

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

**Sr. Wilson Watzko** – Diretor de Controladoria

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

## APRESENTAÇÃO

**Operadora:** Bom dia e bem vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 4T20.



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência acompanhada dos slides em nosso site de relações com investidores no endereço [ri.weg.net](http://ri.weg.net) e após sua conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando asterisco zero (\*0).



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG

constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos e incertezas, e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos agora de lembrar que esta teleconferência está sendo conduzida em português, com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão os senhores André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e André Salgueiro, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Bom dia a todos. É um prazer de estar com vocês mais uma vez para a teleconferência dos resultados da WEG.



Vamos começar com os destaques do trimestre, sendo o primeiro a receita operacional líquida, que cresceu 29,4 em comparação ao 4T19. A continuidade da melhoria da atividade econômica foi um fator importante para esse resultado em especial no Brasil, onde a retomada observada desde o 3T20 manteve elevada a demanda por nossos produtos e soluções.

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 4º Trimestre de 2020

25 de fevereiro de 2021 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



No mercado externo continuamos a observar uma recuperação gradual dos negócios de ciclo curto, que apesar de mais lenta do que no Brasil, se mantém constante desde o final do 2T20.

Já a atividade industrial relativa aos projetos de ciclo longo continua apresentando volatilidade, refletindo na queda da receita do mercado externo em moedas locais.

Outro destaque do trimestre foi o EBITDA, que apresentou crescimento de 47,2% e atingiu R\$ 981 milhões.

A margem EBITDA cresceu 2,5 p.p. atingindo 20,1%. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre essa variação.



Por fim, tivemos mais um trimestre de evolução do ROIC, como veremos no próximo slide, que apresentou crescimento de 5,3 p.p. em relação ao 4T19 atingindo 25,5%. A consistência desse indicador nos últimos trimestres é reflexo da melhora do nosso desempenho operacional, demonstrado pela combinação de crescimento da receita e expansão da margem EBITDA, superando os investimentos realizados e uma menor necessidade de capital de giro em 2020.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das nossas áreas de negócios nos mercados onde atuamos. Começando com os negócios do Brasil, onde a área de equipamentos eletroeletrônicos industriais foi o grande destaque.



As vendas de equipamentos de ciclo curto continuam aquecidas com boa demanda por equipamentos de automação, onde temos conseguido aumentar nossa presença de mercado, e também em motores elétricos de baixa tensão, em parte associados com a alta procura por nossos produtos nos setores de construção civil e à agroindústria. Também mantivemos o ritmo de entregas para projetos de ciclo longo, com destaque para os projetos ligados a papel e celulose, mineração e óleo e gás.

Em GTD tivemos a manutenção da boa performance dos últimos trimestres, com projetos importantes sendo entregues principalmente no negócio de T&D, ligados aos leilões de linhas de transmissão realizados nos últimos anos.

O negócio de geração solar distribuída (GD) apresentou outro bom desempenho, contribuindo também positivamente para o trimestre.

Em motores comerciais e appliance a demanda mostrou-se positiva mais uma vez, com segmentos como bens de consumo duráveis, em especial os motores para a linha branca, alimentos e construção civil contribuindo de forma importante para esse desempenho.

Em tintas e vernizes o bom desempenho do trimestre aconteceu de forma pulverizada, mas podemos destacar a boa demanda de segmentos como construção civil, eletrodomésticos, repintura automotiva e saneamento.

Já no mercado externo, na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais continuamos a observar uma retomada gradual da atividade econômica mundial após os impactos iniciais da pandemia, em especial nos motores de baixa tensão. Vale ressaltar que este movimento ocorre de forma mais lenta do que no Brasil

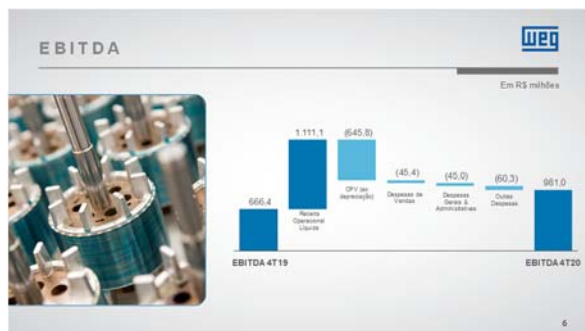
e ainda abaixo do volume de negócios apresentado no mesmo período do ano passado.

A volatilidade na entrada de pedidos para equipamentos de ciclo longo observada no último trimestre impactou o crescimento desses negócios no trimestre, com reduções nos níveis de projetos em alguns setores importantes como óleo e gás, por exemplo.

Na área de GTD o ritmo de crescimento foi menor do que o apresentado nos últimos trimestres, principalmente por conta da redução no volume de projetos de geração de energia. Vale destacar a continuidade de projetos importantes na área de T&D na América do Norte, onde as sinergias de participação de mercado relevante nos EUA e México continuam a trazer contribuições significativas para esta área de negócios.

Em motores comerciais e appliance nossas vendas continuam o processo de recuperação já observado no último trimestre, com destaque para as operações nos EUA e México, onde apresentamos aumento contínuo em nossa participação de mercado.

Por fim, em tintas e vernizes o bom desempenho foi impulsionado pela melhora na atividade econômica na Argentina e o avanço das vendas em outros países importantes da América Latina, em especial no México, com o início efetivo das operações da nossa nova fábrica de tintas no país.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA no 4T20, onde apresentamos um crescimento de 47,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA fechou o trimestre em 20,1% apresentando evolução de 2,5 p.p. em relação ao 4T19. Destacamos o ganho de margem com a racionalização de custos e despesas, melhora na margem nas operações de ciclo longo no

Brasil, além da melhora da margem em algumas operações importantes no exterior.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 4T20 os investimentos atingiram 158,4 milhões, sendo 51% destinados ao Brasil e 49% às unidades do exterior, consolidando o retorno dos investimentos a níveis normais da companhia após um momento de suspensão devido às incertezas provocadas pelo início da pandemia.

Vale lembrar que nosso sistema de produção é baseado no que chamamos de expansão modular, o qual permite ajustar o CAPEX de acordo com a demanda, maximizando o retorno sobre o capital investido.

Com isso eu finalizo minha parte e devolvo a palavra ao André.

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Muito obrigado e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas eu gostaria de reforçar algumas de nossas últimas realizações e comentar também sobre as nossas perspectivas para esse ano.



Com relação às realizações, criamos no final do ano passado a nova diretoria de sustentabilidade da WEG, uma nova estrutura de governança com objetivo de centralizar as atividades relacionadas aos temas de ESG. Essa temática sempre foi levada muito a sério na WEG. Acreditamos que ela esteja incorporada em nossa cultura, mas em virtude da crescente demanda de diversos stakeholders decidimos criar a nova estrutura para endereçar o tema de forma estruturada na companhia.

Outra conquista relacionada a ESG foi a seleção das nossas ações pela décima primeira vez para compor a carteira do índice de sustentabilidade, ISE da B3.

O próximo ponto foi que concluímos no último trimestre de 2020 algumas expansões de capacidades produtivas, incluindo a aquisição da nova fábrica de transformadores em Betim/ MG com a aprovação sem restrição pelo CADE em outubro do ano passado e a expansão da fábrica de motorreductores na Áustria.

Gostaríamos de destacar também os resultados de 2020, que foram muito acima das expectativas, mesmo em cenário de grandes desafios: nossa receita líquida apresentou crescimento de 30,9% em relação a 2019, a margem EBITDA atingiu 18,7%, com crescimento de 1,9 p.p. em relação a 2019, e ROIC de 25,5%, o maior patamar dos últimos anos.

Com relação às perspectivas para 2021, gostaríamos de reforçar que a pandemia ainda gera muitas incertezas sobre o cenário de recuperação econômica mundial, mas mesmo nesse cenário temos expectativa de apresentar mais um ano de crescimento de receita, embora não nos mesmos níveis observados em 2020.

As margens operacionais devem continuar saudáveis, mas com possível volatilidade por conta da dinâmica dos negócios e da WEG.

E por fim o CAPEX, que conforme o orçamento de capital proposto de atingir R\$ 1 bilhão no ano, principalmente em virtude da postergação de projetos importantes previstos inicialmente para 2020 e da necessidade de novos investimentos para suportar os níveis atuais de crescimento da companhia.

Encerro aqui nossa apresentação. Por favor, operadora, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



---

## **Sessão de Perguntas e Respostas**

### **Operadora**

Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

A nossa primeira pergunta vem do Sr. Alexandre Falcão do HSBC.

---

### **Sr. Alexandre Falcão – HSBC**

Bom dia a todos, bom dia André, Salgueiro e Rodrigues. Minha pergunta é em relação a esse programa de CAPEX e um pouco à capacidade. A gente está vendo um crescimento muito forte. Vocês comentaram no passado que até a fábrica de tintas, como indicador, estava tomada pelo menos até o 1T. Eu queria entender um pouco se dada essa melhora no cenário vocês vão ter algum tipo de restrição de capacidade, essa a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é em relação ao preço de commodities, especificamente a cobre. Toda vez que a gente vê esses movimentos muito rápidos, e agora cobre voltou para o preço de super ciclo, você tende a ter uma compressão de margem, porque demora um pouco mais para ajustar preço quando você tem esse aumento muito forte de input. A gente pode esperar isso para os primeiros dois tris de 2021? Obrigado.





---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Oi Falcão, obrigado pela pergunta. Eu vou falar um pouquinho sobre investimentos e o Salgueiro fala um pouquinho sobre o comportamento do cobre em geral.

Bom, em primeiro lugar a gente divulgou que a gente pretende investir, aumentar o nosso CAPEX para esse ano em torno de 1 bilhão, quase o dobro que a gente vinha em praticando nos últimos dois anos. É claro que o ano passado a gente já pretendia ter um volume um pouco maior, mas a pandemia acabou postergando alguns investimentos.

E justamente isso, parte desses investimentos leva ao aumento de capacidade. Eu posso citar, por exemplo, a nova unidade de transformadores lá em Washington, no Missouri, para aumentar nossa capacidade de transformadores. Esse aumento de capacidade em transformadores nos EUA me leva a investir mais em caldeiraria no México para atender essa nova capacidade. Novos aumentos de capacidade também planejados para a China do ponto de vista da parte de automação, investimentos em modernização e desenvolvimento de novos produtos.

A aquisição de Betim, a fábrica de transformadores, também foi nesse sentido, aumentando nossa capacidade de produção em transformadores. Nós não tínhamos mais como expandir nos sites existentes da WEG, seria necessário um outro aumento, um novo investimento, e essa fábrica ela veio num bom momento porque não é só investir; é treinar colaboradores capacitados, uma capacidade técnica que não se forma rapidamente.

Além disso, tem a fábrica da Índia que leva a aumento de capacidade, então isso são novos investimentos para desgargalamentos e entrar em novos países.

Adicionalmente o que a gente pode destacar para esse ano? Nós tomamos a decisão, por exemplo, de aumentar a capacidade de produção da nossa fábrica de Linhares em motores comerciais e motores para appliance, justamente porque a gente entende que tem espaço para desenvolvimento ainda de crescimento desse negócio e pelo alto volume de demanda para os últimos trimestres, nos últimos meses, desculpa, nos

levou a também buscar esse novo investimento, investimento também que leva para modernização e automação de plantas existentes, sempre buscando mais produtividade, e com isso desse 1 bilhão o que a gente entende que mais ou menos 38% será destinado ao Brasil e 62% destinado fora do Brasil.

Com relação à fábrica de tintas nós tomamos também uma decisão de fazer um investimento no México, começar com um greenfield no México, para entrar também no mercado mexicano e também aí no mercado americano, sobretudo de tintas em pó.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Oi Falcão bom dia, André Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Vou comentar sobre a parte do cobre especificamente. O cobre acaba sendo um metal importante dentro da nossa estrutura de custo, e é sempre bom lembrar que para o cobre a gente tem aquele mecanismo de hedge que a gente sempre olha para frente até doze meses e aí faz um hedge escalonado para ter uma certa previsibilidade de preço.

Então o preço de mercado a gente vem acompanhando, está subindo. Isso a gente não controla, mas a gente tem os mecanismos de hedge para a gente poder suavizar esses impactos aqui na companhia. Por que o hedge é importante? Porque o hedge nos dá certa previsibilidade de preço e faz com que a gente possa fazer os ajustes necessários na ponta para recompor e repassar isso quando necessário, então via de regra isso acaba acontecendo.

Então tentando responder de forma curta sua pergunta, a gente pode ter alguns impactos pontuais sim de curto prazo, mas a gente tende a repassar isso no médio e longo prazo.

Então a gente aqui no Brasil acaba fazendo recomposição de preço. No ano passado mesmo a gente teve um aumento não só do cobre, mas de uma série de matérias-primas principalmente por conta do câmbio, e a gente fez dois reajustes de preço ao longo do ano, em alguns negócios até mais do que isso, três; então a gente consegue fazer esse tipo de ajuste.



No mercado externo é um pouco mais difícil. Normalmente a gente espera um pouco até os principais players do mercado começarem esse movimento, então ele não é tão constante como aqui no Brasil, mas muitas vezes o câmbio acaba offsetando parte desse impacto. Então é mais ou menos dessa forma que a gente vê.

E uma outra coisa que a gente sempre pontua que acho que é relevante aqui, interessante, é que preço de cobre, de metais subindo, altos, significa que o mercado na ponta está demandando e significa que a gente vai ver investimento em mineração, em segmentos importantes para a WEG, então pode ser que a gente tem oportunidade de vender mais nossos equipamentos na ponta. Então a gente gosta desse cenário de preços de commodities subindo.

---

**Sr. Alexandre Falcão – HSBC**

Tá ótimo, muito obrigado.

---

**Operadora**

A nossa próxima pergunta a vem do Sr. Lucas Marchiori da BTG Pactual.

---

**Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual**

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo call, Rodrigues, Salgueiro. Duas questões do meu lado, a primeira sobre o produto de ciclo curto eu queria ter uma ideia de vocês sobre o quanto melhorou a margem produto de ciclo curto com todas essas iniciativas de ajuste de capacidade, ganho de eficiência, produtividade, que vocês tiveram durante a pandemia.

Porque a gente sempre entendeu que o produto de ciclo curto tem ou tivesse margem menor que a de ciclo longo, e conforme a gente esperasse ver a retomada do ciclo curto a gente deveria esperar também de certa forma uma acomodação na margem, e não foi isso que aconteceu, nem no 3T, nem no 4T.

Então eu queria entender se de fato o produto de ciclo curto e ele mudou de patamar de margem, até para

entender como é que se comporta a margem no próximo ano, essa é a primeira pergunta.

A segunda na parte final da apresentação vocês comentam sobre as perspectivas para 2021 e vocês falam ali sobre até uma expectativa de desaceleração do crescimento da receita, e eu queria entender que nuvens talvez, eventualmente de desaceleração que vocês estão vendo para frente, dado que eu imagino que é um ano de super ciclo de commodities como já foi falado, eventualmente são setores que são super intensos em consumo de motores, então deveria até acelerar o consumo, o ciclo curto também recuperando deveria também aumentar o crescimento de receita.

Então eu queria entender o que vocês estão vendo eventualmente de desaceleração no radar, só para a gente monitorar também. Eu sei que tem câmbio, é uma parte relevante, mas só para entender que dinâmica vocês estão vendo que está puxando essa desaceleração de crescimento de receita. São esses dois pontos pessoal, obrigado.

---

**Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores**

Oi Lucas bom dia, obrigado pela pergunta, Salgueiro aqui. Vou responder a parte da margem de ciclo curto e depois o André comenta um pouco das perspectivas de crescimento para 2021.

Com relação à margem a gente tem até um slide na apresentação institucional, que é o slide 12, que a gente mostra a dinâmica de margem dos equipamentos de ciclo curto versus os de ciclo longo, e a gente tenta deixar claro ali no slide que a variação da margem dos equipamentos de ciclo curto ela é pequena, ela tem uma variação pequena independentemente do ciclo, se é um ciclo que a gente tem boa demanda ou um ciclo que a gente tem baixa demanda.

Então dito isso a gente teve algumas melhoras olhando para o consolidado das operações nas margens de ciclo curto, mas elas não são tão relevantes como a melhora que a gente vê na margem nas operações de ciclo longo, e também algumas operações no exterior. Aqui talvez no exterior a gente possa afirmar sim que ciclo



curto está melhorando também, mas aí por razões de eficiência. Então esse é o primeiro aspecto.

Fora isso a gente teve o impacto de algumas matérias-primas subindo como a gente falou no ano passado: então você tem impacto de câmbio que a gente vai repassando isso, você pode ter algum descasamento no curto prazo, mas de forma geral isso acaba sendo recomposto. Então as margens de ciclo curto no Brasil melhoraram, mas dentro de um nível de patamar não muito significativo; no mercado externo sim, gente pode dizer que as margens de ciclo curto vem melhorando, mas por um exercício mais de médio, longo prazo que a gente vem fazendo para trazer as operações do exterior a margens mais próximas das operações aqui no Brasil.

E acho que só para concluir é sempre interessante lembrar nosso programa, o WMS, que é o programa Manufacturing Execution System que a gente usa aqui internamente, para ter sempre processos mais eficientes e para a gente conseguir ganhos de produtividade. Então esse é um trabalho contínuo que a gente que faz todos os anos e isso vai trazendo resultado no médio e longo prazo.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Oi Lucas, obrigado pela tua pergunta. Eu vou talvez me alongar um pouco na resposta porque a gente já passa o panorama completo de perspectiva de crescimento para o próximo ano, não só de ciclo curto mas ciclo longo, porque a empresa é muito complexa e tem dinâmicas diferentes em segmentos e os mercados também.

Então posso dizer com base na visibilidade que a gente tem agora no começo desse ano e com ainda a situação que a gente está enfrentando de mercado atípica devido à COVID em produtos de ciclo curto, por exemplo, de recuperação em ambos os mercados, após a recuperação que ocorreu no 3T20 e que foi mais acentuada no Brasil, ainda é impossível de prever se essa continuidade de crescimento se ela vai ser sustentável ou não. Por isso que a gente teve todo o cuidado de dizer: olha, a companhia tem sim expectativa de continuar crescendo, mas talvez não no patamar,

muito difícil chegar no patamar dos 31% praticado em 2020, sobretudo porque teve o impacto de desvalorização nesse meio do caminho.

A gente também está reportando volatilidade na entrada de pedidos de alguns negócios de ciclo longo dos últimos meses, mas de novo, mesmo diante desse cenário no mercado interno a gente tem expectativa de continuidade de crescimento, porque a gente entende que tem a possibilidade de uma melhora da economia no Brasil, sendo que esse desempenho é fundamental para o crescimento dos negócios maduros da WEG, e se concretizar cria condições de desenvolvimento de negócios de ciclo curto através de projeto de renovação de parques fabris, de aumento de capacidade produtiva, para depois também na sequência criar um ambiente favorável e sustentável para investimento de novas fábricas, aumentando dessa forma a demanda por produtos de ciclo longo.

Sinalização também de alguns setores como água e saneamento e infraestrutura também para esse ano é positivo, e 2021 também a gente tem a continuidade das entregas dos equipamentos de T&D provenientes dos leilões dos últimos anos.

O negócio de geração solar provavelmente não vai ter o mesmo crescimento dos dois últimos anos que foi muito forte, mas continuará sendo um negócio de oportunidade para WEG, e a gente acredita sim no desenvolvimento desse negócio, vamos trabalhar para isso.

Também vale ressaltar o início das entregas do novo aerogerador de 4,2 MW colocando a WEG de volta nesse mercado, e também a gente não pode esquecer o constante desenvolvimento de novos produtos e a entrada em novos segmentos, como por exemplo os negócios digitais, mobilidade elétrica, que vão criar oportunidades adicionais de crescimento, mas ainda monitorando muito de perto a questão da pandemia e da melhora da economia brasileira. Um cenário negativo para um e para outro, ou ambos, pode alterar um pouco essas expectativas.

Já no mercado externo a gente começa o ano diferente de como a gente começou ano passado. Tinha muito mais visibilidade no ano passado, mas mesmo assim o que tem de novo? Que o processo, as notícias, o processo de vacinação estão ocorrendo, em alguns



países mais rápido, em outros não; mas isso tem a ver, traz uma expectativa de recuperação da economia, e a gente também tem falado que a expectativa é em 2021 retomar no mercado externo o mesmo patamar de receita de 2019.

E mesmo existindo essas incertezas a gente acredita que primeiro, o desempenho das operações de T&D na América do Norte, onde a gente possui uma posição de liderança em fornecimentos para renováveis, mas a gente está agora entrando em novos segmentos como nas concessionárias e Industrials também, e a possível, desculpa, a boa carteira de pedidos do México também vai contribuir para isso, além dos EUA.

Ainda a gente tem oportunidade de crescimento através de acesso a novos mercados através de ganho de participação, como a gente mostrou no WEG Day, e em novas geografias onde a gente pode atuar.

China está indo muito bem. A gente está com uma dinâmica muito positiva que foi muito bom o aumento de capacidade que fizemos recentemente e tem agora também a oportunidade de desenvolver melhor não só motores elétricos, mas o negócio de automação.

A unidade de motores de baixa tensão na Índia também traz oportunidades de crescimento e a continuidade de desenvolvimento de segmentos como água e saneamento, que trouxe boas oportunidades em 2020 e monitorar de perto o que vai acontecer com óleo e gás e mineração, mineração ano passado já começou a recuperar.

Então tudo isso, quando a gente coloca isso junto, sim, a WEG acredita que pode crescer sim esse ano, mas é difícil ter o mesmo patamar de crescimento de 2020.

---

**Sr. Lucas Marchiori** – BTG Pactual

Perfeito, agora ficou claro André, obrigado pela resposta, André Rodrigues e Salgueiro, obrigado pessoal, bom dia.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Régis Cardoso do Credit Suisse.

---

**Sr. Régis Cardoso** – Credit Suisse

Bom dia, obrigado André, parabéns pelo resultado. Tem dois tópicos acho que eu queria tocar, um deles é sobre a sustentabilidade dos níveis atuais de retorno e entender se tem um fator que a gente tem que ter em mente, e o outro é sobre o crescimento do negócio de renováveis.

No primeiro tema da sustentabilidade dos retornos eu entendo que o ano de 2020 foi ajudado com a combinação de uma base de capital investido, tá marcado em reais, que teve pouco CAPEX ao longo do ano e que se beneficiou de uma receita em grande parte dolarizada, mesmo nos produtos domésticos, que têm alguma influência do repasse inclusive nas matérias-primas e competição. Eu queria entender, enfim, na tua visão, se isso está certo, se faz sentido imaginar que o ROIC deveria cair para os anos seguintes e se vocês têm uma expectativa assim, quer dizer, ele cai mais ele continua ainda acima do nível de 2019.

Então essa questão do ROIC eu não sei se junto dela tem outras discussões, por exemplo, um possível hiato no ciclo longo em função do período de pandemia, que me parece um risco um pouco mais mitigado nessa altura do campeonato, ou se teve ainda algum efeito pontual pelo lado do resultado operacional mesmo em função do câmbio ou de algum efeito pontual. Então tem essa questão sobre a sustentabilidade do ROIC.

A segunda sobre a penetração do negócio de solar em particular, a WTU, ou seja, com transformadores e principalmente para a eólicas nos EUA, se vocês podem abrir quanto isso já representa hoje do resultado. Me parece que ele tem um crescimento bem acima ou parece ter um crescimento acima do consolidado. Não sei quanto você pode compartilhar de qual foi o crescimento dessa linha de negócios em particular e se ele continua a crescer acima para frente, obrigado.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Olá Régis, obrigado pela pergunta, vamos tentar responder, foi bem longa, para a gente pegar todos os pontos. Vamos começar com a questão do ROIC então,





um pouco tua preocupação, quais são os fatores que contribuíram para esse desempenho em 2020 e se ele é sustentável.

Bom, 2020 foi a combinação do crescimento de receita com expansão de margem que suportou o crescimento apresentado nos últimos trimestres. Também a gente tem que destacar a estratégia de investimentos em novos negócios com retornos atraentes, também se mostrou importante, e uma menor necessidade de capital de giro no período e a queda dos investimentos.

Então a gente tem uma expectativa que esse retorno ele pode reduzir comparado com o que foi durante o ano de 2021, mas ele tem condições sim de se manter num patamar bem atraente, porque a gente acha que do ponto de vista das ações que nós desenvolvemos, continuidade de melhoria de resultado, da retomada sobretudo do mercado externo, vai ajudar nesse processo.

Outra coisa que eu posso destacar é que em 2021 também não tem muitos dos ganhos que impactaram positivamente a margem como as questões de jornada de trabalho, reduções de viagem, ainda vão continuar. Isso impactou positivamente e pode ter sim um impacto reduzindo um pouco essa questão do ROIC.

Depois acho que você comentou na tua pergunta também sobre um possível gap da carteira de ciclo longo. Voltando para o que a gente tem atualizado sempre vocês, é que ciclo longo a gente tem que fazer uma boa divisão na WEG, e eu acho que vou aproveitar tua pergunta também pelo fato da gente estar envolvido em diversos negócios, envolvido com características particulares, como é que funciona um pouco essa dinâmica nos diferentes negócios, para voltar para tua pergunta.

Quando a gente fala em projetos de geração eólica a gente produz, a gente possui um backlog longo que pode ser de dois, três ou mesmo quatro anos nessa categoria de produtos; quando a gente vai para os negócios de T&D esse período pode chegar de um ano a três anos dependendo dos contratos e prazos estabelecidos; o negócio de geração hidrelétrica um prazo de um a dois anos; fazendas solares possuem prazos tipicamente menores, que podem chegar até menos de um ano até um ano; e projetos industriais podem chegar, têm prazos de seis meses a um ano.

Então dada essa dinâmica e o momento positivo que vinha vivendo, que nós estávamos vivendo no início da pandemia, a gente encerrou 2020, a gente entrou em 2021 com boas perspectivas de receita. A base de comparação também tem que ser levada em consideração, uma vez que a gente estava em um momento de ciclo de alta da demanda de projetos de ciclo longo nos últimos anos.

No Brasil a gente falou bastante em setores como papel e celulose, mineração e óleo e gás no mercado externo, e na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais ainda a gente pode sentir alguma volatilidade como a gente já reportou no call no trimestre passado, pois a carteira atual está um pouco abaixo das expectativas.

Como comentado desde o início da crise também, a redução da procura por novos projetos é natural num cenário como esse e a gente começou a perceber a necessidade então no 3T20. Alguns setores relevantes como óleo e gás, mineração, água e saneamento diminuíram o ritmo de investimentos, um pouco dos reflexos da pandemia.

Por outro lado, e aí entrando na questão da tua afirmação que você colocou que praticamente está mitigado isso, em GTD a gente tem uma carteira de pedidos saudável construída nos últimos trimestres com as entregas programadas para 21 e 22, e como comentei também a questão dos projetos de geração eólica que estão de volta na nossa carteira de pedidos vai contribuir para a receita do ano.

Bom, colocando tudo isso junto, mesmo com essa volatilidade em alguns setores, sobretudo equipamentos eletroeletrônicos industriais de ciclo longo e que o pessoal ainda está trabalhando para buscar essa carteira, e como eu disse em segmentos industriais a gente capturar alguns pedidos até maio é factível que as entregas aconteçam ainda nesse ano. A gente não tem nenhuma sinalização que a gente teria alguma queda de receita em ciclo longo comparado com 2020, pelo fato da gente ter essa volta do eólico no nosso portfólio de produtos que vão ser comercializados em 2021.

Então hoje, com a visibilidade que a gente tem, a gente não tem preocupação com isso para 2021 com relação ao ciclo longo.



---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Régis, Salgueiro aqui. Com relação à segunda pergunta eu entendi que você perguntou de solar mas com foco mais na operação da WTU nos EUA, que é uma operação que tem um foco grande para a parte de renováveis, infelizmente a gente não abre os números, então a gente não tem como te passar as informações do quanto a empresa cresceu; mas o que a gente pode afirmar é que é uma das empresas que está crescendo bem acima do crescimento médio, então que vem puxando esse crescimento, esse forte crescimento de GTD nos últimos anos, principalmente no mercado externo, na América do Norte, EUA e México.

Então é uma operação que está indo super bem. Desde a aquisição ali em 2017 a gente já passou essa informação, a receita mais do que dobrou. Então é uma operação que está indo super bem e até por isso a gente decidiu continuar com o plano de investimento. Estamos expandindo a capacidade, construindo uma terceira planta para abrir espaço para continuar endereçando esse mercado de renováveis que está indo super bem, mas também para entrar no mercado de transformadores para o setor industrial, que é um mercado que hoje a WEG ainda não endereça nos EUA. Então o negócio está indo relativamente bem e tem tudo para continuar nesse ritmo, dado até a mudança de governo, o discurso mais recentemente do pessoal com um foco muito grande em renováveis nos EUA.

---

**Operadora**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

---

**Sr. Victor Misuzaki** – Bradesco BBI

Oi bom dia, parabéns pelos resultados. André, até fazendo a minha primeira pergunta um follow up do comentário agora no final com relação aos EUA, EUA voltando agora para o acordo de Paris e provavelmente a gente deve ver uma aceleração de investimento em renováveis. Vocês acham que de alguma forma a WEG

vai ter que mudar a forma de atuação nesse mercado para de repente capturar de market share maior no mercado norte?

E a segunda pergunta um pouco sobre energia eólica. Agora a gente vê no senado um marco regulatório para energia eólica offshore voltando a avançar. No caso de vocês tem que ter alguma mudança de tecnologia para vocês estarem bem posicionados nesse mercado ou não? Obrigado.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Oi Victor bom dia, obrigado pela pergunta. Eu vou começar aqui com a parte de renováveis nos EUA e depois o André pega a segunda pergunta. Na verdade só para esclarecer: o posicionamento hoje da WEG em renováveis nos EUA está muito centralizado na parte de T&D, nos transformadores e subestações, onde a WEG é líder desse mercado nos EUA.

Então a gente tem vendido algumas soluções tanto para a parte de geração eólica quanto para a parte de geração solar, e são negócios que vêm crescendo bastante, consideravelmente nos últimos anos.

Acho que o discurso do novo governo ele é bastante positivo nesse sentido, então no sentido de continuar os investimentos, até a volta para o acordo de Paris sinaliza isso. Mas uma coisa acho que interessante é que os EUA eles já vêm na investindo bastante em renováveis nos últimos anos. Na última vez que eu olhei a estimativa de adição de eólicas nos EUA ano passado foi algo próximo a 20 gigas de energia, que é um número bem forte.

Então o país já vinha investindo e a tendência é que isso continue. Então em continuando esses investimentos acho que, como eu falei, estamos bem posicionados, temos uma boa presença de mercado e estamos investindo para aumentar a capacidade para continuar atendendo esse segmento, tanto nos EUA quanto no México, onde a gente também tem uma boa presença e temos tido oportunidade para fazer vendas para alguns projetos.



---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

E Victor, André Rodrigues falando agora, atualizando um pouquinho sobre a questão da eólica, a questão de mudança de tecnologia, então 2021 a gente tem um contrato que a gente divulgou com a Aliança Energia que vai trazer receita, boa parte desse contrato é em 2021 e o restante até 2022.

A gente também tem falado que nossos esforços é para o desenvolvimento dessa nova máquina de 4,2 GW que nós estamos comercializando agora e recentemente nós fechamos mais dois contratos, que nos leva a ter uma carteira para 2022 já no eólico avançando um pouquinho para 2023, e a gente tem a expectativa do mercado é que a gente vai ter um ciclo importante de investimentos em geração eólica no Brasil nos próximos anos, e se isso acontecer vai refletir na nossa carteira de pedidos. Então aí o trabalho agora é para capturar essas oportunidades nesse segmento.

Do ponto de vista mudança tecnológica a WEG está bem atualizada através do aerogerador com ímã permanente, a gente está desenvolvendo os produtos com base nessa tecnologia. Claro, uma nova máquina com quase o dobro da capacidade que nós tínhamos requer sim novos desenvolvimentos em todos os equipamentos que fazem parte do aerogerador, sobretudo na parte de automação, e é nisso que a gente está focado, mas a gente vai seguir com a tecnologia do ímã permanente.

---

**Sr. Victor Misuzaki** – Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado.

---

### Operadora

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Motta do banco J.P. Morgan.

---

**Sr. Marcelo Motta** – JP Morgan

Oi bom dia Rodrigues e Salgueiro. Duas perguntas rápidas, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre a performance de receita na Europa, acabou sendo o mercado internacional que mais caiu para vocês, não sei se tem alguma coisa pontual ou alguma coisa um pouco mais estrutural.

E também durante o começo da apresentação vocês chegaram a comentar um pouco sobre os novos businesses que iriam contribuir para a receita em 2021. Vocês comentaram o e-mobility e a indústria 4.0. Enfim, eu sei que vocês geralmente não dão muita expectativa, mas se vocês pudessem falar um pouco quais essas iniciativas já estariam gerando resultado. No e-mobility tem o caminhão da MAN, enfim, já começam as entregas, mas entender se de repente tem mais alguma coisa que está surgindo, tem a parceria com a Randon, de repente pode ser que já gere receita esse ano ou não, enfim, a indústria 4.0, enfim, como é que tem sido o crescimento das empresas que vocês adquiriram? Está tendo algum cross-sell que pode acelerar isso? Só para entender esses dois pontos, obrigado.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Motta bom dia, é o Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Com relação às vendas da Europa acho que o primeiro ponto importante é que o 4T do ano passado... desculpa, de 2019, já tinha sido um trimestre bem forte, que foi o trimestre em que a gente começou, além do negócio normal, a reconhecer alguns projetos importantes, mesmo o projeto da refinaria de Omã e alguns OEMs eles estão lá na Europa, então parte dessas vendas acaba fluindo por ali.

E esse nível de receita para os projetos ele veio forte ao longo dos primeiros três trimestres, digamos assim, de 2020. No 3T a gente começou a ver uma desaceleração das entregas de ciclo longo, a gente chegou a pontuar alguma coisa mais na entrada de pedidos ainda não refletindo muito em receita no 3T, e a gente começou a ver agora no 4T uma redução maior, e aí já afetando a receita desses projetos de ciclo longo, tanto na parte de



óleo e gás, alguma coisa na parte de água e saneamento também.

É sempre bom lembrar que alguns OEMs importantes que atendem a esses mercados e até EPCistas, que são as empresas de engenharia, estão localizados na Europa em países como a Espanha, Itália, Alemanha e Reino Unido. Então a redução desses projetos, e aí isso é um reflexo lado começo da pandemia em março, acaba começando a impactar os projetos mais agora na frente, afetou a demanda por equipamentos de ciclo longo. Então acho que o principal fator foi essa redução nas entregas de equipamentos de ciclo longo.

Somado a isso, a gente também teve no final do ano em alguns países importantes, Alemanha acho que é o principal exemplo, algumas restrições maiores por conta da COVID. Então até não chegou a ser um lockdown, mas algumas restrições de movimentação, e isso acabou afetando um pouco a demanda por equipamentos de ciclo curto também. Então a gente teve essa junção que o ciclo longo, que já tínhamos sinalizado no 3T num nível menor, em conjunto com uma restrição maior principalmente mais no final do ano, que acabou impactando em alguns países específicos a questão do ciclo curto.

Tirando esse impacto pontual de ciclo curto ali no final do ano, ciclo curto é aquilo que a gente vem falando: ele vem numa retomada constante desde o pior momento da crise lá em abril e maio. Ainda não chegamos nos níveis pré-pandemia, então tem ainda um espaço para a gente recuperar, mas a gente tem expectativa que isso vai acontecer agora ao longo de 2021.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Com relação à segunda pergunta, Motta, é o seguinte: sobre a questão de mobilidade elétrica o que a gente tem de concreto é a parceria com a MAN Volkswagen, que o cronograma da parceria do consórcio do e-Delivery, que é o produto que foi desenvolvido junto com a WEG, tem previsão da entrega dos primeiros caminhões por parte da Volkswagen agora no 2T21. Então isso é o que a gente tem de concreto como informação.

E outras parcerias que a gente está desenvolvendo a gente não tem autorização por parte do cliente para fazer essa divulgação, mas aqui a gente tem um negócio também das estações de recarga, esse sim é um negócio que está avançando bem também. A gente está conseguindo replicar projetos de parceria públicas em alguns locais do Brasil, além de atender a demanda privada. A gente desenvolveu novas estações de recarga e isso é um negócio que vai criar boas oportunidades para a WEG também no futuro.

Os negócios digitais qual é a situação em que a gente se encontra? O processo dos negócios digitais dentro da companhia é uma jornada que nós estamos construindo depois das aquisições, passo a passo, da combinação das tecnologias que nós adquirimos. O exemplo que eu dei no call passado de três produtos (Motor Fleet Management, o WEG Smart Machine e o Energy Management) foram criações dessas parcerias, entre a combinação entre as tecnologias das empresas. É uma jornada também que ela vem para ser complementar aos produtos e soluções tradicionais da WEG, a gente sempre disse que são soluções adjacentes ao nosso portfólio.

E uma coisa importante que a gente tem que dizer também é que a gente, no início dessa jornada o que acontece? A base de comparação sempre é muito pequena, então nós estamos tendo sim crescimentos expressivos mês a mês através dessas combinações desses novos negócios, mas com uma base muito pequena.

Mas mesmo assim a perspectiva é promissora, promissora como, por exemplo, a informação do Open Lab da WEG, a V2COM, que foi uma das empresas adquiridas, e quando a gente adquiriu a V2COM no início do ano, final de 2019, a gente sabia muito bem o porquê, porque a gente sabia que a V2COM tinha tecnologia que ia ser usada para desenvolver produtos no 5G.

E aí teve esse projeto piloto que nós divulgamos também que estamos realizando, viabilizado pelo acordo da cooperação técnica assinado em novembro do ano passado em parceria com a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, ABDI e a Agência Nacional de Telecomunicações, ANATEL, com o objetivo de testar a aplicação da tecnologia 5G em redes privadas para uso industrial.



A gente vai ter a oportunidade de fazer esses testes em nível prático numa das fábricas mais automatizada que nós temos. Quem teve a oportunidade de participar dos WEG Days no passado fez um tour pela fábrica da WEG Automação com robotização e o maior nível de automação e monitoramento de chão de fábrica da WEG, que é localizado aqui em Jaraguá do Sul e a gente vai ser possível, com isso vai ser possível avaliar o desempenho desse ambiente real de produção, da convivência dos nossos dispositivos e antenas com a tecnologia 5G.

O objetivo da WEG saindo desse experimento, dessa experiência, é levar ao mercado brasileiro soluções de produtividade baseadas no 5G o mais rápido possível, e que façam sentido também do ponto de vista técnico e econômico. Então do nosso lado o que nós estamos desenvolvendo está de acordo com a expectativa sim, mas receita, aumento, uma receita substancial, virá ao longo do tempo.

---

## Operadora

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Rogério Araújo do UBS.

---

## Sr. Rogério Araújo – UBS

Olá, bom dia André, bom dia Salgueiro, parabéns pelos resultados. Duas aqui na minha parte, a primeira delas eu queria saber se tem algum segmento de vocês que está tendo disruptura de fornecedor, ou teve em algum momento em 2020, e quais são as divisões que a produção está engargalada, que você estaria vendendo mais se você tivesse uma capacidade maior já hoje. Se puder falar até por relevância quais são aquelas com mais gargalos.

E eu queria também entender um pouco da dinâmica da carteira de pedidos de longo ciclo. A gente está no up-cycle de commodity, até o Salgueiro falou que vocês gostam desse ambiente de commodity com preço alto.

Eu queria entender duas coisas: eu imagino que agora pelo COVID está tendo uma fraqueza da entrada da carteira, mas ao mesmo tempo você tem um ambiente que isso em algum momento vai ficar favorável. Então

qual é o lag de tempo geralmente entre aumento de preço de commodity quando começa a entrar esses pedidos na carteira de vocês? Como é que a gente pode imaginar a carteira de ciclo longo lá fora se comportando? Ela vai ter uma fraqueza e depois ela vai ficar forte? Qual a expectativa de timing se isso acontecer? São essas, muito obrigado.

---

## Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Bom Rogério, a primeira pergunta acho que durante 2020 a gente teve muitos desafios com cadeia de suprimentos em diversos negócios, e de acordo com a evolução da pandemia nós enfrentamos uma situação diferente.

Quando começou a pandemia uma preocupação muito forte era com relação aos painéis solares. O negócio de solar a gente tinha a expectativa que ia ser um bom ano e nós não gostaríamos de ter uma quebra da cadeia de suprimento. A gente se preparou para isso e nesse caso nós não sentimos nenhum impacto, um pouco porque o comportamento um pouco pessimista que nós estávamos pressentindo não aconteceu e a gente se preparou para isso. Nós fomos obrigados a buscar as soluções alternativas para se proteger em alguns componentes, desenvolvimento de componentes que são importados e desenvolver no Brasil como alguns rolamentos, e a gente conseguiu também se sair muito bem com isso.

E no momento que parecia que as coisas estavam indo um pouco mais na normalidade nós estamos encontrando novos desafios nesse início do ano e mais um pouco no final do ano passado. Até o momento não chegamos em nenhum momento de disruptura, mas a realidade é que vocês estão acompanhando todo o tráfego internacional que envolve China, navios, está um pouco complicado, o preço dos fretes aumentaram, tem falta de componentes no mercado em algumas matérias-primas. Por exemplo, componentes eletrônicos a China é um grande fabricante, a indústria automotiva está divulgando isso constantemente com alguns atrasos de produção por falta desses componentes.





O que nós fizemos? Nós nos preparamos, nós aumentamos nossos estoques no final do ano desses componentes e hoje a gente não está em nenhuma situação de disruptura. O que está chegando está chegando com atraso, isso sim, mas nós construímos um nível de estoque que nos permite operar sem comprometer as entregas com os clientes.

A mesma coisa com o aço. Nós reforçamos alguns estoques de algumas importações que nós realizamos para não estar sofrendo nenhum impacto no começo desse ano.

É claro que também na parte de tintas a indústria petroquímica ela sofre um pouco com isso, com a falta de algumas matérias-primas do setor, mas em nenhum momento a gente chegou a ter um problema mais sério. A gente conseguiu, até o momento, nos adequar a essa realidade sem comprometer as entregas com os clientes e atendendo os pedidos que estão chegando.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Oi Rogério, Salgueiro aqui. Com relação à pergunta da carteira de ciclo longo é difícil dar uma resposta exata porque a gente está vivendo uma situação um pouco atípica e qual é essa situação? A gente vinha num processo de ciclo longo indo bem, e aqui o foco da resposta é na parte industrial, como o André comentou já anteriormente na parte de GTD a gente tem uma carteira relativamente saudável.

Então nossa preocupação maior é na parte industrial. A indústria ela vinha num processo de recuperação e aí a gente teve a pandemia, e natural nesse processo pós-pandemia o pessoal segurar um pouco as decisões de investimento, um pouco do reflexo do que a gente está vendo agora, mas tinha muito projeto para acontecer.

Então a gente imagina que em uma eventual retomada ela pode acontecer de uma forma relativamente rápida. O André comentou antes que um projeto industrial ele tem normalmente um lead time de seis a oito meses entre a gente conseguir o pedido, produzir e entregar os equipamentos.

Então na ponta a gente ainda não está vendo melhora na entrada de pedidos na parte industrial. O que o

pessoal do time comercial tem reportado para a gente foi um aumento recente no nível de cotação, o que é uma primeira sinalização: primeiro aumenta o nível de cotação para depois a gente começar a gerar pedidos para depois a gente aumentar a carteira, começar a produzir e fazer as entregas. Então tem a expectativa que isso pode acontecer ao longo do ano, mas não é nada que a gente tem refletido nos nossos números.

Só lembrando que acho que a gente sempre pontua aqui que a parte de mineração não sofreu tanto. A gente continua tendo projetos de mineração mesmo durante a crise, então esse segmento continuou relativamente bem. A gente tem os outros segmentos como papel e celulose, óleo e gás, água e saneamento que a gente sim sentiu algum efeito que eventualmente eles podem voltar, eles podem retomar agora ao longo de 2021.

---

**Sr. Rogério Araújo** – UBS

Perfeito, tá bem claro, obrigado André, obrigado Salgueiro.

---

**Operadora**

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. André Rodrigues para as considerações finais. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Olá, mais uma vez muito obrigado pela participação na nossa teleconferência. Desejo um ótimo final, quase fim de semana a todos e até nossa próxima conferência dos resultados do 1T21, um abraço.

---

**Operadora**

A teleconferência da WEG está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.