**Transcrição da teleconferência
Resultados do 3T21
Aeris Energy (AERI3 BZ)
10 de novembro de 2021**

Operador:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Aeris Energy referente aos resultados do 3T21. Estão presentes hoje conosco o senhor Bruno Vilela, CEO da Aeris Energy e o senhor Bruno Lolli, Diretor de Planejamento de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Aeris. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções forem 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 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 da 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 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 senhor Bruno Vilela, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Vilela, pode prosseguir.

Bruno Vilela:

Bom dia a todos. Primeiramente, gostaria de agradecer a participação de todo mundo. Acho que antes de iniciar falando da Aeris em si, gostaríamos de fazer um pedido, uma solicitação relacionado a como é divulgado o resultado. Divulgamos o resultado ontem, após o fechamento do mercado, e já saíram algumas notícias relacionadas a esse resultado.

Temos que ter muito cuidado como tratar essas informações, porque hoje, o mercado de capitais brasileiro, devido ao esforço de todo mundo, das corretoras, dos bancos e da B3 está tendo uma grande participação de Pessoa Física.

E nós sabemos que a Pessoa Física não tem tanto acesso, não tem recursos para analisar o mercado e as empresas com um maior detalhe como os fundos de investimento tem. Então, eles são muito influenciados por notícias ou até mesmo manchetes. Tem muita Pessoa Física que não tem tempo ou interesse de ler realmente o que está escrito na reportagem e acaba sendo influenciado pelas manchetes que o jornalismo acaba soltando.

O que nós vemos é que logo após essas divulgações, muitas das Pessoas Físicas acabam vendendo as ações. Não tem nenhum problema de vender as ações. Relacionado a divulgação desse trimestre, se alguém está vendendo a ação devido à divulgação do resultado é porque realmente não conhece a empresa e o mercado.

Por quê eu estou falando isso? Porque quando vemos as notícias que falam que a Aeris teve uma queda muito grande dos resultados comparando o ano com ano, não estamos comparando as mesmas coisas. Só que a Pessoa Física não sabe disso.

Então, acho que devemos ter um cuidado muito grande para poder passar uma informação que seja relevante para o investidor tomar alguma decisão de venda ou compra de ações. E nesse caso, essa informação não é relevante.

Por que ela não é relevante? Porque o ano passado era um ano em que nos nossos investimentos tínhamos muitas linhas maduras, no processo estabilizado onde tirávamos muitas pás por molde. E esse ano, todo mundo sabe, é um ano que temos muitas linhas não maduras. Então, pensando na comparação ano a ano, não estamos comparando as mesmas coisas.

Então, qual informação é relevante? A informação relevante, para quem viu e quem acompanha a Aeris, nós soltamos um *guidance* poucas semanas atrás. Esse resultado do terceiro trimestre está em linha com o *guidance* e até mesmo um pouco acima.

Então, não tem nenhuma lógica falarmos que vamos ter alguma venda de ação devido ao resultado do terceiro trimestre. Nós entendemos a questão de liquidez de Pessoa Física, as questões macroeconômicas, tudo isso é entendido. Mas relacionado ao resultado do 3T21, se alguém está vendendo ação por causa disso, está tomando a decisão errada.

Acho que é isso que nós que estamos na linha de frente, vocês, as corretoras, os jornalistas têm que ter muito cuidado. O mercado brasileiro está cada vez mais com Pessoa Física operando e essas pessoas precisam receber informações fidedignas e relevantes para tomada de decisão.

Vamos lá. Vamos falar da Aeris agora. Vamos falar um pouco do mercado e vamos abrir para as perguntas depois. Espero que depois da apresentação tenha ficado claro o que nós queríamos dizer na abertura.

Antes de ir para a apresentação, falando de uma maneira macro, estamos no meio da COP26, acho que todos estão acompanhando. Eu não vou entrar em detalhes da COP26, não vou entrar em detalhes sobre o que o Brasil está fazendo lá e o que o Brasil está prometendo. Eu vou passar só um dado relevante e acho que esse dado é o que devemos levar em consideração.

Somando o que todos os governos, todos os outros países estão falando sobre redução de

emissão, de colocar renovável, falando em termos de indústria, a indústria vai ter que dobrar a cada cinco anos. Então, a cada cinco anos teremos que dobrar de tamanho. O que isso quer dizer? Que em 2030, teremos de ter de 4 a 5 vezes o que conseguimos produzir hoje.

É um crescimento absurdo. Estamos de olho nele, estamos vendo grandes oportunidades. E é uma realidade, isso já não é promessa. Todos os países mais relevantes para nós, Brasil, Estados Unidos, América Latina e Europa estão com metas ousadas e metas reais, não é nada de futuro, são coisas que serão executadas no curto e médio prazo.

Indo para a apresentação para entendermos um pouco mais da situação da Aeris e o resultado do 3T21 e falar de maneira bem transparente e que agregue informação as pessoas físicas e até mesmo os fundos tomarem decisões de investimento ou não. Peço que vocês passem para o slide dois.

Nesse slide, tem três grandes tópicos que falamos sobre o destaque do 3T21. Um é a celebração do contrato com a Nordex. Como todos sabem, a Nordex é um dos clientes que nós temos. Fechamos um contrato de quatro moldes que vai até 2023 da máquina N163. Essa máquina é o carro chefe de venda da Nordex hoje no Brasil e no mundo.

Resumindo, esse contrato adicionou ao nosso *backlog* R\$ 1,6 bilhões de faturamento nos próximos anos. De novo, porque tomar decisão depois do resultado do 3T de vendas não é interessante? Por que qual empresa sai do meio de uma pandemia com *backlog* de mais de R\$ 10 bilhões de faturamento? Nós estamos saindo.

Outro destaque que gostamos de falar é sobre essa debênture que emitimos de R\$ 700 milhões. Para que a Empresa emitiu uma debênture de R\$ 700 milhões se ela está tão bem? Justamente para pagar dívida.

Nós estávamos com dívidas mais caras e pagamos quase R\$ 400 milhões de dívidas mais caras e isso está nos gerando uma economia de despesa financeira de mais de R\$ 15 milhões por ano. Então, é simplesmente uma estratégia inteligente de redução de despesas financeiras.

E o que temos em caixa hoje, só para informação, o principal da nossa dívida é 2025. Então, estamos com um caixa muito saudável.

Teve também no 3T a divulgação das nossas projeções para o final de 2021 e para 2022. Por que nós divulgamos projeções sendo que o Brasil não é tão comum as empresas fazerem a divulgação? Porque a Aeris é uma empresa muito transparente, não queremos deixar ninguém no escuro. Mesmo que essa divulgação seja para reduzir as projeções, o que não foi, essa sim é uma informação que poderia direcionar venda ou compra de ações, não a divulgação do 3T.

Nós tivemos uma projeção de redução. Sabemos que com a pandemia tivemos aumento em quase todos os commodities, o que influencia o preço da matéria prima e também o preço de logística. Então, isso sim influenciou.

Mas voltando a como o mercado funciona, a celebração desse contrato com a Nordex também reduz um pouco a projeção do último 3T21 e do 1S22 porque essas linhas que estão entrando, esses quatro moldes são não maduros. Quando eles são não maduros reduz a margem e essa margem pode ser recuperada quando essas linhas ficarem maduras, no 2S22 até ao final de 2023 ou começo de 2024.

Ou seja, o resultado de 2022 vai começar a ter uma margem estabilizada na Aeris a partir do segundo semestre. Isso é o que podemos esperar, um primeiro semestre com algumas linhas não maduras e um segundo semestre com muitas linhas maduras.

Passando ao slide três, falando dos grandes indicadores do resultado, tivemos um lucro líquido no trimestre de R\$ 9,3 milhões, o que acumulou nos 9M20 em R\$ 51,1 milhões. O ROIC, que é um indicador chave nosso para fechamento de contrato de 12,6%.

Como estamos crescendo muito nossa capacidade produtiva, investimos R\$ 85 milhões no 3T21, totalizando R\$ 330 milhões em 2021. Isso foi um aumento de capacidade produtiva, vamos ter um retorno sobre o investimento nos próximos anos.

A receita líquida no 3T21 foi de R\$ 630 milhões arredondando e nos 9M21 quase R\$ 1,9 bilhões. Quando falamos de EBITDA, no trimestre estamos falando de R\$ 62,6 milhões e nos últimos 12 meses estamos falando de um EBITDA acumulado de R\$ 225,6 milhões.

Comparando com as projeções para o ano de 2021 de R\$ 250 milhões, estamos bem confiantes que vamos ficar mais perto da margem do que perto da mediana para o EBITDA do ano.

Bom, essas são as informações macro da Empresa, informações de mercado. Pedimos para todos terem mais cuidado com a Pessoa Física, porque não é culpa da Pessoa Física. É uma situação de Pessoa Física versus Pessoa Jurídica, que não tem os analistas para ajudar a tomar a decisão e não tem tempo para ficar analisando a empresa.

Acho que é uma obrigação nossa conseguirmos dar as informações corretas. Não estou falando que não temos as informações corretas, mais as informações relevantes para as Pessoas Físicas tomarem a decisão.

Bom, eu vou passar a palavra para o Lolli que é quem vai detalhar para nós e dar mais cor sobre o que estamos falando dos resultados do 3T21. Eu volto para as perguntas e para o fechamento. Obrigado.

Bruno Lolli:

Bom dia a todos. Vou dar início pelo slide quatro. Nas barras na escala da esquerda temos o capital investido médio da Companhia e a evolução dele em 2015. A linha mais clara da direita é o NOPAT. A escala da direita é quatro vezes menor do que a escala da esquerda.

É notável que de 2017 a 2019 tivemos retornos acima de 25% ao ano. A principal métrica de acompanhamento de desempenho da Companhia é o ROIC principal *target* e é o fator mais relevante que usamos para precificar os contratos.

A partir de 2020, de forma mais intensa em 2021, o capital investido vem crescendo bastante. É aquilo que o Vilela já comentou no slide anterior sobre os investimentos que estamos realizando para a expansão de capacidade.

É importante também pela dinâmica do negócio destacar que no primeiro ano, os investimentos da expansão de capacidade levam de 9 a 12 meses para acontecer.

Ao longo desse período, nós desembolsamos capital e quando passamos por volta de um ano, no estágio não maduro, onde as margens são menores e os retornos são menores, para a partir

do segundo ano daquele investimento passamos a ter retorno em cima dos retornos médios.

Então, os investimentos feitos a partir da segunda metade de 2020 principalmente, começam a gerar resultados mais positivos a partir de 2022 de fato. É o que projetamos para o ano que vem e até o objeto das divulgações do *guidance* e das projeções de resultado da Companhia.

Então, o capital investido atinge por volta de R\$ 1,5 bilhão nessa posição do 3T21 e um NOPAT acumulado em 12 meses um pouco abaixo de R\$ 200 milhões.

Passando ao slide cinco, vemos essa dinâmica mais detalhada do trimestre. Então, tiramos foto desse 3T e segregamos o estado de maturidade. Iniciando pelas linhas pré-operacionais, temos R\$ 150 milhões dedicados a essas linhas. Basicamente são os ativos imobilizados que estão aguardando para a instalação dos moldes novos desse contrato com a Nordex que o Vilela comentou e também com o exercício de opção da segunda linha de produção para a WEG.

Essa linha gerou um NOPAT positivo no trimestre, o que não é algo comum, mas é esperado sempre que recebemos o que chamamos de *ramp up fee*. Então, é comum nos contratos termos receitas de início de contrato que servem para amortecer esses resultados negativos que temos durante o início da curva de aprendizado.

Quando olhamos as linhas não maduras, temos um capital investido de R\$ 560 milhões com um NOPAT negativo. De fato, é o período mais crítico, o período de stress onde começamos a aumentar o volume de faturamento para essas linhas não maduras ainda com uma diluição muito ruim de custo fixo, principalmente associada à mão de obra direta e indireta desse contrato.

A boa notícia é que essas linhas não maduras, no curto prazo, amadurecem e passam a gerar resultados muito melhores. Quando olhamos de forma isolada as linhas maduras, nesse trimestre atingimos margem EBITDA de 12,5% com um ROIC de 26,1%. Essas linhas maduras continuam sendo negativamente afetadas pela pandemia, mas de uma forma muito menos intensa do que aconteceu no 1S21.

De fato, acreditamos que os reflexos da pandemia, principalmente nos custos e no absenteísmo da Companhia já estão muito menos impactantes do que foram na primeira metade do ano. A expectativa para esse trimestre atual e para os próximos é que esses impactos sejam ainda menores.

Na divisão de Serviços, atingimos R\$ 5,4 milhões no NOPAT, com R\$ 32 milhões de capital alocado. Esse resultado veio principalmente dos Estados Unidos. Nós temos uma equipe competente nos Estados Unidos prestando serviço e deixando os clientes satisfeitos. É um mercado bastante relevante e projetamos mais crescimento ainda para a divisão de Serviços lá nos Estados Unidos.

No todo, neste trimestre, como eu comentei, temos por volta de R\$ 1,5 bilhões de capital alocado. O NOPAT do trimestre de R\$ 45 milhões, o que dá um ROIC anualizado um pouco abaixo de 13%.

Indo para o slide seis, olhamos a evolução da receita da Companhia e vemos que não temos grandes alterações no *mix* de mercado externo e mercado local. A receita de Serviços está ficando um pouco mais relevante, já destaquei a participação dos Estados Unidos nisso.

O crescimento de receita nesse trimestre, como não tivemos mudanças bruscas na taxa de

câmbio médio e nem no volume de produção em MW, essa receita vem de fato de aumento de preço médio. E esse aumento de preço ele é consequência de um aumento de custo. Os insumos continuam subindo de preço para fabricação das pás, assim como os custos logísticos continuam aumentando e, temos o direito de repassar isso integralmente para os nossos clientes.

Em alguns casos, esse repasse não é 100% feito dentro do período. Ele tem uma variação e uma passagem de custo e de preço de um período para outro. Isso também aconteceu nesse trimestre. Então, no 4T21 devemos ter alguns reajustes de preço para os clientes relacionados a curto extras que tivemos no 3T21.

Indo para o slide sete, o Vilela já comentou do nosso EBITDA acumulado de 12 meses de R\$ 225,6 milhões. Destaque principal para as margens neste trimestre, escalamos de 9,3% para 10% de margem EBITDA, atingindo R\$ 62,6 milhões. Como eu já comentei, com a participação mais relevante das linhas maduras que atingiram mais de 12,5%.

Passando ao slide oito, onde estamos falando dos investimentos da Companhia, onde já atingimos boa parte do capital investido para o ano. O 4T21 vai representar o menor investimento que realizamos nos seis trimestres desde a metade de 2020. Estamos chegando muito perto da conclusão desse ciclo de investimento para expansão da capacidade. Ainda temos algum volume de investimento associado, principalmente a esse novo contrato com a Nordex, sendo que parte desse investimento é reembolsado pelo cliente.

Indo para o slide nove, temos uma foto da fábrica às vésperas do IPO no 3T20. Quando olhamos no slide 10, temos a construção dessa mesma localidade. Então, uma foto representa a mesma posição do centro de distribuição. Ela tem 35 mil m² e já está operacional.

Esse novo Centro Distribuição permite um melhor controle, uma melhor gestão de materiais diretos e também uma otimização do fluxo. Então, temos um volume menor de movimentação de materiais, isso é bastante crítico para a otimização de processos. Esperamos capturar parte desses benefícios nos próximos trimestres em melhoria de margem.

No slide seguinte vemos o mesmo conceito, uma foto no final do 3T20, do que chamamos de Pecém III. Nós usávamos na época exclusivamente para o armazenamento do produto acabado, esperando o cliente vir coletar o produto e mandar os parques eólicos.

Passando para o slide seguinte, já temos também de forma plenamente operacional, um prédio de mais de 50 mil m² que hoje estamos usando exclusivamente para atender o contrato com o Siemens Gamesa. Mas é um prédio que é flexível em que podemos inclusive fabricar produtos para o mercado *offshore* neste prédio

Os ativos, principalmente este contrato com Siemens Gamesa que são dedicados ao produto eles são investimentos da Siemens Gamesa assim como acontece em todos os outros contratos. Neste prédio, então, todas as instalações e máquinas que suportam o processo tem vida útil muito maior do que o período de contrato. Esperamos usar esse prédio e as máquinas por algumas décadas, capturando os retornos desse investimento que fizemos.

Passando para o slide 13, um slide novo na nossa apresentação de resultados. Então, vou passar por eles com um pouco mais de cuidado. Do lado esquerdo, temos a foto da Companhia e sua posição de balanço no fechamento do 3T20. Tínhamos pouco menos de R\$ 1 bilhão de capital investido, sendo R\$ 493 milhões em imobilizado. Isso significava na época R\$ 110 milhões por GW/ano de capacidade produtiva.

Ao longo destes últimos doze meses, investimos bastante em mobilidade e dobramos a capacidade produtiva. É óbvio que ainda não estamos usando essa expansão de capacidade de forma plena, mas temos uma diluição no custo do imobilizado por unidade de capacidade, por GW/ano com R\$ 110 milhões para R\$ 103 milhões.

No capital de giro, saímos de R\$ 482 milhões para R\$ 625 milhões. Quando comparamos isso olhando o ciclo de conversão de caixa, saímos de 72 dias de receita para 89 dias. Tem três fatores principais que explicam esse aumento na necessidade de capital de giro em comparação com a receita.

O primeiro é reflexo da pandemia de forma geral, mas não apenas isso, que é o aumento do tempo de trânsito de materiais diretos. Boa parte das matérias primas que nós temos são importadas e o tempo de trânsito aumentou pelo menos 30 dias do ano passado para agora. A Companhia tomou a decisão por conta também da volatilidade do tempo de trânsito.

Não é só o tempo de trânsito, então não é só o tempo médio que aumentou, mas a incerteza sobre o tempo também aumentou. Então, tomamos uma decisão antecipada de aumentar os estoques de segurança para garantir que não tenhamos interrupção na linha de produção por falta de materiais.

O segundo principal fator é aumento de estoque de segurança. Por fim, de forma menos importante que os dois primeiros fatores é o aumento no tempo no ciclo médio de fabricação do produto.

Como temos um volume de linhas não maduras mais representativo, o ciclo de fabricação durante essa curva de aprendizado, durante o estágio não maduro é maior do que quando comparamos com uma linha madura. Então, isso também resulta em mais necessidade de capital de giro.

Na parte de baixo, ainda do lado esquerdo, vemos de onde vem o dinheiro. A alocação do dinheiro, os usos e o imobilizado e o capital de giro e as fontes dos recursos através de capital próprio e capital de terceiros.

Na posição pré IPO, a dívida líquida representava 82% do capital investido da Companhia com uma relação dívida líquida/EBITDA de 3x. Quando passa na posição atual com os recursos do IPO e com o resultado nos últimos 12 meses, vemos a diluição. A dívida líquida e o capital de terceiros deixam de representar 82% e passam a representar 34% do capital investido e alavancagem cai de 3x para 2,4x em cima de uma base de capital maior, ainda não plenamente aproveitada.

Quando olhamos a composição da dívida bruta, na posição de caixa ela representava menos de 25% da dívida bruta no final do 3T20. Isso era menos de 30 dias de receita. Agora temos uma posição muito mais confortável de caixa como o Vilela comentou. Ela representa hoje mais de 60% da dívida bruta. Então, temos uma boa cobertura do endividamento total e corresponde a 129 dias de receita.

Aqui mais importante até do que a posição de caixa são as características dessa dívida bruta. Então, ela sai de uma dívida que custava CDI + 4,5% ao ano com um *duration* relativamente curto de 1,3 ano e passa a ser uma dívida de CDI + 2,4% na média com um *duration* bastante longo de 3,7 anos.

O ponto importante aqui é essa mudança de perfil de dívida economiza em resultados financeiros, em despesas financeiras mais de R\$ 30 milhões por ano para a Companhia. Só que neste primeiro ano, em 2021, de fato, alocamos boa parte desse benefício, quase 90% desse benefício para pagar os custos associados à antecipação dessas dívidas.

Então, em 2021, essa mudança toda de perfil não gera resultado líquido positivo para a Companhia, mas a partir do próximo ano, de fato, temos uma redução nas despesas financeiras bastante importante.

Explorando um pouco melhor esse *duration* de 3,7 anos no slide 14, vemos um cronograma de amortização da dívida. O Vilela já comentou isso no início da apresentação. A posição atual de caixa de R\$ 900 milhões é suficiente para cobrir as amortizações até o final de 2025.

Mais importante do que isso, essa posição atual de caixa dá bastante conforto para crescermos ano que vem. Então, o *guidance* nas projeções do nosso resultado já denota esse crescimento de 40% a 50% na receita no próximo ano. A necessidade de capital de giro naturalmente aumenta e a posição de caixa já é suficiente para cobrir isso sem que a Companhia precise ir ao mercado em 2022.

Como é um ano eleitoral, preferimos antecipar a captação para 2021 para nos dar bastante tranquilidade para cobrir o capital de giro ao longo do ano de 2022, que tende a ser um ano com maior volatilidade, maior estresse do mercado financeiro.

Passando para o slide 15, mostramos a evolução do potencial de ordem cobertas por contratos de longo prazo. Saímos no 4T20 uma posição de 8,8 GW para a posição atual de 12,7GW. Como o Vilela comentou, isso representa quase R\$ 10 bilhões de contratos que temos.

Um ponto importante a destacar também é que a potência média dos aerogeradores que estão neste *backlog* é de 5MW. Então, saímos de uma entrega atual que é menos do que 4 MW por set para uma posição de *backlog* de 5.

Então, é evidente que os produtos continuam crescendo e que as linhas de produtos que a Aeris está fabricando hoje e que projeta fabricar nos próximos anos são os produtos que tendem a ser os campeões de vendas dos novos clientes.

Acho que outro ponto que vale destacar nesse slide é que as vendas, os contratos que assinamos em 2021, principalmente com Siemens Gamesa e com a Nordex representa mais do que 2x o volume de entregas projetado para o ano. Isto denota mais uma vez que a Companhia continua a crescer já que o volume de pedidos é maior do que estamos entregando.

Indo para o slide 16, temos a evolução das linhas de produção. Nesse trimestre, tivemos o descomissionamento de três linhas, uma delas associada a essa transição de contrato com a Nordex. Aqui conseguimos ver de forma mais clara que a partir de meados de 2022, como o Vilela comentou, praticamente todas as linhas de produção vão estar no estágio que classificamos como maduro.

Isso deve durar pelo menos até o final de 2023, mas potencialmente entrando por todo o ano de 2024. Considerando aqui a premissa de que esses produtos são os principais produtos do portfólio dos nossos clientes.

Passando por fim para o slide 17, estamos demonstrando e reiterando a projeção de resultados para a Companhia tanto o ano de 2021 quanto para 2022. Projetamos um crescimento bastante importante para o ano que vem.

Nas incertezas deste *guidance*, desse *range* de resultados que temos principalmente para 2022, já estamos considerando um nível de stress no mercado, principalmente associado a materiais diretos um nível de stress acima do normal.

Espera que ao longo de 2022, as incertezas relacionadas ao fluxo de materiais diretos sejam reduzidas e que possamos, ao longo do período, estreitar a faixa de incerteza na projeção de resultados.

Concluo então a apresentação dos resultados e retorno a palavra para a operadora.

Lucas Esteves, Santander:

Bom dia, Vilela e Lolli. Primeiro, parabéns pelo trimestre. Obrigado pela oportunidade de fazer a minha pergunta. Gostaria de falar um pouco de como está a estratégia para o mercado *offshore* dado que é uma das potenciais alavancas de crescimento para a Companhia nos próximos anos. Houve algum envolvimento neste *front*? Vocês esperam anunciar algum investimento relevante ou novos contratos nos próximos meses, dado que como podemos ver no slide 16 a partir de 2023 algumas linhas de produção passam a ficar ociosas?

Bruno Vilela:

Bom dia, Lucas. O que podemos adiantar é que está andando bem as negociações. Temos dois principais clientes e, principalmente olhando o mercado *offshore* americano, mas não exclui o mercado *offshore* no resto do mundo. Nós temos a oportunidade de produzir para *offshore* hoje no Brasil.

Até já respondendo uma das perguntas da web também, a fabricação de pás *offshore* para nós é bem similar a pá *onshore*. Então, na nossa fábrica hoje, já temos capacidade de produzir pá *offshore*. Mas ano que vem estamos 100% tomados, como já sabemos.

Então, em 2022 com certeza vamos anunciar contratos de *offshore*. Nós acreditamos tanto na fábrica atual no Brasil, não dá para produzir em 2021, mas assinando o contrato no ano que vem e também fazendo expansão internacional.

Então, é um mercado que agora está decolando. No Brasil, estamos vendo que a regulamentação deve sair até em 2021. Foi uma acelerada muito grande que teve nessa discussão de regulamentação e o mercado *offshore* já é uma realidade.

Ou vamos entrar em parceria com o cliente ou vamos independente, temos duas negociações andando em paralelo. Não podemos adiantar mais informações, mas essa é a situação atual.

Lucas Esteves:

Perfeito, Vilela. Ficou muito claro. Muito obrigado e bom dia.

Lucas Lage, XP Investimentos:

Bom dia, Vilela e Lolli. São duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira é um *follow up* sobre um comentário que o Lolli já fez na apresentação de resultados com relação ao ROIC. Só para entender um pouco melhor a dinâmica do ROIC entre as linhas pré-operacionais e não maduras. Com relação as operacionais, ficou claro a questão do *ramp up fee* que impactou positivamente e pontualmente nesse trimestre.

Mas só para entender a evolução das linhas não maduras, as que apresentam ROIC mais negativo de 10% e vinham em um patamar positivo entre 8% e 6% no 1T e 2T.

Queria entender um pouco melhor essa evolução, se teve algum fator pontual, se é uma diferença do nível que essa linha já estava, pois é uma linha pré-operacional e agora já estava num nível mais próximo da maturidade nos outros trimestres. Enfim, queria entender um pouco melhor a evolução do ROIC das linhas não madura.

A segunda pergunta é com relação à geração de caixa no trimestre. Nós vimos que um fator importante foi o capital de giro, dias de estoque diminuiu, dias de fornecedor aumentou bastante. Acho que teve um fator também de adiantamento de clientes que contribui com algo em torno de R\$ 90 milhões para a geração de caixa.

Só para entender como vocês estão vendo o capital de giro para o 4T? Qual seria esse prazo para você ir normalizando esse adiantamento de clientes de R\$ 90 milhões? E como enxergam a alavancagem para os próximos trimestres comparado a 2,4x que reportaram agora. Então, são essas duas perguntas. Uma com relação ao ROIC e com relação à geração de caixa e dívida líquida do capital de giro. Obrigado, pessoal.

Bruno Lolli:

Bom dia, Lucas. Obrigado pela pergunta. Começando pela relação de linhas não maduras e a evolução de ROIC ao longo delas. Se considerarmos a fase pré-operacional como a fase não madura, tendemos a atingir o *breakeven* por volta do 3T de produção da linha.

Então, é comum iniciarmos, obviamente, com um ROIC negativo. Os passivos amortecem parcialmente esses resultados negativos que temos ao longo desses períodos. O período mais crítico, desconsiderando o *ramp up fee* tende a ser o 1T e o 2T, principalmente o 1T de produção.

Onde já temos um volume significativo de mão de obra alocada, já temos boa parte do custo fixo dedicado aquela linha. No 2T, tendemos a ter os times espalhados nos turnos. Então, nós cobrimos todos os turnos de produção e também temos um impacto negativo.

Só que o resultado positivo já no 3T de fase não madura tende a compensar os resultados negativos que temos nesse período junto com o *ramp up fee*. Então, essa é mais ou menos a dinâmica de evolução de ROIC ao longo da maturação de uma linha.

Em termos de geração de caixa, de fato, nesse trimestre tivemos reflexos positivos na relação com os clientes. Alguns pontos contratuais foram cumpridos ao longo do 3T, o que nos permitiu receber recursos. Eles serão retornados aos clientes ao longo de um ano. Então, ao longo do próximo ano esses quase R\$ 90 milhões serão devolvidos aos clientes.

Em termos de alavancagem, continuamos projetando a alavancagem mantendo em níveis muito próximos aos atuais até o 2T22, com tendência forte de redução a partir do 3T22.

Lucas Lage:

Perfeito, muito claro, Lolli. Obrigado e bom dia.

Fernanda Oliveira, BTG Pactual:

Oi, Lolli e Vilela. Obrigada por pegarem a minha pergunta. Tenho duas perguntas. Na primeira eu queria explorar um pouco o que vocês estão vendo de dinâmica competitiva. O Vilela abriu o *call* falando da COP 26 e que a expectativa de demanda está muito forte.

Vocês podem comentar aqui como vocês estão vendo a entrada de novos *players*? Como está a competição com os *players* já presentes, principalmente TPI?

No segundo ponto, nós vimos um salto da receita de serviços. Eu queria entender o que vocês estão vendo para frente. Devemos continuar a ver a receita de serviços se expandir? Tem uma expectativa de aumentar ou deveria ficar nesse patamar de 3 a 4%? Obrigada.

Bruno Vilela:

Bom dia, Fernanda. Respondendo a sua primeira pergunta, é como nós comentamos. Eu acho que o crescimento da capacidade produtiva vai ser absurdo nos próximos anos e isso de todos os componentes, não só a pá.

Se você perguntar vocês enxergam novos entrantes? Não, não escutamos sobre novos entrantes, não vemos nenhum novo entrante, seja como concorrente ou como potencial cliente. O mercado é um mercado com muita barreira de entrada, como sempre comentamos. E nós não vemos nenhum outro entrante seja como cliente ou como concorrente desde que entramos no mercado.

Nós entramos em 2010, e isso digo globalmente. Com relação ao cliente, também não. Com relação ao cliente houve uma consolidação e essa consolidação acabou gerando clientes mais saudáveis.

Então, é uma oportunidade muito grande que toda cadeia tem. Mas precisaremos estar muito próximos para conseguir capturar essa oportunidade. Não enxergo novos entrantes e eu acho que é um crescimento muito agressivo. Ele tem que ser feito de uma maneira muito racional para que ninguém saia atropelando ou dando um passo maior do que a perna, mas será crescimento muito significativo para todo mundo com certeza.

Com relação a receita de serviço, ela vai crescer. Ela vem crescendo muito, quase que dobrando de tamanho ano a ano. Mas também a nossa receita na fabricação de pás vem crescendo.

Em termos percentuais, acreditamos que ela pode chegar até 5% do faturamento da Empresa, mas não vai chegar mais do que isso porque continuamos vendo um crescimento muito grande no faturamento de pás também. Então, vai sair de 3 ou 4 como você comentou para 5, mas é difícil de passar disso porque a receita na fábrica de pás também aumenta.

Fernanda Oliveira:

Perfeito, Vilela. Obrigada pela resposta.

Alberto (Webcast):

A Empresa possui alguma perspectiva de aumentar o *mix* de produtos?

Bruno Vilela:

Bom dia, Alberto. Sim, já estamos falando isso frequentemente. Estamos com uma parceria que vem evoluindo rápido. Já temos alguns componentes sendo produzidos e sendo testados. São componentes mais voltados para o setor de transporte elétrico.

Assim que tivermos informações mais concretas, de contrato assinado, o potencial desse cliente agora nós divulgaremos. Mas a resposta para a sua pergunta é sim. Nós já estamos com o produto rodando para fazer teste e estamos também capturando outras oportunidades.

Josh Milberg, Morgan Stanley (Webcast):

Bom dia a todos e obrigado pelo *call*. Poderiam discutir o potencial de assinar novos contratos *onshore* no próximo ano? Especificamente, poderiam endereçar a possibilidade de resumir negócios com a GE?

Junto com isso, poderiam elaborar sobre o ponto que fizeram relacionado com seus produtos serem campeões de seus clientes? Isso implica zero ou quase risco associado com novas transições nos próximos dois ou três anos? Muito obrigado.

Bruno Vilela:

Bom dia, Josh. Com relação ao potencial de *onshore*, sim, nós discutimos isso frequentemente com os nossos clientes porque estamos vendo que o mercado está muito aquecido. O lado positivo é que não estamos discutindo novos modelos porque os novos modelos acabam criando linhas não maduras como nós falamos.

O que estamos discutindo com eles é acrescentar moldes ou até mesmo estender contratos. Isso tudo relacionado a *onshore*. Então, nós enxergamos o *onshore* no curto e médio prazo como o carro chefe da Empresa, sem dúvida nenhuma, é um mercado muito grande.

Especificamente sobre a GE, nós estamos vendo, não sei porque, que a GE está perdendo um pouco a competitividade no mercado *onshore*. Hoje, se você olhar o mercado brasileiro, Vestas e Nordex vem na liderança, Siemens Gamesa vem também em terceiro lugar.

No mercado americano também, no mercado americano tem muita GE sendo instalada hoje. Então, quando você vai fazer análise de mercado você muita instalação de GE hoje, que são pás ou componentes produzidos nos últimos anos, mas não vemos tanto o *backlog* da GE crescendo em *onshore*.

Não sabemos se é problema de máquina, se as máquinas não estão tão competitivas ou se é um foco grande dela no mercado *offshore*. Não temos essa informação. Mas se tiver um potencial adicional de GE *onshore*, nós temos um relacionamento muito bom com eles e, com certeza, eles vão acabar buscando a Aeris como parceira.

Bruno Lolli:

Bom dia, Josh. Complementando a resposta do Vilela sobre os produtos que estamos produzindo e são campeões de venda, de fato quando olhamos o portfólio dos nossos clientes, principalmente para a Vestas, Nordex, Siemens e obviamente também a WEG. Os produtos que produzimos hoje com múltiplas linhas de produção são os produtos que mais vendem no portfólio deles.

A nossa expectativa é que esses produtos continuem sendo o carro chefe dos nossos clientes pelos próximos dois ou três anos. De fato, isso reduz o risco de transições de grande magnitude ao longo dos próximos anos.

Com o Vilela comentou, a maior probabilidade aqui é aumentar ainda mais a quantidade de linha desses produtos, o que gera muito menos stress em termos de curva de aprendizado porque a adição de linhas de produção a produtos já conhecidos, tendem a amadurecer em um ou dois trimestres no máximo.

Operador:

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

Bruno Vilela:

Bom dia, gente. De novo, nos desculpem por termos demorado mais do que demoramos na divulgação do resultado, mas de maneira bem transparente tentamos responder todas as perguntas. Acreditamos que respondendo todas as perguntas, se alguma pergunta não foi respondida, por favor, entre em contato com o nosso RI que vamos responder, com certeza.

Estamos falando que gostamos de trabalhar de maneira diferente e uma das maneiras diferente que somos no nosso dia a dia e sempre seremos é com relação à transparência, não temos nada a esconder.

As considerações finais que eu gostaria de fazer é deixar para vocês pensarem o que estamos discutindo muito internamente. Qual Empresa que sai, não vou falar em sair de uma pandemia porque a pandemia não acabou. Mas qual Empresa, no estágio atual da pandemia, tem um *backlog* igual ao nosso? Capacidade vendida até 2024 e 2025, com um baita potencial de crescimento devido ao mercado que estamos instalados.

Um mercado que com certeza, não vou falar que é *ocean blue*, mas é um mercado que vai crescer muito com os *players* já estabelecidos. Então, temos um baita potencial de crescimento junto com nossos parceiros.

É uma empresa geradora de caixa. Estamos entregando resultados positivos tem tempo. Além disso, estamos em uma situação muito numa situação financeira muito confortável com as emissões de debêntures. Como comentamos, com a capacidade de pagar o principal até 2025. São poucas empresas que no estágio atual da pandemia tem essas condições.

Então, olhando os nossos *stakeholders* externos, eles estão bem dominados em relação ao mercado, em relação à capacidade financeira. Nós estamos em um mercado limpo, falamos muito em ESG. Só de estarmos nesse mercado já é um mercado que nos dá muito orgulho, além

de todas as ações que a Empresa faz dentro de casa.

O que estamos fazendo agora é trabalhar para capitalizar cada vez mais esse backlog gigante que temos e entregar cada vez margens mais atrativas tanto para os nossos colaboradores quanto para os nossos investidores. Estamos muito otimistas. Continuamos otimistas com relação a 2021 e 2022 e, principalmente, com relação a médio e longo prazo.

Obrigado novamente. Estamos à disposição para responder qualquer pergunta através do nosso canal de RI. Um abraço.

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"