

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Aeris Energy referente aos resultados do 1T22. Estão presentes hoje conosco o Sr. Bruno Vilela, 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 Aeris Energy. 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, queiram, 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 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 essa 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 para a Aeris Energy. 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 e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Aeris Energy e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Bruno Vilela:

Bom dia. Bom dia a todos. Primeiro gostaríamos de agradecer a participação de todo mundo em mais uma divulgação de resultados da Aeris. Vamos iniciar a apresentação falando um pouco do slide número dois, onde nós falamos dos *highlights* do 1T22, por favor.

Lá nós estamos falando de três grandes tópicos que nós gostamos de dividir quando nós vamos analisar, ou empresa ou mercado em longo, médio e curto prazo. Então, quando nós falamos de mercado, o que nós estamos falando de longo prazo? O que nós enxergamos e o que está acontecendo no mercado de energia eólica no longo prazo?

Nós já viemos discutindo, já viemos comentando com vocês sobre a transição energética, a necessidade de se instalar mais renováveis, mais energia eólica, mais energia limpa na matriz mundial de energia elétrica para resolver a questão climática. Então, esse assunto eu acho que é um assunto já bastante conhecido de todos nós. Já foi estressado algumas vezes.

Nós tivemos a COP em Copenhague no ano passado, onde todos os países se comprometeram

em instalar um número recorde de renováveis. Mas o que aconteceu de lá pra cá? Especificamente no 1T22. Infelizmente aconteceu a guerra. Ninguém gosta da guerra e ninguém gostaria de viver essa situação, mas é a realidade mundial hoje, a guerra entre Ucrânia e Rússia fez com que um outro ponto fosse levantado, que é a segurança energética.

Eu acho que é conhecido de todos vocês também, e está bem divulgado na mídia que todos os países da Europa estão com receio de não ter energia ou de sofrer com alto custo de energia, porque todos eles dependem muito do gás que vem da Rússia. Então os embargos que eles comentam, são embargos, a maioria indireta ou direta mesmo, que era cortar o fornecimento de gás da Rússia, eles não podem porque eles dependem desse gás.

Então, em um primeiro momento, o que acontece? O custo de energia na Europa hoje está muito elevado. Só que em um segundo momento, o que realmente faz com que cada governo, cada país, reflita e decida? Nós não podemos mais depender, seja da Rússia, seja de qualquer outra nação. É uma questão de segurança energética, e energia entra como uma questão de segurança nacional.

E aí todos os países da Europa, sem exceção, não só da Europa, mas daquela região, mais que dobraram a sua demanda por energia renovável no médio e longo prazo. E porque a energia renovável e não outra fonte de energia? Porque a energia mais barata hoje em dia é a energia limpa, que precisa ser instalada para fazer a transição energética da maneira necessária para o aquecimento global, e é uma energia de rápida instalação comparado com outras grandes fontes.

No curtíssimo prazo, claro que vão ligar qualquer termelétrica que esteja desligada, mas as metas de toda a Europa agora é crescer exponencialmente a instalação de energia eólica, tanto *onshore* como *offshore*.

Olhando o mercado no médio prazo, onde nós destacamos bastante a questão da inflação, nós gostamos de destacar isso por alguns motivos. O primeiro motivo é: *“Vocês estão falando que essa demanda de energia eólica vai disparar quase que uma demanda infinita.”* É realidade, no longo prazo é realidade. Porque no curto prazo nós não estamos enxergando essa demanda agora, nos próximos anos? Porque nós estamos sofrendo no mercado uma elevação grande de todas as *commodities*, o que impacta bastante no custo da turbina, e os nossos clientes, com os clientes finais, que são os donos dos parques eólicos, estão em discussão em como fazer os novos contratos.

Primeiro, qual é o preço justo, qual é o preço atualizado na turbina, considerando esse aumento de custo das matérias primas? E segundo, são contratos que são assinados no curto prazo, só que eles são instalados no médio prazo, em dois, três anos. É qual que vão ser os indicadores, ou qual que vão ser os ajustes previstos no contrato para flutuação de preço de matéria prima.

Então, o que nós enxergamos é que está tendo muita negociação, muita demanda por novas instalações. As negociações estão acontecendo. Os nossos clientes já mostraram e todos os relatórios já apontam isso, um aumento no preço da turbina eólica ou do custo de geração eólica em torno de 30%.

Isso ainda deixa a energia eólica mais competitiva, porque todas as fontes sofreram com essa inflação das matérias primas. E nós sabemos que essa questão será resolvida no curto prazo dessas negociações e aí nós vamos começar a ver esse boom pela demanda de energia eólica.

E no curto prazo. Olhando o mercado, nós vemos que grande parte da indústria, os nossos clientes, os nossos concorrentes, sofreram muito com esse aumento de preços de matéria prima, porque eles não conseguem repassar isso para os clientes deles e os resultados deles estão aquém do que a indústria precisa para continuar crescendo para atender a demanda.

Mudando a visão agora, não olhando para a visão de mercado porque nós falamos no longo, médio e curto prazo. Onde que a Aeris está inserida nessa visão? Quando nós olhamos o curto prazo,

vamos fazer o contrário agora, o curto prazo da Aeris.

Nós estamos falando muito em foco em qualidade, e isso é o nosso mantra interno hoje, é o que nós discutimos todos os dias em todos os eventos importantes dentro da empresa. Por quê? Porque quando nós falamos em qualidade, estamos falando em eficiência. Nessa indústria, não existe falar de eficiência, sem falar em qualidade.

Então, tudo que nós estamos fazendo é para ter o máximo retorno possível do *backlog* de mais de 10 GW que nós temos que entregar nos próximos anos. Nós queremos ter o máximo de retorno financeiro possível, com esse *backlog* já garantido.

E como nós vamos fazer isso? Através de qualidade, sem qualidade nós temos custo alto de reparo, nós temos muito produto que fica em um *WIP*, que nós chamamos, *working in process*, que é material em processo de produção. Então, o custo de não qualidade nesta indústria é muito alto. Então o nosso foco está muito focado em resolver e aprimorar a qualidade, seja no processo, seja no produto e seja em qualquer relacionamento que nós temos.

Quando nós falamos de inflação no médio prazo, nos nossos contratos, eles já previam esse repasse de flutuação de preço de matéria prima para os nossos clientes. Seja se o preço aumentar ou diminuir. Então, nós somos impactados? Somos. Como? Necessidade de capital de giro. A matéria prima mais cara deixa o nosso estoque mais caro. Então, esse é o nosso impacto, na necessidade de capital de giro.

No médio prazo, no que a Aeris está focando? Em renovações de algumas linhas que estão encerrando nos próximos anos, nenhuma em 2022, só no final de 2022, mas algumas em 2023. E nós estamos muito otimistas que nós vamos renovar essas linhas ainda agora no 2T22.

E no longo prazo, o que nós estamos vendo? O que nós estamos fazendo? Nós estamos analisando o mercado de perto e conversando com os nossos clientes para definir aonde que vai ser o melhor lugar, e o melhor mercado para expansão. Não existe falar nesse mercado de energia eólica sem falar em expansão.

A demanda vai crescer muito, isso eu acho que está claro para todo mundo. E, por outro lado, não cresce o número de empresas que atuam nesse mercado, que é um mercado que tem muita barreira de entrada.

Então, nós conversamos frequentemente com os nossos clientes sobre oportunidades futuras de expansão. Estamos olhando o mercado *onshore*, estamos olhando o mercado *offshore* e nós estamos planejando e não só planejando, se preparando e capacitando para poder fazer essa expansão.

Como é essa questão da capacidade? É o que nós estamos fazendo no curto prazo, focando em qualidade, focando em padronização para quando nós precisarmos expandir para fora do país, nós já temos os processos mapeados e padronizados, facilitar essa expansão e sofrer menos na curva de aprendizado desse novo projeto, como é o nosso DNA, deve ser um projeto Greenfield.

Então, isso é um pouco em relação aos highlights do 1T22. Passando agora para o slide número três, onde nós falamos dos principais indicadores do 1T. Não vamos entrar em detalhes dos indicadores, vamos mais passar por eles, que durante a apresentação nós vamos discutir melhor o que impactou cada um desses indicadores.

Nós tivemos um lucro de R\$ 1,2 milhões no 1T22. Nós tivemos um ROIC de 9,3%. Vocês vão ver que nós estamos reduzindo bastante a necessidade de investimento. Nós tivemos um CAPEX bastante reduzido nesse 1T, de R\$ 29,4 milhões. Isso aí é finalização de instalações de algumas linhas não maduras. Nós tivemos um faturamento de R\$ 536 milhões no 1T e nós tivemos um EBITDA de R\$ 54,3 milhões no 1T.

Bom. Agora, passando para os próximos slides que nós vamos entrar no detalhe desses indicadores, eu vou passar a palavra para o Lolli e nós ficamos aqui para qualquer questionamento futuro.

Bruno Lolli:

Obrigado, Bruno. Bom dia a todos. Passando para o slide número quatro de retorno sobre capital e ROIC. Nós continuamos crescendo de forma, agora menos intensa a necessidade de capital total, está muito mais associada agora à capital de giro do que a investimentos em ativo imobilizado. E nós vamos ver mais adiante que esse crescimento de capital de giro que nós tivemos nesse trimestre é bem não recorrente, um caso bem particular e deve ser compensado ao longo do ano.

E quando nós olhamos no OPEX acumulado de 12 meses nós vemos uma redução neste trimestre e isso está bastante associado à proporção das linhas não maduras. Nós transacionamos três linhas no trimestre anterior e essas linhas vieram um resultado negativo nos primeiros períodos para depois contribuir positivamente e, depois de um ano chegar ao estágio de maturidade.

Passando para o slide número cinco. A dinâmica de ROIC, nós trazemos uma particularidade deste período, nós tivemos um resultado líquido muito baixo e na apuração de imposto sobre lucro, a alíquota efetiva foi de quase 67%. Então, nós preferimos normalizar para apresentar esse slide aqui, na parte azul.

Então, alguns destaques importantes, as linhas pré operacionais não existem mais, então todas as linhas que a empresa tem contrato estão instaladas. Proporção grande de capital continua alocado para as linhas não maduras, tanto em imobilizado, mas especialmente em capital de giro, com retorno praticamente zero.

E quando nós olhamos as linhas maduras, elas continuam resilientes, estão gerando um retorno normalizado de 20% ao ano. Isso é um pouco abaixo do que nós precificamos, do que nós entendemos que é ótimo, isso tem alguns efeitos de performance, alguns efeitos de excedente de capital de giro alocado. Mas nós continuamos trabalhando para manter o retorno pelo menos acima dos 20% ao ano para as linhas maduras.

E serviços neste trimestre, nós tivemos um desempenho pior do que o histórico, está muito associado à sazonalidade já natural nos Estados Unidos, mas também uma temporada de frio mais intensa do que o usual para esse período. Então, o volume de vendas nos Estados Unidos neste trimestre ficou bem abaixo do que nós vínhamos tendo e deve ser recuperado ao longo do ano.

Passando para o slide número seis, vou falar da evolução da receita. Nós podemos ver que desde o 2T para o 3T do ano passado nós continuamos crescendo vendas para o mercado nacional, são essas barras em laranja, e reduzindo volumes de exportação.

De forma mais intensa neste último trimestre, nós tivemos do 3T para o 4T do ano passado a transição das linhas que estavam dedicadas à exportação, eram quatro linhas no período e agora nós temos apenas duas linhas dedicadas à exportação. Isso explica a redução mais intensa que nós tivemos na exportação.

Esse ano nós já começamos no 1T, com mais de 80% das vendas para o mercado nacional, e na média do ano, nós esperamos algo entre 85 e 90% das vendas para o Brasil.

Passando para o slide número sete. É importante destacar que, mesmo nesse ambiente mais desafiador, de uma proporção alta de linhas não maduras, nós continuamos com margens resilientes, margem EBITDA de 10,1% nesse 1T22 e um EBITDA acumulado de 12 meses por volta de R\$ 240 milhões. Boa parte desse EBITDA, obviamente, é gerado pelas linhas maduras nesse período.

Passando para o slide de número oito. O Vilela já comentou bem que nós temos uma redução mais

importante no volume trimestral de CAPEX, nós ainda temos um volume a ser dedicado a investimentos no 2T e no 3T. Está associado à conclusão da instalação das máquinas e equipamentos para atender as linhas que hoje estão no estágio não maduro e que vão atingir maturidade a partir da metade do ano.

Indo para o slide nove. Talvez o destaque mais importante da apresentação de hoje. Nós tivemos na relação com um dos clientes nós tivemos volumes inferiores aos volumes que nós projetamos originalmente. E a decisão de compra de matéria prima nós sempre tomamos algo entre 5 e 6 meses antes de nós produzirmos.

Então, quando nós temos um plano de produção que não é cumprido, é natural que nós tenhamos, em um primeiro momento, um excedente de estoque de matéria prima, e nós podemos ver que esse excedente resultou em algo acima de R\$ 100 milhões nesse trimestre. Só que ao longo do período nós viemos consumindo esse estoque. As compras de materiais já foram reduzidas, já foram ajustadas ao novo plano de faturamento.

Esse novo plano de faturamento continua dentro das margens que nós divulgamos de projeção de resultado, de guidance. Mas ele deve afetar, então, a necessidade de capital neste 1T, deve afetar de forma mais marginal também no 2T, e esse efeito começa a ser dissipado a partir da metade do ano.

Indo para a evolução do endividamento. Por conta desse efeito, principalmente de aumento dos estoques, nós tivemos um consumo de caixa, algo em torno de R\$ 150 milhões nesse trimestre, então nós temos uma posição de caixa de R\$ 740 milhões e quando nós olhamos o perfil de endividamento, nós sabemos que isso já é histórico nosso, de ter um perfil bastante alongado. As dívidas que ainda têm vencimento em 2022, elas apresentam um pouco mais de 7% do total de endividamento da Companhia.

Indo para o slide 11, o Vilela também comentou do crescimento que estamos tendo de *backlog*, mais de 10 GW, quando nós olhamos a posição no final de 2020, era de 8,8 GW, então nós produzimos em 2021, por volta de 3 GW, e vendeu por volta de 6 GW, onde nós crescemos o backlog na base anual.

Quando nós olhamos o consumo de backlog nesse trimestre está fortemente associado ao que nós produzimos, basicamente. Então as linhas, estão entregando o que é esperado, que elas entreguem para esse estágio de maturidade. A posição atual é de R\$ 8,7 bilhões, com uma média de aerogerador de 5,1 MW. E é importante, como o Vilela já comentou, que nós continuemos negociando.

Agora já passando por slide 12, nós temos oito linhas com vencimento contratual previsto para a primeira metade de 2023 e nós estamos negociando para que esse vencimento seja prorrogado, ou para que essas linhas sejam substituídas por produtos que têm mais sucesso comercial atualmente do que essas linhas que nós estamos vendo aqui.

Neste trimestre, agora no 2T, nós fazemos o comissionamento de uma linha bastante antiga e esse é o último movimento que nós temos de linha de produção em 2022.

Indo finalmente pro slide número 13. Então, analisando o resultado do 1T em todos os indicadores relevantes, nós cumprimos o que estava previsto na projeção de resultado. Não tem nada que nos faça revisar lugares neste momento, então está mantida a projeção de resultados do ano de 2022. Como o volume foi bem baixo no 1T, é natural que nós tenhamos volumes bastante crescentes ao longo do ano.

Então, nós já projetamos para o 2T, um pouco mais de 40% de crescimento nos megawatts entregues e, naturalmente, os resultados econômicos financeiros devem acompanhar a mesma tendência.

Com isso, eu concluo a nossa apresentação e retorno a palavra para a operadora.

Lucas Laghi, XP Investimentos:

Bom dia, Vilela. Bom dia, Lolli. São dois pontos aqui meio contextualizados do nosso lado. O primeiro pensando nessa dinâmica de receita, até mais especificamente na questão de performance de volume de produção.

Nós vimos dois fatores que impactaram a performance de faturamento de volume de trimestre, foi a transição de linhas no 2S do ano passado, o que até aumentou a participação de linhas não maduras na composição de capital investido neste trimestre e as vendas de produção causadas por mudanças dos clientes nos projetos, que até gerou uma receita operacional embaixo do lucro bruto de R\$ 23 milhões.

Minha pergunta é, quanto poderia ter crescido a receita, talvez em uma base ano contra ano, para pegar um trimestre comparável antes da transição das linhas do 2S. Mas quanto deveria ter sido o crescimento de receita se nós excluíssemos esses dois efeitos? Da perda de produção e dessa questão da transição? E qual deles foi mais relevante em termos de impacto?

E o segundo ponto, eu queria explorar um pouco melhor com vocês essa questão da mitigação dessas perdas de produção causadas pela mudança dos clientes do projeto. Mas entender melhor o mecanismo, ele protege o EBITDA, total do contrato, ele protege uma parte do EBITDA, talvez referente aos 60% que seriam o mínimo de utilização de capacidade dos lotes, ele protege só a parcela de valor adicionado sem remuneração a matéria prima.

Entfim, entender um pouco melhor esse efeito de mitigação, e se vocês esperam que estas perdas causadas por essas mudanças continuem ao longo do ano, ou se já deveria normalizar no 2T. Então, qualquer cor aqui seria interessante para nós. Obrigado.

Bruno Lolli:

Obrigado Lucas. Bom dia. Eu vou começar pela segunda. Essa perda de volume que nós tivemos foi por mudança de design do lado do cliente, o acordo que nós fizemos, ele protege o valor agregado por trimestre. Então, nós, de fato, não somos remunerados pelos ganhos de matéria prima, vamos dizer assim, só que para esse estágio de projetos, os ganhos de matéria prima são muito desprezíveis.

Então, na prática, ele acaba protegendo o VA, o valor agregado do trimestre, e também protege o EBITDA projetado para este trimestre. E essa regra vale para os trimestres subsequentes também. É provável que ao longo do ano nós tenhamos volumes um pouco abaixo do que nós projetamos originalmente com este cliente, só que mantendo o mesmo nível de EBITDA nominal, considerando sempre o estágio de maturidade dessas linhas.

Quando nós falamos das diferenças da queda de volume em relação aos últimos dois trimestres, a parte mais relevante está associada às transições que nós fizemos do 3T para o 4T. Nós tínhamos quatro linhas atingindo o estágio de maturidade, nós descontinuamos duas dessas quatro linhas, e instalou 3 linhas novas. Essas três linhas novas ainda estão gerando volume muito baixo e as duas linhas que nós descontinuamos elas representam aí, eu diria, por volta de 80% da queda de volume que nós tivemos.

Então nós teríamos entregue se não fosse essa transição, algo em torno de 750 MW no período, mas nós entregamos 630 MW. E os volumes previstos para esse cliente, que teve mudança de design, já eram baixos mesmo originalmente. Então, não é nada que afete de forma material o volume entregue no trimestre.

Eu comentei que nós temos uma projeção de crescimento bastante relevante, até para consumir o estoque que já está posicionado dentro de casa. Nós temos uma projeção de crescimento de pelo

menos 40% no volume entregue agora no 2T e isso está associado a linhas não maduras, principalmente. Nós temos crescimento com este próprio cliente, que teve mudança de design, mas o crescimento mais relevante são relativos às três linhas que nós instalamos no 4T do ano passado.

Bruno Vilela:

Lucas, só para complementar. Quando nós fazemos essa negociação de troca de modelo, é claro que nós temos que atender a demanda do cliente, porque é o produto que estamos vendendo e machuca um pouco o curto prazo, mas isso nós recuperamos.

Nós, como executivo, como empresa, temos o princípio de olhar a longo prazo e o ROIC dos projetos. Então, com certeza isso foi levado em consideração nessa transição desses modelos, desse cliente, e de todos os clientes. Então ou nós pegamos mais demanda no futuro, ou nós colocamos mais moldes. Então nós sempre tentamos deixar o contrato mais seguro e com uma visão de longo prazo.

Lucas Laghi:

Está claro. Acho que essa questão da transição das pás é realmente mais estrutural e natural, dado o modelo de negócio. Acho que a questão de risco era mais em relação a essa mudança do contrato por causa dos clientes que você acaba perdendo o EBITDA que remuneraria a matéria prima quando nós pensarmos em um ciclo mais normalizado de produção.

Então acho que a questão da transição natural, mais esse ponto, que eu estava querendo entender melhor dado que existe essa perda, pensando em um ciclo normalizado. Acho que como o Lolli falou, agora não afeta dado que você está sendo remunerado basicamente pelo VA que era 100% EBITDA.

Mas se esse cenário não normalizar, talvez não se tenha um EBITDA menor do que o esperado, dado que isso seja uma remuneração menor por conta de não estar remunerando matéria prima. Entendi corretamente? Só para me informar aqui nesse ponto.

E desculpe Lolli, mas você falou em um crescimento de 40% de volume no 2T deste ano, isso seria trimestre a trimestre, ou seria ano contra ano? Obrigado.

Bruno Lolli:

É trimestre contra trimestre, Lucas, esse crescimento de mais de 40% do 2T em relação ao 1T. Você tem razão sobre essa evolução, produzir menos volume significa que nós alocamos menos materiais e tem menor chances de capturar qualquer ganho sobre evolução de materiais. Por outro lado, produzir menos volume quando nós sabemos que vai produzir menos volume, também significa menos capital de giro e menos capital investido.

Então, a forma que nós precificamos e a forma que nós executamos os contratos é para sempre proteger retorno sobre o capital investido. Então, tendo menos volume até o fim do projeto, que é uma possibilidade, nós mantemos o nível de capital alocado um pouco menor do que o originalmente previsto, mas protege de qualquer forma, o retorno médio sobre esse capital.

Lucas Lage:

Está muito claro. Obrigado Lolli. Obrigado Vilela. Bom dia para vocês.

Lucas Barbosa, Santander:

Bom dia Vilela. Bom dia Lolli. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Só queria aprofundar um pouco na discussão que o Vilela levantou sobre estender alguns contratos que vencem em 2023. Pelo o que eu estou vendo no slide 12 vocês têm dois produtos vencendo em 2023, eu entendo que

são dois produtos, um com seis meses de produção e outro com duas linhas de produção.

Vocês conseguem só dar detalhes de qual deles que vocês estão negociando para estender? E aí, se for no caso do produto de seis meses de produção, se são as seis linhas que vocês estão negociando estender, ou se é uma parte só dessas linhas? Qualquer coisa que vocês puderem dar sobre isso, acho que vai ajudar bastante. Muito obrigado.

Bruno Vilela:

Bom dia, Lucas Tudo bem. Lucas infelizmente nós não podemos falar sobre o nome do cliente, mas esse cliente de seis linhas, nós estamos negociando uma extensão desse contrato, com utilização mínima de quatro linhas, mas podendo chegar a seis linhas. Então vai ser mínimo quatro linhas e máximo seis linhas. Essa extensão vai até 2026.

E o de duas linhas, nós estamos negociando uma troca de modelo, então não é uma extensão, mas sim uma troca de modelo, mas não uma troca 100%, uma troca de uma extensão do comprimento da pá também. É isso que nós falamos que está em negociação, não sei se ficou claro.

Bruno Lolli:

Só complementando essa parte final do Vilela, esse cliente de duas linhas, nós estamos negociando para transacionar para um produto que nós já fabricamos, então acaba sendo uma transição muito mais simples do que o que nós tivemos no histórico, e deve acontecer no início de 2023.

Lucas Barbosa:

Lolli e Vilela, só para entender, o cliente de seis linhas seria extensão de contrato, não seria produto novo, né? E aí seria até 2023, se eu entendi certo.

Bruno Lolli:

Correto.

Lucas Barbosa:

Perfeito. Ótimo. E se vocês me permitirem uma segunda pergunta. Aquela questão que vocês estavam estudando potencialmente construir, analisando o projeto de uma planta de *offshore* fora do Brasil. Vocês podem dar uma atualização de como vocês estão vendo essa possibilidade desse projeto?

Bruno Vilela:

Claro Lucas. Vamos lá. Quando nós falamos um pouco de mercado, o que está acontecendo? Vamos ver um pouco a visão Estados Unidos e Europa. Europa vai voltar a ser um grande mercado, se bobear até maior do que os Estados Unidos, pelos motivos que nós falamos de segurança energética também.

Na Europa, o grande gargalo hoje são as questões das licenças. As licenças dependem de país para país e elas são bem burocráticas. Então, o que está sendo feito lá é isso aí já está sendo também divulgado na mídia, é que a União Europeia está trabalhando em uma padronização, em uma flexibilização dessas licenças.

E isso acontecendo vai aumentar muito a demanda, porque vários parques irão para o leilão, hoje poucos parques conseguem ir para o leilão, indo muito parque para o leilão, diminui um pouco a disputa por preços dos nossos clientes com os clientes deles. Então a Europa é um mercado que nós estamos começando a entender mais agora, porque nós estamos vendo que a demanda lá vai ser uma coisa muito grande.

Mas nós não enxergamos como um potencial de instalar uma fábrica lá, porque ninguém está falando lá de regras de conteúdo local, mas sim de velocidade. A questão da Europa é velocidade. Eles estão precisando de componentes.

Por outro lado, nos Estados Unidos, o Biden ainda não conseguiu aprovar o pacote de infraestrutura. E esse pacote de infraestrutura que vai definir se será interessante financeiramente instalar uma fábrica de um produto tão *labour intensive*, mão de obra intensiva, que nem a fabricação de pá. Os nossos clientes, e um dos nossos clientes já anunciou que vai fazer uma fábrica lá e o outro cliente está aguardando esse plano ser aprovado para poder tomar as decisões de investimento.

O Estado já está definido, porque lá existem os benefícios estaduais e federais. O estado que está dando mais benefício, estadual, é claro, mas que está dando mais demanda também, é Nova Iorque. Então, se a regra federal incentivar e viabilizar a instalação de uma fábrica de pá *offshore* nos Estados Unidos, nós devemos nos instalar no mercado de Nova Iorque.

Duas semanas atrás, nós, a Aeris, fomos a um evento de *offshore* que teve em Atlantic City que nós estamos vendo o tanto que esse mercado está crescendo. O mercado está crescendo não só nos Estados Unidos, na Europa ele já existe e vai de forte para o Brasil. Porque nós falamos de ir forte? Quem está vindo são empresas de outro patamar. Quem vai atuar muito no mercado *offshore* são as empresas de óleo e gás.

Se você for pegar hoje os projetos que tem no Ibama, são mais de 100 GW de projeto que tem no Ibama, e são empresas do porte da Shell, para você ter uma ideia. A Shell está com a carteira muito grande de projetos *offshore* nos Estados Unidos.

Aí você pode perguntar, pô Vilela, mas 100 GW de *offshore* nos Estados Unidos? A nossa matriz é menos do dobro disso, nós estamos com a matriz de 180, mais ou menos, nunca que vai ter essa demanda de *offshore* no Brasil. Verdade, isso não é para consumo interno.

O que está sendo planejado e isso é para atender também um pouco o mercado europeu, como o Brasil é um país neutro politicamente. Todas essas empresas, elas estão estudando bastante a questão do hidrogênio verde. Então, eles vão utilizar a geração de *offshore* para conseguir gerar hidrogênio verde e exportar o hidrogênio para Europa.

E como eles vão fazer isso? Já existem análises e estudos dos portos do Brasil que conseguem atender esse mercado *offshore* e já existe, o porto de Roterdã, na Europa, que ele está totalmente delegado com todos os países da Europa já com gasodutos. Então não é uma utopia o que nós estamos falando e não são empresas aventureiras. Nós estamos falando, por exemplo, de uma Shell. Então, o mercado *offshore* brasileiro vai decolar também, não para consumo interno, mas mais para a questão de hidrogênio verde.

Não sei se ficou claro, Lucas. Começou a chover bastante aqui em Fortaleza, está com um barulho aqui atrás. Se estiver ruim para você, você avisa por favor.

Lucas Barbosa:

Ficou super claro, Vilela. Obrigado pela resposta. Deu para entender sim. Obrigado. Bom dia.

Fernanda Recchia, BTG Pactual:

Oi Pessoal. Vilela, Lolli. Obrigada pelo espaço aqui. Pegar minha pergunta. Dois pontos que eu queria explorar. O primeiro é com relação aos custos de CAPEX. Nós temos visto notícias de que o custo de CAPEX o real por KW tem aumentado próximo de 20% o real. Queria entender se vocês já estão vendo esse aumento de custo e isso está, de certa forma, já refletido nesse ganho e já reportaram para o mercado. Ou se nós poderíamos ver vocês reportando algum CAPEX maior para os próximos trimestres, refletindo isso.

O segundo ponto. Nós temos visto aí resultados das OEM's com margem bem baixa. Acho que, principalmente por esse ponto de aumento de matéria prima. Eu queria entender se nós podemos esperar algum impacto no *backlog* para os próximos anos, e se também nós podemos esperar algum ponto por causa disso. Obrigada.

Bruno Vilela:

Tá jóia Fernanda. Bom dia. Vou tentar responder sua pergunta da maneira mais objetiva possível. Quando nós falamos de aumento, esse aumento de custo que nós estamos falando, é aquele aumento de inflação que nós falamos lá no início. As turbinas eólicas que estão sendo instaladas hoje ou nos próximos meses, no mundo, elas foram negociadas tem algum tempo, já, talvez até antes de 2020, por exemplo. São contratos que são assinados e são implementados mais no médio prazo.

Então o resultado negativo dos nossos clientes é por isso, eles assinaram um contrato com o preço de turbina antes dessa inflação de matéria prima, e não tem reajuste claro nos contratos que eles possam aumentar o preço da turbina, e com isso eles estão sofrendo muito. E para eles, que são empresas globais, não só a questão da inflação de matéria prima, mas a questão logística também está pegando bastante.

Isso é o motivo deles estarem com bastante dificuldade nos resultados atuais. São contratos que foram assinados lá atrás e eles não conseguem fazer o repasse, e é por isso que eles estão sentando agora e renegociando os contratos futuros, por isso que a demanda não está crescendo exponencialmente que nem nós falamos, porque está justamente nesse momento de ajuste de preço de negociação com os donos de parque.

E quando você comentou no início da sua pergunta sobre um aumento de CAPEX de 20% a 30%, esse CAPEX é na visão do investidor, é na visão do dono do parque. O CAPEX que ele considera é a infraestrutura do parque e a turbina. Então, o ajuste de preço que os nossos clientes estão fazendo para o dono de parque é de 20 a 30%, e com isso, realmente vai aumentar o CAPEX para o dono do parque em 20, 30%.

Então isso para nós, na verdade, vai fazer com que o resultado dos nossos clientes voltem a ser financeiramente estáveis.

De novo, não sei se ficou claro também, se ficou com alguma dúvida, estamos aqui para tentar esclarecer.

Fernanda Recchia:

Tá claro, sim. Obrigada pessoal.

Heloisa Cruz, Stoxos:

Obrigada. Bom dia. Obrigada por pegar minha pergunta. Duas perguntas. Uma na seguinte linha, nós temos essa visão de contrato e ROIC bem definido, nós sabemos que a implantação de linha tem todo um prazo de maturação e também por isso nós temos *ramp up fee*. Você falou sobre o EBITDA protegido, mas na verdade é que o que nós temos visto é uma queda de ROIC.

E aí é assim, quando eu pego o que não está em contrato, eu vou tirar, basicamente, o que não é tão pouco, mais assim a pandemia como um todo, então os fechamentos de capacidade, toda a parte de absentismo, com ômicron, isso deve ter atrapalhado seu processo. Mas acabou vindo uma queda de ROIC que claramente o mercado precifica muito pior, junto com uma situação de não crescimento de receita.

Então nós entendemos que neste momento, e nós estamos falando aí de uma inflação um pouco

maior dos últimos meses, nós entendemos que nesse momento nós temos essa questão de renegociação, mas na verdade nós temos visto isso ao longo dos últimos, quase desde que a empresa abriu o capital. E aí o que eu queria entender um pouco é o que nós podemos colocar na conta de não recorrente, tipo ômicron?

E o que vai acontecer, e assim, nós temos um monte de linha amadurecendo. Então, isso estica, claramente isso melhora, mas o contrato deve ser renegociado, porque o EBITDA por pareo, imagino que seja marginalmente menor, dado que o ROIC e todo o CAPEX já está instalado.

Eu queria que vocês me ajudassem a ter uma visibilidade um pouco melhor, então o ROIC que tínhamos à época do IPO, era um ROIC do momento específico raro, que eram muitas linhas maduras, poucas linhas novas.

Crescimento de receita, vocês falaram, você tem um *backlog* e um *guidance* que jogam para um crescimento substancial ao longo dos próximos trimestres. Mas se vocês puderem, assim, com base nos contratos, nos ajudar a dar uma limpada melhor na leitura desse resultado, eu agradeço.

Bruno Lolli:

Bom dia, Heloisa. Olhando o que é não recorrente desde que nós fizemos abertura de capital. Acho que ômicron não é. Nós tivemos um absenteísmo exagerado no início de janeiro, mas ele foi muito curto, foi muito pontual e afetou muito poucos volumes projetados. Nós tivemos, sim, o impacto mais importante de absenteísmo no 2T do ano passado, se não me engano, quando nós tivemos a segunda onda aqui no Brasil.

O que mais teve diferença, realmente, foram as transições e linhas que nós não tínhamos projetado naquele momento. Nós tínhamos uma carteira de contratos, essa carteira de contratos evoluiu, principalmente por desenvolvimento incremental dos nossos clientes. Eles passaram a ter linhas de produto diferentes com sucesso comercial que gerou uma antecipação de transição.

Essa antecipação aconteceu entre o 3T e o 4T do ano passado. E aí é natural de todos os contratos que nós começamos a executar o contrato, com alocação de capital elevada e com resultado operacional muito baixo.

O que dá para colocar como não recorrente, mas que vem durando bastante tempo, é uma complexidade logística de matéria prima. Boa parte dos materiais que nós usamos são importados e isso está muito pior do que costumava ser. Os tempos de trânsito de matéria prima continuam pelo menos 30 dias maiores do que costumavam ser.

Nós estamos tentando negociar prazos melhores com os fornecedores para pagamento, só que, independente de conseguir isso, nós temos mantido uma política de estoque de segurança um pouco mais conservadora e isso não estava na precificação, então, de fato nós temos um consumo do ROIC precificado, eu diria, de 400, 500 bases, com base nesses fatores associados à complexidade logística da entrada de materiais.

Nós temos também algumas ações com impacto mais médio e longo prazo, que é a localização de fornecedores mais próximos da Aeris, preferencialmente no estado do Ceará. Estamos atuando de forma ativa com os nossos clientes e fornecedores para atrair para esse *cluster* de fabricação de matéria prima para a Aeris, para conseguirmos ter ganhos tanto em capital de giro quanto em velocidade para desenvolvimento de materiais melhores.

Heloisa Cruz:

Desculpa, só para ver se ficou claro. Esses impactos no estoque custam uns 400, 500 bips, dentro da minha conta, essa diferença entre gerar e destruir valor, o cliente não arca com isso, esse risco é todo Aeris? Nessa linha?

Bruno Lolli:

Correto. Isso é tudo Aeris. O cliente arca com variações de custo unitário de materiais, e variações de custos logísticos, variações de impostos, seja para cima ou para baixo, mais a variação de ciclo de conversão de caixa é 100% da Aeris.

Heloisa Cruz:

Ok. E em relação ao crescimento de receita, o que eu posso ter de expectativa? E até crescimento de *backlog* também. Nós estamos bem estabilizados, mas acho que talvez seja mais em linha do que você já falou.

Bruno Lolli:

Exato. Ao longo de 2022, nós temos um crescimento importante de volume de entregas e, conseqüentemente, de receitas. E nós continuamos com os esforços comerciais para manter *backlog*, no mínimo, nos patamares atuais.

Heloisa Cruz:

Está ótimo. Obrigada.

Fredric Nyh, Morgan Stanley:

Bom dia Vilela e Lolli. Obrigado pelo *call* e por pegar minhas perguntas. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. A primeira sobre a linha de receita de serviços. Eu queria saber se vocês poderiam compartilhar conosco a expectativa da Aeris para a evolução do segmento do business olhando além de 2022.

Minha segunda pergunta seria sobre o tempo de trânsito das matérias prima que vocês mencionaram como um dos motivos para o aumento do capital de giro. Vocês têm visto alguma melhora dessa frente ao longo do 2T? E se não, existe alguma perspectiva por parte da empresa para uma normalização integral? Obrigado.

Bruno Vilela:

Bom dia. Em relação a serviço, teve uma queda na receita agora nesse 1T, principalmente pelo inverno americano, que postergou. Foi um inverno mais rigoroso agora, neste 1T, e ele postergou alguns serviços que já está contratado. A tendência contínua de crescimento e vai crescer entre 3 a 5% da nossa receita. Então é um mercado que nós enxergamos com bons olhos e está atuando bastante.

Em relação à logística de matéria prima, se tudo continuar do jeito que está previsto, ela tende ir melhorando organicamente até o início de 2023, que é quando nós acreditamos que vai se regularizar. Por que eu falo se acontece tudo? Porque se acontecer uma parada, um Lockdown igual aconteceu de Xangai, acaba atrapalhando novamente a logística mundial.

Fredric Nyh:

Super claro, muito obrigado.

Operadora:

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

Bruno Vilela:

Bom, gente. Obrigado pela paciência. Obrigado pelas perguntas. Nós continuamos à disposição via os nossos canais para responder qualquer dúvida que vocês tenham, ou se quiserem conversar sobre o mercado também.

Mensagem final, o que nós sempre falamos é que esse mercado nosso, não vou chamar de promissor, é um mercado que vai crescer exponencialmente. E quando olhamos a demanda que os países e as regiões globais estão colocando de energia eólica para os próximos anos, a certeza que nós temos é que o gargalo vai ser a indústria. Então, nós temos que nos preparar muito para essa questão de expansão, porque senão não conseguiremos implementar mundialmente esse tanto de demanda que está sendo planejada.

Em relação ao curto prazo, são as dificuldades que nós temos. Nós já estamos acostumados com isso, afinal, nós somos uma empresa brasileira e o brasileiro já é acostumado com as dificuldades normais de gerir uma empresa. Nós sabemos que vai passar e nós vamos junto com os nossos clientes, crescer forte assim que a demanda chegar na mesa, já com as regras claras de pacote de infraestrutura americano e com as licenças flexibilizadas na Europa.

O mercado brasileiro, nós não falamos muito, não teve muita pergunta. Ele continua crescendo bastante, hoje em dia só não Brasil porque não tem componente disponível. Nós sabemos que isso vai continuar nos próximos anos e estamos nos planejando para capturar essas oportunidades.

Uma boa sexta feira para todos. E um bom final de semana. Novamente estamos à disposição. Um abraço.

Operadora:

A teleconferência da Aeris Energy está encerrada. Agradecemos a participação de todos. 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”