



**Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.**

Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 2170  
São José dos Campos - SP

**67.061.586 de Ações Preferenciais**

**Preço da Oferta: R\$ 23,25 por Ação Preferencial**

Os acionistas da Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. (a “Companhia” ou a “Embraer”) - Cia. Bozano, Bozano Holdings Ltd., Fundação Sistel de Seguridade Social (“SISTEL”), Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil - Previ (“PREVI”) e BNDES Participações S.A. - BNDESPAR (“BNDESPAR”) (os “Acionistas Vendedores”) - estão realizando uma oferta global que compreende, simultaneamente, a distribuição pública secundária, no Brasil e no exterior, de 67.061.586 ações preferenciais, escriturais, sem valor nominal (as “Ações Preferenciais”). Do total das Ações Preferenciais objeto da oferta global, inicialmente 7.712.082 Ações Preferenciais serão ofertadas no Brasil por Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A. (“Morgan Stanley”), BB Banco de Investimento S.A. (“BB-BI”) e Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A. (“Unibanco” o qual, conjuntamente com Morgan Stanley e BB-BI, os “Coordenadores da Oferta Brasileira”), em conformidade com os procedimentos estabelecidos na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 88, de 3 de novembro de 1988 (a “Oferta Brasileira”), e as restantes 59.349.504 Ações Preferenciais serão ofertadas no exterior e em outros países que não o Brasil, sob a forma de 14.837.376 *American Depositary Shares* (as “ADSs”), sob a coordenação do Morgan Stanley & Co. Incorporated (o “Coordenador da Oferta Internacional”), em conformidade com os procedimentos previstos no *Securities Act of 1933* da *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América (a “Oferta Internacional”). Cada ADS representa 4 (quatro) Ações Preferenciais. A Oferta Brasileira e a Oferta Internacional são doravante denominadas, em conjunto, “Oferta Global”, a ser coordenada pelo Morgan Stanley & Co. Incorporated (“Coordenador da Oferta Global”).

Os Acionistas Vendedores concederam aos Coordenadores da Oferta Brasileira e ao Coordenador da Oferta Internacional uma opção para aquisição de uma quantidade adicional de até 10.059.236 ações preferenciais, incluindo ações preferenciais na forma de ADSs (a “Opção de Ações Adicionais”), a ser exercida no prazo de 30 dias a contar da data de assinatura do Contrato de Coordenação e Garantia Firme de Colocação de Ações Preferenciais de Emissão da Embraer (“Contrato de Distribuição”) e do *International Underwriting Agreement* (“Contrato de Distribuição Internacional”) inclusive, pelo preço de venda deduzido da comissão total, a qual se destina unicamente a atender a eventual excesso de demanda constatado no decorrer da Oferta Global.

	<b>Preço</b>	<b>Comissões</b>	<b>Recursos Líquidos<sup>(1)</sup></b>
Por Ação	R\$ 23,25	R\$ 0,55	R\$ 22,70
Por ADS	R\$ 93,00	R\$ 2,21	R\$ 90,79
Total	R\$ 1.559.181.874,50	R\$ 37.030.569,52	R\$ 1.522.151.304,98

<sup>(1)</sup> Antes da dedução de despesas a serem pagas pelos Acionistas Vendedores e sem levar em conta o exercício da Opção de Ações Adicionais.

A presente distribuição secundária foi previamente submetida à aprovação da CVM e registrada sob o nº CVM/SRE/SEC/2001/005, em 13 de junho de 2001.

“O registro da presente distribuição não implica, por parte da CVM, em garantia da veracidade das informações prestadas ou em julgamento sobre a qualidade da companhia emissora, bem como sobre as Ações Preferenciais a serem distribuídas.”

“Este prospecto foi preparado com base em informações prestadas pela companhia emissora, visando o atendimento dos padrões mínimos de informação estabelecidos para a colocação e distribuição pública de títulos e valores mobiliários definidos pelo Código de Auto-Regulação da Associação Nacional dos Bancos de Investimento - ANBID para as Operações de Colocação e Distribuição Pública de Títulos e Valores Mobiliários no Brasil, o que não implica, por parte da ANBID, em garantia de veracidade das informações prestadas ou em julgamento sobre a qualidade da companhia emissora, das instituições participantes e/ou dos títulos e valores mobiliários objeto da distribuição.”

*Coordenador das Ofertas Global e Internacional*

**MORGAN STANLEY DEAN WITTER**

*Coordenadores da Oferta Brasileira*

**MORGAN STANLEY DEAN WITTER**



**UNIBANCO**

*Coordenadores Contratados da Oferta Brasileira*

**BANCO ALFA**

**BBA**

**Bradesco**

**Itaú**

**Itaucorp**

**PACTUAL**

**Banco Santander**

A data deste Prospecto é 12 de junho de 2001.

## ÍNDICE

<b>I.</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>
•	Sumário do Prospecto
-	- A Companhia ..... 4
-	- As Ofertas ..... 10
-	- Resumo das Informações Financeiras e Outras Informações ..... 14
•	Fatores de Risco ..... 17
•	Considerações sobre Estimativas e Declarações Futuras ..... 30
•	Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações ..... 31
•	Destinação dos Recursos ..... 33
•	Informações sobre o Mercado ..... 34
•	Termos e Condições da Oferta (Anexo IV à Instrução CVM nº 88/88) ..... 35
<b>II.</b>	<b>INFORMAÇÕES SOBRE A COMPANHIA</b>
•	Capitalização ..... 47
•	Informações Financeiras Seleccionadas e Outras Informações ..... 48
•	Análise da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais ..... 51
•	Visão Geral da Indústria de Aeronaves Regionais ..... 76
•	Negócio ..... 80
•	Administração ..... 112
•	Principais Acionistas e Acionistas Vendedores ..... 121
•	Operações e Negócios com Partes Relacionadas ..... 127
•	Descrição do Capital Social ..... 130
•	Dividendos e Política de Dividendos ..... 137
•	Informações sobre os Títulos e Valores Mobiliários Emitidos ..... 142
<b>III.</b>	<b>DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS</b>
•	Informações Trimestrais – 31.03.2001 ..... F-2
•	Demonstrações Financeiras Padronizadas – 31.12.2000 ..... F-64
<b>IV.</b>	<b>ANEXOS</b>
•	Informações Anuais de 31.12.2000 ..... F-189

**I.****INTRODUÇÃO**

- Sumário do Prospecto
  - A Companhia
  - As Ofertas
  - Resumo das Informações Financeiras e Outras Informações
- Fatores de Risco
- Considerações sobre Estimativas e Declarações Futuras
- Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações
- Destinação dos Recursos
- Informações sobre o Mercado
- Termos e Condições da Oferta (Anexo IV à Instrução CVM nº 88/88)

## SUMÁRIO DO PROSPECTO

*Apresentamos a seguir um resumo das nossas atividades, das nossas informações financeiras e das ofertas de Ações Preferenciais. O investidor deve ler o prospecto como um todo, incluindo as informações contidas na Seção “FATORES DE RISCO” e nas nossas demonstrações financeiras e respectivas notas, antes de tomar uma decisão de investimento.*

As expressões “Embraer”, “nós” e “nosso” referem-se à Embraer - Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. e às suas subsidiárias consolidadas.

### **A Companhia**

Somos o quarto maior fabricante de aeronaves comerciais do mundo, levando-se em consideração as receitas líquidas provenientes da venda de aeronaves comerciais em 2000, com uma base global de clientes que inclui empresas como a Continental Express, a Crossair, a American Eagle e outras companhias aéreas regionais nos Estados Unidos da América, Europa e Brasil. Nosso principal foco de atuação é a fabricação de aeronaves regionais, responsável por 88,5% de nossas receitas líquidas em 2000. Em 31 de março de 2001, nossa participação no mercado mundial de jatos regionais (aeronaves a jato com capacidade de 20 a 110 lugares) foi de, aproximadamente, 33%, ao passo que nossa participação no mercado mundial de jatos regionais voltados ao segmento de 20 a 59 lugares foi de, aproximadamente, 47% (tendo por base o número de aeronaves entregues e pedidos em carteira, sendo que os pedidos em carteira englobam todos os pedidos firmes que ainda não foram entregues, desconsiderando-se as opções). Também somos o principal fornecedor de aeronaves de defesa para a Força Aérea Brasileira com base no número de aeronaves vendidas, além de termos vendido aeronaves para forças militares na Europa e América Latina. Estamos, ainda, desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos baseada em um de nossos jatos regionais. Em 1999 e 2000, fomos o maior exportador brasileiro. Para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000, geramos receitas líquidas de R\$5.099,3 milhões, das quais aproximadamente 94% foram denominadas em dólares norte-americanos e aproximadamente 4% foram denominadas em Euro. No mesmo período, nosso lucro líquido antes do crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social, receita (despesa) não operacional líquida, receita (despesa) financeira líquida e depreciação e amortização e participação dos minoritários, ou EBITDA, foi de R\$1.091,3 milhões. Para uma definição de EBITDA, ver nota explicativa 1 da Seção “INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS E OUTRAS INFORMAÇÕES”. Para os três meses encerrados em 31 de março de 2001, nossas receitas líquidas foram de R\$1.538,6 milhões, das quais aproximadamente 93% foram denominadas em dólares norte-americanos e aproximadamente 5% foram denominadas em Euro, e EBITDA de R\$455,4 milhões. Em 31 de março de 2001, tínhamos um total de pedidos em carteira no valor de US\$11,1 bilhões, equivalente a R\$24,1 bilhões, incluindo 564 jatos regionais.

## **Aeronaves Regionais**

Projetamos, desenvolvemos e fabricamos uma variedade de aeronaves regionais, incluindo os seguintes modelos:

- o ERJ 145, um jato regional para 50 passageiros;
- o ERJ 135, um jato regional para 37 passageiros, cuja plataforma e *design* foram desenvolvidos com base no ERJ 145; e
- o EMB 120 Brasília, uma aeronave turboélice pressurizada para 30 passageiros.

Em setembro de 2000, anunciamos o lançamento do novo jato regional da família de jatos regionais ERJ 135/145, o ERJ 140, para 44 passageiros, cujas entregas deverão ter início no segundo semestre de 2001. Vendemos o ERJ 145, o ERJ 140 e o ERJ 135 para 28 clientes em todo o mundo. Em 31 de março de 2001, tínhamos 234 pedidos em carteira para o ERJ 145, 139 pedidos em carteira para o ERJ 140 e 71 pedidos em carteira para o ERJ 135. Nosso negócio de aeronaves regionais foi responsável por 88,9% de nossas receitas líquidas de vendas no ano encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 90,2% de nossas receitas líquidas de vendas para o período de três meses encerrados em 31 de março de 2001. Reconhecemos a receita da venda de uma aeronave regional quando esta é entregue ao cliente.

Atualmente, estamos desenvolvendo uma nova família de jatos regionais com o objetivo de atender à demanda do mercado de aviação regional direcionada a jatos regionais maiores, mais rápidos e que podem percorrer distâncias maiores, e de expandir nossa presença no mercado de jatos regionais. Esta família de jatos regionais será composta pelo ERJ 170, pelo ERJ 190-100 e pelo ERJ 190-200. O ERJ 170 será um jato regional para 70 passageiros, enquanto que a série ERJ 190 incluirá dois jatos regionais: o ERJ 190-100, para 98 passageiros e o ERJ 190-200, para 108 passageiros. Esperamos começar as entregas do ERJ 170 no final de 2002, do ERJ 190-200 em meados de 2004 e do ERJ 190-100 em 2005. Em 31 de março de 2001, tínhamos 120 pedidos firmes (compromisso firme feito por um cliente, acompanhado pelo pagamento de uma entrada, para o qual reservamos uma disponibilidade em uma de nossas três linhas de produção) para a nova família de jatos regionais ERJ 170/190. Estamos desenvolvendo as séries ERJ 170/190 com parceiros que compartilharão o risco de desenvolvimento dos projetos, tais como a General Electric Co. e Honeywell Inc., os quais fornecerão os principais sistemas para estas aeronaves. Os nossos parceiros de risco contribuem com seus próprios recursos para a pesquisa e o desenvolvimento de componentes usados em nossas aeronaves, reduzindo nossos custos de desenvolvimento. Nossos parceiros de risco contribuirão com um total de US\$256 milhões, dos quais já recebemos, até 31 de março de 2001, US\$145,8 milhões.

### **Aeronaves de Defesa**

Projetamos, desenvolvemos, integramos e fabricamos uma ampla variedade de produtos voltados ao segmento de defesa, principalmente aeronaves de transporte, treinamento, ataque leve e vigilância. Tendo por parâmetro o número de aeronaves vendidas, somos o principal fornecedor de aeronaves de defesa da Força Aérea Brasileira. Também já vendemos aeronaves de defesa para forças militares de 16 outros países da Europa e da América Latina, incluindo o Reino Unido, a França, a Grécia e o México. Em 31 de março de 2001, tínhamos vendido 514 aeronaves de defesa para o Governo Brasileiro e 524 aeronaves de defesa para forças militares de outros países. Nosso negócio de defesa foi responsável por 3,4% de nossas receitas líquidas de vendas para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 2,9% de nossas receitas líquidas de vendas para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Do total das receitas líquidas de vendas do nosso negócio de defesa, 70,5% e 67,6% foram oriundas de vendas para o Governo Brasileiro no ano de 2000 e para o período de três meses encerrados em 31 de março de 2001, respectivamente.

### **Jatos Corporativos**

Estamos desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos, o Legacy, baseado no nosso jato regional ERJ 135. Estamos comercializando a nova linha de jatos corporativos Legacy junto a corporações, incluindo empresas de compartilhamento de uso (*fractional ownership*). Em 31 de março de 2001, tínhamos 30 pedidos firmes e 31 opções para o Legacy, incluindo 25 pedidos firmes e 25 opções de nosso primeiro cliente, Swift Aviation Services, Inc., uma empresa de compartilhamento de uso. Nosso negócio de jatos corporativos foi responsável por 1,0% de nossas receitas líquidas de vendas para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000, decorrente da entrega de 2 aeronaves ERJ 135 ao mercado corporativo, comparado a nenhuma entrega de jatos corporativos para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

### **Atividades Relacionadas**

Também fornecemos serviços de suporte pós-venda aos nossos clientes e fabricamos e comercializamos peças de reposição para as aeronaves que produzimos. As atividades neste segmento incluem a venda de peças de reposição, manutenção e reparo, treinamento e outros serviços de suporte ao produto. Além disso, fornecemos estruturas e sistemas mecânicos e hidráulicos para a Sikorsky Corporation, utilizados em sua produção de helicópteros. Também fabricamos, de forma limitada e sob encomenda, aeronaves turboélice para a aviação em geral, tais como aeronaves executivas e aeronaves utilizadas na pulverização de plantações. Nosso segmento de atividades relacionadas foi responsável por 6,8% de nossas receitas líquidas de vendas para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 6,9% de nossas receitas líquidas de vendas para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

### **Aliança Estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu**

Em 5 de novembro de 1999, o grupo composto pelas empresas Aerospatale Matra, atualmente conhecida como European Aeronautic, Defense and Space Company N.V., ou EADS, Dassault Aviation, Thomson – CSF, atualmente referida por seu nome comercial Thales<sup>TM</sup> e Société Nationale d’Étude et de Construction de Moteurs d’Aviation, ou SNECMA, aos quais nos referimos, coletivamente, como o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, adquiriu 20% da totalidade de nossas ações ordinárias em circulação, em grande parte as ações ordinárias de propriedade dos atuais acionistas controladores. Acreditamos que a nossa aliança estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu proporcionará um aumento de nossa capacidade tecnológica e a comercialização de produtos inovadores para o segmento de defesa. Tal aliança também permitirá que nossos negócios cresçam substancialmente no futuro, proporcionando uma ampliação da base de clientes para nossas aeronaves regionais e de defesa, bem como o acesso às instalações de atendimento a clientes do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.

### **Indústria Aeronáutica Regional**

As companhias aéreas regionais têm apresentado um crescimento significativo na última década, principalmente nos Estados Unidos da América e na Europa. Acreditamos que o substancial crescimento do mercado mundial de aviação regional na próxima década, sobretudo nos Estados Unidos da América e na Europa, combinado a uma forte preferência por parte dos passageiros por aviões a jato nas rotas regionais e a ampliação da distância percorrida pelas aeronaves regionais, resultarão em um aumento significativo na demanda das companhias aéreas regionais por aeronaves a jato com baixo custo e alto desempenho.

De acordo com o relatório da *Stanford Transportation Group LLC* e da *AvStat Associates*, publicado em 27 de fevereiro de 2001 no *Commuter/Regional Airline News*, entre 2001 e 2010, é esperada a entrega de um total de 853 aeronaves turboélice e 3.787 jatos regionais nas categorias de 20 a 110 lugares. A autoridade de aviação norte-americana, *U.S. Federal Aviation Administration*, ou FAA, prevê que o índice Receita por Milhas Voadas (*Revenue Passenger Miles - RPM*) irá crescer, nos Estados Unidos da América, em uma média anual de 7,3% no período de 12 anos que se encerra em 2012, partindo de 22,3 bilhões de milhas em 2000 até o volume de 52,1 bilhões de milhas em 2012. Para o mesmo período, a FAA também projeta um crescimento médio anual de 5,6% no número de passageiros, atingindo um total de 153,7 milhões de usuários de rotas de transporte aéreo regional em 2012.

### **Pontos Fortes da Companhia**

Acreditamos que nossas principais vantagens competitivas incluem:

- Somos líder na fabricação de jatos regionais, com uma base global de clientes;

- Oferecemos nossas aeronaves a preços competitivos e produzimos tais aeronaves com custos de operação reduzidos devido à similaridade de *design* e a comunalidade das peças entre as aeronaves de uma mesma família de jatos regionais. A flexibilidade das nossas famílias de jatos regionais nos permite desenvolver, de forma mais econômica, novos produtos que atendam às necessidades específicas de nossos clientes e atinjam novos mercados;
- Desenvolvemos relacionamentos estratégicos com parceiros que compartilham o risco de desenvolvimento de nossos projetos e que contribuem com seus próprios recursos para a pesquisa e desenvolvimento de diversos componentes usados nos nossos jatos regionais, reduzindo, assim, nossos custos de desenvolvimento;
- Nossa administração tem direcionado seus esforços para o desenvolvimento de novos produtos, para uma agressiva comercialização internacional de nossos produtos, para o aperfeiçoamento dos serviços ao cliente, através do suporte na base operacional dos clientes e distribuição regional de peças e para o aumento de nossa eficiência operacional; e
- O Governo Brasileiro disponibiliza recursos para os custos relacionados à pesquisa e desenvolvimento das nossas aeronaves de defesa. Os avanços tecnológicos resultantes dos nossos projetos de defesa são utilizados nos nossos projetos de jatos comerciais.

Nossos pontos fortes devem ser avaliados diante dos desafios que nos são apresentados, incluindo o fato de sermos uma companhia brasileira e, conseqüentemente, estarmos sujeitos aos riscos associados ao ambiente macroeconômico brasileiro. Tais desafios também incluem o fato de que nossos concorrentes são competidores globais e, portanto, maiores do que nós e com mais recursos financeiros do que dispomos.

### **Estratégia de Negócios**

Os principais componentes de nossa estratégia de negócios incluem:

- Desenvolvimento da família de jatos regionais de 70-108 lugares, de forma a atender a demanda por aeronaves regionais com capacidade para transporte de um número maior de passageiros;
- Desenvolvimento da nossa aliança estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, de forma a ampliar nossa base de clientes, fortalecer nossa capacidade tecnológica, aumentar nossa produção e comercialização de produtos inovadores de defesa e explorar as vantagens das sinergias entre nossas equipes de venda e de serviços para jatos regionais;
- Concentração de esforços no suporte ao cliente;
- Aumento da nossa eficiência operacional e da nossa capacidade de produção;

- Expansão dos acordos com nossos parceiros de risco de forma a reduzir os custos de produção e melhorar o gerenciamento de nossos fornecedores;
- Aumento da nossa participação no mercado de defesa por meio da produção e comercialização de outros produtos de defesa, bem como da comercialização ativa no mercado internacional de defesa de produtos inicialmente desenvolvidos para a Força Aérea Brasileira;
- Desenvolvimento de uma linha de jatos corporativos que ofereça a corporações, incluindo empresas de compartilhamento de uso, uma alternativa econômica a viagens aéreas comerciais regionais; e
- Busca de oportunidades estratégicas de crescimento, com o objetivo de expandir nossos negócios ou aperfeiçoar nossos produtos e nossa tecnologia.

Nossas estratégias estão sujeitas a vários riscos descritos na Seção “FATORES DE RISCO”, a qual deve ser lida cuidadosamente pelo investidor.

#### **Sede da Companhia**

Nossa sede fica na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 2170, CEP 12227-901, São José dos Campos - SP, Brasil. Nosso número de telefone é (55-12) 345-1106. Mantemos um *site* na Internet - [www.embraer.com](http://www.embraer.com). As informações contidas em nosso *site* na Internet não fazem parte deste prospecto.

### As Ofertas

**Acionistas Vendedores** ..... Cia. Bozano; Bozano Holdings Ltd.; SISTEL; PREVI; e BNDESPAR, subsidiária integral do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (“BNDES”).

**Oferta Brasileira**..... 7.712.082 Ações Preferenciais serão objeto de colocação no Brasil pelos Coordenadores da Oferta Brasileira, por meio de distribuição pública secundária, nos termos da Lei nº 6.385/76, da Instrução CVM nº 88/88 e da legislação brasileira.

**Oferta Internacional** ..... 59.349.504 Ações Preferenciais, sob a forma de 14.837.376 ADSs serão objeto de colocação pelo Coordenador da Oferta Internacional nos Estados Unidos da América e em outros países que não o Brasil.

**ADSs** ..... Cada ADS representa 4 (quatro) Ações Preferenciais.

**Liquidação** ..... O cumprimento das obrigações das partes em cada uma das Ofertas Brasileira e Internacional é condição para o cumprimento das obrigações das partes na outra oferta.

**Preço da Oferta Global**..... O preço de venda das Ações Preferenciais é de R\$23,25 por Ação Preferencial na Oferta Brasileira. O preço de venda das ADSs é de US\$38,90 por ADS, que equivale ao preço em reais de 4 (quatro) Ações Preferenciais, fixado em dólares norte-americanos com base na taxa do câmbio comercial de venda verificada na data da celebração do Contrato de Distribuição.

#### **Realocação, Opção de Ações**

**Adicionais e Estabilização** ..... O número de Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira e da Oferta Internacional está sujeito à realocação, sem prejuízo das garantias firmes prestadas, a critério dos Coordenadores da Oferta Brasileira e do Coordenador da Oferta Internacional, de comum acordo. Os Acionistas Vendedores concederam aos Coordenadores da Oferta Brasileira e ao Coordenador da Oferta Internacional uma opção para aquisição de uma quantidade adicional de até 10.059.236 ações preferenciais, incluindo ações preferenciais na forma de ADSs, a ser exercida no prazo de 30 dias a contar da data da celebração do Contrato de Distribuição e do Contrato de Distribuição Internacional, opção esta destinada unicamente a atender a eventual excesso de demanda constatado no decorrer da Oferta Global, pelo preço de venda deduzido da comissão total.

O Coordenador da Oferta Internacional poderá realizar atividades de estabilização do preço das Ações Preferenciais que poderão ser descontinuadas a qualquer momento. Os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados não participarão e não poderão ser responsabilizados por tais atividades, devendo quaisquer eventuais lucros ou prejuízos, serem suportados, exclusivamente, pelo Coordenador da Oferta Internacional.

**Destinação dos Recursos**..... A Companhia não receberá nenhum recurso proveniente da venda de Ações Preferenciais na Oferta Brasileira ou de ADSs na Oferta Internacional realizada pelos Acionistas Vendedores. Ver Seção “DESTINAÇÃO DOS RECURSOS”.

**Composição do Capital Social** ..... A composição do capital social da Companhia está descrita abaixo:

Ações ordinárias .....	242.544.448
Ações preferenciais.....	<u>374.803.426</u>
Total de ações .....	617.347.874

Ver Seção “PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTAS VENDEDORES” e “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL”.

**Direito de Voto** ..... As Ações Preferenciais não conferem a seus titulares direito de voto nas deliberações das Assembléias Gerais de acionistas da Companhia, exceto em algumas circunstâncias previstas em lei. Ver Seção “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL - Direito de Voto”.

**Preferência em Caso de Liquidação**..... No caso de liquidação da Companhia, as ações preferenciais da Companhia, incluindo as Ações Preferenciais objeto da Oferta Global, têm prioridade sobre as ações ordinárias no recebimento da parcela do valor do capital social representada por essas ações (sem ágio).

**Dividendos** ..... A Companhia é obrigada a distribuir, como dividendo obrigatório, um mínimo de 25% do lucro líquido ajustado na forma da Lei das Sociedades por Ações e do Estatuto Social da Companhia. Os titulares de ações preferenciais da Companhia têm o direito de receber dividendos por ação 10% superiores aos dividendos por ação recebidos pelos detentores de ações ordinárias. Ver Seções “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL” e “DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS”.

**Tributação** ..... Dividendos distribuídos aos detentores de Ações Preferenciais com base em lucros referentes aos exercícios posteriores a 1º de janeiro de 1996 em geral não estão sujeitos a imposto de renda retido na fonte. Juros sobre o capital próprio pagos com relação às Ações Preferenciais em geral estão sujeitos a imposto de renda retido na fonte de 15%. Ganhos de capital realizados com a venda de Ações Preferenciais por pessoas residentes no Brasil em geral estão sujeitos a tributação. O investidor deve consultar especialistas para obter informações para o seu caso particular sobre as conseqüências tributárias de investir nas Ações Preferenciais.

#### **Mercado para as Ações**

**Preferenciais e ADSs** ..... As Ações Preferenciais encontram-se listadas e são negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA sob o símbolo “EMBR4” e na Bolsa de Valores de Nova Iorque – NYSE (*New York Stock Exchange*) sob o símbolo “ERJ”.

#### **Coordenador Líder da Oferta**

**Brasileira**..... Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A.

#### **Coordenadores da Oferta**

**Brasileira**..... Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A.  
BB Banco de Investimento S.A.  
Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.

#### **Coordenador da Oferta**

**Internacional** ..... Morgan Stanley & Co. Incorporated

**Fatores de Risco** ..... O investidor deve consultar a Seção “FATORES DE RISCO” para uma discussão dos fatores que devem ser considerados antes de se investir nas Ações Preferenciais.

#### **Venda Concomitante de Títulos**

##### **Permutáveis em ADSs da**

**Embraer** ..... Em conjunto com esta Oferta Global, o BNDES irá ofertar títulos permutáveis em ADSs da Embraer em uma oferta para investidores institucionais qualificados, nos termos da Regra 144A do *Securities Act of 1933* (“*Securities Act*”) e fora dos Estados Unidos da América, nos termos do *Regulation S* do *Securities Act*. Tais títulos poderão ser permutados, a qualquer tempo antes do vencimento,

à opção do titular, em ADSs representando ações preferenciais atualmente detidas pela BNDESPAR, a uma relação de troca de 21,245 ADSs por US\$1.000 de valor de principal dos títulos, sujeito a ajuste. Se todos os títulos permutáveis (incluindo títulos emitidos através do exercício de opção para aquisição de títulos adicionais) forem permutados por ADSs, a quantidade de ações preferenciais detidas pela BNDESPAR seria reduzida em 25.494.000 ações preferenciais.

Salvo se expresso diferentemente, o número de ações em circulação após esta oferta (tendo em vista o número de ações em circulação em 11 de junho de 2001) exclui 17.900.000 ações preferenciais que podem ser emitidas mediante o exercício de opções de compra de ações outorgadas aos empregados da Companhia. Salvo se expresso diferentemente, a participação da BNDESPAR no capital da Companhia não está ajustada para refletir a oferta concomitante do BNDES de títulos permutáveis em ADSs da Embraer.

### **Resumo das Informações Financeiras e Outras Informações**

O quadro a seguir apresenta um resumo das nossas informações financeiras e outras informações nas datas e para cada período indicado. O resumo dos dados financeiros em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 e para os anos encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 são derivados das nossas demonstrações financeiras auditadas pela Arthur Andersen S/C Auditores Independentes (“Arthur Andersen”). O resumo dos dados financeiros para os períodos de três meses encerrados em 31 de março de 2000 e 2001 são derivados de nossas informações financeiras não auditadas, as quais, de acordo com nossa administração, refletem todos os ajustes necessários para uma correta apresentação de nossos resultados. Os resultados operacionais para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001 não necessariamente indicam os resultados operacionais esperados para o ano a ser encerrado em 31 de dezembro de 2001.

Nossas demonstrações financeiras foram elaboradas de acordo com a Lei das Sociedades por Ações e as normas e procedimentos expedidos pela CVM.

As informações abaixo devem ser lidas e analisadas em conjunto com as nossas demonstrações financeiras incluídas na Parte III deste prospecto e com as Seções “APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES”, “INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS E OUTRAS INFORMAÇÕES” e “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS”.

	Em e para o ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período de três meses encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
<i>(em milhares de reais)</i>					
<b>Demonstração do Resultado:</b>					
Receita Bruta de Vendas .....	1.580.960	3.378.706	5.230.743	1.052.240	1.557.346
Imposto sobre Vendas e Outras Deduções de Vendas .....	(10.924)	(31.245)	(131.394)	(19.752)	(32.434)
Receita Líquida de Vendas .....	1.570.036	3.347.461	5.099.349	1.032.488	1.524.912
Custo dos Produtos Vendidos .....	(1.125.965)	(2.391.274)	(3.510.978)	(732.091)	(921.921)
Lucro Bruto .....	444.071	956.187	1.588.371	300.397	602.991
<b>(Despesas) Receitas Operacionais .....</b>	<b>(196.990)</b>	<b>(331.184)</b>	<b>(561.720)</b>	<b>(118.503)</b>	<b>(171.280)</b>
Administrativas .....	(53.141)	(84.997)	(144.033)	(29.723)	(36.870)
Comerciais .....	(119.470)	(220.201)	(358.086)	(66.140)	(116.103)
Outras Despesas Líquidas .....	(24.379)	(25.732)	(61.073)	(22.763)	(18.307)
Equivalência Patrimonial .....	-	(254)	1.472	123	0
Lucro Operacional antes das Despesas Financeiras .....	247.081	625.003	1.026.651	181.894	431.711
(Despesas) Receitas Financeiras .....	(79.940)	(234.644)	(107.493)	(12.151)	(113.785)
Resultado Não Operacional .....	(6.805)	(31.517)	19.232	281	5.105
Resultado Antes dos Impostos e das Participações .....	160.336	358.842	938.390	170.024	312.821
Provisão para IR .....	(3.369)	(73.024)	(274.647)	(55.814)	(91.090)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos .....	(8.345)	162.966	67.275	(10.757)	8.754
Participação nos Lucros e Resultado .....	(16.576)	(36.632)	(80.540)	(5.894)	(10.424)
Participação dos Minoritários .....	-	-	(5.299)	-	(1.338)
Lucro Líquido do Exercício .....	132.042	412.152	645.179	97.559	218.723
<b>Balanco Patrimonial (final do período):</b>					
Disponibilidades .....	313.888	548.155	2.325.579	660.619	2.527.916
Ativo Total .....	2.055.991	3.460.915	5.099.053	3.590.479	5.925.920
Dívida de Curto Prazo .....	665.654	994.102	716.744	885.519	734.212
Dívida de Longo Prazo .....	149.887	144.111	177.505	137.617	173.946
Patrimônio Líquido .....	417.874	697.106	1.538.726	794.266	1.732.744
<b>Outras Informações Financeiras:</b>					
Depreciação e Amortização .....	100.065	127.495	150.156	n/d	44.039
Adições ao imobilizado (fim de período) .....	34.675	87.114	195.953	n/d	43.901
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades operacionais .....	20.697	377.755	2.281.914	n/d	441.011
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades de financiamento .....	280.275	(31.359)	(205.414)	n/d	(145.672)
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades de investimentos .....	(91.527)	(112.129)	(299.076)	n/d	(93.002)
EBITDA (1) .....	330.570	715.866	1.091.268	n/d	465.326
<p>(1) EBITDA significa lucro líquido antes do crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social, da receita (despesa) não operacional líquida, da receita (despesa) financeira líquida e da depreciação e amortização e participação nos lucros e resultado. EBITDA é uma rubrica que não faz parte dos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil, não representa fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como uma alternativa para o lucro (prejuízo) líquido, como um indicador de nosso desempenho operacional ou como uma alternativa para o fluxo de caixa como uma fonte de liquidez. Nosso EBITDA (como definido acima) pode não ser comparável ao EBITDA como definido por outras companhias. Embora o EBITDA (como definido acima) não forneça uma medida dos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil de fluxos de caixa operacionais, é comumente usado por analistas financeiros e analistas da indústria aeroespacial.</p>					

Outras Informações	Em e para o ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período de três meses encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
<b>Aeronaves entregues durante o período:</b>					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília .....	13	7	-	-	-
ERJ 145 .....	60	80	112	24	28
ERJ 135 .....	-	16	45	10	14
Para o Mercado de Defesa					
EMB 120 Brasília .....	1	-	-	-	-
ERJ 135 .....	-	-	1	-	-
EMB 312 Tucano .....	6	-	-	-	-
AM-X .....	10	3	1	1	-
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1) .....	-	-	2	-	-
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves .....	<u>26</u>	<u>17</u>	<u>17</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<b>Total entregue .....</b>	<b><u>116</u></b>	<b><u>123</u></b>	<b><u>178</u></b>	<b><u>37</u></b>	<b><u>44</u></b>
<b>Aeronaves encomendadas durante o período:</b>					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília .....	20	-	2	-	-
ERJ 145 .....	64	125	197	86	1
ERJ 135 .....	126	6	6	24	-
ERJ 140 .....	-	-	133	-	6
ERJ 170 .....	-	40	50	-	-
ERJ 190-200 .....	-	30	-	-	-
Para o Mercado de Defesa					
EMB 120 Brasília .....	1	-	-	-	-
EMB 145AEW&C .....	-	4	-	-	-
EMB 145 MP .....	-	-	2	-	2
ERJ 135 .....	-	1	2	-	-
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1) .....	-	-	31	-	1
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves .....	<u>26</u>	<u>19</u>	<u>15</u>	-	<u>2</u>
<b>Total de Pedidos Firmes Recebidos .....</b>	<b><u>237</u></b>	<b><u>225</u></b>	<b><u>438</u></b>	<b><u>110</u></b>	<b><u>13</u></b>
<b>Aeronaves em carteira no final do período:</b>					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília .....	7	-	2	-	2
ERJ 145 .....	131	176	261	238	234
ERJ 135 .....	134	124	85	139	71
ERJ 140 .....	-	-	133	-	139
ERJ 170 .....	-	40	90	40	90
ERJ 190-200 .....	-	30	30	30	30
Para o Mercado de Defesa					
EMB 145AEW&C .....	5	9	9	9	10
EMB 145RS .....	3	3	3	3	3
EMB 145MP .....	-	-	-	-	2
AM-X .....	4	1	-	-	-
ERJ 145 MP .....	-	-	2	-	2
ERJ 135 .....	-	1	2	-	2
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1) .....	-	-	29	-	30
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves .....	-	<u>2</u>	-	-	-
<b>Total em carteira (em aeronaves) .....</b>	<b><u>284</u></b>	<b><u>386</u></b>	<b><u>646</u></b>	<b><u>459</u></b>	<b><u>615</u></b>
<b>Total em carteira (em milhões) .....</b>	<b>US\$ 4.112</b>	<b>US\$6.365</b>	<b>US\$11.421</b>	<b>US\$7.654</b>	<b>US\$11.137</b>

(1) Inclui duas aeronaves ERJ 135 entregues para o mercado de jatos corporativos

## FATORES DE RISCO

*Antes de tomar qualquer decisão de investimento, os potenciais investidores devem considerar cuidadosamente os riscos descritos abaixo. Se quaisquer dos riscos e incertezas aqui descritos efetivamente ocorrerem, nossas atividades, situação financeira ou resultados operacionais poderão ser afetados de maneira adversa. Nesse caso, o preço de negociação de nossas ações poderá oscilar e os investidores poderão perder a totalidade ou parte de seu investimento.*

### **Riscos Relacionados à Embraer**

*Mudanças bruscas no mercado de aeronaves regionais podem reduzir nossas vendas e receitas e, conseqüentemente, nossa lucratividade.*

Esperamos que uma parte substancial do crescimento das nossas vendas no futuro próximo decorra das vendas de aeronaves regionais, particularmente, da família de jatos ERJ 135/140/145. Historicamente, o mercado de aeronaves regionais tem sido cíclico, devido a uma variedade de fatores internos e externos à indústria de aviação, incluindo condições econômicas gerais. Uma mudança brusca nas condições econômicas gerais pode resultar em uma redução na demanda por aeronaves para transporte de passageiros e, conseqüentemente, em uma diminuição do número de pedidos de nossas aeronaves regionais. Se uma companhia aérea ou quaisquer de nossos clientes passar por uma adversidade em seus negócios e não puder obter financiamento ou precisar limitar seus investimentos, tal companhia aérea ou cliente poderá adiar ou cancelar a compra de nossas aeronaves ou poderá, até mesmo, modificar as especificações operacionais de seu pedido. Nessas circunstâncias, as vendas de nossos outros produtos não relacionados ao mercado de transporte aéreo regional de passageiros podem não ser suficientes para compensar tal redução. Além disso, atrasos ou diminuição no número de aeronaves regionais entregues em um determinado ano podem impactar negativamente nossas vendas e receitas, reduzindo, assim, nossa lucratividade para aquele período.

*Nossas vendas estão concentradas em um número reduzido de clientes cuja perda pode reduzir nossas vendas e nossa participação de mercado.*

*Aeronaves regionais.* Contamos com um pequeno número de clientes para uma parte substancial de nossas vendas líquidas totais. Nossos maiores clientes são a Continental Express, a Crossair e a American Eagle. Em 31 de março de 2001, 63,7% de nossos pedidos firmes em carteira e 37,0% de nossas opções para o ERJ 145 referiam-se a vendas realizadas à Continental Express e à American Eagle. Na mesma data, 35,2% de nossos pedidos firmes em carteira para o ERJ 135 referiam-se a vendas realizadas à Continental Express e todos os nossos pedidos firmes e opções para o ERJ 140 referiam-se a vendas realizadas à American Eagle. A Crossair, primeiro cliente da família de jatos regionais ERJ 170/190 e a GE Capital Aviation Services, representavam 91,7% dos pedidos firmes em carteira e 97,6% das opções para a mesma família em 31 de março de 2001. Além disso, em 31 de março de 2001, 83,3% de nossos pedidos firmes em carteira e 80,6% de nossas opções

para o Legacy, nossa nova linha de jatos corporativos, foram feitos pela Swift Aviation Services. Embora tenhamos diversificado nossa base de clientes nos últimos quatro anos, e esperamos que esta tendência continue, acreditamos que dependeremos de um número limitado de grandes clientes: a perda de quaisquer deles poderia reduzir nossas vendas e nossa participação de mercado. Uma redução nas vendas, bem como menor participação de mercado também poderia resultar em uma redução da nossa lucratividade.

*Aeronaves de defesa.* A Força Aérea Brasileira é nosso maior cliente para aeronaves de defesa. As vendas para o Governo Brasileiro responderam por 70,5% de nossas vendas de produtos de defesa para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 67,6% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Uma diminuição dos investimentos em produtos de defesa pelo Governo Brasileiro devido a restrições orçamentárias ou outros fatores fora de nosso controle podem reduzir as vendas de aeronaves de defesa, bem como o aporte de fundos para a pesquisa e o desenvolvimento de produtos de defesa. Tendo em vista declarações passadas do Governo Brasileiro no sentido de reduzir seu nível geral de gastos, não podemos assegurar que o mesmo continuará a adquirir nossas aeronaves ou utilizar nossos serviços no futuro.

***Qualquer redução do incentivo às exportações relativos ao ProEx oferecido aos nossos clientes, ou qualquer aumento do incentivo às exportações oferecido por nossos concorrentes, pode reduzir a competitividade de custos das nossas aeronaves.***

Historicamente, na compra de uma aeronave, nossos clientes têm se beneficiado de incentivos à exportação assegurados pelos programas patrocinados pelo Governo Brasileiro. O mais importante desses programas é um sistema de equalização de taxas de juros chamado Programa de Financiamento às Exportações, conhecido como ProEx.

Em abril de 1999, a Organização Mundial do Comércio - OMC, declarou que parte do ProEx relacionada ao financiamento à exportação de aeronaves brasileiras e alguns aspectos do programa de financiamento de aeronaves do Governo Canadense representavam subsídios proibidos à exportação. A OMC determinou que o Brasil retirasse as parcelas do ProEx declaradas proibidas dos benefícios à exportação de aeronaves e recomendou que o ProEx fosse adaptado às regras da OMC até 18 de novembro de 1999. Em 19 de novembro de 1999, os governos do Brasil e do Canadá apresentaram ao órgão de resolução de conflitos da OMC as modificações que ambos implementaram para adaptar seus respectivos programas às determinações da OMC. Ambos os países então declararam que as respectivas modificações de seus oponentes foram insatisfatórias e não cumpriram com as determinações da OMC.

Em 28 de abril de 2000, a OMC concluiu que o Brasil não cumpriu as determinações anteriores referentes à eliminação, até 18 de novembro de 1999, das parcelas declaradas proibidas dos benefícios à exportação. A OMC concluiu, especificamente, que a concessão de benefícios do ProEx após 18 de novembro de 1999, relacionadas às cartas de compromisso firmadas pelo Governo Brasileiro até 18 de novembro de 1999, representavam benefícios proibidos às exportações. A OMC também concluiu que a versão alterada do ProEx ainda reduziu efetivamente as taxas de juros referentes à venda de aeronaves regionais para níveis inferiores àqueles praticados no mercado e, assim, continuou a conceder às exportações os benefícios declarados

proibidos. O Governo Brasileiro anunciou publicamente sua intenção de honrar os compromissos contratuais com nossos clientes. Contudo, não podemos assegurar que o Governo Brasileiro honrará, de fato, seus compromissos contratuais e que, se honrar, suas relações comerciais com o Canadá e outros países não serão abaladas. O Governo Brasileiro também anunciou que irá alterar o ProEx para que qualquer pagamento feito através dele não apresente uma taxa de juros inferior àquela permitida pela OMC, sem que tenha sido constatado que a taxa de juros de mercado atual seja inferior àquela utilizada. O Canadá está contestando a interpretação do Governo Brasileiro relativa à aplicação das restrições da OMC às taxas de juros utilizadas.

Uma parte significativa de nossos clientes se beneficiaram do ProEx. Uma redução dos compromissos assumidos e relacionados ao ProEx poderia nos obrigar a reduzir nossos preços ou compensar nossos clientes, ou até mesmo poderia resultar no cancelamento de pedidos firmes, impactando negativamente nossas vendas e rentabilidade. Caso o ProEx ou outro programa similar não esteja disponível no futuro, ou caso os benefícios sejam substancialmente reduzidos, os custos de financiamento de nossos clientes poderão ser maiores e nossa competitividade de custos, no mercado de jatos regionais poderá ser reduzida.

Tendo em vista a decisão do Governo Brasileiro de manter suas obrigações já contratadas através do ProEx, o órgão de resolução de disputas da OMC concedeu ao Canadá a autoridade de impor sanções comerciais ao Brasil pelo período de cinco à seis anos no valor máximo de US\$1,4 bilhões. Tais sanções ainda não foram impostas pelo Canadá. Não podemos antecipar de que forma tais sanções serão impostas ou se irão ou não afetar nossos negócios. Além disso, o Governo Canadense concordou em fazer um financiamento no valor de US\$1,1 bilhão a taxas de juros reduzidas para a Air Wisconsin, uma empresa afiliada a United Airlines, para que esta compre jatos regionais da Bombardier. O Brasil está contestando tal financiamento junto à OMC. Caso a OMC determine que este ou qualquer outro programa governamental de financiamento que beneficie nossos concorrentes seja permitido, nossa competitividade no mercado regional de jatos será afetada. Para maiores informações sobre o ProEx e o procedimento da OMC, ver Seção “NEGÓCIO – Acordos de Financiamento de Aeronaves”.

***Cortes no orçamento do Governo Brasileiro podem reduzir os recursos disponíveis através dos programas de financiamento patrocinados pelo Governo.***

Além do ProEx, também fazemos uso do programa Exim do BNDES, um programa de incentivo às exportações patrocinado pelo Governo Brasileiro. Este programa fornece aos nossos clientes financiamento direto para as exportações brasileiras de bens e serviços. Em 31 de março de 2001, aproximadamente 31,6% da nossa carteira de pedidos, em termos de valor, estava sujeito a financiamento através do programa Exim do BNDES. Como programas patrocinados pelo Governo Brasileiro, o ProEx e o Exim fazem uso de recursos orçamentários alocados do orçamento nacional. Desta maneira, os recursos disponíveis para nossos clientes através desses programas podem ser afetados pela variação cambial e por outros eventos políticos e econômicos no Brasil e nos mercados de capitais internacionais. Ver nesta Seção “Riscos Relacionados ao Brasil”. Por exemplo, a redução dos valores disponíveis através do ProEx para 1999 nos levou a implementar outras formas de financiamento para os clientes prejudicados. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS” para uma discussão sobre tais formas de

financiamento. Por fim, de tempos em tempos os programas de financiamento patrocinados pelo Governo Brasileiro, tais como o ProEx ou o Exim, podem estar sujeitos a contestações. Não podemos assegurar que o Governo Brasileiro continuará a patrocinar e/ou custear esses programas e nem que os fundos desses ou de programas similares estarão disponíveis para nossos clientes. A perda ou a redução significativa de fundos disponíveis no âmbito de um ou ambos os programas, sem a adequada substituição, poderia resultar em uma queda de nossas vendas, sendo que já nos levou, e poderá continuar nos levando, a compensar eventuais custos de financiamento adicionais incorridos ou que venham a ser incorridos por nossos clientes, resultando em uma lucratividade menor para a Embraer.

***Devido ao nosso crescimento, enfrentamos uma série de desafios que podem ocasionar atrasos na entrega de nossas aeronaves ou outras disfunções em nossos negócios.***

O aumento significativo de nossos pedidos em carteira e nossos planos de aumentar a quantidade de aeronaves entregues por mês podem apresentar grandes desafios administrativos e de produção. De forma a atendermos as altas demandas durante os picos de entrega da família de jatos regionais ERJ 135/140/145, teremos que aumentar nossa capacidade de produção de 16 aeronaves por mês, em 31 de março de 2001, para 20 aeronaves por mês até o final de 2001. Além disso, para a família de jatos regionais ERJ 170/190 teremos que continuar construindo novas unidades de produção, contratando novos empregados, realocando os recursos existentes e coordenando nossos esforços junto a novos fornecedores e parceiros de risco. Podem, ainda, haver conflitos entre o cronograma de produção da família de jatos regionais ERJ 135/140/145 e o da família de jatos regionais ERJ 170/190, cujas primeiras entregas estão previstas para o final de 2002, conflitos esses que poderão ocasionar atrasos nas entregas.

Precisamos, ainda, recrutar, manter e motivar um maior número de empregados altamente especializados, para podermos atender à demanda dos nossos clientes. Tendo em vista que o nível de competição na indústria aeronáutica por pessoal especializado é muito alto, principalmente para engenheiros, poderemos não ser capazes de recrutar os engenheiros ou outros empregados especializados de que necessitamos. Se falharmos em atrair e manter esse pessoal não conseguiremos manter nossos esforços de desenvolvimento, além de estarmos sujeitos a atrasos na produção e entrega de nossas aeronaves. Por fim, como consequência de só reconhecermos como receita os valores recebidos pela venda de nossas aeronaves quando de sua entrega ao cliente, o atraso na entrega de novas aeronaves significaria também o atraso no reconhecimento da receita dessas aeronaves.

Por fim, podemos vir a buscar oportunidades estratégicas de crescimento, tais como *joint ventures*, aquisições ou outras operações ou negócios, a fim de expandir nossos negócios ou aprimorar nossos produtos e nossa tecnologia. Podemos enfrentar uma série de desafios, incluindo dificuldades na identificação de candidatos apropriados, na assimilação de suas funções e na manutenção dos padrões e controles internos, bem como na diversificação do foco administrativo de nossos negócios. Não podemos assegurar que seremos capazes de superar tais desafios ou mesmo que nossos negócios não serão, de qualquer forma, prejudicados.

***Apresentamos prejuízo em onze dos últimos quatorze exercícios sociais encerrados e nossa recente lucratividade não é garantia de lucratividade futura.***

Apresentamos prejuízo nos oito exercícios sociais anteriores à nossa privatização em 1994. Desde nossa privatização, tivemos prejuízos líquidos de R\$221,1 milhões em 1995, R\$123,1 milhões em 1996 e R\$33,0 milhões em 1997. Anteriormente a 1996, também apresentamos prejuízos operacionais. Registramos lucro líquido de R\$172,0 milhões, R\$412,2 milhões e R\$645,2 milhões para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 e lucro líquido de R\$218,7 milhões para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. A continuidade de nossas operações e nossa capacidade de fabricar, com lucro, aeronaves e componentes para aeronaves dependem, em grande parte, do êxito das medidas que nossa administração tomou e continua a tomar em direção à estabilização de nossa posição financeira e manutenção de nossa rentabilidade. Não podemos assegurar que iremos continuar a operar com lucro no futuro.

***Caso a certificação da família de jatos regionais ERJ 170/190 não seja obtida, podemos ser obrigados a reembolsar nossos parceiros de risco que contribuíram para o desenvolvimento desses projetos.***

Estimamos que a quantia total necessária para desenvolver a família de jatos regionais ERJ 170/190 será de, aproximadamente, US\$858 milhões. Desse montante, nossos investimentos serão de aproximadamente US\$568 milhões. Para cobrir parte de nossos investimentos, nossos parceiros de risco contribuirão com um total de US\$256 milhões em dinheiro, dos quais, até 31 de março de 2001, já recebemos US\$145,8 milhões. Se cancelarmos o desenvolvimento e produção da família de jatos regionais ERJ 170/190 devido ao fato de não termos obtido a certificação para estas aeronaves, ou por outras razões não diretamente relacionadas ao mercado, podemos ser obrigados a reembolsar a quantia total das contribuições em dinheiro realizados pelos nossos parceiros de risco. Se precisarmos de financiamentos adicionais e estivermos incapacitados de obtê-los, não poderemos desenvolver e comercializar a família de jatos regionais ERJ 170/190. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Liquidez e Necessidades de Capital” para maiores detalhes sobre nossas fontes de recursos.

***Nossas vendas de aeronaves estão sujeitas a provisões de cancelamento, opções de recompra e de troca (trade-in) e garantias de valor residual em favor de nossos clientes, que podem reduzir o nosso fluxo de caixa ou nos obrigar a fazer significativos desembolsos de caixa no futuro.***

Uma parte dos pedidos firmes que temos para nossas aeronaves está sujeita a contingências significativas, tanto antes como após a entrega. Antes da entrega, alguns de nossos contratos de compra podem ser rescindidos ou parte ou a totalidade de um pedido firme em particular pode ser cancelada por nossos clientes devido a diversos motivos, incluindo:

- se apresentamos um atraso muito longo no prazo de entrega da aeronave, ou se não obtivermos a certificação da aeronave, ou se não atingirmos determinados marcos de desempenho e outros requisitos;

- se o cliente não receber o financiamento, quando solicitado, com respeito a qualquer aeronave, até a data de entrega programada de tal aeronave, caso em que o cliente poderá cancelar o pedido da respectiva aeronave ou rescindir o contrato referente às aeronaves ainda não entregues; ou
- se houver excesso dos limites de produção.

Um número substancial de cancelamentos pode reduzir nossas vendas e receitas nos respectivos anos, o que poderia impactar negativamente nosso fluxo de caixa.

Poderemos, também, ter que recomprar várias de nossas aeronaves. O preço de qualquer aeronave cuja recompra seja solicitada é inferior ao seu preço original de compra e é inferior à nossa estimativa atual do valor de mercado da referida aeronave para os próximos anos (com base em avaliações de terceiros para o mesmo tipo de aeronave). Se tivermos que recomprar todas as aeronaves nos termos das nossas obrigações de recompra, que cobrem o período de 2003 a 2007, poderemos ter que desembolsar até aproximadamente US\$500 milhões. Com base em nossas estimativas atuais e nas avaliações de terceiros, acreditamos que poderemos vender qualquer aeronave recomprada no mercado por um preço, no mínimo, igual ao preço de recompra.

Em 31 de março de 2001, aproximadamente 5% de nossos pedidos firmes para jatos regionais, incluindo aeronaves já entregues, estavam sujeitos a opções de troca (*trade-ins*). Tais opções prevêm que o preço de recompra pode ser aplicado ao preço de um modelo mais avançado ou de qualquer outra de nossas aeronaves. O preço de recompra é determinado da maneira acima exposta para os jatos regionais e como um percentual do preço original de compra para os jatos corporativos. Podemos ser obrigados a aceitar trocas (*trade-ins*) a um preço de recompra estabelecido acima do valor de mercado da aeronave, o que pode resultar em uma perda financeira para nós, quando formos revender a aeronave.

Também já garantimos o valor residual mínimo de algumas de nossas aeronaves já entregues. Essas garantias foram prestadas em favor de algum de nossos clientes ou financiadores de nossos clientes. Esse valor residual mínimo não excede nossa estimativa atual do valor de mercado da aeronave para os próximos anos (com base em avaliações de terceiros para o mesmo tipo de aeronave). Nossas garantias geralmente asseguram que no 15º ano contado após a entrega, tal aeronave terá um valor mínimo residual de cerca de 18% a 25% do preço de venda. Poderemos também ter que garantir valores residuais mínimos para aeronaves que ainda não entregamos. Poderemos ser obrigados a fazer pagamentos substanciais, caso os valores residuais reais de tais aeronaves sejam reduzidos a níveis abaixo dos garantidos.

Se formos solicitados a honrar obrigações de recompra relevantes ou garantias de valor residual mínimo, podemos não ter caixa suficiente ou outros recursos financeiros disponíveis e, portanto, precisaremos obter financiamento para realizar tais pagamentos. Não podemos assegurar que tais financiamentos, se necessários, estarão disponíveis à época e em termos satisfatórios. Também não podemos assegurar que, mediante a recompra, as condições de mercado existentes à época nos permitam revender a aeronave recomprada a um custo aproximado ou de maneira oportuna. Conseqüentemente, ao honrar as nossas obrigações de recompra,

opções de troca (*trade-ins*) ou garantias de valor residual mínimo, podemos ser obrigados a fazer desembolsos significativos de caixa em determinado ano, ocasionando uma redução do nosso fluxo de caixa para tal ano.

***Nossa carteira de pedidos pode ser reduzida devido a cancelamentos por parte de clientes, o que pode ter um efeito negativo em nossas vendas futuras.***

Em 31 de março de 2001, nós tínhamos um total de pedidos em carteira de US\$11,1 bilhões. Apesar de existirem muitas variáveis para cancelamento de pedidos ou atraso nas entregas, os pedidos firmes podem ser cancelados ou as datas de entregas remarcadas por nossos clientes, especialmente durante mudanças econômicas bruscas nos mercados norte-americano, europeu ou outros. Qualquer atraso na entrega em qualquer período pode ocasionar efeitos materiais adversos em nossas vendas e lucratividade para aquele período. Os cancelamentos de um ou mais pedidos firmes podem causar um efeito material adverso em nossas vendas e lucratividade futuras.

***Enfrentamos uma acirrada concorrência internacional que pode afetar adversamente nossa participação de mercado.***

A indústria mundial de fabricação de aeronaves regionais a jato é altamente competitiva. Somos o quarto maior fabricante de aeronaves comerciais do mundo, atrás da The Boeing Company, Airbus Industrie e Bombardier Inc., todas grandes companhias internacionais. Estes e outros dos nossos concorrentes possuem recursos financeiros, comerciais e outros, maiores que os nossos. Embora tenhamos conquistado, com nossas aeronaves, uma parcela significativa do mercado de transporte aéreo regional de passageiros, não podemos assegurar que seremos capazes de manter tal participação. Nossa capacidade de manter a participação de mercado e de nos mantermos, a longo prazo, competitivos no segmento de aeronaves regionais a jato, requer avanços tecnológicos e de desempenho contínuos para os nossos produtos. Nosso principal concorrente no mercado de jatos regionais é a Bombardier Inc., uma empresa canadense com grande capacidade tecnológica, recursos financeiros e mercadológicos, e conta com subsídios e programas governamentais destinados à exportação. Ver nessa Seção “- Qualquer redução do incentivo às exportações relativos ao ProEx oferecido aos nossos clientes, ou qualquer aumento do incentivo às exportações oferecido por nossos concorrentes, pode reduzir a competitividade de custos nossas aeronaves”. Além disso, outros fabricantes de aeronaves internacionais importantes, incluindo The Boeing Company e a Airbus Industrie, têm produzido ou têm planos para produzir aeronaves de 81-110 lugares, aumentando as pressões competitivas no mercado. Essas companhias também possuem significativas capacidades tecnológicas, bem como recursos financeiros e mercadológicos.

Ainda, alguns de nossos concorrentes podem oferecer produtos ao mercado antes de nós, permitindo que estabeleçam uma base de clientes e dificultando ainda mais as nossas tentativas de aumentar a nossa participação de mercado. Por exemplo, a Bombardier anunciou que a entrega inicial de seu jato regional de 70 lugares ocorrerá antes da entrega inicial do ERJ 170/190. Além disso, como novos participantes no mercado de jatos corporativos, enfrentamos significativa concorrência de empresas com longa história operacional e reconhecida reputação nessa indústria. Alguns de nossos concorrentes, diferentemente de nós, aceitam trocas

(*trade-ins*) de aeronaves usadas por novas aeronaves no curso normal das negociações, uma prática que pode aumentar sua comerciabilidade. Não podemos assegurar que seremos capazes de competir, com sucesso, em nossos mercados no futuro. Ver Seção “NEGÓCIO – Negócios Envolvendo Aeronaves Regionais – Concorrência” para uma discussão mais completa sobre nossos concorrentes.

***Podemos ter que efetuar pagamentos significativos como resultado de decisões desfavoráveis proferidas em processos judiciais em curso.***

Somos réus em várias ações judiciais trabalhistas propostas pelos sindicatos dos trabalhadores que representam alguns de nossos antigos empregados, com reivindicações que atingiam a quantia de, aproximadamente, R\$85,7 milhões, em 31 de março de 2001, para os quais tínhamos provisionado aproximadamente R\$15,3 milhões na mesma data. Nossa administração considera que esses montantes representam uma estimativa razoável dos pagamentos futuros no tocante a acordos ou decisões em tais processos. Também temos alguns processos trabalhistas individuais e já celebramos acordos em alguns deles, mas estamos aguardando a decisão final da justiça trabalhista sobre os demais casos. Não podemos assegurar que seremos vitoriosos nesses processos ou que a quantia provisionada será suficiente para cobrir futuros julgamentos desfavoráveis.

Um processo judicial iniciado em outubro de 1992 pelo sindicato dos trabalhadores, em favor dos 7.283 funcionários à época permanece em curso perante o Tribunal Superior do Trabalho, a última instância para as disputas trabalhistas. Os reclamantes requerem o pagamento de diferenças salariais baseadas nos acordos existentes entre os sindicatos trabalhistas e a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. A contingência total relativa ao pagamento de salários retroativos era de R\$62,0 milhões em 31 de março de 2001. Em 31 de março de 2001, não havíamos feito provisão com relação a esse processo porque acreditamos, com base na opinião do escritório de advocacia externo Advocacia Maciel, que este processo provavelmente não resultará em uma decisão desfavorável a nós. Esperamos que a decisão final ocorra no segundo semestre de 2001. Não podemos assegurar que seremos vitoriosos nesse processo.

### **Riscos Relacionados à Indústria de Aeronaves Regionais**

***Restrições das scope clauses relacionadas aos contratos dos pilotos podem limitar, no mercado norte-americano, a procura por jatos regionais.***

Um importante fator que limita a demanda por jatos regionais é a existência das *scope clauses* contidas nos contratos entre as empresas de aviação e seus pilotos. As *scope clauses* são restrições negociadas pelo sindicato dos pilotos nos Estados Unidos da América, referentes ao número e/ou tamanho de aeronaves regionais que uma empresa transportadora aérea pode operar. As restrições atuais das *scope clauses*, as quais são mais comuns nos Estados Unidos da América, incluem restrições quanto ao número de lugares, peso das aeronaves e número de jatos regionais na frota de uma companhia aérea. A maioria das *scope clauses* visa limitar o número de jatos regionais de 50-70 lugares. Como resultado, nossas oportunidades para o

crescimento a curto prazo no mercado norte-americano de jatos regionais nos segmentos de 40-59 e 60-80 lugares são limitadas. A continuidade ou o fortalecimento das *scope clauses* também podem fazer com que alguns de nossos clientes, que contrataram opções para nossos jatos regionais, não exerçam estas opções. Apesar de haver previsão para a renegociação das *scope clauses* no período de 2001 a 2003, não podemos assegurar que as restrições atuais serão reduzidas ou não serão ampliadas, incluindo o aumento do tamanho dos jatos regionais cobertos por tais cláusulas. Além disso, apesar das *scope clauses* não serem tão comuns fora dos Estados Unidos da América, não podemos assegurar que essas ou outras formas de restrição não venham a se tornar mais comuns ou restritivas e que não venham a vigorar na Europa ou em outros mercados.

***Estamos sujeitos a rígidos requisitos e regulamentos de certificação de nossas aeronaves, o que pode atrasar a obtenção de tais certificados.***

Nossos produtos estão sujeitos à regulamentação no Brasil e em cada jurisdição onde nossos clientes estão situados. As autoridades de aviação no Brasil e em outros países onde nossos clientes estão situados, incluindo a FAA, o *Joint Aviation Authority of Europe*, ou JAA, e a autoridade de aviação chinesa, devem certificar nossas aeronaves antes que elas sejam entregues. A recomendação da JAA constitui uma exigência para certificação de uma aeronave pelas autoridades de aviação da maior parte dos países europeus. Não podemos assegurar que teremos condições de obter a certificação para nossas aeronaves em tempo hábil ou a qualquer tempo. Se não formos capazes de obter certificação de uma autoridade de aviação para qualquer de nossas aeronaves, tal autoridade de aviação poderá proibir seu uso em sua jurisdição, até que a certificação seja obtida. Além disso, o cumprimento de requisitos de certificação exigidos por tais autoridades pode causar atraso e gastos adicionais. Mudanças nas regulamentações governamentais e nos procedimentos de certificação também podem atrasar o início de nossa produção, assim como nossa entrada no mercado. Não podemos prever como futuras leis ou mudanças de interpretação, administração ou aplicação das leis atualmente existentes poderão nos afetar. Podemos ter que gastar recursos adicionais para cumprir com tais leis ou atender a tais mudanças.

***Qualquer evento catastrófico envolvendo nossas aeronaves pode afetar adversamente nossa reputação e nossas vendas futuras, assim como o preço de mercado de nossas Ações Preferenciais.***

Acreditamos que nossa reputação e a segurança de nossas aeronaves são pontos importantes para nossas vendas. Desenvolvemos nossas aeronaves com sistemas de *backup* para a maior parte das funções e margens apropriadas de segurança para os componentes estruturais. Contudo, a operação segura de nossas aeronaves depende significativamente de numerosos fatores que estão fora de nosso controle, incluindo manutenção e reparos adequados por parte de nossos clientes e a capacitação técnica dos respectivos pilotos. Devido a nossa posição no mercado de aeronaves e ao fato de termos nos concentrado nos produtos do segmento de aeronaves regionais, a ocorrência de um ou mais eventos catastróficos envolvendo quaisquer de nossas aeronaves pode afetar adversamente a família inteira de jatos regionais da qual tal aeronave faça parte, bem como nossa reputação e nossas vendas futuras.

## Riscos Relacionados ao Brasil

*O Governo Brasileiro exerceu e continua exercendo uma influência significativa sobre a economia brasileira. As condições políticas e econômicas no Brasil têm impacto direto em nosso negócio e no valor de mercado das nossas Ações Preferenciais.*

O Governo Brasileiro intervém frequentemente na economia brasileira e ocasionalmente adota mudanças drásticas em sua política. As ações do Governo Brasileiro para controlar a inflação e implementar outras políticas têm envolvido controle de salários e preços, desvalorização cambial, controle sobre remessas de capital e limites à importação, entre outros. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Cenário Econômico Brasileiro”. Nossos negócios, condições financeiras e resultados operacionais podem ser adversamente afetados por mudanças na política envolvendo tarifas e controle cambial, assim como por outros fatores além de nosso controle, tais como:

- Flutuações da moeda;
- Inflação;
- Instabilidade de preços;
- Taxas de juros;
- Política fiscal;
- Interrupção no fornecimento de energia elétrica; e
- Outros acontecimentos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos que afetem ou ocorram no Brasil.

*As ações do Governo Brasileiro para manter a estabilidade econômica, bem como a expectativa sobre possíveis ações futuras do Governo podem contribuir significativamente para uma incerteza econômica no Brasil e para um aumento da volatilidade do mercado brasileiro de ações e, conseqüentemente, pode afetar adversamente o valor de mercado das nossas Ações Preferenciais.*

Historicamente, o Brasil apresentou índices de inflação extremamente altos. A própria inflação, bem como as medidas governamentais para combatê-la, tiveram efeitos negativos significativos na economia brasileira. A inflação, as ações tomadas para combatê-la, bem como a expectativa sobre as possíveis ações futuras do Governo também contribuem para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade do mercado de ações brasileiro. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Efeitos da Inflação e Flutuações da Taxa de Câmbio” para uma discussão sobre tais efeitos em nossa condição financeira e nos resultados de nossas operações.

Desde a introdução do real em julho de 1994, o índice de inflação no Brasil tem sido substancialmente inferior aos períodos antecedentes. Se o Brasil voltar a apresentar altos índices de inflação no futuro, nossas despesas operacionais e custos de empréstimos podem aumentar, nossas margens operacionais e líquidas podem diminuir e, se a confiança do investidor diminuir, o preço das nossas Ações Preferenciais pode cair.

***Flutuações da taxa de câmbio do real em relação ao dólar norte-americano podem resultar em incerteza na economia brasileira e no mercado brasileiro de ações, o que poderá reduzir o valor de mercado das nossas Ações Preferenciais.***

Embora a maioria de nossas vendas líquidas e dívidas sejam denominadas em dólares norte-americanos, as flutuações da taxa de câmbio do real em relação ao dólar norte-americano, bem como as taxas de desvalorização do real frente às taxas de inflação, podem nos afetar de maneira adversa. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Efeitos da Inflação e Flutuações da Taxa de Câmbio” para uma discussão sobre esses efeitos em nossa situação financeira e resultados operacionais.

Como resultado das pressões inflacionárias, a moeda nacional tem sido desvalorizada periodicamente, durante as quatro últimas décadas. Durante esse período, o Governo Brasileiro implementou diversos planos econômicos e utilizou diversas políticas cambiais, incluindo repentinas desvalorizações, mini desvalorizações periódicas durante as quais as freqüências de ajustes passavam de diária para mensal, sistemas de taxas de câmbio flutuante e controle do câmbio. De tempos em tempos, houveram significativas flutuações nas taxas de câmbio entre a moeda brasileira, o dólar norte-americano e outras moedas.

As desvalorizações do real em relação ao dólar norte-americano podem reduzir o valor de mercado das nossas Ações Preferenciais. As desvalorizações também criam pressões inflacionárias adicionais no Brasil aumentando, em geral, o preço dos produtos importados e resultando em políticas governamentais recessivas para conter a demanda agregada. Por outro lado, a valorização do real em relação ao dólar norte-americano pode levar à deterioração da conta corrente e da balança de pagamentos, bem como amortecer o crescimento direcionado pela exportação. O impacto potencial da taxa de câmbio flutuante e das medidas do Governo Brasileiro visando à estabilização do real é incerto.

***Acontecimentos em outros mercados emergentes podem afetar adversamente o preço de mercado das nossas Ações Preferenciais e podem dificultar ou encarecer a obtenção de financiamentos adicionais.***

O valor de títulos emitidos por empresas brasileiras tem sido, de várias formas, influenciado pelas condições econômicas e de mercado de outros países emergentes. Apesar de tais condições serem diferentes em cada país, a reação dos investidores aos acontecimentos em um país pode afetar os títulos de emissores de outros países, inclusive o Brasil. Desde o quarto trimestre de 1997, os mercados financeiros internacionais têm enfrentado uma volatilidade significativa e um grande número de índices de performance dos mercados de capitais, inclusive no Brasil, têm sofrido quedas significativas. Por exemplo, a atual recessão argentina, a crise econômica asiática, a moratória declarada pela Rússia em 1998 e a desvalorização da moeda russa causaram

grande volatilidade nos mercados de capitais brasileiro e internacional. O valor de mercado das nossas Ações Preferenciais, bem como nossa capacidade de obter financiamentos adicionais em padrões aceitáveis, podem ser afetados adversamente por eventos que ocorram em outros países que não o Brasil, especialmente nos países emergentes.

### **Riscos Relacionados às Ações Preferenciais**

***A volatilidade e a liquidez restrita do mercado de capitais brasileiro podem limitar a possibilidade do investidor de vender as Ações Preferenciais a um preço e no momento desejado pelo investidor.***

O investimento em ações de companhias localizadas em países emergentes, incluindo o Brasil, envolve maior risco do que o investimento em ações de empresas localizadas em países mais desenvolvidos, sendo que tais investimentos são, geralmente, considerados de natureza especulativa. Os investimentos envolvendo o Brasil estão sujeitos a certos riscos econômicos e políticos, dentre outros, e a mudanças no ambiente regulatório, tributário, econômico e político, que podem afetar a capacidade dos investidores em receber o retorno, total ou parcial, de seu investimento. A reduzida capitalização e a restrita liquidez do mercado de capitais brasileiro podem limitar, substancialmente, a possibilidade de vender as Ações Preferenciais no momento e ao preço que o investidor desejar.

***A União Federal tem poder de veto sobre determinadas matérias societárias; nossos acionistas controladores agem em conjunto para exercer o controle da Embraer.***

A União Federal é titular de uma ação ordinária de classe especial, chamada *Golden Share*, que confere poder de veto sobre, entre outras matérias, mudança do nosso controle, alteração de nosso objeto social e criação e/ou alteração dos programas militares (que envolvam ou não o Governo Brasileiro). Além disso, conforme os termos do nosso Acordo de Acionistas, nossos acionistas controladores – Cia. Bozano, SISTEL e PREVI, cada um dos quais também um Acionista Vendedor — votam em conjunto, com 60% das ações ordinárias em circulação, o que permite a eles eleger a maioria dos membros do Conselho de Administração e determinar o resultado de quaisquer medidas que requeiram a aprovação dos acionistas, incluindo reorganizações societárias, a data e o pagamento de dividendos futuros.

***A venda de um número substancial de ações preferenciais, ou a expectativa de que isso possa acontecer, pode reduzir o preço de negociação das mesmas; o investidor pode não conseguir vender suas Ações Preferenciais pelo preço pago pelas mesmas ou por um preço maior.***

A venda de um número substancial de nossas ações preferenciais após a consumação da Oferta Global aqui contemplada, ou a expectativa de que isso possa acontecer, pode reduzir seu preço de negociação. Atualmente, temos 374.803.426 ações preferenciais em circulação, incluindo 232.143.063 ações de titularidade dos Acionistas Vendedores. Deste total, os detentores de títulos permutáveis por ADSs da Embraer que foram emitidas pelo BNDES (incluindo títulos que poderão ser emitidos de acordo com o

exercício de uma opção de títulos adicionais) terão o direito de adquirir, a qualquer momento antes do vencimento, um total de 6.373.500 ADSs, representando 25.494.000 ações preferenciais atualmente detidas pela BNDESPAR, sujeito a ajuste. A Embraer, salvo na hipótese de outorga de opção de compra de ações preferenciais, nos termos do plano de opção de compra de ações da Embraer (ver Seção “ADMINISTRAÇÃO – Plano de Opção de Compra de Ações”) e os Acionistas Vendedores concordaram que (1) não oferecerão, darão em caução ou penhor, venderão, contratarão a venda, venderão qualquer opção ou contratarão a compra, comprarão qualquer opção ou contratarão a venda, outorgarão qualquer opção ou outro direito para comprar, emprestar ou, de qualquer outra forma, transferir ou dispor, direta ou indiretamente, de qualquer ação ordinária ou preferencial da Embraer ou títulos conversíveis ou permutáveis em tais ações ou (2) entrarão em qualquer troca ou outro acordo que resulte na transferência, total ou parcial, das conseqüências econômicas resultantes da titularidade de tais ações ordinárias ou preferenciais, sem o consentimento prévio por escrito de Morgan Stanley & Co. Incorporated, por um período de 90 dias após a data deste prospecto. Além disso, de acordo com nosso Estatuto Social, nossos acionistas podem autorizar a conversão de ações ordinárias em ações preferenciais, voluntariamente, a uma taxa de conversão de um para um à época da conversão, respeitando o limite máximo de dois terços do capital social composto por ações preferenciais, conforme previsto na Lei das Sociedades por Ações. Atualmente, temos 36.761.823 ações ordinárias em circulação, que poderiam ser convertidas em Ações Preferenciais. Como conseqüência da emissão de novas ações preferenciais, de vendas por parte dos Acionistas Vendedores, ou outros de nossos acionistas, ou da conversão de ações ordinárias em ações preferenciais, o preço de mercado das Ações Preferenciais pode diminuir significativamente. Sendo assim, o investidor pode não conseguir vender suas Ações Preferenciais pelo preço pago pelas mesmas ou por um preço maior. Ver Seções “PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTAS VENDEDORES” e “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL”.

***O preço das nossas ações pode ser afetado por uma diluição potencial das nossas ações preferenciais.***

Temos um plano de opção de compra de ações que pode diluir nossas ações preferenciais. Sob os termos do plano, estamos autorizados a conceder opções para a compra de até 25.000.000 ações preferenciais. As opções concedidas para cada participante geralmente são exercidas da seguinte forma: 30% após três anos a partir da data da concessão, um adicional de 30% após quatro anos e os 40% restantes após cinco anos. Os participantes podem exercer suas opções em até sete anos a contar da data em que foram outorgadas. Na hipótese dessas opções serem exercidas, o preço de compra das ações será igual ao preço da média ponderada das ações preferenciais verificada na Bolsa de Valores de São Paulo, relativa aos 60 pregões anteriores à data do exercício, acrescidas ou diminuídas em até 30%, como definido por um comitê designado por nosso Conselho de Administração. Tal porcentagem é considerada para compensar flutuações não usuais no preço de mercado. Até a data deste prospecto, haviam sido concedidas opções correspondentes a um total de 17.900.000 ações preferenciais, sendo que opções de compra representando 4.515.000 ações preferenciais podem ser exercidas a partir de maio de 2001. Nenhuma opção de compra foi exercida até a data deste prospecto.

## CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E DECLARAÇÕES FUTURAS

Este prospecto inclui declarações futuras, principalmente nas Seções “FATORES DE RISCO”, “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS”, “VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA DE AERONAVES REGIONAIS” e “NEGÓCIO”. Nossas estimativas têm por embasamento, em grande parte, nossas expectativas atuais e projeções sobre os eventos futuros e tendências financeiras que afetam o nosso negócio. Essas estimativas estão sujeitas a riscos, incertezas e suposições, que incluem, entre outras:

- condições gerais econômicas, políticas e comerciais no Brasil e nos mercados onde atuamos;
- expectativas da administração e projeções relacionadas ao nosso desempenho financeiro, bem como os efeitos e ações de nossos concorrentes;
- desenvolvimento e comercialização da família de jatos regionais ERJ 170/190, de nossa linha de jatos corporativos e de nossas aeronaves de defesa;
- nosso nível de endividamento;
- expectativas de tendências para a nossa indústria;
- nossos planos de investimento;
- inflação e desvalorização;
- nossa capacidade de desenvolver e entregar produtos nas datas previamente acordadas;
- regulamentações governamentais existentes e futuras; e
- outros fatores de risco, como descrito na Seção “FATORES DE RISCO”.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e palavras similares têm por objetivo identificar expectativas. Em vista dos riscos e incertezas, as estimativas e as circunstâncias constantes deste prospecto podem não ocorrer e, ainda, nossos resultados reais podem diferir substancialmente daqueles mencionados em nossas expectativas.

## APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES

A Embraer, assim como outras companhias abertas brasileiras, era obrigada, até 31 de dezembro de 1995, a elaborar suas demonstrações financeiras usando dois métodos contábeis, conforme previsto na Lei das Sociedades por Ações e na regulamentação da CVM, de forma a ajustar suas demonstrações financeiras aos efeitos da inflação: (1) o método da legislação societária, previsto na Lei das Sociedades por Ações e (2) o método da correção monetária integral, ou CMI, que prevê os efeitos das variações do poder aquisitivo nas demonstrações financeiras. O método da legislação societária fornece uma metodologia simplificada para abordar os efeitos da inflação; entretanto, esse método não reconhece completamente tais efeitos em certas contas do balanço patrimonial e em muitas das contas da demonstração do resultado, mutações do patrimônio líquido e alterações na origem e aplicações de recursos, além de não exigir a correção monetária das demonstrações financeiras dos anos anteriores para fins de comparação. Apesar disso, as demonstrações financeiras assim elaboradas foram e continuam a ser a base para a determinação do imposto de renda e dos dividendos. Nas demonstrações financeiras elaboradas através do método da CMI, todos os valores são corrigidos para o valor em reais na data do último balanço. Todas as contas e saldos são corrigidos monetariamente para refletir as variações no poder aquisitivo, através de um determinado índice de preço, da data em que ocorreram ou foram gerados até a data do último balanço.

A Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995 (“Lei nº 9.249/95”), acabou com a obrigatoriedade da utilização do método da correção monetária integral para a elaboração das demonstrações financeiras relativas aos períodos encerrados após 31 de dezembro de 1995. Após a implementação da referida lei, a CVM promulgou, em 29 de março de 1996, a Instrução CVM nº 248 que possibilitou a escolha, pelas companhias brasileiras, entre a apresentação das demonstrações financeiras usando o método da correção monetária integral ou o método da legislação societária. O Parecer de Orientação CVM nº 29, de 11 de abril de 1996, esclareceu que a apresentação voluntária de demonstrações financeiras utilizando o método da correção monetária integral deve seguir a regulamentação da CVM existente anteriormente à Lei nº 9.249/95 e pode ser apresentada como uma nota explicativa às demonstrações financeiras preparadas de acordo com o método da legislação societária. Antes da implementação da Lei nº 9.249/95, a Embraer, bem como as outras companhias brasileiras, tinha que utilizar a Unidade Fiscal de Referência, ou UFIR, para ajustar suas demonstrações financeiras às variações no poder aquisitivo e aos efeitos da inflação. Entretanto, o Parecer de Orientação CVM nº 29/96 autorizou o uso de qualquer índice geral de preços na preparação das demonstrações financeiras de acordo com o método da correção monetária integral. Os principais índices de inflação geralmente disponíveis incluem o Índice Geral de Preços do Mercado, ou IGP-M, divulgado pela Fundação Getúlio Vargas – FGV.

Nossas demonstrações financeiras referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000, incluídas neste prospecto, foram auditadas pela Arthur Andersen e nossas informações financeiras não auditadas para os períodos de três meses encerrados em 31 de março de 2000 e 2001 foram sujeitas a uma revisão limitada pela Arthur Andersen, a qual consiste, principalmente, na aplicação de procedimentos analítico financeiros e questionamentos dirigidos aos responsáveis pela área financeira. Esse

método pode ser considerado uma simplificação em relação à auditoria efetuada de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos, cujo objetivo é a elaboração de um parecer sobre as demonstrações financeiras como um todo. As demonstrações financeiras acima referidas foram elaboradas em conformidade com os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil e com a Lei das Sociedades por Ações e demais normas e procedimentos expedidos pela CVM.

### **Outras Informações**

Algumas informações financeiras contidas neste prospecto refletem o efeito do arredondamento. Os limites das aeronaves são indicados em milhas náuticas, sendo que uma milha náutica é igual a aproximadamente 1,15 milhas normais, ou 1,85 quilômetros. A velocidade das aeronaves é indicada em milhas náuticas por hora, nós, ou Mach, que é uma medida da velocidade do som.

Fazemos declarações neste prospecto sobre a nossa posição competitiva e participação de mercado, bem como sobre o tamanho dos mercados comercial, regional e de defesa. Fazemos estas declarações com base nas estatísticas e em outras informações de terceiros que acreditamos serem confiáveis. Obtivemos estas informações de terceiros, principalmente dos relatórios publicados pela Associação de Companhias Aéreas Regionais, ou RAA, pela FAA e pela Associação das Companhias Aéreas Regionais Européias, *European Regions Airline Association*, ou ERA. Além disso, fazemos declarações neste prospecto relativas ao crescimento do mercado de jatos regionais, com base nos relatórios publicados pelo *Stanford Transportation Group LLC* e *AvStat Associates Inc.* em seu “*Commercial Jet and Turboprop Market Forecast, 2001-2010*” e pelo *Speed News, Inc.*, uma fonte de informações e notícias sobre aviação, em seu relatório publicado em 2 de fevereiro de 2001, “*Commercial Aircraft Orders and Deliveries – December 31, 2000*”. O *Stanford Transportation Group* pode, de tempos em tempos, ser contratado para nos assistir na análise de mercados potenciais e de características de demanda do mercado, entretanto o relatório acima é uma análise independente que não foi preparado especificamente para a Embraer nem foi por ela pago. Embora não tenhamos razão para acreditar que quaisquer das informações ou relatórios acima descritos sejam imprecisos em relação a qualquer aspecto relevante, nós, bem como as instituições financeiras envolvidas nas ofertas descritas no presente prospecto, não realizamos uma verificação independente da posição competitiva, da participação no mercado, do tamanho dos mercados ou das informações sobre o crescimento dos mercados fornecidas por terceiros ou por publicações da indústria ou genéricas.

Calculamos o valor de nossa carteira considerando todos os pedidos firmes ainda não entregues. Um pedido firme é um compromisso firme de um cliente, para o qual o pagamento de uma entrada é realizado e mediante o qual reservamos um lugar em qualquer uma de nossas três linhas de produção. Quando nos referimos a nossa carteira de pedidos neste prospecto estamos nos referindo apenas aos pedidos firmes, e não às opções.

Quando nos referirmos, neste prospecto, ao número ou valor das aeronaves regionais ou ao número ou valor de aeronaves ERJ 145, excluímos as aeronaves EMB 145 AEW&C/RS/MP, duas aeronaves ERJ 145 e duas aeronaves ERJ 135 solicitadas pelo governo da Bélgica, bem como uma aeronave ERJ 135 que já entregamos ao Governo da Grécia, as quais foram incluídas nas informações relativas ao nosso segmento de defesa.

## **DESTINAÇÃO DOS RECURSOS**

A Companhia não receberá nenhum recurso proveniente da venda de Ações Preferenciais realizada pelos Acionistas Vendedores.

## INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO

### Preços de Mercado das Ações Preferenciais

As nossas ações preferenciais são negociadas na BOVESPA sob o símbolo “EMBR4” e na NYSE sob o símbolo “ERJ”.

Em 30 de abril de 2001, tínhamos 24.254 titulares de ações preferenciais e 3.362 titulares de ações ordinárias. Na mesma data, um total de 122.480.535 das nossas ações preferenciais eram detidas por 4.962 titulares de ações nos Estados Unidos da América. O quadro abaixo mostra, para os períodos indicados, as cotações de fechamento, máximas e mínimas, de nossas ações preferenciais, em reais, verificadas na BOVESPA, bem como o volume médio semanal negociado.

	Valor por Ação Preferencial		Volume médio negociado semanalmente
	Máximo	Mínimo	
	<i>(R\$ por ação)</i>		<i>(em milhares)</i>
1996:			
Ano encerrado .....	1,2110	0,3579	356
1997:			
Ano encerrado .....	2,5552	0,6971	350
1998:			
Ano encerrado .....	2,2308	1,1508	2.792
1999:			
Primeiro Trimestre.....	1,7262	1,1508	327
Segundo Trimestre.....	4,1500	1,5000	943
Terceiro Trimestre .....	5,9900	3,1000	2.925
Quarto Trimestre.....	8,1500	5,3200	1.173
Ano encerrado .....	8,1500	1,1508	1.342
2000:			
Primeiro Trimestre.....	8,7000	7,2000	820
Segundo Trimestre.....	10,4400	7,4600	1.263
Terceiro Trimestre .....	11,1200	9,6400	2.365
Quarto Trimestre.....	18,3000	12,3000	1.459
Ano encerrado .....	18,3000	7,2000	1.476
2001:			
Primeiro Trimestre.....	21,5000	17,8200	1.323
Segundo Trimestre (até 22 de maio) .....	25,4500	19,4000	1.075
mês encerrado em:			
31 de outubro de 2000 .....	14,9800	12,3000	2.168
30 de novembro de 2000.....	14,8800	12,8500	1.020
31 de dezembro de 2000 .....	18,3000	13,3000	1.189
31 de janeiro de 2001.....	21,0000	17,8200	2.003
28 de fevereiro de 2001 .....	20,1300	17,9500	845
31 de março de 2001.....	21,5000	19,2000	1.122
30 de abril de 2001 .....	25,8000	19,4000	962
31 de maio de 2001 .....	25,4500	22,0600	633
30 de junho de 2001 (até 12 de junho).....	25,0000	22,4500	601

Em 12 de junho de 2001, a cotação de fechamento das nossas ações preferenciais na BOVESPA foi de R\$23,50 por ação.

**TERMOS E CONDIÇÕES DA OFERTA  
(ANEXO IV À INSTRUÇÃO CVM Nº 88/88)**

**1. Composição do Capital Social da Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.**

Posição na data da Reunião do Conselho Administrativo (“RCA”) realizada em 22 de setembro de 2000 que deliberou sobre a última alteração do capital social:

Espécie de Ações <sup>(1)</sup>	Subscrito e Integralizado	
	Quantidade	Valor (R\$ mil)
Ordinárias	242.544.448	-
Preferenciais	374.803.426 <sup>(2) (3)</sup>	-
Total	617.347.874	808.984 <sup>(4)</sup>

(1) Todas as ações são nominativas, escriturais e sem valor nominal.

(2) Nos termos de um plano de opção de compra de ações para nossos administradores e funcionários, estamos autorizados a conceder opções de compra de até 25.000.000 de ações preferenciais. Em 30 de abril de 2001, já havíamos concedido opções para compra de 17.900.000 ações preferenciais, das quais 25,2% podem ser exercidas a partir de maio de 2001, as quais não se encontram incluídas neste número. Até a data deste prospecto não foi exercida nenhuma opção objeto do referido plano.

(3) Inclui 73.938.000 ações preferenciais emitidas para a BNDESPAR em maio de 2001, em decorrência do exercício dos bônus de subscrição, cuja emissão e respectivo aumento de capital serão ratificados na próxima RCA da Companhia.

(4) Com base nas demonstrações financeiras referentes ao período encerrado em 31 de março de 2001, elaboradas nos termos da Lei das Sociedades por Ações.

**2. Características Básicas da Oferta Global**

2.1. Na hipótese de não haver compra de Ações Preferenciais objeto da Opção de Ações Adicionais:

Espécie de Ações	Quantidade	Preço por Ação (R\$)	Montante (R\$)
Preferenciais	67.061.586	23,25	1.559.181.874,50
		Custo da Distribuição	41.654.000,02
		Montante Líquido para os Acionistas Vendedores	1.517.527.874,48

2.2. Na hipótese de haver compra da totalidade das ações preferenciais objeto da Opção de Ações Adicionais:

Espécie de Ações	Quantidade	Preço por Ação (R\$)	Montante (R\$)
Preferenciais	77.120.822	23,25	1.793.059.111,50
		Custo da Distribuição	47.208.584,40
		Montante Líquido para os Acionistas Vendedores	1.745.850.527,10

\* A Opção de Ações Adicionais consiste em uma opção de compra de 10.059.236 ações preferenciais outorgada pelos Acionistas Vendedores aos Coordenadores da Oferta Brasileira e ao Coordenador da Oferta Internacional. Tais ações preferenciais adicionais somadas à quantidade ofertada pelos Acionistas Vendedores, de 67.061.586, totalizam 77.120.822 ações preferenciais.

**3. Composição do Custo da Distribuição**

3.1. Oferta Brasileira: as comissões a serem pagas na Oferta Brasileira correspondem a 2,375% (dois inteiros e trezentos e setenta e cinco milésimos por cento) sobre o valor resultante da distribuição das Ações Preferenciais na respectiva oferta, distribuídas da seguinte forma:

- a) Comissão de Originação - o percentual equivalente a 25% (vinte e cinco por cento) da comissão de coordenação prevista no item “b” abaixo, destinada ao Morgan Stanley;
- b) Comissão de Coordenação - pelos serviços de coordenação da Oferta Brasileira, o percentual equivalente a 20% (vinte por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Brasileira;
- c) Comissão de Garantia Firme - pela garantia firme de aquisição das Ações Preferenciais, o percentual equivalente a 15% (quinze por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Brasileira;
- d) Comissão de Colocação - pelos serviços de colocação das Ações Preferenciais, o percentual equivalente a 65% (sessenta e cinco por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Brasileira; e
- e) Taxa de Registro da Distribuição junto à CVM: 0,64% (sessenta e quatro centésimos por cento) sobre o montante de R\$1.559.181.874,50 (um bilhão, quinhentos e cinquenta e nove milhões, cento e oitenta e um mil, oitocentos e setenta e quatro reais e cinquenta centavos), considerando como teto R\$82.870,00 (oitenta e dois mil, oitocentos e setenta reais).

3.2. Oferta Internacional: as comissões a serem pagas na Oferta Internacional correspondem a 2,375% (dois inteiros e trezentos e setenta e cinco milésimos por cento) sobre o valor resultante da distribuição das ADSs na respectiva oferta, distribuídas da seguinte forma:

- a) Comissão de Coordenação - pelos serviços de coordenação da Oferta Internacional, o percentual equivalente a 20% (vinte por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Internacional;
- b) Comissão de Garantia Firme - pela garantia firme de aquisição das ADSs, o percentual equivalente a 15% (quinze por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Internacional;
- c) Comissão de Colocação - pelos serviços de colocação das ADSs, o percentual equivalente a 65% (sessenta e cinco por cento) da comissão total devida pelos Acionistas Vendedores em relação à Oferta Internacional.

3.3. Não haverá outras comissões além daquelas estabelecidas no Contrato de Distribuição e no Contrato de Distribuição Internacional.

#### 4. Demonstrativo do Custo da Distribuição

##### 4.1. Custos para os Acionistas Vendedores:

- Percentual em relação ao valor total da distribuição na Oferta Brasileira:

Comissões e Taxa	Montante (R\$)	% em Relação ao Valor Total da Oferta Brasileira
Originação	212.925,76	0,119%
Coordenação	638.777,30	0,356%
Garantia Firme	638.777,30	0,356%
Colocação	2.768.034,90	1,544%
Taxa de Registro	82.870,00	0,046%
Despesas Legais, de Impressão e Outras (1)	395.000,00	0,220%
<b>Total</b>	<b>4.736.385,28</b>	<b>2,642%</b>

(1) Valor aproximado

- Percentual em relação ao valor total da distribuição na Oferta Internacional:

Comissões	Montante (R\$) (1)	% em Relação ao Valor Total da Oferta Internacional
Coordenação	6.554.410,85	0,475%
Garantia Firme	4.915.808,14	0,356%
Colocação	21.301.835,26	1,544%
Despesas Legais, de Impressão e Outras (2)	4.145.560,50	0,300%
<b>Total</b>	<b>36.917.614,74</b>	<b>2,675%</b>

(1) Os valores foram convertidos de dólares norte-americanos para reais tendo por base a cotação do câmbio comercial na data da assinatura do Contrato de Distribuição (US\$ 1,00 / R\$2,39075).

(2) Valor aproximado

##### 4.2. Custo máximo do lançamento por Ação Preferencial no âmbito da Oferta Brasileira:

	Preço de Aquisição (R\$)	Custo do Lançamento <sup>(*)</sup> (R\$)	Montante Líquido para os Acionistas Vendedores (R\$)
Por Ação	<u>23,25</u>	<u>0,6142</u>	<u>22,64</u>
Total	179.305.906,50	4.736.385,28	174.569.521,20

(\*)  $\frac{\text{Custo do Lançamento}}{\text{N}^\circ \text{ de Ações Preferenciais ofertadas}} = \frac{\text{R\$ } 4.736.385,28}{7.712.082} = \text{R\$ } 0,6142 \text{ por Ação Preferencial}$

##### 4.3. Custo máximo do lançamento por ADS no âmbito da Oferta Internacional:

	Preço de Aquisição (R\$)	Custo do Lançamento (R\$)	Montante Líquido para os Acionistas Vendedores (R\$)
Por ADS	<u>93,00</u>	<u>2,49</u>	<u>90,51</u>
Total	1.379.875.968,00	36.917.614,74	1.342.958.353,26

## **5. Condições e Prazo de Distribuição**

5.1. O preço de aquisição das Ações Preferenciais foi fixado em R\$ 23,25 (vinte e três reais e vinte e cinco centavos) por Ação Preferencial. O preço de cada ADS é de US\$38,90, o qual corresponde a 4 (quatro) vezes o preço de aquisição de cada Ação Preferencial, convertido em dólares norte-americanos, com base na taxa do câmbio comercial verificada na data da assinatura do Contrato de Distribuição, que é de US\$1,00/R\$2,39075.

5.2. A distribuição das Ações Preferenciais terá início após a concessão do registro de distribuição pública secundária por parte da CVM.

5.3. A distribuição das Ações Preferenciais será feita por intermédio de Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A. (“Morgan Stanley”), BB Banco de Investimento S.A. (“BB – BI”) e Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A. (“Unibanco”, o qual, em conjunto com Morgan Stanley e BB-BI os “Coordenadores da Oferta Brasileira”), os quais são partes no “Contrato de Coordenação e Garantia Firme de Colocação de Ações Preferenciais de Emissão da Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.” (o “Contrato de Distribuição”), e por Banco BBA Creditanstalt S.A., Banco Bradesco S.A., Banco Pactual S.A. e Banco Santander Brasil S.A. (os “Coordenadores Contratados”) que aderiram ao Contrato de Distribuição, por meio da assinatura de “Contratos de Adesão ao Contrato de Coordenação e Garantia Firme de Colocação de Ações Preferenciais de Emissão da Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.” (os “Contratos de Adesão”).

5.4. As Ações Preferenciais no âmbito da Oferta Brasileira serão adquiridas mediante pagamento à vista, em moeda corrente do País, com pagamento integral no ato da aquisição, ou mediante depósito no ato das reservas, que foram efetivadas no período entre 25 de maio de 2001 a 12 de junho de 2001 (“Período de Efetivação de Reservas”), pelos Investidores Não-Institucionais (definidos no item 10.6 abaixo) interessados, mediante o preenchimento de formulários específicos (“Pedidos de Reserva”) junto às dependências do Unibanco e/ou Banco do Brasil S.A. (“BB”), indicadas no Comunicado ao Mercado publicado em 25 de maio de 2001 (“Comunicado”) e no item 10.6 D abaixo.

5.5. A distribuição das Ações Preferenciais será feita em conformidade com os termos do artigo 22 da Instrução CVM nº 88/88. A colocação pública da totalidade das Ações Preferenciais será realizada no prazo de 2 (dois) dias úteis contados após a data da publicação do Anúncio de Distribuição Pública Secundária de Ações Preferenciais (“Anúncio de Distribuição”) da Companhia (o “Prazo de Liquidação da Colocação”), podendo ser alterado se houver alteração no prazo de colocação da Oferta Internacional. No 3º (terceiro) dia útil contado após a data da publicação do Anúncio de Distribuição (“Data de Liquidação”), ocorrerá a liquidação financeira da colocação pública das Ações Preferenciais junto aos Acionistas Vendedores pelos Coordenadores da Oferta Brasileira, nos termos do Contrato de Distribuição.

5.6. Os Acionistas Vendedores concederam aos Coordenadores da Oferta Brasileira e ao Coordenador da Oferta Internacional uma opção para a aquisição de uma quantidade adicional de até 10.059.236 (dez milhões, cinquenta e nove mil, duzentas e trinta e seis) ações preferenciais, incluindo ações preferenciais na forma de ADSs (a “Opção de Ações Adicionais”), a ser exercida no prazo de até 30 (trinta) dias a contar da data da

assinatura do Contrato de Distribuição e do Contrato de Distribuição Internacional, com a finalidade exclusiva de atender a um eventual excesso de demanda constatado no decorrer da Oferta Global.

5.7. O Coordenador da Oferta Internacional poderá realizar no exterior atividades de estabilização de preço das Ações Preferenciais que poderão ser descontinuadas a qualquer momento. Os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados não participarão e não poderão ser responsabilizados por tais atividades.

5.8. Se as Ações Preferenciais destinadas à Oferta Brasileira não tiverem sido totalmente colocadas no Prazo de Liquidação da Colocação, os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados, no último dia útil do Prazo da Liquidação da Colocação, adquirirão, até o limite individual de suas garantias firmes de aquisição, conforme indicado no item 6.5 abaixo, o eventual saldo existente até o limite da totalidade das Ações Preferenciais destinadas à Oferta Brasileira, pelo preço de R\$23,25 por Ação Preferencial.

## **6. Contrato de Distribuição das Ações**

6.1. Observadas as condições previstas no Contrato de Distribuição celebrado entre a Companhia, os Acionistas Vendedores e os Coordenadores da Oferta Brasileira, e no *Intersyndicate Agreement* (o “Contrato de Inter-Sindicalização”), celebrado entre os Coordenadores da Oferta Brasileira e o Coordenador da Oferta Internacional, a distribuição das Ações Preferenciais será feita com a observância dos procedimentos descritos nos itens abaixo.

6.2. Os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados prestarão aos Acionistas Vendedores garantia firme de aquisição da totalidade das 7.712.082 (sete milhões, setecentas e doze mil e oitenta e duas) Ações Preferenciais destinadas à Oferta Brasileira, sem presunção de solidariedade entre si, obrigando-se a adquirir, até o limite individual das garantias prestadas, no último dia do Prazo da Liquidação da Colocação, a totalidade das Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira não adquiridas, ao preço de R\$23,25 (vinte e três reais e vinte e cinco centavos) por Ação Preferencial, que será também o preço de revenda no caso do exercício da garantia de compra e posterior colocação junto ao público pelos Coordenadores da Oferta Brasileira no prazo fixado pelo artigo 22 da Instrução CVM nº 88/88.

6.3. Os Coordenadores da Oferta Brasileira e as demais instituições financeiras que vierem a participar da distribuição através da celebração de Contratos de Adesão, deverão observar e cumprir integralmente as disposições contidas no Contrato de Inter-Sindicalização. O Coordenador da Oferta Internacional e as demais instituições financeiras contratadas pelo Coordenador da Oferta Internacional também deverão observar e cumprir integralmente as disposições contidas no Contrato de Inter-Sindicalização.

6.4. O Coordenador da Oferta Internacional prestará aos Acionistas Vendedores garantia firme de aquisição da totalidade das 59.349.504 (cinquenta e nove milhões, trezentas e quarenta e nove mil, quinhentas e quatro) Ações Preferenciais, representadas sob a forma de 14.837.376 (quatorze milhões, oitocentos e trinta

e sete mil, trezentos e setenta e seis) ADSs, objeto da Oferta Internacional, por meio da celebração do *International Underwriting Agreement* (o “Contrato de Distribuição Internacional”), firmado entre a Companhia, os Acionistas Vendedores e o Coordenador da Oferta Internacional.

6.5. Segue, abaixo, a quantidade de ações a ser colocada por cada um dos Coordenadores da Oferta Brasileira, sob regime de garantia firme:

	Quantidade
<i>Coordenadores da Oferta Brasileira:</i>	
Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A.	2.570.694 Ações Preferenciais
BB Banco de Investimento S.A.	2.570.694 Ações Preferenciais
Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.	2.570.694 Ações Preferenciais

6.6. Segue, abaixo, a quantidade de ações a ser colocada por cada um dos Coordenadores Contratados, sob regime de garantia firme, mediante alocação dos Coordenadores da Oferta Brasileira:

	Quantidade
<i>Coordenadores Contratados da Oferta Brasileira:</i>	
Banco BBA Creditanstalt S.A.	199.000 Ações Preferenciais
Banco Bradesco S.A.	3.000 Ações Preferenciais
Banco Pactual S.A.	249.500 Ações Preferenciais
Banco Santander Brasil S.A.	130.000 Ações Preferenciais

6.7. Segue abaixo, a quantidade de ações a ser colocada pelo Coordenador da Oferta Internacional, sob regime de garantia firme:

	Quantidade
<i>Coordenador da Oferta Internacional:</i>	
Morgan Stanley & Co. Incorporated	59.349.504 Ações Preferenciais

## **7. Direitos, Vantagens e Restrições das Ações a Serem Distribuídas**

Às Ações Preferenciais a serem ofertadas, são atribuídos os seguintes direitos e características:

- prioridade no reembolso de capital, em caso de liquidação da Companhia;
- recebimento de dividendos por ação 10% superiores aos dividendos por ação recebidos pelos detentores das ações ordinárias da Companhia, conforme previsto no artigo 17, I da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;
- forma escritural, sendo mantidas em contas de depósito em nome de seus titulares, sem emissão de certificados, no Banco Itaú S.A.; e,

- d) atribuição dos dividendos e todos os demais benefícios que forem conferidos aos detentores de Ações Preferenciais da Companhia a partir da data de sua aquisição.

## 8. Cotação das Ações Preferenciais na Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa nos Últimos Doze Meses

Mês (de julho/1999 à junho/2000)	Mínima (R\$ por ação)	Máxima (R\$ por ação)	Média (R\$ por ação)	Volume (em R\$ mil)	Quantidade de Negócios
Junho/2000	8,25	10,44	9,13	76.248	2.056
Julho/2000	9,64	10,99	10,23	211.893	5.116
Agosto/2000	9,70	12,90	10,81	180.369	3.923
Setembro/2000	12,14	14,66	13,31	103.056	1.960
Outubro/2000	12,30	14,98	13,93	121.290	2.233
Novembro/2000	12,85	14,88	13,95	56.925	1.319
Dezembro/2000	13,30	18,30	16,29	79.457	1.389
Janeiro/2001	17,82	21,00	19,49	156.423	3.710
Fevereiro/2001	17,95	20,13	18,92	64.490	1.828
Março/2001	19,20	21,50	20,20	89.779	2.284
Abril/2001	19,40	24,80	21,88	86.734	2.285
Maior/2001	22,06	25,45	23,97	110.095	2.950
Até 12 de junho/2001	22,45	25,00	23,62	45.965	1.289

## 9. Justificativa do Preço de Aquisição

O preço de venda foi fixado tomando-se por base a cotação das Ações Preferenciais na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA e a cotação das ADSs na New York Stock Exchange - NYSE, após a realização do procedimento de *bookbuilding* pelos Coordenadores da Oferta Brasileira e pelo Coordenador da Oferta Internacional.

## 10. Procedimento da Distribuição

10.1. A presente distribuição pública será realizada por meio de uma Oferta Global, com a colocação simultânea de Ações Preferenciais no Brasil e de Ações Preferenciais, sob a forma de ADSs, no exterior, em outros países que não o Brasil. A Oferta Global será composta de 2 (duas) tranches, assim, inicialmente, divididas:

Oferta Brasileira	= 7.712.082 (sete milhões, setecentas e doze mil e oitenta e duas) Ações Preferenciais
Oferta Internacional	= 14.837.376 (quatorze milhões, oitocentos e trinta e sete mil, trezentos e setenta e seis) ADSs representando 59.349.504 (cinquenta e nove milhões, trezentos e quarenta e nove mil, quinhentas e quatro) Ações Preferenciais
Total	= 67.061.586 (sessenta e sete milhões, sessenta e um mil, quinhentos e oitenta e seis) de Ações Preferenciais

10.2. Do total das Ações Preferenciais objeto da Oferta Global, 7.712.082 (sete milhões, setecentas e doze mil oitocentas e duas) Ações Preferenciais serão colocadas no âmbito da Oferta Brasileira, em conformidade com o disposto na Instrução CVM nº 88/88, e as restantes 59.349.504 (cinquenta e nove milhões, trezentas e quarenta e nove mil, quinhentas e quatro) Ações Preferenciais serão colocadas no exterior, em outros países que não o Brasil, sob a forma de 14.837.376 (quatorze milhões, oitocentos e trinta e sete mil, trezentos e setenta e seis) ADSs, em conformidade com os procedimentos previstos no *Securities Act of 1933* dos Estados Unidos da América.

10.3. Cada ADS representa 4 (quatro) Ações Preferenciais e, portanto, o preço de aquisição de cada ADS é de US\$38,90, o qual corresponde a 4 (quatro) vezes o preço de aquisição de cada Ação Preferencial, convertido em dólares norte-americanos, com base na taxa do câmbio comercial verificada na data da celebração do Contrato de Distribuição (12 de junho de 2001), que é de US\$1,00/R\$2,39075.

10.4. As quantidades indicadas acima poderão ser alteradas entre a data da publicação do Anúncio de Distribuição e o último dia do Prazo de Liquidação da Colocação, sem prejuízo das garantias firmes prestadas, em função da demanda verificada no Brasil e no exterior, por meio de realocação, na forma do disposto no Contrato de Inter-Sindicalização firmado entre os Coordenadores da Oferta Brasileira e o Coordenador da Oferta Internacional, o qual regulamenta os procedimentos da distribuição da Oferta Global.

10.5. Os Acionistas Vendedores concederam aos Coordenadores da Oferta Brasileira e ao Coordenador da Oferta Internacional uma opção para aquisição de uma quantidade adicional de até 10.059.236 ações preferenciais, incluindo ações preferenciais na forma de ADSs (a “Opção de Ações Adicionais”), a ser exercida no prazo de 30 (trinta) dias a contar da data da celebração do Contrato de Distribuição e do Contrato de Distribuição Internacional, destinada exclusivamente a atender a um eventual excesso de demanda que vier a ser constatado no decorrer da distribuição pública.

10.6. A presente oferta pública será efetuada pelos Coordenadores da Oferta Brasileira e consorciados, em mercado de balcão, sob o regime de procedimento diferenciado previsto no artigo 33 da Instrução CVM nº 13/80 e no Parecer de Orientação nº 09/81, sendo que os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados farão a colocação das Ações Preferenciais, observando-se o disposto no artigo 8º da Instrução CVM nº 88/88, junto a investidores pessoas físicas e jurídicas que não sejam considerados investidores institucionais (“Investidores Não-Institucionais”), e junto a fundos de investimento, fundos de pensão, entidades administradoras de recursos de terceiros registradas na CVM, entidades autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, seguradoras, entidades de previdência privada e de capitalização e outros investidores institucionais (“Investidores Institucionais”), observado o disposto nos itens abaixo:

- A) O montante de até 10% das Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira será destinado preferencialmente à colocação junto a Investidores Não-Institucionais, nas condições a seguir:
  - (i) os Investidores Não-Institucionais interessados fizeram reservas de Ações Preferenciais, mediante o preenchimento de Pedidos de Reserva, nas dependências do Unibanco ou BB,

conforme o caso, indicadas no Comunicado e no subitem D, abaixo, no Período de Efetivação de Reservas, mediante depósito integral, no ato da reserva, do valor do investimento, observados o valor mínimo de investimento de R\$2.500,00 e o máximo de R\$125.000,00 por investidor;

- (ii) na Data de Liquidação, Unibanco ou BB – BI, conforme o caso, entregarão a cada Investidor Não-Institucional que tenha feito a reserva, o número de Ações Preferenciais correspondente à relação entre o valor depositado e o preço de aquisição por Ação Preferencial, e caso tal relação resulte em fração de ação, a diferença entre o valor depositado e o valor correspondente ao número inteiro de Ações Preferenciais será devolvida ao respectivo Investidor Não-Institucional pelo Unibanco ou BB – BI, conforme o caso, sem juros ou correção monetária e deduzida a quantia relativa à Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF (“CPMF”), no prazo de até 5 (cinco) dias úteis contados da Data de Liquidação;
  - (iii) caso o total de Ações Preferenciais reservadas seja igual ou inferior ao montante de 10% (dez por cento) da totalidade das Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira, não haverá rateio, sendo todos os Investidores Não-Institucionais integralmente atendidos em todas as suas reservas, observando-se que eventuais sobras no lote ofertado aos Investidores Não-Institucionais serão destinadas aos Investidores Institucionais nos termos abaixo;
  - (iv) caso a totalidade dos Pedidos de Reserva de Ações Preferenciais por Investidores Não-Institucionais sejam superiores a 10% (dez por cento) das Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira, será realizado o rateio proporcional entre todos os Investidores Não-Institucionais ou, opcionalmente, a critério exclusivo dos Coordenadores da Oferta Brasileira, os pedidos excedentes de todos os Investidores Não-Institucionais serão atendidos; e
  - (v) na hipótese de não haver a conclusão da Oferta Global, os Pedidos de Reserva serão automaticamente cancelados e os Coordenadores da Oferta Brasileira devolverão aos Investidores Não-Institucionais que fizeram reserva o valor depositado, sem juros ou correção monetária e deduzida a quantia relativa à CPMF, no prazo de até 5 (cinco) dias úteis contados do cancelamento automático do respectivo Pedido de Reserva.
- B) As Ações Preferencias não destinadas à colocação pública junto a Investidores Não-Institucionais, bem como eventuais sobras no lote destinado a tais investidores, serão ofertadas junto a Investidores Institucionais pelos Coordenadores da Oferta Brasileira, sendo tal alocação realizada durante o procedimento de *bookbuilding*, não sendo admitidas reservas antecipadas e inexistindo valores mínimos ou máximos de investimento, sendo que os Coordenadores da Oferta Brasileira adotarão o procedimento de atender os Investidores Institucionais, tendo em vista uma análise qualitativa de cada investidor, baseada no interesse demonstrado por investimentos de médio e longo prazo na Companhia, levando-se, ainda, em consideração:

- (i) a solicitação de informações e/ou a participação do investidor em apresentações organizadas pelos Coordenadores da Oferta Brasileira abordando a Companhia, seu setor de atuação e as características gerais da Oferta Global;
  - (ii) a indicação do interesse do investidor em adquirir as Ações Preferenciais da Companhia demonstrada durante o Período de Procedimento de *Bookbuilding*;
  - (iii) a composição da carteira de títulos e valores mobiliários do investidor;
  - (iv) o histórico de manutenção em carteira, pelo investidor, de valores mobiliários de emissão da Companhia, adquiridos nos mercados primário e secundário; e
  - (v) o interesse demonstrado pelo investidor em aumentar sua participação no capital social da Companhia, mediante aquisição de ações de emissão da Companhia após a liquidação da Oferta Global.
- C) No último dia do Prazo de Liquidação da Colocação, os Coordenadores da Oferta Brasileira e os Coordenadores Contratados, obrigam-se a adquirir, até o limite individual de suas garantias firmes de aquisição, o eventual saldo existente das Ações Preferenciais objeto da Oferta Brasileira não adquiridas, pelo preço por Ação Preferencial indicado no item 5.1. acima, que será também o preço de revenda no caso do exercício da garantia de compra e posterior colocação junto ao público pelos Coordenadores da Oferta Brasileira, até o prazo máximo de 3 (três) meses a contar da data da concessão do registro de distribuição pública pela CVM, nos termos do artigo 22 da Instrução CVM nº 88/88.
- D) As reservas realizadas pelos Investidores Não-Institucionais foram efetuadas junto ao Unibanco, à Av. Eusébio Matoso, 891, 19º andar, São Paulo, SP e à Rua do Ouvidor, 91, 4º andar, Rio de Janeiro, RJ e em todas as agências do Banco do Brasil S.A. no território nacional.

## **11. Informações Adicionais**

11.1. A Companhia encontra-se registrada como companhia aberta junto à CVM e as informações referentes ao registro encontram-se atualizadas.

11.2. Quaisquer outras informações complementares sobre a Companhia e a distribuição em questão poderão ser obtidas junto ao Morgan Stanley, na Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 50, 8º andar, São Paulo, SP, ao Unibanco, na Av. Eusébio Matoso, 891, 19º andar, São Paulo, SP e à Rua do Ouvidor, 91, 4º andar, Rio de Janeiro, RJ, ao BB - BI, na Rua Senador Dantas, 105, 16º andar, Rio de Janeiro, RJ e/ou à CVM - Comissão de Valores Mobiliários, situada na Rua Sete de Setembro, nº 111, 5º andar, Rio de Janeiro, RJ e à CVM - Comissão de Valores Mobiliários, situada na Rua Formosa, 367, 20º andar, São Paulo, SP.

11.3. Os Acionistas Vendedores declaram que a presente distribuição não objetiva alienação de controle da Companhia e que não possuem qualquer informação relevante sobre a Companhia que não seja de conhecimento público.

## **12. Relacionamento entre a Companhia, os Acionistas Vendedores e os Coordenadores**

12.1. Algumas afiliadas da Cia. Bozano forneceram, periodicamente, no passado, serviços relativos a investimentos bancários, empréstimos comerciais e consultoria financeira à Companhia, aos Acionistas Vendedores e às suas respectivas empresas afiliadas, no curso regular dos negócios.

12.2. O BB – BI, instituição afiliada do Banco do Brasil S.A., detinha, em 31 de março de 2001, 2.156.000 ações ordinárias e 3.015.562 ações preferenciais da Companhia.

12.3. A Companhia mantém financiamentos junto ao Banco do Brasil S.A. e empresas controladas e afiliadas, no valor total de R\$92.735,00, incluindo principal e juros.

12.4. A Companhia mantém relacionamento comercial com o Unibanco, de acordo com as práticas usuais do mercado financeiro, não detendo financiamentos junto ao Unibanco.

## **13. Contrato de Garantia de Liquidez**

Não será celebrado Contrato de Garantia de Liquidez em relação à presente distribuição pública de Ações Preferenciais.

## **14. Instituição Financeira Depositária das Ações Preferenciais**

A instituição financeira depositária das Ações Preferenciais é o Banco Itaú S.A., situado na Rua Boa Vista, nº 185, 6º andar, São Paulo, SP.

## **15. Instituição Financeira Depositária das ADSs**

A instituição financeira depositária das ADSs, evidenciadas pelos *American Depositary Receipts* (“ADRs”), cujo Programa de ADRs foi aprovado pela CVM em 20 de julho de 2000 sob o nº CVM/SRE/RDR-2000/009, é o Morgan Guaranty Trust Company of New York.

## **16. Instituição Financeira Custodiante das Ações Preferenciais Representativas das ADSs**

A instituição financeira custodiante das Ações Preferenciais representativas das ADSs é o Banco Itaú S.A., situado na Rua Boa Vista, nº 185, 6º andar, São Paulo, SP.

## **II. INFORMAÇÕES SOBRE A COMPANHIA**

- Capitalização
- Informações Financeiras Seleccionadas e Outras Informações
- Análise da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais
- Visão Geral da Indústria de Aeronaves Regionais
- Negócio
- Administração
- Principais Acionistas e Acionistas Vendedores
- Operações e Negócios com Partes Relacionadas
- Descrição do Capital Social
- Dividendos e Política de Dividendos
- Informações sobre os Títulos e Valores Mobiliários Emitidos

## CAPITALIZAÇÃO

O quadro a seguir apresenta nosso caixa total, nossas dívidas de curto prazo e a capitalização total em 31 de março de 2001.

Os valores foram calculados e auditados de acordo com Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil. Este quadro deve ser lido em conjunto com as Seções “INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS E OUTRAS INFORMAÇÕES” e “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS” e nossas demonstrações financeiras auditadas incluídas neste prospecto.

	<b>Em 31 de março de 2001</b>
	<i>(em R\$ milhares)</i>
Disponibilidades.....	2.527.916
Dívidas de curto prazo (1).....	734.212
Dívidas de longo prazo (2).....	<u>173.946</u>
Endividamento total.....	908.158
Patrimônio líquido.....	1.732.744
<b>Capitalização total (3).....</b>	<b><u>1.906.690</u></b>

- (1) Inclui a parcela atual de dívidas de longo prazo.  
(2) Exclui a parcela atual de dívidas de longo prazo  
(3) Soma do total de dívidas de longo prazo e patrimônio líquido.

## **INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS E OUTRAS INFORMAÇÕES**

O quadro a seguir apresenta nossas informações financeiras selecionadas e outros dados nas datas e para cada um dos períodos indicados. As informações financeiras selecionadas em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 foram obtidas de nossas informações financeiras auditadas pela Arthur Andersen.

O resumo dos dados financeiros para os períodos de três meses encerrados em 31 de março de 2000 e 2001 são derivados de nossas informações financeiras não auditadas, as quais, de acordo com nossa administração, refletem todos os ajustes necessários para uma correta apresentação de nossos resultados. Os resultados operacionais para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001 não necessariamente indicam os resultados operacionais esperados para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2001.

As informações financeiras aqui apresentadas foram preparadas de acordo com os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil, com a Lei das Sociedades por Ações e as normas e procedimentos expedidos pela CVM. Tais informações devem ser lidas juntamente com as Seções “APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES” e “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS”.

	Em e para o ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período de três meses encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
<i>(em milhares de reais)</i>					
<b>Demonstração do Resultado:</b>					
Receita Bruta de Vendas .....	1.580.960	3.378.706	5.230.743	1.052.240	1.557.346
Imposto sobre Vendas e Outras Deduções de Vendas.....	(10.924)	(31.245)	(131.394)	(19.752)	(32.434)
Receita Líquida de Vendas .....	1.570.036	3.347.461	5.099.349	1.032.488	1.524.912
Custo dos Produtos Vendidos .....	(1.125.965)	(2.391.274)	(3.510.978)	(732.091)	(921.921)
Lucro Bruto.....	444.071	956.187	1.588.371	300.397	602.991
<b>(Despesas) Receitas Operacionais .....</b>	<b>(196.990)</b>	<b>(331.184)</b>	<b>(561.720)</b>	<b>(118.503)</b>	<b>(171.280)</b>
Administrativas .....	(53.141)	(84.997)	(144.033)	(29.723)	(36.870)
Comerciais .....	(119.470)	(220.201)	(358.086)	(66.140)	(116.103)
Outras Despesas Líquidas .....	(24.379)	(25.732)	(61.073)	(22.763)	(18.307)
Equivalência Patrimonial .....	-	(254)	1.472	123	0
Lucro Operacional .....	247.081	625.003	1.026.651	181.894	431.711
(Despesas) Receitas Financeiras .....	(79.940)	(234.644)	(107.493)	(12.151)	(113.785)
Resultado Não Operacional.....	(6.805)	(31.517)	19.232	281	5.105
Resultado Antes dos Impostos e das Participações .....	160.336	358.842	938.390	170.024	312.821
Provisão para IR.....	(3.369)	(73.024)	(274.647)	(55.814)	(91.090)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos.....	(8.345)	162.966	67.275	(10.757)	8.754
Participação nos Lucros e Resultado.....	(16.576)	(36.632)	(80.540)	(5.894)	(10.424)
Participação dos Minoritários .....	-	-	(5.299)	-	(1.338)
Lucro Líquido do Exercício .....	132.042	412.152	645.179	97.559	218.723
<b>Balanco Patrimonial (final do período):</b>					
Disponibilidades .....	313.888	548.155	2.325.579	660.619	2.527.916
Ativo Total.....	2.055.991	3.460.915	5.099.053	3.590.479	5.925.920
Dívida de Curto Prazo.....	665.654	994.102	716.744	885.519	734.212
Dívida de Longo Prazo .....	149.887	144.111	177.505	137.617	173.946
Patrimônio Líquido .....	417.874	697.106	1.538.726	794.266	1.732.744
<b>Outras Informações Financeiras:</b>					
Depreciação e Amortização .....	100.065	127.495	150.156	n/d	44.039
Adições ao imobilizado (fim de período).....	34.675	87.114	195.953	n/d	43.901
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades operacionais ..	20.697	377.755	2.281.914	n/d	441.011
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades de financiamento .....	280.275	(31.359)	(205.414)	n/d	(145.672)
Caixa gerado pelas (usado nas) atividades de investimentos .....	(91.527)	(112.129)	(299.076)	n/d	(93.002)
EBITDA (1).....	330.570	715.866	1.091.268	n/d	365.326
<p>(1) EBITDA significa lucro líquido antes do crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social, receita (despesa) não operacional líquida, da receita (despesa) financeira líquida e da depreciação e amortização e participação nos lucros e resultado. EBITDA é uma rubrica que não faz parte dos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil, não representa fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como uma alternativa para o lucro (prejuízo) líquido, como um indicador de nosso desempenho operacional ou como uma alternativa para o fluxo de caixa como uma fonte de liquidez. Nosso EBITDA (como definido acima) pode não ser comparável ao EBITDA como definido por outras companhias. Embora o EBITDA (como definido acima) não forneça uma medida dos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil de fluxos de caixa operacionais, é comumente usado por analistas financeiros e analistas da indústria aeroespacial.</p>					

Outras Informações	Em e para o ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período de três meses encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
Aeronaves entregues durante o período:					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília.....	13	7	-	-	-
ERJ 145.....	60	80	112	24	28
ERJ 135.....	-	16	45	10	14
Para o Mercado de Defesa					
EMB 120 Brasília.....	1	-	-	-	-
ERJ 135.....	-	-	1	-	-
EMB 312 Tucano.....	6	-	-	-	-
AM-X.....	10	3	1	1	-
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1).....	-	-	2	-	-
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves.....	<u>26</u>	<u>17</u>	<u>17</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
Total entregue.....	<u>116</u>	<u>123</u>	<u>178</u>	<u>37</u>	<u>44</u>
Aeronaves encomendadas durante o período:					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília.....	20	-	2	-	-
ERJ 145.....	64	125	197	86	1
ERJ 135.....	126	6	6	24	-
ERJ 140.....	-	-	133	-	6
ERJ 170.....	-	40	50	-	-
ERJ 190-200.....	-	30	-	-	-
Para o Mercado de Defesa					
EMB 120 Brasília.....	1	-	-	-	-
EMB 145AEW&C.....	-	4	-	-	-
EMB 145 MP.....	-	-	-	-	-
EMB 312 Tucano.....	-	-	-	-	-
ERJ 145 MP.....	-	-	2	-	-
ERJ 135.....	-	1	2	-	-
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1).....	-	-	31	-	1
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves.....	<u>26</u>	<u>19</u>	<u>15</u>	-	<u>2</u>
Total de Pedidos Firmes Recebidos.....	<u>237</u>	<u>225</u>	<u>438</u>	<u>110</u>	<u>13</u>
Aeronaves em carteira no final do período:					
Para o Mercado Regional					
EMB 120 Brasília.....	7	-	2	-	2
ERJ 145.....	131	176	261	238	234
ERJ 135.....	134	124	85	139	71
ERJ 140.....	-	-	133	-	139
ERJ 170.....	-	40	90	40	90
ERJ 190-200.....	-	30	30	30	30
Para o Mercado de Defesa					
EMB 145AEW&C.....	5	9	9	9	10
EMB 145RS.....	3	3	3	3	3
EMB 145MP.....	-	-	-	-	2
EMB 312 Tucano.....	-	-	-	-	-
AM-X.....	4	1	-	-	-
ERJ 145.....	-	-	2	-	2
ERJ 135.....	-	1	2	-	2
Para o Mercado Corporativo					
Legacy (1).....	-	-	29	-	30
Para o Mercado de Aviação em Geral					
Aeronaves leves.....	-	<u>2</u>	-	-	-
Total em carteira (em aeronaves).....	<u>284</u>	<u>386</u>	<u>646</u>	<u>459</u>	<u>615</u>
Total em carteira (em milhões).....	US\$ 4.112	US\$6.365	US\$11.421	US\$7.654	US\$11.137

(1) Inclui duas aeronaves ERJ 135 entregues para o mercado de jatos corporativos

## ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS

*O investidor deve ler esta análise em conjunto com nossas demonstrações financeiras consolidadas e respectivas notas e demais informações financeiras incluídas neste prospecto. Este prospecto contém estimativas que envolvem riscos e incertezas. Nossos resultados atuais podem diferir substancialmente daqueles discutidos em nossas estimativas como resultado de vários fatores, incluindo, sem limitação, as informações contidas na Seção “FATORES DE RISCO” e nesse prospecto de forma geral. Além disso, todas as informações financeiras contidas nesta Seção foram preparadas de acordo com a Lei das Sociedades por Ações e atos normativos expedidos pela CVM. Ver Seção “APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES”.*

### **Embraer**

Somos o quarto maior fabricante de aeronaves comerciais no mundo, considerando as receitas líquidas provenientes da venda de aeronaves comerciais em 2000. Também somos o principal fornecedor de aeronaves de defesa para a Força Aérea Brasileira, considerando o número de aeronaves vendidas. Adicionalmente, estamos desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos baseada em nosso jato regional ERJ 135.

### **Cenário Econômico Brasileiro**

A economia brasileira tem sido caracterizada pela freqüente e drástica intervenção do Governo e por ciclos econômicos voláteis. O Governo Brasileiro tem, periodicamente, mudado a política monetária, fiscal, creditícia, tarifária e outras políticas para influenciar o curso da economia brasileira. No final de outubro de 2000, o Supremo Tribunal Federal decidiu que as contas dos empregados no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS deveriam ser reajustadas de acordo com a taxa real de inflação de janeiro de 1989 e abril de 1990 e não a taxa de inflação oficial utilizada anteriormente, o que poderá significar uma contingência de, aproximadamente, US\$20 bilhões para o Governo Brasileiro. O Governo Brasileiro está tentando chegar a um acordo com os sindicatos dos trabalhadores, podendo o resultado de tal negociação afetar adversamente o orçamento federal. Novas alterações nas políticas governamentais, assim como a inflação, flutuações nas taxas de juros e de câmbio, instabilidade social e política, acontecimentos diplomáticos e econômicos, e a resposta do Governo Brasileiro a tais eventos, podem afetar adversamente nossos negócios.

Alterações nas condições políticas e econômicas que ocorrerão e que poderão ocorrer no futuro requererão ênfase contínua na avaliação dos riscos associados a nossas atividades, nossos negócios e nossa estratégia de operação. Ver Seção “FATORES DE RISCO - Riscos Relacionados com o Brasil - Desenvolvimentos em outros mercados emergentes podem afetar adversamente o preço de mercado das nossas ações preferenciais” para a discussão do impacto no Brasil e em nossa companhia dos eventos ocorridos em mercados emergentes.

Desenvolvimentos futuros nas políticas do Governo Brasileiro, inclusive alterações na política monetária e de incentivos adotados para financiar as exportações de mercadorias brasileiras, sobre os quais não temos nenhum controle, podem afetar adversamente nossos negócios.

Após a crise financeira da Rússia, ocorrida em agosto de 1998, investidores estrangeiros retiraram seus recursos dos mercados de capitais dos países emergentes, o que afetou particularmente o Brasil, devido ao seu crescente déficit orçamentário e de conta corrente. Como resultado, as reservas em moeda estrangeira diminuíram drasticamente, caindo de US\$67,3 bilhões em 31 de agosto de 1998 para US\$42,4 bilhões em 31 de outubro de 1998. Em setembro de 1998, no intuito de defender o real, o Governo Brasileiro aumentou a Taxa de Assistência do Banco Central (TBAN) de aproximadamente 30% para 50% ao ano, restringiu temporariamente o acesso das instituições financeiras aos recursos nas Taxas de Assistência Básica do Banco Central (TBC), e reduziu o prazo mínimo para novas emissões de dívida em moeda estrangeira e para a rolagem de títulos já emitidos. Em seguida, em outubro de 1998, o Governo Brasileiro anunciou e iniciou a implantação do programa de estabilização fiscal com a finalidade de aumentar a arrecadação de tributos, controlar os gastos governamentais e reduzir o déficit fiscal.

Em 13 de novembro de 1998, o Fundo Monetário Internacional, ou FMI, aprovou o acordo com o Governo Brasileiro, totalizando US\$41,5 bilhões, consistindo de contribuições feitas pelo FMI e por aproximadamente 20 governos de países desenvolvidos, além do Banco Mundial. A aceitação do empréstimo do FMI teve como condição básica o comprometimento do Governo Brasileiro com a implementação de corte de gastos e aumento de tributos.

Apesar do programa de estabilização e do acordo com o FMI, a confiança de investidores continuou a deteriorar-se. Respondendo à pressão sobre o real, o Banco Central ampliou a banda cambial em 13 de janeiro de 1999 e, efetivamente, abandonou a política cambial de desvalorização gradual adotada em 1995. O Banco Central também aumentou sua intervenção nos mercados de câmbio à vista e futuro. Entretanto, a pressão sobre o real não diminuiu e, em 15 de janeiro de 1999, o Banco Central permitiu a livre flutuação do real. A taxa de câmbio de R\$ para US\$ alcançou R\$2,1647 por US\$1,00 em 3 de março de 1999 sendo que, em 12 de janeiro de 1999, o real estava cotado a R\$1,2114 por dólar norte-americano.

Em 5 de março de 1999, o Banco Central eliminou as taxas TBC e TBAN e começou a adotar a taxa *Over/Selic*, atualmente a taxa de referência para os empréstimos do Banco Central. Como pode influenciar a taxa *Over/Selic* diariamente através de sua participação no mercado primário e secundário de títulos públicos, a taxa *Over/Selic* permite que o Banco Central responda rapidamente às mudanças nas condições de mercado. Desde 5 de março de 1999, o real flutuou consideravelmente em relação ao dólar norte-americano e, em 22 de maio de 2001, estava a R\$2,3062 por US\$1,00. O Banco Central foi reduzindo gradualmente a taxa *Over/Selic* para 16,3% anualizada em 22 de maio de 2001, em comparação a 44,9% em 5 de março de 1999, após a desvalorização. Entretanto, não podemos assegurar que as taxas de juros continuarão a cair, que o real permanecerá estável ou que as companhias brasileiras terão maior acesso aos mercados de capitais doméstico e internacionais.

## Efeitos da Inflação e Flutuações da Taxa de Câmbio

Até julho de 1994, a economia brasileira teve durante muitos anos taxas altas e imprevisíveis de inflação e desvalorização constante de sua moeda em relação ao dólar norte-americano. O quadro a seguir mostra a inflação brasileira medida pelo IGP-M e a desvalorização da moeda brasileira em relação ao dólar norte-americano para os períodos abaixo apresentados.

	Para o ano encerrado em 31 de dezembro de							Para o período de três meses encerrado em 31 de março de		
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Inflação (IGP-M).....	2.567,5%	1.246,6%	15,2%	9,2%	7,7%	1,8%	20,1%	9,9%	1,8%	1,4%
Desvalorização (Valorização) (R\$ vs. US\$).....	2.532,5%	613,4%	14,9%	6,9%	7,4%	8,3%	48,0%	9,3%	2,3%	10,5%

A inflação e as variações da taxa de câmbio tiveram, e podem continuar a ter, efeitos substanciais em nossas condições financeiras e nos resultados de nossas operações. Em grande parte, estamos naturalmente protegidos contra a desvalorização da moeda brasileira porque aproximadamente 92,5% de nossas vendas brutas e aproximadamente 83% de nossos custos de vendas no ano de 2000 eram denominados em dólares. Além disso, mais de 95% de nossos pedidos em 31 de março de 2001 representavam vendas em dólar norte-americano. Devido à desvalorização de 48% do real em 1999 frente ao dólar norte-americano e de 10,5% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001, nossos resultados nesses períodos cresceram significativamente em reais quando comparado ao crescimento em dólares norte-americanos. Acreditamos que os efeitos da desvalorização do real para cada um dos anos encerrados em 31 de dezembro de 1998 e 2000 e que os efeitos da valorização do real para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2000 não foram significativos para os nossos resultados durante esses períodos.

Nossas despesas com materiais, responsáveis por aproximadamente 81,5% de nossos custos de vendas em 2000, são efetuadas em dólares norte-americanos. Embora a desvalorização do real impacte estas despesas negativamente, o efeito é compensado significativamente por nossa alta porcentagem de receitas líquidas em dólares. Nossas despesas com pessoal, que foram responsáveis por aproximadamente 13% do nosso custo de vendas em 2000, são principalmente incorridas em reais e calculadas como uma porcentagem das receitas líquidas. Tais despesas tendem a diminuir à medida em que o real se desvalorize, o que impacta positivamente esta parcela do nosso custo de vendas. Este efeito positivo é freqüentemente compensado pelo reajuste salarial, que tende a seguir a desvalorização visando repor a inflação.

Um segundo efeito significativo da inflação e das variações da taxa de câmbio diz respeito aos nossos ativos e passivos monetários em reais. O valor destes ativos e passivos diminui em termos de dólares norte-americanos quando o real se desvaloriza frente à moeda norte-americana. As mudanças no valor em reais de nossos ativos e passivos denominados em dólares norte-americanos, em especial, das nossas dívidas, terão impacto no nosso lucro líquido. Um aumento do passivo líquido em dólares, por exemplo, resultará em perda no item variações cambiais de nossa demonstração de resultados e reduzirá as quantias disponíveis para a

distribuição aos nossos acionistas. O impacto mais significativo da desvalorização de nossos ativos e passivos monetários está relacionado à nossa dívida. Tendo em vista que a maior parte de nossas dívidas eram denominadas em moeda estrangeira (87% em 2000), nosso endividamento total aumenta à medida em que o real se desvaloriza.

Finalmente, como as receitas líquidas em nossos negócios na área de defesa têm sido historicamente expressas em reais, enquanto nossos custos para este segmento têm sido principalmente expressos em dólares norte-americanos, a desvalorização do real afetou adversamente nossa margem nos negócios de defesa. Entretanto, anualmente e em datas específicas definidas nos contratos com o Governo Brasileiro, seremos capazes de ajustar nossos preços em reais, de forma a recuperar parcelas dos efeitos adversos da desvalorização. Para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000, relativamente ao segmento de defesa 3,5% de nossas receitas líquidas eram denominados em reais. Como nossos negócios na área de defesa têm se voltado para os mercados internacionais e nossas vendas para este segmento estão cada vez mais denominadas em dólares norte-americanos, esperamos estar cada vez menos expostos à desvalorização da moeda brasileira para este segmento.

## Visão Geral

### *Base da Apresentação*

Nossas demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com a Lei das Sociedades por Ações e as normas e procedimentos expedidos pela CVM.

### *Informações Operacionais*

O quadro a seguir estabelece os dados estatísticos relativos às nossas entregas, pedidos firmes e pedidos em carteira para nossas aeronaves, bem como outras informações operacionais significativas no final de cada período. As entregas consistem em aeronaves entregues aos clientes e para as quais a receita correspondente foi reconhecida. Nossa carteira de pedidos compreende todos os pedidos firmes que ainda não foram entregues. Um pedido firme é um compromisso contratual de um cliente acompanhado pelo pagamento de uma entrada, para o qual reservamos um lugar em uma de nossas três linhas de produção. Os pedidos firmes incluem nossa carteira de pedidos e as entregas.

	Ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
<b>Regional</b>					
Entregas (cumulativo)					
ERJ 145 .....	96	176	288	210	316
ERJ 135 .....	-	16	61	25	75
EMB 120 Brasília .....	338	345	345	345	345

	Ano encerrado em 31 de dezembro de			Para o período encerrado em 31 de março de	
	1998	1999	2000	2000	2001
Pedidos firmes (cumulativo)					
ERJ 145 .....	227	352	549	438	550
ERJ 135 .....	134	140	146	164	146
ERJ 140 .....	-	-	133	-	139
EMB 120 Brasília .....	345	345	347	345	347
ERJ 170 .....	-	40	90	40	90
ERJ 190-200 .....	-	<u>30</u>	<u>30</u>	<u>30</u>	<u>30</u>
Total dos pedidos firmes (cumulativo) .....	<u>706</u>	<u>907</u>	<u>1.295</u>	<u>1.017</u>	<u>1.302</u>
Total de pedidos em carteira (em milhões de US\$) .....	3.737	6.051	10.410	7.355	9.872

#### Defesa

Total de entregas (cumulativo, apenas aeronaves AM-X e Tucano) ..	682	685	687	686	687
Total de pedidos em carteira (em milhões de US\$) .....	342	313	544	299	769

#### Corporativos

Entregas (cumulativo)	-	-	2	-	2
Pedidos firmes (cumulativo) .....	-	-	31	-	32
Total de pedidos em carteira (em milhões de US\$) .....	-	-	467	-	496

#### Outras Informações Operacionais

Número de funcionários (no final do período) .....	6.737	8.302	10.334	8.928	11.481
--	-------	-------	--------	-------	--------

(1) Baseado nas vendas líquidas por período divididas pela média do número de funcionários ao final de cada trimestre durante o período.

Em 31 de março de 2001, nossos clientes tinham opções de compra de 316 aeronaves ERJ 145, 25 aeronaves ERJ 140 e de 61 aeronaves ERJ 135. Esperamos que o modelo ERJ 140 seja certificado no segundo semestre de 2001 e que a primeira entrega seja feita logo após a certificação. Temos pedidos firmes com entrega programada de 111 aeronaves ERJ 145, 15 aeronaves ERJ 140 e 28 aeronaves ERJ 135 para o ano encerrando em 31 de dezembro de 2001. Ver Seção “NEGÓCIO - Produção”. Além disso, em 31 de março de 2001, tínhamos 133 opções para o ERJ 170 e 72 opções para o ERJ 190-200. Esperamos, ainda, iniciar a entrega do ERJ 170 até o fim de 2002, do ERJ 190-200 em meados de 2004 e do ERJ 190-100 em 2005. Além disso, em 31 de março de 2001, tínhamos 31 opções para o Legacy, das quais 25 opções eram atribuídas à Swift Aviation Services, Inc., nosso primeiro cliente para os jatos corporativos. Em 31 de dezembro de 2001, tínhamos 9 pedidos em carteira para a entrega do Legacy.

#### **Receitas**

Geramos nossas receitas principalmente a partir da venda de aeronaves regionais que, atualmente, incluem a família de jatos regionais ERJ 135/140/145, bem como o EMB 120 Brasília. Também geramos receitas a partir da venda de aeronaves de defesa, que incluem o EMB 312 Tucano, aeronaves de treinamento turboélice, o caça a jato AM-X e o BEM 145 AEW&C/RS/MP, aeronaves de vigilância, e também a partir das vendas do nosso jato corporativo, o Legacy. A receita líquida oriunda da venda de nossas aeronaves regionais,

mais de 90% das quais foram denominadas em dólares norte-americanos, representaram R\$4.514,9 milhões ou 88,5% do total de nossa receita líquida de venda em 2000. As vendas de aeronaves de defesa representaram R\$176,8 milhões ou 3,5% do total de nossa receita líquida de venda em 2000. Nossa receita líquida relativa aos negócios de defesa obtidas com vendas para o Governo Brasileiro foram de, aproximadamente, 71,6% em 2000. As vendas de aeronaves corporativas, as quais são 100% denominadas em dólares, geraram R\$51,8 milhões, ou 1,0% de nossa receita líquida total em 2000. Finalmente, geramos receitas provenientes de nossos outros negócios relacionados, que incluem suporte de pós-venda (incluindo a venda de peças sobressalentes, manutenção e reparo, treinamento e outros serviços de suporte aos clientes) e o fornecimento de partes estruturais e sistemas mecânicos e hidráulicos para outros fabricantes de aeronaves. Nossos outros negócios relacionados foram responsáveis por R\$355,8 milhões, ou 7,0% de nossas receitas líquidas totais em 2000.

Reconhecemos a receita pela venda de nossas aeronaves regionais e corporativas quando a aeronave é entregue ao cliente. Em geral, recebemos um depósito na data da assinatura do contrato de compra de nossas aeronaves regionais e corporativas e pagamentos subsequentes no valor de 5% do preço de venda da aeronave em 18 meses, 12 meses e 6 meses antes da data programada para entrega. Recebemos o valor restante do preço da venda mediante a entrega da aeronave. Pagamentos efetuados antes da entrega são registrados como adiantamento de clientes no passivo do nosso balanço patrimonial, até a efetiva entrega da aeronave.

Devido a uma redução do orçamento do Governo Brasileiro destinado ao ProEx, assessoramos alguns de nossos clientes prejudicados por tal efeito, por meio de uma análise caso a caso, na reestruturação de suas formas de financiamento. Nos casos em que não fomos capazes de reestruturar as formas de financiamento, nós compensamos os respectivos clientes por meio de ajustes específicos nos preços, de forma a garantir para tais clientes as taxas de juros efetivas verificadas nas estruturas de financiamento originais. Reconhecemos tais ajustes específicos nos preços, no ato da entrega da aeronave aos respectivos clientes, como deduções sobre vendas em nossa demonstração de resultados e como contas a pagar em nosso balanço patrimonial. No ano encerrado em 31 de dezembro de 1999 essas deduções representavam 0,5% de nossas vendas líquidas, 2,4% de nossas vendas líquidas para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 1,9% de nossas vendas brutas para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

Nossos contratos de venda de aeronaves incluem, geralmente, ajustes ao preço de compra da aeronave com base em uma fórmula de escalonamento que reflete, em parte, a inflação nos Estados Unidos da América. Com respeito às opções de compra de nossas aeronaves, geralmente recebemos US\$100.000,00 para cada ERJ 135/140/145 e para cada Legacy, US\$200.000,00 para cada ERJ 170/190 e US\$50.000,00 para cada EMB 120 Brasília. Em 31 de março de 2001, registramos adiantamentos de clientes no valor de R\$40,3 milhões relacionados aos pagamentos de opções. Geralmente, os depósitos, pagamentos subsequentes e pagamentos de opções não são reembolsáveis. Em geral, oferecemos aos nossos clientes 18 meses de prazo antes da data programada para a entrega, para a conversão das opções em pedidos firmes. Quando a opção é exercida, consideramos tal pedido como um pedido firme. Registramos cada pagamento relativo a uma opção como adiantamento do cliente em nosso balanço. Quando uma opção é exercida, começamos a receber os pagamentos subsequentes na forma mencionada anteriormente. Quando a aeronave é entregue, reconhecemos

os adiantamentos do cliente como receita. Caso uma opção não reembolsável não seja exercida, reconhecemos o adiantamento do cliente como outras receitas operacionais.

Reconhecemos a receita da venda de nossas aeronaves de defesa, incluindo pesquisa e desenvolvimento para cada programa específico, de acordo com o método de porcentagem de conclusão. Nossos clientes de defesa desembolsam adiantamentos que vão sendo reconhecidos como receitas de acordo com percentuais de conclusão do projeto contratado (desenvolvimento, projeto e engenharia, integração de sistemas e customização). Geralmente, estas parcelas não são reembolsáveis.

### ***Custo de Vendas***

Nossos custos de vendas consistem basicamente em:

- *Material* — Estes custos são principalmente denominados em dólares norte-americanos. Substancialmente todos os nossos custos de materiais são cobertos por contratos com fornecedores. Os preços destes contratos são, geralmente, ajustados com base em uma fórmula de escalonamento que reflete, em parte, a inflação norte-americana.
- *Mão de Obra* — Estes custos são principalmente denominados em reais.
- *Depreciação e Amortização* — De acordo com a Legislação Societária, amortizamos nossos custos de pesquisa e desenvolvimento para cada tipo de aeronave pelo número total esperado de aeronaves a serem vendidas, baseada na estimativa de demanda para a respectiva aeronave. No lançamento da aeronave, a determinação da demanda reflete uma análise do tamanho do mercado potencial e nossa participação esperada de mercado. Durante os últimos estágios do ciclo de produção de uma aeronave, nossa estimativa de demanda reflete, num grau crescente, nossos pedidos em carteira, opções, negociações em curso e esforços de venda. Acreditamos que essa é uma base razoável para determinar o período de amortização. Contabilizamos como despesa não operacional o saldo diferido dos custos de pesquisa e desenvolvimento à medida em que observamos uma redução da demanda e antecipamos que não poderemos amortizar a totalidade desses custos. Depreciamos nosso ativo imobilizado (nossa propriedade, instalações e equipamentos) de acordo com a vida útil de cada ativo, que varia de 4 a 48 anos.

### ***Receitas (Despesas) Operacionais e Receita (Despesa) Financeira Líquida***

As receitas (despesas) operacionais consistem em despesas administrativas com vendas, outras receitas (despesas) líquidas e equivalência patrimonial. Entendemos que a participação dos empregados nos lucros e resultado deve ser considerada como despesa operacional. Outras receitas (despesas) líquidas consistem em provisões para processos trabalhistas, custos de estudos de viabilidade de novos produtos e otimização da produção, provisões para obsolescência, perdas de estoque e despesas corporativas não alocadas.

As receitas (despesas) financeiras líquidas consistem em despesas com juros, receita de juros advinda da aplicação do nosso caixa e variações líquidas monetárias e cambiais. As variações líquidas monetárias e cambiais refletem o efeito da inflação e da flutuação do câmbio em nossa demonstração de resultados.

## Resultados das Operações

Em 31 de dezembro de 2000, a receita líquida do segmento regional foi de R\$4.514,9 milhões, a receita líquida do segmento de defesa foi de R\$176,8 milhões, a receita líquida do segmento de jatos corporativos foi de R\$51,8 milhões e a receita líquida de nossos outros negócios relacionados foi de R\$355,8 milhões.

A tabela a seguir apresenta informações da nossa demonstração de resultados, bem como tais informações em termos percentuais em relação à nossa receita líquida de vendas para cada um dos períodos indicados.

	Ano encerrado em 31 de dezembro de				Para o período encerrado em 31 de março de					
	1998		1999		2000		2000		2001	
	<i>(em milhares de reais, exceto as porcentagens)</i>									
Receita Líquida de Vendas.....	<u>1.570.036</u>	100,0%	3.347.461	100,0%	<u>5.099.349</u>	100,0%	1.302.488	100,0%	1.524.912	100,0%
Custo dos Produtos Vendidos .....	(1.125.965)	71,72%	(2.391.274)	71,44%	(3.510.978)	68,85%	(732.091)	56,21%	(921.921)	60,46%
Lucro Bruto.....	444.071	28,28%	956.187	28,56%	<u>1.588.371</u>	31,15%	300.397	23,06%	602.991	39,54%
<b>(Despesas) Receitas Operacionais</b>										
Administrativas .....	(53.141)	3,38%	(84.997)	2,54%	(144.033)	2,82%	(29.723)	2,28%	(36.870)	2,42%
Comerciais .....	<u>(119.470)</u>	7,61%	(220.201)	6,58%	(358.086)	7,02%	(66.140)	5,08%	(116.103)	7,61%
Outras Despesas .....	(24.379)	1,55%	(25.732)	0,77%	(61.073)	1,20%	(22.763)	1,75%	(18.307)	1,20%
Participação nos Lucros e Resultado ...	<u>(16.576)</u>	1,06%	<u>(36.632)</u>	1,09%	<u>(80.540)</u>	1,58%	(5.894)	0,45%	(10.424)	0,68%
Lucro Operacional.....	247.081	15,74%	625.003	18,67%	1.026.651	20,13%	181.894	13,97%	431.711	28,31%
(Despesas) Receitas Financeiras .....	(79.940)	5,09%	(234.644)	7,01%	(107.493)	2,11%	(12.151)	0,93%	(113.785)	7,46%
Resultado Não Operacional.....	(6.805)	0,43%	(31.517)	0,94%	19.232	0,38%	281	21,57%	5.105	0,33%
Provisão para IR .....	(3.3690)	0,21%	(73.024)	2,18%	(274.647)	5,39%	(55.814)	4,29%	(91.090)	0,60%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos.....	<u>8.345</u>	0,53%	162.966	4,87%	67.275	1,32%	10.757	0,83%	8.754	0,57%
Participação dos Minoritários.....	---	---	---	---	5.299	0,10%	---	---	1.338	0,09%
Lucro Líquido do Exercício .....	<u>132.042</u>	8,41%	<u>412.152</u>	12,31%	<u>645.179</u>	12,65%	97.559	7,49%	218.723	14,34%

O quadro a seguir apresenta informações sobre os custos não amortizados de pesquisa e desenvolvimento, apurados por modelo de aeronave, em 31 de março de 2001, bem como informações sobre opções, pedidos firmes e entrega de aeronaves apuradas em 31 de março de 2001:

	EMB 120	ERJ 135/140/145(1)	ERJ 170/190
	<i>(em milhares de R\$, exceto quantidade de aeronaves)</i>		
Custos Diferidos .....	199.157	474.913	101.882
Amortização Acumulada .....	(197.880)	301.103	---
Diferido Líquido.....	1.277	173.810	101.882
Quantidade total de aeronaves projetadas para o programa em 31.12.2000 .....	352	960	850

	<b>EMB 120</b>	<b>ERJ 135/140/145(1)</b>	<b>ERJ 170/190</b>
<i>(em milhares de R\$, exceto quantidade de aeronaves)</i>			
Quantidade de aeronaves em 31.12.2000:			-
Entregues .....	350	175	120
Pedidos firmes (em carteira) .....	2		
Opções com vencimento em: (2)			15
2001 .....	2		10
2002 .....	-		10
2003 .....	-		10
2004 .....	-		160
2005 em diante.....	-		
Total de Opções .....	<u>2</u>	<u>433</u>	<u>205</u>
Total Geral.....	354	1.305	325

(1) Os custos de pesquisa e desenvolvimento relativos ao Legacy e ao EMB 145 são amortizados como parte da família de jatos regionais ERJ 135/140/145; sendo assim, tais informações levam em consideração o Legacy e o EMB 145.

(2) Não auditadas, ou sujeitas a revisão dos auditores.

### **ERJ 135/140/145**

Iniciamos as entregas das aeronaves ERJ 145 e ERJ 135 em 1996 e 1999, respectivamente, e as primeiras entregas do ERJ 140 estão previstas para o segundo semestre de 2001. Nossa expectativa é que todas as aeronaves de nossa família de jatos regionais ERJ 135/140/145 continuem a ser vendidas por pelo menos dez anos contados da data da primeira entrega de cada tipo de aeronave. Estamos desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos, o Legacy, baseada no nosso jato regional ERJ 135. Contabilizamos os investimentos relativos a pesquisa e desenvolvimento do Legacy juntamente com a família de jatos regionais ERJ 135/140/145. Em dezembro de 2000, entregamos dois jatos na versão *shuttle*. Tendo em vista os pedidos firmes e as opções em carteira, entendemos não ser necessário qualquer provisionamento para custos não amortizados referentes ao programa ERJ 135/140/145.

### **ERJ 170/190**

Estamos atualmente desenvolvendo a família de jatos regionais ERJ 170/190. Planejamos iniciar as entregas do ERJ 170 no final de 2002, do ERJ 190-200 em meados de 2004 e do ERJ 190-100 em 2005. Tendo em vista que a família de jatos regionais ERJ 170/190 ainda está em fase de desenvolvimento, não houve necessidade para provisionamento até 31 de março de 2001.

### **EMB 120 Brasília**

Durante a maior parte do ano de 1999, possuíamos 10 opções de compra do EMB 120 Brasília e estávamos negociando a venda de mais 70 destas aeronaves. Entretanto, no decorrer de novembro de 1999, as 10 opções para compra do EMB 120 Brasília venceram sem que tivessem sido exercidas. Além disso, em 1999, as negociações para venda de 30 EMB 120 Brasília mantidas com a Força Aérea Brasileira e de 40 EMB 120 Brasília com outro cliente potencial foram encerradas sem que qualquer venda fosse efetuada. Devido a tais eventos, em dezembro de 1999, contabilizamos como despesa o total do custo não amortizado referente a essa

aeronave, mantendo apenas R\$1,3 milhão nessa conta. Em 31 de março de 2001, possuíamos dois pedidos firmes para o EMB 120 Brasília.

### **Comparação do período de três meses encerrado em 31 de março de 2000 com o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001**

- *Receita líquida.* Nossa receita líquida do primeiro trimestre de 2001, de R\$1.524,9 milhões, foi 47,7% superior à receita líquida no mesmo período do ano anterior, de R\$1.032,5 milhões. Este aumento da receita líquida deve-se ao aumento das entregas da família de jatos regionais ERJ 145/135. No primeiro trimestre de 2001 foram entregues 28 ERJ 145 e 14 ERJ 135, comparado à entrega de 24 ERJ 145 e 10 ERJ 135, incluindo uma aeronave entregue ao governo da Grécia, no mesmo período de 2000. Ainda, como 98% das nossas receitas são exportações, o aumento da receita líquida deve-se também à valorização do dólar norte-americano no período.
- *Custo de vendas.* O nosso custo de vendas no primeiro trimestre de 2001, R\$921,9 milhões, apresentou um crescimento de 25,9% em relação aos R\$732,1 milhões do mesmo período de 2000 (em comparação a um aumento de 47,7% da receita líquida). O custo de vendas em relação à receita líquida reduziu de 70,9% no primeiro trimestre de 2000 para 60,5% no mesmo período de 2001. Esta redução deveu-se principalmente aos ganhos com a variação cambial existente entre a data da compra da matéria prima e a data da entrega da aeronave, aliada aos ganhos de produtividade que obtivemos ao longo do período.
- *Receitas (despesas) operacionais.* As receitas (despesas) operacionais, incluindo o resultado de participação em empresas não consolidadas e a participação dos empregados nos lucros e resultados, aumentaram 46,1%, passando de R\$124,4 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$181,7 milhões no mesmo período de 2001. Esse aumento pode ser atribuído ao crescimento de 49,3% nas despesas administrativas que passaram de R\$29,7 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$36,9 milhões no mesmo período de 2001 e há um crescimento de 75,5% nas despesas com vendas de R\$66,1 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$116,1 milhões no mesmo período de 2001. Ainda houve uma redução de 53,8% nas outras despesas operacionais que passaram de R\$22,5 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$10,4 milhões no mesmo período de 2001. Por fim, houve um aumento nas Contribuições e Participações Estatutárias de 76,9% que passaram de R\$5,9 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$10,4 milhões no mesmo período de 2001.

O aumento nas despesas com vendas é atribuído diretamente ao aumento da quantidade de aeronaves entregues no período, bem como às atividades de vendas e esforços de marketing relativos à família de jatos regionais ERJ 145/140/135 e ERJ 170/190 e também às aeronaves para o mercado de defesa. Os pedidos firmes em carteira aumentaram 42,5%, de US\$7,7 bilhões ao final de março de 2000 para US\$10,9 bilhões ao final de março de 2001. O aumento das despesas administrativas deveu-se principalmente à contratação de novos funcionários de forma a adequar a estrutura administrativa ao

aumento de produção. Como a participação dos empregados nos lucros e resultado é estabelecida de acordo com os proventos distribuídos aos acionistas da Embraer, a provisão realizada no primeiro trimestre de 2001 foi baseada na distribuição de juros sobre capital próprio ocorrida no período. Adicionalmente, a redução nas despesas operacionais líquidas deveu-se ao reconhecimento de R\$18,5 milhões referentes aos custos de estudos preliminares e fases de definição conjunta do ERJ 170 durante o primeiro trimestre de 2000.

As despesas operacionais líquidas em relação à receita líquida mantiveram-se constantes ao compararmos os trimestre encerrados em 31 de março de 2000 e 2001.

- *Receitas (despesas) financeiras líquidas.* As receitas (despesas) financeiras líquidas, sem considerar os efeitos da distribuição de juros sobre o capital aos nossos acionistas e os efeitos inflacionários e cambiais, passaram de uma despesa de R\$9,8 milhões no primeiro trimestre de 2000 para uma receita de R\$46,6 milhões no mesmo período de 2001. Esta inversão pode ser atribuída à redução das despesas financeiras de 3,4%, passando de R\$31,4 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$30,4 milhões no mesmo período de 2001. As receitas financeiras apresentaram um crescimento significativo passando de R\$21,6 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$77,0 milhões no mesmo período de 2001. O resultado acima descrito deveu-se basicamente ao aumento das disponibilidades em caixa e aplicações financeiras.

Ao considerarmos os efeitos inflacionários e cambiais, estes passaram de uma despesa de R\$2,3 milhões para uma despesa de R\$160,4 milhões. Este aumento deveu-se às variações monetárias e cambiais ativas que passaram de uma despesa de R\$23,9 milhões no primeiro trimestre de 2000 para uma receita de R\$125,8 milhões e deveu-se também às variações monetárias e cambiais passivas que passaram de uma receita de R\$21,6 milhões para uma despesa de R\$286,2 milhões. Esses resultados devem-se à desvalorização de 10,5% do real frente ao dólar norte-americano durante o primeiro trimestre de 2001 comparado a uma valorização de 2,3% do real frente ao dólar norte-americano durante o primeiro trimestre de 2000.

- *Receitas (despesas) não-operacionais líquidas.* No primeiro trimestre de 2000, obtivemos resultado não-operacional positivo de R\$281 mil comparado ao resultado não-operacional negativo de R\$5,1 milhões no mesmo período de 2001. Isto ocorreu devido à constituição da provisão para perda de investimentos de incentivo fiscal (Finam), com base no valor de mercado dos certificados de investimentos – CI.
- *Crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social.* O crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social passou de uma provisão de R\$66,6 milhões no primeiro trimestre de 2000 para uma provisão de R\$82,3 milhões no mesmo período de 2001 devido ao maior resultado no primeiro trimestre de 2001.

- *Lucro líquido.* Em virtude dos fatores descritos anteriormente, nosso lucro líquido aumentou em 124,2% passando de R\$97,6 milhões no primeiro trimestre de 2000 para R\$218,7 milhões no mesmo período de 2001.

### **Comparação do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 1999**

- *Receita líquida.* A receita líquida aumentou em 52,3%, passando de R\$3.347,5 milhões em 1999, para R\$5.099,3 milhões em 2000. A receita líquida do segmento regional evoluiu 63,6%, de R\$2.869,9 milhões em 1999 para R\$4.514,9 milhões em 2000. A receita líquida do segmento de defesa apresentou uma queda de 11,9%, de R\$200,6 milhões em 1999 para R\$176,8 milhões em 2000. Em 2000, nós entramos no mercado de jatos corporativos, que reconhecemos como um novo segmento, e entregamos duas aeronaves, apresentando uma receita líquida de R\$51,8 milhões. As receitas líquidas provenientes de outros negócios aumentaram 28,5%, de R\$276,9 milhões em 1999 para R\$355,8 milhões em 2000.

O aumento da receita no segmento regional ocorreu em virtude do aumento das entregas do ERJ 145 em 40%, passando de 80 unidades em 1999 para 112 em 2000, assim como um aumento das entregas do ERJ 135 em 181,3%, passando de 16 unidades em 1999 para 45 em 2000. Este aumento foi parcialmente compensado pela diminuição das entregas do EMB 120 Brasília, de 7 unidades entregues em 1999 para nenhuma em 2000. A queda da receita no segmento de defesa deveu-se, principalmente, à fase de encerramento do contrato do AM-X, parcialmente compensada pelo aumento das receitas relacionadas a pesquisa e desenvolvimento dos novos programas EMB 145 AEW&C/RS e da aeronave AL-X. Ainda no ano de 2000, realizamos a entrega de um ERJ 135 para o governo da Grécia.

- *Custo de vendas.* O custo de vendas aumentou em 46,8% (em comparação a um aumento de 52,3% da receita líquida), passando de R\$2.391,3 milhões em 1999 para R\$3.510,9 milhões em 2000. Este aumento no custo é atribuído ao aumento nas vendas de aeronaves regionais e corporativas e o aumento de nossas receitas no segmento de negócios relacionados.

Devido ao recorde de receitas acumuladas em 2000 junto com os ganhos de produtividade obtidos, nosso lucro bruto cresceu 66,1%, de R\$956,2 milhões em 1999 para R\$1.588,4 milhões em 2000.

- *Receitas (despesas) operacionais.* As receitas (despesas) operacionais, incluindo o resultado da participação dos empregados nos lucros e resultado, aumentaram 74,6%, passando de R\$367,8 milhões em 1999 para R\$642,3 milhões em 2000. Esse aumento pode ser atribuído a um crescimento de 62,6% nas despesas com vendas, que passaram de R\$220,2 milhões em 1999 para R\$358,1 milhões em 2000, a um crescimento de 69,5% nas despesas administrativas, que passaram de R\$85,0 milhões em 1999 para R\$144,0 milhões em 2000, ao aumento de 137,3% em outras receitas (despesas) operacionais, que passaram de uma despesa de R\$25,7 milhões em 1999, para uma despesa de R\$61,1 milhões em 2000

e a um crescimento de 119,9% na participação dos empregados nos lucros e resultado, que passaram de R\$36,3 milhões em 1999 para R\$80,5 milhões em 2000.

O aumento das despesas com vendas é diretamente relacionado ao aumento do número de aeronaves entregues em 2000 e, conseqüentemente, ao aumento das despesas com treinamento de pilotos e garantias de composição inicial dos estoques de peças de reposição para os nossos clientes, assim como às atividades de vendas e esforços de marketing relativos à família de jatos regionais ERJ 135/140/145 e ERJ 170/190 e às nossas aeronaves de defesa.

O aumento nas despesas administrativas deveu-se principalmente ao aumento do número de funcionários administrativos para suportar o aumento da produção e expansão da nossa presença global. A participação dos empregados nos lucros e resultado é estabelecida de acordo com a avaliação de desempenho de cada empregado/equipe e, vinculada à apuração de lucro nas operações e a distribuição de dividendos aos nossos acionistas. Portanto, o aumento da participação dos empregados nos lucros e resultado deveu-se ao aumento dos lucros durante o ano 2000.

A elevação das outras despesas operacionais líquidas deveu-se, principalmente, a um aumento de R\$10,8 milhões (passando de R\$17,8 milhões em 1999 para R\$28,6 milhões em 2000) relacionada aos estudos e análises preliminares e à fase de definição conjunta do ERJ 170.

As despesas operacionais como porcentagem da receita líquida aumentaram de 9,9% em 1999 para 11,0% em 2000, conforme acima mencionado.

- *Receita (despesa) financeira líquida.* As despesas financeiras líquidas diminuíram 54,2%, passando de R\$234,6 milhões no ano de 1999 para R\$107,5 milhões em 2000. As despesas financeiras aumentaram 45,6%, de R\$119,8 milhões em 1999 para R\$174,5 milhões em 2000. As receitas financeiras aumentaram 74,0%, de R\$94,1 milhões no ano de 1999, para R\$163,7 milhões em 2000.

Nossas perdas (ganhos) monetárias e cambiais líquidas foram reduzidas em 53,7%, passando de R\$208,8 milhões em 1999 para R\$96,6 milhões no ano de 2000, principalmente devido a desvalorização do real frente ao dólar norte-americano ocorrida em fevereiro de 1999. As variações monetárias e cambiais ativas diminuíram 20,1%, passando de R\$171,6 milhões em 1999 para R\$137,1 milhões em 2000, e as variações monetárias e cambiais passivas diminuíram 38,6%, de R\$380,5 milhões em 1999 para R\$233,7 milhões em 2000.

- *Receitas (despesas) não-operacionais líquidas.* As receitas (despesas) não operacionais líquidas passaram de uma despesa de R\$31,5 milhões em 1999 para uma receita de R\$19,2 milhões em 2000. O aumento nas receitas (despesas) não operacionais líquidas deveu-se principalmente à finalização, em 1999, dos custos de pesquisa e desenvolvimento associados ao EMB 120 Brasília, no valor de R\$31,3 milhões. Durante 1999, opções para o EMB 120 Brasília expiraram sem terem sido exercidas, e não foram realizadas novas vendas desta aeronave. Em 2000, realizamos uma receita de R\$31,8 milhões,

resultado da venda de ações da nossa subsidiária ELEB – Embraer Liebherr Equipamentos do Brasil S.A. para a Liebherr International AG. Esse resultado foi parcialmente compensado pelo aumento da provisão para perdas em investimento relacionados a incentivos fiscais de R\$13,6 milhões. Baseado nesses eventos, em dezembro de 1999, finalizamos todos os custos com pesquisa e desenvolvimento relativos ao EMB 120 Brasília à exceção de um custo de R\$1,3 milhões não amortizável.

- *Crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social.* Nossa provisão de imposto de renda e contribuição social passou de um crédito de R\$89,9 milhões em 1999, para uma provisão de R\$207,4 milhões em 2000, devido ao nosso maior resultado no ano de 2000 e também ao fato de que nossos créditos fiscais de imposto de renda e contribuição social resultantes das perdas líquidas anteriores a 1998 foram, na sua maioria, reconhecidos até dezembro de 1999.
- *Lucro líquido.* Em virtude dos fatores descritos anteriormente, nosso lucro líquido evoluiu de R\$412,2 milhões em 1999 para R\$645,2 milhões em 2000. O lucro líquido aumentou de 12,3% da receita líquida em 1999 para 12,7% em 2000.

#### **Comparação do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 1999 e 1998**

- *Receita líquida.* A receita líquida aumentou em 113,2%, passando de R\$1.570,0 milhões em 1998 para R\$3.347,5 milhões em 1999. Em 1999, o segmento regional representou 85,7% das nossas vendas líquidas, o segmento de defesa representou 6,0% e as receitas de outros negócios representou 8,2% do total da receita líquida de 1999.

O aumento de vendas no nosso segmento regional ocorreu principalmente em virtude do aumento de 33,3% nas entregas do ERJ 145, de 60 aeronaves em 1998 para 80 aeronaves em 1999. Este aumento foi complementado pelas entregas iniciais do ERJ 135, que passaram de nenhuma aeronave entregue em 1998 para 16 aeronaves entregues em 1999, e parcialmente compensado pela diminuição em 46,2% das entregas do EMB 120 Brasília, de 13 aeronaves em 1998 para 7 aeronaves em 1999. O maior preço médio unitário de venda do ERJ 145 e do ERJ 135, quando comparado com o preço médio unitário do EMB 120 Brasília, também contribuiu para o aumento da receita. O pequeno aumento das vendas de aeronaves de defesa deveu-se, principalmente, à conclusão dos estágios de desenvolvimento do EMB 145 AEW&C e do EMB 145 RS e à conseqüente contabilização de receitas relativas a esse desenvolvimento.

- *Custo de vendas.* O custo de vendas aumentou em 112,4% (em comparação a um aumento de 113,2% da receita líquida), passando de R\$1.126,0 milhões em 1998 para R\$2.391,3 milhões em 1999.

O aumento no custo de vendas dos segmentos regionais, de defesa e de outros negócios é diretamente atribuído ao aumento nas vendas líquidas em cada segmento. Além disso, o custo de vendas do segmento de defesa aumentou em comparação com as receitas desse segmento devido a uma mudança

na distribuição dos produtos, de aviões com margens elevadas, tais como o AM-X, para aviões com margens menores, tais como o EMB AEW&C e o EMB 145 RS. O custo de vendas como porcentagem da receita líquida manteve-se estável no período.

- *Despesas operacionais.* As despesas operacionais, incluindo a participação dos empregados nos lucros e resultado, aumentaram 72,2%, passando de R\$213,6 milhões em 1998 para R\$367,8 milhões em 1999. Esse aumento é atribuído principalmente ao crescimento de 84,3% nas despesas com vendas, que passaram de R\$119,5 milhões em 1998 para R\$220,2 milhões em 1999, ao crescimento de 59,9% nas despesas administrativas, que passaram de R\$53,1 milhões em 1998 para R\$85 milhões em 1999, e ao crescimento na participação dos empregados nos lucros e resultado de 121,0%, passando de R\$16,6 milhões em 1998 para R\$36,6 milhões em 1999. Outras despesas operacionais líquidas mantiveram-se estáveis no período.

O aumento das despesas com vendas é diretamente relacionado ao aumento do número de aeronaves entregues em 1999 e, conseqüentemente, ao aumento das despesas com treinamento de pilotos e garantias de composição inicial dos estoques de peças de reposição para os nossos clientes, assim como às atividades de vendas e esforços de marketing relativos à família de jatos regionais ERJ 135/140/145 e ERJ 170/190 e também às nossas aeronaves de defesa.

O aumento nas despesas administrativas deveu-se, principalmente, ao aumento do número de funcionários administrativos para suportar o aumento da produção e expansão da nossa presença global. A participação dos empregados nos lucros e resultado é estabelecida de acordo com a avaliação de desempenho de cada empregado/equipe e vinculada à apuração de lucro nas operações e a distribuição de dividendos aos nossos acionistas. Portanto, o aumento da participação dos empregados nos lucros e resultado deveu-se ao aumento dos lucros durante o ano 2000.

A elevação das outras despesas operacionais líquidas deveu-se, principalmente, a uma despesa de R\$17,8 milhões relacionada aos estudos e análises preliminares e à fase de definição conjunta do ERJ 170.

As despesas operacionais (incluindo a participação dos empregados nos lucros e resultado) como porcentagem da receita líquida diminuíram, passando de 13,6% em 1998 para 11,0% em 1999. As principais razões para esta diminuição foram nossos esforços para manter as despesas administrativas e corporativas compatíveis com aumento na produção, conforme acima mencionado.

- *Receita (despesa) financeira líquida.* As despesas financeiras líquidas aumentaram em 193,5%, de R\$79,9 milhões em 1998 para R\$234,6 milhões em 1999. A despesa financeira aumentou em 64,4%, passando de R\$72,9 milhões em 1998 para R\$119,9 milhões em 1999. Este aumento está relacionado ao aumento do nosso endividamento causado em parte pela desvalorização do real ocorrida em 1999. A receita financeira aumentou de R\$45,7 milhões em 1998 para R\$94,1 milhões em 1999, devido ao

nosso aumento de caixa médio no período, que passou de R\$313,9 milhões em 1998 para R\$548,2 milhões em 1999.

Nossas perdas líquidas monetárias e cambiais passaram de R\$52,7 milhões em 1998 para R\$208,8 milhões em 1999. Desses R\$208,8 milhões em perdas monetárias e cambiais líquidas, R\$140,7 milhões correspondem à perda cambial líquida resultante do efeito da desvalorização em nossos passivos líquidos em dólares (ativos menos passivos).

A perda relativa à variação cambial, que aumentou de R\$38,0 milhões em 1998 para R\$140,7 milhões em 1999, deveu-se principalmente à desvalorização do real em relação ao dólar em 1999. O aumento também deveu-se ao fato de termos aumentado substancialmente nossos passivos líquidos em dólares durante 1999, consistindo principalmente de aumentos em empréstimos, adiantamentos de clientes, fornecedores e contas a pagar. A perda monetária líquida passou de R\$14,7 milhões em 1998 para R\$68,2 milhões em 1999. Este aumento foi resultado da elevação da inflação para efeitos da correção monetária, que cresceu de 1,8% em 1998 para 20,1% em 1999, conforme apurado pelo IGP-M. Este resultado foi parcialmente compensado pela indexação à inflação de certos passivos, conforme definido em seus respectivos contratos.

- *Receita (despesa) não operacional líquida.* A despesa não operacional líquida aumentou de R\$6,8 milhões em 1998 para R\$31,5 milhões em 1999. Este aumento deve-se principalmente à baixa de R\$31,3 milhões em custos de pesquisa e desenvolvimento relativos ao EMB 120 Brasília. Durante 1999, opções de compra do EMB 120 Brasília venceram sem serem exercidas e nós não efetivamos nenhuma nova venda. Em virtude disso, em dezembro de 1999 procedemos a baixa dos referidos custos, deixando um saldo de R\$1,3 milhão remanescente no ativo diferido.
- *Crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social.* Nosso crédito (provisão) de imposto de renda e contribuição social aumentou, passando de uma provisão de R\$11,7 milhões em 1998 para um crédito de R\$89,9 milhões em 1999. Em 31 de dezembro de 1999, tínhamos prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social nos valores de R\$1,0 bilhão e R\$522 milhões, respectivamente, disponíveis para compensar receitas tributáveis futuras, representando créditos tributários no valor de R\$270,4 milhões. Antes de 1998, apresentamos prejuízos e não pagamos imposto de renda e contribuição social, a não ser pequenos valores associados a receitas obtidas por nossas subsidiárias estrangeiras. Em 1997, contabilizamos créditos fiscais de R\$112,2 milhões, para imposto de renda e contribuição social, relativos aos nossos prejuízos a compensar para os anos de 1998, 1999 e 2000. Em 1999, contabilizamos mais R\$163,0 milhões relativos a projeções revisadas de resultados para 2000, assim como uma estimativa para o uso de prejuízos fiscais a compensar nos anos de 2001, 2002 e 2003.
- *Lucro líquido.* Em virtude dos fatores descritos anteriormente, nosso lucro líquido aumentou em 212,1%, passando de R\$132,0 milhões em 1998 para R\$412,2 milhões em 1999. O lucro líquido também aumentou de 8,4% da receita líquida em 1998 para 12,2% da receita líquida em 1999.

## **Pesquisa e Desenvolvimento**

Pesquisa e desenvolvimento de aeronaves e de componentes para aeronaves representam a maior parte de nossos investimentos. Também incorremos em gastos de pesquisa e desenvolvimento que não estão relacionados com o desenvolvimento de nenhuma aeronave em particular. Tais gastos incluem a implementação de medidas para a melhora da qualidade de nossos produtos e de nossa operação, bem como de estudos para determinar os últimos avanços em tecnologia e controle de qualidade. Em 31 de março de 2001, aproximadamente 13,4% dos nossos empregados estavam envolvidos em projetos de pesquisa e desenvolvimento.

Começamos a incorrer em gastos de pesquisa e desenvolvimento no início do projeto de uma aeronave. Amortizamos gastos de pesquisa e desenvolvimento com base no número esperado de entregas durante a vida da série de aeronaves. Amortizamos a parcela da pesquisa e do desenvolvimento relacionados a uma aeronave na entrega de cada aeronave.

Fazemos investimentos substanciais no desenvolvimento de novos projetos. Os investimentos totais em 2000 foram de R\$301,0 milhões, dos quais R\$43,8 milhões foram investidos em pesquisa e desenvolvimento da família ERJ 135/140/145 e outros programas, R\$ 61,2 milhões foram investidos em pesquisa e desenvolvimento da nova família de jatos regionais ERJ 170/190 e R\$196,0 milhões foram para investimentos relacionados a bens de produção, incluindo melhorias e expansão de nossas instalações para o desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 170/190. Os investimentos totais em 1999 foram de R\$112,7 milhões, sendo R\$23,2 milhões para pesquisa e desenvolvimento da família ERJ 135/140/145 e outros programas, sendo R\$2,4 milhões para a nova família de jatos ERJ 170/190 e R\$87,1 milhões para investimentos relacionados a bens de produção. Os investimentos totais relacionados a pesquisa e desenvolvimento em 1998 foram de R\$38,8 milhões. Desde o início do desenvolvimento dos jatos regionais ERJ 135/140/145, até 31 de dezembro de 2000, investimos R\$467,4 milhões em pesquisa e desenvolvimento desta família. Estimamos que nossos investimentos para o ano 2001 serão de aproximadamente US\$341 milhões, consistindo em cerca de US\$49 milhões para pesquisa e desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 135/140/145, incluindo o Legacy, cerca de US\$133 milhões para pesquisa e desenvolvimento para a nova família de jatos regionais ERJ 170/190 e cerca de US\$160 milhões em bens de produção, incluindo a melhoria e aumento das instalações para o desenvolvimento da nova família de jatos regionais ERJ 170/190. Não estamos contabilizando como investimentos os gastos nos programas de defesa, já que são financiados pelo Governo Brasileiro e por outros clientes governamentais. A maior parte de nossas despesas com pesquisa e desenvolvimento estão associadas a um programa em particular, seja regional ou de defesa.

O Governo Brasileiro é uma fonte importante de financiamento para pesquisa e desenvolvimento dos nossos produtos. Por meio de financiamentos de longo prazo, o BNDES nos forneceu R\$118,3 milhões para pesquisa e desenvolvimento do ERJ 145 até 31 de março de 2001, e a FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos nos forneceu R\$24,5 milhões para financiar a pesquisa e o desenvolvimento do AL-X. A fonte principal de financiamento de nossos investimentos para programas de defesa são adiantamentos do Governo Brasileiro.

Não iniciamos o desenvolvimento de um novo projeto de defesa sem que as despesas de pesquisa e desenvolvimento do programa tenham sido incluídas no orçamento do Governo.

### **Liquidez e Necessidades de Capital**

Nossas necessidades de capital provêm principalmente de pesquisa e desenvolvimento, aplicações em imobilizado, pagamentos do principal e dos juros de nossa dívida e necessidades de capital de giro. Durante o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001 e os anos encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000, contamos com recursos gerados pelas nossas operações, aumentos de capital, incluindo os recursos líquidos provenientes da nossa oferta global de ações preferenciais realizada em 2000, contribuição de recursos pelos nossos parceiros de risco, empréstimos através de nossas linhas de crédito e antecipação de pagamentos do Governo Brasileiro para suprir essas necessidades.

### ***Caixa Líquido Proveniente de Atividades Operacionais e Capital de Giro***

Nosso capital de giro (ativos circulantes menos passivos circulantes) aumentou substancialmente de 31 de dezembro de 1998 a 31 de março de 2001. Tínhamos capital de giro negativo de R\$46,4 milhões em 31 de dezembro de 1998 comparado a um excedente de capital de giro de R\$467,3 milhões em 31 de dezembro de 1999, R\$1.384,3 milhões em 31 de dezembro de 2000 e R\$1.552,0 milhões em 31 de março de 2001. Esses aumentos devem-se ao aumento da produção, à contribuição de recursos pelos nossos parceiros de risco, aos recursos líquidos provenientes de nossa oferta global de ações preferenciais em 2000 e pagamentos recebidos de um de nossos clientes devido a atrasos no financiamento, cada um dos quais tendo resultado em um aumento das disponibilidades de curto prazo. O aumento em 2000 foi compensado pela redução dos estoques, resultado da desvalorização do real em 1999.

O caixa líquido gerado pelas atividades operacionais foi de R\$441,0 milhões no período de três meses encerrado em 31 de março de 2001 em função do aumento do lucro operacional que passou de R\$176 milhões em 31 de março de 2000 para R\$421,3 milhões no mesmo período de 2001.

Adicionalmente, a nossa geração de caixa operacional foi beneficiada pelo aumento no saldo de fornecedores e parcialmente compensada pelo aumento dos nossos estoques e contas a receber.

O caixa líquido gerado pelas atividades operacionais aumentou de R\$377,8 milhões no ano encerrado em 31 de dezembro de 1999 para R\$2.281,9 milhões no ano encerrado em 31 de dezembro de 2000. Este aumento foi devido ao aumento de nosso lucro operacional, à substancial redução nos estoques, combinada aos acréscimos em adiantamentos de clientes e fornecedores, como efeito da desvalorização cambial em 1999, que por sua vez foi parcialmente compensado pelo aumento da produção. Além disso, uma queda em 2000 nas contas de recebíveis combinada com um aumento no passivo acumulado, contribuiu para o aumento do caixa líquido proveniente de operações.

O caixa líquido proveniente de atividades operacionais aumentou de R\$20,7 milhões no ano findo em 31 de dezembro de 1998 para R\$377,8 milhões no ano findo em 31 de dezembro de 1999. O aumento do caixa líquido proveniente de atividades operacionais foi parcialmente compensado pelo aumento de estoques e recebíveis. Os estoques aumentaram devido ao aumento na produção e à desvalorização do real. A conta de recebíveis aumentou em função de atrasos de um de nossos clientes em obter financiamentos atrativos, ocasionando alguns atrasos no pagamento de aeronaves.

#### ***Adiantamento de Clientes e com Parceiros de Risco***

Com relação aos nossos contratos comerciais, recebemos adiantamentos significativos de clientes, de até 15% do preço total de compra, nos 18 meses anteriores à entrega e à contabilização da receita correspondente. Não acrescemos juros sobre esses valores. Em 31 de março de 2001, os adiantamentos de clientes totalizavam R\$813,5 milhões, 78,3% dos quais representavam passivos circulantes. Em comparação, os adiantamentos de clientes totalizaram R\$725,8 milhões, R\$591,9 milhões e R\$292,5 milhões em 31 de dezembro de 2000, 1999 e 1998, sendo que 78,1%, 66,0% e 59,8% desses valores, respectivamente, representavam passivos circulantes.

Nossos parceiros de risco contribuem com recursos para financiarmos o desenvolvimento da aeronave regional para a qual eles estão fornecendo os componentes. Recebemos um total de recursos e de material dos nossos parceiros de risco para financiar os custos de pesquisa e desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 145/135. Também obtemos liquidez através de pagamento diferido em alguns de nossos contratos de fornecimento, principalmente daqueles com nossos parceiros de risco, que nos permite diferir o pagamento de materiais por um período que tipicamente corresponde ao prazo para a entrega da aeronave correspondente. Em 31 de março de 2001, os saldos a pagar aos fornecedores diferidos totalizavam R\$996,9 milhões, em comparação com R\$521,2 milhões, R\$358,2 milhões e R\$253,5 milhões, em 31 de dezembro de 2000, 1999 e 1998, respectivamente.

#### ***Caixa Líquido Proveniente de/Utilizado em Atividades de Financiamento e Dívida Total***

Nosso caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento foi de R\$145,7 milhões no período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. O caixa foi utilizado principalmente para pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio, bem como amortização de dívidas.

Nosso caixa líquido relativo às atividades de financiamento resultou em 1998 em uma geração de R\$280,3 milhões e no uso de R\$31,4 milhões e R\$205,4 milhões em 1999 e 2000, respectivamente. O aumento deve-se, principalmente, ao recebimento dos recursos provenientes de nossa oferta de ações no segundo semestre de 2000 e contribuições recebidas dos nossos parceiros de risco da família de jatos regionais ERJ 170/190, efeitos estes compensados pela redução líquida das dívidas de curto prazo, da emissão de debêntures em 1999 e do aumento dos dividendos pagos. A diminuição ocorreu, principalmente, devido ao decréscimo da dívida líquida, na sua maioria composta de dívidas de curto prazo, ao aumento de um depósito garantido relacionado

a garantias prestadas para uma parte do financiamento de um de nossos clientes e a um aumento nos dividendos pagos.

Em 31 de março de 2001, tínhamos uma dívida total de R\$908,2 milhões conforme nossas linhas de financiamento descritas abaixo, 80,8% dos quais consistiam em dívidas de curto prazo com taxas de juros médias de 12,8% para dívidas em reais e 6,8% para dívidas em moeda estrangeira, e 12,4% consistiam em dívidas de longo prazo com taxas de juros médias de 12,8% para dívidas em reais. Em comparação, tínhamos uma dívida total de R\$894,2 milhões em 31 de dezembro de 2000, R\$1.138,2 milhões em 31 de dezembro de 1999 e R\$815,5 milhões em 31 de dezembro de 1998, consistindo em 80,2%, 87,3% e 81,6% de dívidas de curto prazo. Nossa dívida total diminuiu em 2000 principalmente devido a desvalorização do real em 1999, bem como do repagamento de empréstimos e baixo nível de empréstimos. A dívida total aumentou em 1999 devido a termos incorrido em novos empréstimos para financiar aumentos em nossa produção e em nossas vendas combinada com os efeitos da desvalorização do real em 1999.

### ***Linhas de Crédito***

Contamos com linhas de crédito do BNDES para o financiamento de investimentos, associados principalmente ao ERJ 145, inclusive pesquisa e desenvolvimento, dos quais devíamos R\$118,3 milhões em principal em 31 de março de 2001. Os empréstimos contraídos do BNDES são garantidos por certos equipamentos, máquinas e quatro aeronaves ERJ 145. A taxa de juros sobre os empréstimos contraídos do BNDES varia entre TJLP mais 3% e TJLP mais 5,5% ao ano. Também pagamos uma taxa ao BNDES de 0,35% sobre o preço de venda de cada ERJ 145 que vendemos, limitado a 420 aeronaves vendidas entre 1º de janeiro de 1997 e 31 de dezembro de 2005. Além disso, contamos com uma linha de crédito do FINEP para financiar uma parte do custo de desenvolvimento do AL-X, dos quais devíamos R\$24,5 milhões de principal em 31 de março de 2001 à uma taxa anual de juros que consistia na TJLP mais 4,0%.

Obtemos financiamento de curto prazo principalmente de bancos brasileiros na forma de adiantamentos de contratos de câmbio. Os valores dos contratos de câmbio são adiantados pelo banco mediante taxa de desconto negociada com os bancos. Em 31 de março de 2001, tínhamos R\$285,6 milhões de dívida a pagar nos termos desses contratos de adiantamento de câmbio.

Além disso, temos linhas de crédito rotativas de 360 dias no valor de US\$100,0 milhões, principalmente com o Santander Central Hispanoamericano S.A. e PROBANCA, Servicios Financieros, S.A., para financiar a compra de outros materiais importados. Em 31 de março de 2001, utilizávamos o montante total de US\$99,3 milhões dessas linhas de crédito. A taxa de juros a pagar sobre o montante dessas linhas de crédito rotativas é a LIBOR de 12 meses mais 0,85% ao ano. Nossa linha de crédito com o Santander Central Hispanoamericano S.A. e PROBANCA, Servicios Financieros S.A. limita nossa capacidade de pagar dividendos a 50% do nosso lucro líquido e contém obrigações que exigem que mantenhamos certos índices financeiros. Acreditamos que essas restrições não limitarão nossa capacidade de declarar dividendos no futuro. Temos, ainda, uma linha de crédito rotativa de 360 dias no montante de 2,3 bilhões yenes japoneses, equivalentes a US\$20 milhões, com o Industrial Bank of Japan Ltd., New York Branch, para financiar a compra de materiais importados. Em 31

de março de 2001, utilizamos 2,2 bilhões de yenes japoneses sob essa linha de crédito. A taxa de juros incidente sobre o valor principal é de 1,9% a.a. Nos termos do contrato relativo a esta linha de crédito, somos obrigados a manter um índice mínimo formado pela razão entre o EBITDA consolidado e o montante atualizado na nossa dívida de longo prazo somada às despesas de juros, de 2,25 para 1, e a nossa capacidade de onerar nossos ativos encontra-se limitada. Também entramos em operações de *leasing* em 2000 com a IBM Brasil Leasing Arrendamento Mercantil S.A. e Debis Financial Services, Inc., relativos a aluguel de equipamento de informática. Em 31 de março de 2001, R\$24,4 milhões estavam pendentes de pagamento nestas operações.

De tempos em tempos, também mantemos linhas de crédito para financiamento das necessidades de capital de giro, principalmente com o Banco do Brasil S.A., Banque Safra Luxemburg Societé Anonyme e o Credit Mutuel Banque de Léconomie – Crédit Mutuel e NationsBank N.A., uma parte destas linhas de crédito é garantida por certos equipamentos e máquinas localizados em nossas instalações de São José dos Campos, alguns recebíveis e estoques. Em 31 de março de 2001, tínhamos um montante total de principal a pagar de R\$187,2 milhões nessas linhas de crédito.

Também já garantimos o valor residual mínimo de algumas de nossas aeronaves já entregues. Essas garantias foram prestadas em favor de algum de nossos clientes ou financiadores de nossos clientes. Esse valor residual mínimo não excede nossa estimativa atual do valor de mercado da aeronave para os próximos anos (com base em avaliações de terceiros para o mesmo tipo de aeronave). Nossas garantias geralmente asseguram que no 15º ano contado após a entrega, tal aeronave terá um valor mínimo residual de cerca de 18% a 25% do preço de venda. Poderemos também ter que garantir valores residuais mínimos para aeronaves que ainda não entregamos. Poderemos ser obrigados a fazer pagamentos substanciais, caso os valores residuais reais de tais aeronaves sejam reduzidos a níveis abaixo dos garantidos.

#### ***Caixa Líquido Usado nas Atividades de Investimentos***

Nosso caixa líquido usado nas atividades de investimentos foi de R\$93,0 milhões no período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Nosso caixa líquido usado em atividades de investimentos aumentou de R\$91,5 em 1998 para R\$112,1 em 1999 e R\$299,1 em 2000. Tais aumentos foram devidos, principalmente, a investimentos na expansão de nossa produção e aumento nos investimentos em pesquisas e desenvolvimento para a família de jatos regionais ERJ 170/190, parcialmente compensado pela queda nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento do ERJ 135, tendo em vista que seu desenvolvimento foi finalizado.

#### ***Contribuição de Capital e Capital Social***

Desde janeiro de 1998, temos recebido contribuições de capital no valor total de R\$454,4 milhões, que representam a emissão de ações preferenciais. Em 26 de julho de 2000, encerramos nossa oferta pública inicial, na qual vendemos em uma oferta internacional 11.880.000 ADSs, cada uma representando quatro ações preferenciais, e em uma oferta local 5.280.000 ações preferenciais. O preço para a oferta internacional foi de US\$18,50 por ADS e o preço para a oferta local foi de R\$8,33 por ação preferencial, o que era

aproximadamente correspondente ao preço por ADS na oferta internacional, ajustado de forma a representar quatro ações preferenciais por ADS. Os recursos líquidos por nós recebidos de ambas ofertas, após os descontos de *underwriting*, comissões e despesas por nós incorridos, foi de R\$424,4 milhões.

Em fevereiro e março de 1999, emitimos 83.330 debêntures para colocação privada no Brasil, com um valor principal total de, aproximadamente, R\$150 milhões. A cada debênture acoplamos a 100 bônus de subscrição destacáveis. Cada bônus de subscrição dá ao seu titular o direito de subscrever 10 de nossas ações preferenciais ou, sob determinadas circunstâncias, 10 de nossas ações ordinárias. Em fevereiro de 2000, um total de 833.500 bônus de subscrição foram exercidos pelos respectivos titulares, resultando na emissão de 8.335.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,1998 por ação. Após tal data, a BNDESPAR tornou-se a única titular de bônus de subscrição de nossa emissão. Em julho de 2000, a BNDESPAR exerceu 105.700 bônus de subscrição resultando na emissão de 1.057.000 ações preferenciais adicionais a um preço de emissão de R\$2,3056 por ação. Em 3 de maio de 2000, a BNDESPAR exerceu seus 7.393.800 bônus de subscrição restantes, resultando na emissão de 73.938.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,4769 por ação, as quais foram integralizadas mediante dação em pagamento de todas as debêntures detidas pela BNDESPAR. Em 11 de maio de 1999 resgatamos todas as nossas 3.275.365 ações preferenciais classe B em circulação.

### ***Investimentos***

Contabilizamos investimentos, incluindo investimentos em pesquisa e desenvolvimento, de R\$87,5 milhões em 1998, R\$112,7 milhões em 1999, R\$300,9 milhões em 2000 e R\$90,8 milhões para no período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento como porcentagem de nossos investimentos foram de 60,4% em 1998, 22,7% em 1999, 34,9% em 2000 e 51,6% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. O aumento nos investimentos em pesquisa e desenvolvimentos como porcentagem de nossos investimentos totais em 2000 e 2001 refletiram os investimentos relacionados ao desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 170/190. A diminuição dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento em 1999 e nos primeiros três meses de 2000 reflete a conclusão da fase de pesquisa e desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 135/140/145. Nossos investimentos no ativo imobilizado totalizaram R\$34,7 milhões em 1998, R\$87,1 milhões em 1999, R\$195,9 milhões em 2000 e R\$43,9 milhões para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Esse aumento reflete melhorias em nossas instalações, bem como modificações para a produção de novos modelos de aeronaves, tais como a nova família de jatos regionais ERJ 170/190.

Estimamos que nossos investimentos futuros crescerão em virtude da construção de novas fábricas, modificações e melhorias em nossas instalações de produção e de um aumento nos gastos de pesquisa e desenvolvimento, relacionados principalmente à família de jatos regionais ERJ 170/190. Estimamos que esses investimentos totalizarão aproximadamente US\$341,3 milhões em 2001, dos quais aproximadamente US\$132,6 milhões serão relacionados ao desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 170/190 e aproximadamente US\$159,8 milhões à bens de produção, incluindo a melhoria e aumento das instalações em particular para a produção da família de jatos regionais ERJ 170/190, aeronaves de defesa e jatos

corporativos. Para maiores informações acerca dessa nova fábrica, ver Seção “NEGÓCIO - Produção”. O aumento nos gastos de pesquisa e desenvolvimento deve ser de alguma forma compensado em virtude do aumento da participação de parceiros de risco no desenvolvimento de nossas aeronaves. Estimamos que o montante total necessário para desenvolver a família de jatos regionais ERJ 170/190 será de aproximadamente US\$858 milhões. Desse montante, nossos investimentos serão de aproximadamente US\$568 milhões. Para cobrir parte de nossos investimento, nossos parceiros de risco contribuirão com um total de US\$256 milhões em dinheiro, dos quais já recebemos US\$145,8 milhões até 31 de março de 2001.

Acreditamos que os recursos gerados por nossas operações, os resultados de nossas ofertas de ações, as contribuições de capital proveniente de nossos parceiros de risco, os adiantamentos de clientes, os pagamentos diferidos a fornecedores e os recursos provenientes de nossas linhas de crédito acima descritas serão suficientes para desenvolver a família de jatos regionais ERJ 170/190, para realizar outros investimentos e financiar as nossas necessidades futuras de capital. Além disso, as contribuições em dinheiro dos parceiros de risco são reembolsáveis em certas circunstâncias limitadas, como no caso de não conseguirmos obter, das autoridades normativas pertinentes, a certificação da aeronave. Nosso direito às contribuições em dinheiro também depende da conclusão satisfatória de um certo número de etapas em nosso processo produtivo. Podemos precisar encontrar outras fontes de capital. Não podemos assegurar que esses outros recursos estarão disponíveis para nós em termos aceitáveis. Se não conseguirmos garantir o capital adicional necessário, não poderemos desenvolver e comercializar nossa família de jatos regionais ERJ 170/190.

### **Informações Quantitativas e Qualitativas dos Riscos de Mercado**

Estamos expostos a vários riscos de mercado, principalmente relacionados a perdas potenciais geradas por mudanças adversas em taxas de juros e taxas de câmbio. De maneira geral, não possuímos instrumentos de derivativos para nos proteger desses riscos, além dos instrumentos descritos abaixo. Entretanto, talvez obtenhamos no futuro instrumentos de derivativos somente para fazer o *hedge* em relação a nossos riscos correspondentes a taxas de juros e ao câmbio, mas não com propósitos especulativos. As seções seguintes abordam os riscos de mercado significativos associados às nossas atividades financeiras.

#### ***Risco Associado às Taxas de Juros***

Nossa exposição ao risco de mercado devido a flutuações de taxas de juros é evidenciada pelas nossas dívidas de longo e curto prazo a taxas variáveis, assim como de nossos investimentos de curto prazo. Essa exposição está relacionada, principalmente, a mudanças nas taxas de juros de mercado às quais nossos ativos e passivos em reais e em dólares estão sujeitos. Aumentos e diminuições nas taxas de juros predominantes traduzem-se, geralmente, em diminuições e aumentos nos pagamentos de juros da dívida e na receita de juros de ativos monetários. Além disso, os valores de mercado de instrumentos sensíveis aos juros podem ser afetados pelas condições gerais do mercado.

*Ativos.* Investimos primordialmente em ativos financeiros de curto prazo de baixo risco, tais como certificados de depósito bancário e fundos de renda fixa, todos em *reais*, que geralmente obtêm juros

baseados na taxa de juros *overnight* de depósitos interbancários do Brasil, denominada CDI. Em 31 de março de 2001, nossos investimentos de curto prazo totalizavam R\$2.490,7 milhões. Esses investimentos em instrumentos remunerados pelo CDI não são realizados com propósitos de negociação. Nossos certificados de depósito e fundos de investimento financeiro garantem uma taxa mínima de retorno, normalmente 101% da variação do CDI. O CDI variou de 15,2% a 19,4% ao ano em 2000 e de 14,2% ao ano em 31 de março de 2001.

*Passivos.* Nossa dívida em moedas estrangeiras em 31 de março de 2001 era denominada, principalmente, em dólares e tinha juros com taxas variáveis baseadas na LIBOR de seis ou doze meses. Toda nossa dívida em reais em 31 de março de 2001 tinha juros com taxa variável baseada na TJLP. A TJLP variou de 9,8% ao ano a 12,0% ao ano em 2000 e de 9,25% ao ano em 31 de março de 2001. Nossos custos de financiamento, portanto, estão sujeitos às mudanças desses índices. Em 31 de março de 2001, tínhamos R\$795,4 milhões em dívidas em moedas estrangeiras e R\$112,8 milhões em dívidas em *reais*.

Em 31 de março de 2001, não possuíamos nenhum instrumento de *hedge* fixando nossa exposição à flutuação da taxa LIBOR. Acreditamos que o risco potencial para dívida indexada à taxa LIBOR não é significativa, pois teoricamente esta taxa tem sido mais baixa e estável que as taxas de juros brasileiras.

No momento não possuímos nenhum instrumento derivativo que limite nossa exposição às mudanças na TJLP porque acreditamos que nossos investimentos CDI de curto prazo nos proporcionam um *hedge* natural em relação a esse risco de mercado. Porém, o CDI tende, geralmente, a ser mais volátil do que a TJLP. Podemos perder esse *hedge*, pelo menos em parte, se o CDI cair substancialmente e se a TJLP não cair na mesma proporção, nesse caso, nosso pagamento de juros não será compensado pelo retorno de nossos investimentos financeiros de curto prazo.

A tabela abaixo fornece informações sobre nossos compromissos de curto e de longo prazo em de 31 de março de 2001 que são sensíveis a alterações nas taxas de juros e nas taxas de câmbio.

	Taxa de juros média	Montante Principal	Principal por ano de vencimento					Após	Total
			2001	2002	2003	2004	2005		
	(%)		(em milhões)						
<b>Dívida de curto prazo</b>									
Dólares (indexada pela LIBOR) .....	7,5	228,898	148.715	80,183	-	-	-	-	228,898
Dólares (taxa fixa) .....	6,5	365,784	298,489	67,295	-	-	-	-	365,784
<i>Reais</i> (indexada pela TJLP) .....	13,0	25,797	19,475	6,322	-	-	-	-	25,797
Franco franceses (indexada pela LIBOR)..	7,4	113,520	113,520	-	-	-	-	-	113,520
Yen Japonês- .....	1,9	<u>213</u>	<u>213</u>	=	=	=	=	=	<u>213</u>
Dívida total de curto prazo.....		<u>734,212</u>	<u>580,412</u>	<u>151,640</u>	=	=	=	=	<u>734,212</u>
<b>Dívida de longo prazo</b>									
Dólares (indexada pela LIBOR) .....	9,6	30,970	-	6,482	8,643	8,643	7,202	-	30,970
Dólares (taxa fixa) .....	10,2	18,288	-	3,636	4,817	4,687	5,147	-	18,287
<i>Reais</i> (indexada pela TJLP) .....	13,5	86,976	-	19,714	26,278	23,951	15,912	1,122	86,977
Yen Japonês .....	1,9	<u>37,712</u>	=	<u>37,712</u>	=	=	=	=	<u>37,712</u>
Dívida total de longo prazo.....	-	<u>173,946</u>	=	<u>67,544</u>	<u>39,738</u>	<u>37,281</u>	<u>28,261</u>	<u>1,122</u>	<u>173,946</u>
<b>Dívida total</b> .....	-	<u>908,158</u>	<u>580,412</u>	<u>221,344</u>	<u>39,738</u>	<u>37,281</u>	<u>28,261</u>	<u>1,122</u>	<u>908,158</u>

### ***Risco Associado às Moedas Estrangeiras***

Os instrumentos financeiros derivativos mantidos por nós em 31 de março de 2001 consistem de *swaps* e contratos a termo de moeda estrangeira. Não operamos com derivativos com o propósito de especulação.

Os contratos de opção de moedas estrangeiras foram realizados para reduzir a nossa exposição ao risco relacionado a um contrato de venda de um pedido firma para os jatos regionais ERJ 145/135, o qual inclui opção para o comprador pagar em Euros. Em 31 de março de 2001, o valor estimado do contrato de opção de moeda estrangeira com vencimento em abril de 2001, denominado em dólar norte-americano, era de US\$13,1 milhões. Os contratos de opção de moedas estrangeiras estão registrados pelo valor de mercado na data das demonstrações contábeis e perdas não realizadas são reconhecidas na demonstração do resultado. O ganho não realizado no montante de R\$1.247,5 em 31 de março de 2001 foi diferido para ser reconhecido na data de exercício, a qual é aproximadamente a mesma data de entrega da respectiva aeronave.

## **VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA DE AERONAVES REGIONAIS**

### **Antecedentes da Indústria**

O principal fator que leva ao crescimento do mercado de aeronaves regionais é o aumento do número de passageiros das linhas regionais, que se concentraram nas rotas inferiores a 1.000 km (540 milhas náuticas), com cerca de uma hora de duração média de viagem. No passado, as companhias aéreas regionais operavam com aviões turboélices, fornecendo serviços aéreos para cidades ou locais não atendidos por companhias aéreas de grande porte, bem como oferecendo serviços fora do horário de pico em rotas atendidas por jatos maiores.

Em meados dos anos 80, foi lançado um grupo de novas aeronaves turboélices maiores e mais rápidas do que as da primeira geração, possibilitando a expansão no atendimento das companhias aéreas regionais. Quando as companhias aéreas de grande porte reorganizaram suas operações, seguindo a política de desregulamentação nos Estados Unidos da América, diversas rotas regionais que não eram lucrativas para aeronaves maiores devido ao maior custo operacional foram assumidas por companhias aéreas regionais. As companhias aéreas regionais eram beneficiadas pela economia inerente às aeronaves menores, com menor preço, com menor capacidade de lugares e com custos operacionais mais baixos, tais como peso, consumo de combustível, custo de pessoal e taxas aeroportuárias reduzidos. No início dos anos 90, a Crise do Golfo e a queda na atividade econômica fizeram com que as companhias aéreas de grande porte sofressem perdas significativas, de maneira que um certo número de companhias aéreas estabeleceu suas próprias operadoras regionais para suas rotas regionais remanescentes. Uma reorganização semelhante também ocorreu na Europa, acompanhando o início da política de desregulamentação do setor em 1985.

### **Crescimento das Companhias Aéreas Regionais**

As companhias aéreas regionais cresceram de modo significativo no decorrer da última década, principalmente nos Estados Unidos da América e na Europa. Segundo a FAA, de 1995 a 2000, as companhias aéreas regionais dos Estados Unidos da América tiveram um crescimento médio anual em termos de receitas por milhas voadas por passageiro de 13,4% em comparação com 5,1% de crescimento das companhias aéreas de grande porte. Durante o mesmo período, o número de passageiros que viajaram através de companhias aéreas regionais aumentou, em média, 7,4% por ano, comparado a 4,0% de crescimento das principais companhias aéreas. Segundo a RAA, no terceiro trimestre de 2000, os resultados nos Estados Unidos da América para companhias aéreas regionais, comparativamente ao terceiro trimestre de 1999, refletem um aumento de aproximadamente 22% nas receitas por milhas voadas por passageiro, sendo 22,3 milhões o número de passageiros que fizeram viagens aéreas, o que representa um aumento de 8,2%. Segundo a ERA, as receitas por quilômetros voadas por passageiro na Europa aumentaram a uma taxa de crescimento anual composta de cerca de 17% de 1994 a 1999.

De acordo com um relatório elaborado pela Stanford Transportation Group LLC e pela AvStat Associates, publicado em 27 de fevereiro de 2001 no jornal *Commuter/Regional Airline News*, o Relatório Stanford/AvStat, a expectativa é de encomendas mundiais totais de 853 aeronaves turboélices regionais e 3.787 jatos regionais de 20-110 lugares entre os anos de 2001 e 2010. A FAA prevê um aumento nas receita por milhas voadas por passageiro a uma taxa média anual de 7,3% durante o período de 12 anos até 2012, partindo de 22,3 bilhões em 2000 para 52,1 bilhões em 2012, ao passo que o número de passageiros transportados deverá crescer a uma taxa média anual de 5,6% durante o período de 12 anos até 2012, perfazendo um total de 153,7 milhões de passageiros em 2012.

Para fornecer serviços que possam atender a essa demanda crescente, as companhias aéreas regionais terão que aumentar sua capacidade. Devido a atual limitação na infra-estrutura do transporte aéreo atual para acomodar o aumento de frequência em algumas rotas causadas pelo congestionamento de aeroportos e aerovias, as companhias aéreas regionais irão necessitar de aeronaves maiores e mais rápidas. Em decorrência disto, o Relatório Stanford/AvStat prevê que as categorias de aeronaves que acomodam entre 60 e 110 passageiros constituirão a maior porcentagem de aeronaves entregues entre 2001 e 2010.

### **Fatores que Impulsionam a Demanda por Jatos Regionais**

Acreditamos que o substancial crescimento mundial no mercado de companhias aéreas regionais durante a próxima década, especialmente nos Estados Unidos da América e na Europa, combinado com a forte preferência dos passageiros pelas aeronaves a jato nos vãos regionais e rotas cada vez mais longas para aeronaves regionais, irá aumentar significativamente a demanda das companhias aéreas regionais por jatos regionais de baixo custo e alto desempenho. Desde que as entregas dos jatos regionais se iniciou, em meados dos anos 90, o número de turboélices entregues tem diminuído constantemente enquanto que o número de jatos regionais entregues vem crescendo rapidamente. Segundo o Relatório Stanford/AvStat, os jatos representaram 68% das aeronaves regionais entregues em 1999. A previsão é de que os jatos venham a corresponder a 82% das entregas de aeronaves regionais entre 2001 e 2010. Acreditamos que este aumento na procura por jatos regionais está sendo causada por diversos fatores, dentre os quais se destacam:

- *Custo de aquisição de aeronaves e substituição dos jatos maiores e menos eficientes.* Os jatos regionais têm custos de aquisição, manutenção, com pessoal e taxas aeroportuárias mais baixos em comparação aos jatos maiores. Em decorrência disso, as rotas com baixo tráfego de passageiros são atendidas de modo mais econômico pelas companhias aéreas regionais do que pelas companhias aéreas tradicionais, que utilizam aeronaves maiores. Além disso, os jatos regionais permitem que as empresas regionais ofereçam serviços diretos em suas novas rotas de curta distância e sem escala (*short point-to-point route*), que são muito pequenas para serem atendidas por jatos maiores. Os jatos regionais também permitem às companhias aéreas aumentar as frequências nas rotas que são regularmente atendidas por jatos maiores, possibilitando uma complementação da programação de vôos dos seus parceiros de grande porte, mediante o atendimento fora dos horários de pico.

- *Maior autonomia e maior penetração no mercado.* Um jato com autonomia e velocidade maiores comparado a uma aeronave turboélice permite às companhias aéreas atrair mais passageiros para um determinado aeroporto central, aumentando as ramificações ou as cidades e estados que são atendidas por cada aeroporto central. Ao aumentar as ramificações e a frequência dos serviços tradicionalmente oferecidos por aeronaves turboélices, os jatos regionais permitem que uma companhia aérea de grande porte possa acrescentar grupos adicionais de vôos de conexão e voar de/para outros mercados mais distantes do aeroporto central. De acordo com o Relatório Stanford/AvStat, houve um aumento médio de 64% na extensão das novas rotas para aeronaves regionais, de 271 milhas entre 1990 e 1995 para mais de 444 milhas entre 1995 e 2000, representando um aumento de aproximadamente 64%.
- *Crescimento através da supressão de aeroportos centrais “hub bypassing”.* Os jatos regionais também estão sendo utilizados para desvio dos aeroportos centrais. Acreditamos que, a longo prazo, as estratégias de desvio dos aeroportos centrais por parte das companhias aéreas regionais poderá reduzir potencialmente a necessidade de aeronaves maiores e mais caras nestes mercados.
- *Preferência dos passageiros por jatos ao invés de turboélices.* Os clientes ao redor do mundo apresentam preferência mundial por aparelhos de propulsão a jato em lugar de aeronaves turboélices. A preferência por jatos se deve à maior velocidade, autonomia e versatilidade dos mesmos. Além disso, os jatos fazem menos ruído e vibram menos em comparação às aeronaves turboélices, aumentando o conforto do passageiro.

### Segmentação do Mercado de Companhias Aéreas Regionais

Os analistas da indústria geralmente dividem o mercado de companhias aéreas regionais em cinco segmentos gerais para fins de projeção: turboélices, jatos de 20-39 lugares, jatos de 40-59 lugares, jatos de 60-80 lugares e jatos de 81-110 lugares. Esses segmentos possuem as seguintes características:

Segmento de Mercado	Projeção de Entrega para os próximos 10 Anos (2001-2010)	% do Mercado
Turboélices:	853	18,4%
Jatos:		
Jatos de 20-39 lugares	719	15,5
Jatos de 40-59 lugares	1.257	27,1
Jatos de 60-80 lugares	844	18,2
Jatos de 81-110 lugares	<u>967</u>	<u>20,8</u>
Subtotal de jatos	<u>3.787</u>	<u>81,6</u>
<b>Total</b>	<b><u>4.640</u></b>	<b><u>100</u></b>

*Turboélices.* A expectativa é que a demanda por aeronaves turboélices continue diminuindo com o passar do tempo. O Relatório Stanford/AvStat, sobre as perspectivas para os próximos 10 anos, estima uma demanda para 853 aeronaves turboélices, representando 18,4% do total do mercado de jatos regionais. As aeronaves turboélices representam a alternativa mais econômica para as empresas aéreas que operam frotas relativamente pequenas e rotas curtas, podendo ser também uma opção econômica para grandes empresas aéreas que operam rotas curtas e rápidas com menos de 400 milhas náuticas. É provável, também, que o

mercado de tráfego de poucos passageiros continue precisando de aeronaves turboélices com capacidade inferior à dos jatos menores, em locais onde existam necessidades específicas, como, por exemplo, pistas de pouso e decolagem curtas e em terrenos com perfil de subidas e descidas íngremes, o que favorece as aeronaves turboélices.

*Jatos de 20 a 39 lugares.* As primeiras entregas de um jato regional neste segmento de mercado ocorreram em junho de 1999 com o lançamento do ERJ 135. O Relatório Stanford/AvStat, sobre as perspectivas para os próximos 10 anos para o mercado de jatos de 20-39 lugares, estima uma demanda de cerca de 719 jatos, o que representa uma fatia de 15,5% do mercado. De acordo com o relatório “*Commercial Aircraft Orders and Deliveries – December 31, 2000*”, publicado pela Speed News, Inc. em 2 de fevereiro de 2001 (o “Relatório Speed News”), um total de 161 pedidos firmes em carteira já foram feitos para aeronaves nesse segmento. Embora as aeronaves turboélices atualmente dominem este mercado, acreditamos que os custos operacionais mais baixos associados aos jatos regionais farão com que eles se tornem a alternativa preferida das companhias aéreas regionais.

*Jatos de 40 a 59 lugares.* O jato de 50 lugares fornece às companhias aéreas regionais aeronaves rápidas, confortáveis, econômicas e que, em muitos casos, se enquadram às limitações das *scope clauses*. Segundo o relatório da Stanford/AvStat, espera-se que a demanda por aeronaves desse segmento venha a experimentar um crescimento substancial durante os próximos 10 anos, com entregas de 1.257 jatos, representando uma fatia de 27,1% do mercado. De acordo com o Relatório Speed News o total de pedidos confirmados em carteira é atualmente estimado em 697 aeronaves.

*Jatos de 60 a 80 lugares e jatos de 81-110 lugares.* A projeção de entregas do Relatório Stanford/AvStat, para os próximos 10 anos, é de 844 novos jatos no mercado de 60-80 lugares, representando uma fatia de 18,2% do mercado e 967 jatos no mercado de 81-110 lugares, representando uma fatia de 20,8% do mercado. De acordo com o Relatório Speed News, o total de pedidos firmes é atualmente estimado em 697 aeronaves. Acreditamos que as rápidas mudanças nas operações das companhias aéreas regionais e os acordos comerciais com as principais companhias aéreas irão resultar em um aumento no uso de jatos regionais de 70-100 passageiros por parte das companhias aéreas de grande porte, em rotas que antes eram servidas por aeronaves DC-9, 737 e 727. Contudo, o potencial de mercado para essa classe nos Estados Unidos da América é restrito em função das *scope clauses* nos contratos com os pilotos das principais companhias aéreas. Essas cláusulas, que fazem parte dos acordos entre as companhias aéreas e os sindicatos de pilotos, limitam o tamanho e o peso máximo das aeronaves que as companhias regionais podem operar. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Indústria de Aeronaves Regionais”. Conseqüentemente, acreditamos que a maior procura nos Estados Unidos da América por aeronaves regionais será atendida por jatos e turboélices que acomodam até 59 passageiros. O crescimento maior nos segmentos de 60-110 lugares deverá ocorrer na Europa, onde as *scope clauses* são menos restritivas.

## NEGÓCIO

Somos o quarto maior fabricante mundial de aeronaves comerciais, tomando-se por base as receitas líquidas de vendas de aeronaves comerciais em 2000. Nosso principal foco de atuação é a fabricação de aeronaves regionais. Também somos o maior fornecedor de aeronaves de defesa para a Força Aérea Brasileira, com base no número de aeronaves vendidas. Adicionalmente, estamos desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos baseado no nosso jato regional ERJ 135.

### **Pontos Fortes da Companhia**

Acreditamos que nossas principais vantagens competitivas são as seguintes:

***Liderança na fabricação de jatos regionais, com uma base global de clientes.*** Somos líderes na fabricação de jatos regionais e temos uma significativa base global de clientes. Incluindo as aeronaves entregues e os pedidos em carteira, em 31 de março de 2001, tínhamos, aproximadamente, 47% do mercado mundial de jatos regionais de 20 a 59 lugares. Já vendemos nossos jatos regionais para 29 clientes em 20 países. Entre nossos clientes estão algumas das mais importantes companhias aéreas regionais do mundo, como Continental Express, Crossair, American Eagle, Rio Sul, uma subsidiária da Varig, e British Regional.

***Projeto da aeronave, viabilidade de custos e eficiência operacional.*** Oferecemos nossas aeronaves a preços competitivos e produzimos as mesmas com custos operacionais reduzidos, devido à semelhança dos projetos dos modelos de nossas famílias de jatos regionais e à comunalidade de suas peças. Tal semelhança tem nos permitido reduzir significativamente os custos do projeto, do desenvolvimento e da produção, que se refletem nos nossos preços de venda aos clientes. As semelhanças também ocasionam uma redução no tempo de desenvolvimento de nossas aeronaves. A flexibilidade das nossas famílias de jatos regionais também nos permite desenvolver novas aeronaves que atendam às necessidades específicas de nossos clientes e atinjam novos mercados a um custo inferior. Por exemplo, muitas de nossas aeronaves de defesa foram projetadas com base em nosso jato regional ERJ 145, e nossa linha de jatos corporativos está sendo desenvolvida com base no jato regional ERJ 135. Além disso, nosso intuito é projetar aeronaves altamente confiáveis e que permitam um acesso fácil às suas peças e componentes, diminuindo, assim, os custos de manutenção e, ao mesmo tempo, aumentando a eficiência operacional para nossos clientes. Ademais, os pilotos somente precisam ser treinados em uma das aeronaves pertencentes a uma família de jatos regionais para obterem certificação para voar todas as aeronaves daquela família. Acreditamos que esses fatores levarão nossos clientes a comprarem mais de um tipo de aeronave de cada família de jatos regionais .

***Parceiros para compartilhar os riscos estratégicos.*** Com a família de jatos regionais ERJ 135/140/145, desenvolvemos relações estratégicas com quatro importantes parceiros de risco. Tais parceiros desenvolveram e fabricaram partes fundamentais da aeronave, incluindo asas, cauda, interior e partes da fuselagem. Os parceiros contribuíram com recursos próprios na pesquisa e desenvolvimento dos componentes utilizados em

nossas aeronaves a jato regional, reduzindo, portanto, nossos custos com desenvolvimento. Esses parceiros de risco também financiaram uma parte de nossos custos de desenvolvimento através de contribuições diretas em dinheiro ou material. Estamos adotando uma estratégia semelhante no projeto da família de jatos regionais ERJ 170/190, porém não com os mesmos parceiros. Na família de jatos regionais ERJ 170/190, nosso benefício não será somente a contribuição dos parceiros de risco para a redução de nossos custos de desenvolvimento, mas também sua responsabilidade pelo desenvolvimento, produção e entrega de sistemas inteiros, bem como de componentes relevantes. Acreditamos que relações estratégicas como essas nos permitem reduzir os custos e os riscos de desenvolvimento, aumentar nossa eficiência operacional, melhorar a qualidade de nossos produtos e reduzir nosso número de fornecedores.

**Administração eficaz.** Desde a nossa privatização, em 1994, a nova administração tem concentrado seus esforços no desenvolvimento de novos produtos, na comercialização agressiva de nossos produtos no mercado internacional, no aperfeiçoamento dos serviços aos clientes, com suporte na base operacional dos nossos clientes e distribuição regional do estoque e no aumento da eficiência operacional. Sob a nova direção, aumentamos as vendas líquidas de R\$394,3 milhões, em 1994, para R\$5.099,3 milhões em 2000 e para R\$1.524,9 milhões nos primeiros três meses de 2001, e nossa carteira de pedidos aumentou de aproximadamente US\$729,0 milhões em 1994 para US\$11,1 bilhões em 31 de março de 2001. Também superamos oito anos consecutivos de prejuízos operacionais líquidos ao registrar lucros operacionais em 1996 e 1997 e lucros operacionais líquidos em 1998, 1999 e 2000. Sob a administração atual, melhoramos significativamente nossa produtividade, aumentando as vendas líquidas por funcionário de R\$64.396 em 1994 para R\$529.363 em 2000.

**Benefícios do desenvolvimento financiado em tecnologia de defesa.** Os custos com pesquisa e desenvolvimento relativos a aeronaves de defesa têm sido, historicamente, financiados em grande parte pelo Governo Brasileiro. Aplicamos as tecnologias provenientes do desenvolvimento das nossas aeronaves de defesa nos nossos negócios de aeronaves comerciais. Desenvolvemos, por exemplo, nossa família de jatos regionais com base na tecnologia de turboélice desenvolvida para o programa AM-X da Força Aérea Brasileira. Além disso, vendemos produtos de eficiência comprovada, desenvolvidos para a Força Aérea Brasileira, para outras forças armadas.

### **Estratégias de Negócios**

**Desenvolvimento da família de jatos regionais de 70 a 108 lugares.** Para atender à crescente demanda por jatos regionais maiores, estamos desenvolvendo uma plataforma para 70 a 108 lugares: a família de jatos regionais ERJ 170/190. Essa família de jatos regionais atenderá rotas de maior tráfego, melhorando nossa já forte posição no mercado de jatos regionais. Estamos desenvolvendo a nova família de jatos regionais ERJ 170/190 sob os mesmos princípios empregados na família de jatos regionais ERJ 135/140/145, utilizando parceiros de risco, projetando a nova família de aeronaves visando à comunalidade entre suas peças e mantendo a alta qualidade e baixos custos de desenvolvimento e de operação. Além disso, acreditamos que nossa nova família de jatos regionais de 70 a 108 lugares poderá nos proporcionar oportunidades

significativas para aumentar nossa competitividade, oferecendo aos nossos clientes uma completa linha de aeronaves regionais. Planejamos começar a entregar o ERJ 170 no final de 2002 e o ERJ 190 em meados de 2004.

***Desenvolvimento de nossa aliança estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.*** Acreditamos que nossa aliança estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu desenvolverá nossos negócios nas áreas de aviação regional e de defesa e ampliará nossa base global de clientes.

- ***Mercado de defesa.*** Acreditamos poder melhorar nossos recursos tecnológicos e aumentar nossa produção e comercialização de novos produtos de defesa. Também acreditamos poder aumentar nossa presença no mercado internacional ao unirmos esforços comerciais com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.
- ***Mercado regional.*** Acreditamos poder aproveitar a sinergia entre nossas respectivas equipes de vendas e de serviço, especialmente na Europa e na Ásia, onde o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu já tem presença consolidada. Essa aliança estratégica permitirá uma ampliação do nosso alcance de vendas e uma melhora do nosso serviço global de suporte ao cliente, bem como acesso às instalações de suporte do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.

***Concentração de esforços no suporte ao cliente.*** O suporte e atendimento pós-vendas é fundamental para mantermos relacionamentos estáveis e duradouros com nossos clientes. À medida em que cresce o número de nossas aeronaves em operação, aumentamos nosso compromisso de fornecer aos nossos clientes níveis adequados de suporte pós-venda, incluindo assistência técnica, treinamento de pilotos e de pessoal de manutenção e substituição de peças. Estabelecemos quatro centros de suporte no mundo. Firmamos um acordo de terceirização para prestação de serviços de distribuição em Weybridge, no Reino Unido. Também estabelecemos equipes nos Estados Unidos da América, Europa e Brasil exclusivamente dedicadas ao aperfeiçoamento do atendimento e suporte pós-venda ao cliente. Além disso, visando melhorar o relacionamento com nossos principais clientes, designamos, para cada um deles, um gerente de relacionamento responsável pelo aperfeiçoamento do atendimento a tais clientes.

***Aumento da eficiência operacional e da capacidade de produção.*** Aumentamos, significativamente, nossas vendas líquidas por funcionário e reduzimos o tempo de produção de nossos jatos regionais, que era de oito meses em 1996, para 4,9 meses em 2000. Aumentamos, também, a quantidade mensal de jatos regionais produzidos de 12 jatos regionais por mês em 31 de dezembro de 1999 para 16 jatos regionais por mês em 31 de março de 2001. Pretendemos aumentar nossa taxa de produção para 20 jatos regionais por mês até o final de 2001. Acreditamos, ainda, poder aumentar nossa eficiência operacional e a capacidade de produção através de avanços tecnológicos e de um aumento de capacidade da nossa linha de produção e da expansão de nossas instalações.

***Expansão dos acordos de compartilhamento de riscos.*** Expandimos o papel dos acordos de compartilhamento de riscos no processo de produção da família de jatos regionais ERJ 170/190, visando

reduzir os custos de produção e dinamizar a administração de nossos fornecedores. Nossos parceiros de risco se comprometeram a nos fornecer sistemas completos para essas aeronaves, em lugar de componentes individuais, reduzindo nosso número de fornecedores. Com isso, podemos minimizar nossos custos de produção enquanto alocamos parte dos riscos da produção de sistemas integrados aos nossos parceiros de riscos.

***Aumento da participação no negócio de defesa.*** Planejamos desenvolver e colocar no mercado outros produtos de defesa e aumentar, assim, as vendas neste segmento de negócios. Também pretendemos melhorar nossa participação no mercado de defesa internacional através de um marketing agressivo dos nossos produtos já existentes, e desenvolvidos inicialmente para a Força Aérea Brasileira, incluindo o EMB 145 AEW&C, o EMB 145 RS e o EMB 145 MP.

***Desenvolvimento efetivo da linha de jatos corporativos.*** Estamos desenvolvendo o Legacy, uma nova linha de jatos corporativos baseada no nosso jato regional ERJ 135, para propiciar a corporações, inclusive empresas de compartilhamento de uso uma alternativa para viagens aéreas comerciais regionais a um custo inferior. No desenvolvimento do Legacy nós estamos utilizando os acordos com os parceiros de risco e o comprovado *design* do jato regional ERJ 135. Como consequência, estamos desenvolvendo o Legacy sem o substancial investimento financeiro normalmente associado ao lançamento de um novo produto.

***Buscar oportunidades estratégicas de crescimento.*** Pretendemos buscar oportunidades estratégicas de crescimento, as quais podem incluir *joint ventures*, aquisições e outras transações estratégicas. Em 1999, por exemplo, formamos uma *joint venture* com a Liebherr para desenvolver e fabricar trens de pouso e equipamentos hidráulicos de precisão e fornecer serviços correlatos. Acreditamos que podemos expandir nossos negócios e aprimorar nossos produtos e nossa tecnologia através de operações e negócios estratégicos.

## **Aliança Estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu**

### ***Venda de Ações***

Em 5 de novembro de 1999, o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu adquiriu dos nossos acionistas, em grande parte, nossos acionistas controladores, 20% da totalidade de ações ordinárias em circulação da Embraer. Esta aquisição foi realizada em duas etapas. Na primeira etapa, houve uma oferta pública de compra de ações, realizada pela Bozano, Simonsen S.A. – Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários, na época uma empresa afiliada da Cia. Bozano, de 36.000.000 ações ordinárias da Embraer. O preço de compra por ação ordinária foi, em reais, o equivalente a US\$4,30. Todos os titulares de ações ordinárias da Embraer foram convidados a participar da oferta. As ações ofertadas foram adquiridas pelo Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu pelo valor de US\$154,8 milhões. Imediatamente após o encerramento da oferta pública de compra, a Bozano, Simonsen Financial Holdings Ltd., atualmente denominada Bozano Holdings Ltd., um acionista vendedor, celebrou um acordo com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu para a venda adicional de 12.508.890 ações ordinárias da Embraer por um montante superior a US\$4,30 por ação.

Acreditamos que a aliança estratégica nos ajudará a atingir três metas principais:

- Continuar a desenvolver e introduzir novos produtos de defesa, em particular aqueles que podem ser solicitados pelas Forças Armadas Brasileiras, através da transferência de novas tecnologias para a Embraer;
- Aumentar a penetração no mercado dos nossos negócios regionais e de defesa, através da presença mundial do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, especialmente na Ásia; e
- Aumentar nossas vendas e suporte a clientes através da união de nossas forças de vendas e instalações de prestação de serviços a clientes com a do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.

O Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu não é parte do Acordo de Acionistas celebrado entre nossos acionistas controladores. Consequentemente, o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu não é parte do nosso grupo de acionistas controladores, constituído pela PREVI, SISTEL e Cia. Bozano. Quando novos projetos de defesa forem desenvolvidos juntamente com qualquer membro do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, estes serão submetidos à aprovação do Governo Brasileiro, na condição de titular da *Golden Share*.

Apresentamos abaixo uma descrição de cada membro do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu:

- ***European Aeronautic, Defense and Space Company***. EADS é a principal empresa aeroespacial europeia e compreende as atividades de seus sócios fundadores Aerospatiale Matra S.A. (França), Construcciones Aeronáuticas S.A. (Espanha) e DaimlerChrysler Aerospace AG (Alemanha). EADS é a terceira maior empresa aeroespacial do mundo e uma das maiores fabricantes de aeronaves comerciais, helicópteros, lançadores de satélites e sistemas de mísseis. A EADS é também um dos maiores fornecedores de aeronaves militares, satélites e equipamentos eletrônicos de defesa. A EADS emprega 87.000 pessoas em mais de 90 localidades na Alemanha, Reino Unido, França e Espanha.
- ***Dassault Aviation***. A Dassault Aviation é uma grande fabricante de jatos executivos e aeronaves de defesa, incluindo o jato executivo Falcon e os caças supersônicos de combate Mirage 2000 e Rafale.
- ***Thomson—CSF (Thales<sup>TM</sup>)***. Thales<sup>TM</sup> é uma líder mundial no segmento de equipamentos eletrônicos profissionais voltados para os mercados comerciais e de defesa. A Thales<sup>TM</sup> desenvolve e oferece suporte para equipamentos e sistemas eletrônicos avançados, para que estes atendam aos requisitos mundiais de segurança, informação e comunicação. Suas atividades incluem desde componentes até sistemas de grande porte para todos os setores que dependem de tecnologia de ponta.
- ***Société Nationale d'Étude et de Construction de Moteurs d'Aviation***. A SNECMA, fabricante francês de motores para aeronaves, está envolvida em um amplo conjunto de atividades, incluindo a fabricação de componentes para motores de aeronaves civis e militares e equipamentos para aeronaves,

tais como trens-de-pouso, freios, reversores e naceles, estabilizadores, sistemas de transmissão e regulagem, além da prestação de serviços de manutenção em motores e sistemas de freio. O motor CFM56 foi projetado, construído e disponibilizado no mercado pela SNECMA e pela General Electric, através da subsidiária formada pelas duas empresas, a CFM International. Os produtos voltados ao negócio de defesa incluem motores que equipam as aeronaves de caça Mirage 2000 e Rafale.

## **Histórico**

Fomos constituídos em 1969 pelo Governo Brasileiro, crescemos como uma companhia controlada pelo Governo, criada para desenvolver e produzir aeronaves para a Força Aérea Brasileira, e nos transformamos em uma empresa que produz jatos e aeronaves turboélice para fins comerciais e de defesa. Ao longo de nossa evolução, obtivemos, desenvolvemos e aprimoramos nossos recursos tecnológicos e de engenharia. Isto foi conseguido por meio de nosso desenvolvimento de produtos para a Força Aérea Brasileira e através do desenvolvimento de produtos em parceria com companhias estrangeiras em projetos específicos. Aplicamos os recursos adquiridos em nosso negócio na área de defesa para desenvolver nosso negócio de aeronaves regionais.

Nossos objetivos, conforme estabelecido no nosso Estatuto Social, são: (1) desenvolver, fabricar e comercializar aeronaves e materiais aeroespaciais e seus respectivos acessórios, componentes e equipamentos, segundo os mais altos padrões tecnológicos e de qualidade, (2) patrocinar e promover atividades técnicas relacionadas com a produção e manutenção de materiais aeroespaciais, (3) contribuir com a formação do pessoal técnico necessário à indústria aeroespacial, e (4) conduzir serviços e atividades tecnológicas, industriais e comerciais relacionais a indústria aeroespacial.

Nossa primeira aeronave regional foi o Bandeirante, uma aeronave bimotor despressurizada, com capacidade para 19 passageiros, inicialmente projetada para atender às necessidades de transporte da Força Aérea Brasileira. O Bandeirante foi seguido pelo desenvolvimento do EMB 120 Brasília, uma aeronave comercial turboélice e pressurizada de alto desempenho, com capacidade para até 30 passageiros, e projetada para atender às rotas mais longas e de maior tráfego de passageiros do crescente mercado regional. A partir do projeto da aeronave EMB 120 Brasília e da tecnologia de jato adquirida em nosso desenvolvimento do AM-X, uma aeronave de defesa para a Força Aérea Brasileira, desenvolvemos a família de jatos regionais ERJ 135/140/145, nossa primeira aeronave a jato destinada ao uso comercial. Estamos ampliando nosso negócio envolvendo jatos regionais por meio do desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 170/190, projetada para atender a demanda deste mercado por aeronaves maiores e de maior autonomia. Também estamos comercializando e vendendo uma linha de jatos corporativos baseada em nosso jato regional ERJ 135.

Constituída originalmente em 1969 pelo Governo Brasileiro como uma sociedade por quotas de responsabilidade limitada, nossa empresa foi privatizada em 1994. Na ocasião da nossa privatização, fomos transformados em uma sociedade por ações estando, portanto, sujeitos à Lei das Sociedades por Ações. Atualmente, nossos principais acionistas são a Cia. Bozano e dois grandes fundos de pensão brasileiros: a

SISTEL e a PREVI. Nossos demais acionistas incluem os membros do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu. O Governo Brasileiro permanece como um acionista minoritário, sendo titular de uma *Golden Share*, através da qual exerce controle sobre a tecnologia de defesa desenvolvida por nós, possuindo poder de veto sobre certas matérias referentes à companhia. Ver Seção “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL”.

Em 26 de julho de 2000, nós, a Cia. Bozano, a SISTEL, a PREVI e a BNDESPAR completamos a Oferta Global, a qual foi constituída da oferta no Brasil de 8.400.000 ações preferenciais e no exterior de 22.050.000 ADSs, representando 88.200.000 ações preferenciais. Nesta oferta pública nós vendemos 5.280.000 ações preferenciais no Brasil e 11.880.000 ADSs, representando 47.520.000 ações preferenciais no exterior. A Cia. Bozano, a SISTEL e a PREVI venderam, cada uma, 832.000 ações preferenciais no Brasil e 2.659.500 ADSs, representando 10.638.000 ações preferenciais, no exterior. A BNDESPAR vendeu 624.000 ações preferenciais no Brasil e 2.191.500 ADSs, representando 8.766.000 ações preferenciais, no exterior.

### **Aeronaves Regionais**

Projetamos, desenvolvemos e fabricamos uma variedade de aeronaves regionais. Nosso negócio de aeronaves regionais constitui a nossa atividade principal, tendo respondido por 88,5% das nossas receitas líquidas referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2000 e 90,2% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

### **Produtos**

Desenvolvemos o ERJ 145, um jato regional biturboélice com capacidade para 50 passageiros, introduzido em 1996 para atender à demanda crescente das companhias aéreas regionais por aeronaves a jato de média autonomia. Após menos de dois anos de desenvolvimento, o ERJ 135, um jato regional com capacidade para 37 passageiros cuja plataforma tem por base o ERJ 145, foi lançado em julho de 1999. Além disso, estamos desenvolvendo um novo jato regional como parte da família de jatos regionais ERJ 135/140/145, o ERJ 140, com capacidade para 44 passageiros, que esperamos entregar no segundo semestre de 2001. Acreditamos que a família de jatos regionais ERJ 135/140/145 oferece conforto, autonomia e velocidade de jato a custos comparáveis a uma aeronave turboélice. Em 31 de março de 2001, tínhamos recebido 835 pedidos de 28 clientes para essa família de jatos regionais, dos quais 391 aeronaves regionais já foram entregues, restando ainda 444 pedidos de aeronaves regionais em carteira, incluindo compromissos firmados com Continental Express e American Eagle. Em 31 de março de 2001 nós detínhamos 47% do mercado mundial de jatos regionais de 20 a 59 lugares, incluindo aeronaves entregues e pedidos firmes em carteira.

Atualmente, estamos desenvolvendo uma nova plataforma de 70 a 108 lugares, a família de jatos regionais ERJ 170/190, para atender à tendência do mercado de aeronaves regionais, de se tornarem maiores, mais rápidos e com maior autonomia e para diversificar ainda mais nosso posicionamento competitivo neste mercado. Em 31 de março de 2001 tínhamos recebido 120 pedidos firmes de três clientes para esta nova família de jatos regionais. Na mesma data detínhamos 18% do mercado mundial de jatos regionais de 60 a 90

lugares e 5% do mercado mundial de jatos regionais de 91-120 lugares, incluindo aeronaves entregues e pedidos firmes em carteira. Continuamos analisando a nova demanda de aeronaves no mercado regional para determinar modificações que possam ser potencialmente bem sucedidas nas aeronaves que já produzimos.

### *ERJ 145*

O ERJ 145 é um jato regional bimotor, que acomoda até 50 passageiros. Este jato foi desenvolvido em resposta à demanda crescente das companhias aéreas regionais por uma aeronave que oferecesse maior velocidade, conforto e capacidade do que um turboélice. O ERJ 145 foi certificado pelo DAC em novembro de 1996, pela FAA em dezembro de 1996 e pela JAA em maio de 1997. Começamos a entregar o ERJ 145 em dezembro de 1996 e, em 31 de março de 2001, já havíamos entregue 316 aeronaves.

O desenvolvimento do jato regional ERJ 145 foi parcialmente baseado no EMB 120 Brasília apresentando comunalidade de 30% em relação a peças e componentes do EMB 120, inclusive a seção de nariz e cabine. Para desenvolver e fabricar o ERJ 145, celebramos acordo com quatro parceiros de riscos. Os custos totais de pesquisa e desenvolvimento para a família de jatos regionais ERJ 135/140/145, em 31 de março de 2001, foram de R\$474,9 milhões. Também nos beneficiamos do projeto e desenvolvimento dos sistemas, pelos quais estes parceiros foram responsáveis. Nossos relacionamentos de parceria e acordos com fornecedores nos permitiram reduzir de maneira considerável os nossos custos de desenvolvimento e de produção. Ver Seção abaixo “Fornecedores e Componentes; Acordos de Compartilhamento de Riscos”.

O ERJ 145 tem uma velocidade máxima de cruzeiro de 0,78 Mach, ou 450 nós, e uma autonomia máxima de 1.060 milhas náuticas na versão padrão. O ERJ 145 está equipado com motores fabricados pela Rolls-Royce Allison. Esses motores são projetados para efetuarem 10.000 horas de vôos entre suas manutenções e, devido a seu baixo consumo de combustível, operarem a um custo inferior ao dos motores das aeronaves desse tipo. Adicionalmente, o ERJ 145 é equipado com instrumentos de vôo de última geração, tais como instrumentos de indicação do motor, sistemas de alerta da tripulação e sistemas de controle digital de vôo produzidos pela Honeywell.

O ERJ 145 está disponível na versão LR (*Long Range* - Longa Autonomia), e atendendo a pedidos de clientes, estamos desenvolvendo uma nova versão de aeronave de autonomia superior às de longa autonomia, o ERJ 145 LR possui um tanque de combustível maior, motores mais potentes e uma maior autonomia do que a sua correspondente versão padrão. O ERJ 145 LR foi certificado pelo DAC, pela FAA e pela JAA em 1998 e pela autoridade de aviação chinesa em novembro de 2000, e utiliza motores que fornecem uma impulsão 15% maior, permitindo à aeronave em sua capacidade máxima operar em rotas de até 1.550 milhas náuticas. O ERJ 145 XR (*Extra Long Range* – Longa Autonomia Extra) possui uma nova e atualizada turbina, aletas das asas e maior capacidade de tanque de combustível. O ERJ 145 XR, que esperamos ser certificado pelo DAC, pela FAA e pela JAA no início de 2002, oferecerá uma redução no consumo de combustível, uma capacidade máxima de autonomia de 2.000 milhas náuticas e aprimorada capacidade de operação em altas temperaturas e altitudes. Esperamos iniciar as primeiras entregas do ERJ 145 XR no segundo trimestre de 2002.

### *ERJ 135*

O ERJ 135 é um jato regional de 37 lugares cuja plataforma é a mesma do ERJ 145. Tanto o ERJ 145 quanto o ERJ 135 são fabricados na mesma linha de produção.

O ERJ 135 apresenta comunalidade de aproximadamente 96% em relação a peças e componentes do ERJ 145, o que resulta em uma menor necessidade de peças sobressalentes, permitindo a utilização do mesmo equipamento de apoio no solo para clientes que usam ambas aeronaves. A família de jatos regionais ERJ 135/140/145 também permite procedimentos de certificação de piloto e de manutenção padronizados. O ERJ 135 foi certificado pelo DAC em junho de 1999, pela FAA em julho de 1999 e pela autoridade de aviação européia em outubro de 1999. Iniciamos as entregas do ERJ 135 em julho de 1999 e, em 31 de março de 2001 foram entregues 75 aeronaves.

O ERJ 135 tem uma velocidade de operação máxima de Mach 0,78, ou 450 nós, e uma autonomia máxima com carga completa de 1.330 milhas náuticas em sua versão padrão. O ERJ 135 usa os mesmos motores, instrumentos de voo de última geração, e sistemas de controle de voo digitais do ERJ 145. A fuselagem do ERJ 135 é 11,6 pés menor que a do ERJ 145.

O ERJ 135 também está disponível numa versão de longa autonomia, ou LR, que possui um tanque de combustível maior, motores mais potentes e uma maior autonomia máxima (1.700 milhas náuticas) que a versão padrão. A versão LR recebeu certificação simultaneamente à versão padrão.

### *ERJ 140*

Atendendo as necessidades de nossos clientes, estamos desenvolvendo o ERJ 140. O ERJ 140 é um jato regional para 44 passageiros desenvolvido a partir do projeto do ERJ 135 e será fabricado na mesma linha de produção do ERJ 145 e do ERJ 135. O ERJ 140 também apresenta uma comunalidade de, aproximadamente, 96% das peças e componentes utilizados no ERJ 145 e no ERJ 135, proporcionando aos nossos clientes significativos benefícios operacionais e de manutenção. O ERJ 140 está atualmente em processo de certificação no Brasil e nos Estados Unidos da América, os quais esperamos serão finalizados antes que as primeiras entregas sejam feitas no segundo semestre de 2001. O ERJ 140 tem uma autonomia máxima com carga completa de 1.230 milhas náuticas em sua versão padrão. O ERJ 140 também estará disponível em uma versão de longa autonomia, ou LR, que terá um tanque de combustível de maior capacidade, motores mais potentes e uma capacidade maior de autonomia (1.630 milhas náuticas) que a versão padrão.

### *EMB 120 Brasília*

O EMB 120 Brasília é uma aeronave turboélice pressurizada que acomoda até 30 passageiros. O EMB 120 Brasília foi desenvolvido em resposta à demanda da indústria de aviação regional para aeronaves de 30 lugares com alta velocidade e eficiência no consumo de combustível. O EMB 120 Brasília obteve certificado

da FAA em maio de 1985 e das Autoridades Brasileiras de Aviação em julho de 1985. Desde seu lançamento em 1985 e até 31 de março de 2001, entregamos 345 EMB 120 Brasília ao mercado regional e cinco EMB 120 Brasília ao mercado de defesa, tendo conquistado 25% do mercado mundial das aeronaves turboélices na faixa de 20 a 39 lugares, abrangendo as aeronaves entregues e os pedidos confirmados em carteira. Atualmente fabricamos o EMB 120 Brasília apenas a pedido de clientes.

#### *ERJ 170/190*

A família de jatos regionais ERJ 170/190 propicia a nossos clientes uma série de opções de aeronaves com capacidade de 70 até 108 passageiros. O ERJ 170 será um jato regional para 70 passageiros, enquanto que a série ERJ 190 incluirá o ERJ 190-100 (para 98 passageiros) e o ERJ 190-200 (para 108 passageiros). Em 31 de março de 2001, tínhamos 120 pedidos firmes para esta nova família de jatos regionais, incluindo 60 pedidos firmes da empresa de transporte regional Suíça Crossair, nosso primeiro cliente para este novo produto e maior empresa aérea regional da Europa, bem como 50 pedidos firmes da GE Capital Aviation Services. Estamos desenvolvendo a família de jatos regionais ERJ 170/190 juntamente com nossos parceiros de risco, incluindo a General Electric e a Honeywell, as quais fornecerão os sistemas-chave para essas aeronaves. Para cobrir parte de nossos investimentos, nossos parceiros de risco contribuirão com um total de US\$256 milhões em dinheiro, dos quais US\$145,8 milhões já foram recebidos até 31 de março de 2001.

Em março de 2000, concluímos a fase de definição do *design* do ERJ 170 e iniciamos a fase de definição do *design* do ERJ 190. Antecipamos que as aeronaves ERJ 170 começarão a ser entregues em dezembro de 2002, o ERJ 190-200 em julho de 2004 e o ERJ 190-100 em 2005. Esta nova família de jatos regionais, diferentemente da família de jatos regionais ERJ 135/140/145, apresentará os motores fixados sob as asas. Este novo *design* conferirá aos jatos regionais da família ERJ 170/190, maior potência e melhor consumo de combustível, além da racionalização e minimização da necessidade de manutenção. Em função da nova família de jatos regionais ERJ 170/190 estar ainda em sua fase de desenvolvimento, não podemos assegurar que o programa será concluído com sucesso, ou mesmo que, sendo completado, seja rentável.

Projetamos a família de jatos regionais ERJ 170/190 visando maximizar os benefícios do uso de elementos comuns, sendo que cada aeronave da família compartilha cerca de 80% dos componentes. O nível elevado do uso de elementos comuns na nova família de jatos regionais diminuiu nossos custos e prazos de desenvolvimento. Antecipamos que esta comunalidade resultará em uma economia significativa para os nossos clientes através de treinamento mais fácil, peças menos caras e custos mais baixos de manutenção e operação. Devido às diferenças de tamanho e peso, a família dos jatos regionais ERJ 170/190 não compartilhará o desenho da asa. Ambos os modelos de aeronaves terão motores fabricados pela General Electric, com os mais modernos sistemas eletrônicos de aviação fornecidos pela Honeywell.

As principais características da família de jatos regionais ERJ 170/190 são as seguintes:

- *Desempenho.* Todos os três jatos da família de jatos regionais ERJ 170/190 terão velocidade de cruzeiro máxima de Mach 0,8, ou 470 nós. O ERJ 170 terá autonomia máxima de 1.800 milhas

náuticas com carga total e estará disponível na versão de longa autonomia ou LR, com uma autonomia máxima de 2.100 milhas náuticas com carga total. O ERJ 190-100 e o ERJ 190-200 terão igualmente uma autonomia máxima de 1.800 milhas náuticas e 1.400 milhas náuticas, respectivamente, com carga total e estarão disponíveis nas versões LR com autonomia de 2.300 e 1.800 milhas náuticas com carga total, respectivamente. A versão LR dos três jatos da família de jatos regionais ERJ 170/190 terão tanques de combustível com maior capacidade e motores mais potentes que as versões padrão.

- *Manutenção no Solo.* O desenho da parte inferior da asa leva em consideração a acessibilidade e eficiência dos serviços de manutenção no solo.
- *Espaço para Cabine e Carga.* Aprimoramos a segurança e conforto dos passageiros na família dos jatos regionais ERJ 170/190. O desenho de “bolha dupla” possibilitará uma cabine de quatro larguras, um amplo corredor, maior espaço interior e altura, bem como um maior compartimento de bagagem no assoalho em relação aos jatos regionais para 70 a 110 lugares projetados pelos nossos concorrentes.

### **Cientes**

Não obstante termos concentrado nossos esforços nos mercados da Europa e dos Estados Unidos da América, os quais consideramos apresentar as mais significativas oportunidades de crescimento, também conquistamos diversificada carteira de clientes globais para as nossas aeronaves, principalmente no mercado de jatos regionais. A tabela a seguir apresenta a nossa base de clientes para as nossas principais aeronaves regionais, em 31 de março de 2001:

<b>Localização Geográfica / Tipo de Aeronave</b>	<b>Quantidade de Aeronaves entregues e Pedidos Confirmados em carteira(1)</b>	<b>Número de Clientes</b>
<b>Estados Unidos da América</b>		
ERJ 145	374	5
ERJ 135	90	2
ERJ 140	139	1
ERJ 170	50	1
EMB 120 Brasília	263	9
<b>Brasil</b>		
ERJ 145	16	1
EMB 120 Brasília	24	8
<b>Europa</b>		
ERJ 145	153	17
ERJ 135	21	4
ERJ 170	40	2
ERJ 190	30	1
EMB 120 Brasília	47	8
<b>Outros</b>		
ERJ 145	7	2
ERJ 135	35	2
EMB 120 Brasília	13	6

(1) Inclui todas as aeronaves entregues desde o começo de sua fabricação.

Nossos principais clientes de aeronaves regionais compreendem algumas das maiores companhias aéreas regionais mundiais, tais como a Continental Express, Crossair, American Eagle, Mesa Airlines, Rio Sul, uma subsidiária da Varig, e a British Regional. Nossos maiores clientes são a Continental Express e a American Eagle que, juntas, representaram 43% e 27% do nosso faturamento líquido relativo a jatos regionais no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000 e para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001. Em 31 de março de 2001, 63,7% dos nossos pedidos firmes em carteira e 37% das opções para o ERJ 145 eram atribuídos à Continental Express e à American Eagle. Da mesma forma, em 31 de março de 2001, 35,2% dos nossos pedidos firmes em carteira para as aeronaves ERJ 135 eram da Continental Express. Em 31 de março de 2001, todos os nossos pedidos firmes em carteira e opções para o ERJ 140 eram atribuídos à American Eagle. Além disso, em 31 de março de 2001, 91,7% de nossos pedidos firmes em carteira e 97,6% de nossas opções para os ERJ 170/190 eram da GE Capital Aviation Services e da Crossair.

Em geral, vendemos nossas aeronaves regionais através de contratos com nossos clientes com base em preço fixo, escalonado por uma fórmula que reflete, em parte, a inflação dos Estados Unidos da América. Esses contratos geralmente incluem, para nossos clientes, uma opção de compra adicional de aeronaves a um preço fixo, sujeito a escalonamento com base na aplicação da mesma fórmula. Além disso, nossos contratos abrangem fornecimento de peças de reposição pós-venda, bem como garantias sobre nossas aeronaves e peças de reposição. Negociamos com nossos clientes outras disposições específicas sobre o desempenho e requisitos de projeto para aeronaves. Por fim, alguns dos nossos contratos contêm disposições sobre cancelamento, opções de recompra e de troca (*trade-in*) e garantias de valor residual em favor dos nossos clientes, que podem afetar adversamente nosso fluxo de caixa. Para maiores detalhes das discussões, ver Seção “FATORES DE RISCO - Riscos Relacionados à Embraer - Nossas vendas de aeronaves estão sujeitas a provisões para cancelamento, opções de recompra e de troca (*trade-in*) e garantias de valor residual em favor de nossos clientes, que podem reduzir nosso fluxo de caixa ou nos obrigar a fazer desembolsos de capital significativos no futuro”.

### ***Vendas e Comercialização***

Nossa estratégia de comercialização atual baseia-se na nossa avaliação do mercado mundial de aeronaves regionais e na nossa avaliação das necessidades atuais e futuras de nossos clientes. Através dos nossos escritórios localizados nos Estados Unidos da América, Europa e Ásia comercializamos nossos produtos de maneira ativa junto às companhias aéreas regionais e companhias aéreas regionais afiliadas das principais companhias aéreas mundiais. Nosso sucesso depende, em grande parte, da nossa capacidade de suprir as necessidades da nossa clientela, inclusive as necessidades de atendimento ao cliente e suporte ao produto, bem como atender a estas necessidades de maneira eficiente e dentro do tempo adequado, mantendo a alta qualidade dos nossos produtos e serviços. Nossos analistas de mercado dão ênfase à visão de longo prazo do mercado, análise da concorrência, planejamento para aperfeiçoar os produtos e análises sobre as companhias aéreas. No que tange à comercialização direta junto aos clientes, contamos com os recursos da mídia, participação em feiras aeronáuticas e outros eventos economicamente vantajosos, os quais aprimoram o

reconhecimento de nossa marca pelos nossos clientes. Possuímos escritórios regionais de venda em Le Bourget (França), Melbourne (Austrália), Fort Lauderdale (EUA), Beijing (China) e Singapura.

### ***Pedidos em Carteira, Novos Pedidos e Opções***

Em 31 de março de 2001, tínhamos um volume de pedidos confirmados em carteira na ordem de US\$11,1 bilhões, incluindo 564 jatos regionais. Além disso, na mesma data, tínhamos opções para 607 aeronaves regionais, representando, aproximadamente, US\$11,4 bilhões. Esperamos entregar US\$2,5 bilhões desses pedidos confirmados em nossa carteira até o final de 2001.

Antes de iniciar a produção ou o desenvolvimento de um novo projeto, assinamos cartas de intenção representando pedidos futuros para um número significativo de aeronaves. Iniciamos pela aceitação de pedidos, acumulando pedidos confirmados em carteira, dois anos antes de começarmos a produzir um novo modelo de aeronave, visando receber um número significativo de pedidos antes de entregar a primeira aeronave. Uma vez aceito o pedido, reservamos um lugar para aquele pedido na linha de produção, de forma a assegurar a manutenção de ritmo suficiente para atender à demanda. Tendo sido reservado um lugar na linha de produção, temos condições de informar aos clientes as datas de entrega dos seus pedidos.

Incluimos um pedido em carteira assim que recebemos um compromisso de confirmação do pedido e o pagamento de uma entrada por parte de nosso cliente. Nossa carteira de pedidos exclui opções e protocolos de intenção para os quais nenhum contrato definitivo tenha sido assinado. Recebemos pagamentos progressivos para cada pedido confirmado. Em relação às vendas das nossas aeronaves regionais, costumamos receber um depósito no ato da assinatura do contrato de compra e pagamentos progressivos de 5% do preço de venda das aeronaves, 18 meses antes da data programada para a entrega, outros 5%, doze meses antes da data programada para a entrega e mais outros 5%, seis meses antes da data programada para a entrega. Recebemos o saldo do preço de venda no ato da entrega das aeronaves. Os depósitos e pagamentos progressivos, em geral, não são reembolsáveis. Acompanhamos a situação dos pedidos em carteira e, com base no perfil de nosso cliente e nossa experiência, acreditamos que não haverá um número significativo de cancelamentos. Não podemos assegurar que a nossa carteira de pedidos atual necessariamente tornar-se-á vendas futuras.

Em relação às opções de compra das nossas aeronaves, costumamos receber US\$100.000,00 para cada modelo ERJ 135/140/145, US\$200.000,00 para cada ERJ 170/190 e US\$50.000,00 para cada EMB 120 Brasília. Nossas opções geralmente dão ao cliente o direito de comprar por um preço fixo e com uma data de entrega específica no futuro, sujeito a provisões de reajuste em um contrato de compra. Em geral, concedemos aos nossos clientes 18 meses antes da data de entrega da aeronave para exercer suas opções. Assim que o cliente decide exercer uma opção, contabilizamos esta opção como pedido confirmado. Até o momento, a maioria das opções de compra de nossas aeronaves regionais foi exercida. Por vezes nós estendemos o prazo de exercício de nossas opções. Não podemos assegurar que nossas opções serão exercidas ou que tais opções tornar-se-ão vendas futuras da mesma família de jatos. Certas vezes permitimos que clientes convertessem seus pedidos firmes ou opções por uma aeronave em pedidos firmes ou opções de outra aeronave dentro da mesma família de jatos regionais. Por exemplo, a American Eagle converteu seis opções por aeronaves ERJ

135 em seis opções por aeronaves ERJ 145 e 133 pedidos firme e 31 opções por aeronaves ERJ 135 na mesma quantidade de opções e pedidos firme de aeronaves ERJ 140.

A tabela a seguir traz um sumário de nossa carteira de pedidos, em 31 de março de 2001, para cada um dos ERJ 145, ERJ 135, ERJ 140, ERJ 170 e ERJ 190.

#### ERJ 145

Cliente	País	Pedidos Confirmados	Opções	Entregues	Pedidos em Carteiras Confirmados
Air Caraibes .....	Guadalupe	2	-	2	-
Air Moldova .....	Moldova	2	2	-	2
Alitalia .....	Itália	8	13	6	2
American Eagle .....	EUA	56	17	50	6
Axon Airlines .....	Grécia	4	2	-	4
British Midland .....	Reino Unido	10	6	7	3
British Regional .....	Reino Unido	23	3	18	5
Brymon .....	Reino Unido	7	14	7	-
Cirrus .....	Alemanha	1	-	1	-
Continental Express .....	EUA	225	100	82	143
Crossair .....	Suíça	25	15	12	13
ERA .....	Espanha	2	-	2	-
KLM Exel .....	Holanda	3	2	2	1
LOT .....	Polônia	16	-	12	4
Luxair .....	Luxemburgo	9	2	9	-
Mesa Airlines .....	EUA	36	64	14	22
Portugalia .....	Portugal	8	-	8	-
Proteus Airlines .....	França	13	-	10	3
Regional Airlines .....	França	15	-	12	3
Rheintalflug .....	Áustria	3	5	3	-
Rio-Sul .....	Brasil	15	15	16	-
Sichuan Airlines .....	China	5	-	4	1
Skyways AB .....	Suécia	4	11	4	-
Trans States .....	EUA	12	-	12	-
Wexford .....	EUA	<u>45</u>	<u>45</u>	<u>13</u>	<u>22</u>
Total .....		<u>550</u>	<u>316</u>	<u>316</u>	<u>234</u>

#### ERJ 135

Cliente	País	Pedidos Confirmados	Opções	Entregues	Pedidos em Carteiras Confirmados
American Eagle .....	EUA	40	-	40	-
British Midland .....	Reino Unido	4	-	-	4
City Air .....	Suécia	2	1	1	1
Continental Express .....	EUA	50	--	18	25
Proteus .....	França	10	15	6	4
Regional Airlines .....	França	5	-	3	2
Regional Air Lines .....	Marrocos	5	5	-	5
SA Airlinck .....	África do Sul	<u>30</u>	<u>40</u>	-	<u>30</u>
Total .....		<u>146</u>	<u>61</u>	<u>75</u>	<u>71</u>

<b>ERJ 140</b>					
Cliente	País	Pedidos Confirmados	Opções	Entregues	Pedidos em Carteiras Confirmados
American Eagle.....	EUA	<u>139</u>	<u>25</u>	=	<u>139</u>

<b>ERJ 170</b>					
Cliente	País	Pedidos Confirmados	Opções	Entregues	Pedidos em Carteiras Confirmados
Crossair (1) .....	Suíça	30	50	-	30
GECAS .....	EUA	50	78	-	50
Regional Airlines .....	França	<u>10</u>	<u>5</u>	=	<u>10</u>
Total .....		<u>90</u>	<u>133</u>	=	<u>90</u>

(1) = Opções por 100 aeronaves podem ser exercidas para o ERJ 170 ou para o ERJ 190.

<b>ERJ 190</b>					
Cliente	País	Pedidos Confirmados	Opções	Entregues	Pedidos em Carteiras Confirmados
Crossair (1) .....	Suíça	30	50	-	30
GECAS .....	EUA	=	<u>22</u>	=	=
Total .....		<u>30</u>	<u>72</u>	=	<u>30</u>

(1) = Opções por 100 aeronaves podem ser exercidas para o ERJ 170 ou para o ERJ 190.

### **Concorrência**

De modo geral, enfrentamos a concorrência dos principais fabricantes no mercado internacional de aviões regionais. Cada categoria dos nossos produtos depara-se com uma concorrência de natureza diversa e de empresas diferentes. Alguns dos nossos concorrentes dispõem, entre outros, de maiores recursos financeiros e mercadológicos do que nós. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Embraer – Enfrentamos uma acirrada concorrência internacional que pode afetar adversamente nossa participação no mercado”. Na categoria de 20 a 39 lugares, nossos principais concorrente para as aeronaves ERJ 135 e EMB 120 Brasília são o Fairchild Dornier 328JET, o De Havilland DHC-8-200 e o Fairchild Dornier 328. Desses, somente o Fairchild Dornier 328JET é uma aeronave a jato. Na categoria de 40 a 59 lugares, os principais concorrentes para os modelos ERJ 145 e ERJ 140 são os CRJ 100/200, fabricados pela Bombardier, o 428JET fabricado pela Fairchild Dornier, cujo início de operação está previsto para 2002, o ATR-42, fabricado pela ATR G.I.E., que faz parte de um projeto conjunto da italiana Alenia Aerospaziale com a EADS, e os DHC-8-300 da De Havilland. Dentre estas aeronaves concorrentes, somente o CRJ 100/200 da Bombardier é uma aeronave a jato. Em razão do sucesso da nossa família de jatos regionais e das barreiras significativas para penetrar no mercado, devido principalmente aos altos custos e ao extenso e demorado ciclo de desenvolvimento de um novo jato, acreditamos que estamos bem posicionados no sentido de aumentar nossa fatia no mercado em relação à família de aeronaves ERJ 135/140/145.

Nossa maior concorrência ocorre nas categorias de aeronaves com 60 a 80 lugares e com 81 a 110 lugares. Atualmente, existem cinco aeronaves neste segmento, os modelos Avro RJ85 e RJ100, da British Aerospace

Plc, o modelo DHC-8-400, um turboélice de 72 lugares da De Havilland, ATR72, um turboélice de 72 lugares da ATR, e o CRJ 700 da Bombardier, um jato regional de 70 lugares, cuja primeira entrega ocorreu em janeiro de 2001. A Bombardier também lançou a aeronave CRJ-900, que acomoda 85 passageiros e que deve entrar em operação em 2003, antes da entrega da nossa série ERJ 190. A Fairchild Dornier está desenvolvendo jatos regionais de 70 e 90 lugares, o 728JET, que poderá entrar no mercado em 2003 e o 928JET, que poderá entrar no mercado em 2004. No limite superior da categoria, a Boeing lançou o 717-200, um jato de 106 a 112 lugares. Além disso, a Airbus está desenvolvendo um jato de 100 ou mais lugares, o modelo A318, que deve entrar em operação no ano de 2002.

Os principais fatores competitivos nos mercados em que participamos compreendem o *design*, o desenvolvimento tecnológico, os custos operacionais das aeronaves, os preços de venda das mesmas, incluindo custos de financiamento e subsídios disponíveis, o atendimento e o suporte pós-venda ao cliente e a eficiência de fabricação. Acreditamos poder competir favoravelmente frente à concorrência com base na nossa carteira global de clientes, desempenho das nossas aeronaves, baixos custos operacionais, experiência em desenvolvimento de produtos, aceitação mercadológica, projeto de cabine e preço das aeronaves.

### **Aeronaves de Defesa**

Projetamos, desenvolvemos, integramos e fabricamos uma ampla variedade de produtos de defesa, principalmente aeronaves de transporte, treinamento, ataque leve e vigilância. Somos o principal fornecedor de aeronaves de defesa para a Força Aérea Brasileira, com base no número de aeronaves vendidas. Também vendemos aeronaves de defesa para as forças militares de 16 outros países na Europa e América Latina, inclusive para o Reino Unido, a França, a Grécia e o México. Em 31 de março de 2001, tínhamos vendido 514 aeronaves de defesa ao Governo Brasileiro e 524 aeronaves de defesa para outras forças militares. Nossos negócios na área de defesa representaram 3,5% das nossas receitas líquidas para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 2,9% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

### **Produtos**

#### *Família Tucano; AL-X*

O Tucano é uma aeronave monomotor turboélice usada para treinamento de pilotos e missões de reconhecimento armado. Embora não seja mais fabricada, mais de 650 Tucanos EMB 312 estão em operação em 15 forças aéreas do mundo, inclusive as do Brasil, Reino Unido, França, Argentina, Egito, Colômbia, Paraguai, Peru e Venezuela. Em seguida, desenvolvemos o Super Tucano e estamos desenvolvendo o AL-X (Aeronave de Ataque Leve). O Super Tucano oferece um motor que possui o dobro de potência do motor padrão do Tucano, eletrônica de aviação de combate, poltronas ejetáveis, um sistema gerador de oxigênio de bordo, bem como autonomia estendida e capacidade para cargas externas. Atualmente, estamos comercializando o Super Tucano e ainda não recebemos nenhum pedido firme para essa aeronave. O AL-X está sendo desenvolvido mediante um contrato com a Força Aérea Brasileira, com um fundo de R\$29,6

milhões em pesquisas e desenvolvimento findos da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). O AL-X é um turboélice dotado de um motor com o dobro da potência do motor padrão Tucano, sistemas de navegação e de ataque sofisticados, capacidade para operações noturnas e a habilidade para operar sob condições adversas de tempo. Esperamos entregar aproximadamente 100 destes aparelhos à Força Aérea Brasileira. Um protótipo do AL-X está voando desde 1995, sendo que o primeiro voo da primeira aeronave na fase de pré-produção ocorreu em maio de 1999. Esperamos fazer a primeira entrega até o final de 2002. Espera-se que essas aeronaves sejam utilizadas para o treinamento avançado de pilotos e para operações de defesa na Região Amazônica no Brasil, no contexto do projeto Sivam (Sistema de Vigilância da Amazônia) do Governo Brasileiro.

#### *EMB 145 AEW&C; EMB 145 RS; EMB 145 MP*

Configuramos uma versão especial do ERJ 145 com um sistema avançado de controle e alarme antecipado para desenvolvermos o EMB 145 AEW&C, com uma capacidade sensora remota terrestre para desenvolvermos o EMB 145 RS, e com uma capacidade sensora remota marinha para desenvolvermos o EMB 145 MP. O avançado sistema de missão e radar do EMB 145 AEW&C, desenvolvido pela Ericsson, tem capacidade para conduzir patrulhamento e fornecer controle de tráfego aéreo para suporte às autoridades aeronáuticas. O EMB 145 RS foi projetado para realizar vigilância terrestre e atividades de proteção ambiental utilizando um radar avançado de abertura sintética capaz de fornecer imagens diurnas e noturnas em qualquer tempo e sobre grandes extensões, com sensores multiespectrais, desenvolvidos por empresas subcontratadas nos Estados Unidos da América. O EMB 145 MP foi projetado para realizar patrulhas marítimas e missões de combate anti-submarinas, utilizando um radar de vigilância marítima e terrestre, sensores eletro-ópticos, e outros equipamentos de comunicação e de vigilância desenvolvidos pela Ericsson e pela Thales<sup>TM</sup>. Nós, a Ericsson e a Thales<sup>TM</sup> estamos comercializando essas aeronaves conjuntamente, em âmbito mundial. Em 31 de março de 2001, o Governo Brasileiro encomendou oito aeronaves EMB 145 AEW&C/RS/MP para patrulhar e monitorar as atividades na região amazônica.

Em outubro de 1999, o governo grego, representado pela Força Aérea Grega, assinou um contrato para aquisição de 4 aeronaves modelo EMB 145 AEW&C, as quais serão utilizadas no processo de monitoramento e controle de seu espaço aéreo. Neste mesmo contrato, o governo grego adquiriu uma aeronave ERJ 135 que será utilizada em situações de necessidade de transporte especial e suporte. Adicionalmente em janeiro de 2000, o governo mexicano selecionou a Embraer como fornecedora de uma aeronave EMB 145 AEW&C e duas aeronaves EMB 145 MP.

#### *AM-X; AMX-T*

O AM-X é uma aeronave subsônica de ataque a alvos terrestres e apoio aéreo aproximado, desenvolvida sob o acordo de cooperação internacional com a Alenia Un Azienda Finmeccanica S.p.A. (“Alenia”) e a Aermacchi Aeronautica Macchi S.p.A. (“Aermacchi”) patrocinado pelos Governos do Brasil e da Itália. Nos termos do acordo, cada parte é responsável por sistemas-chave das aeronaves. O AM-X é produzido tanto no Brasil quanto na Itália. Cada fabricante irá suprir ao outro os diferentes sistemas chaves da aeronave. A Embraer e

os parceiros italianos estão livres para negociar a aeronave no mercado de forma independente e receber 100% do valor das vendas. Atualmente, há aproximadamente 190 aeronaves AM-X em operação nas forças aéreas brasileira e italiana.

Também desenvolvemos, com a participação da Alenia e Aermacchi, o AMX-T, uma versão aprimorada do AM-X, o qual, atualmente, está sendo oferecido internacionalmente. O programa AMX-T opera de acordo com os mesmos princípios do programa AMX, com exceção de que a participação da Alenia é maior do que a da Aermacchi a qual participa somente na condição de subcontratada. Em setembro de 1999, vencemos uma licitação para um contrato de compra e venda de aeronaves AMX-T para o governo da Venezuela, no valor de US\$150,0 milhões que será integralmente revertido à Embraer.

#### *Outros Projetos e Atividades*

Em dezembro de 2000, fomos escolhidos pelo Governo Brasileiro para promover a atualização estrutural e eletrônica dos jatos de combate F-5 da Força Aérea Brasileira. Como primeira contratada, nós iremos inserir a bordo das aeronaves existentes um radar multimodal, sistemas de navegação e de ataque avançados, bem como sistemas aperfeiçoados de auto-proteção, sob um programa conhecido como “F-5BR”. Nós também assinamos um contrato com a Força Aérea Belga para duas aeronaves ERJ 135 e duas ERJ 145 modificadas para transportar oficiais do governo. Além disso, pretendemos comercializar nossa linha de jatos corporativos Legacy para o Governo Brasileiro e outros, alterados de forma a adicionar os equipamentos de segurança necessários a estes clientes.

#### **Concorrência**

Nossos produtos de defesa enfrentam a concorrência de diversos fabricantes, que dispõem, entre outros, de maiores recursos financeiros e mercadológicos do que nós. O Super Tucano e o AL-X concorrem com Pilatus PC-9M e o Raytheon T-6A Texan II. O EMB 145 AEW&C concorre com o Northrop-Grumman E-2C II Hawkeye 2000 e com o Lockheed-Martin C-130J AEW&C. Adicionalmente, a Boeing anunciou que irá produzir a aeronave B737AEW&C, com sistema de alerta avançado e capacidade sensora remota, que espera-se entrar no mercado em 2005. O AM-X/AMX-T concorre com o British Aerospace Hawk-100, o Aermacchi MB-339FD e o Aero Vodochody L-159.

#### **Jatos Corporativos**

Estamos desenvolvendo uma nova linha de jatos corporativos, o Legacy, baseado no nosso jato regional ERJ 135. Estamos comercializando esta nova linha de jatos corporativos para, dentre outros, corporações, inclusive empresas de compartilhamento de uso. Nosso negócio de jatos corporativos representou 1,0% de nossas receitas líquidas para o ano findo em 31 de dezembro de 2000, resultado da entrega de duas aeronaves ERJ 135 ao mercado corporativo comparado a nenhuma entrega de jatos corporativos para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

Esta nova linha de jatos corporativos estará disponível em duas versões: executiva e corporativa *shuttle*. O Legacy foi desenvolvido para ser uma alternativa mais econômica às viagens comerciais regionais. O interior da versão executiva é feita sob medida de acordo com as necessidades específicas do cliente. A versão corporativa *shuttle* é parcialmente feita sob medida e normalmente tem assentos do tipo da classe executiva e o *design* característico de um escritório interno. Ambas versões dos jatos corporativos terão uma velocidade máxima de cruzeiro de 0,8 Mach, ou 470 nós. Em dezembro de 2000 nós entregamos dois jatos corporativos na versão *corporate shuttle*. Em 31 de março de 2001, nós tínhamos 30 pedidos firmes e 31 opções para o Legacy, das quais 25 pedidos firmes e 25 opções eram da Swift Aviation, nosso primeiro cliente para o Legacy.

De acordo com um relatório elaborado pela Teal Group Corporation, publicado em julho de 1999, estima-se, entre 1999 e 2008, uma demanda mundial da ordem de 1.430 unidades de aeronaves voltadas ao segmento de mercado de jatos corporativos; segmento para o qual a nova linha de jatos corporativos Legacy está sendo desenvolvida.

Nós estamos desenvolvendo nossa linha de jatos corporativos mediante a utilização de nossa extensa experiência no *design* e na produção de aeronaves a jato voltadas ao mercado de aviação regional. Por exemplo, com exceção do interior da aeronave, o tanque de combustível, os sistemas de indicação e controle e aletas das asas, o Legacy apresentará os mesmos componentes do ERJ 135 e será fabricado na mesma linha de produção. Além disso, a versão corporativa *shuttle* do Legacy não necessitará de qualquer aprovação excepcional tanto pela FAA, quanto pelas autoridades européia e brasileira.

Em nosso negócio de jatos corporativos, enfrentaremos concorrência de vários outros produtores de aeronaves destinadas a este segmento de mercado, muitos dos quais tem melhores condições financeiras e mercadológicas, incluindo neste grupo a Dassault Aviation, a Cessna Aircraft Co., Bombardier Inc., a Israel Aircraft Industries, a General Dynamics, a Raytheon e a Fairchild Dornier.

Nós recebemos pedidos e criamos nossa carteira de pedidos para nossa linha de jatos corporativos da mesma forma que para nossas aeronaves regionais. Incluímos um pedido em nossa carteira quando recebemos uma entrada de nosso cliente. Normalmente, recebemos um depósito quando da efetivação do pedido, três pagamentos progressivos de 5% e o pagamento total do saldo quando da entrega, da mesma forma que para nossas aeronaves regionais. Geralmente recebemos US\$100.000 para cada opção de compra de nossos jatos corporativos, sendo que os termos das opções são similares aos termos das nossas aeronaves regionais.

### **Outros Negócios Relacionados**

Também fornecemos serviços de suporte pós-venda para nossos clientes e fabricamos e comercializamos peças de reposição para as aeronaves que produzimos. As atividades nesse segmento compreendem venda de peças de reposição, manutenção e reparo, treinamento e outros serviços de suporte ao produto. Além disso, fornecemos peças estruturais, bem como sistemas mecânicos e hidráulicos para a Sikorsky Corporation para

sua produção de helicópteros. Também fabricamos, de forma limitada e sob encomenda, aeronaves leves para a aviação em geral, tais como aeronaves executivas e aeronaves utilizadas na pulverização de plantações. Nossos negócios relacionados responderam por 7,0% das nossas receitas líquidas para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000 e 6,9% para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001.

Celebramos uma *joint venture* com a Liebherr International AG segundo o qual iremos, em conjunto, desenvolver e produzir trens de pouso e equipamentos hidráulicos de alta precisão para a Embraer e demais clientes no mundo. Em 26 de novembro de 1999, constituímos uma nova subsidiária, a Embraer Liebherr Equipamentos do Brasil S.A., também referida como ELEB, para a qual transferimos em 01 de dezembro de 1999, todas as nossas atividades de produção de trens de pouso, além de nossos funcionários relacionados a esta atividades e as obrigações legais respectivas. Algumas das obrigações legais relacionadas às atividades de produção de trens de pouso foram mantidas na Embraer. Em 22 de maio de 2000, a Liebherr International AG, atuando em conjunto com sua subsidiária Liebherr Aerospace Andenberg GmbH, uma empresa alemã, subscreveram por meio da Liebherr Participações Brasil Ltda., 40% do capital social total da ELEB.

No acordo estabelecido com a Liebherr International AG, concordamos em suprir, por meio de contratos de mútuo, um valor total de R\$3,8 milhões, a ser remunerado a uma taxa de juros de 12% a.a. para atender as necessidades de capital de giro e de investimento relacionadas às atividades a serem desempenhadas pela ELEB. Além disso, concordamos em não concorrer com a ELEB em seu mercado de atuação.

A Liebherr Aerospace, atualmente nosso parceiro de compartilhamento de risco responsável pelo *design*, desenvolvimento e produção do conjunto de trem de pouso a ser destinado à nova família de jatos regionais ERJ 170/190, é parte de um ativo grupo alemão presente em diversas atividades, dentre as quais destacamos a construção de projetos civis, a produção de máquinas e ferramentas e desenvolvimento de tecnologia aerospacial.

#### ***Suporte Pós-venda ao Cliente; Negócios de Peças Sobressalentes***

Também fornecemos serviços de apoio pós-venda ao cliente, bem como fabricamos e comercializamos peças para reposição para as frotas dos nossos clientes regionais e de defesa. O nosso atendimento pós-venda ao cliente e o comércio de peças sobressalentes se enquadram em diversas categorias:

- suporte em campo;
- suporte de material, que abrange a venda e distribuição de peças de reposição;
- garantia e administração de reparos;
- suporte técnico, que abrange engenharia de apoio, engenharia de manutenção e publicações técnicas; e

- treinamento.

Essa atividade tem crescido e a expectativa é de que continue a crescer significativamente, a medida que o número de nossas aeronaves em serviço vem aumentando. Os nossos clientes exigem que os fabricantes de aeronaves e seus fornecedores mantenham estoques adequados de peças de reposição e equipamentos de apoio no solo por um período de 10 anos após a produção da última aeronave do mesmo tipo, ou até que menos de cinco aeronaves estejam em operação comercial. À medida que entregamos as aeronaves referentes aos pedidos em carteira, nossa expectativa é de que o nosso suporte pós-venda e a comercialização de peças cresçam na mesma proporção. Estabelecemos quatro centros de suporte mundiais. Recentemente celebramos um acordo de terceirização para serviço de distribuição em Weybridge, Reino Unido. Ver nesta Seção “Atendimento ao Cliente e Suporte ao Produto”.

### ***Terceirização***

Somos subcontratados pela Sikorsky Corporation para o desenvolvimento e a fabricação dos trens de pouso, sistema de combustível e tanques de combustível para os helicópteros S-92 Helibus. Atuamos como parceiro de risco junto à Sikorsky. Incorremos em R\$18,1 milhões em despesas de pesquisa e desenvolvimento para este programa até 31 de março de 2001. O faturamento líquido a partir dos contratos de fabricação de equipamentos com a Sikorsky está avaliado em aproximadamente US\$300 milhões. Os contratos expiram em 2015.

### ***Aeronaves para Aviação em Geral***

Construímos aeronaves leves para aviação em geral. Estas aeronaves para seis passageiros são produzidas sob encomenda e utilizadas por empresas para o transporte de seus executivos e por companhias de taxi aéreo. Em 31 de março de 2001, tínhamos entregue 2.326 destas aeronaves.

Também desenvolvemos um avião destinado a pulverizar plantações, seguindo especificações do Ministério da Agricultura, que são produzidos somente por encomenda. Em 31 de março de 2001, tínhamos entregue 828 unidades desta aeronave.

### **Produção**

A fabricação de aeronaves compreende três etapas principais: fabricação das peças primárias, montagem dos componentes principais e montagem final. As peças primárias incluem chapas e placas metálicas (produzidas a partir de fundição em moldes, formação por esticamento ou vários tratamentos químicos), peças produzidas através de máquinas computadorizadas ou não computadorizadas e peças pré-fabricadas. As peças primárias são, então, juntadas ou casadas, umas com as outras, para produzir os componentes principais da aeronave, os quais, por sua vez, são juntados para criar a estrutura básica da aeronave. No estágio final da montagem, os

vários sistemas operacionais do avião (tais como fiação e partes eletrônicas) são instalados na estrutura e testados.

As instalações de produção para as nossas aeronaves regionais e de defesa estão localizadas em São José dos Campos, no Estado de São Paulo. Reduzimos o tempo de produção de nossos jatos regionais, que era de oito meses, em 1996, para 4,9 meses, em 2000. De 31 de dezembro de 1999 até 31 de dezembro de 2000, aumentamos nossa produção de 12 aeronaves por mês para 16 aeronaves por mês. Em 31 de março de 2001 nossa produção era de 16 aeronaves por mês. Pretendemos, ainda, aumentar essa produção para 20 aeronaves por mês até o final de 2001. Além disso, construímos o EMB 120 Brasília de acordo com a demanda do mercado e ajustamos a produção de acordo com a mesma. Para adequar o aumento da produção das aeronaves ERJ 135/140/145 e iniciar a produção da família de jatos ERJ 170/190, assim como para fazer frente às necessidades de produção dos jatos corporativos, estamos expandindo nossas instalações de produção, em coordenação com nossos parceiros de risco e fornecedores, bem como contratando novos funcionários. Ver Seção “FATORES DE RISCO - Riscos Relacionados à Embraer”. Enfrentamos uma série de desafios relativos à nossa produção e quadro de funcionários que podem ocasionar atrasos na entrega de nossas aeronaves.

Estamos construindo uma nova fábrica em Gavião Peixoto, no estado de São Paulo, para realizar a montagem final e testes de capacidade de vôo para nossa linha de aeronaves de defesa e jatos corporativos. Tal fábrica será construída de forma a propiciar espaço para o desenvolvimento de nossa tecnologia em aeronaves supersônicas, bem como permitir testes de vôo para aeronaves regionais de grande porte, da família ERJ 170/190. Esperamos que a pista de pousos e decolagens esteja finalizada até o final de 2001 e que o demais esteja operando até o final de 2002. Além disso, em setembro de 2000, nós compramos uma nova fábrica em São José dos Campos, no estado de São Paulo, na qual estamos atualmente fabricando pequenas partes e componentes para nossas aeronaves. Para maiores informações acerca dessas novas instalações, ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Liquidez Necessidade de Capital”.

### **Fornecedores e Componentes; Acordos de Compartilhamento de Riscos**

Não fabricamos todas as peças e componentes usados na produção de nossas aeronaves. Aproximadamente 79% e 85% dos custos de produção de nossa família de jatos regionais ERJ 135/140/145, dependendo do modelo da aeronave, consistem em materiais e equipamentos comprados de nossos parceiros de risco ou outros fornecedores importantes. Nossos acordos de compartilhamento de riscos com fornecedores de componentes-chave nos possibilita que estejamos focados em nosso negócio principal: *design* e produção de aeronaves regionais. Acordos de compartilhamento de riscos são aqueles nos quais nossos fornecedores são responsáveis pelo *design*, desenvolvimento e produção da maioria dos componentes ou sistemas de nossas aeronaves, tais como asas, cauda e fuselagem. Nossos parceiros de risco devem investir seus próprios recursos em pesquisa e desenvolvimento e compartilhar o risco e sucesso de nosso produto conosco.

Apesar de selecionarmos nossos parceiros de risco e fornecedores com base nos requisitos dos sistemas gerais das aeronaves, qualidade, capacidade de produção e competitividade no mercado, não podemos assegurar que não teremos, no futuro, atrasos significativos na obtenção de equipamentos chave para nosso processo de fabricação. Embora trabalhem em contato próximo com nossos parceiros de risco, monitorando o seu processo de produção, e mantenhamos um seguro que cobre a interrupção de trabalho, a não satisfação de nossas especificações de desempenho, padrões de qualidade ou cronogramas de entrega por parte de nossos parceiros de risco e fornecedores pode afetar a nossa lucratividade e a nossa habilidade de entregar pontualmente novas aeronaves aos nossos clientes.

No negócio de jatos regionais, contamos com os parceiros de risco para o fornecimento de componentes vitais para nossa aeronave, tais como: motores, componentes hidráulicos, asas, seções da fuselagem e partes da cauda. Uma vez que nossos parceiros de risco tenham sido selecionados e o programa de desenvolvimento e produção da aeronave tenha começado, torna-se difícil a substituição destes parceiros. Em algumas situações, como no caso dos motores, nossa aeronave foi projetada especificamente para acomodar um componente específico que não pode ser substituído por outro fabricante sem que ocorram atrasos e despesas significativas. Esta dependência nos torna suscetíveis ao desempenho, qualidade e condição financeira desses parceiros de risco.

#### *ERJ 135/140/145*

*Parceiros de Risco.* Nós celebramos os acordos de compartilhamento de risco com os fornecedores designados a seguir, para o desenvolvimento e produção da família de jatos regionais ERJ 135/140/145:

- Grupo Auxiliar Metalúrgico S.A., ou Gamesa, empresa espanhola pertencente à Iberdrola S.A., uma companhia europeia de serviços públicos e ao Banco Bilbao Vizcaya, uma grande instituição financeira também espanhola. A Gamesa fornece as asas, naceles dos motores e as portas principais dos trens de pouso;
- Sonaca S.A. - A Société Nationale de Constructions Aeronautiques, uma empresa belga, que fornece partes das fuselagens centrais e traseiras, as portas principais de serviço e de bagagem, como também peças de motores;
- ENAER - Empresa Nacional de Aeronáutica, uma empresa chilena, que fornece o estabilizador vertical e horizontal e os elevadores; e
- C&D Aerospace, Inc., uma companhia dos Estados Unidos da América, que fornece os interiores da cabine e do compartimento de carga.

Nossos parceiros de risco geralmente recebem pagamento pelos componentes que forneceram dentro de tr s a cinco meses após a entrega dos componentes   Embraer. As relações de parceria com estes fornecedores resultam em custos de produção mais baixos e qualidade de produto superior para a família de jatos regionais

ERJ 135/140/145. Nossa linha de jatos corporativos se beneficiaram desses acordos de parcerias de risco com Gamesa, Sonaca e ENAER. Além disso, o interior da versão executiva do Legacy será fornecido pela The Nordam Group, Inc. Até o momento, não houve qualquer atraso significativo nas entregas por parte de nossos parceiros de risco, que tenha causado um atraso em nosso cronograma de entregas.

*Outros Fornecedores.* Também celebramos outros contratos com numerosos fornecedores europeus, americanos, canadenses e brasileiros para fornecerem os componentes-chave para nossos produtos, inclusive para nossa família de jatos regionais ERJ 135/140/145. Esses contratos de fornecimento compreendem sistemas e componentes tais como motores, sistemas eletrônicos de aviação, trens de pouso e sistemas de controle de voo. Os nossos fornecedores são, entre outras empresas, a Rolls-Royce Allison, Parker Hannifin Corp., BF Goodrich Co., United Technologies Corp. - Hamilton Sundstrand Division, Honeywell, Rosemount Aerospace e Alcoa Inc.

Nós selecionamos nossos fornecedores com base no desempenho técnico e na qualidade de seus produtos, entre outros fatores, bem como na capacidade de produção, histórico de relacionamento com a Embraer e condições financeiras. Mantemos relacionamento contínuo com a maioria dos nossos fornecedores principais desde a produção dos aviões Bandeirante, que começou em 1975. Celebramos contratos de compra com nossos principais fornecedores, os quais satisfazem nossos requisitos por cinco a dez anos de produção. O relacionamento contínuo com nossos fornecedores depende da cooperação, desempenho e manutenção de preços competitivos. Uma vez que testamos os produtos de diversos fabricantes durante a fase de desenvolvimento das aeronaves, acreditamos ter condições de contratar fornecedores em caráter temporário, no caso do surgimento de problemas com um fornecedor específico.

#### *ERJ 170/190*

Estamos desenvolvendo o ERJ 170 e o ERJ 190 em conjunto com parceiros de risco que fornecerão os sistemas-chave para essas aeronaves. Nossos contratos de fornecimento para a família de jatos regionais ERJ 170/190 irão diferir dos contratos para a família de jatos regionais ERJ 135/140/145, uma vez que pretendemos utilizar um menor número de fornecedores. Na família de jatos regionais ERJ 170/190, cada parceiro de risco será responsável pelo desenvolvimento e produção de sistemas da aeronave, tais como trens de pouso, sistema hidráulico e sistema de controle de voo, ao invés de componentes individuais e alguns poucos componentes serão fornecidos por empresas que não nossos parceiros de risco. O compromisso de se responsabilizar por certos sistemas, assumido pelos nossos parceiros de risco, diminui os nossos investimentos em ativos fixos e, assim, diminui nossos riscos de desenvolvimento, enquanto aumenta nossa eficiência operacional pela redução do número de fornecedores por produto e reduz os custos de produção. Também diminui o prazo de desenvolvimento e produção. Os principais parceiros de risco para a família de jatos regionais ERJ 170/190 são:

- General Electric que fornecerá os motores CF34-8E/10E e o motor do ERJ 170/190. A empresa também estará encarregada do projeto, desenvolvimento e fabricação das naceles dos motores;

- Honeywell que fornecerá os sistemas eletrônicos de aviação;
- Liebherr que será responsável pelo projeto, desenvolvimento e fabricação dos conjuntos de trens de pouso;
- Kawasaki, empresa japonesa, que desenvolverá e fabricará as cabeças de asa, peças de motores, conjuntos de bordos de fuga e de pouso, *flaps*, obturadores da fenda da asa e as superfícies de controle de vôo da asa;
- Hamilton Sundstrand, empresa norte-americana subsidiária integral da United Technologies Corp., que desenvolverá e produzirá o núcleo da cauda do avião, a unidade de força auxiliar, sistemas elétricos e sistema de administração do ar;
- Sonaca, que será responsável pelas *slats* da asa;
- Gamesa, que será responsável pela fuselagem traseira e pelas superfícies verticais e horizontais da cauda;
- Latecoere, empresa francesa que, fabricará duas das três seções da fuselagem;
- C&D Aerospace, que projetará, desenvolverá e fabricará o interior da aeronave; e
- Grimes Aerospace Company, empresa norte-americana e subsidiária integral da AlliedSignal Inc., que projetará e fabricará a iluminação exterior e do *cockpit*.

Nossos parceiros de risco contribuirão com um total de US\$256 milhões em dinheiro, dos quais US\$145,8 milhões já foram recebidos até 31 de março de 2001, além do projeto e desenvolvimento dos sistemas pelos quais são responsáveis. Se cancelarmos o desenvolvimento da família de jatos regionais ERJ 170/190 por não conseguirmos obter das autoridades reguladoras competentes a certificação para os aviões ou por qualquer outro motivo, então, possivelmente, seremos obrigados a reembolsar as contribuições feitas em dinheiro pelos nossos parceiros de risco até sua quantia total. Entretanto, em geral não precisamos reembolsar essas contribuições em decorrência de demanda insuficiente do mercado. Ao mesmo tempo, nossos direitos às contribuições em dinheiro também dependem da conclusão satisfatória de um determinado número de etapas em nosso processo produtivo. Acreditamos que esses compromissos financeiros são um forte endosso ao nosso projeto de aeronaves e à nossa habilidade de executar nosso plano de negócios.

Outrossim, os parceiros de risco para a família de jatos regionais ERJ 170/190 assumirão um papel mais amplo em outros aspectos do programa através do financiamento de vendas e garantias sobre o valor residual das aeronaves, ao invés de simplesmente nos fornecer os componentes de aviões.

## **Atendimento ao Cliente e Suporte ao Produto**

A satisfação e o atendimento ao cliente são essenciais ao nosso sucesso. Continuaremos a dar enfoque ao desenvolvimento de relações mais próximas e de longo prazo com nossos clientes, buscando sempre satisfazer suas exigências em relação às aeronaves, provendo-lhes apoio pós-venda e peças de reposição e atendendo às necessidades de manutenção. No momento da compra, procuramos identificar o nível adequado de suporte pós-venda ao cliente e coordenamos os níveis de estoques de modo a satisfazer a procura de peças de reposição e os serviços de manutenção de maneira apropriada. Para manter e aumentar nossa capacidade de atendimento, estabelecemos quatro centros de atendimento mundiais. Além disso, terceirizamos nossos serviços de distribuição em Weybridge, no Reino Unido. Para nossos clientes do Brasil e da América Latina em geral damos assistência técnica, suporte e distribuição através de nossa fábrica em São José dos Campos. Através do foco ao cliente, visamos acentuar a fidelidade dos nossos clientes e, em última análise, aumentar as nossas vendas.

Nós fornecemos suporte de campo direto aos nossos principais clientes, com a presença de representantes técnicos nas suas diversas instalações. Estes representantes locais são designados para nossos clientes principais antes da primeira entrega de suas aeronaves e provêm aconselhamento sobre a manutenção e operação das nossas aeronaves. Os representantes também coordenam as necessidades de peças de reposição e controlam os estoques dos nossos clientes.

Nossos centros de apoio ficam disponíveis 24 horas por dia, sete dias por semana, em nossas instalações em São José dos Campos, bem como em Ft. Lauderdale, Flórida (EUA), Le Bourget (França) e Melbourne (Austrália). Nesses locais, nós treinamos pilotos, co-pilotos, comissários de bordo e mecânicos. Operamos simuladores de vôo avançados para a família ERJ 135/140/145 e para o Legacy em nossas instalações nos Estados Unidos da América através de acordo com a Flight Safety International, Inc., empresa especializada em simulação de vôo. Assinamos um contrato com a GE Capital Aviation Training Limited, ou GECAT, uma *joint venture* entre a General Electric Company e a Thales<sup>TM</sup>, através do qual a GECAT irá fornecer treinamento para a família de jatos regionais ERJ 170/190 de maneira não exclusiva. Fornecemos também serviço de campo e treinamento para funcionários de companhias aéreas. Por exemplo, freqüentemente enviamos um dos nossos pilotos para voar com a tripulação de uma companhia aérea durante a introdução de um avião nas rotas regulares de um cliente. Nós também fornecemos publicações técnicas com informações atualizadas sobre nossas aeronaves.

## **Acordos de Financiamento de Aeronaves**

Não fornecemos financiamento direto aos nossos clientes. Auxiliamos nossos clientes na obtenção de financiamentos através de diferentes fontes, tais como acordos de arrendamento e o programa BNDES-Exim. Além disso, ajudamos nossos clientes a se qualificarem para o ProEx.

Nós prestamos assistência aos nossos clientes no financiamento de aeronaves através de contratos de arrendamento, principalmente através de empresas de *leasing*, arrendamentos alavancados (“*Leveraged Leases*”) nos Estados Unidos da América, bem como no Reino Unido e na França. Esses contratos correspondiam a cerca de 68,4% dos pedidos firmes (em termos de valor) que tínhamos com nossos clientes em 31 de março de 2001. Os contratos de arrendamento através de empresas de *leasing* geralmente envolvem a compra do nosso avião pelas mesmas através de um contrato de compra do cliente e um arrendamento daquela aeronave ao mesmo. Em transações de “*Leveraged Leases*”, um investidor toma emprestado parte do preço de compra da aeronave de um terceiro, compra nosso avião e arrendo o mesmo ao nosso cliente.

O programa BNDES-Exim, que é patrocinado pelo Governo Brasileiro, fornece aos nossos clientes um financiamento direto para as exportações brasileiras de bens e serviços. Em 31 de março de 2001, cerca de 31,6% da nossa carteira de pedidos (em termos de valor) era financiado pelo programa BNDES-Exim.

Nossos clientes beneficiam-se também do ProEx, patrocinado pelo Governo Brasileiro através da equalização de taxas de juros. Sob o ProEx, cujo objetivo é compensar o risco no Brasil, os clientes estrangeiros que compram produtos selecionados fabricados no Brasil, tais como nossas aeronaves, recebem os benefícios de descontos nas taxas de juros de seus financiamentos. Em julho de 1998, o governo do Canadá iniciou um processo junto à Organização Mundial do Comércio, ou OMC, acusando o Governo Brasileiro de conceder subsídios proibidos à exportação de aviões a compradores estrangeiros, sob o ProEx. O Governo Brasileiro contestou, acusando o governo da Canadá de conceder subsídios proibidos à exportação para a indústria aeronáutica canadense. Em 14 de abril de 1999, a OMC considerou partes do ProEx referentes ao financiamento das aeronaves brasileiras e alguns aspectos dos programas de financiamento das aeronaves canadenses como subsídios proibidos. Em 20 de agosto de 1999, a OMC formalizou a decisão, concedendo ao Brasil prazo até 18 de novembro de 1999 para retirar os referidos subsídios ou fazer os ajustes necessários para adequar o programa às determinações da OMC. Em 19 de novembro de 1999, os Governos Brasileiro e Canadense apresentaram à OMC as modificações efetuadas por ambos visando adequar seus respectivos programas às determinações da OMC. Ambos os países declararam, então, que as modificações do outro eram insatisfatórias e não estavam de acordo com as regras da OMC.

Em 28 de abril de 2000, a OMC decidiu que o Governo Brasileiro não satisfaz as determinações previamente estabelecidas de retirar as parcelas dos subsídios à exportação declaradas proibidas dentro do prazo concedido, ou seja até 18 de novembro de 1999.

Em especial, a OMC considerou as concessões de benefícios do ProEx posterior à data de 18 de novembro de 1999, e relativos às cartas de intenção emitidas pelo Governo Brasileiro antes daquela data, como subsídios proibidos.

A OMC conclui também que a versão alterada do ProEx após 18 de novembro de 1999 ainda oferecia taxas de juros efetivas, para a aquisição de aeronaves regionais, inferiores às praticadas no mercado internacional e, portanto continuava proporcionando um subsídio proibido à exportação. Em julho de 2000, após uma

apelação do Governo Brasileiro, a OMC confirmou sua decisão. O Governo Brasileiro anunciou publicamente que pretende honrar os compromissos contratuais firmados com nossos clientes.

Entretanto, não podemos assegurar que o Governo Brasileiro de fato honrará os compromissos assumidos junto aos nossos clientes, nem que, se o fizer, suas relações comerciais com o Canadá ou outros países não serão afetadas. O Governo Brasileiro anunciou que irá alterar o ProEx de forma que qualquer pagamento feito através dele não terá uma taxa de juros inferior àquela permitida pela OMC sem que tenha sido constatado que a taxa de juros de mercado atual seja inferior àquela utilizada. O Canadá está contestando a interpretação do Governo Brasileiro relativa à determinação da OMC sobre a data de início das restrições de referidas taxas de juros.

Tendo em vista a decisão do Governo Brasileiro de manter suas obrigações já contratadas através do ProEx, o órgão de resolução de disputas da OMC concedeu ao Canadá a autoridade de impor sanções comerciais ao Brasil pelo período de cinco a seis anos no valor máximo de US\$1,4 bilhão. O Canadá ainda não impôs tal sanções. Além disso o governo do Canadá concordou em fazer um financiamento no valor de US\$1,1 bilhão a taxas de juros reduzidas para a Air Wisconsin, uma empresa afiliada a United Airlines, para que esta compre jatos regionais da Bombardier. O Brasil está contestando tal empréstimo junto à OMC.

Esperamos receber a decisão da OMC a partir do início de junho de 2001. Não podemos prever o resultado de qualquer disputa. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Embraer – Qualquer redução do incentivo às exportações relativos ao ProEx oferecido aos nossos clientes, ou qualquer aumento do incentivo às exportações oferecido por nossos concorrentes, pode reduzir a competitividade de custos das nossas aeronaves.”.

### **Regulamentação e Certificação Relativos às Aeronaves**

Estamos sujeitos a regulamentação por parte de diversas agências reguladoras, tanto no Brasil como no exterior. Essas agências regulam, principalmente, a certificação de aeronaves e do fabricante. Nós temos que obter a certificação em cada jurisdição onde nossas aeronaves operam comercialmente. Além disso, nossos produtos estão sujeitos a regulamentos no Brasil e em cada jurisdição onde nossos clientes estão localizados. A autoridade responsável pela certificação no Brasil é o Departamento de Aviação Civil, ou DAC, através do Registro Brasileiro de Aviação, ou RBA. Entretanto, está sob análise no Congresso uma lei que pretende extinguir o DAC e o substituir por uma agência reguladora denominada Agência Nacional de Aviação Civil, ou ANAC, a qual, caso seja aprovada referida lei, será responsável pela regulação, supervisão e certificação de aeronaves e operações aéreas comerciais. As autoridades da aviação brasileira e dos outros países onde nossos clientes estão situados devem conceder a certificação para nossas aeronaves antes que possamos vendê-las aos mesmos, inclusive o DAC no Brasil, a FAA nos Estados Unidos da América, a autoridade de aviação européia e a autoridade de aviação chinesa. Alguns países simplesmente validam e complementam a certificação original do DAC segundo seus próprios regulamentos. O DAC celebrou um convênio bilateral de certificação com a FAA, segundo o qual a maioria dos requisitos para obter a certificação pela FAA está

incluída no processo de certificação do DAC. Essa cooperação entre as autoridades reguladoras possibilita maior rapidez no processo de obtenção de certificações. O ERJ 145 recebeu certificação para operar nos Estados Unidos da América e no Brasil no último trimestre de 1996, na Europa no segundo trimestre de 1997, na Austrália em junho de 1998 e, para as versões LR, na China em novembro de 2000. O ERJ 135 foi certificado pelo DAC em junho de 1999, pela FAA em julho de 1999 e pela JAA em outubro de 1999. O ERJ 140 está em processos de certificação no Brasil e nos Estados Unidos da América, os quais deverão estar concluídos antes que as primeiras entregas sejam feitas no segundo semestre de 2001. Por estar em seu estágio inicial de desenvolvimento, a família de jatos regionais ERJ 170/190 terá que passar por um processo de certificação completo, assim que entrar em produção. A versão executiva de nossos jatos corporativos será submetida ao completo processo de certificação antes de sua primeira entrega, prevista para o segundo semestre de 2001. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Indústria de Aeronaves Regionais - Estamos sujeitos a rígidos requisitos e regulamentos de certificação de nossas aeronaves, o que pode atrasar nossa obtenção de tais certificação”.

A FAA exerce forte influência sobre outras autoridades, tais como o DAC no Brasil e a autoridade aeronáutica no Canadá, sendo que seu processo de aprovação regulamentar freqüentemente é acompanhado por outras agências reguladoras, tais como a autoridade aeronáutica da Austrália. Na Europa, 27 países afiliados operam sob as regras da JAA. A JAA não é uma autoridade certificadora em si, mas faz recomendações a diversas autoridades nacionais, tais como as autoridades aeronáuticas da Alemanha, França, Reino Unido, Espanha e Países Baixos. Uma recomendação da JAA é um requisito para a certificação de uma aeronave pelas autoridades aeronáuticas da maioria dos países europeus. Cada país afiliado tem o direito de adotar novas regras ou complementar as recomendações da JAA, segundo suas conveniências. Espera-se que a JAA seja substituída pela autoridade oficial de certificação para a União Européia em futuro próximo.

A obtenção de certificação é um processo dinâmico. Mudanças significativas no desenho de uma aeronave podem requerer certificações separadas. Por exemplo, a versão LR do ERJ 145 precisou obter certificações isoladas de todas as autoridades competentes devido às suas mudanças estruturais e de projeto. Entretanto, qualquer mudança nos regulamentos de certificação das aeronaves em si não requer nova certificação de uma aeronave que já obteve certificação. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Indústria de Aeronaves Regionais - Estamos sujeitos a rígidos requisitos e regulamentos de certificação de nossas aeronaves, o que pode atrasar a obtenção de tais certificados”.

## **Seguro**

Fazemos seguros para todas as nossas fábricas e equipamentos, o que garante cobertura para perdas e reposição. Também temos seguro para cobrir todas as avarias potenciais à nossa própria frota de aeronaves, inclusive aquelas que ocorrerem durante vôos comerciais e de demonstração. Além disso, mantemos uma política abrangente de responsabilidade civil por nossos produtos, que cobre danos decorrentes da fabricação, distribuição, venda e manutenção dos nossos aviões e peças. Temos aumentado tal cobertura para responsabilidade civil, na medida em que nossa frota tem aumentado. Também temos seguro contra desastres

naturais e interrupção de negócios que cobrem danos patrimoniais e perda de receita bruta relacionada, conforme definido na apólice, bem como despesas adicionais como, por exemplo, aquelas incorridas por nós para compensar a perda de produção e entrega de aeronaves devido a interrupção parcial ou total dos nossos negócios em decorrência de danos causados por um acidente. Consideramos que as importâncias para nossa cobertura de seguros são adequadas para uma empresa do nosso porte e podem atender a todos os riscos previsíveis ligados às nossas operações.

### **Funcionários**

Em 31 de dezembro de 1998, 1999, 2000 e em 31 de março de 2001 empregávamos um total de 6.737, 8.302, 10.334 e 11.481 pessoas respectivamente. Em 31 de março de 2001, do total dessa força de trabalho, 54,2% estavam diretamente envolvidas no processo de produção, 13,4% estavam empenhadas em pesquisa e desenvolvimento, 10,3% eram funcionários administrativos envolvidos no apoio ao processo de produção e 22,1% eram outros funcionários administrativos. A maioria da nossa equipe técnica é treinada nas melhores escolas de engenharia, inclusive o Instituto Tecnológico Aeronáutico, ou ITA, localizado em São José dos Campos. Uma ampla porcentagem dos nossos funcionários pertence a dois diferentes sindicatos trabalhistas, o Sindicato dos Metalúrgicos e o Sindicato dos Engenheiros do Estado de São Paulo. De uma forma geral, a filiação sindical em termos percentuais da força de trabalho total vem diminuindo significativamente ao longo dos anos. Em 31 de março de 2001, aproximadamente 76,8% dos nossos funcionários não eram sindicalizados, comparado com aproximadamente 52% em dezembro de 1997. Acreditamos que temos uma boa relação com nossos funcionários.

Proporcionamos o treinamento e desenvolvimento profissional de nossos empregados. Estabelecemos um programa em nossa nova instalação em São José dos Campos para propiciar a engenheiros recém-formados um treinamento especializado em engenharia aeroespacial. Além disso, oferecemos curso de mestrado em administração de empresas conduzidos pela Fundação Getúlio Vargas para nossos funcionários administrativos em nossos escritórios executivos.

### **Propriedades**

A sede e a fábrica, localizadas em São José dos Campos, são de nossa propriedade. Boa parte das nossas instalações em São José dos Campos estão hipotecadas em favor do BNDES e do Banco do Brasil S.A. e servem de garantia em ações trabalhistas em curso. Nossas instalações em Ft. Lauderdale encontram-se hipotecadas junto ao NationsBank, N.A. Arrendamos, possuímos ou temos o direito de uso das seguintes propriedades:

Local	Finalidade	Área Aproximada (em m <sup>2</sup> )	Própria/ Arrendada	Término do Arrendamento
São José dos Campos, SP, Brasil	Sede, principais instalações, fabris e centro de atendimento	548.323	Própria	—
São José dos Campos, SP, Brasil (Eugênio de Mello)	Parque industrial	339.921	Própria	
Botucatu, SP, Brasil	Instalações fabris	20.439	Própria	—
Gavião Peixoto, SP, Brasil	Instalações fabris e para testes	17.804.730	*	
São Paulo, SP, Brasil	Escritório administrativo	200,7	Alugada	2002
Ft. Lauderdale, EUA	Centro de atendimento	8.501	Arrendada	2002
West Palm Beach, Florida	Escritório de engenharia	1.561	Alugada	
Dallas, EUA	Escritório Administrativo	149	Alugada	2003
Le Bourget, França	Centro de atendimento	3.112	Arrendada	2008
Melbourne, Austrália	Centro de atendimento	1.127	Arrendada	2002
Beijing, China	Escritório de representação	159	Alugada	2002
Singapura	Escritório de representação	208	Alugada	2002

\* Atualmente temos uma autorização temporária do Estado de São Paulo para usar esta propriedade e esperamos obter uma autorização permanente tão logo certas exigências legais sejam cumpridas.

## Propriedade Intelectual

Nossa propriedade intelectual, que inclui patentes, projetos, *know-how* e marcas registradas é importante para o nosso negócio. Somos titulares de marcas registradas do nosso nome e logotipo, bem como dos nomes das nossas aeronaves, algumas das quais estão registradas e outras em processo de registro junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI e junto às autoridades governamentais de países onde nossas aeronaves operam. Em 31 de março de 2001, tínhamos aproximadamente 69 marcas registradas. As patentes relativas às nossas tecnologias mais importantes não irão expirar dentro dos próximos seis anos. Não acreditamos que a expiração de quaisquer de nossas patentes terá qualquer efeito desfavorável sobre nossos negócios.

## Matérias Ambientais

A maior parte das questões de ordem ambiental no Brasil são reguladas na esfera estadual, sendo que, na maioria dos Estados, são concedidas licenças de operação a instalações individuais sem que haja necessidade de serem observados regulamentos gerais. Temos todas as licenças exigidas à operação do nosso negócio. As condições dessas licenças são revistas todos os anos e estamos em conformidade com todas elas. Adicionalmente, internamente, seguimos os padrões ambientais internacionais ISO 14000. Em 1999 e 2000, investimos em matérias ambientais de aproximadamente R\$700 mil e R\$1,3 milhões, respectivamente. Nós

antecipamos gastos da ordem de R\$2,4 milhões com matérias ambientais em 2001. Esse aumento deve-se às despesas relativas à parte da construção de novas instalações, modificação das instalações existentes relacionadas ao cumprimento das normas ambientais e outras melhorias.

### **Processos Judiciais**

Temos um grande número de litígios relacionados com reivindicações trabalhistas propostas por sindicatos que representam nossos ex-funcionários, cujos pleitos, em 31 de março de 2001, somavam aproximadamente R\$85,7 milhões, e para os quais provisionamos R\$15,3 milhões naquela data. Nossos administradores consideram as quantias provisionadas suficientes com base na expectativa de sucesso de certos processos judiciais correntes e negociações em andamento. Há também em curso ações trabalhistas individuais, sendo que algumas já foram resolvidas. No tocante às demais, estamos aguardando a decisão final da justiça trabalhista. Não acreditamos que qualquer obrigação relacionada a essas ações trabalhistas possa impactar de modo significativo e adverso a nossa condição financeira ou os resultados de nossas operações.

Abaixo estão relacionados os principais processos judiciais nos quais estamos envolvidos até a presente data:

<b>Parte Contrária</b>	<b>Data de Propositura</b>	<b>Objeto</b>	<b>Juízo</b>
Sindicato dos Metalúrgicos, em nome de 7.283 empregados atuais e ex-empregados (1)	Outubro de 1992	Pagamento de diferenças salariais baseado em acordos entre os sindicatos dos trabalhadores e a FIESP	Tribunal Superior do Trabalho
Receita Federal (2)	Fevereiro de 1999	Questionamento do tributo incidente sobre o faturamento	Justiça Federal em São José dos Campos

(1) *A total exposição pelo pagamento dos salários retroativos era de R\$62,0 milhões em 31 de março de 2001. Naquela data, nós não tínhamos provisionado qualquer montante para esta ação judicial, pois, nós acreditamos, baseados na orientação de nossos advogados externos, que esta ação judicial não resultará em uma decisão desfavorável contra nós. Não esperamos que o julgamento final desta ação ocorra antes do segundo semestre de 2001.*

(2) *Nós não pagamos os tributos adicionais. Os montantes não pagos correspondem a R\$59,5 milhões em 31 de março de 2001 e estão incluídos como contingência em nosso balanço, sob a rubrica tributos e contribuições sociais a pagar.*

Além disso, estamos envolvidos em outros processos judiciais, incluindo tributários, os quais decorrem da rotina normal dos negócios. Nossa administração acredita que nenhum desses outros processos, caso decididos desfavoravelmente, podem abalar de modo substancial nossos negócios, situação financeira ou resultados operacionais. Ver Seção “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Embraer – Podemos ter que efetuar pagamentos significativos como resultado de decisões desfavoráveis proferidas em processos judiciais em curso”.

## ADMINISTRAÇÃO

Somos administrados por nosso Conselho de Administração, composto de, no mínimo, nove e, no máximo, 13 membros, e por nossa Diretoria, composta de, no mínimo, três membros (cada qual um Diretor Executivo). Temos um Conselho Fiscal permanente, composto por cinco membros.

### Conselho de Administração

Nosso Conselho de Administração reúne-se em sessões ordinárias quatro vezes ao ano e em sessões extraordinárias quando convocadas pelo Presidente ou pela maioria de seus membros. É o órgão responsável, dentre outros, pelo estabelecimento das nossas políticas gerais de negócio e pela eleição dos nossos Diretores Executivos, bem como pela supervisão da gestão dos mesmos.

De acordo com a Lei de Sociedades por Ações, cada membro do Conselho de Administração deve ser detentor de, pelo menos, uma de nossas ações, pode residir fora do Brasil e é eleito pelos titulares das nossas ações ordinárias em assembléia geral de acionistas. Nosso Estatuto Social nada dispõe sobre o poder de um membro do Conselho de Administração de votar em uma proposta, acordo ou contrato no qual tal membro tenha um interesse material ou tampouco sobre os poderes relativos a empréstimo exercíveis pelos membros de nosso Conselho de Administração; da mesma forma, nosso Estatuto Social não estipula um limite de idade para a aposentadoria destas pessoas. Todavia, consoante a Lei das Sociedades por Ações, o membro do Conselho de Administração está proibido de votar em qualquer assembléia ou de atuar em qualquer operação ou negócios no qual este tenha um conflito de interesses com a companhia. De acordo com o nosso Estatuto Social, a União Federal, como detentora de uma ação ordinária de classe especial, ou *Golden Share* (ver Seção “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL – Ação Ordinária de Classe Especial – *Golden Share*” para uma definição de *Golden Share*), tem direito de nomear um membro do Conselho de Administração e os nossos funcionários têm direito de nomear dois membros do Conselho de Administração. O prazo do mandato de todos os membros do Conselho de Administração é de três anos. Os mandatos dos membros atuais expiram em abril de 2004. Abaixo, apresentamos os nomes, idades, posições e breve relato biográfico dos membros do Conselho de Administração em 30 de abril de 2001.

Nosso Estatuto Social prevê que o Presidente da Embraer é automaticamente membro do Conselho de Administração. Como resultado, o Sr. Maurício Novis Botelho, atual Presidente e Diretor Executivo da Embraer, faz parte do nosso Conselho de Administração. Nossos acionistas controladores, Cia. Bozano, PREVI e SISTEL, assinaram um acordo de acionistas no qual está previsto que, quando da eleição dos membros do Conselho de Administração nas assembléias gerais de acionistas, cada um deles irá eleger dois representantes e suplentes e, conjuntamente, irão eleger dois representantes e suplentes do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu e um outro representante (e seu suplente) do Governo Brasileiro, além do representante a ser indicado diretamente pelo Governo Brasileiro. Ver Seção “PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTAS VENDEDORES – Principais Acionistas”.

Nome	Idade	Posição	Ano da Primeira Eleição
Carlyle Wilson	72	Presidente do Conselho de Administração	2000
Nélio Henriques Lima	49	Vice-presidente do Conselho de Administração	2001
Maurício Novis Botelho	58	Presidente e Diretor Executivo	2000
Vitor Sarquis Hallack	48	Membro do Conselho de Administração	1995
Andrea Sandro Calabi	55	Membro do Conselho de Administração	2001
Juarez Martinho Quadros do Nascimento	57	Membro do Conselho de Administração	1998
Fernando Antônio Pimentel de Melo	47	Membro do Conselho de Administração	2000
Luiz Felipe P. Lampreia	59	Membro do Conselho de Administração	2001
Reginaldo dos Santos	59	Membro do Conselho de Administração	2001
Paulo Cesar de Souza Lucas	41	Membro do Conselho de Administração	1999
Mario Hipólito Silva	36	Membro do Conselho de Administração	2001
Pierre Chouzenoux	62	Membro do Conselho de Administração	2000
Dietrich Russell	59	Membro do Conselho de Administração	2000

*Carlyle Wilson.* O Sr. Wilson integra o grupo Bozano, Simonsen desde 1972, sendo Diretor Executivo da Cia. Bozano e membro do Conselho de Administração da Bozano Holdings Ltd. Desde 1992, o Sr. Wilson é membro do Conselho de Administração da Berneck Aglomerados, uma companhia produtora de aglomerados de madeira. Além disso, desde 1980 o Sr. Wilson é membro do Conselho de Administração da Bozano, Simonsen Centros Comerciais S.A., administradora de *shopping centers*, e desde 1986 é Conselheiro da GD Empreendimentos Imobiliários S.A., uma companhia imobiliária. Entre janeiro de 1995 e janeiro de 2000, o Sr. Wilson atuou como Conselheiro Suplente da Embraer. O Sr. Wilson é um representante da Cia. Bozano e seu endereço comercial é Rua Visconde de Ouro Preto, 5, 10º andar, 22250-180, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

*Nélio Henriques Lima.* O Sr. Lima trabalhou para o Banco do Brasil S.A. e para a PREVI desde 1974, ocupando diversas funções. Desde janeiro de 1999, ele é o Superintendente Executivo da PREVI. De janeiro de 1995 até janeiro de 1997, ele foi Diretor de Operações da PREVI e de janeiro de 1997 até janeiro de 1999 ele foi o Diretor Executivo da PREVI. O Sr. Lima foi membro do Conselho Fiscal da La Fonte Participações S.A. e da Seguradora Brasileira de Crédito a Exportação S.A. de janeiro de 1999 a dezembro de 1999 e membro do Conselho de Administração da Organização Social Bioamazônia S.A. durante o mesmo período e da Tele Norte Leste Participações S.A., de setembro de 2000 a abril de 2001. O Sr. Lima é um representante da PREVI e seu endereço comercial é Praia do Botafogo, 501, 4º andar, 22250-040, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

*Maurício Novis Botelho.* O Sr. Botelho é Presidente e Diretor Executivo da Embraer desde 1995, bem como Diretor e Presidente do Conselho de Administração de várias subsidiárias da Embraer. O Sr. Botelho foi Diretor Executivo da OTL - Odebrecht Automação & Telecomunicações Ltda., também conhecida como OTL e que, mais tarde, seria nomeada Stelar Telecom, de 1988 a 1995. Também foi Diretor Executivo Chefe da CMW Equipamentos S.A., ou CMW, uma empresa de automação industrial, de 1985 a 1995. Foi também Diretor Executivo da STL-Engenharia de Sistemas Ltda., ou STL, uma empresa de projetos de engenharia, de 1985 a 1995; foi sócio da Soluções Integradas PROLAN Ltda., ou PROLAN, uma empresa de redes corporativas, de 1994 a 1995; e Vice-Presidente Executivo da TENENGE - Técnica Nacional de Engenharia Ltda., ou TENENGE, uma empresa de construção civil, durante o ano de 1992. Durante o ano de 1995, o Sr.

Botelho foi Diretor Executivo da Cia. Bozano. O endereço comercial do Sr. Botelho é o endereço de nossa sede.

*Vitor Sarquis Hallack.* O Sr. Hallack integra o Grupo Bozano, Simonsen desde 1993, sendo Diretor Executivo da Cia. Bozano e membro do Conselho de Administração e Diretor Executivo do Bozano Holding Ltd. O Sr. Hallack foi o Diretor do Banco Bozano, Simonsen S.A. entre abril de 1998 e maio de 2000, e antes foi o Diretor Financeiro da Companhia Siderúrgica Paulista - COSIPA entre setembro de 1993 e dezembro de 1994. Antes de 1993, o Sr. Hallack era o Presidente da Companhia Vale do Rio Doce, uma companhia mineradora. É um representante da Cia. Bozano e seu endereço comercial é Rua Visconde de Ouro Preto, 5, 10º andar, 22250-180, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

*Andrea Sandro Calabi.* O Sr. Calabi é membro do Conselho de Administração da CEF – Caixa Econômica Federal desde maio de 1999 e é sócio administrativo da AACC – Administração e Consultoria S/C Ltda. De novembro de 1996 até dezembro de 1998, ele era sócio administrativo da CONSEMP – Serviços Empresariais Ltda. O Sr. Calabi foi Secretário Executivo do Ministério do Planejamento do Governo Brasileiro de janeiro de 1995 até setembro de 1996. O Sr. Calabi foi membro do Conselho de Administração do BNDES e do Banco do Brasil, bem como membro de diversos conselhos governamentais durante 1995 e 1996. De dezembro de 1996 até dezembro de 1998, ele foi membro do Conselho de Administração da Companhia Paulista de Ativos – CPA e de maio de 1998 até dezembro de 1998, ele foi membro do Conselho de Administração do BANESPA – Banco do Estado de São Paulo S.A. Além disso, de janeiro de 1999 até julho de 1999, o Sr. Calabi foi Presidente do Banco do Brasil e Presidente do Conselho de Administração da BRASILPREV Previdência Privada, BRASILCAP Capitalização S.A., Brasil Saúde Companhia de Seguros, Companhia de Seguros Aliança do Brasil e Brasil Veículos Companhia de Seguros, todas empresas afiliadas pelo Banco do Brasil. De julho de 1999 até fevereiro de 2000, ele foi Presidente e membro do Conselho de Administração do BNDES, FINAME e BNDESPAR, também sendo membro do Conselho de Administração da Petróleo Brasileiro S.A. - Petrobrás durante o mesmo período. O Sr. Calabi é um representante da PREVI e seu endereço comercial é Rua Viradouro, 63, sala 61, 04538-110, São Paulo, SP, Brasil.

*Juarez Martinho Quadros do Nascimento.* O Sr. Nascimento é Secretário Executivo do Ministério das Comunicações do Governo Brasileiro e Presidente do Conselho de Administração da Telecomunicações Brasileiras S.A. – Telebrás desde 1997 e foi o Secretário de Inspeção e Concessão do Ministério das Comunicações de 1995 a 1997. De 1990 a 1995, foi Diretor Executivo da Telebrás, tendo terminado seu mandato durante o ano de 1995 como assistente do Diretor Presidente suplente e do Diretor Executivo do Departamento de Serviços Públicos. É um representante da SISTEL e seu endereço comercial é Esplanada dos Ministérios, Bloco R, 8º andar, 70044-900, Brasília, DF, Brasil.

*Fernando Antônio Pimentel de Melo.* O Sr. Melo é Diretor de Seguridade Social da SISTEL desde 1991 e Diretor Superintendente da SISTEL desde 1999. Ele também é membro do Conselho de Administração da Companhia de Aços Especiais Itabira – Acesita e Telesp Participações S.A. desde dezembro de 1999, da Amerigel S.A. desde 27 de abril de 1999 e da Telet S.A. desde 26 de abril de 2000, todas companhias de telecomunicações. O Sr. Melo foi também vice-presidente da SINDAPP- Sindicato Nacional das Entidades de

Previdência Privada, eleito em dezembro de 1998, pelo prazo de três anos. Ele é um representante da SISTEL e seu endereço comercial é SEP Sul 702/902, Conj. B, Bloco A, Ed. Gal. Alencastro, 4º andar, 70390-25, Brasília, DF, Brasil.

*Luiz Felipe P. Lampreia.* O Sr. Lampreia foi Ministro das Relações Exteriores do Governo Brasileiro de janeiro de 1995 até janeiro de 2001. O Sr. Lampreia ocupou diversas posições no Governo Brasileiro, tanto no País quanto no exterior, desde 1963. De 1992 até 1993, ele foi Secretário Geral das Relações Exteriores do Governo Brasileiro. Além disso, de 1993 a 1994, o Sr. Lampreia foi Embaixador do Brasil junto a diversas organizações internacionais em Genebra, tendo participado das negociações para a criação da OMC. O Sr. Lampreia é um representante da União Federal e foi nomeado pelos nossos acionistas controladores. Seu endereço comercial é Av. Ataulfo de Paiva, 341, sala 605, 22440-030, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

*Reginaldo dos Santos.* O Sr. Santos é Tenente-Brigadeiro da Força Aérea Brasileira desde março de 2000 e atualmente é o Diretor Geral do Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da Força Aérea Brasileira. O Sr. Santos ocupou vários cargos nas Forças Armadas brasileiras desde 1958, quando iniciou sua carreira militar. É um representante da União Federal, tendo sido nomeado por nossos acionistas controladores. Seu endereço comercial é Comando da Força Aérea, Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento, Esplanada dos Ministérios, Bloco M, 3º andar, 70045-900, Brasília, DF, Brasil.

*Paulo Cesar de Souza Lucas.* O Sr. Lucas integra nossa Divisão de Planejamento Estratégico desde 1998 e foi o coordenador da implementação da estratégia de modernização e redução de custos da Embraer de 1990 a 1996. Trabalha na Embraer há mais de 16 anos e é um representante dos nossos funcionários. O endereço comercial do Sr. Lucas é o endereço de nossa sede.

*Mario Hipólito Silva.* O Sr. Silva foi um funcionário em uma de nossas linhas de produção desde 1996 e representante de nossos empregados metalúrgicos desde 1997. Ele trabalhou na Embraer por muitos anos e é um representante dos nossos funcionários. Seu endereço comercial é o endereço de nossa sede.

*Pierre Chouzenoux.* O Sr. Chouzenoux é membro do Conselho de Administração da Dassault International e é o Diretor Vice-Presidente de Negócios Internacionais da Dassault Aviation desde 1993. Entre 1990 e 1993 o Sr. Chouzenoux foi o Administrador Geral de Negócios da Dassault Aviation. Antes de 1990, ocupou várias posições de diretoria no Grupo Elf Aquitaine. O Sr. Chouzenoux é representante do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu e seu endereço comercial é 27, Rue du Professeur-Victor-Pauchet, 92420, Vaucresson, França.

*Dietrich Russell.* O Sr. Russell é Vice-Presidente da Divisão de Aeronáutica do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu desde julho de 2000. De outubro de 1972 até 1995 o Sr. Russell trabalhou para o Grupo Mannesmann exercendo diversas funções em várias divisões, até servir como Presidente do Conselho de Administração da Mannesmann Anlagenbaun AG. O Sr. Russell também foi membro do Conselho de Administração da Daimler-Benz Aerospace AG, atualmente conhecida como EADS, responsável pelo grupo de aeronaves entre outubro de 1995 e abril de 1997. Depois disso, foi responsável pelo grupo de helicópteros

e aeronaves civis até março de 1998. Em abril de 1998, o Sr. Russell foi eleito diretor executivo de operações da divisão Airbus Industrie da EADS ocupando este cargo até julho de 2000. O Sr. Russell é representante do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu e seu endereço comercial é 1, Avenue Didier Daurat, 31700, Blagnac, França.

## Diretores Executivos

Nossos Diretores Executivos são responsáveis pela administração cotidiana da empresa. Os Diretores Executivos têm responsabilidades estabelecidas pelo nosso Estatuto Social e pelo Conselho de Administração. O endereço comercial de nossos Diretores Executivos é o de nossa sede.

Os Diretores Executivos são eleitos pelo nosso Conselho de Administração com mandato de um ano, sendo que qualquer Diretor Executivo pode ser destituído pelo Conselho de Administração antes do término de seu mandato. Abaixo, apresentamos os nomes, idades, posições e descrições biográficas resumidas dos nossos Diretores Executivos, em 30 de abril de 2001.

<b>Nome</b>	<b>Idade</b>	<b>Posição</b>	<b>Ano da Primeira Eleição</b>
Maurício Novis Botelho	58	Diretor Presidente	1995
Antônio Luiz Pizarro Manso	56	Diretor Vice-Presidente Corporativo	1995
Satoshi Yokota	60	Diretor Vice-Presidente Executivo Industrial	1997
Frederico Pinheiro Fleury Curado	39	Diretor Vice-Presidente Executivo para Mercado de Aviação Comercial	1997
Romualdo Monteiro de Barros	52	Diretor Vice-Presidente Executivo para Mercado de Defesa	1997
Horácio Aragonés Forjaz	49	Diretor Vice-Presidente Executivo de Desenvolvimento Organizacional	1998
Carlos Rocha Villela	45	Diretor Vice-Presidente Executivo Jurídico	1999

*Maurício Novis Botelho.* Sua bibliografia está descrita nesta Seção, “Conselho de Administração”.

*Antônio Luiz Pizarro Manso.* Antes de se tornar Diretor Vice-Presidente Corporativo da Embraer em 2001, o Sr. Manso foi Executivo Financeiro e de Relações com o Mercado da Embraer em 1995 até 2001. O Sr. Manso é também Diretor e/ou Presidente de várias subsidiárias da Embraer. O Sr. Manso foi o Diretor Administrativo e Financeiro da STL, de 1986 a 1995, e da CMW, de 1986 a 1995, e foi membro do Conselho de Administração da CMW durante o ano de 1995. Também foi Diretor Financeiro Chefe da OTL, de 1989 a 1995, Diretor Financeiro da TENENGE durante o ano de 1992 e Diretor Financeiro Chefe da PROLAN de 1994 a 1995.

*Satoshi Yokota.* Antes de se tornar Diretor Vice-Presidente Executivo Industrial da Embraer em 1997, o Sr. Yokota ocupou diversos outros cargos na Embraer, inclusive o de Diretor Assistente de Programas e Contratos Comerciais durante os anos de 1995 e 1996 e o de Diretor Assistente de Programas de 1992 a 1995. O Sr. Yokota é também o Presidente do Conselho de Administração da ELEB, uma subsidiária da Embraer.

*Frederico Pinheiro Fleury Curado.* Antes de se tornar Vice-Presidente Executivo para Mercado de Aviação Comercial da Embraer em 1998, o Sr. Curado foi nosso Diretor Vice-Presidente Executivo de Desenvolvimento Organizacional de 1997 a agosto de 1998. Antes disto, ocupou diversos cargos diferentes na Embraer nas áreas de fabricação, abastecimento, informática, contratos e vendas. O Sr. Curado é também Diretor e/ou Presidente de várias subsidiárias da Embraer.

*Romualdo Monteiro de Barros.* Antes de se tornar Diretor Vice-Presidente Executivo para Mercado de Defesa da Embraer em 1997, o Sr. Barros foi o Diretor responsável pelo desenvolvimento de negócios da OTL, antiga Stelar Telecom, de 1994 a 1997.

*Horácio Aragonés Forjaz.* Antes de se tornar Diretor Vice-Presidente Executivo de Desenvolvimento Organizacional da Embraer em 1998, o Sr. Forjaz foi engenheiro da Embraer. Após, foi o Diretor Operacional da Compsis - Computadores e Sistemas Ltda., uma empresa de engenharia de sistema e de *software*, de 1995 a 1997. De 1975 a 1995, ocupou diversos cargos diferentes na Embraer nas áreas de projetos de engenharia e sistemas.

*Carlos Rocha Villela.* Antes de se tornar Diretor Vice-Presidente Executivo Jurídico da Embraer em 1999, o Sr. Villela foi o Diretor Jurídico da Odebrecht Química S.A., uma empresa de produtos químicos, desde 1994. O Sr. Villela é também membro do Conselho de Administração, Diretor e/ou secretário de várias subsidiárias da Embraer.

### **Conselho Fiscal**

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho Fiscal é um órgão social independente da administração e da auditoria externa da empresa. A responsabilidade principal do Conselho Fiscal é rever as atividades gerenciais e as demonstrações financeiras, relatando suas observações aos acionistas. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho Fiscal não pode conter membros que façam parte do Conselho de Administração, da Diretoria, do nosso quadro de funcionários, do quadro de funcionários de uma empresa controlada ou de uma empresa do nosso grupo, tampouco um cônjuge ou parente dos nossos administradores. Além disso, a Lei das Sociedades por Ações exige que os membros do Conselho Fiscal recebam, a título de remuneração, no mínimo, 10% do montante médio pago a cada Diretor Executivo. A Lei das Sociedades por Ações exige que o Conselho Fiscal seja composto de, no mínimo, três e, no máximo, cinco membros e seus respectivos suplentes.

Temos um Conselho Fiscal permanente, sendo que seus membros são eleitos na assembléia geral ordinária de acionistas, com mandato até a assembléia geral ordinária subsequente àquela que os elegeu. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, os titulares de ações preferenciais têm direito de eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal. Outrossim, de acordo com a Lei das Sociedades por Ações, os grupos minoritários de acionistas que são titulares de, no mínimo, 10% das ações com direito de voto também têm

direito de eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal. Os acionistas titulares de ações ordinárias têm direito de eleger a maioria dos membros do Conselho Fiscal. Apresentamos abaixo os nomes e posições dos membros do nosso Conselho Fiscal e seus respectivos suplentes, eleitos na Assembléia Geral Ordinária de Acionistas realizada em 30 de abril de 2001:

<b>Nome</b>	<b>Posição</b>	<b>Ano da Primeira Eleição</b>
Luiz Tacca Júnior	Membro Efetivo	1995
Robson de Araújo Jorge	Suplente	2000
Carlos Alberto de Castro Monteiro	Membro Efetivo	2001
Tarcísio Luiz Silva Fontenele	Suplente	2001
Nelson João Aiex	Membro Efetivo	1996
José Mauro Laxe Vilela	Suplente	1999
Joã Maria Stefanon	Membro Efetivo	2000
Ivan Mendez do Carmo	Suplente	2000
Paulo Euclides Bonzanini	Membro Efetivo	2000
José Edson da Silva	Suplente	1999

### **Audidores**

Nosso auditor independente é a Arthur Andersen S/C, que auditou nossas demonstrações financeiras consolidadas para os períodos encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 e as respectivas demonstrações consolidadas de rendimentos, fluxo de caixa e mutações no patrimônio líquido para os mesmos períodos e que fazem parte deste prospecto. Arthur Andersen S/C está localizada na Rua Alexandre Dumas, 1981, São Paulo, SP, 04717-906, São Paulo, SP, Brasil. Eles estão registrado no Conselho Regional de Contadores sob o nº CRC2SP000123/O-1.

### **Remuneração**

De acordo com o nosso Estatuto Social, é responsabilidade dos nossos acionistas estabelecer o valor agregado da remuneração dos membros do nosso Conselho de Administração e dos nossos Diretores Executivos. Os membros do nosso Conselho de Administração são responsáveis por distribuir tal valor individualmente em conformidade com nosso Estatuto Social. Não há qualquer provisão em nosso Estatuto Social com relação a poderes de nossos administradores para votar sua própria remuneração, na ausência de um quorum independente.

Para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2000, a remuneração total (inclusive benefícios concedidos em espécie) que pagamos aos membros do Conselho de Administração e aos Diretores Executivos foi de, aproximadamente, R\$11,7 milhões. Além disso, em 2000 os Diretores Executivos receberam benefícios de aposentadoria, instituídos em janeiro de 1999, no montante de aproximadamente R\$159 mil no ano de 2000. Os membros do Conselho de Administração não receberam benefício similar. Os membros do

Conselho de Administração e os Diretores Executivos não receberam qualquer remuneração (inclusive benefícios em espécie) de qualquer uma de nossas subsidiárias.

Em 30 de abril de 2001, os membros do Conselho de Administração e os Diretores Executivos eram titulares de um total de 19 ações ordinárias e nenhuma ação preferencial. Em 30 de abril de 2001, alguns dos nossos Diretores Executivos também eram titulares de um total de 6.150.000 opções de compra de ações preferenciais, a preços de compra que oscilavam entre R\$0,75 e R\$13,70 por ação. Dessas opções, 3.600.000 poderão ser exercidas a partir de maio de 2001 e expirarão em maio de 2008 ou antes. Em 31 de março de 2001, nenhum dos membros do Conselho de Administração ou da Diretoria Executiva tinham qualquer interesse financeiro ou outro interesse em qualquer operação envolvendo a Embraer que não fosse uma operação normal dos nossos negócios.

Nenhum dos membros do nosso Conselho de Administração ou Diretoria Executiva celebrou contrato de trabalho com a Embraer que preveja benefícios após o término do referido contrato.

### **Plano de Opção de Compra de Ações**

Na Assembléia Geral Extraordinária realizada em 17 de abril de 1998, aprovamos um plano de opção de compra de ações para administradores e funcionários, incluindo os de nossas subsidiárias, sujeito às restrições baseadas na permanência contínua nos quadros da nossa empresa, pelo prazo mínimo de dois anos.

Nos termos do plano, estamos autorizados a conceder opções de compra de até 25.000.000 de ações preferenciais. As opções concedidas a cada participante poderão ser exercidas da seguinte forma: 30% após três anos a partir da data da concessão, um adicional de 30% após quatro anos e os 40% restantes após cinco anos. Os participantes poderão exercer suas opções em até sete anos a partir da data em que são concedidas. Em 30 de abril de 2001, foram concedidas 17.900.000 opções de compra de 17.900.000 ações preferenciais a um preço médio ponderado de exercício de R\$4,06 por ação preferencial, das quais 25,2% podem ser exercidas a partir de maio de 2001. Deste total, opções para compra de 6.150.000 ações preferenciais foram concedidas aos nossos administradores, a serem exercidas a um preço médio ponderado de R\$2,28 por ação preferencial, das quais 58,5% são exercíveis a partir de maio de 2001 e expirarão em datas diversas, terminando em maio de 2008.

No caso de opções adicionais serem concedidas sob o plano, o preço das ações preferenciais será igual ao preço médio ponderado das ações preferenciais negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo, nos 60 dias de negociação anteriores à data da concessão, aumentado ou reduzido em até 30%, conforme definido por um comitê nomeado pelo nosso Conselho de Administração. Presume-se que tal porcentagem compense as flutuações não usuais no preço de mercado. O plano será encerrado cinco anos após o primeiro exercício de opções. Até a data deste Prospecto nenhuma opção de compra foi exercida.

### **Plano de Participação nos Lucros**

Nos termos da lei brasileira, empresas operando no Brasil devem compartilhar lucros com seus funcionários a partir do exercício social de 1996. Entretanto, entendemos que não há, atualmente, nenhuma regulamentação do Governo que determine como os lucros devem ser distribuídos. Antes de 1998, não tínhamos um plano de participação nos lucros. Entretanto, em razão de nossa recuperação financeira, implementamos, desde então, um plano de participação nos lucros que vincula a distribuição de lucros aos funcionários ao pagamento de dividendos.

Toda vez que pagamos dividendos aos nossos acionistas, também pagamos uma participação nos lucros, de 25% sobre o montante do pagamento de dividendos, aos funcionários que atingiram certas metas estabelecidas no início do ano. De acordo com o plano, podemos pagar quantias adicionais de até 5% do pagamento de dividendos a funcionários excepcionais, discricionariamente. Acreditamos que essa política estimula os funcionários, individualmente, a atingir nossas metas de produção.

Além disso, embora tenhamos registrado perdas líquidas nos anos de 1996 e 1997, e não houvesse nenhum plano naqueles anos, tendo em vista nossa redução de custos e melhoria da situação financeira durante aqueles dois anos, R\$3,3 milhões foram distribuídos aos nossos funcionários em fevereiro de 1997, referentes ao exercício social de 1996, e R\$1,2 milhão foi distribuído aos funcionários em fevereiro de 1998, referente ao exercício social de 1997. Para o exercício social de 1998, primeiro ano em que operamos com lucro desde a adoção do nosso plano de participação nos lucros, distribuímos R\$16,6 milhões aos nossos funcionários. Para o exercício social de 1999, distribuímos R\$36,6 milhões aos nossos funcionários e para o exercício social de 2000, distribuímos R\$80,5 milhões a nossos funcionários.

## PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTAS VENDEDORES

### Principais Acionistas

Nosso capital total autorizado é de 900.000.000 ações, com um total de 617.347.874 ações em 17 de maio de 2001. Desse total, 242.544.448 são ações ordinárias (incluindo uma ação ordinária de classe especial *Golden Share*, de titularidade da União Federal) e 374.803.426 são ações preferenciais. A tabela abaixo exclui 4.515.000 ações preferenciais a serem emitidas no caso de exercício de opções de compra de ações, exercíveis a partir de maio de 2001 (nenhuma das quais, até a data do presente prospecto, foi exercida) e um adicional de 73.938.000 ações preferenciais resultantes do exercício, em maio de 2001, dos bônus de subscrição detidos pela BNDESPAR. A tabela a seguir apresenta a composição do nosso capital social para cada um dos nossos acionistas que possuem 1% ou mais de qualquer classe de nossas ações em 11 de junho de 2001, incluindo ações preferenciais lastreadas em opções e bônus de subscrição exercíveis em 60 dias a contar da data deste prospecto.

Acionistas	Ações Ordinárias		Ações Preferenciais antes da Oferta Global		Ações Preferenciais Ofertadas	Ações Preferenciais após a Oferta	
	Ações	(%)	Ações	(%)	Ações	Ações	(%)
PREVI *	57.594.479	23,8	59.356.935	15,7	11.500.001	47.856.934	12,8
SISTEL *	48.508.890	20,0	40.157.904	10,6	18.523.865	21.634.039	5,8
Cia. Bozano *(1)	48.509.220	20,0	16.609.300	4,4	139.325	16.469.975	4,4
Bozano Holdings Ltd. *(1)	-	-	42.080.924	11,1	18.379.536	23.701.388	6,3
BNDESPAR *	-	-	73.938.000	19,5	18.518.859	55.419.141	14,8
Dassault Aviation (2)	13.744.186	5,7	-	-	-	-	-
Thales™ (2)	13.744.186	5,7	-	-	-	-	-
EADS (2)	13.744.186	5,7	-	-	-	-	-
SNECMA (2)	<u>7.276.332</u>	<u>3,0</u>	-	-	-	-	-
BB - Banco de Investimento S.A. (3)	3.015.562	1,2	2.156.000	**	-	2.156.000	**
União Federal/Governo Brasileiro (4)	3.514.388	1,5	-	-	-	-	-
Executivos e diretores como um grupo (5)	19	**	-	**	-	-	**
Outros (6)	<u>32.893.000</u>	<u>13,6</u>	<u>140.504.363</u>	<u>37,6</u>	-	<u>207.565.949</u>	<u>55,4</u>
Total	<u>242.544.448</u>	<u>100,0%</u>	<u>374.803.426</u>	<u>100,0%</u>	<u>67.061.586</u>	<u>374.803.426</u>	<u>100,0%</u>
Percentual do total de ações em circulação		39%		61%			61%

\* Acionista Vendedor.

\*\* Menos de 1%.

- (1) Cia. Bozano e Bozano Holdings Ltd., ambos Acionistas Vendedores e empresas afiliadas, pretendem vender nesta Oferta Global, conjuntamente, 16.165.000 Ações Preferenciais de sua titularidade, sendo que os montantes a serem vendidos por cada um deles podem ser diferentes do constante na tabela acima, podendo ainda apenas um deles vender todo o montante. Ver nesta Seção "Acionistas Vendedores - Cia. Bozano e Bozano Holdings Ltd."
- (2) Membro do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu.
- (3) BB – Banco de Investimento S.A. é uma instituição afiliada do Banco do Brasil S.A.
- (4) A União Federal também é detentora da Golden Share. Ver seção "DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL – Ação Ordinária de Classe Especial - Golden Share"
- (5) O número de ações preferenciais detidas por nossos diretores e conselheiros como um grupo consiste apenas em ações preferenciais provenientes do exercício de opções que são exercíveis a partir de maio de 2001 de um total de 17.900.000 ações provenientes do exercício de todas as opções existentes. Nenhum deles detém mais de 1% de nossas ações preferenciais.
- (6) O número de ações preferenciais inclui 915.000 ações preferenciais nas quais as opções exercíveis a partir de maio de 2001 estão lastreadas, de um total de 17.900.000 ações preferenciais lastreadas em opções.

Os acionistas vendedores terão o mesmo número de ações ordinárias após as ofertas, uma vez que apenas ações preferenciais estão sendo oferecidas nas ofertas. A não ser conforme discutido na Seção “NEGÓCIO – Histórico”, não houveram mudanças significativas no percentual de titularidade por um acionista majoritário nos últimos três anos.

A Cia. Bozano e a Bozano Holdings Ltd. são empresas cujas ações são detidas diretamente por Julio Bozano. Ver nessa Seção “- Acionistas Vendedores”.

### **Acordo de Acionistas**

Os nossos acionistas controladores, Cia. Bozano, PREVI e SISTEL celebraram um acordo de acionistas em 24 de julho de 1997, o qual foi posteriormente alterado, que governa assuntos relativos às suas participações na Embraer, com prazo de duração de 10 anos, podendo ser sucessivamente renovado por períodos de 5 anos (“Acordo de Acionistas”).

Nos termos do Acordo de Acionistas, quando da eleição dos membros do Conselho de Administração em assembléia geral de acionistas, nossos acionistas controladores concordaram em apontar dois representantes (e suplentes) de cada um dos acionistas controladores, dois representantes (e suplentes) do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu e um representante (e suplente) da União Federal, além dos representantes (e suplentes) dos nossos empregados e da União Federal como detentora da *Golden Share* (ver Seção “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL – Ação Ordinária de Classe Especial – *Golden Share*”) e dois representantes (e suplentes) de nossos funcionários.

Nos termos do Acordo de Acionistas, o Presidente do nosso Conselho de Administração será escolhido pelos nossos acionistas controladores, e será um de seus representantes. Caso nossos acionistas controladores não concordem com a pessoa escolhida para Presidente do Conselho de Administração, os seus representantes alternar-se-ão no cargo, a cada 18 meses, sendo que a ordem na qual tais representantes serão escolhidos para Presidente do Conselho de Administração será decidida por sorteio.

De acordo com o Acordo de Acionistas, nossos acionistas controladores não poderão vender, ceder, conferir ao capital, instituir usufruto ou fideicomisso, gravar, caucionar, penhorar ou criar ou permitir a criação de direito real de garantia ou outro ônus ou de qualquer outra forma transferir, dispor, onerar ou gravar as ações ordinárias por eles detidas, vinculadas ao controle da Embraer, exceto conforme estipulado no Acordo de Acionistas ou caso a transação seja previamente autorizada por escrito pelas outras partes. Segundo o Acordo de Acionistas, se algum acionista controlador desejar vender, ceder, transferir ou de qualquer forma dispor de suas ações ordinárias, vinculadas ao controle da Embraer, em parte ou no todo, em conjunto ou não com nossas outras ações, de qualquer tipo ou classe, os outros acionistas controladores terão direito de preferência na aquisição das ações a serem oferecidas.

O Acordo de Acionistas estipula que nossos acionistas controladores deverão se reunir por seus representantes ou manifestar sua posição, por fax ou por qualquer outro meio eletrônico, em relação a todas as assembléias gerais ou todas as reuniões do Conselho de Administração, conforme o caso, quando qualquer um dos seguintes assuntos que diga respeito a nós ou a nossas subsidiárias vier a ser deliberado:

- alteração de nosso Estatuto Social, exceto quando exigido por lei;
- aumento de capital por subscrição, criação de uma nova classe de ações, alteração das características de ações já existentes ou redução de capital;
- emissão de debêntures conversíveis em ações, bônus de subscrição e opções de compra de ações;
- fusão ou cisão;
- liquidação, dissolução e reorganização financeira voluntária;
- aquisição ou venda de participação em outras empresas, exceto em sociedades de propósito específico, que sejam necessárias para nossa política de comercialização de aeronaves;
- estabelecimento de uma política de dividendos diferente do dividendo mínimo estipulado no nosso Estatuto Social;
- aprovação de novos investimentos e/ou financiamentos e/ou vendas de ativos, que superem a quantia regularmente acordada pelas partes;
- aprovação e alteração de planos de negócios de longo prazo;
- determinação da remuneração e da participação dos membros da nossa Administração em nossos lucros;
- seleção, contratação e demissão de nossos diretores executivos;
- seleção de auditores externos;
- outorga de garantias, reais ou pessoais, em favor da nossa Administração, exceto aquelas necessárias ou convenientes à nossa política de comercialização de aeronaves;
- venda de parte substancial de ativos permanentes; e
- destinação de lucros.

O Acordo de Acionistas também dispõe que nossos acionistas controladores deverão votar em favor da manutenção e do aumento da nossa parceria estratégica com as Forças Armadas Brasileiras, particularmente com a Força Aérea Brasileira, de forma a assegurar o atendimento prioritário do interesse nacional, sem prejuízo dos nossos demais interesses corporativos.

### ***O Governo Brasileiro***

Em 17 de maio de 2001, a União Federal detinha, diretamente, 1,5% de nossas ações ordinárias e, indiretamente, através do BB-Banco de Investimento, S.A., subsidiária do Banco do Brasil S.A., 1,2% de nossas ações ordinárias e menos de 1,0% de nossas ações preferenciais. Naquela data, o Governo Brasileiro era titular de 1,4% do total de nossas ações, incluindo as ações detidas pelo BB – Banco de Investimento S.A. As ações ordinárias de titularidade da União Federal incluem uma ação ordinária de classe especial, denominada *Golden Share*, que tem poder de veto sobre determinadas matérias. Ver Seção “DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL — Ação Ordinária de Classe Especial - *Golden Share*”. Atualmente, dois membros de nosso Conselho de Administração são representantes da União Federal. O Governo Brasileiro tem o direito de nomear um membro do Conselho de Administração. O segundo representante tem sido eleito por nossos acionistas controladores, nos termos previstos no nosso Acordo de Acionistas.

### ***O Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu***

O Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu detinha, em 17 de maio de 2001, 20,0% das nossas ações ordinárias, o que corresponde a 7,9% do total de nossas ações. Nos termos do nosso Acordo de Acionistas nossos acionistas controladores concordaram em eleger dois representantes do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu para fazer parte do nosso Conselho de Administração quando da eleição do mesmo. Ver nesta Seção “Principais Acionistas”. O Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu adquiriu tais ações dos nossos atuais acionistas, a maioria das quais foi adquirida de nossos acionistas controladores em novembro de 1999. Para maiores informações sobre o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, ver Seção “NEGÓCIO – Aliança Estratégica com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu”.

### **Acionistas Vendedores**

A tabela a seguir apresenta, em 11 de junho de 2001, a quantidade e percentual de Ações Preferenciais detidos por cada Acionista Vendedor antes da Oferta Global, a quantidade de Ações Preferenciais a ser ofertada por cada um dos Acionistas Vendedores e a quantidade e percentual de Ações Preferenciais detidos por cada Acionista Vendedor após a liquidação da Oferta Global. Exceto com relação a esta Oferta Global e a oferta concomitante de títulos permutáveis em ADSs da Embraer pela BNDESPAR, os Acionistas Vendedores concordaram em não vender ou de qualquer outra forma dispor de qualquer ação da Embraer sem o prévio consentimento do Morgan Stanley & Co. Incorporated por um período de 90 dias a contar da data deste prospecto.

	Ações Preferenciais Antes da Oferta Global		Ações Preferenciais Ofertadas		Ações Preferenciais Após a Oferta Global (2)	
		%				%
PREVI .....	59.356.935	15,7	11.500.001	47.856.934	12,8	
SISTEL .....	40.157.904	10,6	18.523.865	21.634.039	5,8	
Cia. Bozano (1) .....	16.609.300	4,4	139.325	16.469.975	4,4	
Bozano Holdings Ltd.(1) .....	42.080.924	11,1	18.379.536	23.701.388	6,3	
BNDESPAR .....	<u>73.938.000</u>	<u>19,7</u>	<u>18.518.859</u>	<u>55.419.141</u>	<u>14,8</u>	
Total .....	<u>232.143.063</u>		<u>67.061.586</u>	<u>165.081.477</u>		

(1) Cia. Bozano e Bozano Holdings Ltd., ambos Acionistas Vendedores, e empresas afiliadas pretendem vender nesta Oferta Global, conjuntamente, 16.165.000 Ações Preferenciais de sua titularidade, sendo que os montantes a serem vendidos por cada um deles podem ser diferentes do constante na tabela acima, podendo ainda apenas um deles vender todo o montante. Ver nesta Seção "Acionistas Vendedores - Cia. Bozano e Bozano Holdings Ltd."

(2) Não inclui o exercício da Opção de Ações Adicionais

### ***Cia. Bozano e Bozano Holdings Ltd.***

Em 11 de junho de 2001, a Cia. Bozano era titular de 20% das nossas ações ordinárias, e 4,4% das nossas ações preferenciais, que correspondem a 10,5% do total de nossas ações. Cia. Bozano é uma empresa brasileira de investimentos diversificados. Cia. Bozano é afiliada à Bozano Holdings Ltd. A sede da Cia. Bozano fica na Rua Visconde de Ouro Preto, 5, 10º andar, 22250-180, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

Em 11 de junho de 2001, Bozano Holdings Ltd., uma empresa constituída segundo as leis das Ilhas Cayman, era titular de 11,1% de nossas ações preferenciais, o que corresponde a 6,8% do total de nossas ações. Bozano Holdings Ltd. é uma empresa de participação estrangeira de investimentos diversificados que tem interesses dentro e fora do país. A Bozano Holdings Ltd. é detida e controlada por Julio Bozano, sendo afiliada da Cia. Bozano. A sede da Bozano Holdings Ltd. fica em Leeward One Building – Safe Haven Corporate Center – West Bay Road, P.O. Box 31106 – Seven Mile Beach, Grand Cayman, Cayman Islands, British West Indies.

A Cia. Bozano e a Bozano Holdings Ltd. pretendem vender, conjuntamente, nesta Oferta Global, 18.518.861 Ações Preferenciais de sua titularidade.

### ***Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil - Previ***

A Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil - Previ, ou PREVI, foi fundada em 1904 como um fundo de pensão dos funcionários do Banco do Brasil S.A. A PREVI é a maior entidade de seguridade social privada do Brasil. Em 11 de junho de 2001, a PREVI era titular de 23,8% de nossas ações ordinárias, 15,7% de nossas ações preferenciais e 18,8% do total de nossas ações. A PREVI pretende vender na Oferta Global 11.500.001 Ações Preferenciais. A sede da PREVI fica na Praia do Botafogo, 501, 4º andar, 22250-040, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

### ***Fundação Sistel de Seguridade Social***

A Fundação Sistel de Seguridade Social, ou SISTEL, foi fundada em 1977 como parte do Sistema Telebrás, o qual, antes de sua privatização, consistia no grupo de empresas de telecomunicações de propriedade do

Governo Brasileiro. Em 11 de junho de 2001, a SISTEL era titular de, diretamente e através de dois fundos de investimentos, 20,0% de nossas ações ordinárias, 10,6% de nossas ações preferenciais e 14,3% do total de nossas ações. A SISTEL pretende vender na Oferta Global, 18.523.865 Ações Preferenciais. A sede da SISTEL fica no SEP Sul 702/902, Ed. Gal. Alencastro, 70390-025, Brasília, DF, Brasil,

***BNDES Participações S.A. - BNDESPAR***

BNDESPAR, uma subsidiária integral do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, é uma das principais fontes de investimento do Governo Brasileiro para o setor privado, realizando investimentos temporários e minoritários em empresas brasileiras. Em 11 de junho de 2001, a BNDESPAR detinha 19,5% das nossas ações preferenciais, correspondentes a 11,9% do total de nossas ações. A BNDESPAR exerceu esses bônus de subscrição em maio de 2001. A BNDESPAR pretende vender durante a Oferta Global 18.518.859 Ações Preferenciais. A sede da BNDESPAR fica na Av. República do Chile, 100, 19º andar, 20139-900, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

## **OPERAÇÕES E NEGÓCIOS COM PARTES RELACIONADAS**

Estamos envolvidos em diversas operações e negócios com nossas subsidiárias, com o Governo Brasileiro e com empresas ligadas à Cia. Bozano, conforme descrito abaixo. Segundo as disposições do nosso Acordo de Acionistas, nossos acionistas controladores não permitirão que nos engajemos em operações ou acordos com nenhuma de nossas empresas ligadas em condições ou termos menos favoráveis para nós do que aqueles que poderiam ser obtidos em operações similares com um terceiro.

### **Governo Brasileiro**

O Governo Brasileiro, principalmente através da Força Aérea Brasileira, participou do desenvolvimento de nossa empresa desde a sua criação. Em 1994, aproximadamente 51,7% de nossas receitas líquidas eram provenientes dos nossos produtos de defesa, das quais 76,6% representavam vendas ao Governo Brasileiro. Em relação aos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 1998, 1999 e 2000 e para o período de três meses encerrado em 31 de março de 2001, o Governo Brasileiro foi responsável por aproximadamente 9,3%, 5,8%, 2,4% e 1,9% de nossas receitas líquidas. Esperamos continuar sendo o principal fornecedor de novas aeronaves, de peças de reposição e de serviços para o Governo Brasileiro. Para uma descrição de nossos negócios e operações com o Governo Brasileiro ver Seção “NEGÓCIO – Aeronaves de Defesa”.

O Governo Brasileiro desempenha um papel importante como:

- fonte de recursos para pesquisa e desenvolvimento, através de instituições de desenvolvimento tecnológico tais como a FINEP e o BNDES; e
- agência de apoio à exportação através do BNDES.

Ver Seções “NEGÓCIO – Programas de Financiamento de Aeronaves”, “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Embraer – Qualquer redução nos financiamentos patrocinados pelo Governo Brasileiro ou qualquer aumento nos financiamentos governamentais que beneficiem nossos concorrentes podem reduzir a competitividade de custos das nossas aeronaves” e “FATORES DE RISCO – Riscos Relacionados à Embraer – Cortes no orçamento do Governo Brasileiro podem reduzir os recursos disponíveis aos nossos clientes através dos programas de financiamento patrocinados pelo Governo”.

Mantemos linhas de crédito com o BNDES para financiar investimentos associados principalmente à aeronave ERJ 145, incluindo pesquisa e desenvolvimento, das quais R\$118,3 milhões estavam em aberto em 31 de março de 2001. As quantias financiadas pelo BNDES estão garantidas por equipamentos, maquinário e por quatro aeronaves ERJ 145 para treinamento. A taxa de juros incidente nos valores dos contratos com o BNDES variam de TJLP mais 3% a TLJP mais 5,5% ao ano. Também pagamos taxas ao BNDES equivalentes a 0,35% do preço de venda de cada aeronave ERJ 145 que vendemos, limitado a 420 aeronaves

vendidas entre 1º de janeiro de 1997 e 3 de dezembro de 2005. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS – Liquidez e Necessidades de Capital – Linhas de Crédito” para uma descrição de nossas linhas de crédito com o BNDES. Além disso, mantemos uma linha de crédito com a FINEP para financiar parte do custo de desenvolvimento do AL-X, da qual R\$24,5 milhões do principal estavam em aberto em 31 de março de 2001, a uma taxa de juros de TJLP mais 4% ao ano.

O Governo Brasileiro tem sido uma importante fonte de financiamento à exportação para nossos clientes através do programa BNDES–Exim (Programa de Apoio às Exportações) administrado pelo BNDES. Além disso, o Banco do Brasil S.A. administra o ProEx, o que faz com que alguns de nossos clientes possam receber o benefício de descontos nas taxas de juros.

Caso o BNDES prossiga com a oferta de títulos permutáveis em ações preferenciais da Embraer, esperamos celebrar um contrato de registro através do qual concordaremos a, entre outras coisas, registrar vendas de ADSs e as respectivas ações preferenciais relativas aos títulos permutáveis em ações preferenciais nos termos do referido contrato. Esperamos, também, acordar sobre a indenização de nossos agentes de colocação de referidos títulos contra determinados ônus decorrentes do *Securities Act* ou contribuir junto a tais agentes com pagamentos que possam vir a ser requeridos com relação aos mencionados ônus.

Em fevereiro e março de 1999, emitimos um total de 83.330 debêntures, pelo preço de R\$1.800 cada, com prazo de vencimento de sete anos, a maior parte dos quais foi adquirida pela BNDESPAR. Acoplamos a cada debênture 100 bônus de subscrição destacáveis, emitidos em cinco séries. Cada bônus dá o direito a seu titular de subscrever 10 de nossas ações preferenciais ou, sob determinadas circunstâncias, 10 de nossas ações ordinárias. Em fevereiro de 2000, os titulares exerceram 833.500 bônus de subscrição, resultando na emissão de 8.335.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,1998 por ação. Após essa data, a BNDESPAR tornou-se a única titular de bônus de subscrição. Em julho de 2000, a BNDESPAR exerceu 105.700 de seus bônus de subscrição, resultando na emissão de 1.057.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,3056 por ação. Em 3 de maio de 2001, a BNDESPAR exerceu seus 7.393.800 bônus de subscrição restantes, resultando na emissão de 73.938.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,4769 por ação. À exceção das Ações Preferenciais a serem vendidas na Oferta Global e dos títulos permutáveis em ações preferenciais da Embraer, a BNDESPAR concordou em não vender, ou de outra forma dispor de, quaisquer ações da Embraer ou direitos de compra de ações da Embraer sem o consentimento do Morgan Stanley & Co. Incorporated, por um período de 90 dias a contar da data do presente prospecto.

O BB-BI é uma subsidiária do Banco do Brasil S.A., controlado pelo Governo Federal, com o qual mantivemos várias operações de financiamento no passado. Ver Seção “ANÁLISE DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS - Liquidez e Necessidades de Capital - Linhas de Crédito”.

### **Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu**

Acreditamos que nossa aliança com o Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu nos ajudará a aumentar nossa capacidade tecnológica e a comercializar produtos de defesa inovadores. Essa aliança também permitirá um aumento substancial nos nossos negócios no futuro, através do acesso a um maior número de clientes para nossas aeronaves regionais e da introdução de serviços de gerenciamento de bens aeronáuticos. Como resultado, poderemos realizar diversas operações com membros do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu para atingir essas metas.

Thales<sup>TM</sup>, uma empresa do Grupo Aeroespacial e de Defesa Europeu, é também associada à General Electric Company em uma empresa denominada GE Capital Aviation Training Limited, ou GECAT. Celebramos um contrato com a GECAT, através do qual a GECAT fornecerá treinamento para a família de jatos regionais ERJ 170/190 de forma não exclusiva. Pagaremos pelo serviço de treinamento a nossos clientes da família de jatos regionais ERJ 170/190 e pelos componentes do sistema a serem fornecidos pela GECAT para que esta dê treinamento a nossos clientes da família de jatos regionais ERJ 170/190, sistemas estes que incluem simuladores de vôos, determinadores de rotas, treinamento de mídia, treinamento em computadores e cursos de treinamento.

Celebramos um memorando de intenções com Dassault e Thales<sup>TM</sup> no qual concordamos negociar e firmar um contrato de consórcio relacionado ao desenvolvimento de aeronaves de defesa para o Governo Brasileiro. A Companhia, a Dassault e a Thales<sup>TM</sup> também concordam em não negociar, direta ou indiretamente, com qualquer pessoa ou empresa em uma operação concorrente. Não podemos assegurar que qualquer negociação com a Dassault e Thales<sup>TM</sup> será executada mediante um contrato de consórcio.

## DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

Apresentamos abaixo informações relativas às nossas ações preferenciais e ações ordinárias, com um breve resumo de algumas disposições importantes do nosso Estatuto Social e da Lei das Sociedades por Ações. Essa descrição é restrita ao nosso Estatuto Social e à legislação brasileira. Informações sobre o mercado de negociação para as nossas ações preferenciais estão apresentadas na Seção “INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO” e informações sobre a titularidade de nossas ações estão apresentadas na Seção “PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTAS VENDEDORES”.

### Geral

Em 30 de novembro de 1997, nosso capital integralizado era de R\$ 1.925,08 milhões. Nesta mesma data, nosso capital social consistia em um total de 48.449.323.942 ações, sem valor nominal, das quais 24.254.444.769 eram ações ordinárias, incluindo uma ação ordinária de classe especial denominada *Golden Share*, de titularidade da União Federal, 23.867.342.666 eram ações preferenciais Classe A e 327.536.507 eram ações preferenciais Classe B. Em 12 de dezembro de 1997, reduzimos nosso capital integralizado de R\$ 1.925,08 milhões para R\$703,8 milhões, devido a perdas acumuladas, sem que houvesse qualquer alteração no número de nossas ações.

Além disso, em 11 de maio de 1999, resgatamos todas as ações preferenciais Classe B em circulação, pelo montante de R\$22.385.187. Em 30 de abril de 1999, nossos acionistas aprovaram um grupamento de ações, através do qual 100 ações preferenciais ou 100 ações ordinárias foram trocadas por uma nova ação preferencial ou ação ordinária, respectivamente. A *Golden Share* não foi afetada pelo mencionado grupamento. Em 18 de fevereiro de 2000, um total de 8.335.000 ações preferenciais foram emitidas por nós devido ao exercício de 833.500 bônus de subscrição, com o conseqüente aumento de nosso capital integralizado para R\$367,5 milhões. Ver nesta Seção “–Debêntures e Bônus de Subscrição”.

Em 26 de julho de 2000, nosso capital integralizado foi aumentado de R\$367,5 milhões para R\$807,3 milhões, com a emissão de 52.800.000 ações preferenciais, sem valor nominal para venda em nossa oferta global. Ver Seção “NEGÓCIO – Histórico”. Em 27 de julho de 2000, nosso capital integralizado aumentou para R\$809 milhões, com a emissão de 1.057.000 ações preferenciais, como resultado do exercício de 105.700 bônus de subscrição pela BNDESPAR.

Em 31 de março de 2001, nosso capital integralizado era de R\$809 milhões. Em 17 de maio de 2001, nosso capital social estava representado por 617.347.874 ações, sem valor nominal, das quais 242.544.448 eram ações ordinárias, incluindo a *Golden Share* detida pela União Federal, e 374.803.426 eram ações preferenciais, incluindo 73.938.000 ações preferenciais resultantes do exercício dos bônus de subscrição detidos pela BNDESPAR, os quais foram exercidos em 3 de maio de 2001. Nosso Estatuto Social autoriza o nosso Conselho de Administração a aumentar o capital social em até 300.000.000 ações ordinárias e em até

600.000.000 ações preferenciais, sem que haja necessidade de aprovação dos acionistas da Companhia em assembléia geral. Todas as nossas ações em circulação estão integralizadas. Qualquer aumento de capital que exceda as referidas quantias autorizadas deve ser aprovado pelos nossos acionistas em assembléia geral, respeitando o disposto na Lei das Sociedades por Ações, de que o número de ações preferenciais sem direito a voto não pode exceder dois terços do número total de ações. Segundo nosso edital de privatização de 1994, a participação de acionistas estrangeiros em nosso capital social está limitada a 40% de nossas ações ordinárias. Inexiste restrição semelhante no tocante às nossas ações preferenciais.

### **Ações Ordinárias**

Cada ação ordinária dá o direito a seu titular a um voto nas Assembléias Gerais Ordinárias e Extraordinárias. A Lei das Sociedades por Ações e nosso Estatuto Social determinam que todas as Assembléias Gerais Ordinárias e/ou Extraordinárias sejam convocadas pelo menos quinze dias antes da data da realização da assembléia, através de publicação no Diário Oficial do Estado de São Paulo e em outro jornal de grande circulação onde está localizada nossa sede, atualmente São José dos Campos. O quorum mínimo para a realização das Assembléias Gerais em primeira convocação geralmente é de 25% dos acionistas com direito a voto e em segunda convocação com qualquer quantidade de acionistas com direito a voto.

Ainda, segundo a Lei das Sociedades por Ações, as ações ordinárias conferem aos seus titulares o direito ao recebimento de dividendo na proporção da sua participação no valor disponível para distribuição, sujeito a prioridade das ações preferenciais. Ver Seção “DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS”. Adicionalmente, em caso de liquidação da companhia, as ações ordinárias dão direito a seus titulares ao reembolso do capital na proporção de sua participação no nosso patrimônio líquido, também sujeito às prioridades das ações preferenciais.

### **Preferências das Ações Preferenciais**

Segundo nosso Estatuto Social, as ações preferenciais não possuem direito de voto, exceto em alguns casos determinados em lei, e têm prioridade sobre as ações ordinárias no reembolso do capital, na proporção da sua participação no nosso patrimônio líquido, em caso de liquidação da Companhia. Além disso, de acordo com o nosso Estatuto Social, as ações preferenciais não dão aos seus titulares o direito ao recebimento de dividendos fixos ou mínimos. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, as ações preferenciais, incluindo as Ações Preferenciais ora ofertadas, que não dão aos seus titulares o direito ao recebimento de dividendos fixos ou mínimos, têm direito a dividendos por ação 10% superiores aos dividendos por ação pagos às ações ordinárias. Ver Seção “DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS” para uma descrição completa da distribuição anual obrigatória de dividendos às nossas ações preferenciais.

### **Ação Ordinária de Classe Especial - *Golden Share***

A *Golden Share* é de titularidade da União Federal e dá a ela, além dos mesmos direitos conferidos aos titulares das nossas ações ordinárias, o poder de veto sobre as seguintes matérias:

- mudança do nosso objeto social;
- mudança da nossa denominação;
- alteração e/ou aplicação da nossa logomarca;
- criação e/ou alteração de programas militares que envolvam ou não o Brasil;
- aceitação, no caso de programas militares, das qualificações tecnológicas de terceiros;
- interrupção no fornecimento de peças de manutenção e reposição de aeronaves militares;
- transferência de controle acionário; e
- qualquer mudança na lista das matérias sobre as quais a *Golden Share* tem poder de veto, na estrutura e composição do Conselho de Administração e nos direitos atribuídos à *Golden Share* pelo nosso Estatuto Social.

### **Direito de Voto das Ações Preferenciais**

As ações preferenciais não conferem direito de voto aos seus titulares, exceto conforme definido abaixo. Entretanto, os titulares de ações preferenciais têm direito de participar das assembleias gerais dos acionistas da Companhia mas, exceto conforme descrito abaixo, não têm direito de voto.

A Lei das Sociedades por Ações determina que as ações preferenciais sem direito de voto e com direito ao recebimento de dividendos fixos ou mínimos, podem adquirir o direito de voto se a sociedade deixar de pagar, pelo prazo de um a três exercícios sociais consecutivos, conforme estabelecido no seu Estatuto Social, os dividendos fixos ou mínimos aos quais tais ações têm direito. Como nossas ações preferenciais não fazem jus ao recebimento de dividendos fixos ou mínimos, elas não adquirem o direito de voto nos termos dessa regra. Entretanto, nossas ações preferenciais garantem aos seus titulares o direito à participação em qualquer distribuição de dividendo obrigatório que fizermos. Ver Seção “DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS – Montantes Disponíveis para Distribuição”.

Qualquer mudança, em assembleia geral, na preferência ou nos direitos das ações preferenciais, bem como a criação de uma classe de ações com prioridade ou preferência sobre as ações preferenciais existentes por pelo

menos metade dos acionistas detentores de ações ordinárias, exige a prévia aprovação ou subsequente ratificação pela maioria dos titulares de nossas ações preferenciais, reunidos em assembleia especial dos acionistas titulares de tais ações preferenciais. Tal assembleia pode ser convocada através de publicação de um anúncio no Diário Oficial do Estado de São Paulo e em outro jornal de grande circulação onde está localizada nossa sede, atualmente São José dos Campos, com pelo menos quinze dias de antecedência da realização da assembleia. Em tais assembleias especiais, cada ação preferencial corresponde a um voto pelo seu titular.

### **Direito de Preferência**

Cada um de nossos acionistas possui direito de preferência na subscrição de ações ou de valores mobiliários conversíveis em ações em qualquer aumento de capital, direito esse proporcional à sua participação, exceto no caso de concessão e exercício de qualquer opção de compra de ações do nosso capital social. O direito de preferência pode ser exercido por um período mínimo de 30 dias após a publicação do aviso da emissão de ações ou de valores mobiliários conversíveis em ações, sendo tal direito negociável pelo respectivo titular. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações e com o nosso Estatuto Social, o Conselho de Administração da Companhia pode, a seu critério, eliminar o direito de preferência dos nossos acionistas na emissão de ações, debêntures conversíveis em ações e bônus de subscrição, cuja colocação seja feita mediante venda em bolsas de valores ou por subscrição pública, ou ainda através de permuta por ações em oferta pública de aquisição de controle, conforme estabelecido em lei.

No caso de aumento de capital por meio da emissão de novas ações pela Companhia, os titulares das Ações Preferenciais, exceto sob as circunstâncias acima descritas, terão direito de preferência na subscrição de qualquer classe de novas ações emitidas.

### **Resgate e Direito de Retirada**

Segundo nosso Estatuto Social, as ações ordinárias e as ações preferenciais não são resgatáveis.

A Lei das Sociedades por Ações dispõe que, sob certas circunstâncias, um acionista tem o direito de retirada da sociedade mediante o reembolso do valor de suas ações. Esse direito de retirada pode ser exercido pelos nossos acionistas dissidentes titulares de nossas ações preferenciais, caso acionistas representando metade, no mínimo, das nossas ações com direito a voto deliberem em assembleia geral:

- (1) a criação de ações preferenciais ou o aumento de classes existentes, sem guardar proporção com as demais espécies e classes, salvo se já previsto ou autorizado pelos estatutos;

- (2) a modificação de preferências, vantagens e condições de resgate ou amortização conferida a uma ou mais classes de ações preferenciais, ou a criação de uma nova classe com privilégios maiores que os das classes existentes de ações preferenciais;
- (3) a redução do dividendo obrigatório;
- (4) a alteração de nosso objeto social;
- (5) a nossa fusão ou nossa incorporação em outra companhia, sujeito às condições previstas na Lei das Sociedades por Ações;
- (6) a transferência de todas as nossas ações para outra empresa, visando a criação de uma subsidiária integral de tal empresa, operação conhecida como incorporação de ações;
- (7) a aquisição do controle de outra empresa por um preço que ultrapasse certos limites definidos na Lei das Sociedades por Ações; ou
- (8) a participação em grupo de sociedades, conforme definido na Lei das Sociedades por Ações e sujeito às condições nela estabelecidas.

O direito de retirada também poderá ser exercido caso a constituição de uma entidade resultante de fusão, de incorporação de ações ou de cisão de uma companhia aberta não se torne uma companhia aberta dentro de 120 dias após a assembléia geral na qual tal deliberação ocorreu.

O direito de retirada prescreve 30 dias após a publicação da ata da respectiva assembléia geral, exceto nos casos descritos nos itens (1) e (2) acima, para os quais a deliberação está sujeita a prévia aprovação ou ratificação pela maioria dos acionistas preferenciais (que devem realizar uma assembléia especial, no prazo improrrogável de um ano). Nesses casos, o prazo de 30 dias é contado a partir da data de publicação da ata da assembléia especial realizada pelos acionistas titulares de ações preferenciais. Temos o direito de reconsiderar qualquer deliberação que possa resultar no direito de retirada, dentro de dez dias contados a partir do término do prazo para o direito de retirada, caso o resgate de ações de acionistas dissidentes possa comprometer nossa estabilidade financeira. Além disso, o direito de retirada nos casos mencionados nos itens (5) e (8) acima podem ser exercidos por titulares de ações sob outras circunstâncias previstas em lei.

A Lei nº 9.457, de 5 de maio de 1997, que alterou a Lei das Sociedades por Ações, contém disposições que, entre outras, restringem os direitos de retirada e permitem que os acionistas dissidentes resgatem suas ações com base no valor econômico da companhia caso seja previsto no estatuto social da mesma. Como nosso Estatuto Social atualmente não prevê que nossas ações sejam resgatadas pelo seu valor econômico, elas seriam resgatadas pelo seu valor contábil, determinado com base no último balanço patrimonial aprovado pelos nossos acionistas. Caso a assembléia geral que ensejar o direito de retirada ocorra em data posterior a 60

dias após a data do último balanço patrimonial aprovado, os acionistas podem exigir que suas ações sejam avaliadas com base em um novo balanço patrimonial especial, levantado em data que atenda àquele prazo.

### **Direito de Conversão**

Nos termos do nosso Estatuto Social, os acionistas podem autorizar a conversão das nossas ações ordinárias em ações preferenciais voluntariamente e na proporção das solicitações recebidas, no caso de haver mais solicitações do que a quantidade de conversões autorizada, desde que, como resultado da referida conversão, o número de ações preferenciais sem direito a voto, como é o caso das Ações Preferenciais, não ultrapasse o limite legal de dois terços de nosso capital social.

### **Debêntures e Bônus de Subscrição**

Em fevereiro e março de 1999, vendemos um total de 83.330 debêntures com valor unitário de R\$1.800,00 por debênture e prazo de vencimento de sete anos, a maior parte das quais foi adquirida pela BNDESPAR, subsidiária integral do BNDES. Acoplamos a cada debênture 100 bônus de subscrição, emitidos em cinco séries. Cada bônus confere ao seu titular o direito de subscrever 10 de nossas ações preferenciais ou, sob determinadas condições específicas, 10 de nossas ações ordinárias. Em fevereiro de 2000, um total de 833.500 bônus de subscrição foi exercido pelos respectivos titulares, resultando na emissão pela Embraer de 8.335.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,1998 por ação. Após tal data, a BNDESPAR tornou-se a única titular de bônus de subscrição de emissão da Embraer. Em julho de 2000, a BNDESPAR exerceu 105.700 bônus de subscrição, resultando na emissão pela Embraer de 1.057.000 ações preferenciais a um preço de emissão de R\$2,3056 por ação. A BNDESPAR exerceu seus 7.393.800 bônus de subscrição restantes em 3 de maio de 2001, resultando na emissão de 73.938.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,4769 por ação. À exceção das Ações Preferenciais a serem vendidas na Oferta Global e aos títulos permutáveis em ações preferenciais da Embraer, a BNDESPAR concordou em não vender, ou de qualquer outra forma dispor de ações ou de bônus de subscrição de emissão da Embraer de que é titular, sem o consentimento prévio do Morgan Stanley & Co. Incorporated, por um período de 90 dias a contar da data do presente prospecto.

### **Proposta de Alterações à Lei das Sociedades por Ações**

Um projeto de lei que altera a Lei das Sociedades por Ações está atualmente tramitando no Congresso Nacional. Caso seja aprovado na sua forma atual, o projeto de lei irá modificar a Lei das Sociedades por Ações nos seguintes aspectos, para os quais teremos o prazo de um ano, a contar de sua edição, para adaptar nosso Estatuto Social:

- os titulares de ações preferenciais representando 10% da totalidade das nossas ações, com exceção das ações detidas pelos nossos acionistas controladores, terão direito a eleger um membro do nosso Conselho de Administração;
- os acionistas titulares de ações preferenciais juntamente com os titulares de ações ordinárias (excluindo os acionistas controladores) terão direito a um representante no Conselho Fiscal;
- a solução de disputas entre nossos acionistas poderá estar sujeita à arbitragem, caso seja previsto em nosso Estatuto Social;
- acionistas representando 10% de nossas ações terão o direito de participar das assembleias gerais realizadas, para deliberar sobre qualquer conflito de interesses entre os membros da nossa Administração;
- nos casos de cancelamento do registro para negociação de nossas ações em bolsas de valores ou redução substancial na liquidez de nossas ações decorrente de compra de ações efetuadas por nossos acionistas controladores, deverá ser realizada uma oferta pública de compra de todas as nossas ações em circulação, com preço de compra igual ao preço de mercado;
- qualquer alienação do nosso controle nos obrigará a uma oferta de compra de ações a nossos acionistas minoritários titulares de ações ordinárias, e, se previsto em nosso Estatuto Social, a nossos acionistas minoritários titulares de ações preferenciais, a um preço igual a pelo menos 80% do preço pago por ação a nosso acionista controlador;
- os acionistas terão direito de retirada da Companhia nos casos de cisão, somente se a mesma implicar em mudança do nosso objeto social, de redução do dividendo obrigatório ou de participação em um grupo de sociedades;
- nossos acionistas controladores, nossos acionistas com direito de eleger membros para o Conselho de Administração ou para o Conselho Fiscal, os membros de nosso Conselho de Administração e de nosso Conselho Fiscal e nossos diretores serão obrigados a divulgar qualquer compra ou venda de nossas ações para a CVM e bolsas de valores;
- nossos diretores e dois terços dos membros de nosso Conselho de Administração deverão ser residentes no Brasil; e
- estaríamos permitidos a divulgar as informações requeridas por lei através da Internet.

Não podemos prever se o projeto de lei será aprovado na forma atual ou com modificações.

---

## DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS

### Montante Disponível para Distribuição

Em cada Assembléia Geral Ordinária, os nossos acionistas devem deliberar sobre a destinação do lucro líquido do exercício encerrado. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, lucro líquido é definido como a receita líquida do exercício social depois dos impostos (impostos de renda e de contribuição social), menos quaisquer perdas acumuladas de exercícios sociais anteriores e de quaisquer valores alocados à participação da administração nos lucros da companhia. O lucro líquido disponível para distribuição é determinado com base em nossas demonstrações financeiras elaboradas em conformidade com a Lei das Sociedades de por Ações e os procedimentos descritos abaixo.

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações e com o nosso Estatuto Social, o lucro líquido disponível para distribuição é igual ao nosso lucro líquido, descontando-se os valores alocados para:

- reserva legal;
- reserva para contingências; e
- reserva de lucros a realizar.

Somos obrigados a manter uma reserva legal, à qual devemos destinar 5% dos nossos lucros líquidos apurados em cada exercício social até o limite de 20% do nosso capital social integralizado. Entretanto, não somos obrigados a destinar qualquer parcela de nosso lucro líquido para a nossa reserva legal em um exercício em que o saldo da mesma, acrescido do montante das demais reservas de capital, exceda 30% de nosso capital social. Os prejuízos, se existentes, podem ser deduzidos da reserva legal. Em 31 de março de 2001, o saldo de nossa reserva legal era de R\$62,1 milhões, que era equivalente a 7,7% do nosso capital social integralizado na mesma data.

A Lei das Sociedade por Ações também dispõe sobre duas outras alocações discricionárias de lucros líquidos que estão sujeitas à aprovação em assembléia geral. Em primeiro lugar, um percentual dos lucros líquidos pode ser alocado à formação de uma reserva para contingências com a finalidade de compensar, em exercícios futuros, a diminuição do lucro decorrente de perdas julgadas prováveis, cujo valor possa ser estimado. A reserva para contingências deverá ser revertida no exercício em que deixarem de existir as razões que justificaram a sua constituição, ou no exercício em que ocorrer a perda prevista. Em segundo lugar, se os lucros a realizar ultrapassarem a soma dos montantes :

- da reserva legal;
- da reserva para investimentos e capital de giro;

- dos lucros acumulados; e
- da reserva para contingências;

tal excesso pode ser alocado para a constituição de uma reserva de lucros a realizar. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, lucros a realizar é definido como a soma:

- do aumento do valor do investimento em coligadas e controladas; e
- do lucro em vendas a prazo, realizável após o término do exercício social seguinte.

De acordo com nosso Estatuto Social e sujeito à aprovação pelos acionistas, nosso Conselho de Administração pode alocar pelo menos 5% de nosso lucro líquido a uma reserva para investimentos e capital de giro. O objetivo de tal reserva consiste na realização de investimentos em ativos fixos ou no aumento do nosso capital de giro. Essa reserva também pode ser utilizada para amortizar nossas dívidas. Nos termos do nosso Estatuto Social, o saldo da reserva para investimentos e capital de giro somado ao saldo de outras reservas de lucros (exceto a reserva para contingências e a reserva de lucros a realizar) não pode ser superior ao nosso capital social. O valor das referidas reservas excedente ao nosso capital social deve ser usado para aumentá-lo ou para ser distribuído como dividendos aos acionistas. O saldo da reserva para investimentos e capital de giro pode ser usado:

- na absorção de prejuízos acumulados, quando necessário;
- na distribuição de dividendos, a qualquer momento;
- nas operações de resgate, reembolso ou compra de ações, autorizadas por lei; e
- na incorporação ao capital social, inclusive mediante bonificações em ações novas.

Os valores disponíveis para distribuição podem ainda ser aumentados por uma reversão da reserva para contingências constituída em anos anteriores mas não realizada ou pode ser aumentado ou reduzido em razão da alocação de lucros para ou da reserva de lucros a realizar.

### **Dividendo Obrigatório**

Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, a distribuição dos dividendos obrigatórios é baseada em uma porcentagem do lucro líquido ajustado, nos termos descritos no item “Montante Disponível para Distribuição” acima, não podendo ser inferior a 25%, inexistindo valor monetário fixo por ação. De acordo com nosso Estatuto Social, a parcela de lucros líquidos a ser distribuída como dividendo obrigatório em cada exercício

social foi fixada em, pelo menos, 25%, desde que haja montante disponível para distribuição. Os titulares de nossas ações preferenciais têm o direito de receber dividendos por ação 10% superiores aos dividendos por ação recebidos pelos titulares de ações ordinárias.

A Lei das Sociedades por Ações, entretanto, permite que uma companhia de capital aberto, como a Embraer, suspenda a distribuição de dividendos obrigatórios caso o Conselho de Administração e o Conselho Fiscal apresentem parecer à assembléia geral desaconselhando a distribuição dos mesmos, tendo em vista a situação financeira da empresa. Tal suspensão está sujeita à aprovação dos titulares de ações ordinárias. Nesse caso, o Conselho de Administração deve apresentar à CVM uma exposição justificativa para tal suspensão. Os lucros não distribuídos em virtude da suspensão acima mencionada devem ser atribuídos a uma reserva especial e, se não absorvidos por prejuízos subsequentes, devem ser pagos como dividendos tão logo a situação financeira da empresa permita o pagamento. Como nossas ações preferenciais não têm direito a dividendos fixos ou mínimos, nossa capacidade de suspender o pagamento obrigatório de dividendos aplica-se aos detentores de ações preferenciais.

### **Pagamento de Dividendos**

Somos obrigados, pela Lei das Sociedades por Ações e por nosso Estatuto Social, a convocar uma assembléia geral ordinária dentro dos quatro meses subsequentes ao término de cada exercício social, na qual os acionistas devem decidir sobre a distribuição de dividendos anuais, entre outros assuntos. A distribuição de dividendos anuais é baseada nas demonstrações financeiras preparadas para o exercício respectivo. De acordo com a mencionada lei, os dividendos geralmente devem ser pagos dentro de 60 dias após a data de sua declaração, a menos que seja deliberada em assembléia geral uma outra data de pagamento sendo que, em ambos os casos, o pagamento deve ocorrer antes do final do exercício social no qual o dividendo foi declarado. O acionista conta com um período de três anos, a partir da data da declaração dos dividendos, para solicitar seu pagamento (ou o pagamento de juros sobre o capital próprio conforme descrito nesta Seção “Pagamentos de Juros sobre o Capital Próprio”). Após tal período, a quantia relativa aos dividendos não solicitados é revertida em nosso favor.

A Lei das Sociedades por Ações permite que uma sociedade, desde que autorizada por seu estatuto social, pague dividendos intermediários à conta de lucros acumulados ou de reservas de lucros existentes no último balanço anual ou semestral. Nosso Estatuto Social permite que preparemos demonstrações financeiras semestrais ou intermediárias, podendo nosso Conselho de Administração deliberar sobre a distribuição de dividendos à conta de lucro apurado em tais demonstrações financeiras e, também, declarar dividendos intermediários à conta de lucros previamente acumulados, existentes naquelas demonstrações financeiras, por deliberação dos acionistas. Entretanto, o total de dividendos intermediários não pode exceder o montante das reservas de capital. Além disso, de acordo com nosso Estatuto Social, os acionistas podem deliberar, a qualquer momento, distribuir dividendos por conta de reservas de lucros pré-existentes ou acumulados de exercícios anteriores, contanto que os dividendos obrigatórios já tenham sido distribuídos aos acionistas.

### **Pagamentos de Juros Sobre o Capital Próprio**

A Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e posteriores alterações, trata, dentre outras disposições, do pagamento de juros a título de remuneração do capital próprio aos acionistas como forma alternativa ao pagamento de dividendos. Tal participação é limitada à variação *pro rata* dia da TJLP, não podendo ultrapassar o maior valor entre:

- 50% do lucro líquido (após a provisão para a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, mas antes da dedução dos juros e do imposto renda) do período em relação ao qual o pagamento está sendo feito; ou
- 50% da soma dos lucros acumulados e da reserva de lucros conforme apurados no início do ano em relação ao qual o pagamento está sendo feito.

O pagamento de juros sobre o capital próprio também pode ser contabilizado como despesa dedutível para fins de imposto de renda. Qualquer pagamento desse tipo a titulares de ações preferenciais, independente de residirem no Brasil, está sujeito à retenção de imposto de renda na fonte à alíquota de 15%. O valor pago a título de juros sobre o capital próprio, líquido de imposto de renda, poderá ser imputado como parte do valor dos dividendos obrigatórios. De acordo com a legislação brasileira, somos obrigados a pagar aos acionistas valor suficiente para assegurar que a quantia líquida recebida por eles a título de remuneração do capital próprio, descontado o pagamento do imposto retido na fonte, seja equivalente ao menos ao montante dos dividendos obrigatórios. Se pagarmos juros sobre o capital próprio, e tal pagamento não for contabilizado como parte dos dividendos obrigatórios, será verificada a incidência do imposto de renda retido na fonte. Em 24 de março, 16 de junho, 22 de setembro e 15 de dezembro de 2000, aprovamos o pagamento de juros sobre o capital próprio no montante total de R\$100,7 milhões. Em 16 de março de 2001, aprovamos o pagamento de juros sobre o capital próprio no montante de R\$33,9 milhões. Tais pagamentos foram contabilizados como parte dos dividendos obrigatórios.

### **Histórico do Pagamento de Dividendos e Política de Dividendos**

Não distribuímos dividendos no período entre 1988 a 1997 porque não foi apurado lucro líquido em nenhum desses anos. Em 16 de janeiro de 1998, reduzimos nosso capital a fim de compensar nossas perdas acumuladas. Como resultado, foi possível efetuar a distribuição de lucros auferidos em 1998. A tabela a seguir apresenta os pagamentos de dividendos efetuados aos nossos acionistas, bem como a porcentagem que cada um desses pagamentos representa em relação ao lucro líquido apurado para os períodos verificados.

<b>Data de Aprovação</b>	<b>Período de Apuração dos Lucros</b>	<b>Total Distribuído (R\$ milhões)</b>	<b>Porcentagem sobre o Lucro Líquido (%)</b>	<b>Período-base para Cálculo da Porcentagem</b>
18 de setembro de 1998	1º e 2º trimestres de 1998	21,3	16,1	Exercício encerrado em 31.12.1998
30 de março de 1999	3º e 4º trimestres de 1998	33,8	25,7	Exercício encerrado em 31.12.1998
28 de setembro de 1999	1º e 2º trimestres de 1999	36,8	8,9	Exercício encerrado em 31.12.1999
31 de janeiro de 2000	3º e 4º trimestres de 1999	86,7	21,0	Exercício encerrado em 31.12.1999
24 de março de 2000	1º trimestre de 2000	16,7	16,5	Trimestre encerrado em 31.03.2000
16 de junho de 2000	2º trimestre de 2000	16,9	13,6	Trimestre encerrado em 30.06.2000
06 de julho de 2000	1º e 2º trimestres de 2000	79,6	12,3	Exercício encerrado em 31.12.2000
22 de setembro de 2000	3º trimestre de 2000	23,5	12,5	Trimestre encerrado em 30.09.2000
15 de dezembro de 2000	4º trimestre de 2000	28,5	11,3	Trimestre encerrado em 31.12.2000
16 de março de 2001	3º e 4º trimestres de 2000	107,5	16,7	Exercício encerrado em 31.12.2000
16 de março de 2001	1º trimestre de 2001	28,8	12,8	Trimestre encerrado em 30.09.2000

Na Reunião do nosso Conselho de Administração ocorrida em 16 de março de 2001 foram declarados juros sobre capital próprio no valor de R\$33,9 milhões, dos quais R\$19,6 milhões serão distribuídos para nossas ações preferenciais e R\$14,3 milhões para nossas ações ordinárias. Nós pagaremos tais dividendos para os acionistas que eram titulares das nossas ações na data da reunião do nosso Conselho de Administração, ou seja, em 06 de julho de 2000. Dessa forma, os investidores que adquirirem nossas Ações Preferenciais na Oferta Global não terão direito ao recebimento desses dividendos.

Pretendemos declarar e pagar dividendos e/ou juros sobre o capital próprio, conforme exigido pela Lei das Sociedades por Ações e pelo nosso Estatuto Social. Nosso Conselho de Administração poderá aprovar a distribuição de dividendos, calculados com base em nossas demonstrações financeiras semestrais ou trimestrais. Entretanto, a declaração de dividendos anuais, incluindo dividendos excedentes à distribuição obrigatória, exige a aprovação por voto da maioria dos titulares de nossas ações ordinárias. O montante a ser distribuído a título de dividendos dependerá de muitos fatores, como nossos resultados operacionais, condições financeiras, necessidades de caixa e outros fatores julgados relevantes por nosso Conselho de Administração e nossos acionistas. Dentro do contexto de nosso planejamento fiscal, podemos, no futuro, decidir continuar a pagar juros sobre o capital próprio.

## INFORMAÇÕES SOBRE OS TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS

Nos quatro últimos anos, acessamos o mercado de capitais brasileiro e internacional através da emissão dos títulos descritos abaixo.

<b>Data de Emissão</b>	<b>Títulos Emitidos</b>	<b>Valor Total Emitido e Preço da Oferta</b>	<b>Descontos/ Comissões</b>	<b>Underwriters/Compradores</b>
14 de maio de 1997	Programa de <i>Collateralized Global Note</i> de Médio Prazo	US\$200.000.000	US\$140.000	Bozano, Simonsen Securities, Inc.
19 de maio de 1997	<i>10.25% Fixed Rate Notes</i> (1)	US\$70.000.000	US\$1.989.000 (2)	Bozano, Simonsen Securities, Inc.
01 de julho de 1998	Debêntures	R\$149.994.000	N/A	BNDES Participações S.A. - BNDESPAR
10 de fevereiro de 1998	Programa de <i>Trade Finance Notes</i> de Curto Prazo	US\$50.000.000	US\$291.008 (3)	Lloyds Bank Plc Banco Lloyds S.A.

(1) Tais títulos constituem a primeira série emitida nos termos do Programa de *Collateralized Global Note* de médio prazo.

(2) Inclui US\$700.000 pagos à Bozano, Simonsen Limited a título de comissão pela estruturação da oferta, US\$700.000 pagos à Bozano, Simonsen Securities, Inc., a título de comissão de colocação, e US\$589.000 pagos ao Banco Bozano, Simonsen S.A., a título de comissão de incentivo.

(3) Indica o total de comissões pagas aos *underwriters* com relação a todas as emissões realizadas nos termos do programa.

O Programa de *Collateralized Global Note* de Médio Prazo foi criado pela Rocal, Ltd. e todos os valores pagos relativos a cada série de títulos emitidos pela Rocal, Ltd., nos termos do Programa, foram garantidos por nós de maneira incondicional e irrevogável. O valor de US\$200.000.000 representa o valor máximo de principal de todos os títulos que podem estar em circulação.

Em fevereiro e março de 1999, emitimos 83.330 debêntures para colocação privada no Brasil, com um valor nominal de R\$1.800,00 por debênture, com prazo de vencimento de sete anos, a maior parte das quais foi adquirida pela BNDESPAR. Cada debênture foi acoplada a 100 bônus de subscrição destacáveis, emitidos em cinco séries. Cada bônus de subscrição dá ao seu titular o direito de subscrever 10 de nossas ações preferenciais ou, sob determinadas circunstâncias, 10 de nossas ações ordinárias. Em fevereiro de 2000, um total de 833.500 bônus de subscrição foi exercido pelos respectivos titulares, resultando na emissão de 8.335.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,1998 por ação. Após tal data, a BNDESPAR tornou-se a única titular de bônus de subscrição de nossa emissão. Em julho de 2000, a BNDESPAR exerceu 105.700 bônus de subscrição resultando na emissão de 1.057.000 ações preferenciais adicionais a um preço de emissão de R\$2,3056 por ação. Em 3 de maio de 2001 a BNDESPAR exerceu seus 7.393.800 bônus de subscrição restantes resultando na emissão de 73.938.000 ações preferenciais ao preço de emissão de R\$2,4769 por ação.

Em 26 de julho de 2000, nós, a Cia. Bozano, a SISTEL, a PREVI e a BNDESPAR finalizamos uma oferta global, que compreendeu uma oferta primária e secundária no Brasil de 8.400.000 ações preferenciais e no exterior de 22.050.000 ADSs, representando 88.200.000 ações preferenciais. Nesta oferta pública, emitimos e vendemos 5.280.000 ações preferenciais no Brasil e 11.880.000 ADSs, representando 47.520.000 ações preferenciais, no exterior. A Cia. Bozano, a SISTEL e a PREVI venderam, cada uma, 832.000 ações preferenciais no Brasil e 2.659.500 ADSs, representando 10.638.000 ações preferenciais, no exterior. A BNDESPAR vendeu 624.000 ações preferenciais no Brasil e 2.191.500 ADSs, representando 8.766.000 ações preferenciais, no exterior.

# **Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.**

Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 2170  
São José dos Campos – SP  
Brasil

---

## *Coordenador e Bookrunner da Oferta Global*

**Morgan Stanley & Co. Incorporated**

---

## *Coordenadores da Oferta Brasileira*

**Morgan Stanley Dean Witter DTVM S.A.**

**BB Banco de Investimento S.A.**

**Unibanco – União da Bancos Brasileiros S.A.**

---

## *Banco Depositário das Ações*

**Banco Itaú S.A.**

Rua Boa Vista, 185 – 6º andar  
São Paulo, SP  
Brasil

---

## *Banco Depositário das ADSs*

**Morgan Guaranty Trust Company of New York**

60 Wall Street  
New York, NY 10260  
USA

---

## *Auditores Independentes*

**Arthur Andersen S/C**

Rua Alexandre Dumas, 1981  
São Paulo, SP 04717-906  
Brasil

---

## *Assessores Legais*

*Para a Companhia e os Acionistas Vendedores  
quanto à legislação americana*

**Shearman & Sterling**

599 Lexington Avenue  
New York, NY 10022-6069  
USA

*Para os Coordenadores  
quanto à legislação americana*

**Simpson Thacher & Bartlett**

425 Lexington Avenue  
New York, NY 10017-3954  
USA

*Para a Companhia  
quanto à legislação brasileira*

Carlos Rocha Villela

Diretor Vice-Presidente Executivo Jurídico da Companhia

*Para os Coordenadores  
quanto à legislação brasileira*

**MATTOS FILHO, VEIGA FILHO, MARREY JR. E QUIROGA**

ADVOGADOS

Av. Paulista, 1499 – 20º andar  
São Paulo, SP 01311-928  
Brasil