

**O REGISTRO NA CVM NÃO IMPLICA QUALQUER APRECIÇÃO SOBRE A COMPANHIA, SENDO OS SEUS ADMINISTRADORES RESPONSÁVEIS PELA VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS.**

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 019992	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53113791000122
4 - DENOMINAÇÃO COMERCIAL TOTVS		
5 - DENOMINAÇÃO SOCIAL ANTERIOR MICROSIGA SOFTWARE S/A		
6 - NIRE 3530015317-1	7 - SITE www.totvs.com	
8 - DATA DE CONSTITUIÇÃO DA CIA 13/12/1983	9 - DATA DE REGISTRO DA CIA NA CVM 07/03/2006	

**01.02 - SEDE**

1 - ENDEREÇO COMPLETO Av. Braz Leme, 1631		2 - BAIRRO OU DISTRITO J. São Bento		
3 - CEP 02511-000	4 - MUNICÍPIO São Paulo		5 - UF SP	
6 - DDD 11	7 - TELEFONE 3981-7000	8 - TELEFONE 3981-7007	9 - TELEFONE -	10 - TELEX
11 - DDD -	12 - FAX -	13 - FAX -	14 - FAX -	
15 - E-MAIL sac_geral@totvs.com				

**01.03 - DEPARTAMENTO DE ACIONISTAS**

**ATENDIMENTO NA EMPRESA**

1 - NOME Gilsomar Maia Sebastião				
2 - CARGO Gerente de RI				
3 - ENDEREÇO COMPLETO Av. Braz Leme, 1631		4 - BAIRRO OU DISTRITO J. São Bento		
5 - CEP 02511-000	6 - MUNICÍPIO São Paulo		7 - UF SP	
8 - DDD 11	9 - TELEFONE 3981-7105	10 - TELEFONE 3981-7090	11 - TELEFONE 3981-7097	12 - TELEX
13 - DDD 11	14 - FAX 3981-7335	15 - FAX -	16 - FAX -	
17 - E-MAIL ri@totvs.com.br				

**AGENTE EMISSOR / INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DEPOSITÁRIA**

18 - NOME Banco Itaú S.A				
19 - CONTATO Rosana Souza				
20 - ENDEREÇO COMPLETO Rua Boa Vista, 176		21 - BAIRRO OU DISTRITO Centro		
22 - CEP 01014-061	23 - MUNICÍPIO São Paulo		24 - UF SP	
25 - DDD 11	26 - TELEFONE 3247-3140	27 - TELEFONE -	28 - TELEFONE -	29 - TELEX
30 - DDD 11	31 - FAX 5029-1919	32 - FAX -	33 - FAX -	
34 - E-MAIL rosana.souza@itau.com.br				

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

OUTROS LOCAIS DE ATENDIMENTO A ACIONISTAS

35 - ITEM	36 - MUNICÍPIO	37 - UF	38 - DDD	39 - TELEFONE	40 - TELEFONE
01	São Paulo	SP	11	3981-7097	3981-7105
02				-	-
03				-	-
04				-	-

01.04 - DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES (Endereço para Correspondência com a Companhia)

1 - NOME José Rogério Luiz					
2 - ENDEREÇO COMPLETO Av. Braz Leme, 1631				3 - BAIRRO OU DISTRITO J. São Bento	
4 - CEP 02511-000		5 - MUNICÍPIO São Paulo			6 - UF SP
7 - DDD 11	8 - TELEFONE 3981-7090	9 - TELEFONE -	10 - TELEFONE -	11 - TELEX	
12 - DDD 11	13 - FAX 3981-7335	14 - FAX -	15 - FAX -		
16 - E-MAIL ri@totvs.com					
17 - DIRETOR BRASILEIRO SIM		18 - CPF 074.512.308-21	18 - PASSAPORTE		

01.05 - REFERÊNCIA / AUDITOR

1 - DATA DE INÍCIO DO ÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL 01/01/2008		2 - DATA DE TÉRMINO DO ÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL 31/12/2008		
3 - DATA DE INÍCIO DO EXERCÍCIO SOCIAL EM CURSO 01/01/2009		4 - DATA DE TÉRMINO DO EXERCÍCIO SOCIAL EM CURSO 31/12/2009		
5 - NOME/RAZÃO SOCIAL DO AUDITOR Ernst & Young Auditores Independentes S.S.			6 - CÓDIGO CVM 00471-5	
7 - NOME DO RESPONSÁVEL TÉCNICO José Antonio de A. Navarrete			8 - CPF DO RESP. TÉCNICO 120.817.178-08	

01.06 - CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

1 - BOLSA DE VALORES ONDE POSSUI REGISTRO					
<input type="checkbox"/> BVBAAL	<input type="checkbox"/> BVMESB	<input type="checkbox"/> BVPR	<input type="checkbox"/> BVRJ	<input type="checkbox"/> BVST	
<input type="checkbox"/> BVES	<input type="checkbox"/> BVPP	<input type="checkbox"/> BVRG	<input checked="" type="checkbox"/> BOVESPA		
2 - MERCADO DE NEGOCIAÇÃO Bolsa					
3 - TIPO DE SITUAÇÃO Operacional					
4 - CÓDIGO DE ATIVIDADE 1150 - Comunicação e Informática					
5 - ATIVIDADE PRINCIPAL DESENVOLVIMENTO DE PROGRAMAS DE INFORMÁTICA				6 - AÇÕES PREF. COM CLASSES NÃO	

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**01.07 - CONTROLE ACIONÁRIO / VALORES MOBILIÁRIOS**

1 - NATUREZA DO CONTROLE ACIONÁRIO Privada Nacional	
2 - VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS PELA CIA.	
<input checked="" type="checkbox"/> Ações	<input type="checkbox"/> Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI)
<input checked="" type="checkbox"/> Debêntures Conversíveis em Ações	<input type="checkbox"/> Notas Promissórias (NP)
<input type="checkbox"/> Ações Resgatáveis	<input type="checkbox"/> BDR
<input type="checkbox"/> Partes Beneficiárias	<input type="checkbox"/> Outros DESCRIÇÃO
<input type="checkbox"/> Debêntures Simples	
<input type="checkbox"/> Bônus de Subscrição	
<input type="checkbox"/> Certificado de Investimento Coletivo (CIC)	

**01.08 - PUBLICAÇÕES DE DOCUMENTOS**

1 - AVISO AOS ACIONISTAS SOBRE DISPONIBILIDADE DAS DFs. 18/02/2009	2 - ATA DA AGO QUE APROVOU AS DFs. 25/03/2009
3 - CONVOCAÇÃO DA AGO PARA APROVAÇÃO DAS DFs. 04/03/2009	4 - PUBLICAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 18/02/2009

**01.09 - JORNAIS ONDE A CIA. DIVULGA INFORMAÇÕES**

1 - ITEM	2 - TÍTULO DO JORNAL	3 - UF
01	Valor Economico	SP
02	Diário Oficial do Estado de SP	SP

**01.10 - DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

1 - DATA 23/04/2009	2 - ASSINATURA
------------------------	----------------

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

02.01.01 - COMPOSIÇÃO ATUAL DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DIRETORIA

1 - ITEM	2 - NOME DO ADMINISTRADOR	3 - CPF	4 - DATA DA ELEIÇÃO	5 - PRAZO DO MANDATO	6 - CÓDIGO TIPO DO ADMINISTRADOR *	7 - ELEITO P/ CONTROLADOR	8 - CARGO /FUNÇÃO	9 - FUNÇÃO
01	Laércio José de Lucena Cosentino	032.737.678-39	23/04/2009	AGO 2011	3	NÃO	30	Presidente do C.A. e Diretor Presidente
02	Laércio José de Lucena Cosentino	032.737.678-39	23/04/2009	AGO 2011	3	NÃO	39	VP de Estratégia de Mercado
03	José Rogério Luiz	074.512.308-21	23/04/2009	AGO 2011	1		11	Diretor Vice Presidente/ Superintendente
04	Wilson de Godoy Soares Júnior	063.770.498-38	23/04/2009	AGO 2011	1		11	Diretor Vice Presidente/ Superintendente
05	Marcelo dos Santos	821.402.609-10	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Marketing
06	Gilsomar Maia Sebastião	174.189.288-07	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Planejamento
07	Silvio Mota	094.609.798-40	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Atend. e Rel - Comercial
08	Ary Valentim Medeiros Neto	127.462.738-96	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Dir. Gestão de Atend. e Rel. e Distr.
09	Maria de Fátima Almeida e Albuquerque	008.141.397-10	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretora de Relações Humanas
10	Gustavo Dutra Bastos	026.942.416-46	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Atend. e Rel. - Serviços
11	Cláudio Bessa Sacramento	043.701.868-70	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor Marketing, Alianças e Novos Neg
12	Robério Gualberto Teixeira Lima	103.679.208-08	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Atend. e Rel - Comercial
13	Flávio Balestrin de Paiva	184.410.978-01	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Expansão Internacional
14	Fábio Giani Orlovas	134.431.418-03	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Desenvolvimento
15	Jean Carlo Klaumann	808.968.989-20	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Atend. e Rel - Comercial
16	Marcelo Jacob	106.147.418-66	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Atend. e Rel - Comercial
17	Weber George Canova	083.844.858-52	23/04/2009	AGO 2011	1		11	Diretor Vice Presidente/ Superintendente
18	Patrice Phillipe Nogueira Baptista Etlin	042.310.558-23	07/03/2008	AGO 2010	2	NÃO	27	Conselho de Adm. Independente (Efetivo)
19	Marília Artimonte Rocca	252.935.048-51	07/03/2008	AGO 2010	2	NÃO	27	Conselho de Adm. Independente (Efetivo)
20	Pedro Luiz Barreiros Passos	672.924.618-91	07/03/2008	AGO 2010	2	NÃO	27	Conselho de Adm. Independente (Efetivo)
21	Sérgio Földes Guimarães	014.873.977-63	07/03/2008	AGO 2010	2	NÃO	22	Conselho de Administração (Efetivo)
22	Edimilson José Correa	572.565.279-34	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Desenvolvimento

\* CÓDIGO: 1 - PERTENCE APENAS À DIRETORIA;  
2 - PERTENCE APENAS AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO;  
3 - PERTENCE À DIRETORIA E AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

02.01.01 - COMPOSIÇÃO ATUAL DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DIRETORIA

1 - ITEM	2 - NOME DO ADMINISTRADOR	3 - CPF	4 - DATA DA ELEIÇÃO	5 - PRAZO DO MANDATO	6 - CÓDIGO TIPO DO ADMINISTRADOR *	7 - ELEITO P/ CONTROLADOR	8 - CARGO /FUNÇÃO	9 - FUNÇÃO
23	Marcelo Rehder Monteiro	148.111.988-59	23/04/2009	AGO 2011	1		11	Diretor Vice Presidente/ Superintendente
24	Paulo Roberto da Silva	085.212.118-05	23/04/2009	AGO2011	1		19	Diretor de Gestão de Projetos
25	Gilsinei Valcir Hansen	851.310.329-20	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Negócio
26	André Bretas Nunes de Lima	023.700.836-03	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Desenvolvimento
27	Alexandre Mafra Guimarães	681.592.776-87	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Dir. Fin. e de Serviços Compart.
28	Khalil Kaddissi	181.265.198-86	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor Jurídico
29	Giovani da Silva Amaral	421.266.906-44	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Negócio
30	José Rogério Luiz	074.512.308-21	23/04/2009	AGO 2011	1		12	Diretor de Relações com Investidores
31	Fábio Matias de Souza	613.885.139-00	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Gestão de Clientes
32	Cléber Augusto Piçarro	676.811.156-68	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Unidade TOTVS
34	Filipe Paulo Ribeiro Fragoso Rhodes	852.762.607-10	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Unidade TOTVS
35	Álvaro Emídio Macedo Cysneiros	865.537.557-87	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Unidade TOTVS
36	Rodrigo de Queirós Cabrera Nasser	310.287.378-23	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Unidade TOTVS
37	Evandro de Castro Ávila	812.674.796-04	23/04/2009	AGO 2011	1		19	Diretor de Desenvolvimento
38	Miguel Abuhab	019.372.279-87	19/08/2008	AGO 2010	2	NÃO	22	Conselho de Administração (Efetivo)

\* CÓDIGO: 1 - PERTENCE APENAS À DIRETORIA;  
2 - PERTENCE APENAS AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO;  
3 - PERTENCE À DIRETORIA E AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR

Abaixo estão as ocupações principais e currículos resumidos dos membros do Conselho de Administração da Companhia:

Nome	Posição
Laércio José de Lucena Cosentino	Presidente
Marília Artimonte Rocca	Membro Independente
Miguel Abuhab	Membro
Patrice Philippe Nogueira Baptista Etlin	Membro Independente
Pedro Luiz Passos	Membro Independente
Sergio Földes Guimarães	Membro

**Laércio José de Lucena Cosentino.** Membro do Conselho de Administração desde março de 1999. O Sr. Cosentino, 48 anos, é Presidente do Conselho de Administração, Presidente e Vice-Presidente de Estratégia de Mercado da Totvs. Graduiu-se em Engenharia Elétrica pela Escola Politécnica de Engenharia da Universidade de São Paulo, em 1982. Antes de ingressar na Companhia, atuou como estagiário, programador, analista, e, posteriormente, tornou-se Diretor da SIGA entre 1978 e 1983. O Sr. Cosentino fundou a Companhia em 1983, atuando como sócio diretor. O Sr. Cosentino é autor dos livros "Dbase" II e III, "Windows", "Brasil não é Risco é Oportunidade" e "Genoma Empresarial".

**Marília Artimonte Rocca.** Membro do Conselho de Administração desde outubro de 2001. A Sra. Rocca, 35 anos, graduou-se em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas em São Paulo e cursou o MBA da Columbia Business School, em Nova Iorque, EUA. A Sr. Rocca é sócia e diretora do SOLO corp, empresa de capital de risco. Fundadora do Instituto Empreender Endeavor, organização líder no apoio à empreendedores inovadores no Brasil, do qual foi diretora geral durante 5 anos. Antes disso, atuou no Wal Mart por 4 anos, onde foi Gerente da Área de Operações do primeiro hipermercado da empresa no País e depois Coordenadora de Expansão dos supercenters. A Sra. Rocca também é membro do Conselho de Administração da Veris Educacional (IBMEC e IBTA) e do Instituto Empreender Endeavor. Desde de 2006 integra o Henry Crown Fellowship.

**Miguel Abuhab.** Membro do Conselho de Administração desde agosto de 2008. O Sr. Abuhab, 65 anos, é engenheiro mecânico formado em 1968 pelo ITA – Instituto Tecnológico da Aeronáutica. Entre 1968 e 1971 trabalhou na Swissconsult e Cônsul antes de fundar a Datasul em 1978. Em 2006, iniciou o processo de abertura de capital da Datasul no Novo Mercado da Bovespa. É presidente do conselho da Neogrid e liderou a fusão da empresa com a Xplan.

**Patrice Philippe Nogueira Baptista Etlin.** Membro do Conselho de Administração desde março de 1999. O Sr. Etlin, 45 anos, graduou-se em Engenharia Eletrônica pela Universidade de São Paulo, em 1987, recebeu o título de mestre em Engenharia Industrial pela Escola Central de Paris, em 1988, e concluiu o MBA no European Institute For Business Administration / Universidade da França - INSEAD, em 1994. Atuou como engenheiro de sistemas e como representante geral no Brasil de Matra Marconi Space de 1989 a 1994, quando assumiu o cargo de sócio da empresa International Venture Partners em São Paulo. O Sr. Etlin ingressou como sócio na Advent International Corporation em 1997 e é o encarregado do escritório no Brasil. É conselheiro das empresas CSU CardSystem, Atmosfera Gestão, a empresa argentina Pronto!, Grupo RA, Grupo

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR

Viena e Higienização de Têxteis Ltda. e J. Malucelli Seguradora S/A. Foi conselheiro da Proservvi Empreendimentos e Atrium Telecomunicações.

**Pedro Luiz Barreiros Passos.** Membro do Conselho de Administração desde março de 2006. O Sr. Pedro Passos, 56 anos, graduou-se em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da USP e em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). É Co-Presidente do Conselho de Administração da Natura Cosméticos, empresa que ingressou em 1983. A partir de 1988 tornou-se diretor superintendente do grupo assumindo em seguida a presidência executiva, cargo que deixou em 2005. Em 1998, assumiu a vice-presidência do Sindicato da Indústria de Perfumaria e Artigos de Toucador no Estado de São Paulo. Em 2003, integrou o Conselho Curador da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), do qual passou a ser presidente em 2005. É também membro do Conselho Administrativo da Câmara Americana de São Paulo, da Endeavor e da Fundação SOS Mata Atlântica.

**Sergio Földes Guimarães.** Membro do Conselho de Administração desde março de 2008. O Sr. Földes, 38 anos, graduou-se em Informática pela Universidade Federal do Rio de Janeiro em 1993 e é mestre em Administração com ênfase em Finanças pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC/RJ) desde o ano de 2001. Ingressou no BNDES por concurso em 1993, tendo trabalhado nas áreas Industrial, Financeira e de Mercado de Capitais. Atualmente ocupa o cargo de Chefe de Departamento de Mercado de Capitais do BNDES e desde 2005 também exerce a função de Conselheiro do INI (instituto Nacional de Investidores). Entre 2005 e 2007, atuou como Conselheiro do Fundo Investidores Institucionais FIA.

Diretores da Companhia (com exceção dos Diretores que são membros do Conselho de Administração):

**Alexandre Mafra Guimarães.** O Sr. Alexandre Mafra, 36 anos, é o Diretor de Planejamento da Totvs. Graduou-se em Engenharia Elétrica em 1994 pela Universidade Federal de Minas Gerais e concluiu em 1997 sua Pós-Graduação em Finanças Empresariais pela Fundação Getúlio Vargas. Antes de ingressar na Companhia, atuou por 12 anos na AmBev, onde começou como trainee e atuou em diversas unidades e na Administração Central como Gerente Administrativo Financeiro, Gerente Geral de Fábrica, Gerente Nacional de Serviços Financeiros e Planning and Performance Management Director. O Sr. Alexandre Mafra ingressou na Companhia em março de 2007.

**Álvaro Emídio Macedo Cysneiros.** O Sr. Cysneiros, 37 anos, é Diretor de Unidade Totvs. Mestrando em Economia, pós-graduado em Gestão de Projetos pela FGV, Qualidade pelo CEFET e Análise de Sistemas pela PUC. Graduou-se em Engenharia Elétrica pela Universidade Gama Filho do Rio de Janeiro, em 1992. Possui 20 anos de experiência no segmento de software e serviços e foi sócio-diretor de empresa de publicidade. Na Totvs, já atuou como analista de negócios, coordenador de projetos, gerente de serviços e gerente geral da Microsiga Rio de Janeiro. O Sr. Cysneiros possui também ampla experiência como docente em cursos de graduação e pós graduação em Marketing Estratégico e Sistemas de Informação.

**André Bretas Nunes de Lima.** O Sr. André Bretas, 33 anos, é Diretor de Desenvolvimento da Totvs. Graduou-se em Ciência da Computação em 1997 pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais e concluiu em 2001 a especialização em gestão de negócios e TI pela FGV. Antes de ingressar na Companhia, atuou como consultor em arquitetura e desenvolvimento de software em algumas empresas. O Sr. André Bretas ingressou na Companhia a partir da incorporação da RM Sistemas. Na RM, o Sr. André Bretas iniciou sua carreira em 1995, tendo a oportunidade de atuar como líder das equipes de desenvolvimento de software e customização em Minas Gerais e da

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

**02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR**

equipe de serviços em São Paulo. Atuou também como facilitador no projeto de inovação tecnológica do software de gestão e no desenvolvimento da metodologia de implantação da marca RM.

**Ary Valentim Medeiros Neto.** O Sr. Medeiros, 39 anos, é Diretor de Unidade TOTVS. Formou-se Técnico em Processamento de Dados pelo Colégio Objetivo em 1986. Antes de ingressar na Companhia, atuou como Programador na área de Controle de Processos Industriais na empresa Ecil S.A. entre 1988 e 1990 e na empresa Rifran Automação Ltda. entre 1990 e 1992. O Sr. Medeiros ingressou na Companhia em 1992 e atuou em diversos cargos, dentre os quais Programador, Coordenador de Tecnologia, Gerente de Tecnologia e Diretor de Produtos Especiais.

**Cláudio Bessa Sacramento.** O Sr. Cláudio Bessa, 45 anos, é Diretor de Marketing, Alianças e Novos Negócios da Totvs. Graduou-se em Administração de Empresas em 1985 e Ciências Econômicas em 1986 pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, recebeu o título de mestre em Marketing pela Universidade de Londres, Inglaterra, em 1988 e concluiu a pós-graduação em Gerência de Produtos pela Fundação Getúlio Vargas - FGV em 1997. Antes de ingressar na Companhia, atuou no segmento de pesquisa no Departamento Intersindical dos Estudos Estatísticos Sócio-Econômicos - DIEESE em 1984, na área de administração de vendas na Mormasa Ltda. em 1985 e como gerente de produtos na Brasoftware de 1989 a 1991. O Sr. Bessa ingressou na Companhia em 1991 como gerente de contas tendo atuado em diversos cargos entre os quais gerente de novos negócios e gerente de marketing e alianças. O Sr. Bessa foi professor de marketing pela Universidade Paulista no curso de Propaganda e Marketing entre 1989 e 2004 e é autor do livro "Marketing Business to Business", pela editora Makron Books e Marketing B2B pela Editora Saraiva.

**Cléber Augusto Piçarro.** Cléber, 40 anos, é Diretor de Unidade TOTVS. Graduou -se em Ciências da Computação pela PUC-MG e em Administração de Empresas pela UFMG. Pós Graduado em Gestão Estratégica pela UFMG e Gestão de Projetos pelo IETEC, detém certificado PMP (PMI). Possui 18 anos de Experiência na área de Informática, sendo 13 anos atuando na RM Sistemas. De 1994 a 1997 atuou com Desenvolvimento de Sistemas, Em 1997 foi Coordenador de Canais, de 1998 a 2002 foi Gerente de Canais. Desde 2002 assumiu a Diretoria de Serviços, sendo responsável pelos projetos de implantação de soluções de gestão (ERP), metodologia e processos de controle de serviços e treinamentos dos sistemas RM.

**Edimilson Corrêa.** Sr. Corrêa, 44 anos, é Diretor de Desenvolvimento. É formado em Ciências da Computação em 1988 pela UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina. Pós-graduado em Planejamento e Gerência de Informática pelo Instituto Superior de Pós-Graduação - ISPG/PR em 1992 e Pós Graduado em Sistemas de Informações pela UFRGS - Universidade Federal do Rio Grande do Sul em 1998. A partir de 1995, trabalhou na Datasul onde atuou em diversos processos estratégicos e na estruturação do Programa de Franchising. Atuou por 2 anos na área de Operações América Latina e posteriormente assumiu a Diretoria de Produtos e Tecnologia em 2006. Com a união com a TOTVS, Sr. Corrêa passou a ocupar a atual posição.

**Evandro de Castro Ávila.** O Sr. Ávila, 36 anos, é Diretor de Negócio da Totvs. Graduou-se em Administração de Empresas pela Faculdade Integrada Izabela Hendrix. Possui pós-graduação em Informática e Tecnologia Internet pela Universidade São Paulo e em Sistemas de Informação pela ESA - École Supérieure des Affaires em Grenoble na França. Antes de ingressar na companhia, atuou como programador na CEMIG - Companhia Energética de Minas Gerais, durante a década de 90. Em 2001 iniciou sua carreira de consultor, atuando em projetos de implementação SAP. Em



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR

---

2004, tornou-se sócio diretor da ITS-Provider, empresa de consultoria focada em fabrica de Software. Em 2006 tornou-se sócio diretor do grupo WA responsável pela diretoria SAP.

**Fábio Matias de Souza.** Sr. Fábio de Souza, 38 anos, é Diretor de Gestão de Clientes. É graduado em Ciências Contábeis na Universidade da Região de Joinville em 1997, cursou extensões em Gerência de Produto pela FGV-SP e o Programa de Desenvolvimento de Executivos da Fundação Dom Cabral e finalizou 2 MBA, em Marketing pela FGV-RJ em 2001 e MBA Empresarial pela Fundação Dom Cabral em 2006. Iniciou sua carreira em 1986 em escritório de consultoria em Contabilidade. Em 1994, iniciou na Datasul como Instrutor de Treinamento para a área de Controladoria e Finanças passando posteriormente pelos cargos de Analista de Negócios, Consultor de Negócios no Marketing Corporativo, e Gerente Produto e Novos Negócios da Franquia de Desenvolvimento Datasul Finanças. Em 2002 iniciou assumiu o projeto Datasul Business Intelligence iniciando a Franquia de Desenvolvimento BI em janeiro de 2003 onde foi Diretor Executivo até fevereiro de 2007. Em 2006 participou do Conselho de Franqueados Datasul como Vice-Presidente e em fevereiro de 2007, foi eleito como Diretor de Clientes da Datasul. Com a união com a TOTVS, Sr. Fábio de Souza passou a ocupar a atual posição.

**Fabio Orlovas.** O Sr. Orlovas, 36 anos, é Diretor de Desenvolvimento da Totvs. Graduiu-se em Marketing pela ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing em 1992. Atuou na área de outsourcing de infra-estrutura, foi gerente de desenvolvimento e diretor de aplicações no período de 7 anos na Atos Origin Brasil. Atuou como diretor de desenvolvimento e manutenção de aplicações da Bearingpoint, onde permaneceu por 3 anos e meio.

**Filipe Paulo Ribeiro Fragoso Rhodes.** Sr. Rhodes, 41 anos, é Diretor de Unidade TOTVS. Graduiu-se em Matemática e em Análise de Sistemas. Iniciou sua carreira no Grupo na RM Sistemas há 17 anos, foi Gerente de Suporte, Gerente Regional e Diretor Regional

**Flávio Balestrin de Paiva.** O Sr. Paiva, 35 anos, é Diretor de Expansão Internacional da Totvs. Graduiu-se em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas em 1993, cursou o Programa de Desenvolvimento Empresarial em 1995, especializou-se em Recursos Humanos pela FGV-GVPEC em 2000. Antes de ingressar na Companhia atuou na empresa júnior da FGV em 1992, atuou no Banco Nacional S.A. - Unibanco S.A. como trainee e analista de Recursos Humanos de 1994 a 1995, atuou na Accenture do Brasil como especialista de Recursos Humanos atingindo o cargo de Diretor de Recursos Humanos de 1995 a 2000, e atuou como Diretor de Recursos Humanos na Avanade do Brasil LTDA entre 2000 e 2002. O Sr. Paiva ingressou na Companhia em dezembro de 2002.

**Gilsinei Hansen.** Sr. Hansen, 36 anos, é Diretor de Negócios. Graduiu-se em Administração de Empresas pela Universidade da Região de Joinville em 1995, especializou-se em Marketing, Comunicação & Negócios pela mesma instituição e em Engenharia da Produção pela Universidade do Estado de Santa Catarina. Iniciou profissionalmente em 1989 como analista de sistemas, na área de TI das Indústrias Schneider. Em 1992 passou a desenvolver sua carreira na Datasul, onde atuou em diversos cargos nas áreas de desenvolvimento de software e serviços de implementação. Em 1999, tornou-se franqueado da Datasul, dirigindo as áreas de Marketing e Operações da franquia. Em 2006, regressou à Datasul, na gerência da área de fusões e aquisições (M&A), onde liderou projetos de aquisição e integração de empresas. O Sr. Hansen também foi professor das disciplinas de marketing e empreendedorismo pelas instituições de ensino superior: Associação Catarinense de Ensino e Faculdade Cenecista de Joinville entre 1998 e 2006. Com a

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR

---

união com a TOTVS, passou a ocupar a atual posição e fará a gestão de Segmentos da Companhia.

**Gilsomar Maia Sebastião.** O Sr. Maia, 33 anos, é Diretor de Planejamento. Graduiu-se em Ciências Contábeis pela Universidade Mackenzie em 2000, cursou pós-graduação em Mercado de Capitais pela FEA-USP em 2006 e é mestrando em Finanças e Contabilidade pela PUC-SP. Antes de ingressar na Companhia, trabalhou durante 8 anos na Ernst & Young Auditores Independentes e como gerente de controladoria da Coimex Trading por dois anos. Em março 2006 ingressou na Companhia no cargo de gerente de processos e riscos, sendo responsável pelas atividades de auditoria interna. Em dezembro de 2007, o Sr. Maia assumiu o cargo de gerente de relações com investidores e fusões e aquisições.

**Giovani da Silva Amaral.** O Sr. Amaral, 42 anos, é Diretor de Negócio. É graduado em Administração de Empresas pela FACE/FUMEC, pós-graduado pela UFMG em Gestão da Produção e com MBA em Administração Global pela UDESC/Universidade de Lisboa. Acumulou ampla experiência em diversos segmentos como Construção Civil, Finanças e Indústria antes de se juntar à Datasul por mais de 13 anos. Na Companhia, foi Diretor Executivo da Datasul Serviços, unidade da Datasul responsável pelas oferta de Infra-estrutura, Educação, BPO e Soluções. Com a união com a TOTVS, Sr. Amaral passou a ocupar a atual posição e fará a gestão de Serviços.

**Gustavo Dutra Bastos.** O Sr. Bastos, 32 anos, é Diretor de Atendimento e Relacionamento – Serviços da Totvs. Possui formação técnica em Informática Industrial pelo Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais e graduou-se em Administração pela UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais, em 2000. Possui 13 anos de experiência na área de TI e desde o início de sua carreira atuou em empresas desenvolvedoras de sistemas, ocupando funções de programador, analista de negócios e coordenador de projetos. Ingressou na companhia em 2001, no papel de coordenador de projetos. Desde então, atuou também nas funções de arquiteto de soluções, gerente de projetos, gerente de pré-venda e gerente de serviços.

**Jean Carlo Klaumann.** Sr. Klaumann, 34 anos, é Diretor de Atendimento e Relacionamento – Comercial. Formou-se em marketing pela Unisul e participou, em 2007, de programa para desenvolvimento de dirigentes promovido pela Fundação dom Cabral. Atua a 12 anos no segmento de software de gestão com funções em diferentes processos como consultoria, marketing e vendas. Exerceu papéis de liderança em empresas importantes do setor como IFS, Peoplesoft e Oracle. Em 2005 ingressou na área de marketing da Datasul. A partir de 2007 assumiu a diretoria de operações internacionais e acumulou também a diretoria de operações responsável pela criação e desenvolvimento de novos canais no Brasil. Com a união com a TOTVS, passou a ocupar a atual posição e fará a gestão das regiões norte nordeste, centro-oeste, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo.

**José Rogério Luiz.** O Sr. Rogério Luiz, 43 anos, é Vice-Presidente Executivo e Financeiro e Diretor de Relações com Investidores da Totvs. Graduiu-se em Economia em 1987 pela Universidade de São Paulo e concluiu em 1996 o ADP - Gerenciamento Geral pela London Business School, Inglaterra. Antes de ingressar na Companhia, atuou como auditor na PriceWaterhouse de 1984 a 1987, como assessor da diretoria financeira na Embraer de 1987 a 1989, como Vice-Presidente no departamento Corporate do Citibank de 1989 a 1999, como diretor financeiro de relações com investidores no Grupo Antarctica de 1999 a 2000 e como diretor na

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR

---

Klicknet de 2000 a 2001. O Sr. Rogério Luiz ingressou na Companhia em agosto de 2001, e esteve à frente da bem sucedida abertura de capital da empresa.

**Khalil Kaddissi.** O Sr. Kaddissi, 33 anos, é Diretor Jurídico da Totvs. Graduiu-se em Advocacia pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo. Possui pós-graduação em Direito do Mercado de Capitais pela Universidade de São Paulo e cursou o Programa de Mediação e Negociação da Harvard Law School. Antes de ingressar na Companhia, atuou como advogado nas áreas de fusões e aquisições e de mercado de capitais nos escritórios Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados e Souza, Cescon Avedissian, Barriue e Flesh no período de 1996 a agosto de 2007. É voluntário mentor do "Instituto Empreender Endeavor", membro do Fórum "Novos Líderes" e é associado ao grupo "Potencial - Partnership Development".

**Marcelo dos Santos. Sr. dos Santos,** 34 anos, é Diretor de Marketing. É formado em Ciências Contábeis na Fundação Educacional da Região de Joinville, cursou o Programa de Desenvolvimento de Executivos da Fundação Cabral e o MBA em Gerenciamento de Projetos na Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro. Iniciou sua carreira profissional na Datasul como Analista Financeiro em 1996. A partir de 2000 passou a atuar no desenvolvimento e ampliação das redes de franquias como Gerente de Planejamento de Canais. Em 2001 trabalhou como Executivo de Vendas na CA, multinacional de software, retornando posteriormente à Datasul para assumir a Gerência de Novos Negócios. Em 2004 assumiu a Gerência de Controladoria Comercial e posteriormente Gerente Geral de Operações. A partir de 2006 assumiu a Diretoria de Operações para a América Latina e em 2007 foi eleito Diretor de Marketing e Comunicação. Com a união com a TOTVS, Sr. dos Santos passou a ocupar a atual posição.

**Marcelo Jacob.** O Sr. Jacob, 44 anos, é o Diretor de Atendimento e Relacionamento – Comercial da Totvs. Graduiu-se em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica em 1985, e especializou-se em Processamento de Dados pela Kyoei Facom em 1986. Antes de ingressar na Companhia atuou como analista programador no Atelier de Software de 1986 a 1987. O Sr. Jacob ingressou na Companhia em 1987 como gerente de contas, em 1991 assumiu a gerência comercial e, em 1999 a diretoria.

**Marcelo Rehder Monteiro.** O Sr. Monteiro, 38 anos, é o Vice-Presidente de Atendimento e Relacionamento da Totvs. Graduiu-se em Engenharia Química pela Escola de Engenharia Mauá em São Paulo em 1991. Possui Pós-Graduação em Administração Industrial pela Fundação Vanzolini-USP em 1993. O Sr. Monteiro atuou na área comercial da Dow Química entre 1992 e 1996, como Gerente Comercial do grupo Swatch no Brasil entre 1996 e 1998 e foi responsável pelo início da operação no segmento de consumo no País da Swarovski Cristais no Brasil em 1998, respondendo também pela operação do grupo em toda a América Latina em 2002. Ingressou na Companhia em julho de 2005.

**Maria de Fátima Almeida e Albuquerque.** Diretora de Relações Humanas da Totvs. 55 anos. Estudou na PUC Campinas. Atuou como programadora e analista e, de 89 a 2002, como sócia fundadora e diretora em empresa de desenvolvimento de sistemas, sendo neste período também presidente e diretora em entidades de classe e franqueada Datasul, posteriormente contratada pela franqueadora para Gestão de Canais e de Controladoria Comercial. A partir da União com a Totvs em 2008, estruturou a área de Gestão de Atendimento, Relacionamento e Canais e desde o início de 2009 ocupa a atual posição.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

**02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR**

**Paulo Roberto da Silva.** O Sr. Paulo Roberto, 43 anos, é Diretor de Gestão de Projetos da Totvs. Graduiu-se em administração de Empresas em 1997, e realizou MBA em gestão empresarial pela Fundação Getúlio Vargas. Atuou como chefe de logística pela Fortilit S/A, entre os anos 1990 a 1994, como chefe de administração de vendas pela Tupy Tubos e Conexões S/A, entre os anos de 1985 a 1990 e como instrutor de artes gráficas na fundação Bradesco de 1979 a 1985. Ingressou na Logocenter em 1994, como analista de negócios nos processos de manufatura e comercial, atuou como coordenador de projeto, gerente de operações, gerência de contas base, gerência de outsourcing, diretor de sistemas e diretor de Atendimento e Relacionamento para base de clientes, tendo ingressado na Companhia com a incorporação da Logocenter.

**Robério Gualberto Teixeira Lima,** 42 anos, é Atendimento e Relacionamento - Comercial. Formou-se em Economia pela Universidade São Judas, MBA pela FIA-USP e cursou o Programa de Desenvolvimento de Executivos da Fundação Dom Cabral. Possui 17 anos de experiência com soluções para gestão empresarial em destacadas empresas do setor como SSA, BAAN e SAP. Atuou inicialmente nas áreas de serviços, onde teve oportunidade de participar de projetos em diferentes segmentos de negócio no Brasil e exterior, e posteriormente por mais de 12 anos na área comercial. Ingressou na Datasul em 2001 como Gerente de Operações, em 2006 assumiu a Gerencia Geral de Operações Brasil e em 2007 a Diretoria de Operações Brasil Com a união com a TOTVS, passou a ocupar a atual posição e é responsável pelo apoio operacional e gestão que compreende os estados de SP, PR, SC e RS.

**Rodrigo de Queirós Cabrera Nasser.** O Sr. Nasser, 29 anos, é Diretor de Unidade TOTVS. Graduiu-se em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC-SP e concluiu a pós-graduação em Administração de Empresas pela EAESP - FGV. Foi professor convidado de gestão estratégica do curso de pós-graduação da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC-SP. Ingressou na TOTVS em 2001, como analista de implantação e atuou nas áreas de Novos Negócios e Canais, Planejamento, Relações com Investidores e em Fusões e Aquisições antes de assumir a direção da TOTVS México em 2008.

**Silvio Mota.** Sr Mota, 39 anos, é Diretor de Atendimento e Relacionamento – Comercial. É Graduado em Engenharia Industrial Mecânica pela UBC, com pós-graduado em Marketing pela ESPM e posteriormente especializou-se em Gestão Estratégica pela FGV. Iniciou carreira na Datasul em 1996 como Gerente de Contas e entre 1999 e 2005 assumiu gerências regionais de vendas na PeopleSoft e SAS. Em 2005, Sr. Mota retornou a Datasul como Gerente de Operações, assumindo posteriormente como Diretor de Operações onde cuidou também da gestão de canais (franquias). Com a união com a TOTVS, Sr. Mota passou a ocupar a atual posição.

**Weber George Canova.** O Sr. Canova, 45 anos, é o Vice-Presidente de Inovação e Tecnologia da Totvs. Cursou Engenharia Eletrônica na Escola de Engenharia Mauá, em 1982. Iniciou sua carreira em 1984 como coordenador da equipe de programação da OPT Desenvolvimento de Sistemas S/C Ltda. (atualmente Perroti Informática), participou do desenvolvimento e implantação de aplicações internas e de sistemas na AGF Companhia de Seguros Gerais de 1986 a 1988 e foi responsável pela implantação de sistemas, instalação e administração da rede no Alexander MacFarlane Corretores de Seguros de 1988 a 1990. É sócio da W&M Consultoria e Sistemas de Informática desde 1990. O Sr. Canova ingressou na Companhia em 1995, atuando como Coordenador de Tecnologia.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**02.02 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CADA CONSELHEIRO  
(ADMINISTRAÇÃO E FISCAL) E DIRETOR**

---

**Wilson de Godoy Soares Júnior.** O Sr. Soares, 43 anos, é Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento da Totvs. Gradou-se em Engenharia Eletrônica, com especialização em sistemas digitais, pela Escola de Engenharia Mauá em 1986 e especializou-se em Sistemas Digitais e extensão em Sistemas de Informação pela Centro de Educação Continuada de Engenharia e Administração do Instituto Mauá de Tecnologia/ CECEA – IMT, em 1988. Antes de ingressar na Companhia, atuou em vários cargos na empresa Máquinas Piratininga S.A., até ocupar a posição de Supervisor de Sistemas no período de 1985 a 1991. O Sr. Soares ingressou na Companhia, em agosto de 1991, e atuou em vários cargos, dentre eles Analista de Suporte, Coordenador de Desenvolvimento, Gerente de Suporte e Diretor Geral de Sistemas e Suporte.

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**03.01 - EVENTOS RELATIVOS À DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL**

1 - EVENTO BASE AGO	2 - DATA DO EVENTO 25/03/2009	3 - PESSOAS FÍSICAS E JURÍDICAS 3.100	4 - INVESTIDORES INSTITUCIONAIS 350	5 - ACORDO DE ACIONISTAS NÃO	6 - AÇÕES PREFER. COM DIREITO A VOTO NÃO	
7 - AÇÕES PREFERENCIAIS COM DIREITO A VOTO					8 - DATA DO ÚLTIMO ACORDO DE ACIONISTAS	
AÇÕES EM CIRCULAÇÃO NO MERCADO						
9 - EXISTEM AÇÕES EM CIRCULAÇÃO SIM	ORDINÁRIAS		PREFERENCIAIS		TOTAL	
	10 - QUANTIDADE (Unidade)	11 - PERCENTUAL	12 - QUANTIDADE (Unidade)	13 - PERCENTUAL	14 - QUANTIDADE (Unidade)	15 - PERCENTUAL
	23.236.406	74,60	0	0,00	23.236.406	74,60

16 - AÇÕES PREFERENCIAIS EM CIRCULAÇÃO NO MERCADO		
1 - CLASSE	2 - QUANTIDADE (Unidade)	3 - PERCENTUAL

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

03.02 - POSIÇÃO ACIONÁRIA DOS CONTROLADORES E ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL							3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - TOTAL DE AÇÕES (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.	13 - PART. NO ACORDO DE ACIONISTAS	14 - CONTROLADOR		
15/1 - CLASSE	15/2 - QTD. AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)		15/3 - % PREFERENCIAIS							
001	LC EH PARTICIPAÇÕES E EMPREENDIMENTOS SA							02.986.755-0001/32	Brasileira	SP
	5.352.198	17,18	0	0,00	5.352.198	17,18	10/05/2007		NÃO	
002	BNDES PARTICIPAÇÕES S.A BNDESPAR							00.383.281-0001/09	Brasileira	RJ
	2.032.214	6,52	0	0,00	2.032.214	6,52			NÃO	
004	MIGUEL ABUHAB							019.372.279-87	Brasileira	SC
	1.189.279	3,82	0	0,00	1.189.279	3,82			NÃO	
005	YAFO FI EM ACOES							09.605.147-0001/80	Brasileira	SC
	475.500	1,53	0	0,00	475.500	1,53	25/09/2008		NÃO	
006	LAÉRCIO JOSÉ DE LUCENA COSENTINO							032.737.678-39	Brasileira	SP
	691.036	2,22	0	0,00	691.036	2,22			NÃO	
007	ERNESTO MÁRIO HABEKORN							029.258.698-15	Brasileira	SP
	587.362	1,89	0	0,00	587.362	1,89				
008	HG SENTA PUA FIA							08.613.315-0001/16	Brasileira	SP
	8.700	0,03	0	0,00	8.700	0,03	30/06/2008		NÃO	
009	DYNAMO ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS LTDA.							72.116.353-0001/62	Brasileira	RJ
	1.921.548	6,17	0	0,00	1.921.548	6,17	14/08/2008			
997	AÇÕES EM TESOURARIA									
	0	0,00	0	0,00	0	0,00				

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

03.02 - POSIÇÃO ACIONÁRIA DOS CONTROLADORES E ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL				3 - CPF/CNPJ			4 - NACIONALIDADE		5 - UF
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - TOTAL DE AÇÕES (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.	13 - PART. NO ACORDO DE ACIONISTAS		14 - CONTROLADOR	
15/1 - CLASSE	15/2 - QTD. AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)		15/3 - % PREFERENCIAIS							
998	OUTROS									
	18.894.565	60,64	0	0,00	18.894.565	60,64				
999	TOTAL									
	31.152.402	100,00	0	0,00	31.152.402	100,00				



01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL DOS CONTROLADORES E DOS ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES

1 - ITEM 001	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA LC EH PARTICIPAÇÕES E EMPREENDIMENTOS SA	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL 10/05/2007
-----------------	--	---

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL				3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.	
001001	Laércio José de Lucena Cosentino				032.737.678-39	Brasileiro	SP
2.680.449	50,00	0	0,00	2.680.449	50,00		
001002	Ernesto Mário Haberkorn				029.258.698-15	Brasileiro	SP
2.680.449	50,00	0	0,00	2.680.449	50,00		
001999	TOTAL						
5.360.898	100,00	0	0,00	5.360.898	100,00		

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL DOS CONTROLADORES E DOS ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES

1 - ITEM 005	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA YAFO FI EM ACOES	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL 25/09/2008
-----------------	--	---

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF		
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
005001	MIGUEL ABUHAB	019.372.279-87	Brasileira	SC		
225.571	100,00	0	0,00	225.571	100,00	
005999	TOTAL					
225.571	100,00	0	0,00	225.571	100,00	

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL DOS CONTROLADORES E DOS ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES

1 - ITEM 008	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA HG SENTA PUA FIA	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL 30/06/2008
-----------------	--	---

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL		3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF	
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
008001	LC EH PARTICIPAÇÕES E EMPREENDIMENTOS SA		02.986.755-0001/32	Brasileira	SP	
2.996.352	67,00	0	0,00	2.996.352	67,00	
008002	LAÉRCIO JOSÉ DE LUCENA COSENTINO		032.737.678-39	Brasileira	SP	
858.656	19,20	0	0,00	858.656	19,20	
008003	ERNESTO MÁRIO HABEKORN		029.258.698-15	Brasileira	SP	
612.687	13,70	0	0,00	612.687	13,70	
008004	MARCELO EDUARDO SANT'ANNA COSENTINO		306.743.308-46	Brasileira	SP	
4.472	0,10	0	0,00	4.472	0,10	
008999	TOTAL					
4.472.167	100,00	0	0,00	4.472.167	100,00	

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL DOS CONTROLADORES E DOS ACIONISTAS COM 5% OU MAIS DE AÇÕES**

1 - ITEM 009	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA DYNAMO ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS LTDA.	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL 14/08/2008
-----------------	--	---

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF		
6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**04.01 - COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL**

1 - Data da Última Alteração: 19/08/2008

2- ITEM	3 - ESPÉCIE DAS AÇÕES	4 - NOMINATIVA OU ESCRITURAL	5 - VALOR NOMINAL (Reais)	6 - QTD. DE AÇÕES (Unidades)	7 - SUBSCRITO (Reais Mil)	8 - INTEGRALIZADO (Reais Mil)
01	ORDINÁRIAS	ESCRITURAL		31.152.402	376.493	376.493
02	PREFERENCIAIS			0	0	0
03	PREFERENCIAIS CLASSE A			0	0	0
04	PREFERENCIAIS CLASSE B			0	0	0
05	PREFERENCIAIS CLASSE C			0	0	0
06	PREFERENCIAIS CLASSE D			0	0	0
07	PREFERENCIAIS CLASSE E			0	0	0
08	PREFERENCIAIS CLASSE F			0	0	0
09	PREFERENCIAIS CLASSE G			0	0	0
10	PREFERENCIAIS CLASSE H			0	0	0
11	PREFER. OUTRAS CLASSES			0	0	0
99	TOTAIS			31.152.402	376.493	376.493

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

04.02 - CAPITAL SOCIAL SUBSCRITO E ALTERAÇÕES NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

1- ITEM	2 - DATA DA ALTERAÇÃO	3 - VALOR DO CAPITAL SOCIAL (Reais Mil)	4 - VALOR DA ALTERAÇÃO (Reais Mil)	5 - ORIGEM DA ALTERAÇÃO	7 - QUANTIDADE DE AÇÕES EMITIDAS (Unidades)	8 - PREÇO DA AÇÃO NA EMISSÃO (Reais)
01	18/02/2005	11.131	9.433	Reserva de Capital	0	0,0000000000
02	18/02/2005	16.546	5.415	Reserva de Lucro	0	0,0000000000
03	22/03/2005	21.636	5.090	Subscrição Particular em Dinheiro	50.905.527	0,1000000000
04	07/03/2006	22.573	937	Reserva de Lucro	0	0,0000000000
05	13/03/2006	307.373	284.800	Subscrição Pública	8.900.000	32,0000000000
06	24/09/2008	376.493	69.120	Subscrição Pública	4.464.000	15,4838700000

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM -	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ . . / -
---------------------	------------------------	---------------------

**04.04 - CAPITAL SOCIAL AUTORIZADO**

1 - QUANTIDADE (Unidades)	2 - VALOR (Reais Mil)	3 - DATA DA AUTORIZAÇÃO
0	0	

**04.05 - COMPOSIÇÃO DO CAPITAL AUTORIZADO**

1- ITEM	2 - ESPÉCIE	3 - CLASSE	4 - QUANTIDADE DE AÇÕES AUTORIZADAS À EMISSÃO (Unidades)
---------	-------------	------------	--

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

06.01 - PROVENTOS DISTRIBUÍDOS NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

1 - ITEM	2 - TÉRMINO DO EXERCÍCIO SOCIAL	3 - LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO NO PERÍODO (Reais Mil)	4 - PROVENTO		5 - APROVAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO EVENTO	6 - DATA DA APROVAÇÃO DISTRIBUIÇÃO	7 - ESPÉCIE DAS AÇÕES	8 - CLASSE DAS AÇÕES	9 - MONTANTE DO PROVENTO APROVADO (Reais Mil)	10 - VALOR DO PROVENTO APROVADO POR AÇÃO	11 - Nº DE PARCELAS DE PG.TOS.
12.1 - VALOR DISTRIBUIDO	12.2 - CORREÇÃO/JUROS	13 - DATA DE INÍCIO DE PAGAMENTO	14 - FATOR CORREÇÃO		15 - DATA POSIÇÃO ACIONÁRIA P/CRÉDITO DO PROVENTO		16 - OBSERVAÇÃO				
001	31/12/2002	7.062	DIVIDENDO		AGOE	29/04/2003	ORDINÁRIA		3.000	0,0176785000	0
0,0000000000	0,0000000000	02/05/2003	0,0000000000								
002	31/12/2003	8.043	DIVIDENDO		AGE	02/01/2004	ORDINÁRIA		850	0,0050000000	0
0,0000000000	0,0000000000	02/01/2004	0,0000000000								
003	31/12/2003	8.043	DIVIDENDO		AGOE	08/04/2004	ORDINÁRIA		3.000	0,0177093000	0
0,0000000000	0,0000000000	28/04/2004	0,0000000000								
004	31/12/2004	9.800	DIVIDENDO		AGO	19/04/2005	ORDINÁRIA		3.242	0,0254818000	0
0,0000000000	0,0000000000	29/04/2005	0,0000000000								
005	31/12/2004	9.800	DIVIDENDO		AGO	19/04/2005	PREFERENCIAL		758	0,0254818000	0
0,0000000000	0,0000000000	29/04/2005	0,0000000000								
006	31/12/2005	15.325	DIVIDENDO		RCA	02/02/2006	ORDINÁRIA		7.500	0,4216000000	0
0,0000000000	0,0000000000	10/02/2006	0,0000000000								
007	31/12/2006	11.059	DIVIDENDO		AGO	16/03/2007	ORDINÁRIA		22.562	0,8453900000	0
0,0000000000	0,0000000000	28/03/2007	0,0000000000								
008	31/12/2007	37.233	DIVIDENDO		AGOE	07/03/2008	ORDINÁRIA		29.581	1,1083840000	0
0,0000000000	0,0000000000	18/03/2008	0,0000000000								
009	31/12/2008	48.212	JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO		RCA	18/12/2008	ORDINÁRIA		19.500	0,6259540000	1
0,6259540000	0,0000000000	15/01/2009	0,0000000000		18/12/2008						
010	31/12/2008	48.212	DIVIDENDO		AGO	25/03/2009	ORDINÁRIA		16.511	0,5300070000	1
0,5300070000	0,0000000000	23/04/2009	0,0000000000		25/03/2009						



**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**06.03 - DISPOSIÇÕES ESTATUTÁRIAS DO CAPITAL SOCIAL**

1 - ITEM	2 - ESPÉCIE DA AÇÃO	3 - CLASSE DA AÇÃO	4 - % DO CAPITAL SOCIAL	5 - CONVERSÍVEL	6 - CONVERTE EM	7 - DIREITO A VOTO	8 - TAG ALONG %	9 - PRIORIDADE NO REEMBOLSO DE CAPITAL	17 - OBSERVAÇÃO
10 - PRÊMIO	11 - TIPO DE DIVIDENDO	12 - % DIVIDENDO	13 - R\$/AÇÃO	14 - CUMULATIVO	15 - PRIORITÁRIO	16 - CALCULADO SOBRE			
01	ORDINÁRIA		100,00	NÃO		PLENO	100,00		
		0,00	0,00000						

**06.04 - MODIFICAÇÃO ESTATUTÁRIA/DIVIDENDO OBRIGATÓRIO**

1 - DATA DA ÚLTIMA MODIFICAÇÃO DO ESTATUTO	2 - DIVIDENDO OBRIGATÓRIO (% DO LUCRO)
16/04/2009	25,00

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**07.01 - REMUNERAÇÃO E PARTICIPAÇÃO DOS ADMINISTRADORES NO LUCRO**

1 - PARTICIPAÇÃO DOS ADMINISTRADORES NO LUCRO	2 - VALOR DA REMUNERAÇÃO GLOBAL DOS ADMINISTRADORES (Reais Mil)	3 - PERIODICIDADE
SIM	28.700	ANUAL

**07.02 - PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS**

1 - DATA FINAL DO ÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL: 31/12/2008

2 - DATA FINAL DO PENÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL: 31/12/2007

3 - DATA FINAL DO ANTEPENÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL: 31/12/2006

4 - ITEM	5 - DESCRIÇÃO DAS PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES	6 - VALOR DO ÚLTIMO EXERCÍCIO (Reais Mil)	7 - VALOR DO PENÚLTIMO EXERCÍCIO (Reais Mil)	8 - VALOR DO ANTEPENÚLTIMO EXERCÍCIO (Reais Mil)
01	PARTICIPAÇÕES-DEBENTURISTAS	0	0	0
02	PARTICIPAÇÕES-EMPREGADOS	2.916	1.828	1.053
03	PARTICIPAÇÕES-ADMINISTRADORES	3.358	1.400	1.657
04	PARTIC.-PARTES BENEFICIÁRIAS	0	0	0
05	CONTRIBUIÇÕES FDO. ASSISTÊNCIA	0	0	0
06	CONTRIBUIÇÕES FDO. PREVIDÊNCIA	1.366	397	551
07	OUTRAS CONTRIBUIÇÕES	0	0	0
08	LUCRO LÍQUIDO NO EXERCÍCIO	48.212	37.323	11.085
09	PREJUÍZO LÍQUIDO NO EXERCÍCIO	0	0	0

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

07.03 - PARTICIPAÇÕES EM SOCIEDADES CONTROLADAS E/OU COLIGADAS

1- ITEM	2 - RAZÃO SOCIAL DA CONTROLADA/COLIGADA	3 - CNPJ	4 - CLASSIFICAÇÃO	5 - % PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA INVESTIDA	6 - % PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA INVESTIDORA				
7 - TIPO DE EMPRESA	8 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	9 - FINAL ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	10 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	11 - INÍCIO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	12 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	13 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	14 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	15 - FINAL DO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	16 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)
02	TOTVS CORPORATION	. . / -	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,60				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		50.000				
	01/01/2007	31/12/2007	50.000	01/01/2006	31/12/2006	50.000			50.000
03	TOTVS RIO SOFTWARE LTDA	02.497.398/0001-49	FECHADA CONTROLADA	99,99	2,01				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		1.000.000				
	01/01/2007	31/12/2007	1.000.000	01/01/2006	31/12/2006	1.000.000			1.000.000
04	MICROSIGA MÉXICO S/A	. . / -	FECHADA CONTROLADA	95,00	0,96				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		55.800				
	01/01/2007	31/12/2007	55.800	01/01/2006	31/12/2006	55.800			55.800
07	MICROSIGA S.A. (ARGENTINA)	. . / -	FECHADA CONTROLADA	99,00	0,59				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		12.000				
	01/01/2007	31/12/2007	12.000	01/01/2006	31/12/2006	12.000			12.000
09	TOTVS NORDESTE SOFTWARE LTDA	07.363.764/0001-90	FECHADA CONTROLADA	99,99	-0,03				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		100.000				
	01/01/2007	31/12/2007	100.000	01/01/2006	31/12/2006	100.000			100.000
10	TOTVS BRASILIA SOFTWARE LTDA	07.577.599/0001-70	FECHADA CONTROLADA	99,99	-0,15				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		100.000				
	01/01/2007	31/12/2007	100.000	01/01/2006	31/12/2006	100.000			100.000

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

07.03 - PARTICIPAÇÕES EM SOCIEDADES CONTROLADAS E/OU COLIGADAS

1- ITEM	2 - RAZÃO SOCIAL DA CONTROLADA/COLIGADA	3 - CNPJ	4 - CLASSIFICAÇÃO	5 - % PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA INVESTIDA	6 - % PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA INVESTIDORA
7 - TIPO DE EMPRESA	8 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	9 - FINAL ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	10 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	11 - INÍCIO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	12 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL
13 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL (Unidades)	14 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	15 - FINAL DO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	16 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	17 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL (Unidades)	18 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL
14	MIDBYTE INFORMÁTICA S.A.	55.362.974/0001-07	FECHADA CONTROLADA	70,00	0,05
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		40.000
01/01/2007	31/12/2007	40.000			0
15	EUROTOTVS LDA	. . / -	FECHADA CONTROLADA	99,00	0,02
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		20.000
01/01/2007	31/12/2007	20.000			0
16	INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL SERVIÇOS SIS	07.780.714/0001-09	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,01
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		20.000
01/01/2007	31/12/2007	20.000			0
17	TQTV D SOFTWARE S.A.	09.131.273/0001-40	FECHADA CONTROLADA	55,00	0,01
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		8.001.000
01/01/2007	31/12/2007	8.001.000			0
18	RO RESULTADOS EM OUTSOURCING S.A.	07.644.135/0001-39	FECHADA CONTROLADA	60,00	0,28
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		100.000
01/01/2007	31/12/2007	100.000			0
21	YMF ARQUITETURA FINANCEIRA NEGÓCIOS S.A.	08.665.587/0001-60	FECHADA CONTROLADA	80,00	0,05
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		110.000
13/02/2007	31/12/2007	110.000			0

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

07.03 - PARTICIPAÇÕES EM SOCIEDADES CONTROLADAS E/OU COLIGADAS

1- ITEM	2 - RAZÃO SOCIAL DA CONTROLADA/COLIGADA	3 - CNPJ	4 - CLASSIFICAÇÃO	5 - % PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA INVESTIDA	6 - % PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA INVESTIDORA				
7 - TIPO DE EMPRESA	8 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	9 - FINAL ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	10 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	11 - INÍCIO PENÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL	12 - FINAL PENÚLTIMO EXERC. SOCIAL	13 - QTD. AÇÕES PENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	14 - INÍCIO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	15 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	16 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)
22	BCS COMERCIO E SERVICOS DE INFORMATICA	57.654.477/0001-08	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,14				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		567.585				
	01/01/2007	31/12/2007	567.585		0				
23	HBA INFORMATICA LTDA	62.838.214/0001-99	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,02				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		5.000				
	01/01/2007	31/12/2007	5.000		0				
24	BCSFLEX COMERCIO E SERVICOS DE INFORMATI	08.327.109/0001-40	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,20				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		100.000				
	01/01/2007	31/12/2007	100.000		0				
25	BCS SISTEMAS COMPUTACIONAIS LTDA	57.654.477/0001-08	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,07				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		5.000				
	01/01/2007	31/12/2007	5.000		0				
27	DATASUL SERVICOS EM INFORMATICA E CONSUL	08.771.932/0001-40	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,44				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		11.879.452				
	01/01/2007	31/12/2007	11.879.452		0				
28	GENS TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA	09.190.731/0001-11	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,18				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		280.546				
	01/01/2007	31/12/2007	280.546		0				

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

07.03 - PARTICIPAÇÕES EM SOCIEDADES CONTROLADAS E/OU COLIGADAS

1 - ITEM	2 - RAZÃO SOCIAL DA CONTROLADA/COLIGADA	3 - CNPJ	4 - CLASSIFICAÇÃO	5 - % PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA INVESTIDA	6 - % PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA INVESTIDORA				
7 - TIPO DE EMPRESA	8 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	9 - FINAL ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	10 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	11 - INÍCIO PENÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL	12 - FINAL PENÚLTIMO EXERC. SOCIAL	13 - QTD. AÇÕES PENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	14 - INÍCIO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	15 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	16 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)
29	TOOLS ARQUITETURA FINANCEIRA DE NEGOCIOS	09.311.231/0001-90	FECHADA CONTROLADA	90,00	0,99				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		34.460				
	01/01/2007	31/12/2007	34.460		0				
30	DTSL SISTEMAS E SERV. DE INFORMÁTICA S.A.	07.104.072/0001-28	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,27				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		200.100				
		0			0				
31	SOFT TEAM SIST. DE COMP. E INFORM. LTDA.	08.908.047/0001-60	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,13				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		3.937.550				
		0			0				
32	LOOK INFORMÁTICA S.A.	05.490.119/0001-03	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,04				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		4.900				
		0			0				
33	SETWARE INFORMÁTICA LTDA.	07.202.300/0001-00	FECHADA CONTROLADA	99,99	0,09				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		210.000				
		0			0				
34	DATASUL ARGENTINA S.A.	. . / -	FECHADA CONTROLADA	99,98	0,18				
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		12.000				
		0			0				

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

07.03 - PARTICIPAÇÕES EM SOCIEDADES CONTROLADAS E/OU COLIGADAS

1- ITEM	2 - RAZÃO SOCIAL DA CONTROLADA/COLIGADA	3 - CNPJ	4 - CLASSIFICAÇÃO	5 - % PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA INVESTIDA	6 - % PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA INVESTIDORA
7 - TIPO DE EMPRESA	8 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	9 - FINAL ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	10 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	11 - INÍCIO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL	12 - FINAL DO ANTEPENÚLT. EXERC. SOCIAL
13 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	14 - INÍCIO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	15 - FINAL DO ÚLTIMO EXERC. SOCIAL	16 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	17 - QTD. AÇÕES ANTEPENÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)	18 - QTD. AÇÕES ÚLTIMO EXERC. SOCIAL (Unidades)
35	DATASUL BRASIL SALES S.A.	08.635.549/0001-64	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,01
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		1.000
		0			0
37	DATASUL INCORPORATION	. . / -	FECHADA CONTROLADA	96,36	0,03
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		74.605
		0			0
38	DATASUL S.A. DE C.V.	. . / -	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,10
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		49.099.000
		0			0
39	DTS CONSULTING S.A. DE C.V.	. . / -	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,08
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		50.000
		0			0
40	DATASUL S.A. SUCURSAL ARGENTINA	. . / -	FECHADA CONTROLADA	100,00	0,11
	EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS	01/01/2008	31/12/2008		5.636.430
		0			0

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22

08.01 - CARACTERÍSTICAS DA EMISSÃO PÚBLICA OU PARTICULAR DE DEBÊNTURES

1- ITEM	01
2 - Nº ORDEM	1
3 - Nº REGISTRO NA CVM	
4 - DATA DO REGISTRO CVM	
5 - SÉRIE EMITIDA	1
6 - TIPO DE EMISSÃO	CONVERSÍVEL
7 - NATUREZA EMISSÃO	PARTICULAR
8 - DATA DA EMISSÃO	19/08/2008
9 - DATA DE VENCIMENTO	19/08/2019
10 - ESPÉCIE DA DEBÊNTURE	FLUTUANTE
11 - CONDIÇÃO DE REMUNERAÇÃO VIGENTE	
12 - PRÊMIO/DESÁGIO	
13 - VALOR NOMINAL (Reais)	1.000,00
14 - MONTANTE EMITIDO (Reais Mil)	100.000
15 - Q. TÍTULOS EMITIDOS (UNIDADE)	100.000
16 - TÍTULO CIRCULAÇÃO (UNIDADE)	100.000
17 - TÍTULO TESOURARIA (UNIDADE)	0
18 - TÍTULO RESGATADO (UNIDADE)	0
19 - TÍTULO CONVERTIDO (UNIDADE)	0
20 - TÍTULO A COLOCAR (UNIDADE)	0
21 - DATA DA ÚLTIMA REPACTUAÇÃO	
22 - DATA DO PRÓXIMO EVENTO	



**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22

**08.01 - CARACTERÍSTICAS DA EMISSÃO PÚBLICA OU PARTICULAR DE DEBÊNTURES**

1- ITEM	02
2 - Nº ORDEM	1
3 - Nº REGISTRO NA CVM	
4 - DATA DO REGISTRO CVM	
5 - SÉRIE EMITIDA	2
6 - TIPO DE EMISSÃO	CONVERSÍVEL
7 - NATUREZA EMISSÃO	PARTICULAR
8 - DATA DA EMISSÃO	19/08/2008
9 - DATA DE VENCIMENTO	19/08/2019
10 - ESPÉCIE DA DEBÊNTURE	FLUTUANTE
11 - CONDIÇÃO DE REMUNERAÇÃO VIGENTE	
12 - PRÊMIO/DESÁGIO	
13 - VALOR NOMINAL (Reais)	1.000,00
14 - MONTANTE EMITIDO (Reais Mil)	100.000
15 - Q. TÍTULOS EMITIDOS (UNIDADE)	100.000
16 - TÍTULO CIRCULAÇÃO (UNIDADE)	100.000
17 - TÍTULO TESOURARIA (UNIDADE)	0
18 - TÍTULO RESGATADO (UNIDADE)	0
19 - TÍTULO CONVERTIDO (UNIDADE)	0
20 - TÍTULO A COLOCAR (UNIDADE)	0
21 - DATA DA ÚLTIMA REPACTUAÇÃO	
22 - DATA DO PRÓXIMO EVENTO	



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

09.01 - BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA

---

- 2003: aquisição de ativos da empresa Sipros, no México, e abertura da Microsiga México;
- 2004: ampliação do modelo corporativo de cobrança;
- 2005: aquisição da Logocenter; recompra da participação da Advent na Companhia; admissão da BNDESPAR como sócia da Companhia; obtenção da certificação CMMI (Capability Maturity Model Integration), nível 2, nas divisões Microsiga e Logocenter; e constituição da TOTVS-BMI, no contexto do Modelo Ampliado de Negócios;
- 2006: abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), no Novo Mercado (nível mais alto de Governança Corporativa); aquisição da RM Sistemas S.A.;
- 2007: reestruturação do time próprio de vendas em dois grupos para atendimento e relacionamento junto a novos clientes e a clientes que já fazem parte da base. Aquisição do capital integral da TOTVS-BMI (consultoria), aquisição da Midbyte (software voltado ao varejo), aquisição da BCS (software voltado ao segmento jurídico), joint venture com a Quality na TQTV D para a produção do middleware para TV Digital e criação da EuroTOTVS, baseada em Portugal;
- 2008: unificação de canais e criação do sistema de franquias TOTVS e operação de unificação com a Datasul SA, multinacional brasileira que oferece soluções integradas ao ERP, Lançamento do TOTVS up, novo processo de atendimento e relacionamento com clientes, através de uma plataforma web com possibilidades de implementação remota.

Em fevereiro de 2005, a Companhia adquiriu a Logocenter, no contexto da realização simultânea das três seguintes operações: (i) recompra pela Companhia da totalidade das ações detidas pela Advent no capital social da Companhia, as quais representavam 25% de seu capital social, pelo valor de R\$31,3 milhões, tendo as referidas ações sido canceladas; (ii) a BNDESPAR tornou-se sócia da Companhia, mediante subscrição de ações representativas de 16,7% do capital social pelo valor de R\$40,0 milhões; e (iii) aquisição da Logocenter mediante conferência, pela Logopar, da totalidade das ações da Logocenter ao capital social da Companhia, tendo a Logopar subscrito, neste aumento de capital, ações representativas de 11,9% do capital social da Companhia e recebido, adicionalmente, o montante de R\$7,0 milhões em dinheiro, cujo pagamento foi concluído em maio de 2005.

Constituída em agosto de 2005, a TOTVS Consulting (antiga TOTVS-BMI) iniciou suas atividades no contexto do Modelo Ampliado de Negócios, atuando de forma sinérgica nas áreas de consultoria em gestão e suporte nas soluções de tecnologia implantadas pela TOTVS. Posteriormente, em julho de 2007, a TOTVS adquiriu a totalidade do capital da TOTVS Consulting.

Anteriormente à Oferta de ações ao mercado, em março de 2006, a Companhia mudou a denominação social de Microsiga Software S.A para TOTVS S.A. e incorporou a Logocenter S.A, como parte de seu plano de expansão.

Em abril de 2006, a TOTVS adquiriu a RM Sistemas S.A.. Esta aquisição ratificou a liderança nacional em sistemas de gestão corporativos no mercado brasileiro, ampliou a presença latino-americana e reafirmou o Brasil como um dos grandes pólos de desenvolvimento de softwares aplicativos. A TOTVS e a RM se fortaleceram através da maior empresa latino-americana de software empresarial. A receita bruta pró-forma não auditada das duas empresas em 2006 foi acima de R\$ 420 milhões com um EBITDA pró-forma não auditado acima de R\$ 70 milhões. Em abril de 2007, as empresas atendiam a mais de 15.400 clientes.

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

09.01 - BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA

---

No último trimestre de 2007 e ainda com capital próprio, a Companhia anuncia a 2 novas aquisições – Midbyte e BCS – complementando seu portfólio de produtos voltados a pequenas e médias empresas. Estas soluções são adicionadas as anteriores, toda a Família 10 de produtos e o FIRST, software lançado poucos meses antes, a fim de incrementar ainda mais a venda de ERP. No mesmo ano a TOTVS e a Quality constituem uma joint venture - a TQTVD - para atuar no segmento de TV Digital.

Em agosto de 2008, a TOTVS se une com a Datasul e passa a um novo estágio de expansão. As operações apresentam diversas complementaridades e fortalecem o posicionamento da nova Companhia, uma vez que os mercados de Datasul e TOTVS são distintos, com a primeira focada no segmento de médias e grandes empresas e a segunda no mercado de pequenas e médias. As soluções ofertadas também aumentam, passando ser possível combinar os ERPs com as soluções verticais trazidas por ambas as companhias. A Companhia conta agora com 270 canais de distribuição e uma melhor estrutura para atender o mercado internacional, em especial a América Latina.

A TOTVS acredita que a perpetuação da companhia dependerá de constante investimento em inovação e, conseqüente, desenvolvimento tecnológico. Esta diretriz é basicamente financiada pela sua própria capacidade de geração de recursos. Para atingir a posição de liderança que atualmente ocupa, a TOTVS tem como prática investir parte relevante de seus recursos na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e funcionalidades, no treinamento de sua equipe, assim como em ações de marketing voltadas à geração de novos negócios.

Atualmente, a TOTVS é a 9º Companhia de ERP no mundo, a 2º na América Latina e líder no mercado brasileiro no fornecimento de soluções integradas, combinando a oferta de softwares de gestão com um modelo expandido de negócios.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

**IAN 09.02**

**O Mercado de Software**

**Mundo**

A tecnologia da informação vem sendo aplicada na otimização de processos empresariais, trazendo amplos benefícios para empresas de todos os portes, em praticamente todos os setores e em todo o mundo. A automação de processos empresariais, principalmente com o uso de equipamentos e programas de informática, reduziu a ineficiência e aumentou a produtividade em todos os segmentos econômicos globalizados. Diversas categorias de aplicativos de software foram desenvolvidas para otimizar a eficiência de determinados aspectos empresariais de um negócio, para tanto recorrendo à automação de segmentos de vendas, comercialização, fabricação, distribuição, suporte a clientes, contabilidade, gestão financeira, recursos humanos e outras tarefas até então relegadas a processamento manual. Por exemplo, os softwares para gestão de recursos humanos são atualmente utilizados na armazenagem e manutenção de registros de empregados, facilitando a administração da folha de pagamento e benefícios, bem como a emissão de relatórios e demonstrativos de impostos, além de muitas outras tarefas que, embora rotineiras e exaustivas, são essenciais à empresa. Ao longo do tempo, essas categorias distintas de aplicativos de software passaram a ser integradas em "sistemas integrados" (*suites*), visando facilitar ainda mais as operações comerciais, mediante o compartilhamento de informações dentre as várias funcionalidades. As duas principais classes de sistemas integrados de software de gestão empresarial integrada são o ERP e o CRM. Via de regra, os sistemas integrados ERP estão direcionados a funções administrativas ou de *back-office*, tais como a gestão de recursos humanos e financeiros, ao passo que os sistemas integrados CRM estão voltados para funções envolvendo relacionamento direto com o cliente, ou *front-office*, tais como vendas, comercialização e suporte ao cliente.

De acordo com *Gartner Group*, o mercado mundial de licença de software de gestão empresarial integrada, incluindo ERP, CRM, BI e SCM, superou a marca de US\$,19,2 bilhões em 2007, esperando-se um crescimento anual de 7,6% até 2011, atingindo US\$25,2 bilhões. O crescimento contínuo no mercado mundial de software de gestão empresarial integrada deve-se, em grande parte, à globalização e à conseqüente exigência para que os negócios busquem otimizar suas operações de maneira a atender às demandas cada vez maiores e mais complexas por parte de seus clientes, revendedores e outros parceiros comerciais, considerando-se também o ciclo plurianual de aprimoramentos e substituições de aplicativos de software, bem como a crescente "verticalização" de aplicativos, em virtude da qual os revendedores de software passaram a oferecer versões de seus produtos principais especificamente projetadas para atender a exigências específicas de um determinado segmento.

O mercado de software de gestão empresarial integrada para empresas de médio e pequeno porte está crescendo mais rapidamente do que o mercado em geral devido principalmente ao crescente número dessas empresas no mundo e a necessidade de softwares mais sofisticados à medida que os negócios dessas empresas crescem. De acordo com o *Gartner Group*, o mercado mundial de licença de ERP para empresas de médio e pequeno porte, que considera o número de usuários como base para essa classificação - como aquelas com menos de 999 empregados ou US\$250,0 milhões de receita anual, cresceu 11,1% em 2004, comparado ao crescimento do mercado de ERP em geral de 9,4%, e o mercado mundial de licença de ERP para empresas com menos de 99 empregados ou US\$49,0 milhões de receita anual cresceu 16,7% em 2004.

**América Latina**

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

## 09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

De acordo com *Gartner Group*, o mercado de licença de software de gestão empresarial integrada na América Latina, incluindo ERP, CRM, BI e SCM, foi de US\$726,6 milhões, em 2007 (um crescimento de 125% quando comparado com o tamanho de mercado medido em 2004), e deve crescer 8,1% a cada ano até 2011 (crescimento acima da média mundial), alcançando US\$988 milhões. A maior taxa de crescimento, se comparada ao mercado mundial, deve-se ao baixo índice de penetração atualmente apresentado pelos softwares de gestão empresarial integrada na região, aliado ao crescimento geral dos investimentos em soluções tecnológicas para automatizar e simplificar os processos empresariais não informatizados.

### **Brasil**

O faturamento do mercado brasileiro de tecnologia da informação em 2007 foi, em termos gerais, de R\$ 41,3 bilhões. O dado é da e-consulting, que também projeta um crescimento para 2008 de 12%, chegando a R\$46,2 bilhões. O mercado de ERP no Brasil também vem crescendo em ritmo acelerado. O IDC mediu em 2004, um mercado de US\$185,1 milhões, que registrou 3 anos depois US\$365,2 milhões. O crescimento projetado pelo instituto para 2008 é de 16% (atingindo US\$424,6 milhões), e chegando a 2011 em um tamanho de mercado estimado de US\$585,9 milhões.

Os números acima demonstram que o setor de software brasileiro cresceu num ritmo bem superior ao do PIB e que deverá continuar assim no longo prazo, observadas as previsões de crescimento de PIB esperadas para os próximos anos.

### **Mercado Brasileiro de Software de Gestão Empresarial Integrada (ERP)**

O mercado nacional de ERP foi impulsionado a partir da segunda metade da década 90 com a chegada das grandes empresas européias e americanas de software de gestão empresarial integrada que, por terem grandes contratos com corporações multinacionais, já tinham nas filiais brasileiras destas corporações um grande rol latente de clientes.

A entrada dos novos *players* internacionais teve efeito positivo de geração de demanda sobre o mercado de ERP local. Isso fez com que as empresas brasileiras percebessem as possibilidades de redução de custos e incremento de ganhos derivados da implantação de um sistema de gestão empresarial integrada, bem como às possibilidades de fazer frente à concorrência que também modernizava seus sistemas corporativos. O mercado apresentou uma grande expansão no período de 1997 a 2001, incentivado também por investimentos em tecnologia da informação decorrentes do “bug do milênio” e da “bolha” da *Internet*. A partir de 2003, constatou-se a saturação do mercado de softwares voltados para empresas de grande porte, uma vez que a maioria das grandes empresas já havia realizado grandes investimentos em ERP, e passou a perseguir o retorno de seus investimentos. Os segmentos promissores desse mercado no Brasil passaram a ser o *médio e pequeno porte*, em que a maioria das empresas desse segmento não havia ainda implantado nenhum sistema integrado de gestão.

### **Histórico do Setor de Software no Brasil**

Durante a década de 80 e início dos anos 90, o Brasil adotou uma legislação de reserva de mercado, que estabelecia regras diferenciadas para *hardwares* e softwares criados/fabricados por empresas nacionais e estrangeiras, na tentativa de criar uma indústria nacional de informática. A reserva de mercado, em realidade, mostrou-se danosa ao desenvolvimento de equipamentos de informática no Brasil, pois o *hardware* produzido no Brasil era limitado e tecnologicamente

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

defasado, além de muito caro em relação ao *hardware* produzido em outros países. Já no caso do software, a reserva de mercado não foi prejudicial, mantendo-se a competição entre os produtos nacionais e os estrangeiros. A evolução da indústria de software nacional deu-se através de parcerias tecnológicas com os provedores de softwares básicos, sistemas operacionais, sistemas de rede e bancos de dados, de forma a se preparar para o fim da reserva de mercado. O resultado é que, seja pela capacidade criativa, seja pela facilidade de assimilação de novas tecnologias pelo público brasileiro, o software brasileiro tornou-se referência internacional em algumas áreas, como as de automação bancária e de utilização da *Internet* para os mais diversos tipos de relacionamento. O Brasil tem independência tecnológica em diversas áreas de desenvolvimento de softwares.

Em 1993, uma medida importante foi tomada pelo governo brasileiro com relação à indústria de software: o programa SOFTEX 2000-Programa Nacional de Software para Exportação, com o objetivo de facilitar a entrada de empresas brasileiras no mercado internacional de software, por meio do estímulo às exportações. O Programa era coordenado pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), com a participação e representação das empresas brasileiras de software, sendo financiado pelo governo e pelo Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento. O Programa alcançou, no período 1993 a 2001, entre outros, os seguintes resultados:

- a constituição de uma rede de 20 pólos de desenvolvimento de software distribuídos pelo território nacional, com significativa capilaridade, atuando junto a centros de pesquisa, universidades e com 877 empresas associadas;
- a implantação de uma rede de 18 incubadoras em conjunto com departamentos de computação nas principais universidades brasileiras e sempre associados ou gerenciando uma incubadora com 188 empresas associadas; e
- criação, em conjunto com a Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP e o BNDES de linhas de financiamento específicas para as empresas de software, com investimentos contratados superiores a R\$50,0 milhões.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

## ASPECTOS REGULATÓRIOS DO SETOR DE SOFTWARE

A indústria de software brasileira encontra-se sujeita às disposições da Constituição Federal Brasileira de 1988, bem como à legislação complementar federal vigente, especialmente no que tange aos aspectos cíveis, trabalhistas e fiscais.

Adicionalmente, os direitos relativos a software, no Brasil, são regulado por três leis específicas: (a) Lei n.º 9.279, de 14 de maio de 1996 ("Lei da Propriedade Industrial"); (b) Lei n.º 9.609, de 19 de fevereiro de 1998 ("Lei de Software"); e (c) Lei n.º 9.610, de 19 de fevereiro de 1998 ("Lei dos Direitos Autorais").

### Propriedade Industrial

A Lei da Propriedade Industrial refere-se, principalmente, à concessão e manutenção de patentes e dos registros de marcas.

A propriedade da marca é adquirida pelo registro validamente expedido pelo INPI, órgão responsável pelos registros de marca no Brasil. É assegurada ao titular de determinada marca a exclusividade de seu uso em todo o território nacional, por um período de 10 (dez) anos contados da data da concessão do registro, prorrogável por períodos iguais e sucessivos mediante solicitação do titular da marca durante o último ano de vigência do registro. Caso o titular da marca não tenha solicitado o registro durante este prazo, ainda poderá fazê-lo durante os 6 (seis) meses subseqüentes ao término do período de 10 (anos), mediante o pagamento de uma retribuição adicional.

No tocante a marcas, um dos direitos concedidos pela Lei da Propriedade Industrial é a possibilidade de cessão do respectivo pedido de registro ou do próprio registro, condicionada ao atendimento pelo cessionário dos requisitos legais necessários à requisição do registro. A cessão deverá compreender todos os registros ou pedidos em nome do cedente, de marcas iguais ou semelhantes, relativas a produtos ou serviços idênticos, semelhantes ou afins, sob pena de cancelamento dos registros ou arquivamento dos pedidos não concedidos.

O depositante de pedido ou detentor do registro de uma marca tem, ainda, o direito de licenciar o seu uso a terceiros. Para produzir efeitos perante terceiros, o contrato de licença de marca deve ser averbado no INPI. Entretanto, a validade da licença e prova de uso independem de tal averbação.

Em regra, os programas de computador não estão sujeitos às regras aplicáveis a patentes.

### Proteção da Propriedade Intelectual de Programas de Computador e Direitos Autorais

A Lei de Software dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de programas de computador e sua comercialização no Brasil e a Lei dos Direitos Autorais dispõe sobre a proteção aos direitos autorais sobre obras intelectuais (propriedade intelectual), dentre as quais incluem-se os softwares.

O registro de obras intelectuais, dependendo de sua natureza, pode ser solicitado a alguns órgãos governamentais determinados por lei, entre eles a Fundação Biblioteca Nacional e o INPI. No caso de software, o pedido de registro deve ser encaminhado ao INPI, sendo que o registro é apenas



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

uma garantia adicional aos autores das obras intelectuais, uma vez que a Lei dos Direitos Autorais reconhece o direito autoral independentemente do registro.

A proteção intelectual de software, observado o disposto na Lei de Software, é a mesma conferida às obras literárias pela legislação de direitos autorais vigente no Brasil. Os direitos relativos ao software são assegurados por 50 anos contados a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao de sua publicação ou, se esta não ocorrer, da data de sua criação.

Alguns aspectos são estabelecidos tanto pela Lei dos Direitos Autorais como pela Lei de Software, dentre os quais: (i) a independência da proteção dos direitos relativos ao software do respectivo registro; e (ii) a garantia de tais direitos aos estrangeiros domiciliados no exterior, condicionada ao fato do país de origem do software conceder direitos equivalentes aos brasileiros e estrangeiros domiciliados no Brasil.

O pedido de registro de software não é obrigatório; entretanto, a imaterialidade característica dos softwares implica certa dificuldade com relação à comprovação de sua autoria. Assim, o registro de um software é a maneira mais eficaz e rápida de se provar a titularidade do mesmo contra sua utilização não autorizada.

Em decorrência da proteção conferida ao software ser uma espécie de proteção a direitos autorais, ela possui outra característica relevante: a proteção garantida pelo registro goza de abrangência internacional. Os registros feitos no Brasil devem ser aceitos nos demais países signatários dos acordos internacionais como comprovação de autoria e o título do software é protegido concomitantemente com o programa. Desta forma, mediante um único procedimento (o registro do software no INPI) protege-se tanto o produto quanto seu nome comercial.

De acordo com a Lei de Software, o pedido de registro de software a ser encaminhado ao INPI deverá conter no mínimo, (a) os dados referentes ao autor do software e ao titular, se distinto do autor; (b) a identificação e descrição funcional do software; e (c) os trechos do software e outros dados considerados suficientes para identificação e caracterização de sua originalidade, ressalvados os direitos de terceiros. Tais informações são confidenciais, não podendo ser reveladas, salvo por ordem judicial ou por requerimento escrito do próprio titular.

O software pode ser utilizado mediante licença concedida pelo fabricante/titular dos direitos ao licenciado, por meio de contrato de licença de uso de software. A comprovação da regularidade do uso do software, caso não exista o contrato adequado, pode ser verificada por meio de documento fiscal que comprove a aquisição ou licenciamento de cópia do software.

No caso de transferência de tecnologia de software (i.e., transferência do código-fonte), o registro dos respectivos contratos no INPI é necessário para que produzam efeitos com relação a terceiros.

A liberdade do mercado foi um dos principais elementos trazidos pela Lei de Software. Desde seu advento, não existem restrições à aquisição de direitos sobre os programas desenvolvidos por empresas e pessoas estrangeiras, que têm, também, liberdade para comercializá-los.

Contudo, a Lei de Software exige especificação, nos atos e contratos de licença de direitos de comercialização de software de origem estrangeira, quanto à (i) responsabilidade pelo pagamento

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 09.02 - CARACTERÍSTICA DO SETOR DE ATUAÇÃO

---

de tributos e encargos exigíveis, e (ii) remuneração devida ao titular dos direitos de software residente ou domiciliado no exterior.

Além disso, nos contratos de licença de direitos de comercialização de software, são consideradas nulas quaisquer cláusulas contratuais que (a) limitem a produção, a distribuição ou a comercialização, em violação às disposições normativas em vigor; ou (b) que eximam qualquer dos contratantes das responsabilidades por eventuais ações movidas por terceiros em decorrência de vícios, defeitos ou violação de direitos de autor.

A Lei de Software limita a aplicação, aos programas de computador, das disposições da Lei de Propriedade Intelectual relativas aos direitos morais do autor, sob o argumento de que o autor da obra virtual não poderia invocar direitos pessoais, posto que estes pressupõem um fundamento ético, concreto, que não se coaduna com o processo de criação tecnológica. Os softwares não se caracterizam como obras intelectuais capazes de refletir a personalidade do autor, já que são muitas vezes produzidos por uma equipe com caráter técnico, industrial e comercial. Assim, os direitos morais do autor de programa de computador limitam-se ao direito de reivindicar a paternidade do programa de computador e de opor-se a alterações não autorizadas, se estas implicarem deformação, mutilação ou outra alteração que prejudiquem a honra ou reputação do autor.

A Lei de Software tipifica crimes de pirataria, um dos mais relevantes problemas enfrentados pelas empresas de softwares, estipulando que os autores de tais crimes respondem criminal e civilmente pelas infrações cometidas. As formas de pirataria de software mais comumente utilizadas para burlar os direitos autorais são: cópia pirata, cópia pirata pré-instalada, falsificação, pirataria em Bulletin Board e aluguel não autorizado de software. O Código Penal brasileiro também contém regras relativas à violação de direitos de autor, aplicáveis a software.

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

09.03 - PERÍODOS DE SAZONALIDADE NOS NEGÓCIOS

---

**IAN 09.03**

**Sazonalidade**

A indústria de tecnologia da informação, inclusive a de software, não apresenta uma sazonalidade acentuada, contudo, de forma geral, apresenta historicamente um maior volume de vendas no segundo semestre do ano, representando, aproximadamente, 45% no primeiro semestre e 55% no segundo.

Na análise intra mês, assim como em diversos setores onde há relação comercial entre duas empresas (Business to Business), há uma concentração grande de vendas (ou fechamento de contratos) nos últimos dias do período. Assim sendo, e pela análise histórica dos indicadores de vendas, a TOTVS registra, em média, 70% de suas vendas nos últimos 4 dias úteis do mês.

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**10.01 - PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS**

1- ITEM	2 - PRINCIPAIS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS	3 - % RECEITA LÍQUIDA
01	Taxas de Licenciamento	24,80
02	Serviços	30,30
03	Manutenção	44,90

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

## IAN – 11.01

### Soluções Totvs

A Totvs oferece ao mercado aplicativos de gestão empresarial integrada, softwares complementares verticais, serviços, infra-estrutura (*hardware*, sistemas operacionais, banco de dados e *ASP*), contratos de manutenção, consultoria e *outsourcing*. As aquisições recentes da Companhia proporcionam uma maior oferta de produtos e serviços, como o caso da BCS Sisjuri para o segmento jurídico, Vitrine voltado ao varejo, e Datasul que agrega não só um ERP voltado a médias e grandes empresas como também soluções voltadas para diversos segmentos como Saúde, Agroindústria e Serviços fazendo com que a TOTVS tenha soluções para os mais diversos tipos de empresas.

Seus produtos podem ser agrupados em 2 grupos:

- O primeiro, abrangendo *core business* da empresa, onde encontramos os sistemas de gestão integrada (ou ERP), ferramentas de relacionamento (CRM), ferramentas de inteligência e as verticais (aplicativos com características especiais, que atendem uma necessidade específica, como segmento de saúde e agronegócio).
- O segundo que contém os serviços e produtos complementares da TOTVS, presentes em seu modelo expandido de negócios. Fazem parte deste grupo as atividades de consultoria em gestão, serviços de infraestrutura, *outsourcing* de processos (BPO) e aplicativos voltados à produção da TV Digital.

### 1) Core Business

#### Microsiga Protheus 10®

Protheus 10® é um conjunto de aplicativos, divididos em módulos, que tem por objetivo auxiliar empresas nos processos de gestão. Esses aplicativos dividem-se em ERP, CRM, Verticais e Ferramentas de Inteligência que são softwares para auxiliar a gestão de empresas nos níveis operacional, tático e estratégico.

O ERP Protheus 10 é um aplicativo dividido nos módulos a seguir indicados, que agrupam as funcionalidades de todo processo e controle operacional de uma empresa:

- *Controladoria/Financeiro*. Gestão de projetos (PMS), planejamento e controle orçamentário (PCO), fiscal, financeiro, patrimônio e contabilidade fiscal e gerencial.
- *Materiais e Manufatura*. Estoque e custos, compras, importação, planejamento e controle de produção (PCP) e manutenção de ativos.
- *Vendas e Faturamento*. Faturamento/ vendas, exportação e drawback.
- *Capital Humano*. Gestão do capital humano, arquitetura organizacional, recrutamento e seleção, folha de pagamento, ponto eletrônico, medicina e segurança no trabalho, acompanhamento de processos trabalhistas, performance, desenvolvimento, clima organizacional, gestão de carreira e remuneração e gestão de capacitação e aprendizado.
- *Qualidade*. Controle de não-conformidade, controle de documentos, inspeção de entradas, inspeção de processos, auditoria, metrologia, planejamento avançado da qualidade do produto (APQP), processo de aprovação de peças (PPAP) e gestão de riscos.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

O CRM do Protheus 10 é um aplicativo que auxilia na gestão de todos os processos de relacionamento com o cliente, seja em venda, cobrança, assistência técnica ou apoio ao cliente. O Protheus CRM funciona de forma integrada ao Protheus ERP fazendo com que as informações do cliente utilizadas no processo operacional da empresa sejam únicas. O Protheus CRM também é dividido nos módulos de call center, assistência técnica e mobile solutions.

As verticais presentes no Protheus 10 são aplicativos que atendem mercados com características específicas de gestão, que não são atendidas por um aplicativo ERP nem por processos genéricos que podem ser utilizados por qualquer tipo de indústria. As verticais para processos específicos são:

- *Automação Comercial.* Automação das rotinas comerciais em rede de lojas com foco em varejo, desde o atendimento até os procedimentos internos de uma empresa.
- *Distribuição e Logística.* Atendimento de todos os processos de cadeia de abastecimento via três ambientes de gerenciamento: *Order, Transportation, Warehouse Management System* e *Estoque e Custo*. Abrange os setores agroindustrial, indústria, atacadistas, distribuidores, transportadores, operadores logísticos e o varejo.
- *Concessionárias de veículos.* Gerenciamento de oficinas mecânicas, de revendedoras de veículos e de autopeças. Contempla os processos de compra, venda, avaliação, financiamento, seguros e documentação.
- *Gestão Hospitalar.* Modelos administrativos modernos e profissionalizados para a gestão de hospitais.
- *Gestão de Planos de Saúde.* Gerencia as funções operacionais, documentais, administrativas e financeiras realizadas por empresas de seguro-saúde.
- *Gestão Ambiental.* Completo gerenciamento dos possíveis impactos ao meio ambiente gerado pelas atividades, produtos e serviços da empresa.

As ferramentas de inteligência no Protheus 10 são softwares que têm o objetivo de auxiliar a gestão dos níveis tático e estratégico das empresas e a compilação e análise das informações originadas de aplicativos operacionais, como o ERP. Para o nível tático, os softwares utilizados têm como objetivo: (i) conferir maior produtividade na execução de atividades rotineiras e operacionais, simplificando tarefas como consultar as mais recentes notícias do dia, acessar agenda, e-mails e lista de tarefas, além de permitir consultas gerenciais a informações de um software ERP; (ii) permitir a automação de processos e do fluxo de tarefas, tornando-os mais ágeis e seguros, posto que dispõe de recursos para minimizar eventuais atrasos que comprometam a eficiência operacional; e (iii) permitir ao usuário manipular as informações geradas pelos sistemas operacionais, de forma simples, facilitando as análises e compilações necessárias. Para o nível estratégico, os softwares utilizados têm por objetivo: (a) auxiliar as organizações a traduzirem a estratégia em objetivos operacionais, direcionando comportamentos e desempenho, de forma a estabelecer uma estrutura de mensuração estratégica eficiente; e (b) permitir o controle e acompanhamento das ações previstas no plano para o cumprimento dos objetivos definidos no nível estratégico. Fazem parte do grupo de ferramentas de inteligência os seguintes softwares:

- *Sistema de Gestão de Indicadores (SGI).* Controla indicadores de desempenho baseado em metas, plano de ações e resultados obtidos.
- *Balanced ScoreCard (BSC).* Semelhante ao Sistema de Gestão de Indicadores, utilizando-se da metodologia de BSC de acordo com a metodologia de Kaplan e Norton.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- *Business Intelligence (BI)*. Permite acesso a dados e a informações contidas em um *Datawarehouse/Datamart*.
- *Workflow*. Automatiza os processos e comunicação internos ou externos da companhia.
- *Business Process Management (BPM)*. Ferramenta integrada ao workflow, e permite a gestão completa de processos desenhados visualmente com indicadores de custos e tempos permitindo sua otimização.

#### Datasul EMS

*Software* destinado às empresas de médio e grande portes, principalmente para empresas do setor industrial, cuja maior necessidade é a revisão e ou aperfeiçoamento de seus processos empresariais críticos e adaptação de seus sistemas internos às suas necessidades. Suas funcionalidades vão desde controle da produção, passando pela controladoria e finanças, vendas e materiais. É um *software* que, além de controle, oferece a possibilidade do aumento de produtividade para nossos clientes. Fazem parte desse *software* os seguintes processos:

- *Produção*: módulo destinado ao desenvolvimento, controle e execução da produção;
- 
- *Controladoria e Finanças*: módulo para a gestão dos processos e atividades das áreas de controladoria e finanças auxiliando na tomada de decisão;
- 
- *Materiais*: módulo que permite o controle das operações básicas de logística de entrada, compras, recebimentos, controle da qualidade e controles de estoques; e
- 
- *Vendas*: módulo que auxilia no processo de vendas, apoiando a área comercial nas negociações, flexibilizando o controle operacional e permitindo a análise gerencial da carteira de pedidos de vendas;
- *Controladoria e Finanças Avançado*: Softwares que gerenciam de forma completa os processos e atividades das áreas de controladoria e finanças auxiliando na tomada de decisão por parte dos gestores. Segundo a IDC, a área financeira é a área das empresas que mais recebem investimentos em software de gestão empresarial integrada nas empresas;
- *Cash Management*: Software destinado a todos os segmentos, que auxiliam na gestão dos recursos de caixa da empresa por meio de ferramentas para fechamento de caixa, decisões de pagamentos, simulação de investimentos e empréstimos, visão do fluxo de caixa de curto e longo prazos e indicadores para acompanhar a saúde financeira da empresa;
- *Configurador*: Software que supre a necessidade das empresas com grande variabilidade do produto final e que tem necessidade de configurar ofertas de acordo com as necessidades de seus clientes;
- *Planejamento*: Software que permite melhor produtividade das empresas. Automatiza os processos de planejamento de materiais e processos industriais;
- *SRM*: Software que possibilita o gerenciamento do relacionamento com fornecedores podendo transformar o relacionamento com os fornecedores em parcerias estratégicas;
- *Distribuição*: Software para o gerenciamento de transporte de cargas para embarcadores direcionado aos segmentos de indústria e comércio;

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- *Gestão Comercial*: Software que permite o gerenciamento das vendas de acordo com as políticas e metas da empresa;
- *Manutenção*: Software que permite a execução dos processos ligados à manutenção industrial. Auxilia no gerenciamento dos ativos e na adoção das melhores técnicas de aproveitamento dos equipamentos;
- *APS (Advanced Planning & Scheduling)*: Software homologado pelo Instituto Goldratt, que utiliza a Teoria das Restrições (TOC – Theory of Constraints) e integra-se ao ERP. É destinado a clientes industriais e possibilita a utilização dos recursos existentes em plantas fabris de forma ampla, buscando o máximo desenvolvimento do sistema por meio do controle entre a demanda e a capacidade disponível, identificação dos gargalos, altos estoques, flexibilização da programação da fábrica e a garantia do nível de atendimento;
- *Automação*: Software que possibilita o aumento da produtividade de processos industriais integrados ao ERP e processos de gerenciamento de armazenagem, por meio da coleta de dados automatizados. É destinado às empresas que atuam no setor metalúrgico, mecânico, plásticos e borrachas, químico e petroquímico;
- *Comércio Exterior*: Software que propicia eficiência e precisão na gestão de processos nas áreas de exportação, importação, drawback (reembolso de direitos alfandegários) e câmbio;
- *Governança de TI*: Software que possibilita que a área de TI do cliente atue como prestador de serviços profissional, bem como o alinhamento das estratégias de TI com as estratégias de negócios da empresa, com destaque para os setores químico e petroquímico, metal-mecânico e plásticos e borrachas;
- *WMS – Warehouse Management System*: Software para o gerenciamento de armazéns, buscando a agilidade e confiabilidade do recebimento de à expedição das mercadorias.

#### Logix 10®

O *Logix* é um conjunto de aplicativos, divididos em módulos, que tem por objetivo auxiliar empresas nos processos de gestão. Esses aplicativos dividem-se em ERP, CRM, Verticais.

O ERP *Logix 10* é um aplicativo dividido em módulos a seguir indicados que agrupam as funcionalidades de todo processo e controle operacional de uma empresa:

- *Administração da Produção - Manufatura*. Engenharia, plano mestre, plano operacional, chão de fábrica, manutenção industrial, avaliação de fornecedores, qualidade, ensaios, análise, manufatura têxtil e manufatura grade.
- *Suprimentos*. Contratos de serviços, planejamento de materiais, estoques, custos, custos grade, controle dimensional, terceirização, consignação de materiais, compras, recebimento de materiais, inventário de estoques, aprovação eletrônica de suprimentos, avaliação de compras, comunicação com fornecedores e importação.
- *Vendas e Logística*. Pedidos, logística de distribuição, faturamento, assistência técnica, plano de vendas, gestão de vendas e SAC, *warehouse management system (WMS)*, operação movimento cargas, controle de frota, fretes e sistema integrado de portos.
- *Controladoria*. Patrimônio, contabilidade com padrões internacionais de registro, análise de rentabilidade, orçamento operacional, gestão e aprovação de



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

orçamentos, análise de consumo e contabilidade em moeda de capacidade aquisitiva constante.

- *Financeiro*. Contas a receber, crédito e cadastro, controle de cheques, contas a pagar, tributos/impostos, pagamento escritural, aprovação eletrônica de pagamentos, controle de despesas de viagens, transações bancárias, fluxo de caixa, vendor, contratos financeiros, contratos de locação e controle movimento caixa.
- *Obrigações Fiscais*. Obrigações fiscais, instrução normativa 68/95, 86/01,89/03, portaria 58 (MANAD) e controle de crédito de ICMS do ativo permanente.
- *Recursos Humanos*. Folha de pagamento, ponto eletrônico, cargos e salários, refeição, medicina e segurança no trabalho, treinamento, balcão de informações de funcionários, recrutamento e seleção, e controle de tarefas folha.

O CRM do Logix 10 é um aplicativo que auxilia na gestão de todos os processos de relacionamento com o cliente, seja em venda, cobrança, assistência técnica ou apoio ao cliente. O Logix CRM funciona de forma integrada ao Logix ERP, fazendo com que as informações do cliente utilizadas no processo operacional da empresa sejam únicas. O Logix CRM atua principalmente na automatização dos processos de *marketing*, *telemarketing*, televendas, serviço de atendimento ao cliente, *help desk* e assistência técnica.

As verticais disponíveis no Logix 10 para processos específicos são:

- *WMS (Warehouse Management System)*. Administração de pátio, logística, estoque; inventário e rádiofreqüência.
- *Têxtil*. Manufatura têxtil, acompanhamento de fio tinto, controle de fiação, regime de máquinas, solicitação de etiquetas, manufatura grade e custos grade, prevendo registros e controles para toda a indústria de confecções e calçados, onde o mesmo produto é disponibilizado em várias cores e tamanhos.
- *Logística-Porto e Aeroportos*. Parte da solução de logística em comércio exterior e negócios internacionais, oferecendo infra-estrutura necessária para a empresa aplicar seu conhecimento na prestação de serviços e administração de processos de estiva, desestiva, assessoria, despachos de importação e exportação, tanto aéreos quanto marítimos.
- *Gestão de transporte de cargas*. Operação de movimento cargas e controle de frota.
- *Vendas ponto a ponto*. Controla as vendas de produtos negociados por vendedores autônomos. Desenvolvida para fornecer um total acompanhamento deste processo de vendas, permitindo o controle desde o pedido e emissão da nota fiscal de remessa, até o retorno com a prestação de contas.
- *Custo gerencial de obras*. Destinada à construção civil, definindo critérios de apropriação e custeio de obras, permitindo um planejamento orçamentário e acompanhamento detalhado através de demonstrativos gerenciais, estatísticos e gráficos de desempenho.
- *Gestão de obras e projetos*. Controla as fases físicas e financeiras dos projetos, apontado ineficiências e "gargalos" a serem gerenciados em cada etapa.
- *Gestão comercial de obras*. Administra e controla o recebimento de títulos gerados a partir do faturamento de medições de serviços realizados nas obras de construção civil. Registra laudos de avaliação e medições dos serviços executados pela empresa para os respectivos clientes cadastrados. Registra todas as movimentações possíveis durante o processo de recebimento de um título, tais como: prorrogações de títulos, cauções, adiantamentos, glosas, redução de ISS,

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

retenção de INSS e outros. Integra-se com os módulos de contabilidade e transações bancárias. Permite ainda registrar todos os contratos fechados.

- *Automação comercial de varejo.* Destinada à automação das rotinas comerciais. Efetua a manutenção dos cadastros de produtos, clientes, preços, itens de estoque, orçamento, crediário, *check-out* e operadores, a fim de controlar a movimentação financeira do caixa, movimentação física de produtos, vendas, suprimento automático dos estoques de loja, estatísticas e controle de giro de produtos, vendedores, promoções, além de permitir rápido e eficiente atendimento ao consumidor utilizando-se de ferramentas como leitores de código de barras, impressoras de cupom fiscal e quiosques de consulta.

Já para processos genéricos, o Logix 10 dispõe das seguintes verticais:

- *BI.* Módulos de criação e visualização das consultas e indicadores gerenciais.
- *E-Business.* B2B e B2C, além do *Workflow*, que tem por objetivo fazer o gerenciamento das atividades e processos.
- *Importação.* Acompanha todo o processo de compras do mercado externo. Permite um controle eficaz de todo o processo desde o registro dos pedidos de compras, domínio das despesas e eventos, cálculo dos impostos, pagamento dos contratos de câmbio e seguros e recebimento da importação.
- *Exportação.* Simplifica e integra o complexo ambiente de gerenciamento de exportação, auxiliando sua operação com reduções de custos, maior previsibilidade, e de acordo com as legislações governamentais.

#### RM Corpore 10®

O ERP RM Corpore 10 é um aplicativo dividido nos módulos a seguir indicados, que agrupam as principais funcionalidades de todo processo e controle operacional de uma empresa:

- *Controladoria.* Apuração de impostos, controle do patrimônio com controle físico e financeiro dos bens e totalmente integrado à contabilidade, controle físico de bens através de código de barras, escrituração fiscal customizável de acordo com a legislação de estados e municípios, contabilidade orçamentária, gerencial e fiscal com alto nível de parametrização, cotação orçamentária.
- *Financeiro.* contas a pagar, contas a receber, tesouraria, fluxo de caixa, bancos e contabilidade, controle de adiantamentos a clientes e fornecedores, fluxo de caixa, acompanhamento de previsto/realizado no fluxo de caixa, emissão de relatórios parametrizados, rateio das despesas e receitas registradas no fluxo de caixa por centro de custo, gestão de crédito de clientes e fornecedores, controle em diferentes moedas definidas pela empresa, aplicações financeiras automatizadas, integração eletrônica com bancos, clientes e fornecedores (EDI), conciliação eletrônica, e controle de aplicações financeiras.
- *Faturamento/Compras/Estoque e Contratos.* Pedido de venda, nota fiscal de venda, controle de comissões, compras, requisição de material, cotação, aprovação, pedido de compra, recebimento, estoque, controle, ressuprimento, contratos.
- *Business Intelligence (BI).* Ferramenta de apoio à tomada de decisões disponibiliza o acesso a informações contextualizadas.

As verticais para processos específicos são:

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- *Saúde*. Solução completa para hospitais, abrangendo os processos de recepção, internação, arquivo médico, agendamentos, ambulatório, consultório, unidades de diagnóstico, centro cirúrgico, prontuário eletrônico, compras e estoques, faturamento, repasses e glosas.
- *Educacional*. Controle acadêmico, portal educacional, financeiro, CRM educacional, gestão de biblioteca, recursos humanos / folha de pagamento, gerador de relatórios, gestão estratégica (BI).
- *Recursos Humanos*. Permite a melhor gestão dos processos de Recursos Humanos de uma empresa, abrangendo todos os processos de gestão de pessoas, folha de pagamento, gestão do conhecimento, automação de ponto.
- *Obras e Projetos*. Gestão de projetos / obras, financeiro, recursos humanos, saídas / relatório, suprimentos, gestão imobiliária, e gestão de manutenção.

#### **Datasul Start.**

*Software* de custo reduzido destinado às empresas de pequeno porte com funcionalidades básicas de gestão e controle de processos críticos específicos de empresas desse porte.

O EMS Start suporta todos os processos físicos primários e de controle como: engenharia, planejamento, produção, compras, controle de qualidade, recebimento, contas à pagar, pedidos de vendas, faturamento, contas à receber, obrigações fiscais, estoque, custos, caixa e bancos e contabilidade. Seus diferenciais são:

- *Possui alta escalabilidade, não requerendo conversões*
- *Apresenta riscos e prazos de implantação reduzidos, em vista do formato de seu fornecimento e implantação que acontece de forma pré-configurada e pré-populada, o que permite a redução do custo global da solução.*

#### **Sisjuri**

É um ERP específico – uma vertical – que permite a automação de grande parte das rotinas administrativas de um escritório de advocacia ou de departamentos jurídicos de uma empresa e possui os módulos a seguir indicados:

- Cadastro.
- Faturamento.
- Arquivos.
- Acompanhamento Processual.
- Contas a Pagar.
- Contas a Receber.
- Contabilidade Gerencial.
- Tesouraria.
- Custos.

O SISJURI propicia a Integração da agenda jurídica com sistemas de correio eletrônico corporativo; atualização automática de valores judiciais; adequação de relatórios para atender necessidades gerenciais de escritório, clientes e empresas de auditoria; exportação de dados, controle de adiantamento de honorários e despesas; análise de performance profissional; contas a receber e contas a pagar integrados com sistema bancário eletrônico entre outras funcionalidades e soluções a escritório de advocacia ou de departamentos jurídicos.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

## 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

### Vitrine

O software Vitrine teve sua origem na automação comercial de lojas do segmento de vestuário, e hoje está presente em estabelecimentos comerciais de pequeno e médio porte, atendendo aos ramos de calçados, papelaria, material de construção, presentes, brinquedos, etc.

Ele é um sistema multiusuário para automatização da retaguarda e frente de Loja. É desenvolvido para o controle de empresas que atuam tanto no varejo quanto no atacado. Está homologado na Secretarias da Fazenda dos Estados da União para uso do ECF e do TEF, além da geração de arquivo SINTEGRA. Principais características:

- *Estoque.* Produtos por grupos, sub-grupos, cores e tamanhos (grade), transferências, inventários, movimentos por produto, entradas e saídas, emissão de etiquetas de código de barras e fotos dos produtos..
- *Compras.* Cadastro de Fornecedores, relatórios de pedidos de compra pendentes, por fornecedor e por produto.
- *Contas a Receber.* Clientes, documentos abertos por cliente/vencimento, ficha financeira, contas a receber por data, fluxo de caixa previsto e realizado, bloqueio de clientes em atraso, etiquetas para clientes, controle de cheques.
- *Contas a Pagar.* Cadastro de pagamentos, relatórios por fornecedores, tipos de pagamentos, controle de pagamentos, pagamentos realizados e a vencer.
- *Faturamento.* Controla de pedido em carteira, emissão de N.F. série única, duplicata, boleto bancário e emite todos os relatórios pertinentes. Este Módulo é exclusivo para clientes atacadistas.
- *Vendas.* Cadastro rápido de clientes, vendedores, tipos de venda (cartão, cheque, crediário), emite carnê de crediário, cotação para vendas, comissão por vendedor, faturamento diário.
- *Gerencial:* Relatórios Resumo por vendedor, Curva ABC por vendedor e produto. Giro de Produtos e Lucratividade das vendas.

## 2) Modelo Expandido de Negócio

### Outsourcing

A TOTVS, provê serviços de outsourcing por meio da RO – Resultados em Outsourcing e da Datasul Serviços.

A RO oferece soluções em outsourcing para Recursos Humanos através de três modalidades:

- *ASP.* permite ao cliente a operação e execução da folha de pagamento, utilizando os serviços de infra-estrutura (*hosting*), tecnologia e suporte operacional no processamento da folha de pagamento.
- *BSP,* o cliente delega parte das atividades de execução da folha, além da administração da infra-estrutura e tecnologia.
- *BPO.* a RO assume a operação e execução dos processos de folha de pagamento da empresa.

A Datasul Serviços oferece soluções nas seguintes modalidades

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- *ASP*. A modalidade ASP de serviços disponibiliza softwares da Companhia e hardwares em um datacenter que os clientes os acessam pela Internet por meio de um "browser" (navegador). A monitoração destes softwares é de inteira responsabilidade da Companhia.
- *Hosting*. Nesta modalidade os clientes adquirem nossos softwares separadamente para hospedagem em um datacenter e os acessam por meio de um "browser" (navegador), pela Internet. O monitoramento do uso destes softwares também é de inteira responsabilidade da Companhia.
- *Business Process Outsourcing ("BPO")*. Fornecimento de serviços de ASP e Hosting para empresas terceirizadoras de processos de negócios.

#### **Educação Corporativa**

Solução que disponibiliza *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a gestão do conhecimento e capacitação profissional à distância. É destinada a clientes e instituições que necessitam de processos intensivos de propagação e certificação de conhecimentos, para profissionais dispersos geograficamente, e que têm por finalidade possibilitar a utilização de metodologias e melhores práticas de treinamento *on-line* e a certificação de conhecimentos por meio de centros de provas autorizados, que estão distribuídos em todo o país.

- *Certificação Datasul*. Software destinado às associações de classe e empresas que exigem certificação de profissionais, como: indústrias farmacêuticas, automobilísticas, alimentícias, serviços e tecnologia da informação, propiciando a homologação formal do conhecimento dos colaboradores.
- *E-Performance*. Metodologia destinada às empresas com necessidade de propagação de conhecimento de forma rápida e intensiva, certificação de conhecimento, capacitação de profissionais dispersos geograficamente e atualização constante de processos com ciclo de vida curto, com o a finalidade de reduzir tempos e custos de aprendizagem. O E-performance propicia a disseminação e certificação de conhecimento de forma rápida, simples e econômica, permitindo aos gestores de conteúdo das empresas criarem, gerenciar e publicar de forma independente seus treinamentos de forma *online*.
- *Treinamento em Produtos Datasul*. Os serviços de treinamento são destinados aos usuários de nossos produtos e profissionais do mercado que procuram oportunidades de trabalho junto aos nossos clientes ou em nosso Network. Os serviços prestados pela DEC contemplam o gerenciamento e aplicação de treinamentos, que podem ter os seguintes formatos: (i) Treinamento a Distância ao Vivo *online*; (ii) Treinamento a Distância Gravado *online*; e (iii) Treinamento Presencial. Todos os treinamentos online utilizam a metodologia E-Performance Datasul.
- *Treinamento de Negócios*. Este tipo de treinamento é destinado aos clientes Datasul e ao mercado em geral. Os mesmos são entregues no formato *online* síncronos abrangendo cursos de negócios e de tecnologia. Esta categoria de treinamento é mais uma alternativa para desenvolvimento dos profissionais, reforçando desta forma a imagem da Datasul como fornecedora de conhecimento tecnológico e de negócios.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

### **Gestão de Riscos**

Os riscos operacionais e de mercado aos quais estão expostos os negócios da Datasul são mapeados e monitorados para que a Companhia possa administrá-los de maneira preventiva e eficiente, minimizando ou anulando seus impactos.

Entre os principais riscos estão os erros ou falhas de seus softwares e serviços, a manutenção da propriedade de direitos intelectuais ou industriais e as desestruturações da gestão dos seus próprios processos e daqueles que envolvem suas franquias.

Com a gestão estratégica dos negócios, os riscos são minimizados através de uma estrutura dinâmica de planejamentos, que considera o contexto do mercado competitivo, e têm sua execução suportada por processos garantindo a efetividade das rotinas e da implementação de mudanças advindas das estratégias estabelecidas.

O acompanhamento dos resultados é suportado por objetivos estratégicos e indicadores de desempenho. Isto permite o monitoramento da execução de ações estratégicas, além de garantir a efetividade da relação entre os resultados alcançados e os objetivos propostos ao longo do tempo. A eficiente gestão de riscos traz consigo a qualidade dos softwares e serviços comercializados.

### **Consultoria**

A TOTVS Consulting tem como objetivo auxiliar clientes na definição e gestão de mudanças, processos, estratégias e negócios, bem como na análise crítica de resultados e desempenho através da integração de tecnologias, relacionamentos e pessoas, ou seja, auxiliar os clientes a ter êxito em suas iniciativas de transformação estejam elas associadas ou não à implementação de um software aplicativo.

A TOTVS Consulting atua com três modalidades de serviços: Consultoria Tradicional, Consultoria de Pequenos Ciclos e CAAS (Consulting As A Software).

Os serviços de Consultoria Tradicional são divididos em seis grupos:

- *Processos*: rever, definir e adequar os processos específicos de uma empresa à luz das melhores práticas;
- *Desempenho*: rever, definir e adequar o modelo de gestão de uma empresa na busca do melhor acompanhamento;
- *Estratégia*: montar planejamento estratégico, suportar o cliente em iniciativas de fusões e aquisições, implantar balance scorecard ou estruturar IPO;
- *Tecnologia*: montar a estratégia e governança em TI e definir o modelo de operação;
- *Gestão da Mudança*: efetuar transformação de RH, definir modelo de competências ou definir estrutura organizacional;
- *Operação de Negócios*: assumir integral ou parcialmente uma ou mais funções de negócio do cliente.

Além do grupo de Consultoria Tradicional, existe também a Consultoria de Pequenos Ciclos, responsável pela elaboração e execução de projetos predefinidos e padrões com metodologia TOTVS para a solução de problemas pontuais e conhecidos. Alguns dos exemplos de Produtos de Pequenos Ciclos são:

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- *Modelagem Cadastral SGI*: mapear os indicadores existentes na empresa e orientar a equipe técnica do SGI na implementação.
- *Modelagem Cadastral Financeira*: auxiliar na modelagem dos cadastros necessários para a implantação do módulo Financeiro do ERP.
- *Modelagem Cadastral PCP*: auxiliar na modelagem dos cadastros necessários para a implantação do módulo de PCP do ERP.
- *Modelagem Cadastral de Folha de Pagamento*: mapear e identificar as regras do processo de folha de pagamento. (Em conjunto com a solução de BPO da TOTVS).
- *Modelagem Cadastral de Custos*: modelar a forma de apurar os custos da empresa e auxiliar na implementação do módulo do ERP.
- *Programa de Excelência Gerencial*: auxiliar a empresa na implementação dos conceitos básicos de gestão empresarial.

O CaaS (Consulting As A Software) consiste em oferecer ao mercado serviços de consultoria viabilizados a partir da adoção de softwares para Gestão e Análise de Desempenho das empresas. A solução está baseada na seguinte composição:

- Uma estrutura de Indicadores para avaliação de desempenho em nível estratégico e operacional;
- Um modelo para Gestão do Desempenho (diretrizes, processos, rotina de gestão e avaliação de desempenho) e serviços para implantação deste modelo nas empresas;
- Software para coleta, cálculo, tratamento, apresentação e acompanhamento dos indicadores de desempenho;
- Ambiente TOTVS (Hub de Indicadores) que centraliza e provê análises dos indicadores de desempenho versus histórico, metas, contexto de mercado (Indicadores Externos);
- Estudo periódico de *Benchmarking* de Indicadores de Desempenho e Práticas de Negócio entre clientes do CAAS, segmentado por setor industrial;
- Serviço para diagnóstico da empresa com base no resultado do *Benchmarking* e elaboração de plano de ação de melhoria dos gaps.

#### **Infra-estrutura**

O Negócio Infra-estrutura TOTVS é formado por dois grupos:

- 1) ASP (Application Service Provider) baseia-se na oferta de solução de Hosting contemplando:
  - Preparação do Ambiente
  - Disponibilização de Infra-Estrutura
  - Hardware (servidor)
  - Sistema Operacional
  - Banco de Dados
  - "Office" on demand
  - Servidor de e-mail
  - Hospedagem Web
  - Softwares aplicativos
  - Gestão do ambiente tecnológico
  - Backups
  - Tuning de banco de dados
  - Monitoramento de links
  - Monitoramento de servidores

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

- 2) Revenda de hardware e serviços de instalação e assistência técnica. Baseia-se na terceirização da revenda de hardware e assistência técnica
- Venda de equipamentos
  - Instalação de infra-estrutura local
  - Help-desk
  - Garantia

Por trabalhar com os próprios softwares da Totvs, a Totvs Infra possui conhecimento das soluções de software TOTVS que possibilitam o melhor gerenciamento das aplicações, baseado nas melhores práticas de gestão de ERP com processos certificados por ISO 9000. A gestão da infra-estrutura e da aplicação é feita por uma equipe especializada do próprio desenvolvedor da solução que monitora e gerencia a aplicação 24 horas por dia, 7 dias por semana.

No ASP TOTVS o SLA (*Service Level Agreement*) está no contexto da aplicação, em que garantimos a disponibilidade da sua aplicação que conta com uma infra-estrutura adequada, que pode variar de acordo com o produto escolhido.

##### *ASP Corporate*

- Ambientes Dedicados e Exclusivos
- Acesso via Link Dedicado, Internet ou Híbrido
- Banco de Dados SQL Server, Oracle ou DB2
- Indicado para operações críticas ou com maior número de usuários concorrentes

##### *ASP Express*

- Ambientes Compartilhados
- Acesso via Internet
- Banco de Dados SQL Server ou DB2
- Indicado para operações de menor nível de criticidade

##### *SPED Services*

- Ambientes Compartilhados
- Acesso via Internet
- Banco de Dados SQL Server
- Solução de armazenamento e comunicação do seu ERP com o SPED (Sistema Público de Escrituração Digital)

##### **Televisão Digital**

A TOTVS e a Quality criam uma *joint venture* chamada TQTVD (TOTVS/Quality para TV Digital) com o objetivo de fornecer um *middleware* para viabilizar a interatividade na TV Digital brasileira. A TQTVD será responsável pelo *middleware*, que consiste em uma camada de software intermediário que permite o desenvolvimento de aplicações interativas para a TV Digital, de acordo com o padrão de mercado Ginga.

##### **Plataformas Tecnológicas de Softwares da TOTVS**

Os softwares da divisão RM são desenvolvidos utilizando-se de tecnologia Microsoft e Borland, sendo que a plataforma de desenvolvimento adotada é a plataforma .NET da Microsoft. Essa plataforma nos permite uma maior exposição às tecnologias disponibilizadas pelo Mercado. O



---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

Corpore está em um processo de migração no seu desenvolvimento de Delphi para C#, sendo que as linguagens convivem harmoniosamente no ambiente da aplicação.

No caso de Microsiga e Logocenter os softwares estão baseados em arquitetura tecnológica própria, cujo desenvolvimento é feito em linguagens totalmente independentes, chamadas ADVPL e 4GL, desenvolvida pela Companhia ao longo de 10 anos e com um investimento aproximado de R\$70,0 milhões. A Totvs acredita ser a única empresa latino-americana que desenvolveu um *middleware*, denominado TotvsTec. Este *middleware* também é utilizado por empresas associadas. O *middleware* utilizado pela Companhia lhe garante independência de (i) interface; (ii) plataforma tecnológica; (iii) topologia (instalação física e de comunicação dos computadores adotados pela empresa); (iv) conexão (comunicação entre os computadores) e (v) base de dados, preservando seus clientes de quaisquer conflitos com as plataformas operacionais por eles utilizadas. Além disso, o domínio do *middleware* permite à Companhia e seus clientes compor o conjunto de *hardware*, sistema operacional, sistema de rede e sistema de banco de dados mais adequado às suas preferências, necessidades técnicas e capacidade de investimento.

As linguagens, assim como as plataformas tecnológicas são as bases para a programação de softwares.

A ADVPL é aplicada hoje para a divisão Microsiga, enquanto na divisão Logocenter é utilizada a 4GL. A infra-estrutura TotvsTec e 4JS são responsáveis pela compatibilidade e adaptabilidade das soluções da Totvs aos diferentes sistemas operacionais, bases de dados, arquiteturas e topologias de redes. Salienta-se que o ambiente adotado pela Logocenter também pode, além do TotvsTec, utilizar-se do 4JS (de propriedade da empresa 4JS) como infra-estrutura tecnológica da aplicação.

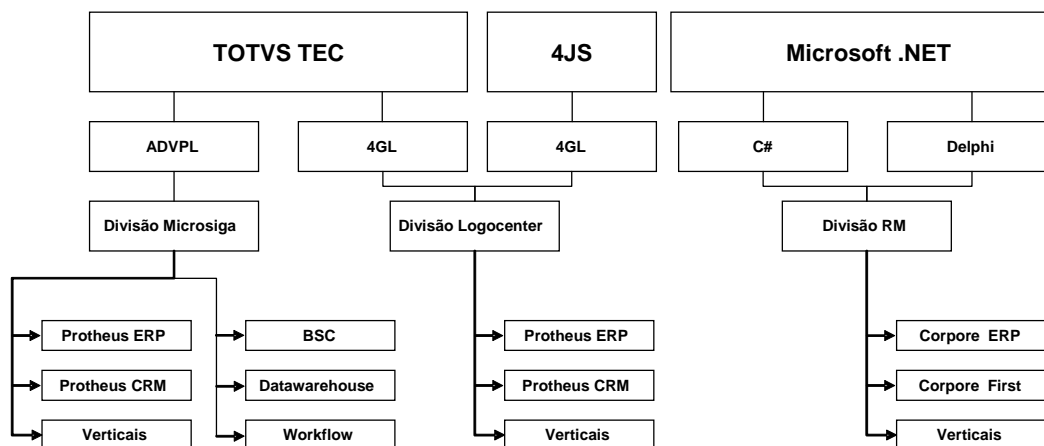
01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

A figura abaixo apresenta como as plataformas tecnológicas adotadas e as linguagens ADVPL, 4JS, Delphi e C# servem de base para os softwares das divisões Microsiga, Logocenter e RM, respectivamente:



A Companhia desenvolveu também o produto *TOTVS DBAccessst*, que faz parte de todo o *middleware*, e permite a comunicação entre os produtos da Companhia e os softwares administradores de bancos de dados de terceiros, evitando a criação de inúmeras versões de seus aplicativos.

A Totvs unificou a plataforma tecnológica da Microsiga e da Logocenter, acrescentando a linguagem 4GL em sua plataforma 4JS.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

A companhia adquiriu no final de 2007 algumas empresas que estão funcionando com as seguintes linguagens:



#### Novos Produtos

A Companhia investe no desenvolvimento de novos produtos, visando acessar novos mercados. Para identificar quais produtos devem ser desenvolvidos, a Totvs realiza constantes pesquisas mercadológicas, visando identificar segmentos de negócios que necessitem soluções específicas e, por conseqüência, o desenvolvimento de soluções orientadas a tais segmentos. A pesquisa visa também analisar, em conjunto com os canais de vendas, quais seriam os segmentos potenciais que viabilizariam a ampliação do volume de negócios.

#### Pesquisa e Desenvolvimento

A Totvs busca atender a demanda do mercado por software e serviços, o que se reflete no contínuo esforço do seu departamento de pesquisa e desenvolvimento em desenvolver softwares e serviços de ponta.

Os principais objetivos do departamento de tecnologia e sistemas, responsável pela pesquisa e desenvolvimento da Totvs incluem:

- aprimoramento do fundamento técnico de seus softwares, permitindo maior eficiência no desenvolvimento de soluções;
- adoção de novas tecnologias e avaliação de seu impacto;
- implementação de alternativas tecnológicas que mantenham a operação de seus produtos resguardada e protegida;
- constante aprimoramento de conceitos, funcionalidade e usabilidade dos produtos de software;
- desenvolvimento de produtos especiais para clientes;
- constante busca de novas metodologias de desenvolvimento, buscando agilidade e qualidade nos softwares;
- integração de ferramentas de terceiros; e
- constante avaliação de novos modelos organizacionais e sua aplicabilidade.

No ano de 2007, a Companhia registrou em sua demonstração de resultado consolidada gastos R\$39,6 milhões, em pesquisa e desenvolvimento, representando 9,0% de suas receitas líquidas anuais.

A Totvs consolidou, ao longo dos anos, sua posição de liderança no mercado de software ERP nos segmentos de empresas de médio e pequeno porte. Os investimentos em pesquisa e

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

11.01 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

---

desenvolvimento foram essenciais para que a Totvs se destacasse da concorrência, ao trazer soluções inovadoras, em tecnologia proprietária, e prestar serviços agregados.

A Totvs participa de intenso “intercâmbio tecnológico” com os maiores provedores mundiais de tecnologia, por meio do acesso a centros de pesquisa e tecnologia de empresas como Intel, Microsoft, IBM, entre outras.

A empresa conta com diversas parcerias tecnológicas com grandes empresas como IBM e Microsoft, onde também é reconhecida pelo alto padrão tecnológico e agilidade em seu desenvolvimento.

A Totvs foi a primeira solução integrada de ERP com o Microsoft Office 2007 no mundo. Foi também reconhecida no início de 2008 com o prêmio Melhor Parceiro – Innovation that matters” durante o evento IBM All Hands Meeting 2008 e recebeu também uma menção especial durante o Lotusphere 2008, evento mundial de parceiros IBM realizado em Orlando.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

11.02 - PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO, MERCADOS E EXPORTAÇÃO

---

IAN – 11.02

### **Estratégia de Vendas**

A Totvs comercializa seus softwares por todo o território nacional, por meio da combinação de canais de vendas via canais diretos (controladas ou filiais) e indiretas (franquias, representações, revendas autorizadas e agentes de negócio), sendo a franquia o principal canal indireto. O relacionamento com canais de vendas indiretos aumenta a penetração de mercado da Totvs, seja no mercado nacional ou no internacional. O contato mais direto com cada cliente, a demonstração do produto e negociação das condições de venda são realizados pelos canais de venda, tendo em vista sua presença local e proximidade do cliente.

#### ***Vendas via canais diretos***

A Totvs utiliza-se de técnicas de pré-venda, venda e pós-venda direcionadas a diversos setores de mercado. A remuneração de cada vendedor interno inclui uma participação sobre as vendas realizadas a título de comissão.

O trabalho de pré-venda inclui a demonstração do produto, levantamento de necessidades do cliente e preparação da proposta de implantação. A demonstração pode ser realizada tanto no cliente quanto na principal unidade de cada divisão, através do Centro Permanente de Resultado (CPR), espaço reservado para realização de demonstrações aos clientes.

A Companhia estima que o processo de venda leve, em média, de 90 a 120 dias.

O trabalho de pós-venda consiste no acompanhamento constante feito pela equipe de atendimento e relacionamento, com o objetivo de manter o nível de satisfação dos clientes e propiciar a realização de novos negócios.

#### ***Vendas via canais indiretos***

As vendas via canais indiretos são realizadas por canais de distribuição que mantêm contratos com a Totvs para a venda de seus produtos e, em alguns casos, para a prestação de serviços de implantação, treinamento, consultoria e atendimento telefônico. Os canais de distribuição realizam o trabalho de prospecção e pré-venda, sob fiscalização e controle da Totvs, de modo a manter o padrão de atendimento e dos serviços prestados pela matriz.

De forma complementar, a Totvs utiliza representantes comerciais, que tem por objetivo a comercialização, sem exclusividade, de produtos e serviços. O representante atua fomentando e gerenciando os processos comerciais de determinada região, sem contanto possuir qualquer forma de exclusividade territorial. Via de regra, o representante recebe um percentual de comissionamento pelas receitas de licenças e manutenção geradas em seus clientes e fatura diretamente o próprio serviço realizado.

### **Franquias**

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 11.02 - PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO, MERCADOS E EXPORTAÇÃO

---

Em 1990, a Companhia inovou no mercado de prestação de serviços de informática, criando o SMF (Sistema Microsiga de *Franchising*). Desde 1990, a Totvs atingiu a cobertura de todo o território nacional por meio de franquias da divisão Microsiga.

Nas regiões em que atuam, as franquias desenvolvem a comercialização dos produtos (pré-venda, venda e pós-venda), prestação de serviços de treinamento, implantação, adaptação às necessidades do cliente e *help desk*.

A Totvs mantém um departamento de controle, acompanhamento e coordenação das franquias, que presta assessoria às franquias e acompanha suas atividades operacionais, desenvolvimento das estratégias comerciais, administrativas e de *marketing*. As unidades próprias da Totvs são referência para as atividades operacionais, comerciais e técnicas dos franqueados.

As atividades das franquias também são controladas por pesquisas de satisfação realizadas com os clientes atendidos por todos os agentes comerciais da Totvs.

Em 1997, a Totvs iniciou a expansão de seus negócios para a América Latina, constituindo a operação na Argentina, com sede em Buenos Aires. Nos anos seguintes, fez uma aquisição no México e iniciou operações também naquele país. A Totvs também realiza vendas em países em que não está presente via seus canais de venda nacionais ou internacionais (ex: o Paraguai, que é atendido via Argentina).

No biênio 1999/2000, a Totvs estendeu seu sistema de vendas para outros países, constituindo master-distribuidores no Chile, Paraguai e Porto Rico, perfazendo atualmente um total de 3 master-distribuidores (denominados internamente como franquias) na América Latina. O modelo utilizado para a instalação das franquias internacionais é análogo ao modelo utilizado para as franquias nacionais. A união com Datasul agrega canais internacionais no México, Colômbia e Chile.

Desde o início de 2008, a TOTVS iniciou um processo de consolidação de seus canais de distribuição, conjugando todos produtos e serviços em um único ponto de atendimento ao cliente. Esse projeto, denominado "Distribuição Inteligente", tem como conceito que os canais de distribuição passem a trabalhar integrados por meio de alianças regionais ou de unidades unificadas com o objetivo de atender os clientes com as marcas/produtos que tenham maior aderência e que permitam o melhor custo x benefício para o cliente. Além do benefício ao cliente, isso também permitirá sinergia entre os canais, notadamente entre as franquias, proporcionando ganhos de escala e estruturação de uma equipe com maior poder de agressividade no ataque ao mercado-alvo da TOTVS, mercado esse com característica de baixa penetração e em fase de expansão.

Exclusivamente para o produto Datasul, há a presença em território nacional de Franquias de Distribuição (FDIS) que tem a responsabilidade de comercializar, representar e prestar suporte local aos usuários do produto Datasul.

Está em curso negociação entre Totvs e as FDIS com o intuito de uniformização das práticas comerciais entre todas as franquias da Companhia.

Maiores informações sobre o funcionamento das Franquias, vide seção 12.01

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

11.02 - PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO, MERCADOS E EXPORTAÇÃO

---

### **Marketing**

Os recursos anuais destinados à área de *marketing* da Totvs representaram em 2008, 3,1% da sua receita líquida, sendo parte de tais recursos destinada a anúncios em revistas ou publicações direcionadas. A Totvs entende ser adequado a destinação do equivalente ao valor entre 3,0% e 4,0% da receita líquida para investimentos em marketing.

Outra parcela dos recursos é destinada à assessoria de imprensa, que atua na divulgação de lançamentos de produtos, eventos e também sobre os principais assuntos relacionados à Totvs. Adicionalmente, é realizado um trabalho de relacionamento com os principais veículos de comunicação do País.

A Totvs realiza eventos, seminários e palestras em conjunto com outras empresas do setor de tecnologia da informação na forma de uma ação direcionada.

### **Contratos de Manutenção**

Quando a Companhia celebra o contrato de licenciamento com seus clientes, na maioria das vezes, celebra também contratos de manutenção de software, os quais garantem o direito do cliente ao recebimento das novas versões dos softwares lançadas pela Totvs, contendo ajustes e toda evolução tecnológica, funcional ou legal, bem como aos serviços de implantação, treinamento e *help desk*, além de preços diferenciados para os serviços de consultoria.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

11.03 - POSICIONAMENTO NO PROCESSO COMPETITIVO

---

**IAN – 11.03**

**Concorrência**

A indústria de software é competitiva. A Totvs compete com empresas de software brasileiras e estrangeiras. Vários dos competidores da Companhia atuam também em outros ramos de negócios, e alguns deles possuem uma base global maior de clientes para seus produtos.

O mercado de software ERP pode ser dividido nos segmentos grande, médio e pequeno porte, de acordo com a quantidade de usuários de computador das empresas conectados simultaneamente. Cada um destes segmentos tem diferentes características quanto à concorrência e participantes.

O principal segmento de mercado de atuação da Totvs é o que inclui empresas de médio e pequeno porte, no qual sua participação, na América Latina, em termos de receita, foi de 17,5% no ano de 2007, segundo os dados mais recentes do IDC, o que coloca a Companhia na segunda colocação no ranking. No Brasil, a participação da TOTVS em todo o mercado de ERP, segundo dados também da Consultoria IDC a respeito do faturamento de 2007, colocam a Totvs como líder de mercado com 38,1% do mercado. No segmento de pequenas e médias empresas, principal foco da Totvs, os principais competidores são SAP e Oracle e especificamente no Brasil, Sênior Sistemas e outras softwarehouses com menos representatividade no mercado.

A área de Inteligência de Mercado da Totvs realiza um trabalho permanente de monitoramento do mercado, acompanhando o movimento dos concorrentes e principais clientes, visando identificar oportunidades e ameaças à sua posição.

**Alianças e Parcerias**

A Totvs investe fortemente em alianças estratégicas com as principais e mais renomadas empresas mundiais do setor de tecnologia da informação, e de outros setores inerentes aos seus produtos e serviços. A rede de alianças e parceiros da Totvs é composta por empresas como IBM, Intel, Itautec, Microsoft, Oracle, Novell, entre outras.

A formalização dessas alianças estratégicas tem por objetivo: (i) promover a troca de tecnologia entre as empresas, permitindo que a Totvs tenha acesso à tecnologia de ponta desenvolvida por esses aliados e parceiros; (ii) desenvolver ações conjuntas de marketing e divulgação; (iii) dispor de novos produtos e produtos complementares; e (iv) aproveitar a sinergia existente entre os produtos e marcas da Totvs e de seus aliados.

As alianças estratégicas consistem basicamente na manutenção de contratos de comercialização de produtos entre os aliados e a Totvs, contratos de concessão de sublicenças de programas e, também, contratos de cooperação comercial.

Além das alianças estratégicas, a Totvs adota o modelo de parcerias como forma de alavancagem de negócios e redução do ciclo de desenvolvimento do produto. As principais parcerias são realizadas com os chamados Desenvolvedores de Inteligência de Produto (DIP) e Desenvolvedores de Sistemas e Soluções (DSS) que fornecem a inteligência funcional de um produto, ou desenvolvem alguns módulos comercializados pela Totvs. A missão de um DIP em uma aliança é fornecer conhecimento de mercado e regras de negócio no módulo a ser desenvolvido e comercializado, enquanto o DSS é responsável pelos requisitos técnicos de construção e manutenção do módulo proposto. É comum a combinação de DIP e DSS em uma única aliança. A Totvs se associa a tais empresas com a finalidade de ampliar seu portfólio de



---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

#### 11.03 - POSICIONAMENTO NO PROCESSO COMPETITIVO

---

produtos e, em contrapartida, presta-lhes apoio mercadológico, administrativo, comercial e técnico. As soluções criadas em conjunto com estes parceiros são desenvolvidas com tecnologia Totvs, por isso algumas empresas aliadas ou parceiras da Totvs utilizam a linguagem ADVPL.

Outras parcerias são constituídas com empresas atuantes em setores de mercado que, direta ou indiretamente, podem trazer benefícios à Totvs, seja por meio da difusão de seus produtos e serviços, pela simples indicação das marcas da Totvs aos seus clientes ou pelo fato de que os produtos e serviços oferecidos por tais empresas agregam valor aos produtos e serviços da Totvs nos segmentos em que não competem.

#### **Sistema de Gestão de Qualidade**

Desde 1996, a divisão Microsiga está certificada no padrão normativo ISO 9001 pela Fundação Carlos Alberto Vanzolini. A Totvs foi a primeira companhia de software brasileira a implementar Sistema de Gestão de Qualidade reconhecido nacional e internacionalmente. Em 1999, a Totvs iniciou a implementação do sistema da qualidade em suas franquias (ISO 9002), e, em junho de 2001, a divisão Microsiga da Totvs e de suas franquias nacionais já haviam sido certificadas, e com isto, figurou-se, novamente, inovadora na busca da qualidade total. Atualmente, todas as franquias da divisão Microsiga estão certificadas no padrão normativo ISO 9001:2000.

A Totvs iniciou em abril de 2004 a implantação do modelo CMMI/CMM com o objetivo de aperfeiçoar o processo de desenvolvimento de software. Em maio de 2005, a Fábrica de Software da divisão Microsiga foi avaliada oficialmente, e atingiu o nível 2 de maturidade dentro do modelo CMMI, e em novembro de 2006, o nível 3. Em outubro de 2005, a Fábrica de Software da divisão Logocenter foi avaliada oficialmente, e atingiu o nível 2 de maturidade dentro do modelo CMM. Durante o ano de 2007 foi realizada a avaliação para a certificação ISO 9001:2000 do Datacenter da Companhia.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS

---

**IAN 12.01**

**Propriedade Intelectual**

A estratégia da Totvs envolve a tomada de todas as medidas necessárias para proteger os direitos de propriedade intelectual relativos a seus softwares e atividades à luz da legislação brasileira aplicável a tais direitos e propriedades, bem como utiliza os recursos legais disponíveis para tal proteção nos contratos firmados com seus clientes, franqueados e representantes. Todas as marcas relevantes utilizadas pela Totvs estão registradas ou em processo de registro no INPI, conforme descrito abaixo. De acordo com a legislação brasileira, o simples pedido de registro de uma marca é suficiente para garantir a prioridade na sua proteção. Não obstante, o direito ao uso de uma marca será atribuído ao requerente quando do efetivo registro de tal marca pelo INPI.

**Patentes**

A Companhia depositou no INPI o pedido de registro da patentes dos seguintes produtos:

- TOTVS up, modelo que contempla o processo de venda e implementação remota de ERP.
- Datasul Medical, produto voltado a área médica.
- Gerador Randômico de Senhas, relativo à geração de senha de acesso a softwares.

Para o TOTVS up, a Companhia também entrou com requisições de patentes no exterior.

**Marcas**

A Totvs detém mais de 320 marcas de tipo nominativa, figurativa ou mista registradas no INPI. As marcas mais relevantes são:

RM SISTEMAS	VITRINE GRADE
RM	TQTVD
RM	BCS
RM OUTSOURCING	SISJURI
RM OUTSOURCING RECURSOS HUMANOS	BCS FLEX
DATASUL	MICROSIGA
DATASUL-EMS	MICROSIGA INTELLIGENCE
DATASUL-EMS ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM	TOTVS
EMS	TOTVS INFRA
TOOLS SOFTWARE	TOTVS TEC
GENS	ADVPL
DATASUL EMS START	PROTHEUS 10
BY YOU	TOTVS UP
WEBFLEX	TOTVS CONSULTING
MIDBYTE	

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS**

---

Parte dos registros das principais marcas elencadas acima bem como outras de importância estratégica para a Totvs tem vencimento nos próximos anos, sendo que a Companhia pretende renovar os registros atualmente detidos.

Adicionalmente, mais de 100 registros de marcas também foram realizados nos respectivos órgãos de registro no exterior, concentrando-se em 18 países e na Comunidade Européia.

**Software**

A proteção conferida pela legislação brasileira aos direitos de propriedade intelectual sobre o software independe de registro. Tal registro (que é atualmente realizado no INPI) serve principalmente para facilitar a prova de titularidade do software. Não obstante, a Totvs tem por prática realizar o registro de seus softwares, como o fez com relação aos softwares MICROSIGA VERSÃO 10®, ADVANCED PROTHEUS AP10®, SIGA ADVANCED® e KODAK RMS KODAK RETAIL MANAGEMENT SYSTEM, PROTHEUS PLANO DE SAÚDE, PROTHEUS GESTÃO ADVOCATÍCIA. Com a operação de unificação entre TOTVS e Datasul, são mais 25 titularidades de software registrados. Uma vez realizado o registro, a Totvs não costuma refazê-lo a cada versão do software, mas somente para aquelas versões que representem alterações em seus códigos-fonte.

**Domínios de Internet**

Os seguintes domínios pertencem a companhia e estão devidamente registrados:

certificacaomicrosiga.com.br	rmoservicos.com.br
chamearm.com.br	rmoweb.com.br
convergenciatotvs.com.br	rmpoa.com.br
corporerm.com.br	rmrio.com.br
datasul.ca	rmsaldus.com.br
datasul.cl	rmsis.com.br
datasul.com	rmsistemas.com.br
datasul.com.ar	rmsolum.com.br
datasul.com.br	rmsp.com.br
datasul.com.co	rmttestis.com.br
datasul.com.mx	rmvitae.com.br
datasul.com.pa	rmvitoria.com.br
datasul.com.pe	roservicos.com.br
datasul.com.py	senhap.com.br
datasul.com.uy	sipstotvs.com.br
datasul.com.ve	snet.com.br
datasulasp.com.br	sofit4.com
datasulchile.cl	sofit4transport.com
datasuloutsourcing.cl	softteam.com.br
datasulwebflex.com	tools.com.br

---

01999-2 TOTVS S/A 53.113.791/0001-22

---

---

12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS

---

deseset.com.br	totus.com.br
e-logix.com.br	totus.mobi
eufacoavidamaissimples.com.br	totusbmi.com.br
fazendoavidamaissimples.com.br	totus-bmi.com.br
gens.com.br	totusbpo.com
gestaoderesultados.com.br	totusbpo.com.br
gestaoturbo14.com.br	totusinfra.com
informerge.com.br	totusinfra.com.br
ios.org.br	totusup.com
logix.com.br	totusup.com.br
logixb2b.com.br	totusup.net
logixweb.com.br	totusupspace.com
logocenter.com.br	totusupspace.com.br
makira.com.br	totusupspace.net
meya.com	totusupspaces.com
meya.com.ar	totusupspaces.com.br
meya.com.br	totusupspaces.net
microsig.com	totvs.com
microsig.com.br	totvs.com.br
microsig.mobi	totvs.mobi
microsigadaeducacao.com.br	totvsbmi.com.br
microsigeducacao.com.br	totvsbpo.com
oseuprimeiroerp.com.br	totvsbpo.com.br
proxima.com.br	totvsinfra.com
rm.com.br	totvsinfra.com.br
rmagilis.com.br	totvspartners.com.br
rmbis.com.br	totvsup.com
rmbonum.com.br	totvsup.com.br
rmchronus.com.br	totvsupspace.com
rmclassis.com.br	totvsupspace.com.br
rmcorpore.com.br	totvsupspace.net
rmcuritiba.com.br	totvsupspaces.com
rmfactor.com.br	totvsupspaces.com.br
rmfirst.com.br	totvsupspaces.net
rmflex.com.br	totvsworkflow.com.br
rmfluxus.com.br	ttos.com.br
rmfolha.com.br	webflex.com
rmfub.com.br	webflex.com.ar
rmlabore.com.br	webflex.us

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS

---

rmliber.com.br

webroservicos.com.br

rmnucleus.com.br

webtotvsbpo.com.br

rmofficina.com.br

wflex.com

## Franquias

A distribuição da TOTVS está pautada em um modelo híbrido que conjuga canais próprios e canais de terceiros. Este modelo conjuga o empreendedorismo e conhecimento de franqueados e balanceia o risco através de canais próprios de distribuição, localizados principalmente em regiões metropolitanas com grande concentração de companhias. As franquias desempenham um papel importante na estratégia da TOTVS, tornando o canal de distribuição extremamente capitalizado e presente em praticamente todo território nacional e cobrindo boa parte da América Latina.

### **Franquias Nacionais**

O sistema nacional de franquias consiste na concessão, pela Totvs às franqueadas, do direito de utilizar determinadas marcas da Totvs, associado ao direito de distribuir, com exclusividade territorial em área geográfica determinada, produtos e serviços da Totvs, bem como ao direito de uso do sistema de negócios desenvolvido pela Totvs. Os contratos com as franquias são formalizados sob a condição de exclusividade recíproca com a Totvs, sem que haja, todavia, transferência de marcas ou de propriedade dos softwares da Totvs para as franquias. A exclusividade recíproca consiste na vedação à franquia e a seus titulares e administradores, em trabalhar com atividades similares àquelas exercidas de acordo com o contrato de franquia e com estabelecimentos que, por qualquer motivo, possam ser considerados concorrentes da respectiva divisão da Totvs, durante a vigência do contrato e ainda após dois anos de uma eventual rescisão contratual. Este prazo é considerado como razoável pela Totvs para que esta possa reassumir as atividades na região em questão.

As franquias recebem, via de regra, uma comissão sobre a receita dos produtos e determinados serviços da Totvs vendidos ou prestados, conforme o caso, em sua região.

As franquias devem buscar novos canais (Revendas Autorizadas e Agentes de Negócios) e parceiros para difundir os produtos e serviços da Totvs e realizar vendas em sua região. As franquias prestam orientação comercial e instrução de técnicas de vendas às Revendas Autorizadas e aos Agentes de Negócios, bem como coordenam e fiscalizam a sua atuação.

As franquias realizam esforços de venda em suas regiões, ou até nas regiões de outros franqueados, respeitados os termos da exclusividade de participação nas vendas realizadas em regiões de outras franquias.

As franquias da marca Microsiga recebem comissão pela venda de licenças de uso e evolução tecnológica, cujo sistema de remuneração aproxima-se daquele utilizado em representação comercial. Os serviços de implantação do software são realizados e faturados diretamente pelas franquias. O serviço de *help desk* pode ou não ser realizado pela franquia.

As franquias da marca Logocenter recebem comissão pela venda de licenças de uso, venda de serviços de *outsourcing*, a serem prestados pela Logocenter, e pela venda de produtos de terceiros, como bancos de dados e a plataforma tecnológica 4JS, sistema de remuneração este

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS

---

que também se aproxima daquele utilizado em representação comercial. Serviços de implantação do software são realizados e faturados diretamente pelas franquias.

As franquias da marca Datasul, também chamadas de Franquias de Distribuição – FDIS representam o canal de vendas da operação Datasul. Consistem de unidades autônomas, estruturadas com o objetivo de vender e implantar soluções. Em contrato, a atuação das FDIS está limitada aos territórios geográficos estabelecidos, em relação aos quais elas não possuem exclusividade, diferentemente das demais franquias que representam outros produtos da TOTVS. As FDIS podem ainda desenvolver, mediante solicitação de nossos clientes, customização de nossos produtos mediante cumprimento dos padrões e regras por nós estabelecidos, desde que os mesmos atendam à legislação vigente.

Desde o início de 2008, a TOTVS iniciou um processo de consolidação de seus canais de distribuição, conjugando todos produtos e serviços em um único ponto de atendimento ao cliente. Esse projeto, denominado “Distribuição Inteligente”, tem como conceito que os canais de distribuição passem a trabalhar integrados por meio de alianças regionais ou de unidades unificadas com o objetivo de atender os clientes com as marcas/produtos que tenham maior aderência e que permitam o melhor custo x benefício para o cliente. Além do benefício ao cliente, isso também permitirá sinergia entre os canais, notadamente entre as franquias, proporcionando ganhos de escala e estruturação de uma equipe com maior poder de agressividade no ataque ao mercado-alvo da TOTVS, mercado esse com característica de baixa penetração e em fase de expansão.

Desde 2003, nas franquias há a verificação do cumprimento das obrigações dos contratos de franquias por empresa de auditoria independente, sendo nos dois primeiros anos pela Trevisan e no ano de 2005 pela KPMG. Essa verificação tem como objetivo básico verificar se os termos acordados no contrato de franquias, assim como a estrutura física da franquia, estão de acordo com os parâmetros da Totvs. Mesmo antes da união das empresas, as franquias que operam a marca Datasul - FDIS - também eram auditadas regularmente.

#### ***Franquias Internacionais***

O sistema internacional de franquias segue um modelo semelhante ao utilizado para as franquias nacionais, adotando, no entanto, a forma de acordos de distribuição internacional; além disso, as franquias internacionais podem realizar outras atividades na área de tecnologia da informação, desde que não concorrem com a operação da Totvs. As franquias internacionais pagam *royalties* à Totvs sobre as vendas de licenças de uso e prestação de serviços. As franquias internacionais são empresas de tecnologia internacionais atuantes no setor de software, *hardware*, serviços, *Internet* ou outras áreas de tecnologia da informação, sendo necessariamente empresas reconhecidas nos países onde atuam.

As franquias internacionais respondem pela: (i) comercialização dos produtos; (ii) difusão da marca TOTVS; (iii) prestação de serviços de implantação e suporte; (iv) treinamento dos usuários; (v) *help desk*; e (vi) representação local da TOTVS. As operações internacionais da TOTVS são representadas, adicionalmente às franquias, por unidades próprias da TOTVS, as quais consistem em uma controlada na Argentina, a Microsiga Argentina, responsável pela gestão de todo cone sul da América, e em outra controlada no México, responsável pela gestão de todo o cone norte da América.

Atualmente a TOTVS possui 5 franquias no exterior.

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

12.01 - PRINCIPAIS PATENTES, MARCAS COMERCIAIS E FRANQUIAS

---

***Revendas Autorizadas e Agentes de Negócios***

As marcas Microsiga e RM possuem Revendas Autorizadas, que são responsáveis pela comercialização dos produtos e prestação de serviços de implantação, consultoria, suporte e *help desk* para todo o *portfolio* de produtos da Totvs trabalhando em conjunto com as franquias na difusão das marcas da Totvs e na captação de novos clientes. As Revendas Autorizadas relacionam-se necessariamente com uma franquia ou com a própria Totvs, podendo se relacionar com mais de uma franquia e atuar em mais de uma região.

Os Agentes de Negócios, todos da marca Microsiga, atuam como representantes comerciais exclusivos dos produtos Totvs, podendo ser pessoas físicas ou jurídicas. São responsáveis pela venda de produtos e o acompanhamento dos clientes, no período de pós-venda. Podem, porém, estabelecer parcerias com outras empresas na área de tecnologia, filiar-se à própria Totvs ou a uma franquia.

***Franquias de Desenvolvimento – FDES***

As franquias de Desenvolvimento são responsáveis pelo desenvolvimento, exclusivamente, dos produtos da marca Datasul e seguem as especificações e tecnologias definidas pela TOTVS, assim como também prestam os serviços de manutenção, suporte, consultoria técnica e localização dos nossos produtos. As FDES consistem de empresas autônomas, estruturadas por áreas restritas de especialização, correspondentes às linhas de produtos. Similarmente às FDIS, as FDES podem, mediante autorização prévia, desenvolver customizações em nossos produtos solicitadas pelos clientes, bem como prestar serviços de consultoria, desde que os mesmos sejam previamente homologados pela companhia e atendam à legislação vigente.

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

13.01 - PROPRIEDADES RELEVANTES

1- ITEM	2 - TIPO DE PROPRIEDADE					3 - ENDEREÇO						
4 - MUNICÍPIO	5 - UF	6 - ÁREA TOTAL (MIL M²)	7 - ÁREA CONSTRUIDA (MIL M²)	8 - IDADE (ANOS)	9 - SEGURO	10 - HIPOTECA	11 - ALUGADA DE TERCEIROS	12 - DATA DO CONTRATO	13 - TÉRMINO LOCAÇÃO			
14 - OBSERVAÇÃO												

01	Comercial						Av. Braz Leme, 1623				
São Paulo	SP	2,000	2,000	10	SIM	NÃO	SIM	14/12/2007	13/12/2012		

02	Comercial						Av. Braz Leme, 1631				
São Paulo	SP	5,684	5,684	10	SIM	NÃO	SIM	01/01/2008	31/12/2013		

03	Comercial						Av. Braz Leme, 1717				
São Paulo	SP	5,000	5,000	2	SIM	NÃO	SIM	01/09/2005	31/08/2010		

04	Comercial						Av. Braz Leme, 1793				
São Paulo	SP	0,422	0,422	2	SIM	NÃO	SIM	01/10/2006	30/09/2011		

05	Comercial						SH/S Quadra 06 Cj A Bl.C - SI 509 à 511				
Brasília	DF	0,154	0,154	4	SIM	NÃO	SIM	02/05/2007	01/05/2009		

06	Comercial						SH/S Quadra 06 - Cj. A Bl. C SI 512				
Brasília	DF	0,154	0,154	4	SIM	NÃO	SIM	06/10/2007	05/10/2009		



01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

13.01 - PROPRIEDADES RELEVANTES

1- ITEM	2 - TIPO DE PROPRIEDADE	3 - ENDEREÇO										
4 - MUNICÍPIO	5 - UF	6 - ÁREA TOTAL (MIL M²)	7 - ÁREA CONSTRUIDA (MIL M²)	8 - IDADE (ANOS)	9 - SEGURO	10 - HIPOTECA	11 - ALUGADA DE TERCEIROS	12 - DATA DO CONTRATO	13 - TÉRMINO LOCAÇÃO	14 - OBSERVAÇÃO		

07	Comercial	Av. Gov. Agamenon Magalhães, 4.574, 101/102										
Recife	PE	0,170	0,170	8	SIM	NÃO	SIM	08/04/2008	31/03/2012			

08	Comercial	R. Carlos Eduardo Lemos, 262- S301 a 305										
Vitória	ES	0,240	0,240	2	SIM	NÃO	SIM	01/05/2006	30/04/2010			

09	Comercial	Praia do Flamengo, 200 - 16°adn- SI 1601										
Rio de Janeiro	RJ	1,000	1,000	5	SIM	NÃO	SIM	01/03/2008	28/02/2013			

11	Comercial	Av. Francisco Prestes Maia, 275 S41 e 42										
São Bernardo do Camp	SP	0,200	0,200	15	SIM	NÃO	SIM	01/05/2007	30/04/2010			

12	Comercial	R. Raja Gabaglia, 2664										
Belo Horizonte	MG	2,790	2,790	5	SIM	NÃO	SIM	13/04/2006	12/04/2011			

13	Comercial	R. Raja Gabaglia, 2670 - Lj 03 e sobrelo										
Belo Horizonte	MG	1,100	1,100	5	SIM	NÃO	SIM	20/12/2007	19/12/2011			

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

13.01 - PROPRIEDADES RELEVANTES

1- ITEM	2 - TIPO DE PROPRIEDADE					3 - ENDEREÇO						
4 - MUNICÍPIO	5 - UF	6 - ÁREA TOTAL (MIL M²)	7 - ÁREA CONSTRUIDA (MIL M²)	8 - IDADE (ANOS)	9 - SEGURO	10 - HIPOTECA	11 - ALUGADA DE TERCEIROS	12 - DATA DO CONTRATO	13 - TÉRMINO LOCAÇÃO			
14 - OBSERVAÇÃO												

16	Comercial						Av. Carlos Gomes, 1340				
Porto Alegre	RS	0,210	0,210	12	SIM	NÃO	SIM	01/08/2007	31/12/2020		

17	Comercial						Av Santos Dumont, 831				
Joinville	SC	5,835	5,835	12	SIM	NÃO	SIM	01/11/2008	01/01/2011		

18	Comercial						Av. Santos Dumont, 935				
Joinville	SC	0,600	0,600	3	SIM	NÃO	SIM	01/12/2008	30/11/2012		

19	Comercial						Rua XV de Novembro, 3950				
Joinville	SC	16,000	2,060	10	SIM	NÃO	NÃO				

20	Comercial						R. da Assembléia, 66 21o. andar				
Rio de Janeiro	RJ	0,375	0,375	21	SIM	NÃO	SIM	06/03/2006	14/03/2010		

21	Comercial						R. da Glória, 72 salas 501 e 502				
Curitiba	PR	0,072	0,067	10	SIM	NÃO	SIM	13/08/2007	13/08/2009		

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

13.01 - PROPRIEDADES RELEVANTES

1- ITEM	2 - TIPO DE PROPRIEDADE					3 - ENDEREÇO						
4 - MUNICÍPIO	5 - UF	6 - ÁREA TOTAL (MIL M²)	7 - ÁREA CONSTRUÍDA (MIL M²)	8 - IDADE (ANOS)	9 - SEGURO	10 - HIPOTECA	11 - ALUGADA DE TERCEIROS	12 - DATA DO CONTRATO	13 - TÉRMINO LOCAÇÃO			
14 - OBSERVAÇÃO												

22	Comercial						Calçada Canopo, 27 Centro de apoio II				
Santana do Parnaíba	SP	0,312	0,128	12	SIM	NÃO	SIM	31/05/2007	31/05/2010		

23	Comercial						Calçada dos Antares, 186, Pavto 2 Sala 8				
Santana de Parnaíba	SP	0,050	0,050	9	SIM	NÃO	SIM	01/01/2008	31/12/2010		

31	Comercial						Av. Francisco Prestes Maia, 275 S72				
São Bernardo do Camp	SP	0,100	0,100	15	SIM	NÃO	SIM	01/02/2007	30/11/2010		

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

14.01 - PROJEÇÕES EMPRESARIAIS E/OU DE RESULTADOS

---

Em maio de 2006, a Companhia anunciou previsão de apresentar margem EBITDA entre 20% a 25% no período de três a cinco anos após a abertura de capital.

Em função das melhorias operacionais e dos resultados apresentados no período transcorrido, a TOTVS atualiza seu guidance e prevê que, entre 2009 e 2011, apresentará **margem EBITDA entre 22% e 25%**.

A companhia também espera que as despesas com **Pesquisa e Desenvolvimento** fiquem ao redor de **10% da receita líquida** ao longo do ano. Essas despesas cresceram após a união com a Datasul e a TOTVS espera que paulatinamente os investimentos voltem para patamares mais aceitáveis.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

### Comparabilidade das Demonstrações Financeiras

Em fevereiro de 2005, a Companhia adquiriu a Logocenter, e a partir da aquisição, suas demonstrações financeiras passaram a ser incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia. As demonstrações financeiras para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2005 não refletem as informações financeiras da Logocenter para o período de 1º de janeiro de 2005 a 31 de janeiro de 2005.

Em abril de 2006, a Companhia adquiriu a RM Sistemas, e a partir da aquisição, suas demonstrações financeiras passaram a ser incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia. As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia para os exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2005 não incluem as demonstrações financeiras da RM Sistemas, e as demonstrações financeiras para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2006 não refletem as informações financeiras da RM Sistemas para o período de 1º de janeiro de 2006 a 31 de março de 2006.

Em Agosto de 2008, a Companhia uniu-se com a Datasul, e a partir da operação, suas demonstrações financeiras passaram a ser incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia. As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia para os exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2005, 31 de dezembro de 2006 e 31 de dezembro de 2007 não incluem as demonstrações financeiras da Datasul, e as demonstrações financeiras para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2008 não refletem as informações financeiras da Datasul para o período de 1º de janeiro de 2008 a 31 de agosto de 2008.

Para fins de apresentar informações comparáveis da Companhia para o exercício findo em 31 de dezembro de 2005: (i) a Companhia elaborou informações financeiras consolidadas *pro forma* não-auditadas para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2005 e 2006, que incluem informações das demonstrações financeiras da Logocenter e RM Sistemas para os períodos de 1º de janeiro de 2005 a 31 de dezembro de 2005 e de 1º de janeiro de 2006 a 31 de janeiro de 2006.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

**14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS**

Demonstração de Resultados - R\$ Milhares	2008*	2007*	2006*	2005*
<b>Receita Bruta de Serviços e Vendas</b>				
Licença de Uso	233.713	170.848	147.107	126.450
Manutenção	283.318	216.111	297.967	273.391
Serviços	423.810	347.055	166.821	130.456
	<b>940.842</b>	<b>734.014</b>	<b>611.894</b>	<b>530.298</b>
<b>Dedução de Vendas</b>				
Cancelamento de Serviços e Vendas	(31.911)	(19.897)	(18.684)	(20.308)
Impostos sobre Serviços e Vendas	(64.079)	(51.868)	(44.111)	(37.457)
	<b>(95.990)</b>	<b>(71.764)</b>	<b>(62.795)</b>	<b>(57.765)</b>
<b>Receita Líquida de Serviços e Vendas</b>	<b>844.852</b>	<b>662.250</b>	<b>549.099</b>	<b>472.532</b>
Custo de Licença de Uso	(27.051)	(14.994)	(19.712)	(17.522)
Custo de Manutenção e Serviços	(267.617)	(206.157)	(166.165)	(139.566)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>550.185</b>	<b>441.099</b>	<b>363.223</b>	<b>315.445</b>
<b>Despesas Operacionais</b>				
Pesquisa e Desenvolvimento	(90.711)	(65.304)	(49.421)	(48.946)
Despesas de Propaganda e Marketing	(26.040)	(22.631)	(20.278)	(19.162)
Despesas com Vendas	(53.488)	(45.608)	(30.283)	(23.423)
Comissões	(82.921)	(68.555)	(57.584)	(49.263)
Despesas Gerais e Administrativas	(74.482)	(64.772)	(69.400)	(68.409)
Honorários da Administração	(27.942)	(21.843)	(19.293)	(13.075)
Depreciação e Amortização	(97.099)	(63.312)	(47.562)	(15.185)
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa	(14.954)	(7.313)	(2.702)	(2.218)
Despesas extraordinárias	(7.515)	0	(39.087)	0
Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas	(710)	(917)	(1.611)	(3.125)
	<b>(475.862)</b>	<b>(360.255)</b>	<b>(337.220)</b>	<b>(242.805)</b>
<b>Lucro Operacional antes dos Resultados Financeiros</b>	<b>74.323</b>	<b>80.844</b>	<b>26.003</b>	<b>72.640</b>
Receitas Financeiras	34.304	30.261	28.099	11.093
Despesas Financeiras	(22.585)	(14.139)	(10.863)	(9.843)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>86.042</b>	<b>96.966</b>	<b>43.238</b>	<b>73.890</b>
Resultado não Operacional	(219)	(205)	44	512
<b>Resultado antes dos Impostos e Part. Acionária Minoritários</b>	<b>85.823</b>	<b>96.761</b>	<b>43.282</b>	<b>74.402</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social				
Corrente	(25.644)	(29.340)	(16.670)	(25.295)
Diferido	13.070	6.276	12.348	2.280
<b>Total do Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(12.573)</b>	<b>(23.064)</b>	<b>(4.322)</b>	<b>(23.015)</b>
Participação de acionistas minoritários	(1.943)	(1.637)	(194)	(133)
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>71.307</b>	<b>72.060</b>	<b>38.766</b>	<b>51.255</b>
<b>EBITDA</b>	<b>178.937</b>	<b>144.156</b>	<b>112.650</b>	<b>87.826</b>

\* Valores pro forma.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

### Histórico de aquisições e a união com Datasul

Em fevereiro de 2005, a Companhia adquiriu a Logocenter, no contexto da realização simultânea das três seguintes operações: (i) recompra pela Companhia da totalidade das ações detidas pela Advent no capital social da Companhia, as quais representavam 25% de seu capital social, pelo valor de R\$31,3 milhões, tendo tais ações sido posteriormente canceladas; (ii) a BNDESPAR tornou-se sócia da Companhia, mediante subscrição de ações representativas de 16,7% do capital social da Companhia pelo valor de R\$40,0 milhões; e (iii) aquisição da Logocenter por meio da subscrição, pela Logopar, da totalidade das ações da Logocenter no capital social da Companhia, tendo a Logopar subscrito, neste aumento de capital, ações representativas de 11,9% do capital social da Companhia. Adicionalmente, a Companhia pagou o montante de R\$7,0 milhões em dinheiro, cujos pagamentos foram efetuados durante o primeiro semestre de 2005.

Em fevereiro de 2005, a Companhia adquiriu a Logocenter, no contexto da realização simultânea das três seguintes operações: (i) recompra pela Companhia da totalidade das ações detidas pela Advent no capital social da Companhia, as quais representavam 25% de seu capital social, pelo valor de R\$31,3 milhões, tendo as referidas ações sido canceladas; (ii) a BNDESPAR tornou-se sócia da Companhia, mediante subscrição de ações representativas de 16,7% do capital social pelo valor de R\$40,0 milhões; e (iii) aquisição da Logocenter mediante conferência, pela Logopar, da totalidade das ações da Logocenter ao capital social da Companhia, tendo a Logopar subscrito, neste aumento de capital, ações representativas de 11,9% do capital social da Companhia e recebido, adicionalmente, o montante de R\$7,0 milhões em dinheiro, cujo pagamento foi concluído em maio de 2005.

Constituída em agosto de 2005, a TOTVS Consulting (antiga TOTVS-BMI) iniciou suas atividades no contexto do Modelo Ampliado de Negócios, atuando de forma sinérgica nas áreas de consultoria em gestão e suporte nas soluções de tecnologia implantadas pela TOTVS. Posteriormente, em julho de 2007, a TOTVS adquiriu a totalidade do capital da TOTVS Consulting.

Anteriormente à Oferta de ações ao mercado, em março de 2006, a Companhia mudou a denominação social de Microsiga Software S.A para TOTVS S.A. e incorporou a Logocenter S.A, como parte de seu plano de expansão.

Em abril de 2006, a TOTVS adquiriu a RM Sistemas S.A.. Esta aquisição ratificou a liderança nacional em sistemas de gestão corporativos no mercado brasileiro, ampliou a presença latino-americana e reafirmou o Brasil como um dos grandes pólos de desenvolvimento de softwares aplicativos. A TOTVS e a RM se fortaleceram através da maior empresa latino-americana de software empresarial. A receita bruta pró-forma não auditada das duas empresas em 2006 foi acima de R\$ 420 milhões com um EBITDA pró-forma não auditado acima de R\$ 70 milhões. Em abril de 2007, as empresas atendiam a mais de 15.400 clientes.

No último trimestre de 2007 e ainda com capital próprio, a Companhia anuncia a 2 novas aquisições – Midbyte e BCS – complementando seu portfólio de produtos voltados a pequenas e médias empresas. Estas soluções são adicionadas as anteriores, toda a Família 10 de produtos e o FIRST, software lançado poucos meses antes, a fim de incrementar ainda mais a venda de ERP. No mesmo ano a TOTVS e a Quality constituem uma joint venture - a TQTVD - para atuar no segmento de TV Digital.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

Em agosto de 2008, a TOTVS se une com a Datasul e passa a um novo estágio de expansão. As operações apresentam diversas complementaridades e fortalecem o posicionamento da nova Companhia, uma vez que os mercados de Datasul e TOTVS são distintos, com a primeira focada no segmento de médias e grandes empresas e a segunda no mercado de pequenas e médias. As soluções ofertadas também aumentam, passando ser possível combinar os ERPs com as soluções verticais trazidas por ambas as companhias. A Companhia conta agora com 270 canais de distribuição e uma melhor estrutura para atender o mercado internacional, em especial a América Latina.

#### Receita Bruta de Serviços e de Vendas

Dentro do modelo tradicional, o contrato padrão utilizado pela Companhia para regular o licenciamento de software tem, conceitualmente, a seguinte estrutura: (i) para cada receita de R\$1,00 proveniente da licença dos direitos de uso, são gerados aproximadamente R\$2,00 de receita de serviços (consultoria e suporte) diluída pelo prazo de implantação, que dura, em média, de três a nove meses; e (ii) adicionalmente, é celebrado contrato de manutenção e de evolução tecnológica, de prazo indeterminado, que prevê o pagamento de, aproximadamente, R\$0,34 por ano para cada receita de R\$1,00 proveniente da licença dos direitos de uso, o qual, historicamente, vigora em média por 10 anos, posto que qualquer troca requer relevantes investimentos para o cliente.

A Companhia também adota o modelo corporativo e de aluguel para o licenciamento de softwares. No modelo corporativo, o cliente adquire a licença de direito de uso do sistema de forma ilimitada, sem restrição quanto ao número de usuários simultâneos, através de um pagamento (à vista ou parcelado) no ato da contratação e pagamentos anuais adicionais de acordo com uma métrica de crescimento do seu segmento de atuação.

A principal fonte de receita da Companhia está ligada ao segmento de software, dividindo-se em quatro grandes grupos, a saber: (1) a licença do direito de uso do software que, contabilmente, é registrada sob a rubrica taxa de licenciamento; (2) a prestação do serviço de implantação do software, que contabilmente é registrada sob a rubrica serviços; (3) *help desk*, que contabilmente é registrada também sob a rubrica serviços; e (4) a taxa de manutenção que garante ao cliente o direito de receber os pacotes de evolução tecnológica dos produtos da Companhia, que contabilmente é registrada sob a rubrica manutenção. Conceitualmente, segundo o modelo de receita da Companhia, a receita começa a ser gerada a partir da venda do direito de uso do software, seguindo-se de sua implantação e da prestação de serviços de manutenção e *help desk*. Não obstante, a Companhia gera receitas advindas de seu Modelo Ampliado de Negócios que são contabilmente registradas sob a rubrica serviços, a saber: (5) *outsourcing* de folha de pagamento e processos de RH; (6) hospedagem de softwares e fornecimento de infra-estrutura correlata no modelo ASP (*Application Service Provider*); (7) consultoria em gestão, fornecida pela TOTVS Consulting.

#### Definições

##### Receita Bruta de Taxa de Licenciamento

A receita da taxa de licenciamento de softwares é registrada quando, cumulativamente: (i) o consumidor final tem acesso à utilização do software; (ii) há a formalização do negócio entre as partes, por meio de contrato; (iii) o preço é estabelecido; e (iv) o valor devido seja realizável.



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

Receita Bruta de Implantação (Serviços)

A receita dos serviços prestados tem sido, historicamente, registrada mensalmente durante a prestação dos serviços. A composição da receita de serviços compreende o processo de implantação, suporte, treinamento e customização do produto da Companhia. Também são registradas nesta conta as receitas de consultoria em gestão, *outsourcing*, *royalties* sobre a prestação de serviços de canal licenciado e as verbas recebidas de co-marketing com parceiros.

Receita Bruta de *Help Desk* (Serviços)

Quanto às receitas do serviço de *help desk*, o registro ocorre mensalmente com base nos contratos estabelecidos de Atendimento e Relacionamento (AR).

Receita Bruta de Manutenção

O registro das receitas de manutenção também ocorre mensalmente com base em contratos de evolução tecnológica, que permitem ao cliente acesso às novas versões dos produtos e às atualizações fiscais e regulatórias.

Deduções das Receitas

As deduções das receitas de vendas referem-se aos impostos incidentes sobre serviços e vendas, quais sejam, PIS, Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS e Imposto Sobre Serviços – ISS, e aos cancelamentos de serviços e vendas.

Cancelamento de serviços e vendas

O cancelamento de serviços e vendas advém de descontos comerciais concedidos a clientes e de cancelamentos. Cancelamentos podem ocorrer em razão do cliente: (i) encerrar as suas atividades; (ii) ter dificuldades financeiras; (iii) não utilizar o sistema; (iv) não ter as suas necessidades atendidas pelo sistema; ou, ainda, (v) considerar complexa a utilização do sistema. Os cancelamentos de vendas são incluídos na provisão para devedores duvidosos.

Impostos sobre serviços e vendas

Os tributos diretos cobrados sobre o faturamento dos produtos e serviços da Totvs são PIS, à alíquota de 0,65%, COFINS, à alíquota de 3%, ISS, cuja alíquota varia conforme o município, podendo atingir a alíquota máxima de 5%, e ICMS, à alíquota de 5%. O valor de ICMS que a Companhia paga é relativo ao valor da mídia CD-ROM de R\$1,0 utilizada para os softwares.

Receita Líquida de Serviços e Vendas

Receita líquida de serviços e de vendas equivale à receita bruta de serviços e de vendas, deduzidos dos impostos incidentes sobre serviços e vendas, a saber, PIS, COFINS e ISS, e o cancelamento de serviços e de vendas.

Custo

O custo da Companhia inclui:

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

##### Custo das taxas de licenciamento

Consiste no custo para distribuir o produto, incluindo os custos de mídia na qual o produto é entregue e o preço de obtenção de novas licenças de terceiros, no caso de revenda de software.

##### Custos dos serviços (implantação e *help desk*) e manutenção

Consistem: (i) no custo dos salários da equipe de implantação e de *help desk*, além de outros custos relacionados, como os custos incorridos pelo departamento responsável pela elaboração dos produtos e pela customização relacionada às necessidades específicas de cada cliente; (ii) nos custos com o departamento de treinamento, que possibilitam aos clientes se familiarizarem com os sistemas; e (iii) no custo com o deslocamento dos analistas para atendimento dos clientes.

##### Lucro bruto

O lucro bruto é o resultado da subtração, da receita líquida, dos custos das taxas de licenciamento e dos custos dos serviços.

##### Despesas operacionais

As despesas operacionais da Companhia incluem:

##### Pesquisa e desenvolvimento

Consistem das despesas: (i) com salários e encargos pagos à equipe de tecnologia e desenvolvimento de produto, e as despesas realizadas por este departamento; (ii) com instalações físicas e infra-estrutura de dados e telecomunicações para manutenção da equipe dedicada à implantação de novas funcionalidades e novos módulos aos softwares da Totvs; e (iii) com o aperfeiçoamento daqueles softwares existentes.

##### Propaganda

Consistem nas despesas da Companhia com propaganda e marketing para a divulgação da marca em eventos, mídia, entre outros, adicionados às despesas com pessoal do departamento de marketing.

##### Vendas

Consistem em todas as despesas incorridas pelo departamento de vendas, sendo que, aproximadamente, 90% corresponde às despesas com pessoal.

##### Comissões

Consistem na provisão gerada por pagamento de comissão sobre as vendas do mês, de acordo com as regras de comissionamento para vendedores externos (vendas de licenças via canais, como franquias) e internos (vendas diretas de licenças). As regras de comissionamento da Totvs seguem o seguinte modelo: (i) nas licenças de direito de uso de software por meio de franquias, estas recebem comissionamento em função de três fatores: taxa de exclusividade territorial, comissionamento pela venda efetiva e demonstração do produto; (ii) nas vendas de software por meio de outros canais, a regra de comissionamento é igual, com exceção da taxa de exclusividade territorial, que não é aplicada.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS

---

O pagamento da comissão é efetuado somente mediante o efetivo recebimento dos recursos do cliente. Assim, a cada venda, é registrada, em conta de passivo (Comissões a pagar), uma obrigação que a Companhia terá quando receber o pagamento do cliente. Simultaneamente, é registrado em conta de resultado (Comissões) a diferença entre valor efetivamente desembolsado para os canais e a nova composição de provisão para o período.

##### Gerais e administrativas

Consistem em todas as despesas relacionadas à administração e gestão da Companhia, incluindo principalmente os gastos com salários, encargos e benefícios da equipe administrativa e serviços de terceiros, entre outros.

##### Honorários da Administração

Consistem nas despesas relacionadas a remuneração dos executivos da Companhia, incluindo encargos e provisão para pagamento de bônus.

##### Depreciação e amortização

Essas despesas consistem na depreciação calculada pelo método linear com base na vida útil econômica estimada dos bens, conforme as taxas anuais que levam em consideração a vida útil dos ativos imobilizados. As amortizações que compõem essa linha de despesa são compostas pelos ativos fiscais intangíveis que a Companhia possui pela aquisição de direitos de exploração de áreas e pela amortização do ágio pago nas aquisições de empresas. Esses valores estão sendo amortizados entre 60 e 90 meses, de acordo com o laudo de avaliação, que estima os benefícios que serão advindos dessas operações.

##### Provisão para créditos de liquidação duvidosa

A provisão para créditos de liquidação duvidosa é constituída de acordo com o descrito em "Práticas e Estimativas Contábeis – Provisão para crédito de liquidação duvidosa".

##### Despesas extraordinárias

Em conformidade com o Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP nº 01/2006, a Companhia contabilizou como despesas extraordinárias (no grupo de despesas operacionais) as despesas relacionadas com o processo de abertura de capital em 2006 e os gastos decorrentes da operação de união de TOTVS e Datasul em 2008.

##### Outras Despesas

Outras despesas são compostas pela soma das despesas incorridas durante o ano com eventuais perdas com investimentos, e com eventual constituição de provisão para contingências.

##### Lucro operacional, antes dos efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial

O lucro operacional, antes dos efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial, consiste no resultado da subtração de todas as despesas operacionais do valor do lucro bruto.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

---

**14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS**

---

Receitas financeiras

As receitas financeiras são constituídas principalmente pelos juros recebidos dos clientes nos casos de pagamento em mora e pelo rendimento das aplicações financeiras mantidas pela Companhia e empresas controladas. Também compõem estas contas os ganhos auferidos na variação cambial no período decorrente basicamente das operações das subsidiárias no exterior mantidas pela Totvs.

Despesas financeiras

As despesas financeiras são constituídas principalmente pelos juros eventualmente pagos a fornecedores. Também compõem estas contas as perdas auferidas na variação cambial no período decorrente basicamente das operações das subsidiárias no exterior mantidas pela Totvs.

Resultado da equivalência patrimonial (controladora)

O resultado da equivalência patrimonial é composto pela soma dos lucros ou prejuízos das empresas controladas pela Companhia.

Lucro após os efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial

O lucro após os efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial é o resultado da aplicação dos efeitos das receitas financeiras, despesas financeiras e do resultado da equivalência patrimonial sobre o lucro antes dos efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial.

Resultado não operacional

O resultado não operacional é o resultado de todas as receitas e despesas não relacionadas à operação da Companhia, basicamente vinculadas com baixas do ativo imobilizado.

Lucro antes da tributação

O lucro antes da tributação consiste no lucro após os efeitos financeiros e do resultado da equivalência patrimonial somado ao resultado não operacional.

Imposto de renda e contribuição social

O imposto de renda e a contribuição social são classificados em corrente e diferido.

Corrente

O imposto de renda e contribuição social correntes representam as respectivas provisões de imposto de renda e contribuição social incidentes sobre o lucro tributável, apurado segundo as determinações das legislações tributárias aplicáveis.

Diferido

O imposto de renda e contribuição social diferidos consistem no ajuste realizado na provisão do imposto de renda e contribuição social para refletir diferenças temporárias no resultado da Companhia originadas de ajustes realizados em contas de provisão, principalmente na conta de

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

**14.02 - INFORMAÇÕES RECOMENDÁVEIS, MAS NÃO OBRIGATÓRIAS**

---

comissões, e, de contingências, decorrentes da amortização de ágio pago em investimentos e prejuízos fiscais e base negativa de contribuição social.

Lucro líquido do exercício

Lucro após tributação do Imposto de renda e contribuição social.

**EBITDA**

EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, calculada observando uma das sugestões do Ofício Circular CVM n.º 01/2006, consistindo no lucro líquido antes das participações de minoritários, imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro líquido (receitas e despesas financeiras), depreciação, amortização e resultado não-operacional.

**EBIT**

EBIT é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, calculada observando uma das sugestões do Ofício Circular CVM n.º 01/2006, consistindo no lucro líquido antes das participações de minoritários, imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro líquido (receitas e despesas financeiras) e resultado não-operacional.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

14.03 - OUTRAS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS IMPORTANTES PARA MELHOR ENTENDIMENTO DA COMPANHIA

### Dividendos

De acordo com o Estatuto Social, a Companhia deve, em regra, pagar aos acionistas, no mínimo, 25% do lucro líquido ajustado sob a forma de dividendos integrais. Esse lucro líquido ajustado pode ser destinado, conforme permitido pela Lei das Sociedades por Ações, podendo não ficar disponível para pagamento de dividendos.

Conforme Constante do artigo 54 do Estatuto Social, a Companhia está vinculada a arbitragem na Câmara de Arbitragem do Mercado.

### Posição dos controladores, administradores e ações em circulação

Composição Acionária Totvs S/A	31.12.07		31.12.08	
	Ordinárias		Ordinárias	
	Qtde Ações	%	Qtde Ações	%
Controlador	5.352.197	20,05%	0	0,00%
Diretores	144.207	0,54%	214.959	0,69%
Conselho de Administração	629.345	2,36%	1.860.239	5,97%
Pessoas Vinculadas (*)	350	0,00%	5.836.398	18,73%
Ações em Circulação	20.562.303	77,05%	23.240.806	74,60%
<b>Total</b>	<b>26.688.402</b>	<b>100,00%</b>	<b>31.152.402</b>	<b>100,00%</b>

(\*) Vinculadas à Diretoria e/ou Conselho de Administração. LC EH Participações e Empreendimentos S/A foi incluída como pessoa vinculada por não mais se enquadrar como acionista controlador e por ser uma sociedade controlada pelo presidente do Conselho de Administração.

### Governança corporativa

**Novo Mercado:** a TOTVS foi a primeira Companhia de software a aderir a modalidade que atende as melhores práticas de governança corporativa da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA.

**Conselho Administrativo:** o Conselho de Administração da TOTVS é composto por 6 conselheiros, sendo 5 externos, dos quais 3 são independentes, segundo as definições do Novo Mercado. A diretoria executiva da Companhia é composta por 27 diretores. A lista com o nome, descrição de cargo e breve currículo dos conselheiros e diretores pode ser encontrada no *website* [www.totvs.com/ri](http://www.totvs.com/ri).

**Comitê de auditoria:** criado em 2007, o grupo auxilia o Conselho na tarefa de conduzir da melhor maneira, e seguindo as melhores práticas de mercado, a execução da auditoria interna e externa da Companhia. Os membros são eleitos pelo Conselho de Administração, encontrando-se pelo menos 8 vezes ao ano.

**Comitê de Gente:** instituído na TOTVS com o objetivo de auxiliar o Conselho de Administração na definição da remuneração e benefícios dos diretores e conselheiros. Importante ressaltar que hoje a empresa conta com 4 participantes.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

14.03 - OUTRAS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS IMPORTANTES PARA MELHOR ENTENDIMENTO DA COMPANHIA

---

**Arbitragem:** Pelo Regulamento do Novo Mercado, e pelo Estatuto Social da Companhia, o acionista controlador, os administradores, a própria Companhia e os membros do Conselho Fiscal devem comprometer-se a resolver toda e qualquer disputa ou controvérsia relacionada ou oriunda a estas regras do Regulamento do Novo Mercado, do Contrato de Participação no Novo Mercado, das Cláusulas Compromissórias, em especial, quanto à sua aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, através da arbitragem. Também serão resolvidas por arbitragem as divergências quanto à alienação de Controle da Companhia.

### ***Relacionamento com os auditores independentes***

A política da Companhia na contratação de serviços não relacionados à auditoria externa com os auditores independentes se fundamenta nos princípios que preservam sua independência. Esses princípios consistem nos padrões internacionalmente aceitos, em: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) o auditor não deve exercer função de gerência no seu cliente; e (c) o auditor não deve gerar conflitos de interesses de seus clientes.

Procedimentos adotados pela Companhia, conforme inciso III, art 2º Instrução CVM nº381/03: A Companhia e suas controladas adotam como procedimento formal, previamente à contratação de outros serviços profissionais que não os relacionados à auditoria contábil externa, consultar os auditores independentes, no sentido de assegurar-se que a realização da prestação destes outros serviços não venha a afetar sua independência e objetividade, necessárias ao desempenho dos serviços de auditoria independente, bem como obter aprovação de seu Comitê de Auditoria. Adicionalmente são requeridas declarações formais destes mesmos auditores quanto à sua independência na realização dos serviços de não auditoria.

No exercício de 2008, a Companhia não contratou junto a esses auditores outros trabalhos não diretamente vinculados à auditoria das demonstrações financeiras anuais.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 14.05 - PROJETOS DE INVESTIMENTO

---

IAN 14.05

##### **Estratégia**

A fim de atingir seu objetivo de ser a escolha natural de software e suporte à gestão para as empresas localizadas na América Latina, a Totvs possui a seguinte estratégia para a consolidação e expansão de suas atividades, com lucratividade e retorno financeiro:

- **Ampliação da liderança no segmento de empresas de médio e pequeno porte.** Tendo em vista a oportunidade de crescimento no segmento de empresas de médio e pequeno porte, a Totvs pretende fortalecer sua participação neste segmento, por meio:
  - do investimento em pesquisa e desenvolvimento e na qualidade de seus produtos e serviços, bem como na contínua adaptação de seus produtos às necessidades dos clientes;
  - da ampliação da oferta de produtos;
  - da adoção de modelos flexíveis de cobrança com o objetivo de aumentar a recorrência e a fidelização; e
  - da consolidação das aquisições recentes.
  
- **Aumento da atuação no segmento de empresas de grande porte.** A Totvs pretende aumentar sua participação neste segmento através do desenvolvimento de soluções específicas para essas empresas, como a venda de módulos verticais ou soluções regionais complementares às suas atividades. A Companhia estima que aproximadamente 20% de suas receitas sejam oriundas de empresas de grande porte. Para tanto, a Totvs pretende implementar as seguintes ações:
  - investimento em pesquisa e desenvolvimento de seus produtos e serviços, ampliação da oferta de produtos e desenvolvimento ou aquisição de novos módulos verticais para esse segmento; e
  - ações específicas de marketing e desenvolvimento de estrutura de vendas dedicada para este segmento.
  
- **Ampliação das vendas através do Modelo Ampliado de Negócios.** As empresas que contratam serviços de consultoria e *outsourcing* costumam identificar necessidades adicionais de software para melhor administração de suas atividades. Por conta disso, ao final desses processos, surge, com frequência, demanda dos clientes por novos softwares. Nesse sentido, a Totvs pretende fortalecer e ampliar sua atuação por meio da oferta de um número maior de produtos e serviços adicionais para a sua base de clientes, obtendo sinergias nesse processo.
  
- **Fortalecimento de seus negócios na América Latina.** Não obstante o foco no Brasil, a Totvs iniciou um processo de expansão na América Latina em 1997, cujo mercado possui características muito semelhantes ao mercado brasileiro (e.g., baixa taxa de penetração e grande número de empresas no segmento de empresas de médio e pequeno porte). A Totvs conta, hoje, com presença direta em 5 países, além de clientes ativos em mais 4. A Totvs planeja fortalecer os seus negócios já existentes na América Latina por meio do crescimento orgânico e da expansão da distribuição no México, na Argentina e nos demais países da América Latina, através da abertura de novas franquias.
  
- **Novas aquisições.** Com o objetivo de acelerar a implementação de sua estratégia de negócios, a Totvs poderá adquirir, nos segmentos em que atua, empresas:



---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

**14.05 - PROJETOS DE INVESTIMENTO**

---

- com sólida base de clientes;
- desenvolvedoras de ERP ou de módulos verticais; ou
- que possam ser inseridas no Modelo Ampliado de Negócios.

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

15.01 - PROBLEMAS AMBIENTAIS

---

IAN 15.01

### Preservação Ambiental

As atividades da Totvs não geram impactos ambientais significativos, pois os produtos por ela desenvolvidos decorrem de trabalho intelectual. Também não são gerados resíduos perigosos nem efluentes. Desta forma não há procedimentos para identificar aspectos ambientais significativos, porém, existem algumas práticas ambientais desenvolvidas.

- 1) Reciclagem de papel papelão e plástico.
- 2) Conservação do canteiro central da Av Braz Leme, Santana, São Paulo aproximadamente 5.000m<sup>2</sup>.
- 3) Revitalização e conservação de área destinada ao estacionamento dos funcionários, com o plantio de 400 mudas de árvores.
- 4) Política de redução de consumo de papel, todas as impressoras estão configuradas para imprimir automaticamente em frente e verso.
- 5) Política de conservação de energia, todos os monitores estão programados para desligar automaticamente após quinze minutos de inatividade.

A Totvs adota medidas concretas de análise dos aspectos ambientais e conseqüentes impactos, tais como, a coleta seletiva dos resíduos técnicos, incluindo componentes de hardware (placas, circuitos), baterias de telefones celulares, descarte de lâmpadas fluorescentes e proteção contra radiação de tubos catódicos. A organização possui também procedimentos referentes a norma NBR ISO 9001:2000 e possui práticas ambientais visando a implantação da ISO 14.001.

Desde 1997, a Totvs mantém um jardim de, aproximadamente, 20.000 m<sup>2</sup>, localizado à frente de suas instalações, que serve para que os moradores das proximidades realizem suas caminhadas e exercícios num espaço agradável.

Em 2000, a Totvs iniciou um processo de coleta seletiva de lixo, sendo que a receita arrecadada com esse programa é revertida para o Instituto de Oportunidade Social.

**01.01 - IDENTIFICAÇÃO**

1 - CÓDIGO CVM 01999-2	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL TOTVS S/A	3 - CNPJ 53.113.791/0001-22
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

**16.01 - AÇÕES JUDICIAIS COM VALOR SUPERIOR A 5% DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO OU DO LUCRO LÍQUIDO**

1 - ITEM	2 - DESCRIÇÃO	3 - % PATRIM. LÍQUIDO	4 - % LUCRO LÍQUIDO	5 - PROVISÃO	6 - VL.PROVISIONADO (Reais Mil)	7 - VL. TOTAL AÇÕES (Reais Mil)
8 - OBSERVAÇÃO						
01	TRABALHISTA	0,00	2,50	SIM	620	1.196
02	FISCAL/TRIBUTÁRIA	12,00	116,00	SIM	34.398	56.296
03	OUTRAS	0,01	11,00	SIM	821	5.514

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

17.01 - OPERAÇÕES COM EMPRESAS RELACIONADAS

---

### Contrato com partes relacionadas

Contrato de Locação Comercial celebrado entre a Companhia e a VIP Empreendimentos e Participações Ltda. ("VIP"), do imóvel localizado na Av. Braz Leme, n.º 1631, São Paulo/SP. Laércio José de Lucena Cosentino detém 50,6% do capital social da VIP e os 46,6% restantes estão divididos, de forma não proporcional, entre outros 5 sócios, entre eles o Sr. Ernesto Mário Haberkorn, o Sr. Wilson de Godoy Soares Júnior e o Sr. Carlos Eduardo Reinhardt. Este contrato possui vínculo com Administradores da companhia, tem um valor original de R\$2,467 milhões ao ano pelo prazo de 01/01/2008 a 13/12/2013.

Contrato de Locação Comercial celebrado entre a Companhia e a VIP III Empreendimentos e Participações Ltda. ("VIP III"), do imóvel localizado na Av. Braz Leme, n.º 1717, São Paulo/SP. Laércio José de Lucena Cosentino detém 31,3% da VIP III, e os Srs. Ernesto Mário Haberkorn, o Sr. Wilson de Godoy Soares Júnior, o Sr. Carlos Eduardo Reinhardt e o Sr. José Rogério Luiz, em conjunto, detém 29,7% do capital. Este contrato possui vínculo com Administradores da companhia, tem um valor original de R\$1,950 milhões ao ano pelo prazo de 01/09/2005 a 31/08/2010.

Contrato de Locação Comercial celebrado entre a Companhia e a VIP IV Empreendimentos e Participações Ltda. ("VIP IV"), do imóvel localizado na Av. Braz Leme, n.º 1793, São Paulo/SP. Laércio José de Lucena Cosentino detém 40% da VIP IV, o Sr. Ernesto Mário Haberkorn, o Sr. Wilson de Godoy Soares Júnior, o Sr. Carlos Eduardo Reinhardt, em conjunto, detém 60% do capital. Este contrato possui vínculo com Administradores da companhia, tem um valor original de R\$164,6 mil ao ano pelo prazo de 01/10/2006 a 30/09/2011.

A Datasul S.A., empresa incorporada pela Companhia, celebrou um contrato de aliança em tecnologia com a NeoGrid Informática S.A., em 26 de abril de 2006, empresa controlada por Miguel Abuhab, provedor de soluções especializada em serviços de comércio colaborativo – B2B e que atua na sincronização da cadeia de suprimentos de uma empresa. Nos termos deste contrato, a NeoGrid Informática S.A. concedeu à Datasul S.A. uma licença não-exclusiva do direito de distribuição de determinados softwares de sua propriedade, desde que em conjunto com nossas soluções de informática voltadas à gestão empresarial.

Com a utilização da marca Datasul, o produto é distribuído em todo o território nacional, sendo que à NeoGrid Informática S.A. caberá uma remuneração equivalente a 63,5% do valor que viermos a receber com a distribuição destes produtos, líquido dos tributos que incidem sobre o licenciamento e serviços prestados. O contrato tem vencimento em 28 de fevereiro de 2011 e poderá ser renovado por períodos sucessivos de 5 anos, desde que nenhuma das partes se manifeste em contrário. Adicionalmente, durante a vigência deste contrato e por 24 meses após o seu término ou rescisão, nos comprometemos a não desenvolver negócio ou atividade similar que caracterize concorrência com as atividades atualmente exercidas pela NeoGrid Informática S.A.

### Operações com as controladas

As operações entre a Companhia e suas controladas consistem, principalmente, em alguns contratos de mútuo e o pagamento de comissões pela Companhia a suas controladas, e vice-versa, de valores não relevantes, e do contrato de prestação de serviços de outsourcing celebrado com a RO.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

**17.01 - OPERAÇÕES COM EMPRESAS RELACIONADAS**

A Companhia mantém operações ativas de mútuo junto às suas controladas, sob a estrutura de crédito rotativo. Assim, a Microsiga Rio, Microsiga Brasília, Microsiga Nordeste, Totvs-BMI e Microsiga Brasil Central podem, conforme suas necessidades de recursos, solicitar desembolsos da Companhia que, mediante aprovação, pode conceder empréstimos sem incidência de juros ou prazo determinado. Os valores a receber da Microsiga México refere-se a *royalties* a receber, decorrente das vendas realizadas em território mexicano.

Em 31 de dezembro de 2005, 2006 e 2007, o saldo devedor de cada uma das empresas controladas era de:

Controlada	Saldo devedor (em milhares de reais)			
	2005	2006	2007	2008
Microsiga Brasília Software Ltda.	599	1.412	1.502	1.502
Microsiga Nordeste	1.197	1.591	1.593	0
Totvs BMI	105	1.102	1.102	0
Microsiga Brasil Central	0	94	314	0
Microsiga México S.A.	1.176	1.662	1.743	2.279
Microsiga Mato Grosso	0	100	0	0
Logocenter S.A. <sup>(1)</sup>	(6.000)	0	0	0
Microsiga Vitória	0	15	15	0
Datasul Serviços	0	0	0	16.763
Datasul Argentina	0	0	0	780
Datasul México	0	0	0	3.141

<sup>(1)</sup> Valor a pagar a controlada Logocenter, sociedade incorporada pela Companhia em 30 de janeiro de 2006.

Contrato de Prestação de Serviços de Outsourcing celebrado entre a Companhia e suas coligadas com a RO Resultados em Outsourcing ("RO"). A Companhia detém 60% da RO. Este contrato possui vínculo com uma Coligada da companhia vigora por prazo indeterminado a partir de 05/05/2007. Serão pagos por funcionário o montante de R\$120,00 ao ano. No ano de 2008 o montante pago a RO pela Prestação de Serviços de Outsourcing foi de aproximadamente R\$430 mil.

**Operações entre a Companhia e a Microsiga México**

A Microsiga México paga *royalties* à Companhia pela comercialização de seus produtos, sendo os softwares da Companhia licenciados diretamente pela Microsiga México aos clientes. Os *royalties* são pagos à Companhia com base nas propostas feitas aos clientes caso a caso.

Os serviços de implantação do software, treinamento dos usuários e consultoria, *help desk* e suporte em geral são remunerados diretamente pelos clientes à Microsiga México.

Não há prestação de garantias entre a Companhia e partes relacionadas.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**ESTATUTO SOCIAL  
DE  
TOTVS S.A.**

**(CONSOLIDADO)**

**CAPÍTULO I  
DA DENOMINAÇÃO, SEDE, OBJETO E DURAÇÃO**

**Artigo 1º** - TOTVS S.A. (“Companhia”) é uma sociedade anônima que se rege pelo presente Estatuto Social e pela legislação aplicável.

**Artigo 2º** - A Companhia tem sua sede e foro na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, competindo ao Conselho de Administração fixar a sua exata localização.

**Parágrafo Único** - A Companhia poderá abrir, encerrar e alterar o endereço de filiais, agências, depósitos, escritórios e quaisquer outros estabelecimentos no País ou no exterior por deliberação do Conselho de Administração.

**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.

**Artigo 4º** - O prazo de duração da Companhia é indeterminado.

**CAPÍTULO II  
DO CAPITAL SOCIAL**

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Artigo 5º** - O capital social subscrito e integralizado da Companhia é de R\$ 376.493.139,33 (trezentos e setenta e seis milhões, quatrocentos e noventa e três mil, cento e trinta e nove reais e trinta e três centavos), dividido em 31.152.402 (trinta e um milhões, cento e cinquenta e duas mil, quatrocentas e duas) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

**Artigo 6º** - A Companhia fica autorizada a aumentar o seu capital social até o limite de R\$ 540.000.000,00 (quinhentos e quarenta milhões de reais).

**Parágrafo 1º** - Dentro do limite autorizado neste Artigo, poderá a Companhia, mediante deliberação do Conselho de Administração, aumentar o capital social independentemente de reforma estatutária. O Conselho de Administração fixará as condições da emissão, inclusive preço e prazo de integralização.

**Parágrafo 2º** - Dentro do limite do capital autorizado, o Conselho de Administração poderá deliberar a emissão de bônus de subscrição.

**Parágrafo 3º** - Dentro do limite do capital autorizado e de acordo com os planos aprovados pela Assembléia Geral, o Conselho de Administração poderá outorgar opção de compra ou subscrição de ações a seus administradores (“Administradores”) e empregados (“Empregados”), assim como aos administradores e empregados de outras sociedades que sejam controladas direta ou indiretamente pela Companhia, sem direito de preferência para os acionistas.

**Parágrafo 4º** - É vedado à Companhia emitir partes beneficiárias.

**Artigo 7º** - O capital social será representado exclusivamente por ações ordinárias e a cada ação ordinária corresponderá o direito a um voto nas deliberações da Assembléia Geral.

**Artigo 8º** - Todas as ações da Companhia são escriturais, mantidas em conta de depósito, junto à instituição financeira autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), em nome de seus titulares, sem emissão de certificados.

**Parágrafo Único** - O custo de transferência e averbação, assim como o custo do serviço relativo às ações escriturais poderá ser cobrado diretamente do acionista pela instituição escrituradora, conforme venha a ser definido no contrato de escrituração de ações.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Artigo 9º** - A critério do Conselho de Administração, poderá ser excluído ou reduzido o direito de preferência nas emissões de ações, debêntures conversíveis em ações e bônus de subscrição, cuja colocação seja feita mediante venda em bolsa de valores ou por subscrição pública, ou ainda mediante permuta por ações, em oferta pública de aquisição de controle, nos termos estabelecidos em lei, dentro do limite do capital autorizado.

**CAPÍTULO III  
DA ASSEMBLÉIA GERAL**

**Artigo 10** - A Assembléia Geral reunir-se-á, ordinariamente, uma vez por ano e, extraordinariamente, quando convocada nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (“Lei das Sociedades por Ações”) ou deste Estatuto Social.

**Parágrafo 1º** - As deliberações da Assembléia Geral serão tomadas por maioria absoluta de votos presentes.

**Parágrafo 2º** - A Assembléia Geral que deliberar sobre o cancelamento de registro de companhia aberta, exceto no caso do Artigo 49 (ii) deste Estatuto Social, ou a saída da Companhia do Novo Mercado, deverá ser convocada com, no mínimo, 30 (trinta) dias de antecedência.

**Parágrafo 3º** - A deliberação acerca de alteração ou exclusão do Artigo 44 deste Estatuto Social será tomada pela maioria absoluta de votos presentes, observado o quorum mínimo de deliberação de 30% do capital votante.

**Parágrafo 4º** - A Assembléia Geral só poderá deliberar sobre assuntos da ordem do dia, constantes do respectivo edital de convocação, ressalvadas as exceções previstas na Lei das Sociedades por Ações.

**Parágrafo 5º** - Nas Assembléias Gerais, os acionistas deverão apresentar, com no mínimo 48 (quarenta e oito) horas de antecedência, além do documento de identidade e/ou atos societários pertinentes que comprovem a representação legal, conforme o caso: (i) comprovante expedido pela instituição escrituradora, no máximo, 5 (cinco) dias antes da data da realização da Assembléia Geral; (ii) o instrumento de mandato com reconhecimento da firma do outorgante; e/ou (iii) relativamente aos acionistas participantes da custódia fungível de ações nominativas, o extrato contendo a respectiva participação acionária, emitido pelo órgão competente.



---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Parágrafo 6º** - As atas de Assembléia deverão ser: **(i)** lavradas no livro de Atas das Assembléias Gerais na forma de sumário dos fatos ocorridos, contendo a indicação resumida do sentido do voto dos acionistas presentes, dos votos em branco e das abstenções; e **(ii)** publicadas com omissão das assinaturas.

**Artigo 11** - A Assembléia Geral será instalada e presidida pelo Presidente do Conselho de Administração ou, na sua ausência ou impedimento, instalada e presidida por outro Conselheiro, Diretor ou acionista indicado por escrito pelo Presidente do Conselho de Administração. O Presidente da Assembléia Geral indicará até 2 (dois) Secretários.

**Artigo 12** - Compete à Assembléia Geral, além das atribuições previstas em lei:

- (i) eleger e destituir os membros do Conselho de Administração;
- (ii) fixar a remuneração global anual dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria, assim como a dos membros do Conselho Fiscal, se instalado;
- (iii) reformar o Estatuto Social;
- (iv) deliberar sobre a dissolução, liquidação, fusão, cisão, incorporação da Companhia, ou de qualquer sociedade na Companhia;
- (v) atribuir bonificações em ações e decidir sobre eventuais grupamentos e desdobramentos de ações;
- (vi) aprovar planos de outorga de opção de compra ou subscrição de ações aos seus Administradores e Empregados, assim como aos administradores e empregados de outras sociedades que sejam controladas direta ou indiretamente pela Companhia;
- (vii) deliberar, de acordo com proposta apresentada pela administração, sobre a destinação do lucro do exercício e a distribuição de dividendos;
- (viii) eleger o liquidante, bem como o Conselho Fiscal que deverá funcionar no período de liquidação;

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

- (ix) deliberar a saída do Novo Mercado (“Novo Mercado”) da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA (“BOVESPA”);
- (x) deliberar o cancelamento do registro de companhia aberta perante a CVM, ressalvado o disposto no Artigo 49, (ii) deste Estatuto Social;
- (xi) escolher empresa especializada responsável pela elaboração de laudo de avaliação das ações da Companhia, em caso de cancelamento de registro de companhia aberta ou saída do Novo Mercado, conforme previsto no Capítulo VII deste Estatuto Social, dentre as empresas indicadas pelo Conselho de Administração; e
- (xii) deliberar sobre qualquer matéria que lhe seja submetida pelo Conselho de Administração.

## CAPÍTULO IV DOS ÓRGÃOS DA ADMINISTRAÇÃO

### Seção I - Das Disposições Comuns aos Órgãos da Administração

**Artigo 13** - A Companhia será administrada pelo Conselho de Administração e pela Diretoria.

**Parágrafo 1º** - A investidura nos cargos far-se-á por termo lavrado em livro próprio, assinado pelo Administrador empossado, dispensada qualquer garantia de gestão, e pela prévia subscrição do Termo de Anuência dos Administradores a que alude o Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

**Parágrafo 2º** - Os Administradores permanecerão em seus cargos até a posse de seus substitutos, salvo se diversamente deliberado pela Assembléia Geral ou pelo Conselho de Administração, conforme o caso.

**Artigo 14** - A Assembléia Geral fixará a remuneração global anual para distribuição entre os Administradores e caberá ao Conselho de Administração efetuar a distribuição da verba individualmente, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração nos termos do Artigo 20 deste Estatuto Social.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Artigo 15** - Ressalvado o disposto no presente Estatuto Social, qualquer dos órgãos de administração ou comitês técnicos se reúne validamente com a presença da maioria de seus respectivos membros e delibera pelo voto da maioria absoluta dos presentes.

**Parágrafo Único** - Só é dispensada a convocação prévia da reunião como condição de sua validade se presentes todos os seus membros. São considerados presentes os membros do órgão da administração que manifestarem seu voto por meio da delegação feita em favor de outro membro do respectivo órgão, por voto escrito antecipado e por voto escrito transmitido por fax, correio eletrônico ou por qualquer outro meio de comunicação.

### Seção II - Do Conselho de Administração

**Artigo 16** - O Conselho de Administração será composto de, no mínimo, 5 (cinco) e, no máximo, 9 (nove) membros, todos acionistas, eleitos pela Assembléia Geral, com mandato unificado de 2 (dois) exercícios anuais, considerando exercício anual o período compreendido entre 2 (duas) Assembléias Gerais Ordinárias, sendo permitida a reeleição.

**Parágrafo 1º** - No mínimo 20% (vinte por cento) dos membros do Conselho de Administração deverão ser Conselheiros Independentes, conforme definido no Parágrafo 2º deste Artigo. Quando, em decorrência da observância desse percentual, resultar número fracionário de conselheiros, proceder-se-á ao arredondamento para o número inteiro: (i) imediatamente superior, quando a fração for igual ou superior a 0,5 (cinco décimos); ou (ii) imediatamente inferior, quando a fração for inferior a 0,5 (cinco décimos).

**Parágrafo 2º** - “Conselheiro Independente” caracteriza-se por: (i) não ter qualquer vínculo com a Companhia, exceto a participação no capital social; (ii) não ser Controlador (conforme definido no Artigo 41, Parágrafo 1º deste Estatuto Social), cônjuge ou parente até segundo grau daquele, não ser ou não ter sido, nos últimos 3 (três) anos, vinculado a sociedade ou entidade relacionada ao Controlador (ressalvadas as pessoas vinculadas a instituições públicas de ensino e/ou pesquisa); (iii) não ter sido, nos últimos 3 (três) anos, empregado ou diretor da Companhia, do Controlador ou de sociedade controlada pela Companhia; (iv) não ser fornecedor ou comprador, direto ou indireto, de serviços e/ou produtos da Companhia, em magnitude que implique perda de independência; (v) não ser funcionário ou administrador de sociedade ou entidade que esteja oferecendo ou demandando serviços e/ou produtos à Companhia; (vi) não ser cônjuge ou parente até segundo grau de algum administrador da Companhia; (vii) não receber outra remuneração da Companhia além da de conselheiro (proventos em dinheiro oriundos de participação no capital estão excluídos desta

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

restrição). É considerado Conselheiro Independente aquele eleito por eleição em separado, por titulares de ações que representem 15% (quinze por cento) ou mais do capital social. A qualificação como Conselheiro Independente deverá ser expressamente declarada na ata da assembléia geral que o eleger.

**Parágrafo 3º** - Na Assembléia Geral Ordinária que tiver por objeto deliberar a eleição do Conselho de Administração, tendo em vista o término de seu mandato, os acionistas deverão fixar o número efetivo de membros do Conselho de Administração para o próximo mandato.

**Parágrafo 4º** - O membro do Conselho de Administração deve ter reputação ilibada, não podendo ser eleito, salvo dispensa da Assembléia Geral, aquele que **(i)** ocupar cargos em sociedades que possam ser consideradas concorrentes da Companhia; ou **(ii)** tiver ou representar interesse conflitante com a Companhia. Não poderá ser exercido o direito de voto pelo membro do Conselho de Administração caso se configurem, supervenientemente, os fatores de impedimento indicados neste Parágrafo.

**Parágrafo 5º** - O membro do Conselho de Administração não poderá ter acesso a informações ou participar de reuniões de Conselho de Administração, relacionadas a assuntos sobre os quais tenha ou represente interesse conflitante com os da Companhia.

**Parágrafo 6º** - O Conselho de Administração, para melhor desempenho de suas funções, poderá criar, adicionalmente ao Comitê de Remuneração, comitês ou grupos de trabalho com objetivos definidos, sempre no intuito de assessorar o Conselho de Administração, sendo integrados por pessoas por ele designadas dentre os membros da administração e/ou outras pessoas ligadas, direta ou indiretamente, à Companhia.

**Parágrafo 7º** - Caso qualquer acionista deseje indicar um ou mais representantes para compor o Conselho de Administração que não sejam membros em sua composição mais recente, tal acionista deverá notificar a Companhia por escrito com 5 (cinco) dias de antecedência em relação à data da Assembléia Geral que elegerá os Conselheiros, informando o nome, a qualificação e o currículo profissional completo dos candidatos.

**Artigo 17** - O Conselho de Administração terá 1 (um) Presidente e 1 (um) Vice-Presidente, que serão eleitos pela maioria absoluta de votos dos presentes, na primeira reunião do Conselho de Administração que ocorrer imediatamente após a posse de tais membros, ou sempre que ocorrer renúncia ou vacância naqueles cargos. O Vice-Presidente exercerá as funções do Presidente em suas

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

ausências e impedimentos temporários, independentemente de qualquer formalidade. Na hipótese de ausência ou impedimento temporário do Presidente e do Vice-Presidente, as funções do Presidente serão exercidas por outro membro do Conselho de Administração indicado pelo Presidente.

**Parágrafo 1º** - O Presidente do Conselho de Administração convocará e presidirá as reuniões do órgão e as Assembléias Gerais, ressalvadas, no caso das Assembléias Gerais, as hipóteses em que indique por escrito outro Conselheiro, Diretor ou acionista para presidir os trabalhos.

**Parágrafo 2º** - Nas deliberações do Conselho de Administração, será atribuído ao Presidente do órgão o voto de qualidade, no caso de empate na votação.

**Artigo 18** - O Conselho de Administração reunir-se-á, ordinariamente, 4 (quatro) vezes por ano e, extraordinariamente, sempre que convocado pelo Presidente ou pela maioria de seus membros. As reuniões do Conselho poderão ser realizadas por conferência telefônica, vídeo conferência ou por qualquer outro meio de comunicação que permita a identificação do membro e a comunicação simultânea com todas as demais pessoas presentes à reunião.

**Parágrafo 1º** - As convocações para as reuniões serão feitas mediante comunicado escrito entregue a cada membro do Conselho de Administração com antecedência mínima de 5 (cinco) dias, das quais deverá constar a ordem do dia, a data, a hora e o local da reunião.

**Parágrafo 2º** - Todas as deliberações do Conselho de Administração constarão de atas lavradas no respectivo livro de Atas de Reuniões do Conselho de Administração e assinadas pelos Conselheiros presentes.

**Artigo 19** - Compete ao Conselho de Administração, além de outras atribuições que lhe sejam cometidas por lei ou pelo Estatuto Social:

- (i) fixar a orientação geral dos negócios da Companhia;
- (ii) eleger e destituir os Diretores da Companhia;
- (iii) atribuir a cada Diretor suas respectivas funções, inclusive designando o Diretor de Relações com Investidores, observado o disposto neste Estatuto Social;

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

- (iv) deliberar sobre a convocação da Assembléia Geral, quando julgar conveniente ou no caso do Artigo 132 da Lei das Sociedades por Ações;
- (v) fiscalizar a gestão dos Diretores, examinando, a qualquer tempo, os livros e papéis da Companhia e solicitando informações sobre contratos celebrados ou em vias de celebração e quaisquer outros atos;
- (vi) escolher e destituir os auditores independentes da Companhia;
- (vii) convocar os auditores independentes para prestar os esclarecimentos que entender necessários sobre qualquer matéria;
- (viii) apreciar o Relatório da Administração e as contas da Diretoria e deliberar sobre sua submissão à Assembléia Geral;
- (ix) aprovar os orçamentos anuais e plurianuais da Companhia, suas controladas e coligadas, os planos estratégicos, os projetos de expansão e os programas de investimento da Companhia, bem como acompanhar sua execução;
- (x) deliberar sobre a abertura, o encerramento e a alteração de endereços de filiais, agências, depósitos, escritórios e quaisquer outros estabelecimentos da Companhia no País ou no exterior;
- (xi) apresentar à Assembléia Geral proposta de reforma do Estatuto Social;
- (xii) apresentar à Assembléia Geral proposta de dissolução, fusão, cisão e incorporação da Companhia e de incorporação, pela Companhia, de outras sociedades;
- (xiii) manifestar-se previamente sobre qualquer assunto a ser submetido à Assembléia Geral;
- (xiv) autorizar a emissão de ações da Companhia, nos limites autorizados no Artigo 6º deste Estatuto Social, fixando as condições de emissão, inclusive preço e prazo de integralização, podendo, ainda, excluir o direito de preferência ou reduzir o prazo para o seu exercício nas emissões de ações, bônus de subscrição e debêntures conversíveis, cuja colocação seja feita mediante venda em bolsa ou por subscrição pública ou em oferta pública de aquisição de Controle, nos termos estabelecidos em lei;

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

- (xv) deliberar sobre a aquisição pela Companhia de ações de sua própria emissão, para manutenção em tesouraria e/ou posterior cancelamento ou alienação;
- (xvi) deliberar sobre a emissão de bônus de subscrição, como previsto no Parágrafo 2º do Artigo 6º deste Estatuto Social;
- (xvii) outorgar opção de compra ou subscrição de ações a seus Administradores e Empregados, assim como aos administradores e empregados de outras sociedades que sejam controladas direta ou indiretamente pela Companhia, sem direito de preferência para os acionistas nos termos de planos aprovados em Assembléia Geral, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração;
- (xviii) estabelecer o valor da participação nos lucros dos Diretores e Empregados da Companhia, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração, podendo decidir por não atribuí-lhes qualquer participação;
- (xix) submeter à Assembléia Geral Ordinária proposta de destinação do lucro líquido do exercício;
- (xx) distribuir entre os Diretores, individualmente, parcela da remuneração anual global dos Administradores fixada pela Assembléia Geral, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração;
- (xxi) autorizar, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração, a celebração, alteração ou rescisão de qualquer contrato entre a Companhia e qualquer Diretor que contemple o pagamento de valores, inclusive o pagamento de valores a título de indenização, em razão **(i)** do desligamento voluntário ou involuntário do Diretor; **(ii)** de mudança de Controle; ou **(iii)** de qualquer outro evento similar;
- (xxii) autorizar, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração, 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;

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

- (xxiii) autorizar, após considerar o parecer do Comitê de Remuneração, 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;
- (xxiv) deliberar sobre a emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações e sem garantia real;
- (xxv) deliberar, por delegação da Assembléia Geral quando da emissão de debêntures pela Companhia, sobre a época e as condições de vencimento, amortização ou resgate, a época e as condições para pagamento dos juros, da participação nos lucros e de prêmio de reembolso, se houver, e o modo de subscrição ou colocação, bem como os tipos de debêntures;
- (xxvi) elaborar a política interna da Companhia relativa à divulgação de informações ao mercado;
- (xxvii) aprovar o voto da Companhia em qualquer deliberação societária relativa às controladas ou coligadas da Companhia;
- (xxviii) aprovar a participação e a alienação de participação da Companhia em outras sociedades;
- (xxix) autorizar a aquisição, por qualquer meio, de ativos de outra sociedade, inclusive de controladas ou coligadas;
- (xxx) solicitar informações sobre os contratos celebrados, ou em vias de celebração, e sobre quaisquer outros atos relacionados à Companhia;
- (xxxi) definir a lista tríplice de empresas especializadas em avaliação econômica de empresas, para a elaboração de laudo de avaliação das ações da Companhia, em caso de cancelamento de registro de companhia aberta ou saída do Novo Mercado, na forma definida no Artigo 50 deste Estatuto Social;
- (xxxii) aprovar a contratação da instituição prestadora dos serviços de escrituração de ações;



---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

- (xxxiii) dispor, observadas as normas deste Estatuto Social e da legislação vigente, sobre a ordem de seus trabalhos e adotar ou baixar normas regimentais para seu funcionamento;
- (xxxiv) decidir sobre o pagamento ou crédito de juros sobre o capital próprio aos acionistas, nos termos da legislação aplicável;
- (xxxv) estabelecer a competência da Diretoria para a emissão de quaisquer instrumentos de crédito para a captação de recursos, sejam “bonds”, “notes”, “commercial papers”, ou outros de uso comum no mercado, deliberando, ainda, sobre as suas condições de emissão e resgate, podendo, nos casos que definir, exigir a prévia autorização do Conselho de Administração como condição de validade do ato;
- (xxxvi) autorizar a aquisição, alienação ou oneração de bens imóveis da Companhia;
- (xxxvii) aprovar a alienação de bens móveis do ativo permanente de valor superior a 5% (cinco por cento) do valor do capital social subscrito;
- (xxxviii) aprovar a constituição de ônus reais e concessão de fianças ou avais, exceto quando em garantia da aquisição do próprio bem;
- (xxxix) aprovar investimento em projetos de expansão e aperfeiçoamento, de valor superior a 5% (cinco por cento) do valor do capital social subscrito;
- (xl) contratar dívidas de longo ou curto prazo de valor superior a 5% (cinco por cento) do valor do capital social subscrito;
- (xli) deliberar sobre a cessão ou transferência, por qualquer meio, a terceiro, de direitos de propriedade intelectual ou industrial da Companhia e/ou de sociedade, direta e/ou indiretamente controlada ou coligada da Companhia, excetuando-se qualquer licenciamento oneroso realizado pela Companhia no curso ordinários dos negócios;
- (xlii) autorizar a concessão de empréstimos em favor de quaisquer terceiros;
- (xlili) autorizar o levantamento de demonstrações financeiras e distribuição de dividendos ou juros sobre capital próprio em períodos iguais ou menores a 6 (seis) meses, à conta do lucro apurado nessas demonstrações financeiras ou à conta de lucros acumulados ou de reservas

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

de lucros existentes no último balanço patrimonial anual ou semestral, na forma prevista neste Estatuto Social e na legislação aplicável;

(xliv) deliberar sobre qualquer matéria que lhe seja submetida pela Diretoria.

**Parágrafo Único** - A Companhia não concederá financiamentos ou garantias para seus Conselheiros ou Diretores, exceto na medida em que tais financiamentos ou garantias estejam disponíveis para os Empregados ou os clientes em geral da Companhia.

**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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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.

### Seção III - Da Diretoria

**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.

**Artigo 22** - A eleição da Diretoria ocorrerá até 5 (cinco) dias úteis após a data da realização da Assembléia Geral Ordinária, podendo a posse dos eleitos coincidir com o término do mandato dos seus antecessores.

**Artigo 23** - Nos seus impedimentos temporários ou ausências, o Diretor Presidente será substituído por outro Diretor escolhido pelo Diretor Presidente. Em caso de vacância do cargo de Diretor Presidente, o seu substituto provisório será escolhido entre os demais Diretores por deliberação dos

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

próprios Diretores e assumirá a Presidência até a primeira reunião subsequente do Conselho de Administração, que será convocada imediatamente pelo Presidente do Conselho de Administração e designará o substituto do Diretor Presidente pelo restante do prazo de mandato.

**Parágrafo Único** - Os demais Diretores serão substituídos, em casos de ausência ou impedimento temporário, por outro Diretor, escolhido pelo Diretor Presidente. Em caso de vacância no cargo de Diretor, o substituto provisório será escolhido pelo Diretor Presidente e assumirá a Diretoria até a primeira reunião subsequente do Conselho de Administração, que lhe designará substituto pelo restante do prazo de mandato.

**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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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,

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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



01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

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.

**Artigo 25** - A Diretoria tem todos os poderes para praticar os atos necessários ao funcionamento regular da Companhia e à consecução do objeto social, por mais especiais que sejam, inclusive para renunciar a direitos, transigir e acordar, observadas as disposições legais ou estatutárias pertinentes. Compete-lhe administrar e gerir os negócios da Companhia, especialmente:

- (i) cumprir e fazer cumprir este Estatuto Social e as deliberações do Conselho de Administração e da Assembléia Geral;
- (ii) submeter, anualmente, à apreciação do Conselho de Administração, o Relatório da Administração e as contas da Diretoria, acompanhados do relatório dos auditores independentes, bem como a proposta de destinação dos lucros apurados no exercício anterior;

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

- (iii) propor, ao Conselho de Administração, os orçamentos anuais e plurianuais da Companhia, suas controladas e coligadas, os planos estratégicos, os projetos de expansão e os programas de investimento da Companhia; e
- (iv) decidir sobre qualquer assunto que não seja de competência privativa da Assembléia Geral ou do Conselho de Administração.

**Artigo 26** - A Diretoria se reúne validamente com a presença de, no mínimo, 5 (cinco) Diretores e delibera pelo voto da maioria absoluta dos presentes, sendo atribuído ao Diretor Presidente o voto de qualidade, no caso de empate na votação.

**Artigo 27** - A Diretoria reunir-se-á sempre que convocada pelo Diretor Presidente ou pela maioria de seus membros. As reuniões da Diretoria poderão ser realizadas por conferência telefônica, vídeo conferência ou por qualquer outro meio de comunicação que permita a identificação do membro e a comunicação simultânea com todas as demais pessoas presentes à reunião.

**Artigo 28** - As convocações para as reuniões serão feitas mediante comunicado escrito entregue a cada Diretor com antecedência mínima de 3 (três) dias, das quais deverá constar a ordem do dia, a data, a hora e o local da reunião.

**Artigo 29** - Todas as deliberações da Diretoria constarão de atas lavradas no respectivo livro de atas das Reuniões da Diretoria e assinadas pelos Diretores presentes.

**Artigo 30** - A Companhia será sempre representada pela assinatura: **(i)** do Presidente e de 1 (um) Vice-Presidente; **(ii)** ou de 2 (dois) Vice-Presidentes, sendo necessariamente 1 (um) deles o Vice-Presidente Executivo e Financeiro ou o Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento; **(iii)** ou o Presidente ou o Vice-Presidente Executivo e Financeiro ou o Vice-Presidente de Gestão de Desenvolvimento e 1 (um) procurador, constituído nos termos dos itens (i) e (ii) deste Artigo, através de mandato com poderes específicos e prazo determinado; **(iv)** ou, exclusivamente para as hipóteses elencadas nos parágrafos primeiro e segundo deste Artigo, pela assinatura individual de 1 (um) procurador, constituído nos termos dos itens (i) e (ii) deste Artigo, ou de 1 (um) Diretor.

**Parágrafo 1º** - A representação da Companhia em contratos, aditamentos e rescisões com os agentes de negócios, parceiros e empresas associadas, contratos com gerente de atendimento e relacionamento, contratos de habilidade específica, contratos de desenvolvedor de inteligência de

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

produtos – DIP, contratos de desenvolvedor de soluções e serviços – DSS, contratos de selo independente, contratos de prestação de serviços, bem como assinar os contratos de cessão de direito de uso, contratos de manutenção para ajuste e evolução tecnológica, contratos de manutenção para atendimento e relacionamento, contratos de atendimento personalizado e as respectivas propostas comerciais.

**Parágrafo 2º** - A representação da Companhia na assinatura de carteiras de trabalho de funcionários, documentos relacionados às férias, fundo de garantia, seguro desemprego, RAIS, documentos de afastamento perante o INSS, documentos relacionados à Caixa Econômica Federal, declarações pertinentes aos funcionários, contratos de funcionários, contratos de experiência e rescisões dos contratos de trabalho de funcionários.

**Parágrafo 3º** - A representação da Companhia em juízo, ativa ou passivamente, dar-se-á pelo Presidente ou por qualquer Vice-Presidente ou qualquer Diretor, individualmente ou por carta de preposição.

## **CAPÍTULO V DO CONSELHO FISCAL**

**Artigo 31** - O Conselho Fiscal funcionará de modo não permanente, com os poderes e atribuições a ele conferidos por lei, e somente será instalado por deliberação da Assembléia Geral, ou a pedido dos acionistas, nas hipóteses previstas em lei.

**Artigo 32** - Quando instalado, o Conselho Fiscal será composto de 3 (três) membros efetivos e suplentes em igual número, acionistas ou não, eleitos e destituíveis a qualquer tempo pela Assembléia Geral.

**Parágrafo 1º** - Os membros do Conselho Fiscal terão o mandato unificado de 1 (um) ano, podendo ser reeleitos.

**Parágrafo 2º** - Os membros do Conselho Fiscal, em sua primeira reunião, elegerão o seu Presidente.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Parágrafo 3º** - A investidura nos cargos far-se-á por termo lavrado em livro próprio, assinado pelo membro do Conselho Fiscal empossado, e pela prévia subscrição do Termo de Anuência dos Membros do Conselho Fiscal a que alude o Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

**Parágrafo 4º** - Os membros do Conselho Fiscal serão substituídos, em suas faltas e impedimentos, pelo respectivo suplente.

**Parágrafo 5º** - Ocorrendo a vacância do cargo de membro do Conselho Fiscal, o respectivo suplente ocupará seu lugar; não havendo suplente, a Assembléia Geral será convocada para proceder à eleição de membro para o cargo vago.

**Parágrafo 6º** - Não poderá ser eleito para o cargo de membro do Conselho Fiscal da Companhia aquele que mantiver vínculo com sociedade que possa ser considerada concorrente da Companhia (“Concorrente”), estando vedada, entre outros, a eleição da pessoa que: (i) for empregada, acionista ou membro de órgão da administração, técnico ou fiscal da Concorrente ou de Controlador ou Controlada (conforme definidos no Artigo 41, Parágrafo 1º deste Estatuto Social) da Concorrente; (ii) for cônjuge ou parente até segundo grau de membro de órgão da administração, técnico ou fiscal da Concorrente ou de Controlador ou Controlada da Concorrente.

**Parágrafo 7º** - Caso qualquer acionista deseje indicar um ou mais representantes para compor o Conselho Fiscal que não tenham sido membros da sua composição após no período subsequente à última Assembléia Geral Ordinária, tal acionista deverá notificar a Companhia por escrito com 5 (cinco) dias de antecedência em relação à data Assembléia Geral que elegerá os Conselheiros, informando o nome, a qualificação e o currículo profissional completo dos candidatos.

**Artigo 33** - Quando instalado, o Conselho Fiscal se reunirá, nos termos da lei, sempre que necessário e analisará, ao menos trimestralmente, as demonstrações financeiras.

**Parágrafo 1º** - Independentemente de quaisquer formalidades, será considerada regularmente convocada a reunião à qual comparecer a totalidade dos membros do Conselho Fiscal.

**Parágrafo 2º** - O Conselho Fiscal se manifesta por maioria absoluta de votos, presente a maioria dos seus membros.

**Parágrafo 3º** - Todas as deliberações do Conselho Fiscal constarão de atas lavradas no respectivo livro de Atas e Pareceres do Conselho Fiscal e assinadas pelos Conselheiros presentes.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Artigo 34** - A remuneração dos membros do Conselho Fiscal será fixada pela Assembléia Geral Ordinária que os elege, observado o Parágrafo 3º do Artigo 162 da Lei das Sociedades por Ações.

## CAPÍTULO VI DA DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS

**Artigo 35** - O exercício social se inicia em 1º de janeiro e se encerra em 31 de dezembro de cada ano.

**Parágrafo Único** - Ao fim de cada exercício social, a Diretoria fará elaborar as demonstrações financeiras da Companhia, com observância dos preceitos legais pertinentes.

**Artigo 36** - Juntamente com as demonstrações financeiras do exercício, o Conselho de Administração apresentará à Assembléia Geral Ordinária proposta sobre a destinação do lucro líquido do exercício, calculado após a dedução das participações referidas no Artigo 190 da Lei das Sociedades por Ações, conforme o disposto no Parágrafo 1º deste Artigo, ajustado para fins do cálculo de dividendos nos termos do Artigo 202 da mesma lei, observada a seguinte ordem de dedução:

- (i) 5% (cinco por cento), no mínimo, para a reserva legal, até atingir 20% (vinte por cento) do capital social. No exercício em que o saldo da reserva legal acrescido dos montantes das reservas de capital exceder a 30% (trinta por cento) do capital social, não será obrigatória a destinação de parte do lucro líquido do exercício para a reserva legal;
- (ii) a parcela necessária ao pagamento de um dividendo obrigatório não poderá ser inferior, em cada exercício, a 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido anual ajustado, na forma prevista pelo Artigo 202 da Lei de Sociedades por Ações.

**Parágrafo 1º** - A Assembléia Geral poderá atribuir aos membros do Conselho de Administração e da Diretoria uma participação nos lucros, não superior a 10% (dez por cento) do remanescente do resultado do exercício, após deduzidos os prejuízos acumulados e a provisão para o imposto de renda e contribuição social, nos casos, forma e limites legais.

**Parágrafo 2º** - O saldo remanescente dos lucros, se houver, terá a destinação que a Assembléia Geral determinar, sendo que qualquer retenção de lucros do exercício pela Companhia deverá ser obrigatoriamente acompanhada de proposta orçamentária previamente aprovada pelo Conselho de

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

Administração. Caso o saldo das reservas de lucros ultrapasse o capital social, a Assembléia Geral deliberará sobre a aplicação do excesso na integralização ou no aumento do capital social ou, ainda, na distribuição de dividendos aos acionistas.

**Artigo 37** - Por proposta da Diretoria, aprovada pelo Conselho de Administração, ad referendum da Assembléia Geral, poderá a Companhia pagar ou creditar juros aos acionistas, a título de remuneração do capital próprio destes últimos, observada a legislação aplicável. As eventuais importâncias assim desembolsadas poderão ser imputadas ao valor do dividendo obrigatório previsto neste Estatuto Social.

**Parágrafo 1º** - Em caso de creditamento de juros aos acionistas no decorrer do exercício social e atribuição dos mesmos ao valor do dividendo obrigatório, os acionistas serão compensados com os dividendos a que têm direito, sendo-lhes assegurado o pagamento de eventual saldo remanescente. Na hipótese do valor dos dividendos ser inferior ao que lhes foi creditado, a Companhia não poderá cobrar dos acionistas o saldo excedente.

**Parágrafo 2º** - O pagamento efetivo dos juros sobre o capital próprio, tendo ocorrido o creditamento no decorrer do exercício social, se dará por deliberação do Conselho de Administração, no curso do exercício social ou no exercício seguinte, mas nunca após as datas de pagamento dos dividendos.

**Artigo 38** - A Companhia poderá elaborar balanços semestrais, ou em períodos inferiores, e declarar, por deliberação do Conselho de Administração:

- (i) o pagamento de dividendo ou juros sobre capital próprio, à conta do lucro apurado em balanço semestral, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver;
- (ii) a distribuição de dividendos em períodos inferiores a 6 (seis) meses, ou juros sobre capital próprio, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver, desde que o total de dividendo pago em cada semestre do exercício social não exceda ao montante das reservas de capital; e
- (iii) o pagamento de dividendo intermediário ou juros sobre capital próprio, à conta de lucros acumulados ou de reserva de lucros existentes no último balanço anual ou semestral, imputados ao valor do dividendo obrigatório, se houver.



---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Artigo 39** - A Assembléia Geral poderá deliberar a capitalização de reservas de lucros ou de capital, inclusive as instituídas em balanços intermediários, observada a legislação aplicável.

**Artigo 40** - Os dividendos não recebidos ou reclamados prescreverão no prazo de 3 (três) anos, contados da data em que tenham sido postos à disposição do acionista, e reverterão em favor da Companhia.

**CAPÍTULO VII**  
**DA ALIENAÇÃO DO CONTROLE ACIONÁRIO,**  
**DO CANCELAMENTO DO REGISTRO DE COMPANHIA ABERTA E**  
**DA SAÍDA DO NOVO MERCADO**

**Artigo 41** - A alienação do Controle (conforme definido no Parágrafo 1º deste Artigo) da Companhia, direta ou indiretamente, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob condição, suspensiva ou resolutiva, de que o adquirente do Controle se obrigue a efetivar oferta pública de aquisição das ações (“OPA”) dos demais acionistas, observando as condições e os prazos previstos na legislação vigente e no Regulamento de Listagem do Novo Mercado, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário ao do alienante do Controle.

**Parágrafo 1º** - Para fins deste Estatuto Social, os termos abaixo iniciados em letras maiúsculas terão os seguintes significados:

“Acionista Adquirente” significa qualquer pessoa, incluindo, sem limitação, qualquer pessoa natural ou jurídica, fundo de investimento, condomínio, carteira de títulos, universalidade de direitos, ou outra forma de organização, residente, com domicílio ou com sede no Brasil ou no exterior, ou Grupo de Acionistas.

“Controle” (bem como seus termos correlatos, “Poder de Controle”, “Controlador”, “sob Controle comum” ou “Controlada”) significa o poder efetivamente utilizado para dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da Companhia, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito.

“Grupo de Acionistas” significa o grupo de duas ou mais pessoas que sejam (a) vinculadas por contratos ou acordos de qualquer natureza, inclusive acordos de acionistas, orais ou escritos, seja diretamente ou por meio de sociedades Controladas, Controladoras ou sob Controle comum; ou (b)

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

entre os quais haja relação de Controle, seja direta ou indiretamente; ou (c) que estejam sob Controle comum; ou (d) que atuem representando um interesse comum. Incluem-se dentre os exemplos de pessoas representando um interesse comum (i) uma pessoa que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social da outra pessoa; e (ii) duas pessoas que tenham um terceiro investidor em comum que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social das duas pessoas. Quaisquer joint-ventures, fundos ou clubes de investimento, fundações, associações, trusts, condomínios, cooperativas, carteiras de títulos, universalidades de direitos, ou quaisquer outras formas de organização ou empreendimento, constituídos no Brasil ou no exterior, serão considerados parte de um mesmo Grupo de Acionistas sempre que duas ou mais entre tais entidades: (x) forem administradas ou geridas pela mesma pessoa jurídica ou por partes relacionadas a uma mesma pessoa jurídica; ou (y) tenham em comum a maioria de seus administradores.

“Controle Difuso” significa o Poder de Controle exercido por acionista detentor de menos de 50% (cinquenta por cento) do capital social da Companhia, assim como por grupo de acionistas que não seja signatário de acordo de voto e que não esteja sob controle comum e nem atue representando um interesse comum.

**Parágrafo 2º** – Caso a aquisição do Controle também sujeite o adquirente do Controle à obrigação de realizar a OPA exigida pelo Artigo 44 deste Estatuto Social, o preço de aquisição na OPA será o maior entre os preços determinados em conformidade com este Artigo 41 e o Artigo 44, Parágrafo 2º deste Estatuto Social.

**Parágrafo 3º** - O acionista Controlador alienante ou o Grupo de Acionistas Controlador alienante não poderá transferir a propriedade de suas ações, nem a Companhia poderá registrar qualquer transferência de ações representativas do Controle, enquanto o Acionista Adquirente não subscrever o Termo de Anuência dos Controladores a que alude o Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

**Parágrafo 4º** - A Companhia não registrará qualquer transferência de ações para o(s) acionista(s) que vier(em) a deter o Poder de Controle, enquanto esse(s) acionista(s) não subscrever(em) o Termo de Anuência dos Controladores.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Parágrafo 5º** - Nenhum Acordo de Acionistas que disponha sobre o exercício do Poder de Controle poderá ser registrado na sede da Companhia sem que os seus signatários tenham subscrito o Termo de Anuência referido no Parágrafo 3º deste Artigo.

**Artigo 42** - A oferta pública referida no Artigo anterior também deverá ser realizada:

- (i) nos casos em que houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações e de outros títulos ou direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, que venha a resultar na alienação do Controle da Companhia; e
- (ii) em caso de alienação do Controle de sociedade que detenha o Poder de Controle da Companhia, sendo que, nesse caso, o Controlador alienante ficará obrigado a declarar à BOVESPA o valor atribuído à Companhia nessa alienação e anexar documentação que o comprove.

**Artigo 43** - Aquele que já detiver ações da Companhia e venha a adquirir o Poder de Controle, em razão de contrato particular de compra de ações celebrado com o acionista Controlador ou Grupo de Acionistas Controlador, envolvendo qualquer quantidade de ações, estará obrigado a:

- (i) efetivar a oferta pública referida no Artigo 41 deste Estatuto Social;
- (ii) ressarcir os acionistas dos quais tenha comprado ações em bolsa de valores nos 6 (seis) meses anteriores à data da Alienação do Controle da Companhia, devendo pagar a estes a eventual diferença entre o preço pago ao Acionista Controlador alienante e o valor pago em bolsa de valores por ações da Companhia nesse mesmo período, devidamente atualizado pela variação positiva do Índice de Preços ao Consumidor Amplo - IPCA ("IPCA") até o momento do pagamento;
- (iii) tomar medidas cabíveis para recompor o percentual mínimo de 25% (vinte e cinco por cento) do total das ações da Companhia em circulação, dentro dos 6 (seis) meses subsequentes à aquisição do Controle.

**Artigo 44** - Qualquer Acionista Adquirente, que adquira ou se torne titular de ações de emissão da Companhia, em quantidade igual ou superior a 20% (vinte por cento) do total de ações de emissão da Companhia deverá, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações em quantidade igual ou superior a 20% (vinte por

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

cento) do total de ações de emissão da Companhia, realizar ou solicitar o registro de, conforme o caso, uma OPA da totalidade das ações de emissão da Companhia, observando-se o disposto na regulamentação aplicável da CVM, o Regulamento de Listagem do Novo Mercado, outros regulamentos da BOVESPA e os termos deste Artigo.

**Parágrafo 1º** - A OPA deverá ser: **(i)** dirigida indistintamente a todos os acionistas da Companhia; **(ii)** efetivada em leilão a ser realizado na BOVESPA; **(iii)** lançada pelo preço determinado de acordo com o previsto no Parágrafo 2º deste Artigo; e **(iv)** paga à vista, em moeda corrente nacional, contra a aquisição na OPA de ações de emissão da Companhia.

**Parágrafo 2º** - O preço de aquisição na OPA de cada ação de emissão da Companhia não poderá ser inferior ao maior valor entre **(i)** 125% (cento e vinte e cinco por cento) da cotação unitária mais alta atingida pelas ações de emissão da Companhia durante o período de 12 (doze) meses anterior à realização da OPA em qualquer bolsa de valores em que as ações da Companhia forem negociadas; **(ii)** 125% do preço unitário mais alto pago pelo Acionista Adquirente, a qualquer tempo, para uma ação ou lote de ações de emissão da Companhia; **(iii)** o valor econômico apurado em laudo de avaliação.

**Parágrafo 3º** - Acionistas titulares de ações representativas de, no mínimo, 10% do capital social, poderão solicitar a elaboração de novo laudo de avaliação, preparado nos mesmos moldes daquele referido no item **(iii)** do Parágrafo 2º deste Artigo, mas por instituição diversa. **(I)** Caso o novo laudo apure preço por ação inferior àquele calculado na forma do Parágrafo 2º deste Artigo, o preço maior prevalecerá e os acionistas que solicitaram a elaboração do laudo deverão arcar integralmente com o seu custo, de forma proporcional à participação dos mesmos no capital social da Companhia. **(II)** Na hipótese de o laudo previsto neste Parágrafo apurar preço por ação superior àquele obtido na forma do Parágrafo 2º deste Artigo, o Acionista Adquirente poderá: **(1)** desistir da OPA, obrigando-se a alienar o excesso de participação no prazo de três meses contados da aquisição, devendo os custos com a elaboração do novo laudo ser integralmente assumidos pelos acionistas que solicitaram a sua elaboração, de forma proporcional à participação dos mesmos no capital social da Companhia; **(2)** realizar a OPA pelo preço por ação indicado no novo laudo, devendo os custos com a elaboração do mesmo ser assumidos pela Companhia.

**Parágrafo 4º** - Na hipótese de revisão do preço da OPA, na forma prevista no Parágrafo 3º deste Artigo, e desde que não haja desistência do Acionista Adquirente, o leilão será iniciado pelo novo preço, devendo ser publicado fato relevante informando sobre a revisão do preço e a manutenção ou desistência da OPA.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Parágrafo 5º** - Na revisão do preço da OPA adotar-se-á o seguinte procedimento:

- (i) o pedido de elaboração de novo laudo de avaliação do preço por ação da Companhia com base no valor econômico, devidamente fundamentado e acompanhado de elementos de convicção que demonstrem a falha ou imprecisão no emprego da metodologia de cálculo ou no critério de avaliação adotado, deverá ser formulado no prazo de 15 (quinze) dias, contado da divulgação do valor da oferta pública, e suspenderá o curso do processo de registro ou, se já concedido este, o prazo do edital da OPA, adiando o respectivo leilão, devendo o Acionista Adquirente providenciar a publicação de fato relevante dando notícia do adiamento e da data designada para a realização da reunião do Conselho de Administração que deliberará sobre a escolha de empresa especializada que elaborará o laudo;
- (ii) caso o Conselho de Administração delibere pela não realização de nova avaliação da Companhia, será retomado o curso do processo de registro, ou da própria OPA pelo prazo remanescente, conforme o caso, devendo o Acionista Adquirente providenciar, nesta última hipótese, a publicação de fato relevante, com a nova data de realização do leilão;
- (iii) caso o laudo de avaliação venha a apurar valor igual ou inferior ao valor da OPA obtido na forma do Parágrafo 2º deste Artigo, será retomado o curso do processo de registro, ou da própria OPA pelo prazo remanescente, conforme o caso, devendo o Acionista Adquirente providenciar, nesta última hipótese, a publicação de fato relevante, com a nova data de realização do leilão;
- (iv) caso o laudo de avaliação venha a apurar valor superior ao valor da OPA obtido na forma do Parágrafo 2º deste Artigo, o Acionista Adquirente deverá publicar, no prazo de 5 (cinco) dias, a contar da apresentação do laudo, fato relevante informando se mantém a OPA ou dela desiste, esclarecendo, na primeira hipótese, que será retomado o curso do processo de registro, ou da própria OPA pelo prazo remanescente, conforme o caso, devendo o Acionista Adquirente providenciar, nesta última hipótese, a publicação de fato relevante, com a nova data de realização do leilão e o novo preço;
- (v) o prazo de 15 (quinze) dias referido no inciso (i) deste Parágrafo 5º somente começará a correr após a entrega do laudo de avaliação original à CVM, ou após a sua disponibilização na forma do item (viii) deste Parágrafo 5º, se esta ocorrer antes, devendo o Acionista Adquirente publicar fato relevante, dando notícia de tal entrega;

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

- (vi) a reunião do Conselho de Administração que deliberar pela realização de nova avaliação deverá nomear o responsável pela elaboração do laudo, aprovar-lhe a remuneração, estabelecer prazo não superior a 30 (trinta) dias para o término dos serviços, e determinar que o laudo seja encaminhado à Companhia, na pessoa de seu Diretor de Relações com Investidores, à bolsa de valores em que deva realizar-se o leilão, e à CVM, além de ser encaminhado também ao endereço eletrônico desta última, no formato específico indicado pela CVM;
- (vii) a instituição responsável pela elaboração do laudo de avaliação deverá ainda, na mesma data da entrega do laudo à CVM, comunicar à instituição intermediária que atuar na OPA, conforme previsto no Artigo 4º, IV da Instrução CVM nº 361, de 5 de março de 2002 (“Instrução CVM 361”), o resultado da avaliação, para que esta e o Acionista Adquirente adotem as providências cabíveis, dentre aquelas previstas nos incisos (iii) e (iv) deste Parágrafo 5º;
- (viii) o laudo de avaliação de que trata este Parágrafo 5º ficará disponível nos mesmos lugares, e no mesmo formato, do laudo de avaliação de que trata o Artigo 8º da Instrução CVM 361;
- (ix) a ata da reunião do Conselho de Administração a que se refere este Parágrafo 5º indicará, necessariamente, o nome dos acionistas que solicitaram a realização de nova avaliação, para efeito de eventual aplicação do disposto no Parágrafo 3º, (I) e (II.2) deste Artigo 44.

**Parágrafo 6º** - A realização da OPA mencionada no caput deste Artigo não excluirá a possibilidade de outro acionista da Companhia, ou, se for o caso, a própria Companhia, formular uma OPA concorrente, nos termos da regulamentação aplicável.

**Parágrafo 7º** - O Acionista Adquirente estará obrigado a atender as eventuais solicitações ou as exigências da CVM, formuladas com base na legislação aplicável, relativas à OPA, dentro dos prazos máximos prescritos na regulamentação aplicável.

**Parágrafo 8º** - Na hipótese do Acionista Adquirente não cumprir com as obrigações impostas por este Artigo, inclusive no que concerne ao atendimento dos prazos máximos (i) para a realização ou solicitação do registro da OPA; ou (ii) para atendimento das eventuais solicitações ou exigências da CVM, ou com as obrigações previstas no Artigo 53 deste Estatuto Social, o Conselho de Administração da Companhia convocará Assembléia Geral Extraordinária, na qual o Acionista Adquirente não poderá votar, para deliberar sobre a suspensão do exercício dos direitos do

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

Acionista Adquirente que não cumpriu com qualquer obrigação imposta por este Artigo, conforme disposto no Artigo 120 da Lei das Sociedades por Ações, sem prejuízo da responsabilidade do Acionista Adquirente por perdas e danos causados aos demais acionistas em decorrência do descumprimento das obrigações impostas por este Artigo.

**Parágrafo 9º** - Qualquer Acionista Adquirente que adquira ou se torne titular de outros direitos, inclusive usufruto ou fideicomisso, sobre as ações de emissão da Companhia em quantidade igual ou superior a 20% (vinte por cento) do total de ações de emissão da Companhia, estará igualmente obrigado a, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias a contar da data de tal aquisição ou do evento que resultou na titularidade de tais direitos sobre ações em quantidade igual ou superior a 20% (vinte por cento) do total de ações de emissão da Companhia, realizar ou solicitar o registro, conforme o caso, de uma OPA, nos termos descritos neste Artigo.

**Parágrafo 10** - As obrigações constantes do Artigo 254-A da Lei de Sociedade por Ações e dos Artigos 41, 42 e 43 deste Estatuto Social não excluem o cumprimento pelo Acionista Adquirente das obrigações constantes deste Artigo, ressalvado o disposto nos Artigos 51 e 52 deste Estatuto Social.

**Parágrafo 11** - O disposto neste Artigo não se aplica na hipótese de uma pessoa se tornar titular de ações de emissão da Companhia em quantidade superior a 20% (vinte por cento) do total das ações de sua emissão em decorrência: (i) de sucessão legal, sob a condição de que o acionista aliene o excesso de ações em até 60 (sessenta) dias contados do evento relevante; (ii) da incorporação de uma outra sociedade pela Companhia; (iii) da incorporação de ações de uma outra sociedade pela Companhia; ou (iv) da subscrição de ações da Companhia, realizada em uma única emissão primária, que tenha sido aprovada em Assembléia Geral de acionistas da Companhia, convocada pelo seu Conselho de Administração, e cuja proposta de aumento de capital tenha determinado a fixação do preço de emissão das ações com base em valor econômico obtido a partir de um laudo de avaliação econômico-financeira da Companhia realizada por empresa especializada com experiência comprovada em avaliação de companhias abertas.

**Parágrafo 12** - Para fins do cálculo do percentual de 20% (vinte por cento) do total de ações de emissão da Companhia descrito no caput deste Artigo, não serão computados os acréscimos involuntários de participação acionária resultantes de cancelamento de ações em tesouraria ou de redução do capital social da Companhia com o cancelamento de ações.

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

**Parágrafo 13** - Caso a regulamentação da CVM aplicável à OPA prevista neste Artigo determine a adoção de um critério de cálculo para a fixação do preço de aquisição de cada ação da Companhia na OPA que resulte em preço de aquisição superior àquele determinado nos termos do Parágrafo 2º deste Artigo, deverá prevalecer na efetivação da OPA prevista neste Artigo aquele preço de aquisição calculado nos termos da regulamentação da CVM.

**Parágrafo 14** - A alteração que limite o direito dos acionistas à realização da OPA prevista neste Artigo ou a exclusão deste Artigo obrigará os acionistas que tiverem votado a favor de tal alteração ou exclusão na deliberação em Assembléia Geral a realizar a OPA prevista neste Artigo, observado o disposto no Parágrafo 3º do Artigo 10 deste Estatuto Social.

**Artigo 45** - Na oferta pública de aquisição de ações a ser realizada pelo acionista Controlador, Grupo de Acionistas Controlador ou pela Companhia para o cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia, o preço mínimo a ser ofertado deverá corresponder ao valor econômico apurado em laudo de avaliação, referido no Artigo 50 deste Estatuto Social.

**Artigo 46** - Caso os acionistas reunidos em Assembléia Geral Extraordinária deliberem a saída da Companhia do Novo Mercado, o acionista Controlador ou Grupo de Acionistas Controlador da Companhia deverá efetivar oferta pública de aquisição de ações se a saída ocorrer para negociação das ações fora do Novo Mercado, ou se, por reorganização societária na qual as ações da Companhia resultante de tal reorganização não sejam admitidas para negociação no Novo Mercado, observadas a legislação aplicável e as regras constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado. O preço mínimo a ser ofertado deverá corresponder ao valor econômico apurado em laudo de avaliação, referido no Artigo 50 deste Estatuto Social. A notícia da realização da oferta pública deverá ser comunicada à BOVESPA e divulgada ao mercado imediatamente após a realização da Assembléia Geral da Companhia que houver aprovado referida saída ou reorganização, conforme o caso.

**Artigo 47** - Na hipótese de haver o Controle Difuso:

- (i) sempre que for aprovado, em Assembléia Geral, o cancelamento de registro de companhia aberta, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pela própria Companhia, sendo que, neste caso, a Companhia somente poderá adquirir as ações de titularidade dos acionistas que tenham votado a favor do cancelamento de registro na deliberação em Assembléia Geral após ter adquirido as ações dos demais acionistas que não tenham votado a favor da referida deliberação e que tenham aceitado a referida oferta pública;



---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

---

- (ii) sempre que for aprovada, em Assembléia Geral, a saída da Companhia do Novo Mercado, seja por registro para negociação das ações fora do Novo Mercado, seja por reorganização societária conforme previsto no Artigo 46 deste Estatuto Social, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor da respectiva deliberação em Assembléia Geral.

**Artigo 48** - Na hipótese de haver o Controle Difuso e a BOVESPA determinar que as cotações dos valores mobiliários de emissão da Companhia sejam divulgadas em separado ou que os valores mobiliários emitidos pela Companhia tenham a sua negociação suspensa no Novo Mercado em razão do descumprimento de obrigações constantes do Regulamento de Listagem no Novo Mercado, o Presidente do Conselho de Administração deverá convocar, em até 2 (dois) dias da determinação, computados apenas os dias em que houver circulação dos jornais habitualmente utilizados pela Companhia, uma Assembléia Geral Extraordinária para substituição de todo o Conselho de Administração.

**Parágrafo 1º** - Caso a Assembléia Geral Extraordinária referida no caput deste Artigo não seja convocada pelo Presidente do Conselho de Administração no prazo estabelecido, a mesma poderá ser convocada por qualquer acionista da Companhia.

**Parágrafo 2º** - O novo Conselho de Administração eleito na Assembléia Geral Extraordinária referida no caput e no Parágrafo 1º deste Artigo deverá sanar o descumprimento das obrigações constantes do Regulamento de Listagem no Novo Mercado no menor prazo possível ou em novo prazo concedido pela BOVESPA para esse fim, o que for menor.

**Artigo 49** - Na hipótese de haver o Controle Difuso e a saída da Companhia do Novo Mercado ocorrer em razão do descumprimento de obrigações constantes do Regulamento de Listagem (i) caso o descumprimento decorra de deliberação em Assembléia Geral, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor da deliberação que implique o descumprimento e (ii) caso o descumprimento decorra de ato ou fato da administração, a Companhia deverá efetivar OPA para cancelamento de registro de companhia aberta dirigida a todos os acionistas da Companhia. Caso seja deliberada, em Assembléia Geral, a manutenção do registro de companhia aberta da Companhia, a OPA deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor dessa deliberação.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Artigo 50** - O laudo de avaliação de que tratam os Artigos 44, Parágrafos 2º e 3º, 45 e 46 deste Estatuto Social deverá ser elaborado por empresa especializada, com experiência comprovada e independente da Companhia, seus Administradores e Controladores, bem como do poder de decisão destes, devendo o laudo também satisfazer os requisitos do Parágrafo 1º do Artigo 8º da Lei das Sociedades por Ações e conter a responsabilidade prevista no Parágrafo 6º do mesmo Artigo 8º.

**Parágrafo 1º** - A escolha da empresa especializada responsável pela determinação do valor econômico da Companhia de que tratam os Artigos 45 e 46 é de competência da Assembléia Geral, a partir da apresentação, pelo Conselho de Administração, de lista tríplice, devendo a respectiva deliberação, ser tomada por maioria absoluta dos votos das ações em circulação manifestados na Assembléia Geral que deliberar sobre o assunto, não se computando os votos em branco, excluídas ações de titularidade do acionista Controlador, de pessoas a ele vinculadas e de Administradores da Companhia. A assembléia prevista neste Parágrafo 1º, se instalada em primeira convocação, deverá contar com acionistas que representem, no mínimo, 20% (vinte por cento) do total das ações em circulação ou, se instalada em segunda convocação, poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das ações em circulação.

**Parágrafo 2º** - Competirá ao Conselho de Administração deliberar pela realização de nova avaliação da Companhia, bem como nomear o responsável pela elaboração do laudo de que trata o Artigo 44, Parágrafos 2º e 3º deste Estatuto Social.

**Parágrafo 3º** - Os custos de elaboração do laudo de avaliação deverão ser suportados integralmente pelos responsáveis pela efetivação da oferta pública de aquisição das ações, conforme o caso, ressalvado o disposto no Parágrafo 3º do Artigo 44 deste Estatuto Social.

**Artigo 51** – É facultada a formulação de uma única OPA, visando a mais de uma das finalidades previstas neste Capítulo VII, no Regulamento de Listagem do Novo Mercado ou na regulamentação emitida pela CVM, desde que seja possível compatibilizar os procedimentos de todas as modalidades de OPA e não haja prejuízo para os destinatários da oferta e seja obtida a autorização da CVM quando exigida pela legislação aplicável.

**Artigo 52** – A Companhia ou os acionistas responsáveis pela realização da OPA prevista neste Capítulo VII, no Regulamento de Listagem do Novo Mercado ou na regulamentação emitida pela CVM poderão assegurar sua efetivação por intermédio de qualquer acionista, terceiro e, conforme o caso, pela Companhia. A Companhia ou o acionista, conforme o caso, não se eximem da obrigação de realizar a OPA até que a mesma seja concluída com observância das regras aplicáveis.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

**Artigo 53** - Qualquer Acionista Adquirente que tenha subscrito e/ou adquirido ações de emissão da Companhia, em quantidade igual ou superior a 8% (oito por cento) do capital social da Companhia e que deseje realizar uma nova aquisição de ações de emissão da Companhia em bolsa de valores, estará obrigado a, previamente a cada nova aquisição, comunicar por escrito à Companhia e ao diretor de pregão da BOVESPA, através da sociedade corretora pela qual pretenda adquirir as ações, sua intenção de adquirir outras ações de emissão da Companhia, com antecedência mínima de 3 (três) dias úteis da data prevista para a realização da nova aquisição de ações, de tal modo que o diretor possa previamente convocar um leilão de compra a ser realizado em pregão da BOVESPA do qual possam participar terceiros interferentes e/ou eventualmente a própria Companhia, observados sempre os termos da legislação vigente, da regulamentação da CVM e os regulamentos da BOVESPA aplicáveis.

**CAPÍTULO VIII  
DO JUÍZO ARBITRAL**

**Artigo 54** - A Companhia, seus acionistas, Administradores e membros do Conselho Fiscal obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas no Contrato de Participação no Novo Mercado, no Regulamento de Listagem do Novo Mercado, no Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado instituída pela BOVESPA, neste Estatuto Social, nos acordos de acionistas arquivados na sede da Companhia, nas disposições da Lei das Sociedades por Ações, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil ou pela CVM, nos regulamentos da BOVESPA e nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, nos termos de seu Regulamento de Arbitragem.

**Parágrafo Único** – Sem prejuízo da validade desta cláusula arbitral, qualquer das partes do procedimento arbitral terá o direito de recorrer ao Poder Judiciário com o objetivo de, se e quando necessário, requerer medidas cautelares de proteção de direitos, seja em procedimento arbitral já instituído ou ainda não instituído, sendo que, tão logo qualquer medida dessa natureza seja concedida, a competência para decisão de mérito será imediatamente restituída ao tribunal arbitral instituído ou a ser instituído.

**CAPÍTULO IX**

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

18.01 - ESTATUTO SOCIAL

## DA LIQUIDAÇÃO DA COMPANHIA

**Artigo 55** - A Companhia entrará em liquidação nos casos determinados em lei, cabendo à Assembléia Geral eleger o liquidante ou liquidantes, bem como o Conselho Fiscal que deverá funcionar nesse período, obedecidas as formalidades legais.

## CAPÍTULO X DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

**Artigo 56** - Os casos omissos neste Estatuto Social serão resolvidos pela Assembléia Geral e regulados de acordo com o que preceitua a Lei das Sociedades por Ações.

**Artigo 57** - É vedado à Companhia conceder financiamento ou garantias de qualquer espécie a terceiros, sob qualquer modalidade, para negócios estranhos aos interesses sociais.

**Artigo 58** - A Companhia deverá observar os acordos de acionistas arquivados em sua sede, sendo vedado o registro de transferência de ações e o cômputo de voto proferido em Assembléia Geral ou em reunião do Conselho de Administração contrários aos seus termos.

**Artigo 59** - A Assembléia Geral Extraordinária que aprovar o presente Estatuto Social, deverá deliberar o número efetivo de membros do Conselho de Administração e eleger os demais membros necessários para compor o órgão, se for o caso.

**Artigo 60** - A primeira reunião do Conselho de Administração realizada após a Assembléia Geral Extraordinária que aprovar o presente Estatuto Social deverá eleger o Vice-Presidente do Conselho de Administração e fixar a exata localização da sede social.

**Artigo 61** - Os membros do Conselho de Administração e Diretores em exercício na data da aprovação deste Estatuto Social deverão concluir o mandato de 1 (um) ano para a qual foram eleitos podendo o Conselho de Administração estender o atual mandato da Diretoria para até 5 (cinco) dias após a Assembléia Geral Ordinária de 2006. Os prazos de mandato previstos nos Artigos 16 e 21 deste Estatuto Social somente se aplicarão aos membros do Conselho de Administração e aos Diretores eleitos a partir da Assembléia Geral Ordinária de 2006.

**Artigo 62** - O disposto nos Artigos 44 e 53 deste Estatuto Social não se aplica aos atuais acionistas que já sejam titulares de quantidade igual ou superior a 20% (vinte por cento) e 8% (oito por cento),

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

**18.01 - ESTATUTO SOCIAL**

---

respectivamente, do total de ações de emissão da Companhia e seus sucessores na data da publicação do Anúncio de Início de Distribuição Pública Primária e Secundária de Ações de Emissão da Totvs S.A. (“Anúncio de Início”), referente à oferta pública de distribuição de ações de emissão da Companhia objeto do Processo CVM nº RJ/2005-09750 de 21 de dezembro de 2005 (“Distribuição Pública”), aplicando-se exclusivamente àqueles investidores que adquirirem ações e se tornarem acionistas da Companhia após a data de eficácia da adesão e listagem da Companhia no Novo Mercado.

**Artigo 63** - As disposições contidas no Capítulo VII, bem como as regras referentes ao Regulamento de Listagem do Novo Mercado constantes do Artigo 13, Parágrafo 1º, in fine, e do Artigo 32, Parágrafo 3º deste Estatuto Social, somente terão eficácia a partir da data da publicação do Anúncio de Início.

**Artigo 64** – Os Artigos 44 e 53 deste Estatuto Social somente terão eficácia após a data da liquidação da Distribuição Pública.

**Artigo 65** – Não havendo disposição no Regulamento de Listagem do Novo Mercado relativa à oferta pública de aquisição de ações na hipótese de haver Controle Difuso, prevalecem as regras do Parágrafo 1º do Artigo 41 e dos Artigos 47, 48 e 49 deste Estatuto Social elaboradas em conformidade com o item 14.4 do referido Regulamento.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

IAN 20.00

### Reconhecimento

Novamente em 2008 a TOTVS foi reconhecida por sua excelência em Governança Corporativa. Em premiação do IRGR Global Rankings, a TOTVS ficou entre as 5 melhores empresas em Governança Corporativa na América Latina e destacou-se como a empresa de tecnologia que adota as melhores práticas em todo o mundo.

### Novo Mercado BOVESPA

Companhia, desde 2001, alterou espontaneamente seu Estatuto para adequá-lo às regras do Novo Mercado e celebrou o Contrato de Participação do Novo Mercado com a BOVESPA, por meio do qual aderiu às regras do Novo Mercado, o qual passou a vigorar na data da publicação do Anúncio de Início de negociação das ações da Companhia na BOVESPA. A TOTVS foi a primeira Companhia de software a aderir a modalidade que atende as melhores práticas de governança corporativa da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA.

### Conselho de Administração

O Conselho de Administração de companhias autorizadas a terem suas ações negociadas no Novo Mercado deve ser composto por no mínimo 5 membros, dos quais, no mínimo, 20% deverão ser Conselheiros Independentes, eleitos pela Assembléia Geral. Todos os novos membros do Conselho de Administração e da Diretoria devem subscrever um termo de anuência dos administradores previsto no Regulamento do Novo Mercado, condicionando a posse nos respectivos cargos à assinatura desse documento. Por meio do referido termo de anuência, os administradores da Companhia responsabilizam-se pessoalmente a agir em conformidade com o Contrato de Participação no Novo Mercado, com o Regulamento de Arbitragem e com o Regulamento do Novo Mercado.

De acordo com o Estatuto Social da Companhia, o Conselho de Administração deve ter no mínimo 5 e no máximo 9 membros. Os conselheiros são eleitos em Assembléia Geral Ordinária de acionistas com mandato unificado de 2 exercícios anuais, considerando-se exercício anual o período compreendido entre 2 Assembléias Gerais Ordinárias, podendo ser reeleitos e destituídos a qualquer momento por acionistas da Companhia reunidos em Assembléia Geral. Na Assembléia Geral Ordinária que tiver por objeto deliberar a eleição do Conselho de Administração, tendo em vista o término de seu mandato, os acionistas deverão fixar o número efetivo de membros do Conselho de Administração para o próximo mandato.

Atualmente o Conselho de Administração possui a seguinte composição: Laércio José de Lucena Cosentino, Patrice Philippe Nogueira Baptista Etlin, Marília Artimonte Rocca, Miguel Abuhab, Sergio Földes Guimaraes e Pedro Luiz Passos. O Conselho de Administração da companhia possui mais de 80% dos membros independentes.

### Conselho Fiscal

O Conselho Fiscal é um órgão independente da administração e da auditoria externa da Companhia. Do mesmo modo que o Conselho de Administração, os membros do Conselho Fiscal, por meio do termo de anuência dos membros do Conselho Fiscal previsto no Regulamento do Novo Mercado, responsabilizam-se pessoalmente a agir em conformidade com o Contrato de

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

## 20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

Participação no Novo Mercado, com o Regulamento de Arbitragem e com o Regulamento do Novo Mercado, condicionando a posse nos respectivos cargos à assinatura desse documento.

O Conselho Fiscal da Companhia é de funcionamento não permanente, mas pode ser instalado em qualquer exercício social caso haja requisição por parte de acionistas. Atualmente, a Companhia não possui um Conselho Fiscal instalado. Caso qualquer acionista deseje indicar um ou mais representantes para compor o Conselho Fiscal que não tenham sido membros da sua composição após no período subsequente à última Assembléia Geral Ordinária, tal acionista deverá notificar a Companhia por escrito com 5 dias de antecedência em relação à data Assembléia Geral que elegerá os Conselheiros, informando o nome, a qualificação e o currículo profissional completo dos candidatos.

### **Comitê de auditoria**

O Comitê de auditoria auxilia o Conselho na tarefa de conduzir da melhor maneira, e seguindo as melhores práticas de mercado, a execução da auditoria interna e externa da Companhia. O Comitê foi criado em 2007 e os membros são eleitos pelo Conselho de Administração, por um mandato de 2 exercícios anuais, encontrando-se pelo menos 6 (seis) vezes ao ano.

Atualmente o Comitê de auditoria possui a seguinte composição: Pedro Luiz Passos, José Luiz Rogério e Charles B. Holland.

### **Comitê de Remuneração / Comitê de Gente**

A Companhia possui o Comitê de Remuneração / Comitê de Gente como órgão técnico da Companhia, cuja função é sugerir a remuneração da Administração, baseando-se em padrões praticados no mercado de software, acompanhar a execução das remunerações e, no caso da remuneração não acompanhar os padrões praticados no mercado de software, comunicar o Conselho de Administração.

O Comitê é composto por 4 membros, sendo um membro externo, um membro do conselho de administração que se somam ao Presidente e a Diretora de Relações Humanas. Os membros são eleitos pelo Conselho de Administração para mandato de 2 exercícios anuais e mantém reuniões sempre que necessário, observando o mínimo de 6 reuniões ao ano.

Atualmente o Comitê de Remuneração possui a seguinte composição: Paulo Eduardo Saliby, Laércio José de Lucena Cosentino, Maria de Fátima Almeida e Albuquerque e Pedro Luiz Passos.

### **Dispersão Acionária em Distribuição Pública**

Estipula o Regulamento do Novo Mercado que a Companhia deverá envidar melhores esforços com o fim de alcançar dispersão acionária, com adoção de procedimentos especiais, como, por exemplo, garantia de acesso a todos os investidores interessados ou a distribuição a pessoas físicas ou investidores não institucionais de, no mínimo, 10% do total a ser distribuído.

O Estatuto Social da Companhia possui dois mecanismos de dispersão acionária, segundo os quais:

- Qualquer acionista, que adquira ou se torne titular de ações da Companhia, em quantidade igual ou superior a 20% do total de ações da Companhia deverá, no prazo máximo de 60 dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações em

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

#### 20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

quantidade igual ou superior a 20% do total de ações da Companhia, realizar ou solicitar o registro de uma OPA da totalidade das ações da Companhia, observando-se o disposto na regulamentação aplicável da CVM, os regulamentos da BOVESPA e os termos do Estatuto Social. Incluem-se na obrigação de realizar esta OPA o acionista que adquira ou se torne titular de outros direitos, inclusive usufruto ou fideicomisso, sobre as ações de emissão da Companhia em quantidade igual ou superior a de 20% do total de ações de emissão da Companhia em decorrência de usufruto ou fideicomisso;

- Qualquer Acionista Adquirente que tenha subscrito e/ou adquirido ações da Companhia, em quantidade igual ou superior a 8% do número total de ações de emissão da Companhia e que deseje realizar uma nova aquisição de ações da Companhia em bolsa de valores, estará obrigada a, previamente a cada nova aquisição, comunicar por escrito à Companhia e ao diretor de pregão da BOVESPA, através da sociedade corretora pela qual pretenda adquirir as ações, sua intenção de adquirir outras ações da Companhia, com antecedência mínima de 3 dias úteis da data prevista para a realização da nova aquisição de ações, de tal modo que o diretor possa previamente convocar um leilão de compra a ser realizado em pregão da BOVESPA do qual possam participar terceiros interferentes e/ou eventualmente a própria Companhia, observados sempre os termos da legislação vigente, da regulamentação da CVM e os regulamentos da BOVESPA aplicáveis.

#### **Percentual Mínimo de Ações em Circulação após Aumento de Capital**

O Regulamento do Novo Mercado obriga a Companhia a, na ocorrência de um aumento de capital que não tenha sido integralmente subscrito por quem tinha direito de preferência ou que não tenha contado com número suficiente de interessados na respectiva distribuição pública, a subscrição total ou parcial de tal aumento de capital pelo acionista controlador obriga-lo-á tomar as medidas necessárias para recompor o percentual mínimo de ações em circulação, de 25% das ações do capital social da Companhia nos 6 meses subsequentes à homologação da subscrição.

#### **Alienação do Controle**

Estipula o Regulamento do Novo Mercado que a alienação do controle da Companhia, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob a condição, suspensiva ou resolutiva, de que o adquirente obrigue-se a efetivar uma OPA aos outros acionistas da Companhia, observando as condições e prazos vigentes na legislação e no Regulamento do Novo Mercado, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário àquele dado ao acionista controlador alienante, devendo ser entregue à BOVESPA declaração contendo o preço e demais condições da operação de alienação de controle da Companhia.

Esta oferta ainda será exigida quando houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações de outros títulos ou direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, em que venha resultar na alienação do controle da Companhia, e em caso de alienação de controle de sociedade que detenha o Poder de Controle da Companhia, sendo que, neste caso, o acionista controlador alienante ficará obrigado a declarar à BOVESPA o valor atribuído à Companhia nessa alienação e anexar documentos que comprovem esse valor.

Segundo o Novo Mercado, aquele que já detiver ações da Companhia e que venha a adquirir o Poder de Controle da Companhia, em razão de contrato particular de compra e venda de ações celebrado com o acionista Controlador, envolvendo qualquer quantidade de ações, deverá efetivar oferta pública do modelo acima referido, e ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa nos seis meses anteriores à data da alienação de controle, a quem deverá pagar a



---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

#### 20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

diferença entre o preço pago ao acionista controlador alienante e o valor pago em bolsa, por ações da Companhia neste período, devidamente atualizado.

O Estatuto Social da Companhia prevê ainda que o acionista Controlador alienante não poderá transferir a propriedade de suas ações, nem a Companhia poderá registrar qualquer transferência de ações representativas do Controle, enquanto o Acionista Adquirente não subscrever o termo de anuência dos controladores previsto no Regulamento do Novo Mercado.

O comprador deve ainda, quando necessário, tomar as medidas necessárias para recompor o percentual mínimo de ações em circulação, consistente em 25% do total de ações do capital social, dentro dos seis meses subsequentes à aquisição do Controle.

Negociações de Valores Mobiliários e seus Derivados por acionistas Controladores, Administradores, Controladores e Membros do Conselho Fiscal

Os administradores e os membros do Conselho Fiscal da Companhia devem comunicar à BOVESPA, logo após a investidura no cargo, e o acionista Controlador, imediatamente após a aquisição do Poder de Controle, acerca da quantidade e as características dos valores mobiliários de emissão da Companhia de que sejam titulares, direta ou indiretamente, inclusive seus Derivativos.

Ainda segundo as regras do Novo Mercado, qualquer negociação efetuada com esses valores mobiliários deverá ser comunicada à BOVESPA.

#### **Cancelamento de Registro da Companhia**

Conforme as regras do Novo Mercado e o Estatuto Social da Companhia, o cancelamento do registro de Companhia aberta exigirá a elaboração de laudo de avaliação, elaborado por empresa especializada e satisfazendo os requisitos da lei, de suas ações pelo valor econômico.

Esta empresa especializada será escolhida em Assembléia Geral, tendo seus custos suportados pelo ofertante.

O valor econômico das ações, apontados no laudo de avaliação, será o preço mínimo a ser ofertado na oferta pública de aquisição de ações para o cancelamento do registro de companhia aberta.

No demais, o procedimento para o cancelamento do registro de companhia aberta deve seguir os procedimentos e demais exigências estabelecidas pela legislação vigente e pelas normas editadas pela CVM, respeitados os preceitos contidos no Regulamento do Novo Mercado.

#### **Saída do Novo Mercado**

É permitido à Companhia sair a qualquer tempo do Novo Mercado, desde que a saída seja aprovada em Assembléia Geral, e comunicada à BOVESPA por escrito com antecedência de 30 dias. Esta saída não implica a perda da condição de Companhia aberta registrada na BOVESPA.

#### **Política de Divulgação de Informações ao Mercado**

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

---

#### 20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

A Companhia possui ainda, conforme a Instrução CVM nº 358/02, uma Política de Divulgação de Informações do Mercado, que consiste na divulgação de informações relevantes e na manutenção de sigilo acerca destas informações que ainda não tenham sido divulgadas ao público.

Informação relevante consiste em qualquer decisão de acionista controlador, deliberação de Assembléia Geral ou dos órgãos de administração da Companhia, ou qualquer outro ato ou fato de caráter político-administrativo, técnico, negocial ou econômico-financeiro ocorrido ou relacionado aos negócios da Companhia, que possa influir de modo ponderável (i) na cotação dos valores mobiliários; (ii) na decisão dos investidores de comprar, vender ou manter os valores mobiliários; ou (iii) na determinação de os investidores exercerem quaisquer direitos inerentes à condição de titulares de valores mobiliários.

É de responsabilidade do Diretor de Relações com Investidores divulgar e comunicar à CVM e às Bolsas de Valores, qualquer ato ou fato relevante ocorrido ou relacionado aos negócios da Companhia que seja considerado informação relevante, bem como zelar pela ampla e imediata disseminação da informação relevante nas bolsas de valores e ao público em geral (através de anúncio publicado no jornal, etc.).

A Companhia prevê uma única hipótese de exceção à imediata divulgação de informação relevante. Referida informação só poderá deixar de ser divulgada se sua revelação puder colocar em risco interesse legítimo da Companhia.

Todas as pessoas vinculadas (os acionistas controladores da Companhia, seus diretores, membros do Conselho de Administração, do Conselho Fiscal e de quaisquer outros órgãos com funções técnicas ou consultivas criados por disposição estatutária, gerentes e funcionários da Companhia que tenham acesso freqüente a informações relevantes e outros que a Companhia considere necessário ou conveniente) deverão assinar termo de adesão à Política de Divulgação de Informações do Mercado, e guardar sigilo sobre as informações ainda não divulgadas, sob pena de indenizar a Companhia e as demais pessoas vinculadas dos prejuízos que venham a ocorrer.

#### **Cláusula Compromissória**

Pelo Regulamento do Novo Mercado, e pelo Estatuto Social da Companhia, as disputas ou controvérsias envolvendo a Companhia, seus acionistas, administradores e membros do Conselho Fiscal relacionadas ou oriundas, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas no Contrato de Participação no Novo Mercado, no Regulamento do Novo Mercado, no Regulamento de Arbitragem instituída pela BOVESPA, no Estatuto Social da Companhia, nos acordos de acionistas arquivados na sede da Companhia, nas disposições da Lei das Sociedades por Ações, nas normas editadas pelo CMN, pelo BACEN ou pela CVM, nos regulamentos da BOVESPA e nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, ou delas decorrentes, serão resolvidas por meio de arbitragem, perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, nos termos de seu Regulamento de Arbitragem.

#### **Arbitragem**

Pelo Regulamento do Novo Mercado, e pelo Estatuto Social da Companhia, o acionista controlador, os administradores, a própria Companhia e os membros do Conselho Fiscal devem comprometer-se a resolver toda e qualquer disputa ou controvérsia relacionada ou oriunda a estas regras do Regulamento do Novo Mercado, do Contrato de Participação no Novo Mercado, das Cláusulas Compromissórias, em especial, quanto à sua aplicação, validade, eficácia, interpretação,

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

**20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA**

---

violação e seus efeitos, através da arbitragem. Também serão resolvidas por arbitragem as divergências quanto à alienação de Controle da Companhia.

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

## Informações Periódicas

### Demonstrações de Fluxos de Caixa

Estipula o Regulamento do Novo Mercado que as demonstrações financeiras da Companhia e as demonstrações consolidadas a serem elaboradas ao término de cada trimestre e de cada exercício social, devem incluir, no mínimo, as alterações ocorridas no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregadas em fluxos das operações, dos financiamentos e dos investimentos.

### Demonstrações Financeiras Elaboradas de Acordo com Padrões Internacionais

Dispõe o Regulamento do Novo Mercado que após o encerramento de cada exercício social a Companhia deverá elaborar (i) demonstrações financeiras ou demonstrações consolidadas de acordo com os padrões internacionais US GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles – Princípios de Contabilidade Usualmente Aceitos nos EUA) ou IFRS (International Financial Reporting Standards- Relatório Padrão Financeiro Internacional), as quais deverão ser divulgadas na íntegra, no idioma inglês. Devem ainda ser acompanhadas do relatório de administração, de notas explicativas, que informem inclusive o lucro líquido e o patrimônio líquido apurados ao final do exercício social segundo os princípios contábeis brasileiros e a proposta de destinação do resultado, e do parecer dos auditores independentes; (ii) divulgar, no idioma inglês, a íntegra das demonstrações financeiras, relatório da administração e notas explicativas que demonstra a conciliação do resultado do exercício e do patrimônio líquido apurados segundo os critérios contábeis brasileiros e segundo os padrões internacionais US GAAP ou IFRS, conforme o caso, evidenciando as principais diferenças entre os critérios contábeis, e do parecer dos auditores independentes (registrados na CVM e com experiência comprovada no exame de demonstrações financeiras elaboradas de acordo com os padrões internacionais US GAAP ou IFRS).

### Informações Trimestrais em Inglês ou elaborada de Acordo com os Padrões Internacionais

Conforme esta regra, a Companhia deverá apresentar a íntegra das Informações Trimestrais traduzida para o idioma inglês ou, então, apresentar demonstrações financeiras ou demonstrações consolidadas de acordo com os padrões internacionais US GAAP ou IFRS.

Esta apresentação de Informações deverá ser acompanhada de Parecer ou de Relatório de Revisão Especial dos Auditores Independentes.

### Requisitos Adicionais para as Informações Trimestrais – ITR

O Regulamento do Novo Mercado estipula algumas informações complementares que deverão conter no ITR. São elas: (i) apresentar o balanço patrimonial consolidado, a Demonstração do Resultado Consolidado e o Comentário de desempenho consolidado, se estiver obrigada a apresentar demonstrações consolidadas ao final do exercício social; (ii) informar a posição acionária de todo aquele que detive mais de 5% do capital social da Companhia, direta ou indiretamente, até o nível da pessoa física; (iii) informar de forma consolidada a quantidade e as características dos valores mobiliários de emissão da Companhia de que sejam titulares, direta ou indiretamente, os grupos de acionista controlador, administradores e membros do Conselho Fiscal; (iv) informar a evolução da participação das pessoas mencionadas no item iii, em relação aos respectivos valores mobiliários, nos doze meses anteriores; (v) incluir em notas explicativas, a demonstração dos fluxos de caixa anteriormente mencionados; (vi) informar a quantidade de ações

---

01999-2

TOTVS S/A

53.113.791/0001-22

---

---

## 20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

em circulação e sua porcentagem em relação ao total de ações emitidas; e (vii) a existência e a vinculação à Cláusula Compromissória.

### **Requisitos adicionais para as Informações Anuais - IAN**

São também requisitos do Novo Mercado a inclusão dos itens (iii), (iv), (vi) e (vii) do tópico “Requisitos Adicionais para as Informações Trimestrais” nas Informações Anuais da Companhia no quadro “Outras Informações que a Companhia entenda Relevantes”.

### **Reunião Pública com Analistas**

O Regulamento do Novo Mercado estipula que pelo menos uma vez ao ano, a Companhia deve realizar reunião pública com analistas e quaisquer outros interessados, para divulgar informações quanto à sua respectiva situação econômico-financeira, projetos e perspectivas.

### **Calendário Anual**

Fica estipulado pelo Novo Mercado que as companhias e os administradores deverão enviar à BOVESPA e divulgar, até o fim de janeiro de cada ano, um calendário anual, informando sobre eventos corporativos programados, contendo informações sobre a Companhia, o evento, data e hora de sua realização, a publicação e o envio do documento tratado no evento à BOVESPA.

### **Acordo de Acionistas**

Segundo o Regulamento do Novo Mercado, quando da celebração de novos acordos, a Companhia deverá enviar cópia ou notícia dos mesmos à BOVESPA e à CVM.

### **Programas de Opções de Aquisição de Ações**

Em 26 de novembro de 2007, a Assembléia Geral Extraordinária aprovou o Plano de Outorga de Opção de Ações. Esse plano é administrado pelo Conselho de Administração com o suporte do Comitê de Remuneração e da Direção de Recursos Humanos. O Plano de Outorga é válido pelo prazo de 60 meses, contados da aprovação pela Assembléia Geral, permanecendo em vigor até a expiração do prazo de exercício das opções em circulação. A quantidade total de ações destinadas a esse plano não poderá ultrapassar a 3,3% do capital social da Companhia no prazo de 3 anos, contados da data de aprovação do plano.

O exercício das opções outorgadas tem como condição de reserva de direito (vesting) o exercício das opções apenas ao final do período de 36 meses a contar da data de outorga, não podendo tal exercício se dar em prazo superior a 60 meses contados da data de outorga.

### **Contratos com o mesmo grupo**

Segundo o Regulamento do Novo Mercado, a Companhia deve enviar à BOVESPA e divulgar informações de todo qualquer contrato celebrado entre a Companhia e suas controladas e coligadas, seus administradores, seu acionista controlador, e, ainda, entre a Companhia e sociedades controladas e coligadas dos administradores e do acionista controlador, assim como com outras sociedades que com qualquer dessas pessoas integre um mesmo grupo de fato ou direito, sempre que for atingido, num único contrato ou em contratos sucessivos, com ou sem o mesmo fim, em qualquer período de um ano, valor igual ou superior a R\$0,2 milhão, ou valor igual ou superior a 1% sobre o patrimônio líquido da Companhia, considerando o maior.

---

01999-2	TOTVS S/A	53.113.791/0001-22
---------	-----------	--------------------

---

20.01 - INFORMAÇÕES SOBRE GOVERNANÇA CORPORATIVA

---

Essas informações divulgadas deverão discriminar o objeto do contrato, o prazo, o valor, as condições de rescisão ou de término e a eventual influência do contrato sobre a administração ou a condução dos negócios da Companhia.