

RELATORIO DE ADMINISTRAÇÃO

Exercício 2023

Administração:

Renan Padovani

Enivaldo Amaral

São José dos Campos, SP – Brasil

Abril 2024

Sumário

1	Mensagem ao acionista.....	3
2	Atividade Exercida pela Companhia	4
3	Dados econômicos do FY23	5
3.1	Receitas.....	5
3.2	Despesas por natureza.....	6
4	Principais indicadores de evolução	7
5	Estratégia para Atingimento de meta	9
6	Fatores de risco	10
7	Práticas de Governança	10
8	Sustentabilidade.....	11
9	Comercial	11
9.1	Destaques para o setor	15
9.2	Feiras e Eventos.....	16
9.3	Conquistas do quarto trimestre	Error! Bookmark not defined.
10	RH e Cultura.....	16
11	Autaza USA.....	17
12	Desafios e conclusão	19
13	Recomendações da Administração.....	20

AUTAZA TECNOLOGIA S.A.

Companhia Fechada

CNPJ/MF: 24.595.008/0001-06

NIRE: 35.300.536.118

1 Mensagem ao acionista

A Diretoria da Autaza Tecnologia S.A., sociedade anônima fechada, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda (“CNPJ/MF”) sob o nº 24.595.008/0001-06, com sede na Cidade de São José dos Campos, Estado de São Paulo, na Estrada Doutor Altino Bondensan, nº 500, Centro empresarial II, Sala 1406, Bairro Eugênio de Melo, CEP 12247-016 (“Companhia”), vem apresentar aos seus acionistas, o presente Relatório da Administração referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023 (“FY23”), o qual irá discorrer sobre a atividade exercida pela Companhia no FY23, bem como sobre os resultados financeiros durante tal período (“Relatório”).

Em linha com as boas práticas de governança corporativa, baseadas nos princípios de transparência, equidade, prestação de contas e responsabilidade corporativa, este Relatório apresenta informações sobre os principais fatos ocorridos no FY23, envolvendo seus aspectos financeiros, patrimoniais e negociais.

O presente Relatório dispõe de esclarecimentos que influíram para a exploração da atividade econômica da Companhia e as causas que ensejaram no resultado financeiro obtido no FY23.

Cordialmente,

Renan Padovani

Diretor Presidente

2 Atividade Exercida pela Companhia

A Autaza é uma empresa de base tecnológica fundada em 17 de março de 2016 com foco em inspeção de qualidade utilizando Inteligência Artificial e Visão Computacional. Sua origem vem a partir do desenvolvimento de projetos de pesquisa aplicada no Instituto Tecnológico de aeronáutica (ITA). Em seu estatuto social a empresa tem como atividades: Serviços de Engenharia Eletrônica e da Computação; Treinamento e Consultoria Corporativa; Manutenção e Desenvolvimento de Software e Hardware; Importação de Peças e Equipamentos; Venda de Licença de Uso de Software; Venda de Equipamentos e Máquinas; Montagem e Venda de Componentes Eletrônicos; Projetos e Desenvolvimento; Integração de Sistemas; Desenvolvimento e Venda de Peças e Equipamentos Especiais.

Atualmente a empresa vende produtos de seu portfólio de soluções, também desenvolve projetos e soluções sob demanda em diferentes níveis de maturidade.

3 Dados econômicos do FY23

3.1 Receitas

A Autaza trabalhou em 2023 com a meta histórica mais ambiciosa da empresa. Foi elaborado um orçamento de vendas pautado em atingir a meta de R\$ 6.172.000,00 (seis milhões, cento e setenta e dois mil reais) de faturamento. A definição do orçamento teve consonância com os índices de crescimento histórico da empresa, assim como as necessidades de equilíbrio entre receita e despesas. A empresa atingiu o valor de R\$ 6.105.000,00 (seis milhões, cento e cinco mil reais) de faturamento, figura 1. Desta forma a empresa atingiu o índice de 99% da meta do ano. Como principais negócios que contribuíram para o alcance dos valores de vendas, pode-se destacar os seguintes clientes:

Volkswagem Brasil, Embraer, Volkswagem Argentina; Sinobras; GM e Dexco.

A Volkswagem Brasil vem aumentando e estreitando a relação comercial com a Autaza cada vez mais após os resultados técnicos alcançados. Tais resultados foram responsáveis por levar o nome da Autaza para a Argentina, onde a empresa conseguiu fechar um ótimo negócio no ano de 2023, fazendo com que a empresa firmasse atuação no território. Neste sentido vale ressaltar os resultados do novo braço de atuação da Autaza, como o Vision AI. Tal feito corrobora com a estratégia da administração de diminuir cada vez mais a dependência dos resultados da empresa a partir das vendas do Autaza Paint que tem como grande fraqueza o custo de implementação, inerente a sistemas robóticos. Sinobras e Dexco também foram novos clientes que iniciaram a relação comercial com a Autaza com foco no Vision AI. Na Sinobras foi implementado um sistema de identificação de impurezas em sucatas a partir da coleta de imagens e processamento via AI. O resultado desta implementação gerou resultados tão satisfatórios ao cliente, que neste momento está discutido e negociado com a Autaza a instalação de um centro de inovações na sede da empresa dirigido pela Autaza. Além disso está sendo negociado um acordo de exclusividade, onde, para qualquer compra que a Sinobras vá fazer que envolva visão computacional, a Autaza deverá ser consultada.

A Dexco, fez uma compra do sistema Vision AI para inspeção de sua linha de torneiras prêmio e dado a satisfação com os resultados, está em processo de negociação da compra de mais sistemas para expansão em sua linha de produção.

As vendas para a Embraer englobam a parceria de desenvolvimento para voo automatizado de drones para inspeção de fuselagens. Neste contexto, a receita provém de um aditivo contratual negociando durante o desenvolvimento do projeto em 2023.

Vendas e serviços prestados	Controladora		Consolidado	
	2023	2022	2023	2022
Serviços prestados	3.773	2.538	3.773	2.538
Venda de mercadorias	1.838	1.489	2.332	1.583
Receita bruta	5.611	4.027	6.105	4.121
ICMS	(207)	(211)	(207)	(211)
PIS	(79)	(66)	(79)	(66)
COFINS	(362)	(305)	(362)	(305)
ISSQN	(85)	(67)	(85)	(67)
Impostos sobre vendas	(733)	(649)	(733)	(649)
Receita líquida	4.877	3.378	5.371	3.472

Figura 1 – Receita bruta consolidada

3.2 Despesas por natureza

Os custos e despesas da empresa são evidenciados na figura 2, que engloba de forma macro as principais despesas.

Os dois maiores centros de custos foram custos com pessoal seguido por custos das mercadorias vendidas.

	Controladora		Consolidado	
	2023	2022	2023	2022
Subvenções FAPESP e FINEP	1.061	947	1.061	945
Gastos com pessoal	(1.378)	(847)	(1.490)	(1.667)
Serviços de terceiros	(567)	(908)	(567)	(944)
Material de uso e consumo	(250)	(417)	(250)	(417)
Viagens	(789)	(363)	(789)	(488)
Salários e encargos - Lei do Bem	-	(357)	-	(357)
Custo das mercadorias vendidas	(1.127)	(312)	(1.134)	(312)
Depreciações e amortizações	(413)	(133)	(413)	(138)
Locações	(45)	(47)	(45)	(62)
Publicidade e propaganda	(10)	(19)	(10)	(75)
Licenças de <i>softwares</i>	(75)	(64)	(75)	(91)
Provisões para contingências	-	(11)	-	(11)
Comissões	(99)	(41)	(99)	(41)
Internet e energia elétrica	(96)	(40)	(96)	(40)
Seguros	(13)	(15)	(13)	(16)
Amortização direito de uso	(79)	(21)	(79)	(21)
Demais receitas e despesas operacionais	(47)	(138)	(364)	(199)
Total	(3.927)	(2.786)	(4.363)	(3.934)

Figura 2 – Despesas por natureza.

4 Principais indicadores de evolução

Abaixo, nos gráficos 1, 2 e 3 são mostrados os principais indicadores de evolução da empresa. A receita bruta representa o montante consolidado de recursos financeiros que entraram no caixa da empresa a partir da comercialização de seus produtos e serviços, ou seja, o faturamento bruto. É possível notar um crescimento significativo da empresa em termos de receita bruta na Gráfico 1. Observa-se que, a empresa conseguiu manter a tendência de crescimento dos últimos anos. Historicamente o principal produto responsável por fazer a empresa atingir suas metas tem sido o Autaza Paint. A administração vem trabalhando estrategicamente para mudar este cenário a partir da criação de outras frentes de atuação. Neste contexto o Vision AI vem se tornando um grande aliado para o alcance deste objetivo. No ano de 2023 o Vision AI representou aproximadamente 33% das vendas.

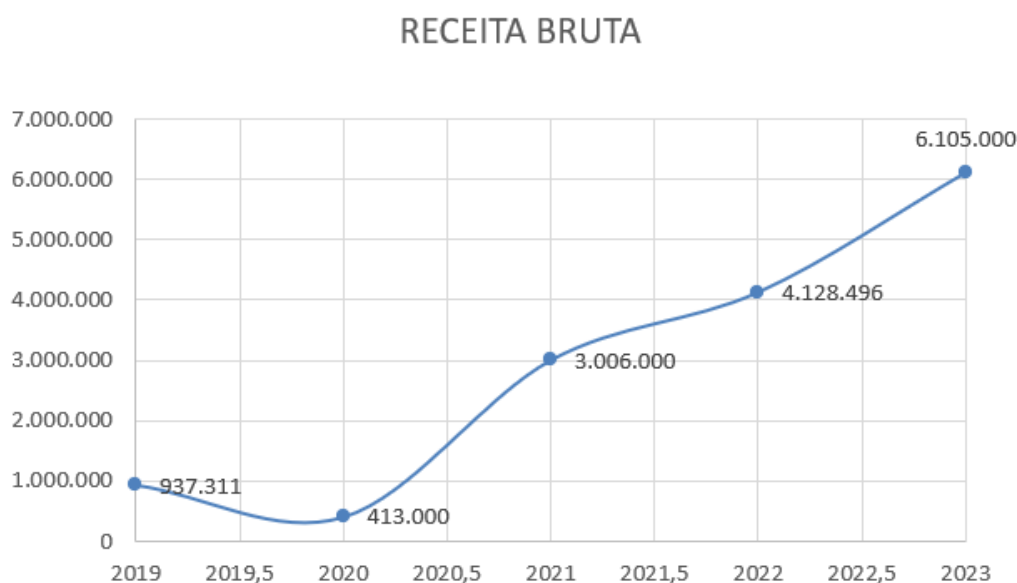


Gráfico 1 – Receita bruta

No Gráfico 2 são exibidos os valores históricos do Ebitda, este indicador importante é utilizado principalmente por investidores, embora não seja a única forma e talvez a melhor forma de se avaliar o potencial de um negócio nascente ou em processo de crescimento. Isso porque uma empresa em fase de tração precisa investir grandes quantidades de recurso antes de ter capacidade de geração de caixa.

A Autaza atua com desenvolvimentos de projetos fomentados por instituições governamentais, estes fomentos são contabilizados como passivos, o que por sua vez contribuem para a diminuição dos resultados.

Além disso, foram feitos investimentos em contratações de consultorias especializadas em desenvolvimento de software, negócios e contratação de pessoal especializado para a estruturação do núcleo de IA (Inteligência Artificial) da companhia e mesmo assim a empresa conseguiu ter uma melhora significativa neste indicador em relação ao último exercício.

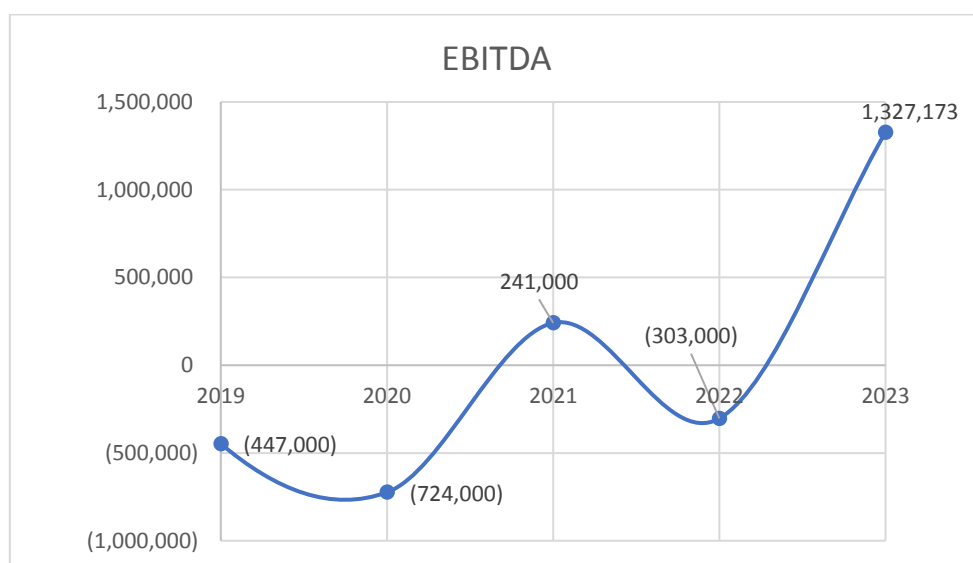


Gráfico 2 – Ebitda

A Margem Ebitda apresentada no Gráfico 3 traz importantes informações sobre a empresa e ajuda o leitor a entender a performance financeira da empresa em termos de rentabilidade operacional. No gráfico pode-se ver um crescimento nos valores deste indicador no último exercício, o que por sua vez ajuda a evidenciar o crescimento da empresa.

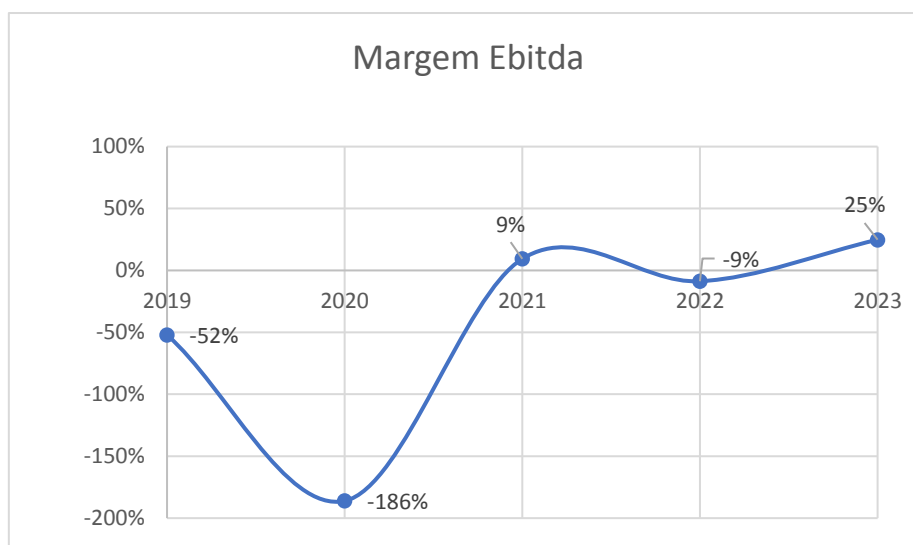


Gráfico 3 – Margem Ebitda

5 Estratégia para Atingimento de meta

As principais estratégias adotadas para o sucesso dos negócios nos exercícios 2023, girou em torno da atuação da administração e do engajamento dos colaboradores da empresa.

A administração fez ao longo do ano várias análises de performance do negócio e dos produtos, a partir destas análises foi decidido focar os esforços de desenvolvimento da plataforma de IA para empresa. Esta plataforma seria o núcleo de inteligência de todos os produtos, ou seja, a base de processamento para os produtos da empresa. Com isso a empresa passou a acumular o desenvolvimento fazendo com que novos desenvolvimentos ou provas de conceito não precisassem mais serem feitas do zero, mas sim utilizando base de software pregresso.

Uma vez tendo-se o caminho de desenvolvimento encurtado o setor comercial pode atuar de forma mais assertiva, oferecendo demonstração mais rápidas, execução de provas de conceito com resultados mais satisfatórios e rápidos também, o que por sua vez viabilizou e impulsionou mais as vendas.

Foi estabelecida a sincronia entre o setor de operações e o setor de desenvolvimento de software, possibilitando instalações mais rápidas e funcionais em clientes de diferentes segmentos. Atualmente provas de conceito são entregues com quatro a oito semanas de

execução até a aprovação pelos clientes. Outro ponto de vantagem é que atualmente todo o desenvolvimento das provas de conceito são reutilizados na próxima etapa de criação do produto.

6 Fatores de risco

O segmento de atuação da Autaza é um segmento que oferece alguns riscos dado sua natureza de operação. O setor da indústria o qual a Autaza está mais inserida opera com sazonalidade de investimento o que traz grandes desafios em termos de fluxo de caixa para a empresa. É comum que no primeiro semestre de cada ano a empresa tenha seus faturamentos bem abaixo das metas ou necessidades de caixa. Num momento em que a empresa esteja com fluxo de caixa muito baixo, isso pode se tornar um fator de risco decisivo.

Historicamente a empresa vem gerenciando estes riscos com a utilização de recursos de fomento e ou captação de capital de giro a taxas de juros competitivas. Por outro lado, a empresa avalia constantemente o fluxo de caixa e possibilidade de redução de despesas com pessoal, alinhada a capacidade da empresa de manter suas operações.

7 Práticas de Governança

As práticas de governança e *compliance* fazem parte da essência da Autaza. Para a tratativa com qualquer fornecedor estratégico ou cliente a empresa faz inicialmente a assinatura de contratos de confidencialidade.

Para as compras que a empresa realiza são seguidas normas internas de solicitação de orçamento que visam ao menos três orçamentos para o item a ser comprado. Para itens que não haja mais de um fornecedor é exigido então uma carta de exclusividade.

A empresa dispõe ainda de normas internas para aceite de brindes ou presentes por parte de sua equipe estratégica.

No que diz respeito a governança, a empresa segue rigorosos processos, como a realização de auditorias financeiras anuais com empresas independentes. Realização de

orçamentos anuais que são submetidos a aprovação e realização de AGO e AGE para deliberações sobre os assuntos pertinentes a estas reuniões e discussões estratégicas com o Conselho de Administração da Companhia.

A Administração também coloca esforços no cumprimento de todos os itens de governança legal na relação com o Fundo Primatec, realizando reuniões trimestrais com toda a equipe do Fundo, onde são repassados os resultados e analisado o andamento das atividades de governança.

8 Sustentabilidade

A Autaza trabalha majoritariamente com o desenvolvimento de software, desta forma sua atuação tem pouco impacto no meio ambiente. A parcela de impacto ambiental que possa existir a partir dos processos de fabricação da empresa são indiretos pois estão atrelados a seus fornecedores. Para a fabricação de alguns produtos que necessitam de partes físicas a Autaza contrata fornecedores que tenham compromisso com a sustentabilidade e correto descarte de resíduos de processo.

A Autaza contribui com seus clientes em práticas sustentáveis que são alcançadas com a implementação dos produtos da companhia. Possibilitando a redução no impacto ambiental de vários processos de produção, reduzindo a quantidade de retrabalhos desnecessários, que geram resíduos químicos, e na redução do descarte de peças e produtos adequados, realizando a correta inspeção de qualidade.

9 Comercial

A Autaza estabeleceu, no início de 2023, a meta de alcançar uma média de dez novos negócios por mês, conforme apresentado no Gráfico 4. Nossa equipe dedicou esforços significativos para atingir e superar essa meta mensal, buscando estratégias eficazes, tais como networking, participação em eventos relevantes e engajamento em programas de aceleração. Essas iniciativas têm sido fundamentais para o crescimento esperado da empresa.

Meta de novos negócios de 2023



Gráfico 4 – Novos Negócios 2023

Na área comercial, é de suma importância não apenas atrair novos negócios, mas também avançar nas negociações com os clientes já prospectados. Por isso, monitoramos de perto a evolução dessas negociações, mensurando a quantidade de clientes que avançam para novas etapas do funil de vendas.

Conforme demonstrado no Gráfico 5, observa-se que, a maioria dos meses registrou a superação da métrica de negociação de clientes já prospectados. Esse padrão de desempenho reflete não apenas o comprometimento da equipe comercial, mas também a eficácia das estratégias implementadas para fortalecer e otimizar o processo de vendas.

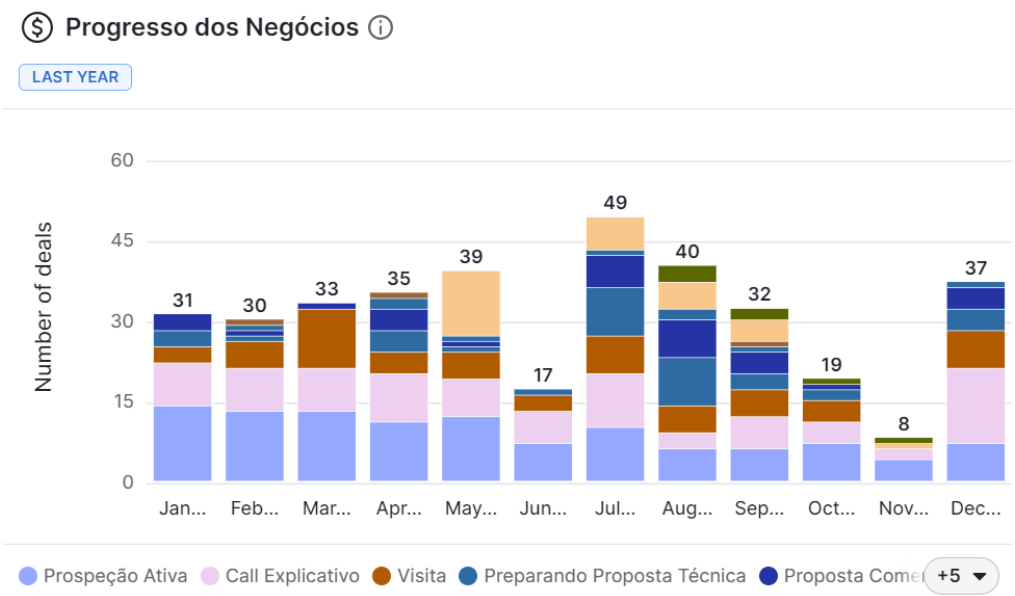


Gráfico 5 – Avanço de Prospeção

Considerando a média de quatro profissionais na área de vendas, realizamos uma análise mensal da quantidade de atividades realizadas individualmente, visando direcionar a equipe para as melhores estratégias de comunicação com os clientes. Nosso foco principal foi o fechamento de negócios por meio de atividades como visitas in loco, chamadas telefônicas, mensagens, e-mails, entre outros, conforme evidenciado no Gráfico 6.

Essa análise nos permitiu identificar a quantidade de atividades realizadas para manter os clientes engajados e satisfeitos com o atendimento comercial. Além disso, pudemos visualizar os principais canais de comunicação com nossos clientes, destacando-se o e-mail, coffee com o cliente na Autaza e o WhatsApp como os meios com melhor tempo de interação.

Com base nesses indicadores-chave de desempenho (KPIs), a empresa concluiu que seria necessário aumentar o número de visitas técnicas/comerciais e contatos telefônicos, a fim de diversificar a comunicação e potencializar as chances de fechamento de propostas.

Gráfico 7 – Atividades realizadas

Considerando os dados apresentados no Gráfico 8, é evidente o esforço dedicado à consecução da meta de, no mínimo, doze propostas comerciais por mês. Para alcançar esse objetivo, foram implementadas estratégias diligentes, incluindo o acompanhamento metodoso das propostas em andamento e a realização de reuniões semanais para garantir o cumprimento dos prazos estabelecidos com os clientes.

Durante essas reuniões, foram apresentados materiais comerciais e/ou técnicos complementares por meio de videoconferências ou encontros presenciais, visando esclarecer dúvidas e, se necessário, oferecer descontos para assegurar a concretização das vendas.

É importante destacar que, mesmo diante dos desafios, nossa equipe manteve-se perseverante e comprometida com o alcance dos objetivos estabelecidos.

Essas ações demonstram o empenho da equipe em manter um alto padrão de serviço ao cliente e em alcançar os resultados desejados de maneira consistente e eficaz.

Propostas enviadas em 2023

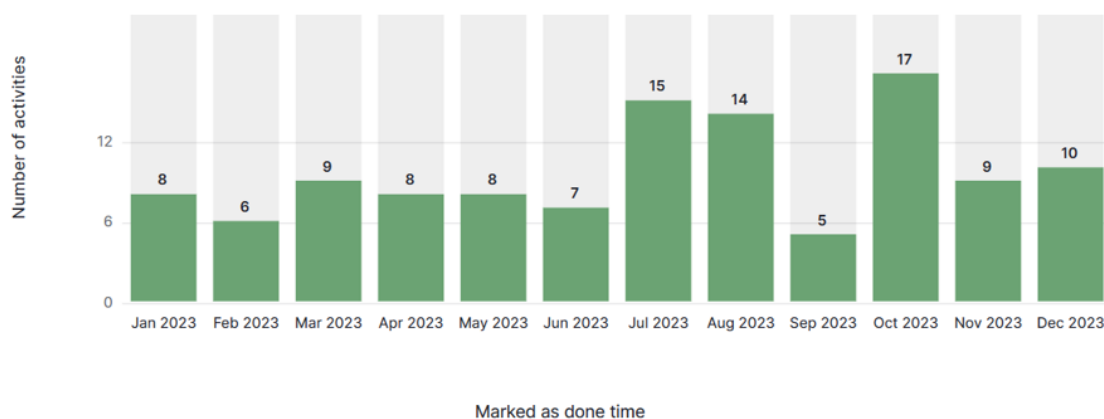


Gráfico 8 – Propostas Enviadas

9.1 Destaques para o setor

- Negociações mais relevantes:
 - Fechamento de POC com a WEG
 - Fechamento de POC com a DEXCO

- Fechamento SINOBRÁS
- Fechamentos VOLKSWAGEN

9.2 Feiras e Eventos

- Seminário de Manufatura Automotiva
- Factory booster day - Stellantis
- 8º Lugar no Ranking Open Startups 2023 – Inteligência Artificial
- Embraer Operators Conference - Canada

10 RH e Cultura

No ano de 2023, a Autaza concentrou seus esforços para promover a integração entre colaboradores, valorizar o desempenho dos profissionais, desenvolver políticas internas e fortalecer a comunicação entre gestão e liderados, constituindo um ambiente mais harmonioso e produtivo para se trabalhar. Para isso, algumas ações foram realizadas, por exemplo:

- Criação de uma Política de Viagens Internacionais;
- Criação de uma Política de Frotas;
- Realização de Confraternizações Trimestrais;
- Campanha de conscientização do Outubro Rosa e Novembro Azul;
- Almoço de Dia das Mulheres para as funcionárias da Autaza, reforçando a importância do papel de cada uma a partir de um momento especial;
- Promoção de Chá de Fraldas para colaboradores prestes a terem filhos, integrando a equipe e colaborando para esse momento na vida de futuros pais;
- Implementação de um novo Seguro de Vida, visando garantir uma melhor cobertura e proteção a todos os funcionários, oferecido sem custo adicional;
- Bolsas de inglês oferecidas para o desenvolvimento profissional de funcionários;
- Celebração coletiva dos momentos em que as metas foram alcançadas;
- Aquisição de uma Pipoqueira Elétrica para uso dos funcionários;
- Início do programa "Café com CEO", uma ação em que funcionários têm a oportunidade de conhecer melhor a sua liderança, enquanto a gestão, por sua vez, possui mais uma via de comunicação para sentir o clima organizacional;

- Confraternização de Final de Ano, com locação de um espaço de lazer onde os colaboradores pudessem se reunir de forma descontraída, celebrando as conquistas do ano;
- Kit de Natal distribuído aos funcionários, agradecendo o trabalho realizado ao longo de 2023;
- Bonificação financeira aos funcionários que se destacaram por performance, com certificado;
- Celebração de funcionários que completaram 5 anos de Autaza;
- Avaliação de Desempenho individual.

11 Autaza USA

Com a liderança do Diretor Presidente operando do Brasil e o comprometimento dos colaboradores sediados no Brasil, a equipe manteve-se focada e determinada na prospecção de novos negócios, mesmo diante de desafios geográficos da operação a distância por medida de redução de custos e geração de maior sustentabilidade da operação USA. Como resultado desse empenho, conforme evidenciado no Gráfico 9, alcançamos um total de 16 propostas comerciais enviadas.

TOTAL DE PROPOSTAS ENVIADAS 2023 – US

2023

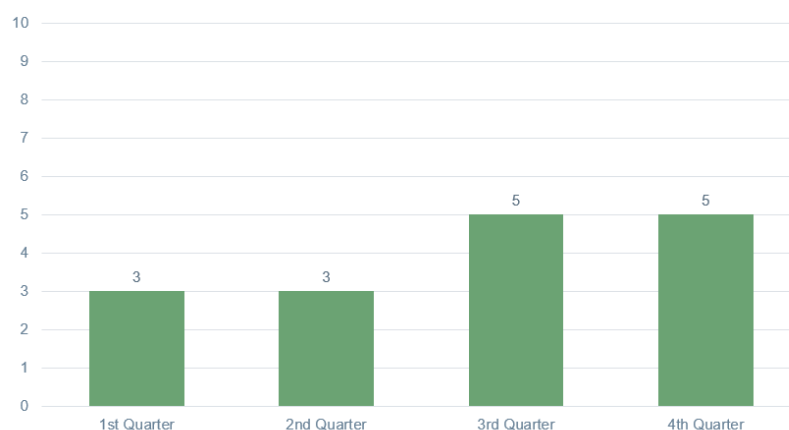


Gráfico 9 – Propostas comerciais enviadas

No âmbito comercial, concentramo-nos na expansão de parcerias estratégicas visando impulsionar as vendas a longo prazo. Priorizamos negociações com integradores

com o objetivo de otimizar os preços finais de venda, mantendo uma sólida colaboração com a ABB como destaque. O Gráfico 10 ilustra o número de contatos telefônicos realizados com potenciais clientes interessados, evidenciando nossa dedicação em fortalecer relacionamentos comerciais.

VIDEOCALLS REALIZADAS 2023 - US

2023

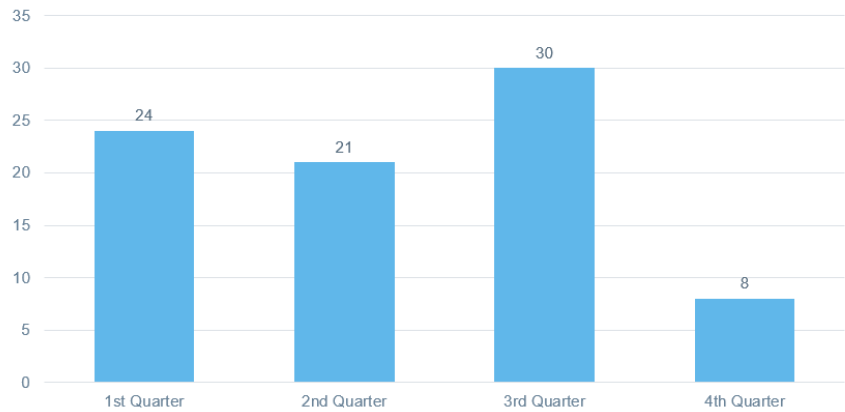


Gráfico 10 – Contatos por ligações Autaza USA

A prospecção e geração de leads foram intensificadas a partir do segundo trimestre do ano evidenciado no Gráfico 11, embora sujeitas a variações sazonais devido a feriados nacionais e datas comemorativas nos Estados Unidos. Apesar desses desafios temporais, nossas iniciativas mantiveram-se consistentes e eficazes, visando sempre o alcance dos melhores resultados.

TOTAL DE NOVOS NEGÓCIOS 2023 - US

2023

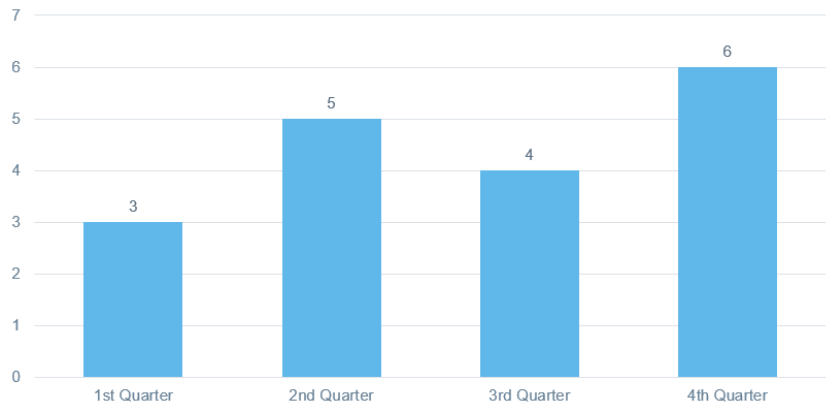


Gráfico 11 – Novos Leads no Funil de Vendas Autaza USA

No contexto do faturamento anual da subsidiária, destacam-se os seguintes pontos:

- Recebimento de royalties no montante de USD \$24.666,50, provenientes de um contrato de distribuição firmado em 2018 com a Empresa ESI Group, que tem gerado receitas recorrentes à empresa anualmente.
- Recebimento de USD \$12.719,26 provenientes de subcontratação em um projeto de parceria com a ESI.
- Recebimento de USD \$61.494,78 referente à Prova de Conceito (POC) realizada com a Toyota.

No decorrer de 2023, embora a abordagem comercial tenha sido coordenada pela matriz, foram planejadas viagens estratégicas para clientes e parceiros nos Estados Unidos. Durante essas visitas, realizamos demonstrações para clientes importantes, como GM e Ford do projeto Autaza Paint, em colaboração com nossa parceira, ABB. Além disso, visitamos diversas plantas de clientes, incluindo GM, Ford, Toyota, Hyundai e VW. Apesar de os fechamentos de pedidos não terem atingido a meta estabelecida, o faturamento superou as expectativas, resultando em um saldo positivo no fechamento de caixa anual, sem a necessidade de recursos provenientes da Autaza Brasil.

12 Desafios e conclusão

Como principais desafios da empresa podem-se elencar, a manutenção do crescimento para o próximo ano, a geração de caixa próprio a partir do aumento das vendas sem o proporcional aumento das despesas operacionais, a penetração no mercado Norte Americano e a diminuição no tempo de entrega das instalações. Por fim, o grande desafio empresarial para o próximo ano está em atingir a meta de vendas estabelecida e alcançar o crescimento desejado. O Objetivo para o ano seguinte é atingir um total de R\$9.200.000,00 (nove milhões e duzentos mil reais) em vendas, o que representará um crescimento de aproximadamente 66% em receita bruta.

- Analisando a trajetória da empresa no atual exercício, é possível obter-se algumas conclusões:

- ✓ A empresa apresentou crescimento em termos de receita o que evidencia o bom trabalho da administração.
- ✓ A empresa evoluiu seus produtos e serviços, tendo como destaque a plataforma VISION AI o que corroborou para as novas vendas e aumento de margens.
- ✓ A empresa vem mantendo ritmo de crescimento a cada ano após finalização da pandemia.

13 Recomendações da Administração

Para o exercício de 2024 a Diretoria recomenda que as estratégias para o desenvolvimento e vendas sejam elaborados com o máximo de cuidado e trabalho conjunto das áreas técnicas e de estratégia comercial para que possamos aumentar margens e diminuir custos.

A companhia na visão da Administração deve seguir em sua estratégia de aumentar a participação do Vision AI na plataforma da companhia e diminuir sua dependência de sistemas robóticos de alto custo, que tem ciclo de vendas de mais de 1 ano e menores margens finais.

A estrutura matricial de Inteligência Artificial da empresa deve ser expandida e o posicionamento de mercado como uma empresa de IA deve ser mais explorado pelo Marketing da Autaza.

Na área de pessoal a empresa deve aumentar a participação de pessoal de operações e implementações e diminuir sua estrutura de P&D aumentando o uso da plataforma Vision AI e desenvolvendo novos dispositivos portáteis com câmeras e processamento integrado.

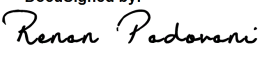
No setor financeiro devemos buscar aumentar as margens e geração de caixa ponderando os impactos na inovação da companhia que necessita ainda de investimentos devido a jornada de criação de plataforma única de IA e dispositivos com processamento integrado.

O fluxo de Caixa é uma preocupação constante e deve aumentar com o crescimento da companhia, tendo a sazonalidade de vendas e investimentos da indústria automotiva como principal risco. A Companhia também buscará diversificar mais mercados para diminuir sua dependência do setor Automotivo.

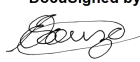
Por fim, o grande objetivo da companhia será consolidar cada vez mais como uma empresa de IA multimercado, aumentar receitas recorrentes e as margens dos produtos reduzindo o custo dos produtos, implementações e P&D para aumentar geração de caixa.

[Página de assinatura do Relatório da Administração da Companhia, referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.]

Diretoria estatutária:

DocuSigned by:

7A2B9154107B482...

RENAN PADOVANI

DocuSigned by:

FEADB38A7CEE4D9...

ENIVALDO AMARAL DE SOUZA