

Operadora:

Boa tarde, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da AERIS ENERGY referente aos resultados do 3T20. Estão presentes hoje conosco o Sr. Alexandre Negrão, CEO da Aeris Energy, e o Sr. Bruno Lolli, Diretor de Planejamento e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado, e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.ri.aerisenergy.com.br, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a Aeris Energy que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Aeris Energy, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Aeris Energy e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Alexandre Negrão, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Alexandre pode prosseguir.

Alexandre Negrão:

Boa tarde a todos, e obrigado por participarem da primeira teleconferência dos resultados da Aeris, referente ao 3T20.

Antes de falar dos resultados da Aeris, é importante mencionar o atual momento da pandemia. Continuamos adotando as medidas de prevenção e provendo os cuidados necessários aos nossos funcionários e seus familiares. Além disso, promovemos ações das comunidades do entorno, efetuamos doações às secretarias de saúde dos municípios de Caucaia e São Gonçalo do Amarante.

Sabemos que o nosso principal valor está na nossa cultura organizacional. Cultura essa que foi testada este ano em diversos momentos, seja pelo crescimento do volume contratado, seja pela pandemia.

Novamente, aqui, queria agradecer ao empenho de todos no cuidado com a saúde e no comprometimento com o sucesso da Aeris.

Seguindo com a apresentação no slide dois, vou apresentar os destaques do 3T. Nossa receita líquida do trimestre superou R\$700 milhões, um crescimento de mais de 200% em relação ao mesmo período do ano passado. O EBITDA atingiu R\$102 milhões no trimestre, e o lucro líquido alcançou R\$56,4 milhões, ambos apresentando um crescimento de mais de 100% no comparativo com o 3T19. Este crescimento já é fruto dos investimentos de R\$146,6 milhões realizado nos 9M20.

Completando nossos destaques financeiros, o ROIC, nossa principal métrica de desempenho, atingiu 25,5% no 3T20.

Passando para o slide três, gostaria de destacar as nossas realizações neste trimestre. Primeiramente, cumpre agradecer a todas as pessoas que tornaram possível que a Aeris, uma empresa com apenas dez anos de vida, pudesse ser listada no Novo Mercado da B3. Esse passo reforça o nosso compromisso com a transparência, com a governança e com o desenvolvimento sustentável.

Neste 3T, também fizemos a aquisição e iniciamos a operação na planta Aeris Pecém 2. Decidimos adquirir essas instalações por já se tratar de uma planta projetada para fabricação de pás, muito bem conservada, e que pudemos adequar rapidamente aos nossos processos, possibilitando assim iniciar a produção em um curto espaço de tempo.

Além desta aquisição, continuamos a executar o plano de crescimento iniciado em meados de 2019. Uma parte fundamental do sucesso deste plano é a contratação, o treinamento e o engajamento das pessoas. Neste âmbito, nosso quadro de funcionários aumentou em mais de 50% nos últimos 12 meses, ultrapassando assim a marca de 5.300 funcionários.

Além de acelerar o nosso plano de crescimento para atender à demanda dos nossos clientes, tanto no mercado local quanto na exportação, a Aeris também continua expandindo as operações de serviços, reforçando ainda mais as parcerias que temos com nossos clientes.

Agora passo a palavra ao Bruno Lolli, nosso Diretor de Planejamento e de Relações com Investidores, que irá falar um pouco mais sobre os destaques operacionais e financeiros da Aeris. Obrigado.

Bruno Lolli:

Obrigado, Alexandre. Boa tarde a todos. Iniciando pelo slide quatro, podemos observar um novo incremento no retorno sobre o capital investido durante o 3T20, atingindo 25,5% ao ano. Este crescimento é consequência da estabilização das linhas de produção que instalamos no final de 2019, e também da aceleração, ainda que no período de *ramp-up*, das novas linhas de produção instaladas em 2020. O NOPAT nos últimos 12 meses foi de R\$184,4 milhões, e o capital investido médio no período acumulou R\$723,1 milhões.

Passando agora para o slide cinco, nossa receita líquida atingiu R\$705,8 milhões no 3T20, um crescimento de mais de 50% em relação ao 2T20, que por sua vez já havia crescido mais de 60% em relação ao 1T. Esse forte crescimento nos últimos dois trimestres decorre do aumento do volume de produção para o mercado interno, que passou de menos de 500 MW equivalentes em 2019 para mais de 1,4 GW equivalentes apenas nos 9M20.

Falando agora das exportações de pás, nosso faturamento cresceu 3,7% no comparativo dos 9M20 com o mesmo período do ano passado. Vale também destacar que passamos a exportar para mais destinos internacionais, incluindo Chile e Austrália.

E por fim, nossa receita de serviços foi de R\$23,1 milhões no 3T20, um aumento de 48,5% em relação ao 3T19.

Passando agora para o slide seis, o EBITDA atingiu a marca de R\$102,1 milhões no 3T20, um crescimento de 75,5% em relação ao 2T20, a margem EBITDA também aumentou em 2 p.p. no comparativo entre esses períodos, refletindo principalmente a melhor diluição das despesas gerais e administrativas, que passaram a representar 2,8% da receita operacional líquida no período. Quando comparamos ao 3T19, o EBITDA cresceu mais de 114%.

No slide sete, eu gostaria de destacar que os investimentos de mais de R\$73 milhões realizados neste trimestre já compõem o início da nova expansão de capacidade necessária para atender aos novos contratos, que terão início em meados de 2021. Também está incluso aqui o valor destinado para aquisição da planta Pecém II, já citada anteriormente pela Alexandre.

Finalmente, no slide oito, podemos observar a evolução da dívida líquida da Companhia e a alavancagem, medida através do indicador dívida líquida/EBITDA dos últimos 12 meses. Considerando entrada dos recursos líquidos do IPO, na ordem de R\$788 milhões, a nossa alavancagem estaria abaixo de 0,1x, o que permite dar continuidade aos planos de expansão, mantendo uma sólida estrutura de capital.

Com isso, concluímos a apresentação de resultados. Eu passo agora a palavra à operadora para começarmos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Deixo aqui meus votos de parabéns e sucesso pela listagem, e parabéns também pelos resultados, bastante em linha com o conversado ao longo do processo de IPO, uma boa mensagem pós listagem, também.

São duas questões do meu lado que eu queria ouvir um pouco de vocês. A primeira, vocês já comentaram que no CAPEX do 3T, desses R\$73 milhões, já havia uma parte relacionada à expansão de capacidade. Eu queria explorar um pouco mais desse tópico, comentar em que porcentagem, em que parte do processo de expansão de capacidade vocês estão hoje, e se deveríamos esperar, de alguma forma, algum tipo de ociosidade em função dessa expansão de capacidade, ou se, de fato, essa capacidade já nasce tomada. Enfim, queria entender um pouco essa dinâmica de fábrica com a expansão de capacidade. Seria um tópico legal para explorarmos.

E segundo, vocês comentaram sobre o novo contrato no release, com a WEG, para fornecimento de pá eólica, e vimos também que no trimestre a relevância de materiais no COGS aumentou de 70% para quase 80%, imagino que boa parte disso seja USD. Acho que seria um bom momento, até porque esse foi um tópico bastante explorado no IPO, para vocês explicarem sobre a dinâmica de precificação, se deveríamos esperar alguma mudança em margem e receita em função do câmbio, até para entender como vocês precificam os contratos aqui. São essas duas questões. Obrigado.

Alexandre Negrão:

Boa tarde, Lucas. Obrigado. Eu vou responder à questão dos investimentos e o Lolli vai responder à pergunta sobre o COGS. Em relação ao investimento, está em linha com aquilo que foi projetado. Ainda temos uma despesa direcionada para este 4T e para o 1T21.

Essa expansão vai começar 100% tomada, com a linha 100% ocupada. Porém, já estaremos preparados para futuras expansões se necessário. Se houver a demanda, estaremos preparados para futuras expansões.

Quem participou do processo do IPO, e quem conseguiu participar do Aeris Day também, pôde ver que a nova área que está sendo expandida, o prédio que ficará localizado será de um tamanho adaptável para pás maiores, assim como o terreno terá área suficiente para fazer mais prédios. Então, em relação ao investimento, esse é o momento em que estamos.

Bruno Lolli:

Boa tarde, Lucas. Falando um pouco mais desse ponto do contrato com a WEG, ele segue a mesma dinâmica de todos os demais contratos. Começamos a executá-lo agora, no 4T20, e a precificação dele é sempre em duas moedas; então, parte do contrato é em USD, parte em Reais.

A parte do preço que é em USD paga os custos principalmente de matéria-prima, que também são precificados em USD, e gera retorno sobre parte do *working capital*, que depende fortemente do USD. E a parte remanescente do preço que é em Reais paga todos os custos e despesas e gera retorno sobre a outra parte do capital de giro e sobre o CAPEX. Basicamente, o risco cambial fica com o nosso cliente.

Como você comentou bem na evolução dos 9M19 para os 9M20, a parcela referente a materiais diretos aumentou quase 10 p.p. no COGS, e isso é reflexo da combinação de dois fatores: o principal deles, de fato, é o câmbio, que aumentou bastante no último ano; e também o fato de termos mexido um pouco no mix. Passamos a produzir muito mais para o mercado interno que para o mercado externo, e a componente de imposto de importação também compõe essa linha de materiais que está descrita no COGS.

Lucas Marquiori:

Perfeito. Obrigado. Bom dia.

Matheus Amorim, Navi Capital (via webcast):

Gostaria de entender se a venda de pás para 2021 e 2022 tem acelerado na margem, e se para, 2021, a Empresa ainda tem *spare capacity* para mais volume de venda ou se já está 100% contratada.

Bruno Lolli:

Boa tarde, Matheus. Ainda temos capacidade disponível para 2021 e 2022. Temos alguns *slots* para instalação de novos moldes, e o crescimento dos volumes já está bastante contratado, conforme os contratos que assinamos no passado, e os pedidos já estão colocados pelos nossos clientes.

Carlos Eduardo Figueiredo Gomes (via webcast):

Qual é o diferencial entre a Aeris e seus competidores internacionais? A vantagem competitiva.

Alexandre Negrão:

Acho que a Aeris tem algumas vantagens em relação ao seu competidor. A primeira vantagem que gostamos de citar é a nossa cultura, o nosso engajamento, o engajamento dos nossos funcionários. Citamos muito isso durante o *roadshow* e também durante o *site visit*, porém é difícil explicar em um *call*.

Então, eu vou lhe dar um dado básico que mostra o quanto conseguimos elevar esse engajamento. Hoje, nosso *turnover* é abaixo de 1% ao mês, ele cerca de 0,6%, 0,7% ao mês. Ou seja, um *turnover* extremamente baixo, e isso reflete em resultado, porque dedicamos muito, gastamos muito, investimos muito em treinamento e engajamento. Então, quando temos esse investimento alto, ele se traduz em resultado. Esse resultado fica dentro da Aeris, e esse funcionário vai ficando cada vez mais especialista naquele processo, e isso gera uma vantagem muito grande para nós.

Outra vantagem que temos é o fato de estarmos concentrados no mesmo *site*. Hoje, a Aeris tem toda a sua operação dentro do mesmo espaço fabril. Nós temos, hoje, cerca de 19 moldes em operação, e conseguimos fazer um remanejamento de pessoas e moldes de uma forma muito eficiente durante os *ramp-ups*. Nessa indústria, existe a troca de máquinas de forma constante, e acreditamos que temos uma experiência muito grande por conta disso, por conta de estar concentrado tudo no mesmo *site*.

Outra vantagem enorme que temos é porque estamos hoje situados no complexo industrial do Pecém, que fica dentro de uma região portuária. Ou seja, nós temos acesso ao porto muito fácil, com condições econômicas muito viáveis. Então, tanto para a importação de matéria-prima quanto para exportação de pás, conseguimos condições muito especiais.

Acho que esses são os três principais motivos da nossa vantagem em cima de nossos concorrentes internacionais.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Obrigado pelo *follow-up*. Alexandre, entrando nesse tópico que você mencionou, a questão de diferenciação, na divulgação de resultados do principal concorrente, eles mencionaram o desejo de revisar para cima a demanda de longo prazo para o setor de eólica. Esse foi um tópico bastante explorado durante o processo de *roadshow*, Alexandre, e acho que seria legal entender a cabeça de vocês, também.

O mercado entendeu que vocês estão bastante travados até 2022 e 2023, e eu queria ter uma percepção de demanda de 2023 para frente, e acho que essa mensagem da TPI foi bastante otimista nesse sentido. Queria saber se vocês compartilham desse otimismo, se vocês também entendem que realmente tem espaço para continuar crescendo em contratação de pás, turbinas, em 2023 para frente ou no longo prazo. Seria legal explorar esse tópico.

Alexandre Negrão:

Compartilhamos, sim, dessa tese da TPI. Acreditamos que o mercado está muito aquecido. As projeções para os próximos 10, 20, 30 anos são muito otimistas. Falamos muito na nossa tese que existe esse movimento da eletrificação do mundo, o consumo de energia elétrica subindo de forma substancial nos próximos anos.

Dentro dessa tese de aumento de consumo de energia elétrica, vemos a energia eólica sendo protagonista nessa história, muito por conta de que, hoje, ela tem uma condição comercial muito boa. Ela é, hoje, uma das fontes mais baratas do mundo, e ela tem uma cadeia de suprimento muito sólida. A eólica, dentro da matriz, dará um salto, em nossa opinião, muito grande nos próximos anos.

E, além disso, para a indústria, temos um mercado com o qual estamos muito otimistas, que é o mercado de *repower*. Hoje, a frota de aerogeradores pelo mundo está ficando mais velha. Nos Estados Unidos, já temos aerogeradores com mais de 10, 15 anos, que estão situados em lugares com alto potencial eólico, com ventos muito potentes.

Então está havendo esse movimento de troca de aerogeradores para aerogeradores mais potentes em lugares que têm melhores condições de vento. Isso já é uma tendência nos Estados Unidos, já está virando uma tendência na Europa, e acreditamos que também será uma tendência no Brasil.

Então, estamos muito otimistas com o nosso futuro, com o futuro da energia eólica, por ser uma fonte mais barata, por ser uma fonte competitiva, por ter uma cadeia de suprimento muito sólida.

Em nossa base, pegamos o aumento do consumo de energia elétrica, a eólica ganhando parte da matriz, e a questão do *repower*, que não veremos esse número no aumento da matriz da energia eólica, no aumento da fonte, mas aumenta muito a demanda da indústria, porque a indústria tem que fabricar novo aerogeradores para essa indústria, no que não necessariamente vemos um incremento da energia gerada.

Então, estamos muito otimistas, e compartilhamos com a TPI esse ponto de vista.

Lucas Marquiori:

Perfeito, Alexandre. Obrigado. Ficou bem claro. Bom dia.

Operador:

Com licença. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Alexandre para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Alexandre Negrão:

Queria aproveitar este primeiro *call* de resultados nosso para agradecer a todas as pessoas que tornaram esse sonho possível. A Aeris, uma empresa de apenas dez anos, que conseguiu ir a mercado de uma forma rápida e com sucesso.

Então, queria agradecer a todos que participaram dessa operação, a todos que se envolveram diretamente nesse processo de IPO. Queria agradecer, principalmente, nossos mais de 5.300 funcionários que fazem esse sonho virar realidade todos os dias. E queria dar boas-vindas aos novos sócios que estão nessa jornada conosco.

Acredito que a Aeris trilhou um caminho de grande sucesso nos últimos dez anos, mas acreditamos que está só no começo. Ainda temos muita coisa para fazer, e temos um caminho longo na nossa estrada.

Então, de novo o meu muito obrigado, e até a próxima.

Operador:

A teleconferência da Aeris Energy está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”