

1 9 . j u l . 2 0 2 4

L V N T

U
P
D
A
T
E



EMBRAER

Embraer

EMBR3



Analista
Eduardo Rahal
CNPI-T 8204



Analista
Chrystian Oliveira
CNPI 9335

banrisul 55
corretora de seguros



Informativo

Embraer • EMBR3

NEUTRO (3) 

POTENCIAL DE UPSIDE:  **-18,4%**

R\$ 33,50 **R\$ 30,50**

Preço Justo

Preço Teto

Embraer divulga volume de entregas e carteira de pedidos do 2T24

Na noite de ontem (18), a Embraer divulgou os **dados de entregas de aeronaves e a carteira de pedidos referentes ao segundo trimestre do ano**. Os números de entregas foram saudáveis, e a companhia mantém uma carteira de pedidos aquecida, registrando o **maior valor dos últimos sete anos**.

Entrega de aeronaves

A fabricante de aeronaves entregou **47 aeronaves neste trimestre**, uma redução de uma unidade em comparação ao mesmo período do ano passado, e um avanço de 88% em relação ao 1T24. No acumulado do ano, a companhia já entregou **71 unidades**, um aumento de 9 aeronaves em relação ao primeiro semestre de 2023.

Vale lembrar que o guidance da empresa é **de 197 a 215** entregas de aeronaves comerciais e executivas para o ano. Excluindo-se a entrega de uma unidade C-390 Millennium, uma aeronave de defesa não contabilizada no guidance, a companhia **já entregou 70 aeronaves comerciais e executivas neste ano**, o que equivale a 34% do ponto médio do guidance de 2024.

Destacamos que as entregas realizadas neste ano **estão em linha** com o percentual de entregas executadas pela companhia nos últimos anos. As entregas de aeronaves executivas e comerciais foram de 12% e 22% do ponto médio do guidance no 1T24 e no 2T24, respectivamente, percentuais que **estão em linha com a média histórica dos últimos cinco anos**.



Em uma análise por segmentos, foram entregues **19 aeronaves comerciais**, em comparação com 17 aeronaves no 2T23 e 7 jatos no 1T24. Neste trimestre, as entregas foram **mais concentradas na família E2**.

Foram entregues **4 E2-190, 7 E2-195 e 8 E175**, em comparação com as entregas de 7 E2-195 e 10 E175 no 2T23. Dessa forma, as entregas da família E2 representaram 57,9% do total de entregas, em comparação com 41,1% no 2T23. Assim, a empresa **já atingiu 34,2%** do ponto médio do guidance de aeronaves comerciais previstas para serem entregues no ano.

Na **aviação executiva, a companhia entregou 27 aeronaves**, uma redução de 3 unidades em relação ao 2T23. Apesar da queda na comparação anual, acreditamos que o volume de entregas nesta divisão permanece resiliente e que a demanda por jatos executivos segue aquecida. **As entregas do segmento Executivo no primeiro semestre do ano representam 34,6% do ponto médio do guidance de 2024**.

Carteira de pedidos

A **carteira de pedidos da companhia atingiu US\$ 21,1 bilhões no 2T24**, representando um aumento de mais de 20% em comparação com o mesmo período do ano anterior e praticamente estável em relação ao 1T24.

Isso indica o **sólido momento comercial da companhia** e reflete os pedidos recebidos nos últimos trimestres. O maior aumento ocorreu na Aviação Comercial, com um aumento expressivo de 40% em relação ao 2T23.

Também destacamos o **momentum positivo da Aviação Executiva**, que continua apresentando vendas resilientes tanto no mercado de varejo quanto entre operadores de frotas, mantendo um book-to-bill positivo. Essa unidade apresentou um **crescimento de 8%** na carteira de pedidos em relação ao mesmo período do ano passado.

Conclusão e Valuation

Entendemos que as entregas da Embraer foram **saudáveis** e que as entregas realizadas no acumulado do ano **estão em linha com os níveis históricos dos últimos cinco anos**. Também destacamos que, neste trimestre, foram entregues mais aeronaves de maior porte da família E2 em comparação com o 1T24 e o 2T23.

Ainda que a companhia precise entregar um volume crescente de aeronaves em relação ao ano passado, **seguimos acreditando que cumprir o guidance é plausível**, resultando em resultados sólidos para o acumulado do ano.

Destacamos que **a carteira de pedidos segue aquecida, registrando o maior volume dos últimos sete anos, refletindo o sólido momento comercial da empresa**. Na aviação comercial, o principal destaque do período foi a ordem de 20 jatos E2 pela Mexicana de Aviación, companhia aérea estatal do México.

Também ressaltamos que **a demanda por jatos executivos da organização segue positiva**, com a carteira de pedidos avançando 8% em relação ao ano anterior na divisão, mantendo níveis de vendas sólidos tanto no varejo quanto entre operadores de frotas.

Vale lembrar que **o backlog não inclui acordos importantes no segmento de defesa anunciados no último ano**. Destacamos ainda que a unidade de **serviços e suporte** continua com um backlog aquecido, ressaltando as perspectivas positivas para a prestação de serviços e vendas de peças de reposição no futuro, o que **aumenta a rentabilidade dos resultados**.

Mantemos nossa confiança de que a companhia continuará a demonstrar um ímpeto comercial positivo, com encomendas crescentes impulsionadas pelas campanhas comerciais em andamento e um portfólio competitivo de aeronaves, diante das adversidades enfrentadas pela concorrência. **Reiteramos nossa recomendação neutra (3) para EMBR3, com preço justo de R\$ 33,50.**

DISCLAIMER

A INSIDE RESEARCH LTDA. (“INSIDE”), empresa do Grupo Levante Investimentos (“LEVANTE”), declara que participou da elaboração do presente relatório de análise e é responsável por sua distribuição exclusivamente nos canais autorizados das empresas do Grupo Levante, tendo como objetivo somente informar os seus clientes com linguagem clara e objetiva, diferenciando dados factuais de interpretações, projeções, estimativas e opiniões, não constituindo oferta de compra ou de venda de nenhum título ou valor mobiliário. Além disso, os dados factuais foram acompanhados da indicação de suas fontes e as projeções e estimativas foram acompanhadas das premissas relevantes e metodologia adotadas.

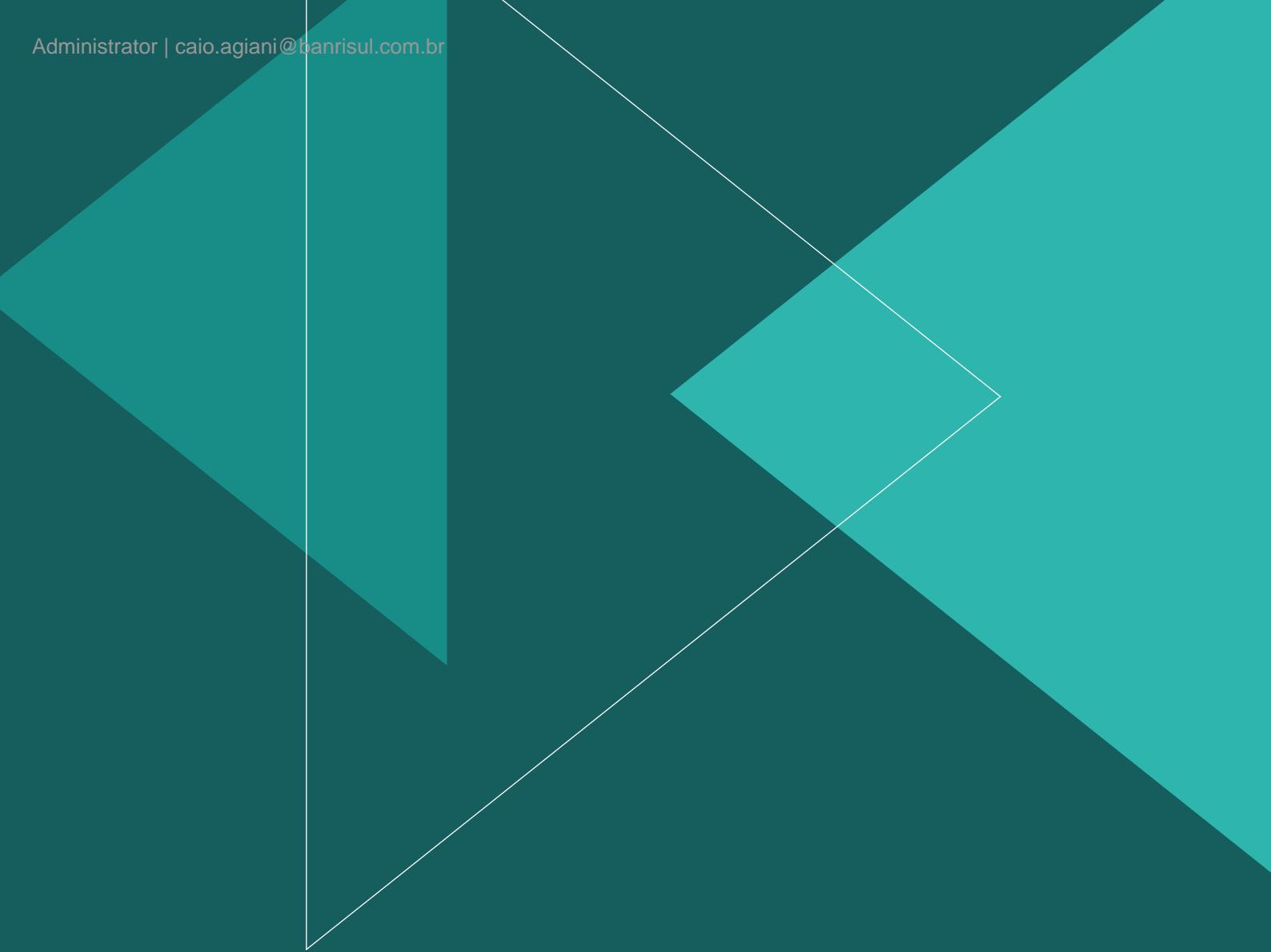
Todas as informações utilizadas neste documento foram redigidas com base em informações públicas, de fontes consideradas fidedignas. Embora tenham sido tomadas todas as medidas razoáveis para assegurar que as informações aqui contidas não são incertas ou equivocadas no momento de sua publicação, a INSIDE e os seus analistas não respondem pela veracidade das informações do conteúdo, mas sim as companhias de capital aberto que as divulgaram ao público em geral, especialmente perante a Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”).

As informações, opiniões, estimativas e projeções contidas neste documento referem-se à data presente e estão sujeitas a mudanças, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação no sentido de atualização ou revisão com respeito a tal mudança. Para maiores informações consulte a Resolução CVM nº 20/2021, e, também, o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários. Em cumprimento ao artigo 16, II, da referida Resolução CVM nº 20/2021.

As decisões de investimentos e estratégias financeiras sempre devem ser realizadas pelo próprio cliente, de preferência, amparado por profissionais ou empresas habilitadas para essa finalidade, uma vez que a INSIDE não exerce esse tipo de atividade.

Esse relatório é destinado exclusivamente ao cliente da INSIDE que o contratou. A sua reprodução ou distribuição não autorizada, sob qualquer forma, no todo ou em parte, implicará em sanções cíveis e criminais cabíveis, incluindo a obrigação de reparação de todas as perdas e danos causados, nos termos da Lei nº 9.610/98, além da cobrança de multa não compensatória de 20 (vinte) vezes o valor mensal do serviço pago pelo cliente.

Em conformidade com os artigos 20 e 21 da Resolução CVM nº 20/2021, o analista Eduardo Jamil Rahal (inscrito no CNPI sob o nº 8204) declara que (i) é o responsável principal pelo conteúdo do presente relatório de análise; (ii) as recomendações nele contidas refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e que foram elaboradas de forma independente, inclusive com relação à INSIDE. Na contracapa deste relatório você encontra uma relação de todas as empresas que fazem parte do Grupo Levante. Para dirimir quaisquer dúvidas, entre em contato através dos canais de atendimento nos sites oficiais.



INSIDE

R E S E A R C H

www.insideresearch.com.br

LEVANTE

www.levanteideias.com.br

LVNT
INSIDE | corp

www.lvntcorp.com.br

LEVANTE | Asset
Management

www.levanteasset.com.br