

Bruno Vilela:

Bom dia a todos. Acho que antes de iniciar a apresentação eu deveria falar um pouco de mim, porque é a primeira vez que estou falando com a maioria das pessoas.

Eu estou na Aeris desde o início, desde 2010. Fui o presidente até o final de 2017. De 2018 a 2020 eu fiquei um período nos Estados Unidos e agora estou retornando para o Brasil e com a oportunidade de encarar esse desafio de voltar a ser o presidente da Empresa.

No slide número 2, eu falo por que é uma grande oportunidade. Eu estou em uma posição muito privilegiada que é voltar a assumir os desafios como presidente de uma Empresa em um cenário muito positivo. A Empresa está muito bem estruturada e em um mercado em plena expansão.

Conversei muito, participei intensamente do período de IPO, então já conversamos bastante sobre a nossa visão do mercado e, de lá para cá, só melhorou. Durante o IPO estávamos em plena eleição nos Estados Unidos. Ninguém esperava a vitória do Biden e o Biden ganhou, e o que se escuta desde então, não só nos Estados Unidos, mas no mundo, é essa aceleração da transição energética. E isso aí acontecerá através das renováveis.

O mundo está ficando cada vez mais eletrificado, e a eólica ganhando um grande destaque. Não só porque é uma fonte limpa, mas também porque é uma das fontes mais competitivas em relação a preço. Então pegar uma empresa estruturada, muito bem preparada e com um mercado em plena expansão é, sim, uma grande oportunidade.

Quando olhamos localmente, e eu acho que vocês estão acompanhando na mídia nestas últimas semanas, estamos em um período muito crítico aqui no Brasil. Estamos entrando em um período de seca no Brasil com os níveis de reservatórios muito abaixo do esperado. Com isso tem uma tendência grande de o preço da energia subir.

Por que isso acontece? A fonte brasileira é bem dependente de luz elétrica, e quando temos períodos de seca não tem muita solução a não ser ligar as termelétricas. As termelétricas, além de poluir, geram uma energia muito cara. Então isso vai ajudar a acelerar a inserção da eólica na fonte brasileira também.

Então temos perspectivas muito boas dentro do Brasil e fora do Brasil para o crescimento. Isso nós enxergamos nas conversas que nós temos. Eu também sou responsável pela área comercial, e está muito aquecido o mercado. Tem muita oportunidade. Não podemos fazer loucura, não podemos dar passos maiores do que a perna, então vamos sim capturar muita oportunidade durante esse ano.

Já capturamos. Como já noticiamos como fato relevante neste trimestre ou no trimestre passado, o contrato da Siemens Gamesa era o único dos grandes clientes que não estavam na nossa carteira. É um contrato de mais de R\$ 3 bilhões de receita, e serão fabricadas pás para gerar quase 4 gigawatts de energia.

É legal falar também sobre esse período de transição. O mercado eólico não é um mercado parecido com os outros mercados. Qual é a grande diferença? Nós estamos agora produzindo uma tecnologia e, em paralelo, o nosso cliente que está vendendo essa tecnologia já está desenvolvendo a próxima geração de turbinas eólicas.

Esses períodos de transição acontecem por volta de 4 a 5 anos. São os períodos dos contratos que nós temos assinados. Agora nós estamos neste período de transição. Estamos trocando as pás que estamos produzindo. Até o ano passado, em média, nós produzíamos pás de turbinas de até 3 megawatts, e agora serão pás para turbinas de 4 a 6 megawatts.

Esse período de transição é o famoso *ramp-up*. É um período onde temos que fazer bastante investimentos para poder capturar essa oportunidade de crescimento e, com isso, vem um foco grande nosso no desempenho operacional.

É um período em que nós temos bastante oportunidades a serem capturadas. Essas oportunidades são oportunidades de longo prazo, mas temos que focar bastante em desempenho operacional.

Fora esse período de transição, estamos passando pela pandemia. É claro que a pandemia impacta a Empresa. Nós conseguimos, com o engajamento dos nossos colaboradores, passar da maneira mais suave possível, mas querendo ou não tem absenteísmo maior, tem preços de EPI que aumentaram, então estamos fazendo um grande trabalho para melhorar o desempenho operacional.

Se vocês forem ao slide 3, conseguiremos mostrar um pouco do resultado deste foco no desempenho operacional. O resultado do lucro líquido deste 1T21 já foi 47,4% maior do que o do 1T20. Um crescimento no EBITDA de 27,3% comparado com o 4T20, e uma receita menor.

A receita menor é devida a essas transições que nós comentamos de troca de molde. Esse investimento nós detalharemos mais para a frente, foi de R\$ 175 milhões. Grande parte deles é para poder instalar e produzir as pás desse novo cliente, que é a Siemens Gamesa. Os moldes já estão instalados, então o investimento já está bem adiantado. E de centros de distribuição. Nós temos uma fábrica muito grande, e para continuar com os processos *lean*, que são a maneira mais enxuta e eficiente de produzir, nós fizemos esse investimento no CD. Isso impacta no ROIC, mas nós vamos capturar todo esse investimento que estamos fazendo melhorando o resultado daqui para frente.

Para falar de maneira mais detalhada sobre estes indicadores, eu convido o Lolli, que vai explicar para vocês com mais detalhes o resultado do trimestre.

Bruno Lolli:

Bom dia a todos. Vou começar pelo slide 4. Neste detalhe eu estou detalhando na escala da esquerda o capital investido médio nas barras desde 2015, e as linhas na escala da direita mostram o NOPAT ano a ano, terminando ali no acumulado de 12 meses que se encerraram neste 1T21.

É importante notar que, de 2019 para 2020, nós mais do que dobramos o capital investido médio, e crescemos novamente este capital para o ano de 2021.

É natural que o NOPAT tenha um descasamento temporal, ele sofre um atraso em relação ao investimento, porque antes nós investimos capital em ativos imobilizados, então começamos o ciclo de produção alocando capital de giro também, para depois nós capturarmos resultados disso.

Lembrando que no primeiro ano as linhas ainda estão em um período de *ramp-up*, então essa curva de aprendizado acaba resultando em margens menores no primeiro ano de execução do contrato.

Quando vamos para o slide 5, conseguimos ver com um pouco mais de detalhe. Esse gráfico que está aqui é mais conceitual. Nós mostramos desde o início da execução de um contrato padrão como é a curva de alocação de imobilizados.

Temos uma fase que nós chamamos de pré-operacional em que vamos dedicando ativos imobilizados para aquele contrato, depois passamos a alocar capital de giro e passamos a percorrer essa fase não madura, e então atingimos a produção estabilizada, o que chamamos de fase madura.

E tipicamente os contratos variam de 3 a 5 anos, então na média, durante os 4 anos de contrato, nós passamos 3 anos pelo menos produzindo na fase estabilizada, e é nessa fase que nós

capturamos os melhores resultados. Na tabela abaixo nós podemos ver como funcionou, dando zoom agora só no 1T21. Tanto a alocação de capital quanto o NOPAT quanto o ROIC deste trimestre na base anualizada.

Dá para notar que nós temos mais da metade do capital da Empresa alocados em linhas que ainda não estão maduras, e essas linhas somadas entregam um NOPAT até negativo. Então basicamente metade do capital da Empresa ainda não está gerando retorno algum, enquanto a outra metade, que está na fase de linha madura, gera um ROIC anualizado de mais de 24%.

É importante destacar que, como o Vilela já comentou, nós ainda temos os reflexos da pandemia afetando os nossos custos, os projetos de redução de custos estão em andamento, mas as linhas maduras têm potencial de geração de ROIC ainda superior a estes 24% que estou apresentando aqui.

Na divisão de Serviços, boa parte do capital investido está associado a recebíveis de clientes, que têm prazos de pagamento maiores do que os dos contratos de fornecimento de pás, e geram ROIC anualizado de mais de 23%.

No total, neste trimestre especificamente, nós temos pouco mais de R\$ 1,5 bilhão de capital investido, para um NOPAT de R\$ 42,3 milhões e um ROIC anualizado de R\$ 11,7 milhões.

Então é natural de se esperar que quando os contratos que estão em fase pré-operacional e fase não madura atingirem maturidade, o ROIC da Companhia aumente significativamente, voltando a superar os patamares de 20% que nós apresentamos historicamente.

Indo agora para o slide 6, temos só a distribuição trimestral da receita. Na composição de exportação com o mercado interno, a proporção de mercado externo para o total continua muito próxima ao que apresentamos em 2020, e essa queda de pouco menos de 10% que nós vimos no último trimestre para o trimestre atual, como o Vilela já comentou, está 100% associada àquelas linhas que foram descomissionadas no último trimestre, que obviamente não apresentaram receita neste 1T21.

Passando para o slide 7, nós apresentamos o EBITDA da Companhia de 2017 até os últimos 12 meses, que se encerraram agora no 1T21. Nós notamos a trajetória crescente do EBITDA. Quando olhamos mais de perto a evolução do último trimestre para o trimestre atual, nós temos uma melhora significativa de mais de 3 p.p. na margem EBITDA.

Essa melhora vem de dois principais efeitos. O primeiro é que as linhas maduras passaram a apresentar uma proporção da receita maior do que vinham apresentando no trimestre anterior, e nós também temos capturas de alguns benefícios decorrentes de melhor uso de matéria-prima, principalmente na redução de desperdícios e na melhora dos custos e não qualidade.

Passando para o slide 8, mostramos a evolução trimestral dos investimentos feitos pela Companhia. Nós atingimos R\$ 175,6 milhões neste 1T21. Acho que o primeiro ponto que é relevante destacar aqui é que perto de R\$ 30 milhões deste valor estão 100% associados a valores que serão futuramente reembolsados pelos nossos clientes.

É comum nos nossos contratos que nós façamos investimentos na fabricação de dispositivos, de gabaritos e alguns fundamentais que ao longo dos próximos períodos serão adquiridos pelos nossos clientes, então eles acabam saindo dessa base de capital investido nos próximos trimestres.

Além disso, ao longo do primeiro trimestre nós tomamos a decisão de fazer investimentos adicionais na Pecém II para adequar os prédios para pás das categorias acima de 4 megawatts.

Para complementar, nós também alocamos pouco mais de R\$ 30 milhões em projetos que passaram a ser viáveis na estrutura atual de custo de capital da Companhia de verticalização. Então

algumas máquinas e equipamentos, guindastes, algumas carretas que nós vínhamos alugando, a Companhia passa agora a adquirir também na estratégia de melhorar margem, dado que esses projetos têm potencial de geração de retorno acima de 18% ao ano.

No slide 9, nós podemos ver onde boa parte dos investimentos deste 1T21 e dos trimestres anteriores foram alocados. Nós temos praticamente a conclusão do novo Centro de Distribuição, a expectativa é inaugurar ainda neste 2T21.

No slide 10, nós mostramos uma foto da expansão, principalmente do prédio dedicado à fabricação para a Siemens Gamesa. Essa foto já vem desatualizada, porque as fotos mais atuais deste prédio mostram já os ativos dos clientes instalados e, por garantia de propriedade intelectual, não podemos apresentar alguns detalhes desses ferramentais, por isso a foto não é a mais atual possível.

Indo para o slide 11, na tabela de baixo nós temos a composição do fluxo de amortização de dívidas na visão do fechamento do ano passado, e no gráfico de cima nós temos essa foto agora no encerramento do 1T21.

Então a posição de caixa da Companhia até aumentou, e isso é consequência das captações que nós fizemos no 1T21 e da execução do plano de antecipação do pagamento da amortização de algumas dívidas com custos de capital que vinham sendo superiores às novas captações que nós vimos fazendo.

A execução dessa estratégia de antecipação de dívidas permite que nós reduzamos em mais de 200 BPS o custo do capital de terceiros, então isso gera uma economia de mais de R\$ 15 milhões por ano em juros para a Companhia. Além disso, nós aumentamos o *duration* médio da dívida, que passa de 1,2 anos na visão do último trimestre do ano passado para mais de 2,3 anos na visão atual.

Passando agora para o slide 12, já estamos chegando mais perto da conclusão da apresentação. Nós mostramos então quais são os valores cobertos por contratos de longo prazo em termos de potência.

Nós encerramos 2020 com 8,8 gigawatts na carteira de pedidos e temos agora, no final do 1T21, 11,7 gigawatts. Essa evolução reflete tanto o que nós executamos de fabricação ao longo do 1T21 quanto a assinatura de contrato da Siemens Gamesa, que o Vilela já comentou.

Nós obviamente continuamos com os esforços iniciais para aumentar ainda mais essa carteira. Esses 11,7 gigawatts representam R\$ 8,9 bilhões em potencial de receita líquida, se usarmos o câmbio do fechamento do 1T21.

É importante também destacar que a potência média dos aerogeradores dessa carteira de pedidos é de 4,6 megawatts, então nós, historicamente, viemos entregando até menos de 3 megawatts em média até 2019, e superamos os 3 megawatts em 2020. Neste último trimestre já chegamos mais perto de 3,9 megawatts, e o que temos para o futuro é acima de 4,5 megawatts.

Concluindo então no slide 13, aqui nós mostramos a evolução ao longo do tempo, de 2020 a 2025, dos contratos que nós estamos executando hoje e do que nós já temos garantido para a instalação de novas linhas de produção.

Neste slide nós não trouxemos as 5 linhas descomissionadas no final de 2020, e o que podemos notar é que a expectativa é que nós descomissionemos 3 linhas maduras dentro deste ano. Isso cria alguns *slots* de produção que podemos oferecer para os clientes, e é isso que vem acontecendo.

Temos outras 7 linhas maduras com o encerramento que fica além do final de 2022. As 5 linhas maduras, 4 delas já atingirão maturidade ainda em 2021, então viemos nessa escalada, nessa curva

de aprendizagem para concluir o *ramp-up* e passar a ter margens melhores dessas linhas não maduras.

Por fim, nós temos 4 linhas já contratadas, 3 delas para a Siemens Gamesa e uma para a WEG, que serão instaladas ainda dentro deste ano de 2021.

Com isso eu encerro a apresentação.

Josh Milberg, Morgan Stanley:

Minhas perguntas são relacionadas ao CAPEX e ao ROIC reportado no período. Os R\$ 176 milhões em investimento no trimestre foram perto dos níveis que vocês antes tinham contemplado para o ano inteiro?

Vocês mencionaram agora que parte disso foi devido ao contrato com a Siemens, o investimento em Pecém e outros projetos, não sei se haveria mais detalhes que vocês poderiam dar, mas com tudo isso, a pergunta seria o que poderia ser uma premissa razoável para o CAPEX total para 2021.

No lado do ROIC, a pergunta seria onde esperam chegar no final de 2021, talvez falando de um *range*, se puderem. Obrigado.

Bruno Lolli:

No primeiro trimestre nós de fato já investimos um volume significativo, e ele é de longe, disparado, o maior volume investido no ano na base trimestral. Eu só quero reforçar que R\$ 30 milhões destes R\$ 175 milhões são passíveis de reembolso pelos clientes.

Nós devemos dedicar do que tínhamos previsto anteriormente R\$ 40 milhões adicionais para a Pecém II, que é exatamente porque devemos descontinuar as linhas de produção que atualmente estão lá e instalar linhas de categoria de pás acima de 4 megawatts.

Isso é uma mudança em relação ao que nós tínhamos projetado no IPO, e isso acaba otimizando o uso dos ativos e criando *slots* adicionais disponíveis na própria planta matriz. Além disso, como eu comentei, nós temos investimento aprovado de por volta de R\$ 30 milhões adicionais para a aquisição de máquinas e equipamento que nós vínhamos alugando.

No todo, devemos receber nos próximos trimestres por volta de R\$ 80 milhões o que nós tínhamos originalmente projetado durante a IPO, sempre com projetos que geram retorno superior a 18% ao ano para virar valor presente.

Quando nós falamos de ROIC, este ano é ainda um ano de bastante pressão no ROIC por conta do volume de investimentos que nós ainda não atingimos maturidade dentro do ano. O contrato com a Siemens e a expansão para o que nós chamamos internamente de Pecém III, que é a grande expansão da planta matriz, ela é de montante significativo e começa a gerar resultados importantes só em 2022.

Então, ao longo do ano, nosso NOPAT deve evoluir de forma a atingirmos na média um ROIC que gira em torno de 15% neste ano de 2021, mas, novamente, o potencial, quando negociamos os contratos, é sempre de ROIC superior a 20% quando nós consideramos o período completo. Tanto a fase não-operacional, a fase não madura, e a fase de maturidade.

Josh Milberg:

Perfeito, Bruno, obrigado pelo detalhe. Uma segunda pergunta é se vocês poderiam me indicar qual seria o nível de contratação que vocês têm em receitas em relação ao *business plan* de 2022, e a mesma poderia revisitar a questão da firmeza do *backlog*. Vimos no *release* essa indicação de R\$

8,9 bilhões, e obviamente tem a questão do contrato com a Siemens ser maior do que o contemplado.

Bruno Lolli:

A nossa receita sofre bastante impacto do câmbio, então preferimos falar muito mais em termos de megawatts. O que nós temos na carteira no final do primeiro trimestre é, basicamente, mais do que três anos o que nós produzimos na média deste trimestre.

Então estamos bastante confortáveis com o volume de pedidos, e o que podemos falar é que a projeção para o ano de 2020 é que entreguemos algo acima de 5 gigawatts ao longo do período.

Então, considerando esse câmbio que nós temos no encerramento do 1T21, o nosso preço médio, a nossa receita líquida média, deve girar entre R\$ 135 e R\$ 140 mil dólares por megawatt. É daí que podemos extrapolar qual é a receita inicial para os próximos períodos.

Bruno Vilela:

Josh, só complementando, quando nós falamos que estamos fazendo uma adaptação da Pecém II para poder transferir moldes da Pecém I para lá e liberar *slots* na Pecém I, é com certeza porque estamos vendo uma grande oportunidade de ocupar esses *slots* da Pecém I.

Não é que estamos fazendo um CAPEX que não estava planejado sem ter nenhuma oportunidade em vista. Então não podemos falar mais, mas sim, estamos bem otimistas em relação à ocupação total das três plantas, Pecém I, II e III.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Primeiro, vocês abriram aqui no último slide da apresentação de certa forma um mix de produtos, a entrada de linhas novas, de linhas maduras. Eu queria pegar um senso aqui.

Dá para entender no gráfico, no ano de 2021, o que deveria ser um mix médio para o ano todo de linhas não maduras e o mix de linhas maduras, eventualmente como isso se compara com relação ao primeiro trimestre, se deveríamos continuar vendo aumento de mix de maduras ao longo do ano e como isso conversa com a margem.

Nós vemos um *catch up* de margem do quarto para o primeiro trimestre relevante, e eu queria saber se dá para esperar um aumento de margem ao longo do ano. Acho que essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, vocês comentam muito sobre o *upgrade* tecnológico para as turbinas mais potentes acima de 4 megawatts. O que é a precificação desses novos *sets* de pás? O preço por pá tem aumentado? Acho que seria um ponto importante de entender aqui, pessoal. São essas duas questões. Obrigado.

Bruno Vilela:

Em relação à linha madura e linha não madura, é como nós comentamos sempre: 2020 e 2021 são períodos de transição.

Esse ano nós temos algumas linhas não maduras e, além do que já temos contratado, nós temos algumas perspectivas muito boas de instalação de novas linhas ainda esse ano. Então é difícil falar um número certo, até mesmo porque não podemos passar muita informação, mas esse ano é um ano de *ramp-up*.

É um ano em que temos que focar bastante no desempenho operacional para passar por esse período de curva de aprendizado o mais suave possível. Então sim, tem muita linha ficando madura agora, mas entrarão novas linhas no decorrer do segundo semestre.

Em relação à precificação, sim, o preço aumenta, o Lolli pode passar mais detalhes dos indicadores financeiros.

Bruno Lolli:

O preço das pás, como o Vilela comentou, obviamente aumenta. Se as pás aumentam de tamanho e de peso, naturalmente nós temos um componente de custos de materiais diretos que cresce significativamente.

O ponto importante é que a receita em termos de dólar por megawatts não pode aumentar, até porque a energia eólica tem que ficar competitiva, tem que continuar aumentando a competitividade para se manter uma das fontes que mais crescem.

O mais importante aqui é que nós não precificamos a pá individualmente, nós sempre precificamos olhando para o contrato como um todo, e as nossas metas internas sempre são relacionadas a retorno sobre capital investido.

Então a nossa lógica de precificação sempre considera o contrato como um projeto de investimentos que tem de gerar retornos, e os *targets* do conselho é de que sempre mantenhamos retornos acima de 20% ao ano. No contrato como um todo.

É óbvio que esse retorno não vem na fase pré-operacional, e no primeiro ano nós temos retornos sub-ótimos, mas após a fase madura as médias de retorno obviamente são melhores do que esses 20% para que, na média, o contrato gere um retorno sobre o capital investido acima de 20% ao ano.

Lucas Marquiori:

Perfeito. Se puder comentar aqui com relação... Eu sei que ainda está com baixa visibilidade, eu sei que vocês têm restrição de comentar eventualmente sobre a evolução do mix ao longo do ano, mas só para fechar o comentário com relação à evolução de margem.

Nós vimos esse *catch up* no primeiro trimestre, e eu queria saber o que deveríamos esperar de margem EBITDA ao longo dos anos, se podem dar algum tipo de sinalização nesse sentido.

Bruno Lolli:

Lucas, a margem deve sofrer alguma volatilidade ao longo do ano, e isso está principalmente associado ao que nós temos de *ramp-up fees*, de receitas não-recorrentes que devem acontecer em um ou outro trimestre e que deve gerar uma volatilidade para cima nas margens, e também os impactos das linhas que estão entrando em operação agora.

A velocidade com que nós fazemos o *ramp-up* da Siemens Gamesa e a proporção de receita da Siemens Gamesa sobre os demais projetos podem afetar as margens ao longo do ano. Nós ficamos bem tranquilos com essa evolução porque ela é parte do que já está planejado para o ciclo de produção de cada um dos contratos.

Lucas Laghi, XP Investimentos:

Eu tenho alguns pontos que queria explorar e até agradecer pelo maior *disclosure* dessas métricas operacionais que realmente ajudam bastante a entender essa dinâmica de retorno dentro do ciclo de produção.

Mas tenho alguns pontos e até um *follow up* da pergunta anterior. Quando olhamos principalmente em relação aos moldes maduros. Vocês mencionam no 1T21 uma margem de 11%, uma margem EBITDA de 11% para esses moldes maduros, e eu lembro que no *conference call* passado do 4T20 vocês mencionaram algo em torno de 14% a 15%.

Dá para entender que os impactos da pandemia, como vocês próprios mencionaram em relação a níveis de absenteísmo acima do normal, que fizeram com que esses 11% de margem fossem impactados em função da pandemia e viessem abaixo desses 14%, 15% que vocês mencionaram no call passado.

E já em segundo lugar, que é até consequência dessa dinâmica de margens para os moldes maduros, mas queria entender a evolução do ROIC dessas linhas específicas. Porque quando comparamos 2020 contra os números analisados do primeiro trimestre, nós vemos que o ROIC em 2020 das linhas maduras era algo em torno de 45% comparado aos 24% neste 1T21 que vocês mostraram.

Então eu queria entender se realmente houve um impacto pontual da pandemia na margem que fizesse com que o ROIC viesse abaixo das linhas maduras e se eventualmente teve algum recorrente em 2020 que fizesse eles serem reportados acima do normal. Queria entender um pouco sobre as linhas maduras, o nível de margem e o nível de ROIC que vocês passaram de visibilidade e de torno do ciclo. Obrigado.

Bruno Vilela:

Quando comparamos 2020 com 2021, acho que o ponto mais importante aqui, nas linhas maduras especificamente, é que em 2020 as linhas maduras em sua maioria eram linhas de máquinas de classe inferior aos 4 megawatts. Para essas linhas era natural que nós tivéssemos um componente de materiais diretos menos significativo no custo e, naturalmente, com geração de margens melhores.

E eram linhas que já estavam super maduras, porque boa parte delas já estava no último ano de contrato, onde capturamos de fato o máximo de aprendizado e de melhorias na estrutura de custos do produto.

As linhas que passaram a ficar maduras no final do ano passado e agora principalmente neste primeiro trimestre já são linhas maduras de classe superior aos 4 megawatts.

Elas naturalmente têm margens precificadas abaixo. Lembrando, o ROIC é precificado no mesmo patamar, mas as margens são precificadas um pouco abaixo porque o giro do ativo dessas linhas acima de 4 megawatts é melhor do que o que nós tínhamos para as linhas sub-4 megawatts.

Sobre pandemia, o que podemos afirmar é que de fato sim, nós temos sido afetados por isso. Isso deve estar rondando algo entre 100 e 150 BPS das linhas maduras. Então não estamos atingindo o potencial de retorno dessas linhas neste período, mas como o Vilela comentou no início da apresentação, nós estamos conduzindo diversos projetos para redução de custos para nós voltarmos a ficar dentro dos patamares projetados.

Nós continuamos de fato acreditando que é possível atingir margens acima de 14% para as linhas maduras nas condições atuais de câmbio e de mix de produto.

Lucas Laghi:

Então, pelo que eu entendi, o ROIC dessas linhas maduras não chegaria ao nível que estava em 2020, mas deve ficar ali entre talvez 25% e 30%?

Bruno Vilela:

Correto.

Lucas Laghi:

Só uma última em relação a capital de giro. Vocês mencionam um aumento nos dias de recebíveis de clientes. Foi algo pontual ou estrutural? Estamos observando uma pressão maior em relação a prazos dos clientes? Queria entender como ficará o capital de giro daqui para frente.

Bruno Vilela:

Foi sim algo mais pontual desse período, e nós já temos uma melhora projetada no ciclo de conversão de caixa para os próximos trimestres.

Rafael Alves Rodrigues, Evolve Capital:

Na dinâmica de ROIC do slide 5, quando o capital investido atingir a fase madura, qual é a expectativa de ROIC normalizado na visão da Companhia?

Bruno Lolli:

Isso vai variar de contrato para contrato. Qual é o ROIC teto do contrato. Ele depende da duração do contrato e, obviamente, dos reflexos dos impactos que nós temos nas duas primeiras fases, que é a fase pré-operacional e a fase não madura.

Não é incomum atingirmos no momento dos contratos ROICs da ordem de 40% quando estamos no teto. Quanto mais longo o contrato, mais baixo é esse teto, porque nós passamos mais períodos com os ROICs acima dos médios, então não faz sentido nós praticarmos ROICs tão elevados assim nessa fase de contrato porque os efeitos das fases iniciais são menos intensos.

Ramon Marcelino, Axial Capital:

Sobre o mercado *offshore*, vocês pretendem e têm a possibilidade de produzir pás para essa magnitude.

Bruno Vilela:

Sim, nós estamos muito bem posicionados, estamos do lado do porto, o grande gargalo é um gargalo logístico. Mas hoje nós já estamos produzindo pás de 80 metros, essas pás do mercado *offshore*. O processo produtivo dos componentes são os mesmos, elas só são um pouco mais compridas.

Então sim, nós estamos preparados, estamos em conversa com os clientes. São os mesmos clientes do mercado *onshore*, então é um mercado muito pequeno, querendo ou não. São quatro potenciais clientes.

E você pode ver que tem uma oportunidade muito grande no leste dos Estados Unidos, na costa norte, e agora acabou de sair essa semana o primeiro parque *offshore* de escala comercial, que é de uma empresa que se chama Vineyard e está entre a GE e a Destas.

Então conversamos sim com os nossos clientes, já fizemos análise desse mercado, já estudamos o potencial do mercado não só americano. No Brasil também já se começa a falar no mercado *offshore*, só que o Brasil tem um potencial *onshore* muito grande ainda e ainda não tem regulamentação para o mercado *offshore*. Mas com certeza nós vamos entrar neste mercado. Não é nem se vamos entrar, só quando vamos entrar que é a questão.

Thiago Andrade (via webcast):

Poderiam falar sobre a possibilidade de redução de incentivos fiscais?

Bruno Lolli:

Obviamente a Companhia sempre monitora a evolução de todo o cenário tributário. O que nós temos de mais relevante hoje é o benefício da Sudene, e nós estamos com a maior parte da capacidade produtiva com esse benefício vigente pelo menos até 2030. Nós temos bastante tranquilidade para concluir os pleitos de modernização sempre que tivermos algum eventual vencimento desse benefício da Sudene.

Luiz Ardo, Toro Investimentos:

Eu queria saber se a Empresa tem perspectivas de assinar mais contratos esse ano?

Bruno Vilela:

Sim. Como comentamos, nós estamos com o mercado muito aquecido, com muita conversa. Na verdade, nós estamos escolhendo as oportunidades que vamos capturar.

Nós temos oportunidades tanto dentro do mercado de *onshore* como no mercado *offshore*, como acabamos de comentar, que é um pouco mais para frente, mas temos outras oportunidades também no mercado de material composto.

Então sim, estamos olhando várias oportunidades, e pode ter certeza que selecionaremos a dedo as que forem mais importantes para a Empresa. Teremos sim mais contratos.

Luiz Ardo:

Vocês pretendem pagar dividendos em 2022 e 2023?

Bruno Lolli:

A distribuição de dividendos é sempre uma deliberação da decisão do conselho de administração. Nós sempre vamos analisar as expectativas de investimentos e índices de alavancagem para decidir qual é a melhor estratégia de alocação de capital.

O foco da Companhia não é necessariamente pagar dividendos, o foco da Companhia é gerar valor. A melhor estratégia para criar valor é maximizar retorno com a estrutura de custos e capital mais interessante possível.

É uma decisão que será tomada ano a ano. A nossa política de distribuição prevê 25% de distribuição mínima do resultado anual, e isso vai ser sempre seguido. Esse valor pode obviamente ser aumentado por decisão do conselho.

Operador:

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

Bruno Vilela:

Obrigado a todos pela participação. Obrigado pelas mensagens e pelas boas-vindas.

Como eu comentei, para mim é muito tranquilo estar voltando. É um mercado que, querendo ou não, eu já estou desde 2010, então tenho grandes amigos dentro da Empresa, com os clientes, com os fornecedores. Estou vendo que tem fornecedor no call também.

E é um mercado que é apaixonante. Ele por si só já tem um baita propósito, que é um propósito de energia limpa. A Aeris já faz muita ação também para melhorar não só a questão ambiental mas social do nosso entorno. Profissionalmente eu não poderia estar em um lugar melhor.

Se eu fosse escolher qualquer empresa, não escolheria outra. Por quê? É um mercado que está crescendo, não só no mundo como também dentro do Brasil. É uma Empresa muito bem estruturada, que vem crescendo muito rapidamente e de maneira estruturada. E, se você for olhar neste mercado crescente, é a empresa que tem os melhores indicadores financeiros.

É uma posição de muito conforto, prazer, orgulho e responsabilidade que eu estou assumindo. É isso.

Obrigado a todos pela paciência de nos escutarem e estamos à disposição através do nosso RI para tirar qualquer dúvida que possa ter ficado durante essa divulgação de resultados.

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”