

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

**Sr. André Meneguetti Salgueiro** – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

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

**Sr. Felipe Scopel Hoffmann** – Gerente de Relações com Investidores

## APRESENTAÇÃO

**Operadora:** Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 4º trimestre de 2023.



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência e após sua conclusão, o áudio estará disponível em nosso website de RI. Destaco a aqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão “Interpretation”, através do ícone do “Globo”, na parte inferior da tela, e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês. Para aqueles ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português clicando em “Mute Original Audio”.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone “Levantar a Mão” na parte inferior de sua tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas todas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para nosso e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net) que responderemos após o encerramento de nossa teleconferência.



Ressaltamos que 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.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro; André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Wilson José Watzko, Diretor de Controladoria e Felipe Scopel Hoffmann, Gerente de Relações com Investidores.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

## Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 7,3% em comparação com o 4T22. Apresentamos bons resultados nesse trimestre, motivados pela continuidade do bom desempenho dos negócios de ciclo longo, além da boa demanda por nossos produtos e soluções nos principais mercados onde atuamos.

No Brasil, continuamos com as vendas positivas de equipamentos de ciclo longo, especialmente nos segmentos relacionados à transmissão e distribuição, e geração de energia eólica.

No mercado externo, destaque para a área de geração, transmissão e distribuição de energia, com bom volume de entregas na área de transmissão e distribuição, especialmente na América do Norte, além da boa demanda do negócio de geração na Índia e Estados Unidos.

O EBITDA atingiu R\$ 1,8 bilhão, apresentando crescimento de 17,3% em relação ao 4T22. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,4%, um crescimento de 1,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.

#### Retorno sobre o Capital Investido



\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

O ROIC, como podemos ver no slide 4, atingiu 39,2%, um aumento de 9,8 p.p. em relação ao 4T22, resultado muito positivo do principal indicador financeiro da Companhia, fruto do bom desempenho operacional suportado pelo crescimento da receita, melhora das margens e melhor controle da necessidade de capital de giro no período. Um ponto importante a destacar é que o ROIC também foi impactado positivamente pelo reconhecimento de incentivos fiscais reconhecidos no trimestre. Desconsiderando esse efeito não recorrente, o ROIC seria de 36%.

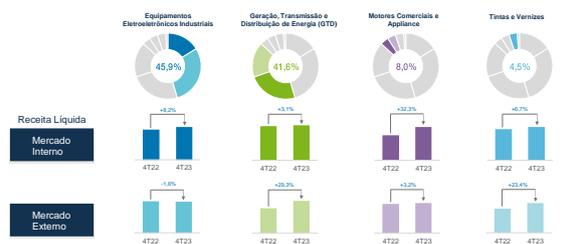
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução da receita das áreas de negócios nos mercados onde atuamos. No Brasil, a atividade industrial continua positiva para equipamentos de ciclo curto, especialmente nos produtos seriados de automação e redutores. Observamos também a continuidade do bom desempenho em equipamentos de ciclo longo, com destaque para os painéis elétricos para os segmentos de mineração e água e saneamento.

#### Desempenho das Áreas de Negócios no 4T23

% sobre o total da ROL



Em GTD, observamos mais um trimestre de evolução no negócio de T&D, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos ligados aos leilões de transmissão, e também de redes de distribuição; além do bom desempenho do negócio de geração eólica, com entregas de projetos importantes no trimestre.

Por outro lado, a receita de geração solar, apesar de mostrar evolução importante em relação ao 3T23, continuou abaixo do mesmo período do ano anterior.

Em motores comerciais e appliance, o forte crescimento das vendas no trimestre sinaliza a retomada da atividade em alguns segmentos, em especial ar-condicionado, motobombas e maquinário para o setor de alimentos.

Em tintas e vernizes, observamos continuidade da retomada da demanda pulverizada entre diferentes segmentos, com destaque para os mercados de manutenção e construção civil.

No mercado externo, observamos bom desempenho em moedas locais na maioria dos mercados onde atuamos. Para equipamentos eletrônicos industriais de ciclo curto, bons resultados em produtos seriados de automação, com destaque para o segmento de óleo e gás. Para os equipamentos de ciclo longo, destaque para os sistemas de automação, especialmente nos segmentos de água e saneamento e de mineração.

Na área de GTD, continuamos aproveitando o momento positivo para as operações de T&D, com um bom desempenho na América do Norte, com destaque para as vendas de transformadores para parques de

geração de energia renovável, eólica e solar e concessionárias de energia.

Em motores comerciais e appliance, as receitas apresentaram crescimento quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, apesar do impacto da variação cambial. Destaque para a operação de motores comerciais nos Estados Unidos, reflexo de ganhos de participação de mercado.

E para concluir, em tintas e vernizes observamos o crescimento da receita com bom resultado das operações no exterior e bom volume de exportações do Brasil para países da América Latina.

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

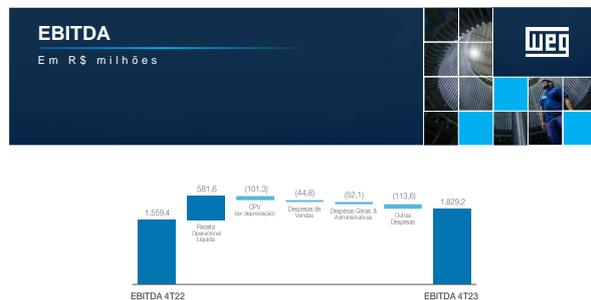
**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

E no slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de falar sobre algumas de nossas últimas realizações, comentar sobre as nossas perspectivas para o ano de 2024.

Com relação às realizações, eu gostaria de destacar que, primeiro, em dezembro, anunciamos o processo de sucessão da presidência executiva a partir do dia primeiro de abril de 2024, com a transição do Harry, após 16 anos liderando a Companhia, e que será indicado pelo acionista controlador para o Conselho de Administração; e a nomeação do Alberto Kuba, com o nosso, como o nosso próximo Diretor Presidente Executivo.

Também em dezembro divulgamos investimentos para a expansão da capacidade de produção de transformadores no Brasil, México e Colômbia, no valor de R\$ 1,2 bilhão, com previsão de conclusão das obras até dezembro de 2026. Além de aumentar a nossa capacidade de produção no Brasil, esses investimentos nos fortalecerão no mercado internacional, nos preparando para atender à crescente procura por soluções de transmissão e distribuição no exterior.

E neste mês recebemos a notícia que melhoramos a nossa nota para A- e avançamos para a categoria liderança na avaliação do CDP - Carbon Disclosure Program, principal agência classificadora sobre gestão de descarbonização de empresas, demonstrando a consistência e evolução da WEG em seu compromisso com a descarbonização.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA que apresentou um crescimento de 17,3%, com a margem EBITDA encerrando o trimestre em 21,4%, 1,9, p.p. maior que o mesmo período do ano anterior. Reflexo, principalmente, da acomodação dos custos das matérias-primas, aliado à alteração do mix de produtos vendidos.



E finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 439 milhões neste trimestre, sendo 36 nas unidades produtivas do Brasil e 64 no exterior. No Brasil, avançamos com os investimentos na expansão das fábricas de motores industriais, motores de tração elétrica e packs de bateria; e no exterior, seguimos com um aumento de capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores no México e a expansão da fábrica de motores de baixa tensão na China.

**REALIZAÇÕES RECENTES**

- Anúncio do novo Diretor Presidente Executivo da Companhia, Alberto Kuba
- Novos investimentos para expansão de capacidade de produção de transformadores no Brasil, México e Colômbia
- WEG reconhecida na categoria Liderança pelo Carbon Disclosure Project

**PERSPECTIVAS**

- Carteira de pedidos de ciclo longo continua positiva, mas cenário macroeconômico global exige atenção
- Dinâmica de margens operacionais saudável e retornos positivos
- Expectativa de integração dos negócios de motores elétricos industriais e geradores adquiridos da Regal Rexnord

Por fim, sobre as perspectivas para o restante do ano.

Continuamos com uma boa carteira de pedidos para equipamentos de ciclo longo, tanto no Brasil quanto no exterior, tanto para equipamentos industriais quanto para projetos de geração de transmissão e distribuição. Apesar disso, continuamos atentos ao cenário

macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidades em nossas operações.

Continuamos com uma dinâmica operacional saudável, com manutenção da eficiência operacional de nossas unidades, e que, aliada a um bom mix de produtos vendidos, deve continuar suportando margens operacionais saudáveis e um retorno sobre capital investido positivo no restante do ano.

Seguimos com ações relacionadas à compra dos negócios e motores industriais e geradores da Regal Rexnord, com a aprovação das entidades regulatórias nos países onde as operações estão localizadas, e mantemos uma expectativa positiva para a finalização do processo de aquisição e início do processo de transição e consolidação do novo negócio.

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



## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

Agora começaremos a sessão de perguntas e respostas. Lembrando que para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone “Levantar a Mão”, na parte inferior de sua tela, para entrar na fila; ao ser anunciado o seu microfone, aparecerá um ícone para você ativar.

Vamos à nossa primeira pergunta. A primeira pergunta é do Lucas Marchiori, do BTG. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Lucas. Pode prosseguir.

### Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Beleza, obrigado, pessoal. Turma, bom dia. Eu tenho, na verdade, duas perguntas bem específicas aqui. A primeira, pessoal, se vocês puderem explicar um pouquinho esse ganho de incentivo fiscal na Suíça. Eu fiquei com dúvida sobre como que isso aqui vai ser, de

certa forma, reconhecido, se ele é um *one-time* ali só no Q4.

E como vocês colocaram lá no ITR que isso aqui tem, não é, conformidade com as regras da OCDE, eu fiquei na dúvida de se isso aqui de alguma forma chega a compensar a mudança da regra dos *transfer prices*. Então, no fim do dia tentando entender se tem algum vetor suavizando o impacto ali do aumento da alíquota efetiva, tá? Então esse é o primeiro ponto.

E o segundo, vocês estão comentando agora aqui sobre a integração da Regal. Acho que até para ter paralelo ali, se vocês puderem comentar como é que foi a integração da Gefran. Eu sei que ali era drive e tal, mas também era uma operação que tinha margem bem fraca. Eu queria entender qual a velocidade desse turnaround da Gefran, a que nível de margem, mais ou menos, a Gefran roda ali, se dá pra gente meio que ter uma ideia do quão rápido foi essa integração, enfim, qualquer anedota aí que vocês puderem contar pra gente entender como é que foi a integração do Gefran e eventualmente se tem algum paralelo aqui pra Regal. Esses pontos aí turma, obrigado.

### Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Lucas, é o André Rodrigues, muito obrigado pela tua pergunta. Falar um pouquinho sobre então, essa nova estrutura na Europa, que envolve a Suíça. Basicamente essa nova estrutura foi constituída a fim de nós otimizarmos as operações da trading e holding na Europa. Foi criada então uma trading na Suíça, que será responsável, nós vamos ter que constituir organizações aí responsável por todas as atividades comercial na região, gestão de estoques, logística, desenvolvimento de mercados e marketing na região, dentre outras responsabilidades.

Além dessas otimizações operacionais e regulatórias, esse, o incentivo fiscal recebido na Suíça também contribuiu para o processo de decisão de nós criarmos essa organização por lá. Acho que você comentou, essa estrutura de negócio está totalmente alinhada com as novas regras brasileiras de preço de transferências, de todas as diretrizes da OCDE, e como a gente já vinha indicando, a nossa expectativa de impacto em relação à taxa efetiva de imposto de renda e contribuição social consolidada para os próximos anos não muda e deve se materializar em torno de 50% do benefício que nós tivemos nos últimos anos. Então, esse foi todo o racional por trás dessa constituição.

Com relação à pergunta da Gefran, sim, nós terminamos a integração da Gefran - lembrando que a Gefran foi um negócio menor em comparação com o

que nós temos hoje no cenário, que vai chegar em breve, da Regal Rexnord. Na parte de motores industriais e geradores a Gefran, somente para situar todos, com quatro operações: uma na Itália, outra na Alemanha e duas operações pequenas na China e na Índia, foi completado.

Toda a estrutura comercial, toda a sua estrutura administrativa, toda a parte transacional são feitas aí do nosso centro de serviços compartilhados em Portugal, na Europa, e todas as sinergias capturadas com relação à compra de matérias-primas e disponibilidade, sem dúvida, de matéria-prima, e com muito mais o volume que a WEG realiza de aquisições de matérias-primas, tudo já otimizado. Então nós consideramos que assunto integração da Gefran já foi finalizado. Infelizmente a gente não divulga a margem por unidade de negócio, nem por país, mas eu posso dizer que as margens estão aí em linha com o que que nós esperávamos após essa aquisição.

---

**Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual**

Fechar André, obrigado pessoal, bom dia.

---

**Operador**

Obrigado, Lucas, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Luis Otávio, do Itaú. Luis, iremos habilitar o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Luis, pode prosseguir.

---

**Sr. Luis Otávio – Itaú**

André, bom dia, parabéns pelos resultados, pessoal, obrigado aqui pelo espaço. Eu queria discutir um ponto com vocês aqui, que é toda a situação de margens que a gente vê no setor. A própria Companhia já vem com uma expectativa de retração desses níveis. Vocês vêm sinalizando de que esses patamares de margem eles não são o que vocês esperam para a normalidade da Companhia, e a gente já começou a ver uma inflexão quando a gente olha para os pares da Companhia no mercado Internacional - falando especificamente aqui do business mais relacionado ao de vocês, de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

Então, quando a gente pega o business comparável a esse dentro da Siemens, dentro da ABB, já tem dois ou três trimestres - dependendo da companhia - que essas margens já atingiram um pico, já mostraram um pico e já começaram a se contrair. A gente aqui, como vocês sabem, tinha uma expectativa de que isso fosse acontecer em algum momento no curto prazo pra WEG.

Por enquanto a gente ainda não viu isso, mas tem surpreendido em relação aos nossos números a receita.

E aqui o ponto que gostaria de chegar com vocês, a receita de T&D e talvez a rentabilidade. Então a pergunta é exatamente nessa direção. A leitura que a gente pode fazer da margem nesse trimestre é de motores industriais, toda a parte de automação, tudo o que está dentro de equipamentos eletroeletrônicos, de fato, puxando para baixo a margem, porém sendo compensado não apenas por mix, mas também para uma melhora de margem dentro dessas operações de T&D? Aqui a gente pode estar falando de uma surpresa positiva na rentabilidade desse segmento? Eu queria entender isso com vocês, esse é o primeiro ponto.

E o segundo seria uma pergunta mais direta: esse segmento tem surpreendido a vocês também ou tem vindo em linha com o orçamento nessa dinâmica mais forte de T&D, seja em receita, seja em margem, ela vem como surpresa para vocês ou vem em linha com o que é o orçamento? Obrigado, pessoal.

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

Luis, obrigado pela pergunta. Acho que uma coisa a deixar claro é que uma afirmação que você fez questionando, não necessariamente margens de ciclo curto, motores e automação, assim por diante, nós tivemos uma queda ao longo dos últimos dos últimos trimestres. Aí uma coisa sempre a gente pode ter, sim, uma acomodação, e a gente sempre tem dito que no cenário atual ainda a gente pode ver alguma acomodação em relação ao nível de 2023 - mas com a expectativa do desempenho melhor do que a nossa média histórica recente, falando dos anos aí de 2020 a 2022.

Eu acho que a própria margem do 4T foi muito positiva, ela veio totalmente em linha com 2023... desculpa, com o 3T23. A gente sempre lembra também que as oscilações podem acontecer em trimestre e trimestre. Nós temos também a contribuição dos negócios de ciclo longo, como você colocou, que tem ajudado nisso. Então aí acho que nós estamos bem orgulhosos de poder entregar mais um trimestre com margem diferenciada - e sem dúvida o objetivo da WEG é sempre entregar margens acima da média de mercado.

Com relação ao negócio de transmissão e distribuição, não é uma surpresa para WEG, não; eu acho que a WEG, há muito tempo atrás, entendeu que essa seria uma oportunidade do futuro - e nós, como empresa, nós nos movimentamos e continuamos ainda a

desenvolver aí essa nossa estratégia de longo prazo para capturar essas boas oportunidades.

Quando eu falo que lá atrás a gente se movimentou, eu posso falar no caso do Brasil que nós tivemos uma aquisição muito importante em 2020, que foi a antiga fábrica da Toshiba em Betim, que nos trouxe um aumento de capacidade. Uma unidade muito moderna do ponto de vista de construção fabril e com espaço ainda disponível pra nós fazermos expansões - tanto que no WEG Day a gente já anunciou novos investimentos com relação a isso.

A parte de aquisição da Balteau também completa esse processo, a Balteau com equipamentos muito específicos de transformador de corrente e potência para medição, mas também totalmente aderente essa questão de demanda para os negócios e transmissão e distribuição.

E não paramos por aí. O próprio movimento na América do Norte com a aquisição dos ativos, dois ativos da Crompton Greaves lá em 2017, que nos levou a fazer um aumento de capacidade, fazendo um greenfield de uma terceira fábrica nos Estados Unidos; os aumentos de capacidade no México e recentemente também as novas unidades que nós queremos desenvolver na Colômbia e no México para suportar todo esse processo.

Então não foi uma surpresa, não. Acho que a Companhia teve a capacidade de entender esses movimentos - e nos preparamos para isso - e ainda a gente entende que esses movimentos, essa dinâmica de mercado de T&D, vai continuar positiva por muito tempo, por isso que nós estamos fazendo esses investimentos e nós dedicamos um bom tempo no WEG Day para explicar tudo isso para vocês.

---

#### **Sr. Luis Otávio – Itaú**

Perfeito André, está claro, muito obrigado.

---

#### **Operador**

Obrigado, Luis, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Lucas Laghi da XP. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

---

#### **Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Bom dia, bom dia pessoal, parabéns aí pelos resultados. Eu queria perguntar, são dois pontos que eu queria explorar com vocês, correlatos aqui em relação

ao segmento de GTD externo principalmente pensando no business de T&D nos Estados Unidos, mais especificamente ali em relação ao negócio de transformadores, que parece ser o grande drive de crescimento no curto prazo, até um foco ali do Investor Day que vocês passaram pra gente.

Mas acho que o primeiro ponto, a gente tem visto algumas alegações, por parte da indústria, de problemas na cadeia para fornecimento de transformadores para os clientes ali nos Estados Unidos com o lead times prolongados que tem gerado um certo desconforto em relação a esse abastecimento de transformadores pra indústria.

Aí eu queria entender, primeiro ponto, se isso é um problema generalizado de supply chain na cadeia de suprimentos, e se isso pode se tornar um eventual gargalo pra vocês nesses próximos anos, eventualmente prolongando ou atrasando alguma entrega ali a novas ordens; ou se isso é na verdade uma oportunidade, dado - se o problema efetivamente está relacionado ao abastecimento em si - dado que grande parte dos transformadores vêm de fora, e aí vocês, com uma capacidade produtiva ali distribuída entre Estados Unidos e México, conseguiriam capturar essa oportunidade dadas essas alegações de lead times prolongados que a gente está vendo. Então esse seria o primeiro ponto, entender se é uma oportunidade ou um problema para vocês.

E aí o segundo ponto correlacionado ainda no mercado de T&D nos Estados Unidos, mas a gente viu uma aceleração aí por parte de investimentos em novas capacidades produtivas nos Estados Unidos, até um concorrente grande anunciando aí a primeira planta nos Estados Unidos para atender esse mercado.

E aí eu queria entender se isso preocupa, de certa forma, pensando no cenário competitivo. Se a gente pode ver eventualmente uma pressão de preço para novas ordens ou se isso vai se materializar muito mais no futuro e não deveria preocupar no curto prazo pensando nessa ótica competitiva, principalmente no negócio de transformadores aqui para os Estados Unidos, que parece realmente estar muito aquecido no contexto de investimento em grid, em Inflation Reduction Act etc. Então são esses dois pontos em relação ao mercado de T&D, principalmente pensando aqui nos Estados Unidos, obrigado.

---

#### **Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta, Salgueiro aqui. Na verdade, assim, eu acho que o primeiro ponto, a gente vê muito mais como uma oportunidade do que

como um risco. O fato é que a dinâmica de T&D ela está bastante positiva na América do Norte como um todo, especialmente nos Estados Unidos, por conta de todo aquele contexto que a gente já trouxe para vocês de investimentos em renováveis, investimentos em toda a parte de eletrificação, especialmente a parte de mobilidade elétrica.

E aí, a reboque disso, veio o Inflation Reduction Act com os incentivos grandes para os investimentos na parte de grid, renováveis e tudo mais. Isso fez com que a demanda por transformadores ela tenha aumentado significativamente nos últimos anos. Então é natural, nesse cenário que você tem uma demanda muito robusta e uma oferta que ela - entrando aqui na segunda parte da pergunta - que ela vem sendo construída e investimentos estão sendo feitos na região, é natural que parte dessa demanda ela seja suprida por equipamentos de fora da região, e isso acaba de fato estendendo o lead time de entrega, e por conta de prazo de carteira e tudo mais.

Mas a gente não vê isso como um risco de supply chain. O problema aqui não é falta de componente ou algum outro problema de fretes e tudo mais, como a gente viu durante a pandemia para outros negócios. Eu diria mais que aqui é uma falta de capacidade local, e aí quando a gente fala em falta de capacidade local é sempre bom lembrar que a WEG hoje já está muito bem estabelecida na região - como o André colocou aqui na pergunta anterior - com as fábricas no México e também as três fábricas nos Estados Unidos.

Temos um processo produtivo bastante verticalizado, que também nos traz algumas vantagens aqui do ponto de vista operacional, e anunciamos um investimento relevante especialmente no México, com uma fábrica nova em um novo terreno pra gente aumentar a nossa capacidade produtiva e continuar crescendo o negócio e atendendo essa forte demanda que a gente tá vendo aí.

E como a gente já vem falando, não é uma tendência que deve demorar ou perdurar por alguns trimestres; é um cenário que deve se manter robusto e constante por um período mais longo. Projeções de mercado falam numa boa demanda, olhando um horizonte de médio e longo prazo.

Então é mais ou menos esse o racional, já entrando aqui na segunda pergunta de concorrentes investindo na região. Acho que é natural, dado a demanda é natural a gente ver isso acontecendo, mas como essa demanda ela está muito forte a gente não vê isso como um risco. Acho que tem espaço para a gente continuar investindo, trabalhando e crescendo o negócio nos próximos anos.

---

### **Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Perfeito, André, obrigado, bom dia aí para vocês.

---

### **Operador**

Obrigado, Lucas, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do André Mazini, analista sell-side do Citi. André, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, André, pode prosseguir.

---

### **Sr. André Mazini – Citibank**

Oi, Rodrigues, Salgueiro, obrigado pelo call e parabéns pelos resultados. A pergunta também sobre margem, follow-up das margens, se é justo dizer que as margens estão mais altas que o histórico muito dravado por mix, uma mudança de mix um pouco maior no mix via ciclo longo do que o histórico. Nossa intuição é que o ciclo longo foi para vocês historicamente uns 30%, agora talvez esteja para uns 40%, e se esse mix, que se estiver diferente, realmente um pouco maior de ciclo longo, é esperado continuar para frente, e se tem algo além disso, além de somente mix nas margens. Essa é a primeira.

E a segunda rápida sobre essa nova taxa, que acho que está começando agora em janeiro de 24, de importação de painel solar montado (10.8%), se isso muda, muda algo na estratégia se talvez localizar mais a produção, trazer um pouco menos da China, ou se a China continua muito super ofertada, não é? Então vale a pena trazer de lá mesmo com esse novo imposto de 10.8%, porque como lá está super ofertado, continua barato trazer da China. Obrigado.

---

### **Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

Oi, André, obrigado pela pergunta. Os principais fatores - vamos começar com a questão da margem - o que eu posso dizer é que os principais fatores que justificam o comportamento dessa margem nesse patamar: primeiro, a gente pode dizer que a estabilidade, o custo de boa parte das nossas matérias-primas, quando a gente já viu aí uma acomodação ao longo dos últimos trimestres, sem dúvida, a alteração do mix de produtos com diferentes perfis de margens. No caso de renováveis, a gente sempre citou que um solar é um tipo de negócio que tem uma margem menor que a margem consolidada, mas mesmo assim um bom retorno sobre capital investido, então isso impacta na margem.

Sem dúvida, também a questão da melhor representatividade dos equipamentos de ciclo longo com a melhoria das margens ao longo dos últimos trimestres, como colocado pelo Salgueiro, também um pouco por mim, sobre esse momento muito positivo de T&D.

A gente já vem também trabalhando há um bom tempo com a melhora das margens das nossas operações no exterior, que tem contribuído com relação a esse impacto positivo.

E é muito importante a gente sempre ressaltar que nós continuamos com os investimentos em programas de redução de custos e melhorias de processos industriais e administrativos. Tudo isso tem justificado esse excelente comportamento da margem mais um trimestre aí, no 4T23.

---

#### **Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Mazini, com relação à segunda pergunta da importação de painéis solares, de fato é uma nova realidade desde o início do ano, então isso traz uma dinâmica nova para o mercado. Mas é de ordem prática, a gente, a indústria como um todo, tem uma produção local de painéis, mas é um volume relativamente pequeno perto do que é feito de projeto solar aqui no Brasil. Então mesmo que que fosse mais competitivo, não tem capacidade hoje para atender toda a demanda do mercado interno. Então dado o custo na China, especialmente com a queda do painel muito expressiva ao longo do ano passado, a gente não vê uma mudança muito significativa no mercado.

Então o preço reduziu bastante ao longo do ano passado, agora tem um efeito do imposto de importação que puxa um pouquinho para cima; mas boa parte da indústria - um número bem significativo dos painéis instalados aqui no Brasil - eles são importados. Isso vai acabar sendo uma condição de mercado, então a gente não vê aí uma interferência muito grande no curto prazo. Obviamente, pensando mais médio, longo prazo, depende de como vai ser essa dinâmica e de como vai ser essa construção de capacidade de produção de painéis aqui no Brasil - mas a gente sabe que a China é bastante competitiva nesse aspecto, então a gente acha que a parte de painéis importados, ela vai continuar sendo representativa no mercado brasileiro nos próximos anos.

---

#### **Sr. André Mazini – Citibank**

Perfeito, obrigado time, bom dia.

---

#### **Operador**

Obrigado, André, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Rogerio Araújo do Bank of America. Rogerio, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

---

#### **Sr. Rogerio Araújo – Bank of America**

Oi, bom dia, André, Salgueiro, obrigado pela oportunidade. Tenho duas, começando com um follow-up de T&D. Se vocês puderem passar pra gente um pouco desse ganho relevante de receita, se existe um componente preço alto ou aqui vocês estão conseguindo expandir volume de forma relevante também. Alguma direção que vocês conseguirem dar seria ótimo.

Mas olhando para a frente também, com essas expansões de capacidade que a WEG forneceu, sobretudo no WEG Day, qual que é o potencial de expansão de volume de T&D que vocês esperam ter nos próximos anos, o potencial dado que, vamos supor, que demanda esteja muito forte ainda e vocês consigam ficar na capacidade máxima, qual que é a expansão de volume ao ano que vocês conseguem ter. Essa é a primeira pergunta, depois eu vou pra segunda, obrigado.

---

#### **Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

Oi, Rogério, com relação aí - obrigado pela tua pergunta, André Rodrigues aqui - com relação à questão dessas expansões, a gente pode ser que tenha os dois componentes: tem componente de volume, tem componente de preço também. A gente sempre apresenta, quando a gente tem a oportunidade, a dinâmica de precificação de negócios de círculo longo. Quando a demanda é alta puxa o preço para cima, e isso tem acontecido, sim, nos últimos tempos.

Então tem essa expansão da WEG em termos de receitas em T&D, tem o componente de preço e tem o componente de volume, por isso nós estamos buscando aumento de capacidade,

E com relação ao futuro, acho que a resposta é muito simples: acontecendo a demanda, a WEG está pronta para aumentar a capacidade de seguir esse nível de demanda. A gente anunciou no WEG Day alguns investimentos, mas a gente ainda tem espaço, ou seja, terreno para fazer aumentos de capacidade no Brasil. Nós temos, depois da aquisição do terreno de 640 mil metros no México, nós temos sim uma enorme disponibilidade de área para continuar esses

investimentos. Então a gente, e o modelo de expansão da WEG, o modelo modular, nos permite a fazer esses ajustes de capacidade assim que o mercado demande. Então, pra WEG, se a demanda continuar, nós vamos estar prontos para realizar esses aumentos ao longo dos próximos anos.

---

#### Sr. Rogerio Araújo – Bank of America

Perfeito, muito, muito obrigado, André, e a segunda pergunta é com relação a ciclo curto. Vocês estão sentindo uma fraqueza olhando o *backlog*? Vocês têm geralmente uma visibilidade aí de uns três meses, tem uma fraqueza de volume, de preço de ambos? E quão relevante?

E também ainda nesse segmento, vocês falam no release de expansão de receita em automação no Brasil, no exterior, em moto-reductor no Brasil. Se puderem dar um pouquinho mais de detalhe, se isso tem sido expansão de *market share* e o potencial disso olhando para frente também, obrigado.

---

#### Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Rogério Salgueiro aqui. Na verdade, ciclo curto é um pouco o comentário que a gente vem fazendo há alguns trimestres, acho que o mote aqui é um cenário mais de estabilidade e volatilidade a depender da geografia. Então a gente precisa qualificar um pouco melhor não só a geografia, mas também o produto.

Então a gente colocou ali, de fato, no release, um cenário um pouco mais positivo para os negócios de automação, e também a parte de redutores, que tem sido mais resiliente tanto aqui quanto no mercado externo. Então, aqui a gente ainda está vendo alguma evolução. Até pela questão do nosso *market share* fora do Brasil ser relativamente baixo, a gente tem a oportunidade de crescer sem o mercado estar muito aquecido. Então dentro daquela estratégia de *motion drive*, que a gente vem atuando já há algum tempo, isso nos traz algumas oportunidades.

E quando a gente olha por geografia, a gente vê uma demanda um pouco diferente. A América do Norte, especialmente ainda com uma demanda robusta; a Europa mostrando alguma volatilidade; a gente vai para a Ásia, principalmente China, é uma demanda um pouco mais fraca ao longo do ano passado, então acho que esse é o mote geral.

A parte de motores aqui no Brasil, especialmente a parte de ciclo curto, a gente também está vendo um cenário mais de estabilidade, sem muito crescimento;

mas fora do Brasil, eu diria que a dinâmica está um pouco parecida com automação e redutores, ou seja, América do Norte ainda relativamente bem, Europa trazendo alguma volatilidade e a parte de Ásia-Pacífico um pouco abaixo.

Então aqui você sabe, a gente não tem uma carteira muito longa - normalmente são dois, no máximo três meses de visibilidade que a gente vai precisar acompanhar a evolução. Acho que uma notícia boa dos números do trimestre é que quando a gente olha os negócios de ciclo mais curto, especialmente motores comerciais e appliance, a gente começou a ver uma retomada. Então não dá para afirmar ainda, mas é um indicativo de que eventualmente as coisas podem começar a melhorar para frente, mas vamos ter que acompanhar aí ao longo dos próximos trimestres a evolução para ver como é que vai ser.

---

#### Sr. Rogerio Araújo – Bank of America

Perfeito, está claro. Obrigado Salgueiro, obrigado André, bom dia a todos.

---

#### Operador

Obrigado, Rogerio, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Gabriel, sell-in do Bradesco BBI. Gabriel, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir. Gabriel, por favor, pode prosseguir com a sua pergunta.

Iremos passar à nossa próxima pergunta e depois retornaremos à pergunta do Gabriel. A nossa próxima pergunta vem do Marcelo Motta do JP Morgan. Marcelo, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Marcelo, pode prosseguir.

---

#### Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Opa, bom dia, pessoal. Duas perguntas, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre as questões de benefícios fiscais, pensando aqui mais nessa questão do Reintegra, que saiu uma matéria hoje no Estadão falando em talvez voltar com essa, enfim, com essa medida. Chegou a ser 3% no passado, baixou para 0,1, estão falando em 7.4; então entender se isso, uma vez o governo aprovando - obviamente a gente não tem timing - mas o que vocês consideram que poderia ser o impacto em termos de margem, redução de alíquota efetiva? Entender quanto isso poderia ajudar o business de vocês.

E a segunda pergunta na Regal, só se vocês puderem abrir, caso possam falar, como é que está a questão dos antitrustes, o que talvez esteja faltando para esse deal ser finalmente assinado e vocês começarem a integração, se é um negócio, de repente aí para um, dois meses ou é mais para três a seis, enfim, o que vocês puderem dar de cor para a gente, obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Oi, Motta, obrigado pelas perguntas. Reintegra é uma notícia bem recente, acho que foi, a gente viu primeiro ontem aqui, hoje saiu de fato aí nas mídias. Então, assim, acho que é cedo pra emitir uma opinião. Vamos acompanhar a evolução do tema pra ver como é que ele vai se desenrolar, mas o fato é que pode ser positivo para a gente. O Reintegra ele na verdade está ligado à parte de exportações. Então a gente usava esse benefício, chegou a ser de 2% lá atrás, depois ele veio reduzindo; hoje, atualmente ele é 0,1% e está sendo ventilado voltar a ter um percentual maior em torno de 2 a 3%.

Obviamente isso acontecendo é um benefício que traz principalmente para a parcela, ou especialmente para a parcela das exportações aqui do Brasil. Agora falar em números ou projeções, expectativas, acho que é um pouco cedo. Vamos esperar o tema se desenrolar e eventualmente, a hora que a gente tiver uma posição um pouco mais concreta, a gente pode voltar como vocês aí com melhores estimativas.

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

E com relação aí ao processo da aquisição do negócio de motores industriais de baixa tensão e geradores da Regal, Marcelo, o processo de aprovação está acontecendo de acordo com a nossa expectativa. Nós estamos trabalhando bastante nisso. Internamente nós estamos preparados já, as equipes aqui com os motores aquecidos para começar esse processo de integração.

E a gente está seguindo o nosso cronograma. Quando a gente anunciou a aquisição, que aconteceria em algum momento no 2T, não sei se é três, seis meses, a gente não vê risco de passar disso daí não. Acho que nós estamos caminhando muito bem nessas, nas questões de aprovações antitruste para seguir. Logo em seguida tendo essas aprovações, o processo, iniciar o processo de integração.

**Sr. Marcelo Motta – JP Morgan**

Perfeito, muito obrigado, bom dia.

---

**Operador**

Obrigado, Marcelo, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Victor Mizusaki do Bradesco BBI. Victor, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Victor, pode prosseguir.

---

**Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI**

Oi, bom dia, parabéns pelo resultado. Tenho duas perguntas, a primeira é só voltando com relação ao CAPEX 2024. Olhando na WEG tem ali uma aprovação com CAPEX na casa de 1.9 bi para esse ano. Então a minha primeira pergunta é se, o que é que a gente pode esperar de mudança com a aprovação da Regal agora no 2T ou no meio do ano, se a gente pode esperar alguma mudança significativa do plano de investimento para esse ano.

E a segunda pergunta é um pouco com relação à operação na Suíça, se está correto do nosso lado o entendimento de que vocês estão transferindo a operação de trading da Áustria para a Suíça, obrigado.

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

Oi, Victor, obrigado pelas perguntas. Com relação ao CAPEX, sem dúvida nós temos aí uma aprovação do orçamento de capital de 1,9 bi para 2024. É um valor sensivelmente maior do que foi realizado nos últimos anos, e tudo que a gente faz aqui com a visão de longo prazo, tudo isso é para suportar os níveis atuais de crescimento da Companhia.

Aproveitando e falando um pouco, onde que a gente vai destinar esses investimentos. Aproximadamente, quase um pouco mais da metade no Brasil, o restante no exterior. No Brasil no aumento de capacidade na fábrica de motores industriais aqui em Jaraguá do Sul, e de mobilidade elétrica e de packs e baterias; Itajaí nós temos o aumento de capacidade produtiva e da verticalização dos negócios em automação; em Linhares, como a gente já tinha anunciado, a continuidade do aumento de capacidade de motores comerciais e appliance; Betim, no WEG Day, muito importante aí essa expansão do negócio de T&D; e também lá em Itajubá um aumento muito expressivo da capacidade da Balteau, a Balteau hoje muito mais focada no mercado doméstico com essa expansão,

onde praticamente a gente dobra a capacidade e a gente começa a buscar então alguns países na região, que nós sabemos que tem bastante oportunidade.

E lá no exterior sempre buscando aumento de capacidade produtiva em motores de baixa tensão, expansão da unidade de T&D e ampliação da fábrica também de tintas que nós estamos numa oportunidade do México, que pode gerar essa oportunidade; na Índia, nós anunciamos também a expansão da nossa unidade para o negócio de aerogeradores; e nos Estados Unidos também a conclusão das expansões que a gente tem nos Estados Unidos, nos Estados Unidos no negócio de T&D.

Nós não vemos aí no curto prazo, dado que hoje a gente tem uma capacidade de utilização não totalmente otimizada dos negócios de motores geradores da Regal, que a gente no curto prazo tenha que fazer investimentos relevantes nesse negócio. É claro que sempre alguma coisa de modernização, de buscar um pouco mais de capacidade de produção de componentes para trazer o modelo de verticalização da WEG para esses negócios nos países onde nós estamos adquirindo esses ativos – sempre é necessário -, mas nós não vemos investimentos significativos, sobretudo em 2024, para isso daí.

E a tua afirmação está correta: ao longo do tempo, a ideia é fazer uma migração das atividades de trading que nós temos na Suíça... desculpa, na Áustria, para as novas operações da Suíça.

---

**Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI**

Ótimo, obrigado.

---

**Operador**

Obrigado pela sua pergunta, Victor. A nossa próxima pergunta vem do Alberto Valerio do UBS. Alberto, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

---

**Sr. Alberto Valerio – UBS**

Opa, obrigado por pegar minha pergunta aí Rodrigues, Salgueiro, Salgueiro, parabéns aí pelo resultado bem forte em comparação com os *peers*. Sobrou pouco aqui pra mim. O que eu estava querendo saber é se vocês poderiam dar um pouquinho mais de detalhes no que foi que melhorou na operação da América do Norte. Eu vi, teve um ganho aí tri contra tri. Se teve alguma coisa especial, alguma demanda a mais que a gente não

tinha visto no tri passado e que veio nesse tri e se a gente deve continuar vendo pra frente, obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Oi, Alberto. Na verdade, quando a gente olha pra performance América do Norte, acho que numa das respostas anteriores eu coloquei assim dentro das geografias, a geografia onde a gente está vendo uma dinâmica ainda mais consistente pra todos os negócios, especialmente na parte de ciclo longo também - mas eu diria no geral, a gente está vendo boas perspectivas na geografia.

O destaque fica para a parte de GTD. Como a gente já falou aqui bastante, no negócio de T&D uma relevância importante em México, Estados Unidos que vem performando bem ao longo dos últimos trimestres - eu diria até dos últimos anos. A gente também com uma performance, no 4T especificamente, uma performance bastante positiva na EM (que é a Electric Machinery), onde a gente tem uma exposição, a parte de geração e também a parte de motores de média e alta tensão, ou seja, basicamente produtos de ciclo longo.

E acho que vale um destaque aqui para a Bluffton também, que é a operação de motores comerciais e appliance, que teve uma performance bastante robusta ao longo dos últimos trimestres, mas mais forte no 4T, mais focado aqui na parte de motores comerciais e os motores fracionários, como a gente chama lá no mercado. Então, de forma geral é uma geografia que está respondendo bem e que tem segmentos puxando esse crescimento mais forte aí, especialmente a parte de ciclo longo, com foco grande em T&D.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Perfeito, obrigado.

---

**Operador**

Obrigado, Alberto, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Lucas Barbosa do Santander. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

---

**Sr. Lucas Barbosa – Santander**

Bom dia, André, Felipe, tudo bom? Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta sobre a questão de frete, frete marítimo especificamente. Com a

questão do conflito lá do Mar Vermelho, a gente tem visto o frete praticamente triplicar, em alguns casos até mais do que triplicar em algumas rotas específicas.

Então minha pergunta é: vocês conseguem dar para a gente uma noção de quanto que o frete representa no caso de exportação? E segundo, se vocês já estão sentindo esse impacto, vocês esperam que esse impacto afete vocês ao longo do ano? É essa minha pergunta, muito obrigado. E talvez um terceiro ponto, se afeta de alguma forma a logística de vocês, o *sourcing* de onde vocês vão produzir etc. Muito obrigado.

---

### **Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta. Na verdade, de fato a questão de frete ela teve uma mudança nos últimos meses, eu diria, especialmente pelo conflito ali, do Oriente médio. Então é um ponto que a gente vem acompanhando e vendo, e vem tendo sim alguns impactos para parte da operação - mas eu diria que hoje está mais concentrado especialmente nos fretes da Ásia para a Europa, e não é algo generalizado como a gente viu lá atrás durante a pandemia.

Então aqui a gente precisa acompanhar a evolução, mas eu diria que hoje é algo mais localizado para parte da operação, então a gente não tem uma estimativa ou uma expectativa de um impacto muito significativo por conta disso.

---

### **Sr. Lucas Barbosa – Santander**

Perfeito, super claro, Salgueiro, obrigado e bom dia.

---

### **Operador**

Obrigado, Lucas, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Ygor Araujo da Genial. Igor, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

---

### **Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos**

André, Salgueiro, parabéns pelos resultados. Eu acho que, assim, eu tinha duas perguntas, uma delas já acabou sendo abordada agora no final sobre investimento e distribuição.

A segunda é falando sobre um pouco do que a gente tem em tramitação aí, se vocês têm acompanhado mais de perto, imagino, em relação à PL da depreciação

acelerada. Como que vocês podem se beneficiar disso? Vocês já talvez estudaram algum impacto disso em termos de *tax shield*? Como é que vocês estão olhando isso, e como isso talvez poderia contrabalançar os outros efeitos que vêm para mexer na alíquota falando de *transfer price*, essa perspectiva de remuneração da folha e todas essas outras coisas que acabam tramitando no Congresso, subvenção de ICMS e tudo mais. Só para tentar entender um pouco do *big picture* que vocês estão olhando para 24, como que isso pode afetar. Obrigado, pessoal.

---

### **Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Igor, bom dia. A parte de depreciação acelerada também tem muita coisa aí sendo discutida, mas a gente precisa aguardar as definições finais aí, então acho que para a parte do segmento industrial, principalmente para as empresas que investem bastante - como é o caso da WEG - isso de fato pode ser positivo, mas acho que temos poucas informações aqui no momento para ter algum cálculo de sensibilidade, alguma coisa nesse sentido, né?

Então, vamos aguardar o desenrolar do tema e eventualmente mais para a frente, com mais informações, a gente possa ter aí uma sensibilidade melhor - mas de novo, acho que caso acontecendo e se materializando deve ser algo positivo para o segmento industrial como um todo, não só pra Companhia.

---

### **Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos**

Beleza, obrigado pessoal.

---

### **Operador**

Obrigado, Ygor, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Luan Calimério do Banco do Brasil. Luan, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir. Luan, por favor, pode prosseguir com a sua pergunta.

Acreditamos que o Sr. Luan possa ter algum problema com o seu microfone, e como não temos mais perguntas na lista encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

WEG S.A.  
Teleconferência – Resultados do 4º Trimestre de 2023  
22 de fevereiro de 2024 – 11h00 (Brasília)  
Transcrição do original em português



**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor  
Superintendente Administrativo Financeiro**

Muito obrigado. Gostaria de agradecer a participação de todos e que tenham um excelente dia. Muito obrigado.

---

**Operador**

A teleconferência da WEG está encerrada e agradecemos a participação de todos. Tenha um bom dia.

---