

## 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.