

RELATORIO DE ADMINISTRAÇÃO

Exercício 2024

Administração:

Renan Padovani

Enivaldo Amaral

São José dos Campos, SP – Brasil

Sumário

1	Mensagem ao acionista	3
2	Atividade Exercida pela Companhia	4
3	Dados econômicos do FY24.....	5
3.1	Receitas.....	5
4	Estratégia comercial	9
5	Fatores de risco.....	9
6	Práticas de Governança	10
7	Sustentabilidade.....	11
8	Comercial	11
8.1	Destaques para o setor.....	15
9	RH e Cultura	15
10	Autaza USA	15
11	Desafios e conclusão.....	17
12	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 2024 (“FY24”), o qual irá discorrer sobre a atividade exercida pela Companhia no FY24, 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 FY24, 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 FY24.

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 FY24

3.1 Receitas

Para o ano de 2024 foi estabelecida a meta de R\$ 7.481,342 (sete milhões quatrocentos e oitenta e um mil reais) de faturamento para a Autaza. A definição do orçamento teve consonância com os índices de crescimento históricos da empresa, assim como as necessidades de equilíbrio entre receita e despesas. A empresa atingiu o valor de R\$ 6.120.000,00 (seis milhões, cento e vinte mil reais) de faturamento, figura 1. Desta forma a empresa atingiu um índice de 82% da meta do ano. Como principais negócios que contribuíram para o alcance dos valores de vendas, pode-se destacar os seguintes clientes:

Volkswagen, Sinobras e GM

A Volkswagen Brasil aumentou o volume de compras com a Autaza no ano de 2023 e manteve participação em 2024, porém sua participação diminuiu em relação ao ano anterior. A diminuição se deu pelo fato de já haver o Autaza Paint instalado em duas unidades fabris no Brasil, fazendo com que a Autaza tenha como recorrência a licença de software, porém não há mais a expressiva quantia de valores da implementação. O mesmo ocorre para a planta VW da Argentina. A Sinobras é um cliente importante do ramo de siderurgia que iniciou a relação comercial com a Autaza com uma prova de conceito, depois evoluiu para um projeto piloto e na sequência fez uma contratação de expansão da solução no seu pátio fabril. A empresa é um importante cliente do Vision AI. Na Sinobras foi implementado um sistema de identificação de impurezas em sucatas a partir da coleta de imagens e processamento via AI.

As vendas para a Embraer tiveram uma reviravolta sem precedentes com um cancelamento do projeto dedicado ao produto Autaza AERO (Drones). O contrato da renovação foi assinado pelo responsável legal da Autaza na plataforma da Embraer, porém, sem maiores explicações a Embraer apontou redirecionamento de prioridades e cancelou o contrato. Após intensas negociações com Diretor e VP para ao menos recuperar o valor investido pela Autaza a negociação cobriu os custos e trouxe um novo direcionamento, deixando de ser o escopo com drones e seguindo para inspeção de pintura utilizando o Autaza Paint. Essa mudança trouxe perda de receitas próximo de 1 milhão de reais, considerando que o escopo com drones envolvia valores muito mais altos do que os valores efetivamente fechados.

AUTAZA TECNOLOGIA S.A.

Demonstração do Resultado do Exercício Encerrado em 31 de dezembro

(Em Milhares de Reais)

	Controladora		exclusões	Autaza USA	Consolidado	
	2024	2023	2024	2024	2024	2023
Receita bruta	5.898	5.611		222	6.120	6.105
(-) Dedução de impostos	(828)	(734)			(828)	(734)
Receita líquida	5.070	4.877		222	5.292	5.371

Figura 1 – Receita bruta consolidada

Os principais indicadores de evolução da empresa serão apresentados nos gráficos 1, 2 e 3 respectivamente. No gráfico 1 é apresentada a receita bruta que 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 ao longo dos 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, dado que o alto custo com robôs apresentou-se fator impeditivo para escalar no Brasil. Essa diversificação com o Autaza Vision AI (VAI) tem ajudado a diminuir a dependência da empresa do setor automotivo, porém o VAI tem ticket médio menor, o que demanda de maior tempo para aumentar a representatividade significativa de faturamento bruto. Esse efeito foi um dos principais causadores da baixa nas vendas em 2024 o que fez com que a empresa atingisse somente 82% da meta e se mantivesse praticamente igual ao ano anterior em termos de tamanho.

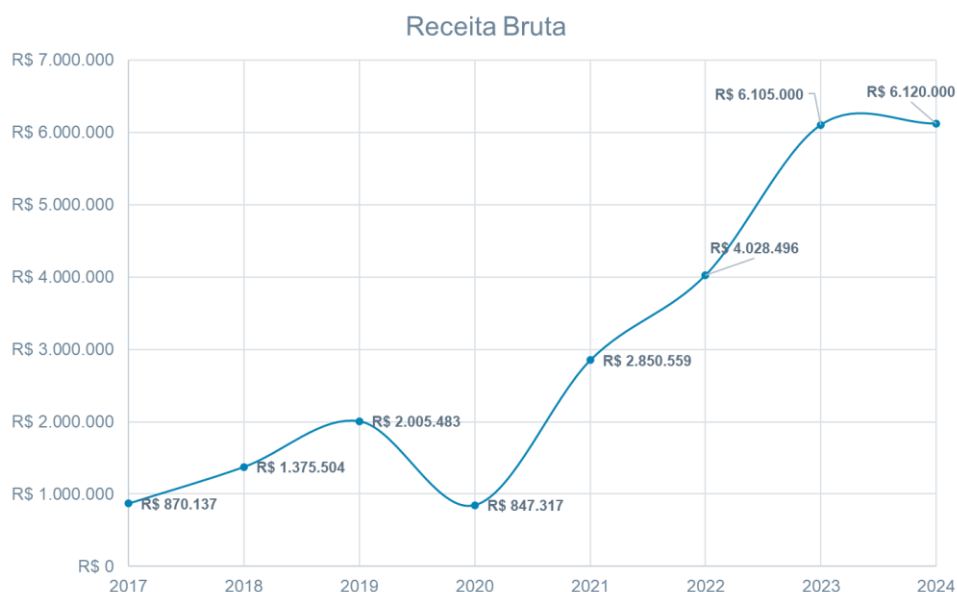


Gráfico 1 – Receita bruta

O Gráfico 2 apresenta a evolução histórica do EBITDA, um indicador amplamente observado por investidores para aferir a performance operacional de uma empresa. Apesar de sua relevância, não se trata de uma métrica absoluta, especialmente quando aplicada a negócios em fase inicial ou de expansão acelerada. Nessas etapas, é natural que haja a necessidade de aportes expressivos para viabilizar crescimento, antes que a geração de caixa atinja todo o seu potencial.

Mesmo diante das adversidades de mercado, governo, fatores internos e das particularidades do modelo de atuação, a Autaza encerrou 2024 com EBITDA positivo de R\$ 1,3 milhões de reais, desempenho pouco superior ao resultado de R\$ 1,21 milhão em 2023, demonstra estabilidade operacional e resiliência financeira. Esses resultados evidenciam que a empresa está construindo uma base sólida para explorar novas oportunidades de mercado e ampliar sua lucratividade de forma sustentável nos próximos ciclos.

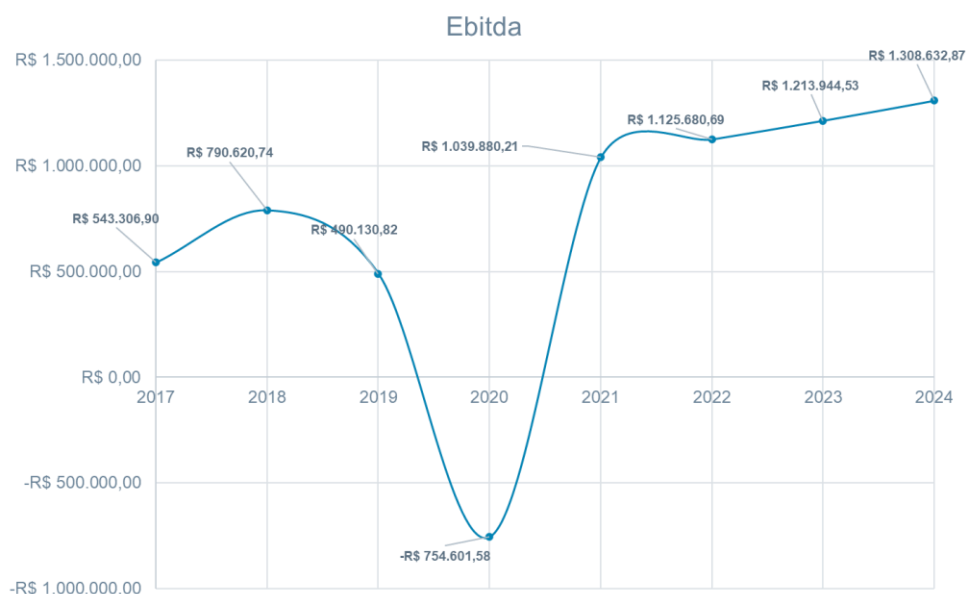


Gráfico 2 – Ebitda

O gráfico 3 de Margem EBITDA evidencia a trajetória de eficiência operacional da Autaza ao longo dos últimos anos. Após margens elevadas em 2017 e 2018, superiores a 59%, a empresa passou por um período de forte redução até atingir, em 2020, -92%. Esse resultado foi fortemente influenciado pelos efeitos da pandemia da Covid-19, que provocou queda significativa no faturamento e impactos diretos nas operações. Ao mesmo tempo, a companhia manteve investimentos estratégicos para consolidação de tecnologias proprietárias, expansão de competências internas e fortalecimento da capacidade de entrega, alinhados à sua estratégia de posicionamento para o crescimento e sustentar a tese de investimento do acionista.

A partir de 2021, observa-se um movimento de recuperação consistente, com margens retornando ao campo positivo e atingindo 43% naquele exercício. Nos anos seguintes, houve uma redução gradual, devido principalmente ao fato da empresa ter mantido investimento em capital intelectual para criação e melhoria de sua carteira de produtos, mesmo sem suporte financeiro de órgãos de fomento. A empresa volta a apresentar crescimento em 2024 fechando o exercício com 25 pontos percentuais de margem Ebitda. A manutenção de margens positivas nos últimos quatro anos demonstra resiliência e equilíbrio entre investimentos e geração de resultados operacionais. Essa performance indica que, mesmo diante de um cenário global adverso e da necessidade de sustentar um ciclo de expansão, a Autaza preserva sua capacidade de gerar retorno operacional, estabelecendo bases sólidas para ganhos de eficiência e melhoria de margens no médio prazo.

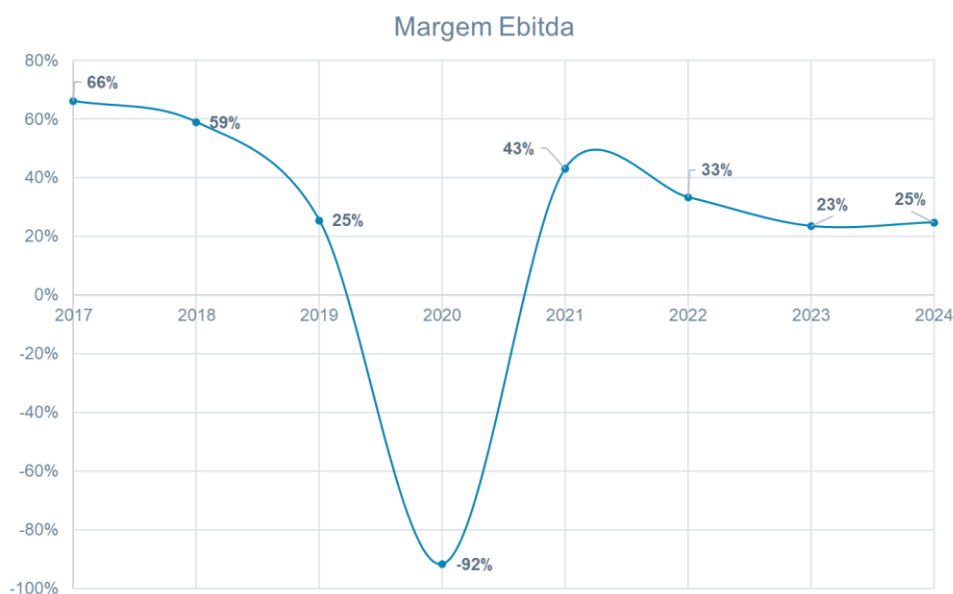


Gráfico 3 – Margem Ebitda

4 Estratégia comercial

O ano de 2024 foi um ano de muitas mudanças na companhia. A diretoria comercial sofreu algumas mudanças que impactaram diretamente o setor. Houve o afastamento da diretora comercial devido ao período de licença maternidade, desta forma, houve uma transição para outro diretor, que até então atuava como executivo de vendas. Esta transição teve início no primeiro trimestre e não trouxe resultados satisfatórios até o final do segundo trimestre, desta forma o CEO da companhia foi redirecionado em Abril de 2024 e retomou a frente dos negócios também no que diz respeito à parte comercial Brasil. Esta abordagem foi responsável por fazer com que a empresa recuperasse boa parte do faturamento perdido no primeiro e segundo trimestre, porém alguns faturamentos ainda ficaram para o ano de 2025, pois, foram fechados já no final do ano. Mesmo a Autaza tendo desenvolvido o VAI, com uma porcentagem relevante de software reaproveitável de uma demonstração ou prova de conceito para a outra, ainda foi necessário investimento alto por parte de alguns clientes para que se pudesse fazer uma demonstração do produto ou uma prova de conceito. Isso implicou tanto na não conversão de alguns contratos, quanto no tempo de negociação de novos contratos que se perdurou por mais tempo.

5 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. Por outro lado, não é possível diminuir as despesas fixas na mesma proporção, pois paralisaria a operação. Todavia a administração trabalha dia a dia para tornar a empresa cada vez mais eficiente, gerar mais negócios e melhorar seus produtos, sem aumentar a equipe.

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. Contudo, nos últimos anos, embora tenham sido lançados alguns editais de inovação e linhas de projetos de pesquisa com fomento governamental, a escassez de recursos tem impossibilitado a realização destes projetos. Os editais são lançados, a Autaza assim como outras empresas escrevem e submetem os projetos, porém os mesmos ou são denegados com justificativas vazias, ou não há ao menos uma resposta em relação ao mérito. Já os empréstimos bancários que ainda estão disponíveis são de ordem de grandezas muito inferiores as necessidades de caixa, além das taxas de juros estarem impraticáveis.

6 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 infere 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 forma geral.

7 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.

8 Comercial

Em 2023 a Autaza prospectou em média 91 novos negócios, alinhado ao objetivo da meta financeira. Foi estabelecido a meta de aumento de aproximadamente 30% no número de novos negócios também, o que representaria elevar para 120 o número de novos negócios em 2024. A meta estabelecida foi alcançada e superada em muito, pois o número de novos negócios prospectados chegou a 185 no ano como pode ser visto no gráfico 4. O que se observa é que no início do ano consegue-se um maior número de prospecções, porém a conversão destes em sua maioria é para o segundo semestre.

A variação mensal observada ao longo de 2024 reflete características próprias do mercado em que a Autaza atua e fatores externos que impactam diretamente o ritmo das prospecções. O início do ano concentrou um maior número de novos negócios, especialmente em janeiro 42, fevereiro 33 e março 30, período tradicionalmente mais dinâmico para o setor. Já os meses seguintes apresentaram oscilações decorrentes de sazonalidades típicas da indústria, como ciclos orçamentários de clientes e prazos de aprovação de investimentos. Ainda assim, destaca-se a retomada em julho com 23 novos leads, demonstrando a capacidade da empresa em responder às demandas do mercado. Esses resultados confirmam que, mesmo diante de variações naturais do setor, a Autaza manteve consistência em sua estratégia de prospecção, garantindo o alcance e a superação da meta anual estabelecida.

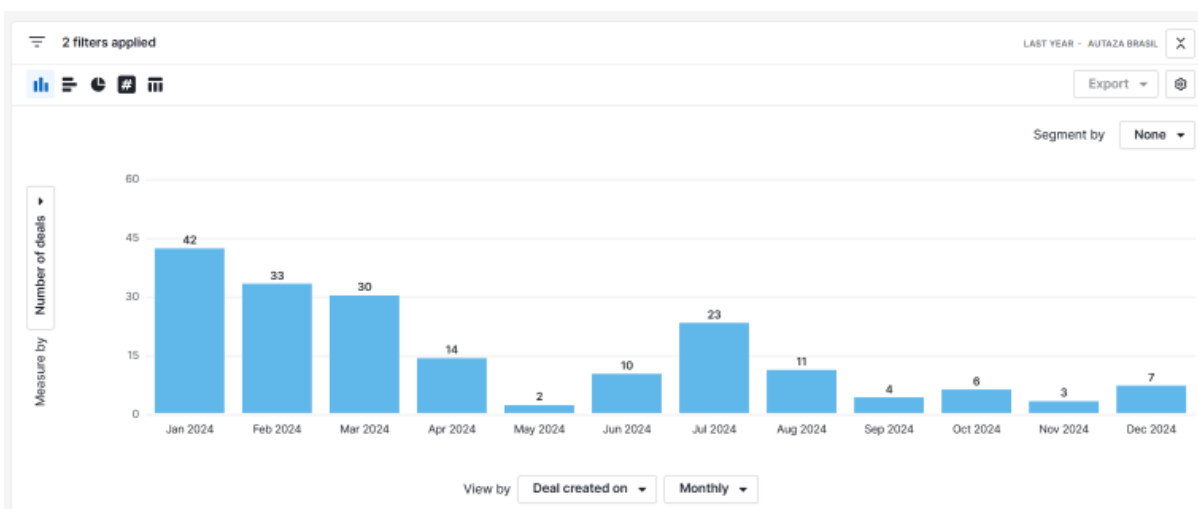


Gráfico 4 – Novos Negócios 2024

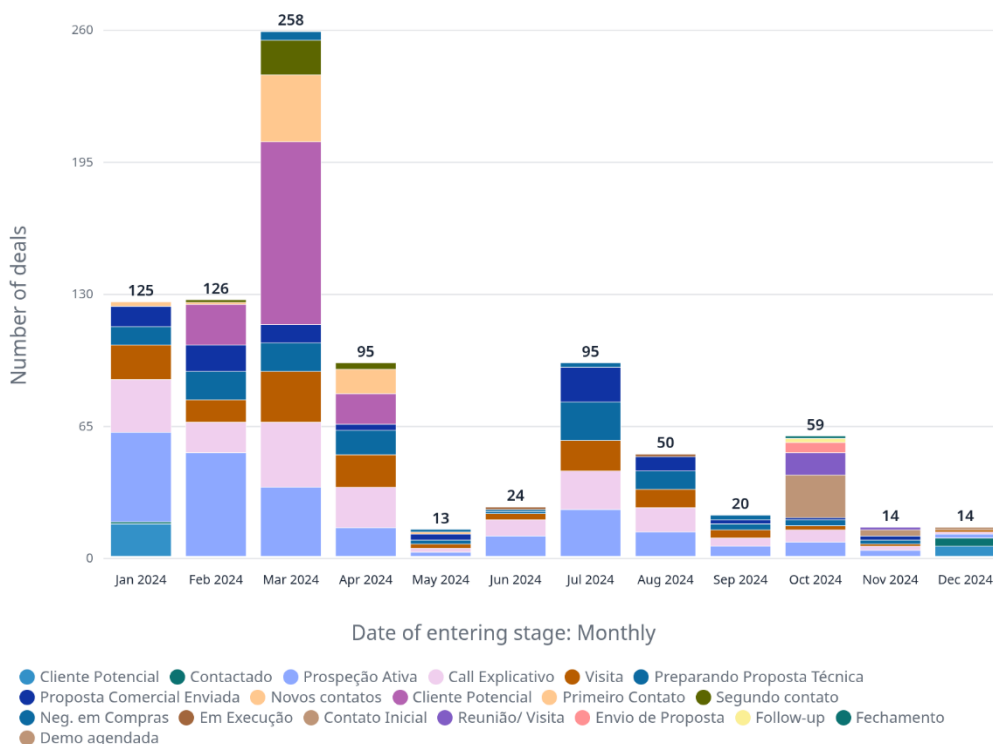
A análise do gráfico 5 evidencia que os primeiros meses do ano concentraram um volume expressivo de negociações em diferentes estágios, com destaque para março, que registrou o maior número de avanços no funil, somando um total de 258. Esse movimento está relacionado tanto ao maior dinamismo comercial no início do ano quanto ao alinhamento dos ciclos de planejamento dos clientes, que concentram a definição de investimentos no primeiro trimestre.

Ao longo do restante do ano, percebe-se um padrão de oscilações, reflexo natural do setor em que a Autaza atua. Apesar da redução em alguns meses, como maio, 13 e novembro, 14, observam-se pontos de retomada, como em julho, 95 e outubro, 59, demonstrando a capacidade da empresa em manter ativa sua carteira de oportunidades. Esse acompanhamento sistemático das etapas garante maior previsibilidade e fortalece a taxa de conversão no médio prazo.

📈 Progresso dos Negócios

LAST YEAR

Segment by: Stage entered



Generated by Pipedrive on 08/22/2025 11:13 AM

Gráfico 5 – Avanço de Prospecção

O gráfico 6 mostra a evolução das propostas comerciais enviadas ao longo do ano, totalizando 144 atividades. Nota-se uma concentração maior nos primeiros meses, com janeiro, 25, fevereiro, 21 e março, 21 registrando os melhores resultados. Essa intensidade inicial está diretamente ligada ao planejamento estratégico dos clientes, que costumam consolidar seus orçamentos no início do exercício.

Nos meses seguintes, há uma redução gradual no volume de propostas, com exceção de julho 16, quando se observa uma retomada. Apesar da queda em setembro 3, os números voltam a se estabilizar no último trimestre, ainda que em patamares mais baixos. Esse comportamento reforça a importância da manutenção de uma cadência constante de propostas, a fim de ampliar as chances de conversão em períodos de menor demanda e garantir o equilíbrio do funil comercial.

O comportamento apresentado no gráfico sugere que, após um início de ano mais intenso, o volume de propostas tende a cair em função da saturação das oportunidades existentes no pipeline. Isso indica que a equipe comercial atinge rapidamente os clientes mais acessíveis ou já mapeados, ficando com menos opções disponíveis nos meses seguintes.

Nesse sentido, evidencia-se a importância de ampliar e diversificar o portfólio da

Autaza, tanto em termos de setores de atuação quanto de soluções ofertadas. Essa estratégia permitirá que a prospecção seja distribuída de forma mais equilibrada ao longo do ano, reduzindo a dependência de ciclos concentrados no primeiro trimestre e garantindo um fluxo contínuo de novas oportunidades para a equipe comercial.

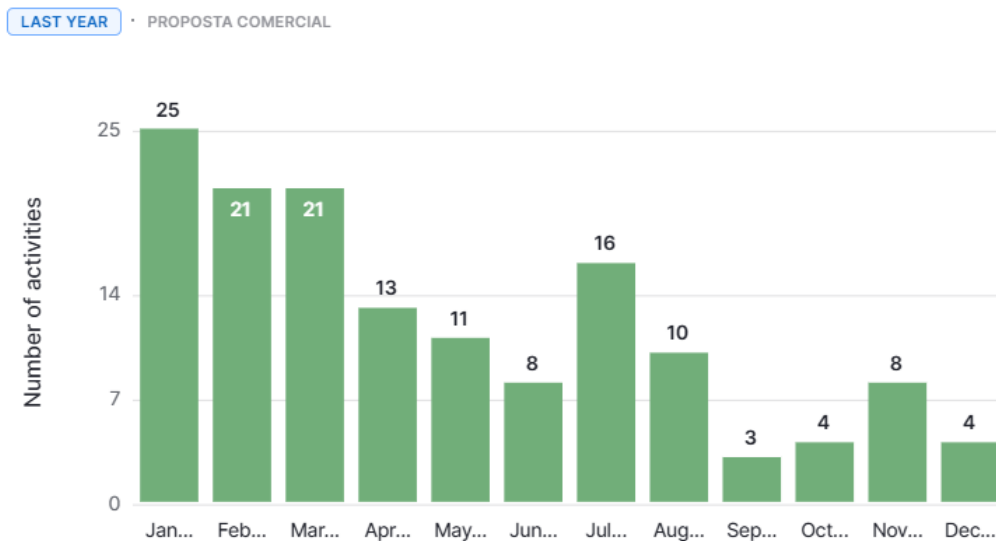


Gráfico 6 – Propostas Enviadas

8.1 Destaques para o setor

- Negociações mais relevantes:
- Fechamento SINOBRÁS
- Fechamentos VOLKSWAGEN
- Fechamento GM
- Fechamento Embraer (Negociação do Autaza Paint)

9 RH e Cultura

Em 2024 a Autaza manteve a estratégia de RH do ano anterior, que consistiu em inserir seus esforços na promoção da 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 Política de Viagens Internacionais;
- Criação de Política de Frotas;
- Realização de Confraternizações Trimestrais;
- Promoção de Chá de Fraldas para colaboradores prestes a terem filhos, integrando a equipe e colaborando para esse momento na vida de futuros pais;
- Bolsas de inglês oferecidas para o desenvolvimento profissional de funcionários; Celebração coletiva dos momentos em que as metas foram alcançadas;

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 2024;
- Premiação simbólica com entrega de certificado a colaboradores que se destacaram e que tem mais tempo de Autaza.
- Avaliação de Desempenho individual.

10 Autaza USA

O exercício de 2024 representou um dos anos mais desafiadores para a subsidiária da Autaza nos Estados Unidos. A operação enfrentou severas restrições de recursos financeiros, dado que a matriz no Brasil não dispõe de capital para sustentar diretamente a expansão ou manutenção das atividades internacionais. Nesse cenário, foram analisadas alternativas de financiamento local, tais como empréstimos bancários ou acesso a capital de risco. A opção de crédito tradicional se mostrou inviável em razão das exigências de garantias não atendidas pela subsidiária. Por outro lado, a captação de recursos via fundos de venture capital também não pôde ser concretizada, visto que a maioria das linhas requer que a holding controladora seja norte-americana, condição que não se aplica ao atual modelo societário da Autaza.

Do ponto de vista comercial, a empresa avançou em importantes negociações, demonstrando capacidade de prospecção e geração de propostas competitivas. Entre os destaques esteve a tratativa com a Tesla do Autaza Paint, que evoluiu até etapas de negociação em compras, mas acabou sendo concluída em favor da concorrência. De acordo com informações limitadas recebidas, o diferencial competitivo do concorrente esteve atrelado ao preço mais acessível e à oferta de um produto com tecnologia de inspeção em movimento, característica ainda não contemplada no portfólio da Autaza. Também foi conduzida negociação com a Toyota, envolvendo a solução Autaza Paint. Após a fase de demonstração, entretanto, o processo não avançou, reforçando constatações anteriores de que este produto não obteve a aceitação esperada no mercado norte-americano, diferentemente de outros contextos de aplicação em que a Autaza tem obtido maior receptividade.

Outro ponto relevante do exercício refere-se à parceria estabelecida em anos anteriores com a empresa francesa ESI, cujo foco principal estava na comercialização da solução Autaza Surface em conjunto com o gerador de imagens Virtual Light Room (VLR). Em 2024, no entanto, a ESI foi adquirida pela multinacional Keysight, que decidiu por uma mudança estratégica significativa. Essa alteração resultou na descontinuidade do VLR e na retirada do produto de seu portfólio comercial. Tal decisão impactou diretamente a difusão e o posicionamento do Autaza Surface no mercado internacional, reduzindo a previsibilidade de receita proveniente dessa colaboração.

Em síntese, o ano de 2024 evidenciou fragilidades estruturais na subsidiária norte-americana, especialmente no tocante ao financiamento das operações e à adequação do portfólio de produtos às demandas locais. Apesar das dificuldades, o período também trouxe aprendizados estratégicos importantes, permitindo à Autaza mapear com maior clareza as barreiras de entrada no mercado dos Estados Unidos e reavaliar parcerias internacionais que compõem sua estratégia de expansão global.

Considerando os desafios enfrentados, a administração optou por adotar uma estratégia de racionalização da estrutura internacional. A decisão contemplou a redução significativa das operações diretas nos Estados Unidos, concentrando a equipe no Brasil e realizando viagens ao exterior sob demanda, sempre que houver necessidades comerciais ou técnicas específicas. O CEO da empresa também teve sua concentração quase que total na operação no Brasil, devido aos motivos explicitados da troca do diretor comercial no Brasil.

Encerrar definitivamente a subsidiária poderia gerar impactos negativos relevantes, entre eles a perda de credibilidade perante clientes e parceiros já prospectados, bem como a redução da capacidade de resposta imediata a novas oportunidades que possam surgir em um mercado estratégico e altamente competitivo como o norte-americano. Além disso, o fechamento completo dificultaria eventuais processos de captação de recursos locais ou até mesmo de retomada comercial, aumentando o custo de reentrada no futuro.

Por outro lado, a manutenção mínima da estrutura garante à Autaza uma posição de observação ativa e um ponto de contato institucional com o mercado. Ainda que as atividades estejam reduzidas, essa presença preserva relacionamentos iniciados, mantém aberta a possibilidade de futuras parcerias e facilita uma eventual retomada em condições mais favoráveis de financiamento e aceitação de mercado. Essa abordagem equilibra a necessidade de contenção de custos com a visão de longo prazo, assegurando que a empresa não se desvincule totalmente de um ecossistema que pode se tornar determinante para seu crescimento global.

Ainda que a subsidiária tenha operado em condições restritivas em 2024, sua manutenção mínima representa um ativo estratégico. Preservar presença institucional nos Estados Unidos garante credibilidade, mantém canais abertos com potenciais clientes globais e reduz os custos de uma eventual reentrada em escala. Essa estratégia equilibra eficiência financeira no curto prazo com visão de longo prazo, assegurando que a Autaza não perca espaço em um mercado de relevância global para a tecnologia e a indústria automotiva.

Para o ano de 2025 a administração focará esforços na busca de novos parceiros nos Estados Unidos que possam auxiliar financeiramente a operação e que tenham redes de contato local para maior assertividade no fechamento.

11 Desafios e conclusão

O exercício de 2024 evidenciou importantes avanços na maturidade da Autaza, tanto em processos internos quanto na consolidação de sua base tecnológica. Entretanto, a geração de caixa e o atingimento do ponto de equilíbrio financeiro permanecem como desafios centrais. A receita obtida, superior a R\$ 6 milhões, decorreu majoritariamente de implementações com ticket médio elevado, apoiadas em uma carteira ainda restrita de clientes. Esse modelo, embora demonstre a relevância e a sofisticação das soluções ofertadas, limita a escala e reduz o potencial de previsibilidade do fluxo de caixa.

Para 2025, a administração definiu como prioridade a ampliação da carteira de clientes por meio da oferta de licenças com valores mais acessíveis e escaláveis, permitindo maior penetração em diferentes segmentos de mercado. A evolução do Vision AI (VAI), integrado a um módulo de treinamento simplificado, será peça-chave dessa estratégia. Essa abordagem permitirá que clientes configurem seus próprios modelos de rede neural, acelerando provas de conceito e diminuindo o tempo de negociação. Complementarmente, a adoção de kits portáteis de demonstração buscará reduzir significativamente os custos e prazos das etapas comerciais.

Apesar desses desafios, os indicadores financeiros apresentados ao longo do relatório demonstram a resiliência da Autaza. A empresa manteve crescimento contínuo de receita nos últimos anos, atingindo em 2024 o equivalente a 82% da meta estipulada, mesmo em um cenário adverso de mercado. O EBITDA permaneceu positivo e em expansão, alcançando R\$ 1,3 milhão, acima do exercício anterior, reforçando a eficiência operacional e a capacidade de gerar resultados consistentes. Além disso, a margem EBITDA, que sofreu forte retração em 2020, vem se recuperando de forma sólida, fechando 2024 em 25%, resultado que combina disciplina de custos com maior eficiência nos processos.

Esses números confirmam que, mesmo diante de um cenário global desafiador e das restrições de financiamento, a Autaza conseguiu reduzir despesas relativas, preservar margens positivas e sustentar uma trajetória de crescimento equilibrado. Em síntese, a companhia encerra 2024 consciente de suas fragilidades, mas fortalecida por conquistas que consolidam as bases para o próximo ciclo: maior diversificação de mercado, expansão das receitas recorrentes e evolução de sua plataforma de inteligência artificial multimercado.

Em resumo, a Autaza demonstrou capacidade de adaptação em um ambiente desafiador, preservando crescimento contínuo de receita, mantendo margens positivas e superando sua meta de prospecções comerciais. Esses resultados reforçam a resiliência do modelo de negócios e a consistência da estratégia adotada. O próximo ciclo será pautado na expansão de clientes, diversificação de mercados e fortalecimento de receitas recorrentes, assegurando maior previsibilidade e sustentabilidade para os acionistas.

12 Recomendações da Administração

Para o exercício de 2025, a Administração recomenda que as estratégias comerciais e de desenvolvimento de produto estejam alinhadas à necessidade de ampliar a base de clientes e fortalecer a geração de receitas recorrentes. O foco deverá ser na consolidação do Vision AI (VAI) como plataforma central, expandindo suas funcionalidades, reduzindo o custo de implementação e acelerando a adoção em diferentes segmentos industriais, odontológicos e cosméticos.

A companhia deverá priorizar o lançamento de licenças acessíveis e de rápida implementação, viabilizando maior penetração em mercados ainda pouco explorados e garantindo previsibilidade financeira por meio de contratos de médio e longo prazo. A criação de kits de demonstração portáteis e módulos simplificados de treinamento permitirá reduzir prazos de negociação e facilitar a replicação da solução em escala.

No campo organizacional, recomenda-se direcionar esforços para fortalecer as equipes de operações e suporte a clientes, equilibrando investimentos em P&D com a necessidade de acelerar a maturidade comercial da companhia. O marketing deverá reforçar o posicionamento da Autaza como empresa de inteligência artificial multimercado, destacando diferenciais em inovação, escalabilidade e sustentabilidade.

Do ponto de vista financeiro, a prioridade será manter a disciplina de custos, sustentar margens positivas e reduzir riscos associados à sazonalidade do setor automotivo por meio da diversificação de mercados e soluções. Além disso, a empresa deverá explorar oportunidades de fomento e parcerias estratégicas que viabilizem a continuidade dos investimentos em inovação sem comprometer a liquidez.

Por fim, a Autaza entra em 2025 com o objetivo de consolidar-se como referência em IA aplicada à inspeção e monitoramento, fortalecendo receitas recorrentes, aumentando a previsibilidade de caixa e ampliando sua presença global em setores estratégicos.

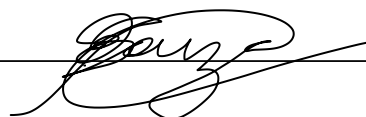
[Página de assinatura do Relatório da Administração da Companhia, referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.]

Diretoria estatutária:

RENAN PADOVANI

A handwritten signature in black ink, consisting of the letters 'R' and 'P' in a stylized, cursive font.

ENIVALDO AMARAL DE SOUZA

A handwritten signature in black ink, featuring a complex, cursive script with a large, sweeping flourish.