

Relatório da Administração 2025

A AQTech Engenharia e Instrumentação S/A, sociedade anônima de capital fechado com sede na Rodovia José Carlos Daux, 8.600 Sala 102 Bloco 6, Corporate Park, no bairro Santo Antônio de Lisboa, na cidade de Florianópolis – SC, Brasil e tem como atividade preponderante o desenvolvimento, fabricação e comércio de equipamentos eletrônicos e sistemas para o monitoramento de geradores e serviços agregados.

Conjuntura Econômica: Em 2025, o cenário macroeconômico brasileiro apresentou sinais mistos, enquanto a inflação (IPCA) recuou para 4,26%, o PIB registrou uma desaceleração para 2,3%, ritmo que deve persistir em 2026 (projeção de 1,6% a 2%) devido à manutenção de juros elevados e incertezas eleitorais e fiscais (reforma tributária). No front externo, o protecionismo tarifário americano e o desaquecimento da China trarão desafios adicionais às importações e exportações. Mesmo diante dessa conjuntura restritiva, a AQTech demonstrou em 2025 uma performance superior, registrando um expressivo crescimento de 21% no faturamento em relação ao ano anterior. Embora o resultado tenha ficado 8,48% aquém da projeção inicial, a companhia consolidou entregas estratégicas de projetos maturados em ciclos passados.

Antecipando-se às tendências de transição energética, mantivemos investimentos robustos em P&D para o mercado de Aero geradores, além da expansão do quadro de colaboradores. A característica sazonal do setor, com faturamento concentrado no segundo semestre, foi mitigada por uma gestão de caixa rigorosa, garantindo a liquidez necessária para sustentar o crescimento e o desenvolvimento de novas soluções tecnológicas.

A empresa deu continuidade em projetos importantes de Pesquisa e Desenvolvimento com empresas parceiras, além de ter firmado contrato de Pesquisa e Desenvolvimento com a FINEP, e captação de recursos FINEP/BADESC voltados à linha de Inovação, consolidando sua característica de empresa inovadora.

Desempenho: O desempenho do período foi marcado por um crescimento de 23,8% na receita Operacional Líquida (ROL). Contudo, os custos e despesas operacionais avançaram em ritmo superior, registrando uma alta de 25,74%. Esse desequilíbrio refletiu-se diretamente na margem bruta, com o custo dos produtos e serviços passando de 79,57% para 82,54% da receita. Por outro lado, houve ganho de eficiência nas despesas operacionais, que apresentaram uma redução proporcional, caindo de 16,51% para 15,49% da ROL.

Resultado Financeiro: o resultado financeiro líquido encerrou com R\$ 582 mil de despesas, reduzindo o custo financeiro frente aos R\$ 666 mil registrados em 2024. Esse custo é reflexo direto dos encargos de juros e correções monetárias de linhas de crédito captadas para sustentar a operação durante o primeiro semestre, período de faturamento sazonalmente menor. Vale destacar a eficiência na gestão cambial, que apesar da volatilidade do Dólar e do Euro ao longo do ano, a companhia manteve uma exposição equilibrada, resultando em uma variação cambial passiva de apenas R\$ 4 mil. Adicionalmente, a estratégia de aplicação de caixa gerou uma receita de R\$ 160 mil, contribuindo diretamente para melhorar o resultado financeiro.

Estrutura de Capital: o ano de 2025 consolidou uma trajetória de forte desalavancagem financeira. O endividamento total foi reduzido de R\$ 5,3 milhões para R\$ 3,9 milhões, refletindo uma gestão de caixa rigorosa. Essa performance é evidenciada pela melhora significativa nos indicadores de solvência. O endividamento sobre o faturamento recuou de 12% para 7% enquanto a relação Dívida/Ebitda apresentou uma queda expressiva de 89% para 62%. em 2025 fechou em R\$ 3,9 milhões, em 2024 este valor era R\$ 5,3 milhões. O endividamento em relação ao faturamento acumulado fechou em 7% e 62% do EBITDA. Além da redução do montante, a qualidade da dívida foi otimizada, fechamos dezembro/2025 com 60% do passivo alocado no

longo prazo, garantindo maior fôlego financeiro e estabilidade para o fluxo de caixa operacional nos próximos ciclos.

Investimentos: Em 2025, a AQTech focou na revisão de processos, gestão estratégica e padronização técnica, o que permitiu a execução de 379 pedidos (81,3% do total anual) no segundo semestre. A implementação do Smartsheet otimizou o monitoramento de backlog e faturamento em tempo real, e em 2026 a ferramenta automatizará o controle de custos via modelo já validados. Aportes em capacitação e novas contratações expandiram a capacidade de execução de serviços de Hydro e Wind, enquanto melhorias no processo produtivo elevaram o índice de qualidade para 98%. Por fim, a modernização e os treinamentos no CAC qualificaram os relatórios, e prepararam a estrutura para análises da condição que ultrapassam 1.000 geradores, consolidando a receita recorrente e a autossuficiência da área.

Investimentos P&D: Em 2025, a AQTech manteve uma agenda consistente de investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, com foco na consolidação de competências tecnológicas e na expansão de seu portfólio de soluções para o setor de geração de energia. Os projetos proporcionaram ganhos relevantes em capacitação interna, com destaque no domínio de tecnologias de Inteligência Artificial, com ênfase em processamento de linguagem natural (NLP) e sua aplicação em contextos de diagnóstico e recomendação.

No campo de parcerias e inovação, a AQTech manteve projetos estratégicos com a Engie (TECO e MagAnalyzer), avançando para etapas de validação em campo. As iniciativas financiadas pela FINEP (HubOne) e EMBRAPPII (IFSC) impulsionaram o desenvolvimento de sistemas de aquisição de dados e métodos avançados de análise, como detectores de anomalia, com continuidade prevista para 2026.

A empresa também evoluiu no desenvolvimento de novos sensores de fluxo magnético e Air Gap, este último registrando sua primeira venda em 2025. Esses avanços foram viabilizados por financiamento do BADESC, fortalecendo a estratégia de inovação aplicada. Por fim, a formalização de novos projetos de P&D expandiu o pipeline de soluções em automação e diagnóstico para o setor eólico.

Prospecção e captação de novos fomentos: Em prospecção e captação, a AQTech estruturou em 2025 um pipeline robusto focado em transição energética. As parcerias com fundações técnicas e grandes players do setor serão mantidas em 2026, com foco estratégico na chamada “Mais Inovação” da FINEP para a captação de recursos e o desenvolvimento de novos projetos.

Comercial LAM, EUR e APAC: O comercial LAM, EUR e APAC encerrou 2025 com faturamento de R\$ 50,3 milhões, crescimento de 18% sobre 2024, atingindo 95% da meta estipulada. Em pedidos recebidos, a empresa superou a meta anual em 4,5%, com alta de 20,6% frente ao ano anterior. O desempenho foi impulsionado pelo setor de Hydro, que cresceu 71,5% em faturamento e 61,3% em pedidos, com destaque para projetos estratégicos no Brasil (Jirau, Elera e Eletroperu) e contratos internacionais com EDP (Portugal), NPC (APAC) e Pampa Energia (Argentina). Já o segmento de Wind, apesar de postergações para 2026, consolidou parcerias relevantes com CEMIG, Copel e CPFL no Brasil, além de iniciar operações com a Iberdrola na Europa. Em M&D, os pedidos subiram 59,7%, liderados pelo fornecimento de 84 Minitrans para Itaipu.

Pipeline: O pipeline, que representa todas as oportunidades de vendas da AQTech, cresceu 9,8% em 2025. Os portfólios próprios da empresa agora representam 76% desse total, refletindo uma estratégia focada em produtos de maior margem, para alavancar o EBITDA da Companhia.

Marketing: O Marketing reforçou sua presença global ao patrocinar e apresentar artigos em eventos estratégicos no Brasil (ENAM, EnergyShow, SNPTEE, Brazil Wind Power, Renewable Energy O&M e workshop com a Megger) e no exterior (WindEurope, Hydro 2025, Expofirmer, Australia Wind Energy e simpósios do CIGRE na França, Croácia e Canadá). No ambiente digital, o LinkedIn registrou um salto de performance, superando 7.400 seguidores e alcançando um crescimento de 250% no engajamento através de coberturas em tempo real. Internamente, o lançamento do AQTech News consolidou-se como a principal ferramenta de endomarketing, integrando a comunicação entre todos os setores da empresa.

Pesquisa e Desenvolvimento: Em P&D, a AQTech faturou R\$ 3,2 milhões e consolidou-se como referência técnica com mais de 15 publicações nacionais e internacionais (Wind Europe, CIGRE, SNPTEE, ERIAC e HYDRO). Os trabalhos focaram em Inteligência Artificial e modelos estatísticos no setor de geração de energia no setor de geração de energia. Esse conjunto de publicações evidencia o posicionamento da AQTech como agente ativo na geração e disseminação de conhecimento técnico, alinhado às tendências globais de digitalização, confiabilidade e transição energética.

Cadeia de suprimentos e Logística: a área de Suprimentos alcançou marcos expressivos de eficiência operacional em 2025, viabilizando uma redução de 31,78% no custo de matérias-primas. Alinhada a essa performance, a otimização da malha logística gerou uma economia de 32% nos fretes, impactando positivamente a margem de contribuição da companhia. Para 2026, a estratégia de saúde financeira será intensificada. O foco recairá sobre a reengenharia técnica de componentes e a homologação estratégica de novos fornecedores, visando mitigar riscos e garantir a continuidade da cadeia produtiva diante da volatilidade do cenário econômico-político global.

Administração: a governança corporativa norteia a gestão da empresa através das boas práticas de planejamento e controle e relacionamento com Acionistas, Conselho de Administração e demais partes interessadas. As reuniões de Conselho de Administração e de Acionistas ocorreram normalmente durante todo o ano, utilizando ferramentas para reuniões remotas.

Gestão de Pessoas e Cultura Organizacional: o ano de 2025 foi marcado pela expansão e valorização do nosso capital humano. Registramos um crescimento de 14% nos postos de trabalho e uma evolução de 10% na representatividade feminina no quadro de colaboradores. Reforçando nosso pacote de benefícios, implementamos o Plano Odontológico, elevando o cuidado com o bem-estar da equipe. A proximidade na gestão foi priorizada através de reuniões de One-on-One, focadas no desenvolvimento individual e no alinhamento de expectativas. Essa cultura de escuta refletiu na nossa Pesquisa de Satisfação, que alcançou o índice de 82,4%, consolidando um clima organizacional saudável. Para a retenção de talentos e fomento à inovação, mantivemos a Política de Bonificação de Artigos e o programa Ideias Inovadoras. Este último contou com 4 projetos submetidos, evidenciando o engajamento do time na automação e resolução de desafios. Olhando para o futuro, iniciamos em 2025 o desenvolvimento de um Plano de Cargos e Salários com consultoria externa. O projeto, focado inicialmente na área de Desenvolvimento, tem conclusão prevista para o primeiro semestre de 2026, garantindo maior transparência e meritocracia à nossa estrutura.

CIPA, SSO e Qualidade: a CIPA segue atuante na empresa, trabalhando em sinergia com o Sistema de Saúde e Segurança Ocupacional (SSO). A Brigada de Incêndio, pilar fundamental da nossa segurança interna, desempenha um papel vital que vai da proteção imediata da vida à preservação do patrimônio. Em 2025, celebramos a recertificação das normas **ISO 9001** e **ISO 45001**, reforçando nosso compromisso com a excelência. O investimento na ferramenta de gestão **PM Analysis** tornou nossos processos mais eficientes e analíticos. Para 2026, nosso foco será o fortalecimento da melhoria contínua e a reestruturação da área para garantir maior autonomia e independência na gestão.

Perspectiva 2026: Iniciamos o ano com backlog de aproximadamente R\$ 18 milhões e um pipeline próximo de R\$ 230 milhões, que nos leva a projetar um crescimento de faturamento da ordem de 14%. Apesar de não termos uma projeção de crescimento tão forte quanto foi de 2025 em relação a 2024, temos uma projeção de crescimento superior a 20% nos produtos core de Hydro e Wind, pois no segmento de M&D temos uma projeção de queda. Dentro do core temos uma expectativa de forte crescimento do mercado de Wind no mercado nacional, tendo em vista o forte movimento na primarização do O&M, como forma de redução de custos e busca por eficiência da geração eólica em razão do curtailment. No mercado de Hydro incluímos no nosso portfólio os sensores de Air Gap e Fluxo Magnético desenvolvidos com recurso do Badesc. Esses sensores contribuirão de forma substancial com a margem média de lucro na venda das nossas soluções de Hydro. Além do mercado local onde já temos uma projeção de vendas próxima a 100 unidades em 2026, há um potencial expressivo no mercado europeu para esse produto, adicionando ele a solução de Descargas Parciais da Megger. Tão logo a solução seja 100% validada em campo aqui no Brasil, iniciaremos a venda no mercado externo. Isoladamente os sensores são os produtos de maior margem do nosso portfólio atual.