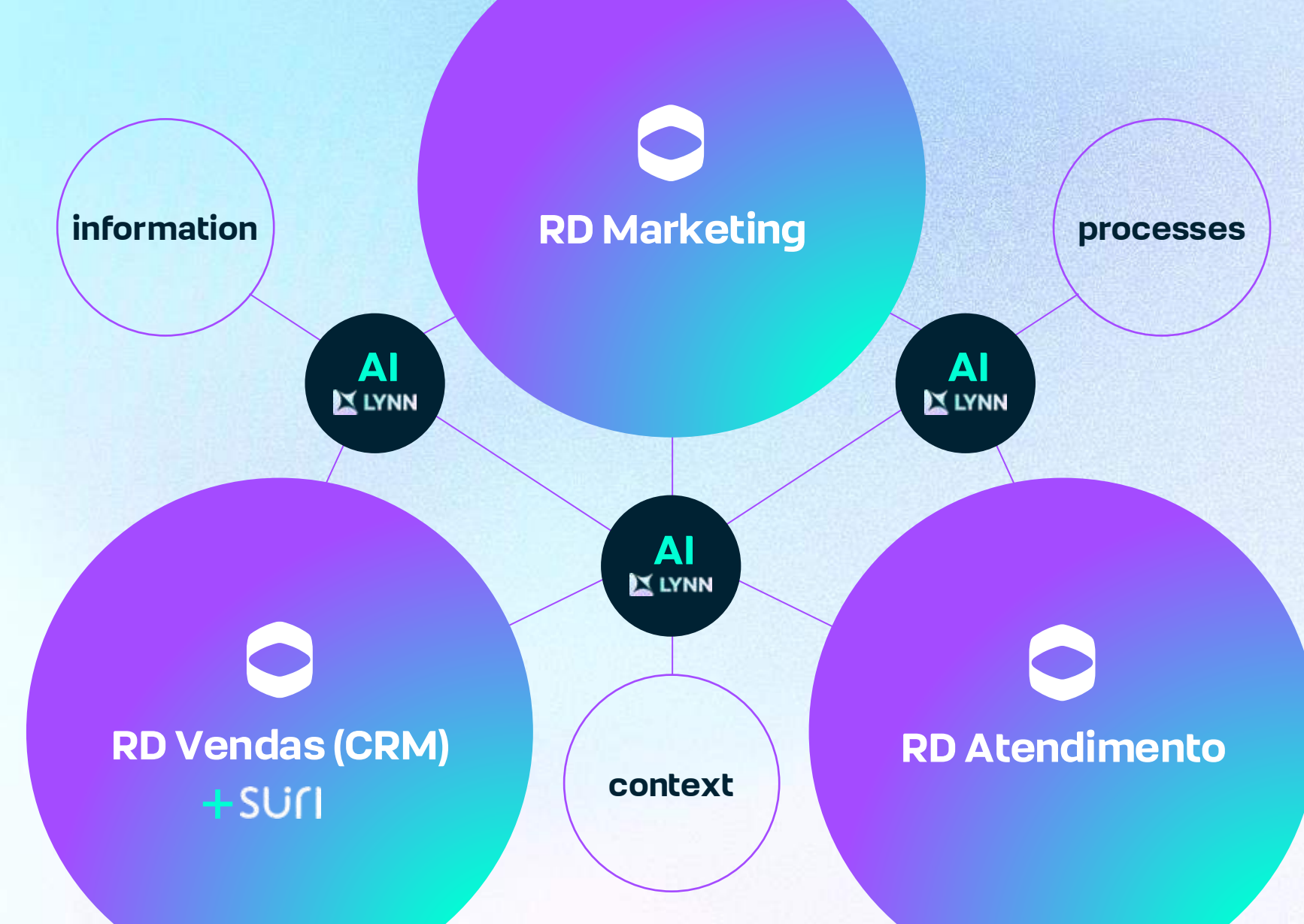
2013

**The era of
Inbound
Marketing**



2026

The era of Marketing Contínuo





**Bundled offers and
AI are driving ARR**

**40% volume
growth
between
3Q24 and 2Q26**

WHITE SPACE

56%

of clients use up to
3 TOTVS solutions,
out of a maximum of more than
40 solutions
available per value chain

NEW NAMES

~25%

of Gross ARR Addition
comes from new clients

PRESENCE

+90

offices, **expanding our
distribution** platform

REVENUE DISTRIBUTION
ACROSS SEGMENTS

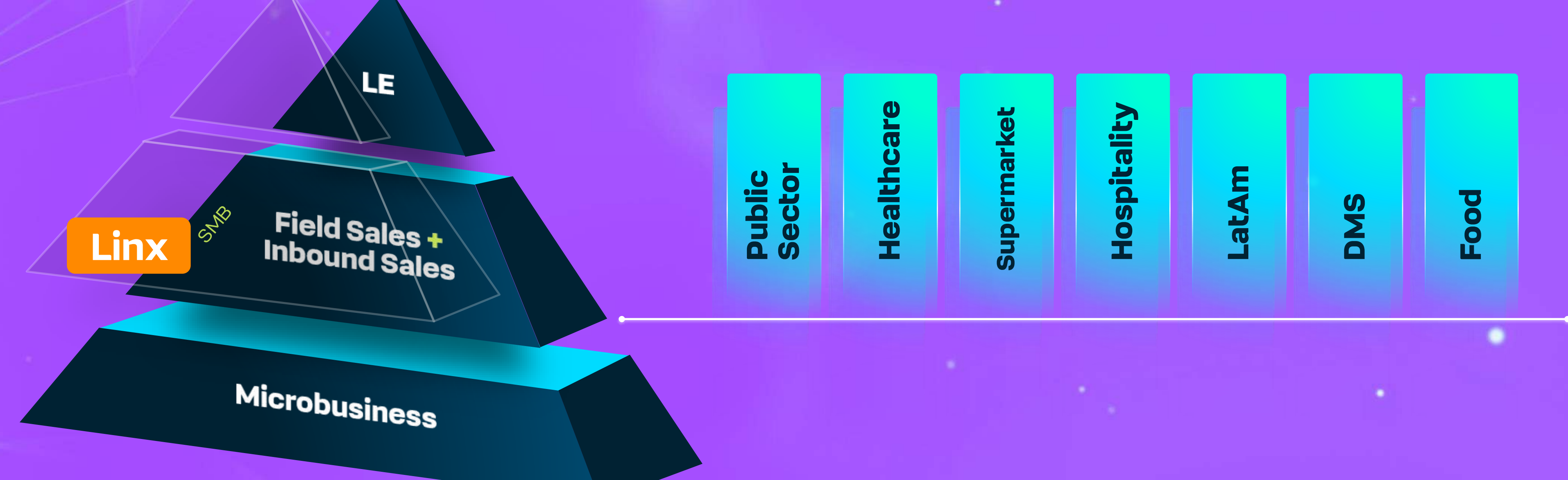
Under 25%

% is the
**share of the
largest segment**
in Recurring Revenue

A new category is born:

Management Operating System





Geographic expansion

+

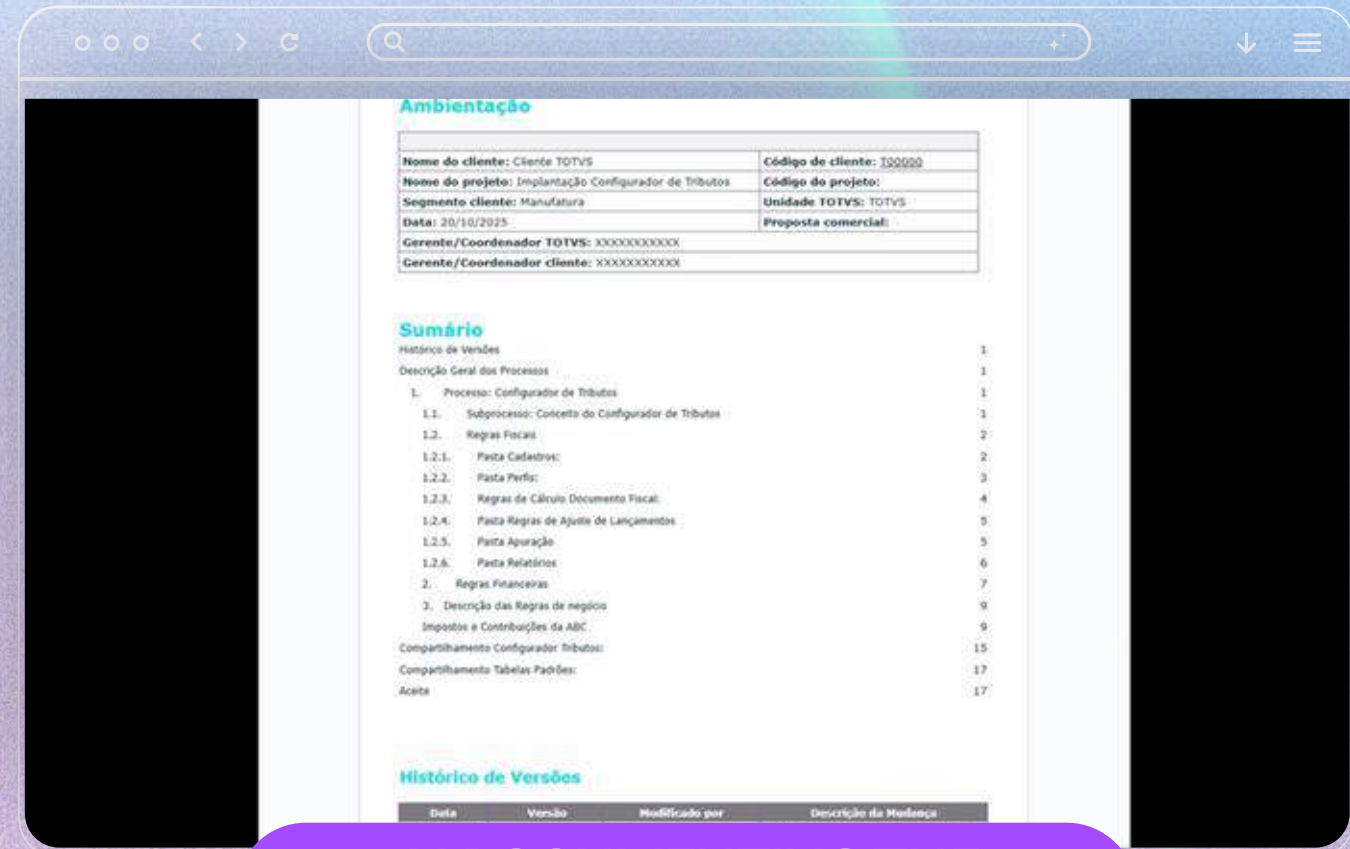
Product portfolio expansion

=

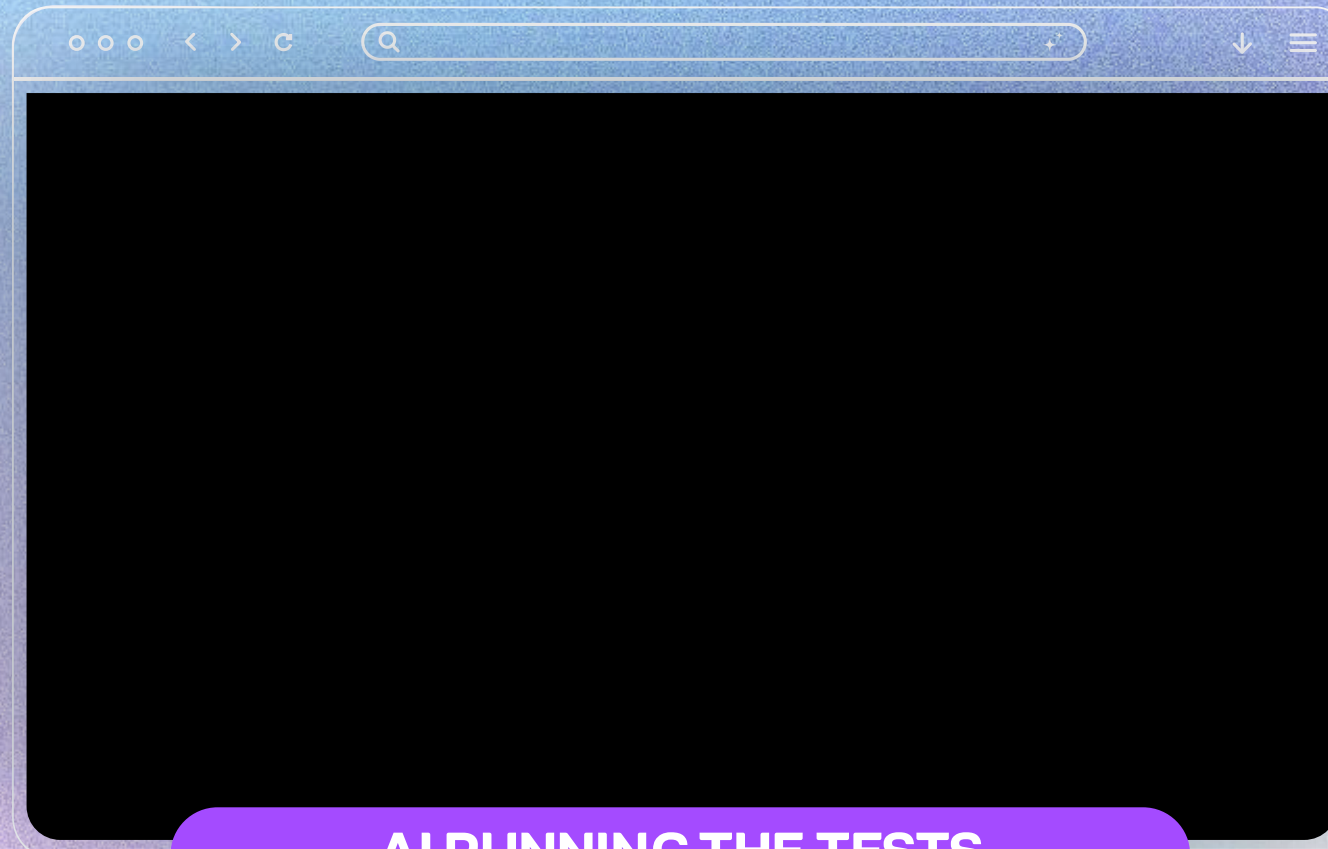
Growth in client base and ARPU

AI in implementation services

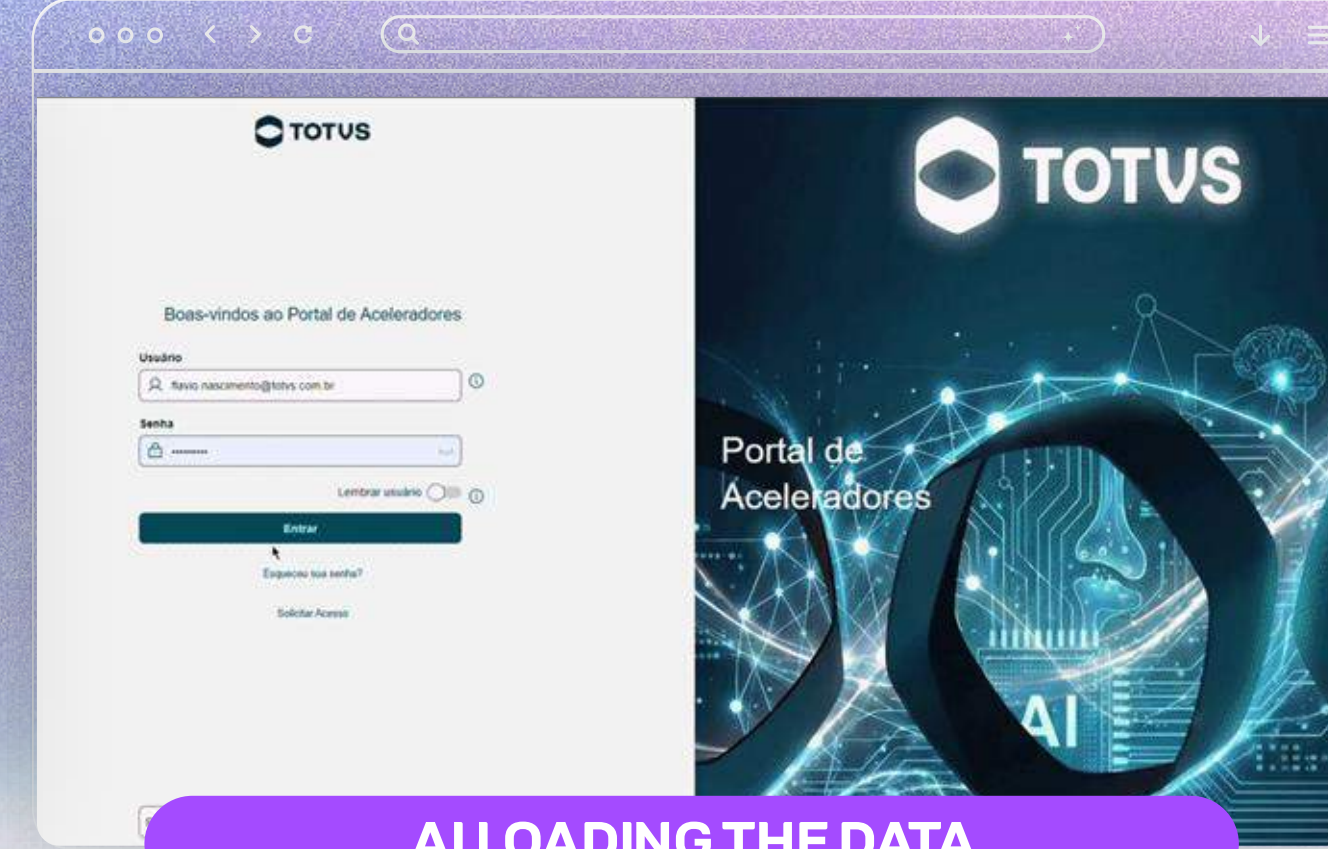
Real reduction in implementation time,
lowering TCO
to accelerate software sales



AI DOCUMENTING THE PROJECT



AI RUNNING THE TESTS



AI LOADING THE DATA





Winback

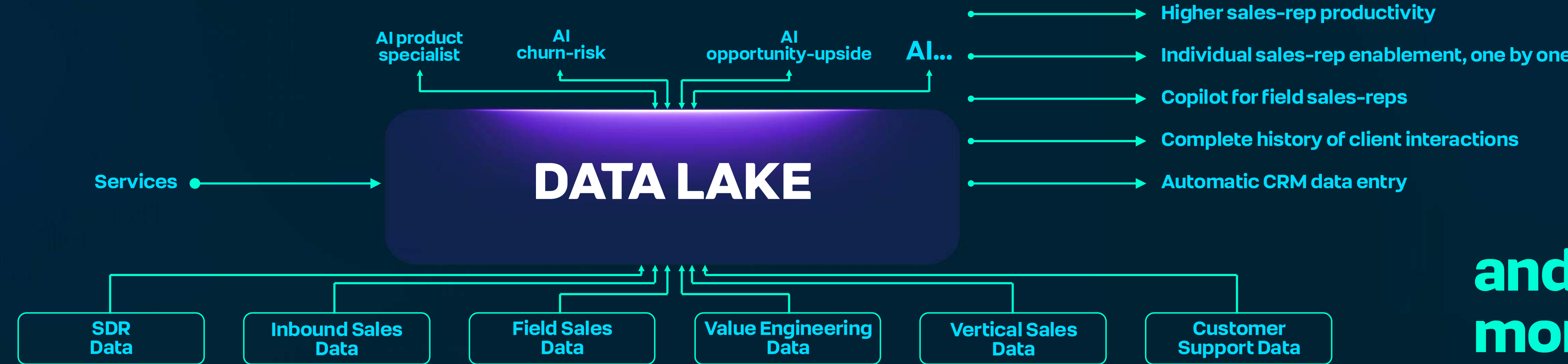
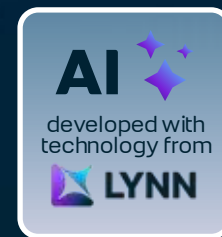


Global competitor migration



Deeper penetration in new markets

AI in Sales



and there's much more to come...

The launches
that will shape
the results

- + **Linux**
- + **IaaS**
- + **TaaS**
- + **New Interas**

+ **CORTEN**



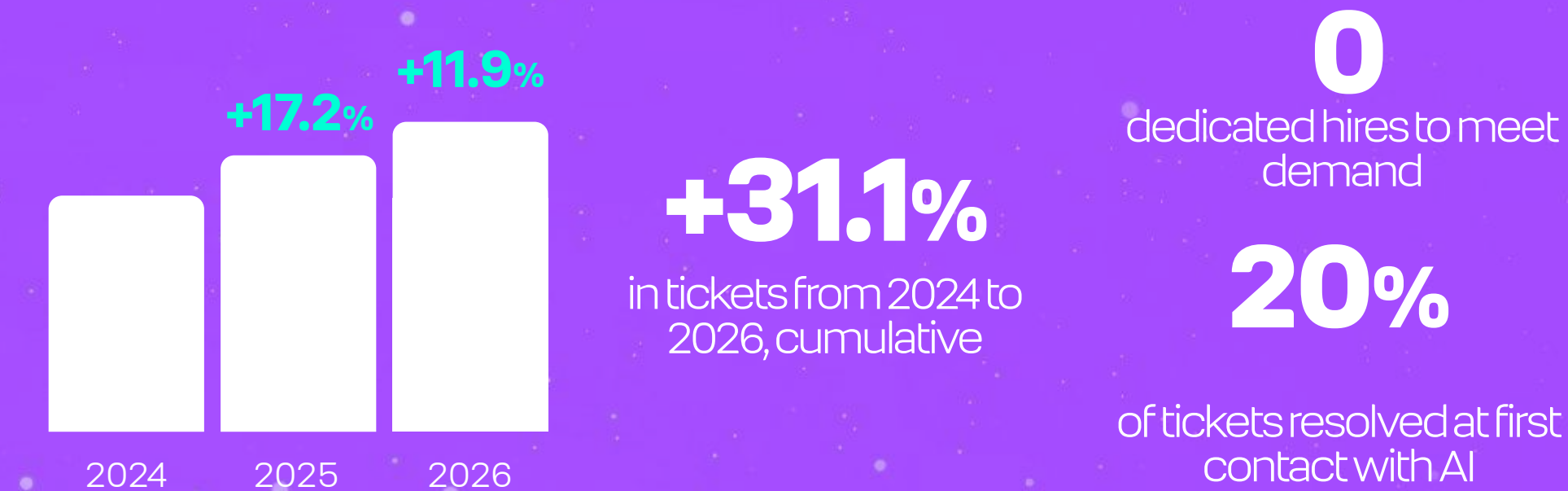
Agentic

We're leading the evolution of work through
synergy between humans and AI agents

SUPPORT

More demand, same team

How TOTVS absorbed a critical surge in demand
by multiplying service capacity with AI agents

WITHOUT AI | eSocial · 2017–2018**WITH AI** | Tax Reform · 2024–2026

RD STATION

The Marketing OS

Rising to the challenge of an increasingly **dynamic** market, with AI agents on the org chart

Clear roles and job descriptions

They cover operational gaps and do what isn't humanly possible

Same tools as the team

Natively integrated into other solutions

Centralized knowledge bases

Each area's perspective in every decision, no silos

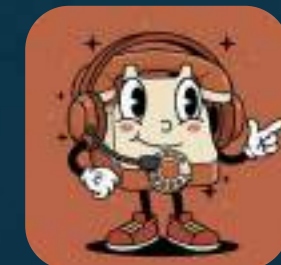
THE AGENT TEAM



PERFORMANCE AGENT
Daily campaign analysis



PROJECTS AGENT
Strategy, plan, and epic in Jira



CALLS AGENT
Listens to Sales and CS calls



CREATIVE AGENT
Scripts and storyboards

MARKETING CONTÍNUO
happening in practice

THE MARKETING OS In practice

A real campaign, from first signal to going live in just over 24 hours

Tuesday, 8:30 AM

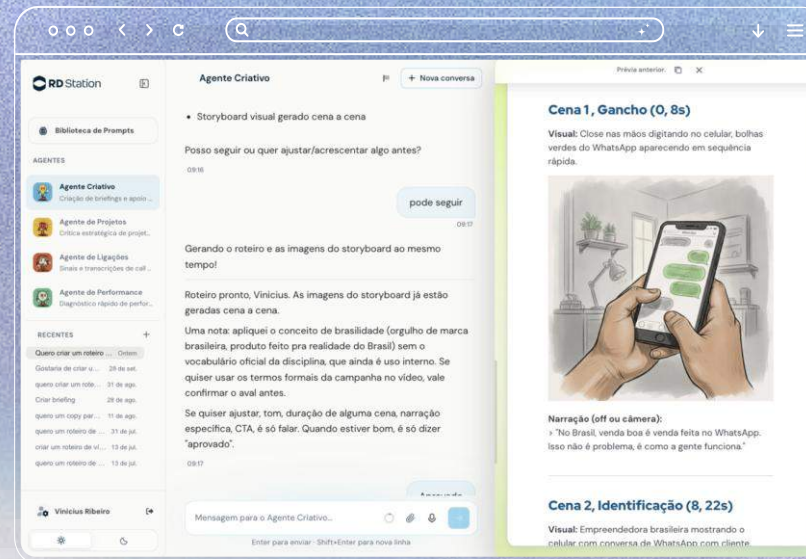
**WhatsApp campaign down 8%,
with the landing page stable**

4% → 22%
of sales calls now open by addressing
the fear of being banned

**Agents deliver the finished work
unprompted**

Tuesday, 9:45 AM:

**Decision: campaign anchored in the official
partnership with Meta**



Wednesday, 10:30 AM | live

30 → 5 days
to detect
a deviation and act

3x
less rework time
in creative

100%
of new projects with
aligned narrative,
regardless of the team

+500
co-created
creative assets last
month

AGENTIC ENGINEERING

What we invest, what we gain

Monthly AI spend per dev, relative to salary, and the productivity gain

Devs: Standard Profile

AI from **US\$40 to US\$200** per dev/month

1.4% to 7% → **+30%**
of salary on AI productivity in the development stage



Devs: High-Performance Profile

AI from **US\$600 to US\$3,000** per dev/month

11% a 57% → **+100%**
of salary on AI productivity in the development stage





Higher Net Revenue per employee:
**productivity grows without the
team growing** at the same pace

CONSOLIDATED
Revenue per FTE

+11%

YoY in 2Q26



**The future of work, HI + AI, is already
a reality at TOTVS**



**Enhancing what
already works**

Gustavo Mendes

VICE PRESIDENT OF PERFORMANCE AND
OPERATIONAL EXCELLENCE



9 months
enhancing what already works

THE AI THESIS:

PILLAR 1

Efficiency translating into
customer experience

Two pillars that connect

PILLAR 2

Operational
integration (Linx)

WHERE IS THIS ALREADY SHOWING UP?

Already a tangible reality

First signs are already surfacing in TOTVS' results

Efficiency gains across our indicators

Net Revenue/FTE up 11% YoY in 2Q26

Efficiency gains in R&D

Streamlined customer support

Implementation services

More efficient sales

More efficient back office

Effect of the AI culture at TOTVS

We're launching

A new journey in companies' financial management



A Conta⁺

enables the integrated, reconciled,
end-to-end journey within the TOTVS ERP,
connecting credit, receipts, and payments
in a single experience



Today

- x** Selects invoices for payment
- x** Generates the payment schedule and the CNAB file
- x** Sends the CNAB file to the bank for payment
- x** Receives the return file and loads it into the ERP
- x** Manual clearing
- x** Manual reconciliation

Low efficiency

Risks

Costs

Errors

Conta+ techfin

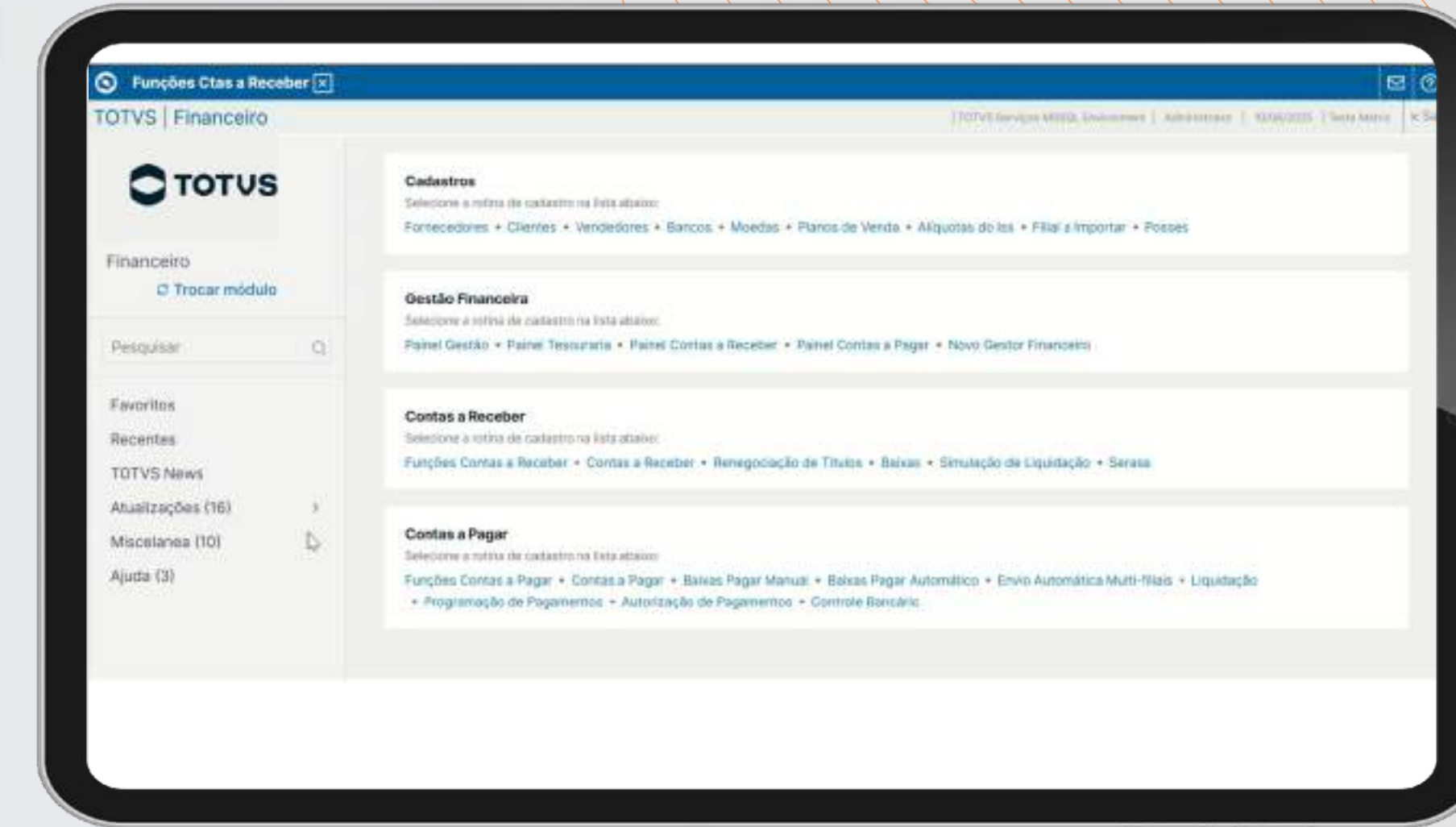
**The same goal,
with an integrated journey**

- ✓** Automatic DDA* upload
- ✓** Selects invoices and sends them for payment
- ✓** Approves payments
- ✓** Clears automatically
- ✓** Reconciles automatically

Potential savings
of up to
**R\$30 thousand
per year**

It isn't just a digital account.
It's a **set of services integrated
into the TOTVS ERP**

Integrated journey Antecipa



We're unique
We're the first

**Why switch from your
bank to **Techfin**?**

Data enables credit



client



product



limit



price



timing

Integrated and reconciled journey



Greater competitiveness in receipts and payments offers

KS gain of
+9pp*



Metric that measures how well a credit model separates good payers from bad ones

*vs. the average of incumbent banks

1st Half

Our Numbers

Receipt solutions

30 million
transactions in
Recebe+

R\$5.6 bn
accumulated
TPV

398
activated
clients

Record
5.8 million

transactions
in Aug/26

Credit solutions

R\$6.7 bn
credit production

R\$2,8 bn
credit portfolio