

INFLAÇÃO

INFORME SETORIAL

Teremos de repassar a inflação nas vendas novas

Para CEO, se guerra seguir, Embraer terá ainda de renegociar contratos de vendas já realizadas.

O Estado de S. Paulo.

A expectativa de continuidade acelerada de recuperação da Embraer, prejudicada pelo surgimento no fim de 2021 da variante Ômicron, lida agora com os impactos da guerra na Ucrânia.

Segundo o CEO da empresa, Francisco Gomes Neto, um dos grandes problemas seria uma hiperinflação global – um dos possíveis efeitos colaterais do conflito –, que pode levar à necessidade de renegociação dos contratos com clientes para repasse de aumento de custos. O executivo, no entanto, ainda acha cedo para estimar a extensão dos efeitos da guerra.

Leia a seguir os principais trechos da entrevista:

O senhor espera um adiamento da renovação da frota pelas aéreas em um cenário de guerra, com aumento do combustível?

O aumento do combustível e as restrições de tráfego aéreo devem afetar mais os voos de longa distância e menos os domésticos, e é nesse segmento que estamos. Apesar do risco, temos o avião mais eficiente da categoria. Já no mercado de cargas,

com o aumento do ecommerce, o foco tem sido o avião menor, que transporta mercadorias dentro do País. Estamos pagando com nossos recursos o desenvolvimento do jato cargueiro neste ano.

A Embraer suspendeu os serviços na Rússia. As perdas são significativas?

Não são significativas. (Os serviços) são de aviões de empresas de leasing, há um pouco de jatos executivos na região, mas já dimensionamos isso tudo, não é relevante.

Existe uma certa apreensão no mercado de que as empresas que não seguirem as sanções impostas por EUA e Europa à Rússia poderão sofrer do lado do investidor por não se posicionarem?

Tem esse lado, mas tem outro mais importante no nosso caso que é o controle de exportação (export control), cláusula nos contratos de fornecimento de peças que obriga o fabricante de aeronaves a cumprir as regras estabelecidas pelo país de origem desses componentes, e isso inclui as sanções dos EUA e União Europeia contra a Rússia. A imagem da empresa perante o investidor é importante, mas o controle de exportações é uma questão de conformidade com as normas internacionais.

Os países têm mostrado certa disposição em investir mais em defesa. Essa traz impacto positivo para a Embraer?

Nossa expectativa é de que em um cenário de guerra os países resolvam acelerar os investimentos em defesa, e nosso avião cargueiro multimissão é moderno, temos apresentado esse produto nos mercados europeu, asiático, do Oriente Médio. Acreditamos que possa haver algum impacto positivo para a companhia.

As projeções para este ano contemplam um possível cenário de hiperinflação global em 2022?

A hiperinflação não está prevista ali, então temos dois caminhos: neutralizar

esse aumento ou parte dele através de redução interna de custos, ou repassar no preço. Por enquanto temos uma situação bem controlada.

Até que ponto é possível repassar esse aumento de custos aos clientes?

Nossos aviões para este ano estão todos vendidos, e mexer nos contratos nunca é fácil, por isso temos um movimento inicial de tentar compensar (a inflação) com redução de custos. Mas, se esse aumento fugir do razoável, vamos ter de abrir negociação com os clientes, o que não é fácil. Nas vendas novas, teremos de levar em consideração o custo novo.

Em relação ao Brasil, como o senhor enxerga uma possível mudança de governo neste ano de eleições?

Acredito que a companhia sabe e vai lidar com as mudanças que vierem à frente. Em um ano de guerra, não é fácil ser otimista, mas o Brasil tem um grande potencial e vai encontrar seu caminho.

Parte da retomada da empresa na pandemia vem da expectativa do mercado em relação à Eve. Quais são as expectativas em relação ao IPO?

A inovação faz parte do DNA da companhia, nunca paramos de investir mesmo na crise. Boa parte do nosso faturamento vem de produtos desenvolvidos nos últimos 5 anos. Criamos a Eve (de carros voadores) no meio da pandemia, avançamos em sua estruturação para trazer fundos para acelerar o desenvolvimento do produto, estamos indo bem, queremos listar a empresa no segundo trimestre deste ano.

Como está a situação da dívida da companhia?

Nossa estrutura de dívida está bem equacionada, conseguimos comprar alguns bonds de 2022 e 2023 com nossos recursos gerados no ano passado. Estendemos o perfil da dívida, o que reduziu seu custo. Estamos tranquilos acerca desse as-

pecto.

Núcleo de Inteligência – ADECE/SEDET

Edição 400 - Em 18 de março de 2022

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.