

PROPOSTA DA ADMINISTRAÇÃO PARA MODIFICAÇÃO DO ESTATUTO SOCIAL DA TOTVS S.A.

Reunião do Conselho de Administração realizada em 03 de março de 2009

(i) Alteração do artigo 3º do Estatuto Social da Companhia para incluir ao objeto social a atividade de “concessão de franchising”.

Redação atual:

“**Artigo 3º** - A Companhia tem por objeto a prestação de serviços de consultoria, assessoria e desenvolvimento de sistemas informatizados (software), a exploração de direitos de uso de sistemas informatizados próprios ou de terceiros, a prestação de serviços de processamento de dados, treinamento e a compra e venda de computadores, seus acessórios, periféricos e suprimentos, podendo importar bens e serviços relacionados à sua atividade principal, comércio varejista de artigos do vestuário e afins e seus complementos, atividades de pesquisa e inovação tecnológica, atividade de suporte técnico em informática, inclusive instalação, configuração e manutenção de programas de computação e banco de dados, prestação de serviços de consultoria em gestão, atividades de tratamento de dados, hospedagem, portais, provedores e serviços de informação na internet, bem como participar de outras sociedades como sócia, acionista ou quotista.”

Nova Redação:

“**Artigo 3º** - A Companhia tem por objeto a prestação de serviços de consultoria, assessoria e desenvolvimento de sistemas informatizados (software), a exploração de direitos de uso de sistemas informatizados próprios ou de terceiros, a prestação de serviços de processamento de dados, treinamento e a compra e venda de computadores, seus acessórios, periféricos e suprimentos, podendo importar bens e serviços relacionados à sua atividade principal, concessão de franchising, comércio varejista de artigos do vestuário e afins e seus complementos, atividades de pesquisa e inovação tecnológica, atividade de suporte técnico em informática, inclusive instalação, configuração e manutenção de programas de computação e banco de dados, prestação de serviços de consultoria em gestão, atividades de tratamento de dados, hospedagem, portais, provedores e serviços de informação na internet, bem como participar de outras sociedades como sócia, acionista ou quotista.”

(ii) alteração do artigo 20 do Estatuto Social da Companhia para alterar o número e a composição dos membros a serem eleitos para o Comitê de Remuneração da Companhia.

Redação atual:

“**Artigo 20** – O Conselho de Administração elegerá, entre seus membros, 3 (três) Conselheiros que deverão compor o Comitê de Remuneração, com mandato de 2 (dois) exercícios anuais, o qual se reunirá sempre que necessário. O Comitê de Remuneração exercerá funções consultivas em conformidade com seu regimento interno e auxiliará o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios e pagamentos a serem recebidos a qualquer título da Companhia por Diretores e Conselheiros. Compete ao Comitê de Remuneração:

- (i) apresentar ao Conselho de Administração proposta de distribuição da remuneração global anual entre os Diretores e os Conselheiros, baseando-se em padrões praticados no mercado de software, bem como acompanhar o pagamento da remuneração e, no caso desta não acompanhar os padrões praticados no mercado de software, comunicar ao Conselho de Administração;
- (ii) opinar sobre a outorga de opção de compra ou subscrição de ações aos Administradores e Empregados da Companhia;

- (iii) opinar sobre a participação dos Diretores e Empregados da Companhia nos lucros;
- (iv) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de qualquer contrato entre a Companhia e qualquer Diretor que contemple o pagamento de valores em razão do desligamento voluntário ou involuntário do Diretor, mudança de Controle ou qualquer outro evento similar, inclusive o pagamento de valores a título de indenização;
- (v) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de contratos de qualquer natureza (exceto contratos de trabalho), inclusive contratos de empréstimo, com quaisquer dos Administradores e/ou acionistas da Companhia, terceiros a eles relacionados, incluindo sociedades direta ou indiretamente controladas por tais administradores e/ou acionistas, ou por quaisquer terceiros a eles relacionados;
- (vi) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de contratos de qualquer natureza, inclusive contratos de empréstimo, com quaisquer consultores ou Empregados (exceto contratos de trabalho), terceiros a eles relacionados, incluindo sociedades direta ou indiretamente controladas por tais Empregados, ou por quaisquer terceiros a eles relacionados.

Nova Redação:

“Artigo 20 – O Conselho de Administração elegerá 1 (um) membro externo e 1 (um) Conselheiro, entre seus membros, que deverão compor o Comitê de Remuneração juntamente com o Presidente e o Diretor de Relações Humanas, com mandato de 2 (dois) exercícios anuais, o qual se reunirá sempre que necessário. O Comitê de Remuneração exercerá funções consultivas em conformidade com seu regimento interno e auxiliará o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios e pagamentos a serem recebidos a qualquer título da Companhia por Diretores e Conselheiros. Compete ao Comitê de Remuneração:

- (i) apresentar ao Conselho de Administração proposta de distribuição da remuneração global anual entre os Diretores e os Conselheiros, baseando-se em padrões praticados no mercado de software, bem como acompanhar o pagamento da remuneração e, no caso desta não acompanhar os padrões praticados no mercado de software, comunicar ao Conselho de Administração;
- (ii) opinar sobre a outorga de opção de compra ou subscrição de ações aos Administradores e Empregados da Companhia;
- (iii) opinar sobre a participação dos Diretores e Empregados da Companhia nos lucros;
- (iv) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de qualquer contrato entre a Companhia e qualquer Diretor que contemple o pagamento de valores em razão do desligamento voluntário ou involuntário do Diretor, mudança de Controle ou qualquer outro evento similar, inclusive o pagamento de valores a título de indenização;
- (v) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de contratos de qualquer natureza (exceto contratos de trabalho), inclusive contratos de empréstimo, com quaisquer dos Administradores e/ou acionistas da Companhia, terceiros a eles relacionados, incluindo sociedades direta ou indiretamente controladas por tais administradores e/ou acionistas, ou por quaisquer terceiros a eles relacionados;
- (vi) opinar sobre a celebração, alteração ou rescisão de contratos de qualquer natureza, inclusive contratos de empréstimo, com quaisquer consultores ou Empregados

(exceto contratos de trabalho), terceiros a eles relacionados, incluindo sociedades direta ou indiretamente controladas por tais Empregados, ou por quaisquer terceiros a eles relacionados.

(iii) Alteração dos artigos 21 e 24 do Estatuto Social da Companhia para: (a) alterar o número de diretores para 1 (um) presidente, 5 (cinco) vice-presidentes e 30 (trinta) diretores; (b) alterar a designação das seguintes diretorias: Diretor de Marketing, Alianças e Novos Negócios para Diretor de Marketing; Diretor da Central de Soluções para Diretor de Gestão de Atendimento e Relacionamento, Distribuição e Central de Soluções; e (c) criar as seguintes novas diretorias: Diretor de Gestão de Clientes; Diretor de Alianças e Novos Negócios; 3 (três) Diretores de Atendimento e Relacionamento – Comercial; 2 (dois) Diretores de Desenvolvimento.

Redação atual:

“**Artigo 21** - A Diretoria, cujos membros serão eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo Conselho de Administração, será composta de no mínimo 5 (cinco) e no máximo 29 (vinte e nove) Diretores, assim designados: (i) Presidente; (ii) Vice-Presidente de Estratégia de Mercado; (iii) Vice-Presidente Executivo e Financeiro; (iv) Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento; (v) Vice-Presidente de Inovação e Tecnologia; (vi) Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento; (vii) Diretor de Relações com Investidores; (viii) Diretor de Marketing, Alianças e Novos Negócios; (ix) Diretor Financeiro e de Serviços Compartilhados; (x) Diretor de Relações Humanas; (xi) Diretor Jurídico; (xii) Diretor de Planejamento; (xiii) Diretor de Expansão Internacional; (xiv) Diretor de Serviços; (xv) Diretor da Central de Soluções; (xvi) Diretor de Atendimento e Relacionamento – Grandes Contas; (xvii) Diretor de Atendimento e Relacionamento – Comercial; (xviii) Diretor de Atendimento e Relacionamento – Serviços; (xix) Diretor de Gestão de Projetos; (xx) 2 (dois) Diretores de Desenvolvimento; (xxi) 5 (cinco) Diretores de Unidade TOTVS; (xxii) 3 (três) Diretores de Negócio. Os Diretores poderão cumular funções e terão prazo de mandato unificado de 2 (dois) exercícios anuais, considerando exercício anual o período compreendido entre 2 (duas) Assembléias Gerais Ordinárias, sendo permitida a reeleição. O Conselho de Administração designará um dos Diretores da Companhia para a função de Diretor de Relações com Investidores.”

Nova Redação:

“**Artigo 21** - A Diretoria, cujos membros serão eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo Conselho de Administração, será composta de no mínimo 5 (cinco) e no máximo 36 (trinta e seis) Diretores, assim designados: (i) Presidente; (ii) Vice-Presidente de Estratégia de Mercado; (iii) Vice-Presidente Executivo e Financeiro; (iv) Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento; (v) Vice-Presidente de Inovação e Tecnologia; (vi) Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento; (vii) Diretor de Relações com Investidores; (viii) Diretor de Marketing; (ix) Diretor Financeiro e de Serviços Compartilhados; (x) Diretor de Relações Humanas; (xi) Diretor Jurídico; (xii) Diretor de Planejamento; (xiii) Diretor de Expansão Internacional; (xiv) Diretor de Serviços; (xv) Diretor de Gestão de Atendimento e Relacionamento, Distribuição e Central de Soluções; (xvi) Diretor de Atendimento e Relacionamento – Grandes Contas; (xvii) 4 (quatro) Diretores de Atendimento e Relacionamento – Comercial; (xviii) Diretor de Atendimento e Relacionamento – Serviços; (xix) Diretor de Gestão de Projetos; (xx) 4 (quatro) Diretores de Desenvolvimento; (xxi) 5 (cinco) Diretores de Unidade TOTVS; (xxii) 3 (três) Diretores de Negócio; (xxiii) Diretor de Gestão de Clientes; (xxiv) Diretor de Alianças e Novos Negócios. Os Diretores poderão cumular funções e terão prazo de mandato unificado de 2 (dois) exercícios anuais, considerando exercício anual o período compreendido entre 2 (duas) Assembléias Gerais Ordinárias, sendo permitida a reeleição. O Conselho de Administração designará um dos Diretores da Companhia para a função de Diretor de Relações com Investidores.”

Redação atual:

“**Artigo 24** - Os Diretores terão as seguintes competências, além daquelas previstas em lei:

- (i) Caberá ao Presidente: Executar e fazer executar as deliberações das Assembléias Gerais de Administração; coordenar as atividades dos demais diretores, observadas as atribuições específicas previstas neste Estatuto Social; superintender todas as operações da Companhia, acompanhando seu andamento; convocar e presidir as reuniões da diretoria; representar pessoalmente, ou por mandatário que nomear, a Companhia nas assembléias ou outros atos societários de sociedades das quais participar; fazer a interface com o Conselho de Administração, propondo, sem exclusividade de iniciativa, a atribuição de funções a cada diretor no momento de sua respectiva eleição; indicar o substituto dos demais diretores nos casos de ausência ou impedimento temporário; indicar o substituto provisório nos casos de vacância; e outras atribuições que lhe forem de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (ii) Caberá ao Vice-Presidente de Estratégia de Mercado: Planejar, definir e gerenciar as atividades estratégicas de negócios da Companhia; instituir uma comunicação e marketing voltados para o negócio; promover estratégias de expansão e novos negócios a fim de buscar ampliação de posicionamento de mercado; estabelecer o planejamento e acompanhamento dos negócios, bem como desenvolver políticas e modelos de negócios e de atendimento e relacionamento da Companhia.
- (iii) Caberá ao Vice-Presidente Executivo e Financeiro: Representar a Companhia perante os órgãos de controle e demais instituições que atuam no mercado de capitais; monitorar o cumprimento das obrigações dispostas no Estatuto Social pelos acionistas e reportar à Assembléia Geral e ao Conselho de Administração, quando solicitado, suas conclusões, relatórios e diligências; coordenar e dirigir as atividades atribuídas das seguintes áreas: serviços compartilhados, planejamento estratégico e processos, relacionamento com investidores, fusões e aquisições, gestão de canais e diretoria jurídica. É responsável por instituir um elo com o Comitê de Auditoria a fim de controlar a qualidade dos processos da organização através de auditorias internas e externas. É responsável por coordenar e supervisionar o desempenho e os resultados das áreas de controladoria e finanças de acordo com as metas estabelecidas; otimizar e gerir as informações e os resultados econômico-financeiros da Companhia; supervisionar o orçamento da Companhia de acordo com os planos e programas estabelecidos; administrar recursos financeiros e de informação gerencial; analisar os registros contábeis das transações em que a Companhia faça parte; promover estudos e propor alternativas de equilíbrio econômico-financeiro; coordenar a elaboração das demonstrações financeiras e relatório anual da administração da empresa; apresentar e submeter ao Conselho de Administração as demonstrações financeiras, bem como todas e quaisquer matérias que dependerem de sua apreciação e deliberação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (iv) Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento: Planejar, definir e coordenar as atividades de desenvolvimento de sistemas; assessorar o Conselho de Administração nas decisões estratégicas envolvendo questões tecnológicas; contribuir com sugestões de melhorias no desenvolvimento dos produtos da Companhia, bem como fomentar a estratégia de desenvolvimento de produtos e serviços; sugerir e acompanhar novos produtos da Companhia; planejar, dirigir e coordenar as atividades das unidades de produção da Companhia, no que tange a gestão de recursos, fábrica de software e suporte técnico ao cliente (atendimento continuado e relacionamento); acompanhar, gerenciar e analisar os indicadores dos serviços prestados; cuidar para que as interdependências de cada uma das marcas seja obtida com o maior grau de sinergia tecnológica possível; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (v) Caberá ao Vice-Presidente de Inovação e Tecnologia: Planejar, definir e gerenciar a estratégia de atuação para procedimentos de pesquisa de desenvolvimento,

inovação e aprimoramento das tecnologias utilizadas pelas marcas a fim de garantir competitividade de novos produtos e soluções; sugerir, acompanhar e realizar o desenvolvimento de novos produtos na qualidade e prazo estabelecidos; manter-se atualizado sobre os avanços de pesquisa e de tecnologia para planejar, definir e coordenar a implementação das melhores práticas de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de software básico e de infra-estrutura de aplicação; gerenciar orçamentos para assegurar a pesquisa e desenvolvimento de curto e longo prazo; estabelecer procedimentos para assegurar o desenvolvimento de novos produtos e pesquisas de inovação e melhoria dos produtos correntes de acordo com os padrões estabelecidos; cuidar para que sejam executados os projetos de desenvolvimento tecnológico conforme planejado, nos seus custos, prazos e qualidade acordados; criar e sugerir a aquisição de ferramentas de desenvolvimento de produtos, como tecnologia; exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;

- (vi) Caberá ao Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento comercial da rede de distribuição da Companhia; estabelecer e definir diretrizes e as políticas de vendas da Companhia; promover a gestão de clientes; coordenar e supervisionar as áreas de vendas e prestação de serviços de suporte e atendimento a clientes de acordo com as metas estabelecidas; fazer a gestão dos recursos para a comercialização e garantia de venda e entrega dos produtos e serviços; providenciar pesquisa de mercado e concorrência; desenvolver e implementar estratégia de distribuição de vendas; estabelecer preços para os produtos; sugerir o lançamento de novos produtos; operacionalizar, implantar e acompanhar o processo de prestação de serviços aos clientes da Companhia; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento e operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (vii) Caberá ao Diretor de Relações com Investidores: Planejar, organizar e dirigir as atividades de relacionamento com os investidores; manter e apresentar melhorias nas relações e comunicações entre a organização e o público investidor, acionistas e profissionais da área financeira; planejar a comunicação do relacionamento da Companhia com o mercado de capitais, nacional e/ou internacional, através do preparo de informações de diversas áreas internas como contabilidade, planejamento, comunicação, MKT e finanças, que serão destinadas aos acionistas, investidores e partes relacionadas, colocando-se principalmente à disposição dos investidores para prestar informações e esclarecer as operações financeiras e de mercado, deixando desta forma a empresa apta na divulgação de seus negócios para este público, podendo ainda auxiliar no direcionamento de projetos, relatórios, balanços entre outros; monitorar mudanças e tendências no mercado de investimentos e determinar as estratégias de atuação apropriadas; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-presidência de Gestão Administrativa e Relação com Investidores;
- (viii) Caberá ao Diretor de Marketing, Alianças e Novos Negócios: Planejar, definir e gerenciar todas as atividades de marketing e alianças; definir as estratégias de atuação e posicionamento da de cada marca da Companhia relacionada aos seus produtos no que tange ao marketing (análise de mercado, publicidade e propaganda), assim como desenvolvimento de políticas e programas de curto e longo prazo; estabelecer padrão de imagem corporativa a fim de melhorar a visibilidade e posição competitiva da Companhia em busca de oportunidades de negócios; dirigir, coordenar e avaliar os planos de orçamentos de marketing a curto, médio e longo prazo; garantir que cada plano de divulgação e comunicação seja único por negócio obedecendo ao escopo de atuação, mercado e verba orçamentária; ajustar as estratégias de marketing conforme as condições de mercado e estratégias dos concorrentes; definir a estratégia de atuação para viabilização de parcerias (alianças) significativas para a Companhia; negociar e

administrar os resultados a serem obtidos pelas alianças e novos negócios, bem como os valores a serem investidos por projeto / negócio; sugerir e acompanhar o desenvolvimento de novas frentes de negócios e/ou produtos da Companhia em relação a Marketing; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Presidente;

- (ix) Caberá ao Diretor Financeiro e de Serviços Compartilhados: Estabelecer e administrar a estratégia financeira da Companhia a curto, médio e longo prazo; planejar, organizar, integrar, dirigir e controlar as áreas de contabilidade, planejamento financeiro, fiscal, controladoria, controle de custos e tesouraria de acordo com as metas estabelecidas; estabelecer as normas e procedimentos padrões do tipo econômico-financeiro da Companhia, proporcionando as informações necessárias para gestão; administrar as atividades relacionadas com a gestão de fundos e ativos da Companhia, aplicando recursos financeiros, a receita operacional e não operacional; dirigir e revisar todos os informes financeiros; gerenciar os gastos, recebimentos e fluxos de caixa das áreas; controlar o cumprimento dos compromissos financeiros no que tange requisitos legais, administrativos, orçamentários, fiscais e contratuais das operações, interagindo com as partes envolvidas; coordenar a implantação de sistemas financeiros e de informação gerencial; preparar os registros contábeis das transações da Companhia; promover estudos e propor alternativas para o equilíbrio econômico-financeiro da Companhia; responsabilizar-se pela manutenção predial e estrutura física da Companhia; planejar e coordenar a área de núcleo de apoio à gestão, responsável pela otimização e qualidade dos sistemas internos; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho Administrativo;
- (x) Caberá ao Diretor de Relações Humanas: Planejar, definir e gerenciar as atividades de Relações Humanas da Companhia; estabelecer políticas e programas para gerenciamento de todos os recursos humanos da Companhia, atuando fortemente no suporte ao negócio da organização; desenvolver, implementar programas dos diversos subsistemas de recursos humanos, no que tange a: gestão de alta *performance* e reconhecimento (responsável pelos processos de gestão de *performance*, *feedback*, carreira e reconhecimento), remuneração e benefícios (responsável pela definição e gestão das políticas e procedimentos de administração salarial e de benefícios); clima e equilíbrio organizacional (responsável pelo monitoramento da comunicação interna relacionada a temas de recursos humanos, iniciativas de equilíbrio de vida e clima organizacional), captação e movimentação de talentos (responsável pelos processos de atração de talentos, recrutamento, seleção, movimentações internas e processos de saída; capacitação e *coaching* (responsável pelo modelo, diagnóstico, desenho, implementação e controle das soluções de capacitação do grupo e integração de novos participantes) e atendimento e relacionamento de recursos humanos (responsável pelo atendimento “*in loco*” nos diversos temas de recursos humanos descritos acima às unidades); e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Presidente;
- (xi) Caberá ao Diretor Jurídico: Representar a Companhia perante os órgãos judiciais e administrativos; atuar na proteção e defesa dos bens e direitos da Companhia; identificar os riscos legais e formular medidas preventivas visando à defesa da Companhia; apoiar no cumprimento das normas aplicáveis à governança corporativa; coordenar a atuação da Companhia em todos os aspectos jurídicos de forma preventiva ou na esfera contenciosa, bem como acompanhar e fiscalizar a atuação dos escritórios jurídicos externos; coordenar e supervisionar o desempenho e os resultados da área jurídica da Companhia; otimizar e gerir as informações e documentos jurídicos da Companhia;
- (xii) Caberá ao Diretor de Planejamento: Planejar, definir e coordenar as atividades de mapeamento de processos da Companhia, garantindo a melhoria dos mesmos de

forma a alavancar a produtividade e resultados, assegurando o contínuo crescimento e lucratividade da Companhia; estabelecer e coordenar a estruturação de processo orçamentário, a fim de dar suporte à ampliação de eficiência da Totvs; supervisionar o orçamento da Companhia de acordo com os planos e programas estabelecidos; definir a estratégia de atuação de canais de distribuição (próprios, de terceiros, nacionais e internacionais), garantindo a melhora constante do desenho do modelo; apoiar a incorporação de empresas à TOTVS, em caso de futuras aquisições; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;

- (xiii)** Caberá ao Diretor de Expansão Internacional: Planejar, organizar e dirigir as atividades de consolidação de novos mercados em âmbito internacional; promover e estabelecer a estratégia de expansão do negócio; definir modelo, estrutura e produto; dirigir a implementação de uma nova unidade internacional; garantir que todas as definições, conceitos e regras sejam estabelecidos para a operação TOTVS e cobrar para que tudo esteja disponível para tal; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Presidente;
- (xiv)** Caberá ao Diretor de Serviços: Planejar, definir e coordenar as atividades estratégicas da área de serviços de implantação de sistemas; definir e implementar a metodologia TOTVS em todos os projetos de implantação de software; acompanhar, gerenciar, alavancar e criar os indicadores da área de serviços; manter a visão de futuro; planejar e cumprir o orçamento global, levando em conta treinamento, desenvolvimento de pessoas e resultados financeiros e operacionais da Companhia; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Desenvolvimento;
- (xv)** Caberá ao Diretor da Central de Soluções: Planejar, definir e gerenciar as atividades da área de atendimento e relacionamento utilizando uma metodologia de atendimento remoto, contínuo e evolutivo; dirigir o processo de apresentação, oferta, contratação, treinamento e implementação de produtos TOTVS através da Internet com computadores ou dispositivos móveis, de TV digital ou de telefonia celular; acompanhar todo o processo de atendimento e relacionamento tradicional, virtualmente; centralizar o controle de atendimento ao cliente remotamente com o objetivo de apoiar o relacionamento interpessoal e prestar serviço remoto visando a redução de custo; garantir a redução do custo de divulgação dos produtos e serviços, aumentar a efetividade do marketing e aumentar a exposição da marca; sistematizar e padronizar o processo de atendimento e relacionamento (AR); disponibilizar demonstrações remotas dos produtos e serviços com excelência técnica; disseminar o conhecimento para clientes e canais de distribuição; melhorar a efetividade e reduzir o custo das implementações dos produtos; reduzir o custo de help desk e aumentar a efetividade pela digitalização e automação do atendimento e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento.
- (xvi)** Caberá ao Diretor de Atendimento e Relacionamento – Grandes Contas: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento da Companhia com seus grandes clientes; garantir a execução das atividades; desenvolver e implementar estratégias de distribuição de vendas a esse grupo de curto, médio e longo prazo; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento da operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xvii)** Caberá ao Diretor de Atendimento e Relacionamento – Comercial: Planejar, definir e coordenar as atividades da área de vendas no que tange as atuais e futuras contas de potenciais clientes; coordenar e supervisionar a área de vendas no que se refere a geração de negócios conforme as metas estabelecidas pela administração; planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o

atendimento e relacionamento da Companhia com seus clientes; sugerir o lançamento de novos produtos e melhorias, conforme expectativas do mercado; participar das definições de preços dos produtos e novos lançamentos; sugerir ações de marketing a fim de alavancar os negócios da Companhia; direcionar a força de vendas a atingir objetivos de volume para os produtos da organização, incluindo planos, objetivos e estratégias de longo-prazo; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Atendimento e Relacionamento;

- (xviii) Caberá ao Diretor de Atendimento e Relacionamento – Serviços: Planejar, definir e coordenar as atividades da área de serviços de implantação de sistemas; planejar, definir e controlar as atividades de suporte telefônico ao cliente (*Help Desk*); acompanhar, gerenciar, alavancar e gerar os indicadores de serviços prestados; definir e coordenar a implantação das melhores práticas de gestão de projetos, garantindo que as questões técnicas de clientes sejam respondidas e diagnosticadas, solucionando assim, os problemas de produtos e serviços; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Atendimento e Relacionamento;
- (xix) Caberá ao Diretor de Gestão de Projetos: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o planejamento de projetos; definir e coordenar a implantação das melhores práticas de gestão de projetos; captação de recursos, relatório de progresso e solução de problemas; assegurar que os resultados do projeto atendam os requerimentos de qualidade técnica, planejamento e custo; avaliar e administrar como as mudanças no planejamento do projeto podem impactar em termos de custo e prazos; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Desenvolvimento;
- (xx) Caberá aos 2 (dois) Diretores de Desenvolvimento: Planejar, definir e gerenciar as atividades da área de inteligência de produtos; definir a estratégia de atualização dos produtos de software sob sua gestão (mudanças ou melhorias nos sistemas atuais); sugerir, acompanhar e realizar o desenvolvimento de novos produtos; planejar, definir e coordenar a implementação das melhores práticas de desenvolvimento de software de gestão e soluções de inteligência; garantir a execução dos projetos de desenvolvimento de sistemas conforme planejado, considerando custos, prazos e qualidade acordados; pesquisar, criar e adaptar processos de desenvolvimento baseados nas melhores práticas de mercado, mantendo a metodologia de desenvolvimento de software; contribuir com as decisões estratégicas e de evolução do produto; e exercer outras atribuições que forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Desenvolvimento;
- (xxi) Caberá aos 5 (cinco) Diretores de Unidade TOTVS: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento da Companhia com seus clientes na unidade sob sua responsabilidade; garantir a execução das atividades e das políticas de vendas e marketing da Companhia na região; coordenar e supervisionar as áreas de vendas, recursos humanos, administrativa e prestação de serviços de suporte e atendimento a clientes de acordo com as metas estabelecidas; desenvolver e implementar estratégias regionais de distribuição de vendas de curto, médio e longo prazo; operacionalizar, implantar e acompanhar o processo de prestação de serviços aos clientes da região; direcionar o trabalho da equipe a fim de aumentar a produtividade e lucratividade; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento da operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xxii) Caberá aos 3 (três) Diretores de Negócio: Planejar, organizar, definir e coordenar as atividades do negócio TOTVS sob sua gestão, propondo estratégias e garantindo que estas sejam mantidas, preocupando-se sempre com os custos do negócio e com o atingimento dos resultados esperados; e exercer outras

atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pela Vice-Presidência de Atendimento e Relacionamento.”

Nova Redação:

“**Artigo 24** - Os Diretores terão as seguintes competências, além daquelas previstas em lei:

- (i) Caberá ao Presidente: Executar e fazer executar as deliberações das Assembléias Gerais de Administração; coordenar as atividades dos demais diretores, observadas as atribuições específicas previstas neste Estatuto Social; superintender todas as operações da Companhia, acompanhando seu andamento; convocar e presidir as reuniões da diretoria; representar pessoalmente, ou por mandatário que nomear, a Companhia nas assembléias ou outros atos societários de sociedades das quais participar; fazer a interface com o Conselho de Administração, propondo, sem exclusividade de iniciativa, a atribuição de funções a cada diretor no momento de sua respectiva eleição; indicar o substituto dos demais diretores nos casos de ausência ou impedimento temporário; indicar o substituto provisório nos casos de vacância; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (ii) Caberá ao Vice-Presidente de Estratégia de Mercado: Planejar, definir e gerenciar as atividades estratégicas de negócios da Companhia; instituir uma comunicação e marketing voltados para o negócio; promover estratégias de expansão e novos negócios a fim de buscar ampliação de posicionamento de mercado; estabelecer o planejamento e acompanhamento dos negócios, bem como desenvolver políticas e modelos de negócios e de atendimento e relacionamento da Companhia; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração.
- (iii) Caberá ao Vice-Presidente Executivo e Financeiro: Representar a Companhia perante os órgãos de controle e demais instituições que atuam no mercado de capitais; monitorar o cumprimento das obrigações dispostas no Estatuto Social pelos acionistas e reportar à Assembléia Geral e ao Conselho de Administração, quando solicitado, suas conclusões, relatórios e diligências; coordenar e dirigir as atividades atribuídas das seguintes áreas: financeira e serviços compartilhados, planejamento estratégico e processos, relacionamento com investidores, fusões e aquisições e diretoria jurídica. É responsável por instituir um elo com o Comitê de Auditoria a fim de controlar a qualidade dos processos da organização através de auditorias internas e externas. É responsável por coordenar e supervisionar o desempenho e os resultados das áreas de controladoria e finanças de acordo com as metas estabelecidas; otimizar e gerir as informações e os resultados econômico-financeiros da Companhia; supervisionar o orçamento da Companhia de acordo com os planos e programas estabelecidos; administrar recursos financeiros e de informação gerencial; analisar os registros contábeis das transações em que a Companhia faça parte; promover estudos e propor alternativas de equilíbrio econômico-financeiro; coordenar a elaboração das demonstrações financeiras e relatório anual da administração da Companhia; apresentar e submeter ao Conselho de Administração as demonstrações financeiras, bem como todas e quaisquer matérias que dependerem de sua apreciação e deliberação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (iv) Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento: Planejar, definir e coordenar as atividades de desenvolvimento de sistemas; assessorar o Conselho de Administração nas decisões estratégicas envolvendo questões tecnológicas; contribuir com sugestões de melhorias no desenvolvimento dos produtos da Companhia, bem como fomentar a estratégia de desenvolvimento de produtos e serviços; sugerir e acompanhar novos produtos da Companhia; planejar, dirigir e coordenar as atividades das unidades de produção da Companhia, no que tange a

gestão de recursos, fábrica de software e suporte técnico ao cliente (atendimento continuado e relacionamento); acompanhar, gerenciar e analisar os indicadores dos serviços prestados; cuidar para que as interdependências de cada uma das marcas seja obtida com o maior grau de sinergia tecnológica possível; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;

- (v) Caberá ao Vice-Presidente de Inovação e Tecnologia: Planejar, definir e gerenciar a estratégia de atuação para procedimentos de pesquisa e desenvolvimento, inovação e aprimoramento das tecnologias utilizadas pelas marcas a fim de garantir competitividade de novos produtos e soluções; sugerir, acompanhar e realizar o desenvolvimento de novos produtos na qualidade e prazo estabelecidos; manter-se atualizado sobre os avanços de pesquisa e de tecnologia para planejar, definir e coordenar a implementação das melhores práticas de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de software básico e de infra-estrutura de aplicação; gerenciar orçamentos para assegurar a pesquisa e desenvolvimento de curto e longo prazo; estabelecer procedimentos para assegurar o desenvolvimento de novos produtos e pesquisas de inovação e melhoria dos produtos correntes de acordo com os padrões estabelecidos; cuidar para que sejam executados os projetos de desenvolvimento tecnológico conforme planejado, nos seus custos, prazos e qualidade acordados; pesquisar, criar e sugerir a aquisição de ferramentas de desenvolvimento de produtos, como tecnologia; planejar, definir e coordenar as atividades de mapeamento de processos da Companhia, garantindo a melhoria dos mesmos de forma a alavancar produtividade e lucratividade da Companhia; exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (vi) Caberá ao Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento comercial da rede de distribuição da Companhia; estabelecer e definir diretrizes e as políticas de vendas da Companhia; promover a gestão de clientes; coordenar e supervisionar as áreas de vendas e prestação de serviços de suporte e atendimento a clientes de acordo com as metas estabelecidas; fazer a gestão dos recursos para a comercialização e garantia de venda e entrega dos produtos e serviços; providenciar pesquisa de mercado e concorrência; desenvolver e implementar estratégia de distribuição de vendas; estabelecer preços para os produtos; sugerir o lançamento de novos produtos; operacionalizar, implantar e acompanhar o processo de prestação de serviços aos clientes da Companhia; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento e operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração;
- (vii) Caberá ao Diretor de Relações com Investidores: Planejar, organizar e dirigir as atividades de relacionamento com os investidores; manter e apresentar melhorias nas relações e comunicações entre a organização e o público investidor, acionistas e profissionais da área financeira; planejar a comunicação do relacionamento da Companhia com o mercado de capitais, nacional e/ou internacional, através do preparo de informações de diversas áreas internas como contabilidade, planejamento, comunicação, marketing e finanças, que serão destinadas aos acionistas, investidores e partes relacionadas, colocando-se principalmente à disposição dos investidores para prestar informações e esclarecer as operações financeiras e de mercado, deixando desta forma a Companhia apta na divulgação de seus negócios para este público, podendo ainda auxiliar no direcionamento de projetos, relatórios, balanços entre outros; monitorar mudanças e tendências no mercado de investimentos e determinar as estratégias de atuação apropriadas; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Conselho de Administração e pelo Vice-Presidente Executivo e Financeiro;
- (viii) Caberá ao Diretor de Marketing: Planejar, definir e gerenciar todas as atividades de Marketing (análise de mercado, publicidade e propaganda), assim como

desenvolvimento de políticas e programas de curto e longo prazos; estabelecer padrão de imagem corporativa a fim de melhorar a visibilidade e posição competitiva da Companhia em busca de oportunidades de negócios; dirigir, coordenar e avaliar os planos de orçamentos de marketing a curto, médio e longo prazos; garantir que cada plano de divulgação e comunicação seja único por negócio obedecendo ao escopo de atuação, mercado e verba orçamentária; ajustar as estratégias de marketing conforme as condições de mercado e estratégias dos concorrentes; dirigir, coordenar e avaliar os websites da Companhia; definir as estratégias de atuação e posicionamento de cada marca da Companhia relacionada aos seus produtos, segmentos, sendo responsável pela geração de oportunidades, assim como seus indicadores (estratégia de vendas); sugerir e acompanhar o desenvolvimento de novas frentes de negócios e/ou produtos da Companhia em relação à Marketing; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Estratégia de Mercado;

- (ix) Caberá ao Diretor Financeiro e de Serviços Compartilhados: Estabelecer e administrar a estratégia financeira da Companhia a curto, médio e longo prazo; planejar, organizar, integrar, dirigir e controlar as áreas de contabilidade, planejamento financeiro, fiscal, controladoria, controle de custos e tesouraria de acordo com as metas estabelecidas; estabelecer as normas e procedimentos padrões do tipo econômico-financeiro da Companhia, proporcionando as informações necessárias para gestão; administrar as atividades relacionadas com a gestão de fundos e ativos da Companhia, aplicando recursos financeiros, a receita operacional e não operacional; dirigir e revisar todos os informes financeiros; gerenciar os gastos, recebimentos e fluxos de caixa das áreas; controlar o cumprimento dos compromissos financeiros no que tange requisitos legais, administrativos, orçamentários, fiscais e contratuais das operações, interagindo com as partes envolvidas; coordenar a implantação de sistemas financeiros e de informação gerencial; preparar os registros contábeis das transações da Companhia; promover estudos e propor alternativas para o equilíbrio econômico-financeiro da Companhia; responsabilizar-se pela manutenção predial e estrutura física da Companhia; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente Executivo e Financeiro;
- (x) Caberá ao Diretor de Relações Humanas: Planejar, definir e gerenciar as atividades de Relações Humanas da Companhia; estabelecer políticas e programas para gerenciamento de todos os recursos humanos da Companhia, atuando fortemente no suporte ao negócio da organização; desenvolver, implementar programas dos diversos subsistemas de recursos humanos, no que tange a: gestão de alta performance e reconhecimento (responsável pelos processos de gestão de performance, *feedback*, carreira e reconhecimento), remuneração e benefícios (responsável pela definição e gestão das políticas e procedimentos de administração salarial e de benefícios); clima e equilíbrio organizacional (responsável pelo monitoramento da comunicação interna relacionada a temas de recursos humanos, iniciativas de equilíbrio de vida e clima organizacional), captação e movimentação de talentos (responsável pelos processos de atração de talentos, recrutamento, seleção, movimentações internas e processos de saída; capacitação e *coaching* (responsável pelo modelo, diagnóstico, desenho, implementação e controle das soluções de capacitação do grupo e integração de novos participantes) e atendimento e relacionamento de recursos humanos (responsável pelo atendimento “*in loco*” nos diversos temas de recursos humanos descritos acima às unidades); e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Presidente;
- (xi) Caberá ao Diretor Jurídico: Representar a Companhia perante os órgãos judiciais e administrativos; atuar na proteção e defesa dos bens e direitos da Companhia; identificar os riscos legais e formular medidas preventivas visando à defesa da Companhia; apoiar no cumprimento das normas aplicáveis à governança

corporativa; coordenar a atuação da Companhia em todos os aspectos jurídicos de forma preventiva ou na esfera contenciosa, bem como acompanhar e fiscalizar a atuação dos escritórios jurídicos externos; coordenar e supervisionar o desempenho e os resultados da área jurídica da Companhia; otimizar e gerir as informações e documentos jurídicos da Companhia; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente Executivo e Financeiro;

- (xii) Caberá ao Diretor de Planejamento: Estabelecer e coordenar a estruturação de processo orçamentário, a fim de dar suporte à ampliação de eficiência da Totvs; supervisionar o orçamento das empresas do Grupo de acordo com os planos e programas estabelecidos; coordenar o programa de crescimento da organização através de atividades de fusão e aquisição, assegurando o processo eficaz de incorporação de novas empresas em caso de futuras aquisições; apoiar a atividades de relações com investidores no preparo de informações que serão destinadas aos acionistas, investidores e partes relacionadas; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente Executivo e Financeiro;
- (xiii) Caberá ao Diretor de Expansão Internacional: Planejar, organizar e dirigir as atividades de consolidação de novos mercados em âmbito internacional; promover e estabelecer a estratégia de expansão do negócio; definir modelo, estrutura e produto; dirigir a implementação de novas unidades internacionais; garantir que todas as definições, conceitos e regras sejam estabelecidos para a operação TOTVS e cobrar para que tudo esteja disponível para tal; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xiv) Caberá ao Diretor de Serviços: Planejar, definir e coordenar as atividades estratégicas da área de serviços de implantação de sistemas; definir e implementar a metodologia TOTVS em todos os projetos de implantação de software; acompanhar, gerenciar, alavancar e criar os indicadores da área de serviços; manter a visão de futuro; planejar e cumprir o orçamento global, levando em conta treinamento, desenvolvimento de pessoas e resultados financeiros e operacionais da Companhia; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xv) Caberá ao Diretor de Gestão de Atendimento e Relacionamento, Distribuição e Central de Soluções: Planejar, definir e gerenciar as atividades da área de atendimento e relacionamento utilizando uma metodologia de atendimento remoto, contínuo e evolutivo; dirigir o processo de apresentação, oferta, contratação, treinamento e implementação de produtos TOTVS através da Internet com computadores ou dispositivos móveis, de TV digital ou de telefonia celular; acompanhar todo o processo de atendimento e relacionamento tradicional, virtualmente; centralizar o controle de atendimento ao cliente remotamente com o objetivo de apoiar o relacionamento interpessoal e prestar serviço remoto visando a redução de custo; garantir a redução do custo de divulgação dos produtos e serviços, aumentar a efetividade do marketing e aumentar a exposição da marca; sistematizar e padronizar o processo de atendimento e relacionamento (AR); disponibilizar demonstrações remotas dos produtos e serviços com excelência técnica; disseminar o conhecimento para clientes e canais de distribuição; melhorar a efetividade e reduzir o custo das implementações dos produtos; reduzir o custo de help desk e aumentar a efetividade pela digitalização e automação do atendimento; definir estratégia de atuação dos canais de distribuição, bem como acompanhar os resultados; garantir a qualidade de atendimento e políticas TOTVS na atuação dos canais; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento.

- (xvi) Caberá ao Diretor de Atendimento e Relacionamento – Grandes Contas: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento da Companhia com seus grandes clientes; garantir a execução das atividades; desenvolver e implementar estratégias de distribuição de vendas a esse grupo de curto, médio e longo prazo; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento da operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xvii) Caberá aos 4 (quatro) Diretores de Atendimento e Relacionamento – Comercial: Planejar, definir e coordenar as atividades da área de vendas no que tange as atuais e futuras contas de potenciais clientes; coordenar e supervisionar a área de vendas no que se refere a geração de negócios conforme as metas estabelecidas pela administração; planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o atendimento e relacionamento da Companhia com seus clientes; sugerir o lançamento de novos produtos e melhorias, conforme expectativas do mercado; participar das definições de preços dos produtos e novos lançamentos; sugerir ações de marketing a fim de alavancar os negócios da Companhia; direcionar a força de vendas a atingir objetivos de volume para os produtos da organização, incluindo planos, objetivos e estratégias de longo-prazo; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xviii) Caberá ao Diretor de Atendimento e Relacionamento – Serviços: Planejar, definir e coordenar as atividades da área de serviços de implantação de sistemas; planejar, definir e controlar as atividades de suporte telefônico ao cliente (*Help Desk*); acompanhar, gerenciar, alavancar e gerar os indicadores de serviços prestados; definir e coordenar a implantação das melhores práticas de gestão de projetos, garantindo que as questões técnicas de clientes sejam respondidas e diagnosticadas, solucionando assim, os problemas de produtos e serviços; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xix) Caberá ao Diretor de Gestão de Projetos: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o planejamento de projetos; definir e coordenar a implantação das melhores práticas de gestão de projetos; captação de recursos, relatório de progresso e solução de problemas; assegurar que os resultados do projeto atendam os requerimentos de qualidade técnica, planejamento e custo; avaliar e administrar como as mudanças no planejamento do projeto podem impactar em termos de custo e prazos; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xx) Caberá aos 4 (quatro) Diretores de Desenvolvimento: Planejar, definir e gerenciar as atividades da área de inteligência de produtos; definir a estratégia de atualização dos produtos de software sob sua gestão (mudanças ou melhorias nos sistemas atuais); sugerir, acompanhar e realizar o desenvolvimento de novos produtos; planejar, definir e coordenar a implementação das melhores práticas de desenvolvimento de software de gestão e soluções de inteligência; garantir a execução dos projetos de desenvolvimento de sistemas conforme planejado, considerando custos, prazos e qualidade acordados; pesquisar, criar e adaptar processos de desenvolvimento baseados nas melhores práticas de mercado, mantendo a metodologia de desenvolvimento de software; contribuir com as decisões estratégicas e de evolução do produto; e exercer outras atribuições que forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento;
- (xxi) Caberá aos 5 (cinco) Diretores de Unidade TOTVS: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento da Companhia com seus clientes na unidade sob sua responsabilidade; garantir a execução das atividades e das políticas de vendas e marketing da Companhia na região; coordenar e

supervisionar as áreas de vendas, recursos humanos, administrativa e prestação de serviços de suporte e atendimento a clientes de acordo com as metas estabelecidas; desenvolver e implementar estratégias regionais de distribuição de vendas de curto, médio e longo prazo; operacionalizar, implantar e acompanhar o processo de prestação de serviços aos clientes da região; direcionar o trabalho da equipe a fim de aumentar a produtividade e lucratividade; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento da operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;

- (xxii) Caberá aos 3 (três) Diretores de Negócio: Planejar, organizar, definir e coordenar as atividades do negócio TOTVS sob sua gestão, propondo estratégias e garantindo que estas sejam mantidas, preocupando-se sempre com os custos do negócio e com o atingimento dos resultados esperados; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Estratégia de Mercado;
- (xxiii) Caberá ao Diretor de Gestão de Clientes: Planejar, organizar e dirigir as atividades que envolvem o relacionamento da Companhia com seus grandes clientes; garantir pela execução das atividades; desenvolver e implementar estratégias de distribuição de vendas a esse grupo de curto, médio e longo prazos; buscar alianças estratégicas para o desenvolvimento da operação; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento;
- (xxiv) Caberá ao Diretor de Alianças e Novos Negócios: Planejar, definir e gerenciar todas as atividades Alianças e Novos Negócios; ajustar as estratégias de alianças e novos negócios conforme as condições de mercado e estratégias dos concorrentes; definir a estratégia de atuação para viabilização de parcerias e/ou alianças significativas para a Companhia; negociar e administrar os resultados a serem obtidos pelas alianças e novos negócios, bem como os valores a serem investidos por projeto e/ou negócio; sugerir e acompanhar o desenvolvimento de novas frentes de negócios e/ou produtos da Companhia em relação à operação de desenvolvimento de novos negócios; e exercer outras atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Vice-Presidente de Estratégia de Mercado.