

## 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 3º trimestre de 2023.



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 a conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando \*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 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; 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.



Apresentamos um trimestre de desempenho positivo nas margens operacionais e no retorno sobre o capital investido, apesar de um ritmo de crescimento menor comparado aos trimestres anteriores. A boa demanda por produtos de ciclo, o mix de produtos vendidos e a manutenção da eficiência operacional de nossas unidades industriais continuaram contribuindo para esse desempenho.

Nesse trimestre, a receita operacional líquida cresceu 2,1% em comparação ao 3T22. No Brasil, bons resultados nas receitas oriundas das vendas de equipamentos de ciclo longo, em especial na área de geração, transmissão e distribuição de energia, com destaque para os projetos de transmissão e distribuição e geração eólica.

No mercado externo, os negócios de geração, transmissão e distribuição contribuíram mais uma vez de maneira positiva, com destaque para o negócio de transmissão e distribuição. Nas demais áreas de negócio, observamos estabilidade na demanda dos nossos produtos e serviços, um crescimento das receitas em moedas locais em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA atingiu R\$ 1,7 bilhão, apresentando crescimento de 10,9% em relação ao 3T22. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,5%, um crescimento de 1,7 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

4

E por fim, o ROIC, que como veremos no próximo slide atingiu 35,4%, um aumento de 7,5 p.p. em relação ao 3T22. A melhora do nosso desempenho operacional, suportado principalmente pela melhora das margens e o controle da necessidade de capital de giro, mais do que compensaram o aumento dos investimentos em ativos fixos no período.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

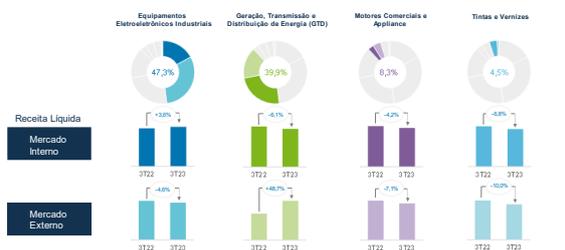
### Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Obrigado, André, bom dia a todos. O slide 5 apresenta a evolução da receita das áreas de negócios nos mercados onde atuamos. No Brasil, continuamos com uma boa demanda por equipamentos industriais de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação.

Para produtos de ciclo curto, observamos uma demanda saudável por equipamentos de automação e estabilidade nas vendas de motores elétricos industriais.

#### Desempenho das Áreas de Negócios no 3T23

% sobre o total da ROL



5

Em GTD, o negócio de T&D apresentou mais um trimestre de bons resultados, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos ligados aos leilões de transmissão e de redes de distribuição. Destaque também para o negócio de geração eólica, com melhor nível de entregas durante o trimestre.

Por outro lado, o negócio de geração solar, ainda influenciado pelo elevado custo de financiamento, pela mudança da regulação no setor e, mais recentemente, pela redução dos custos das matérias primas, apresentou queda em relação ao mesmo período do ano anterior, impactando o crescimento de receita nessa área de negócio.

Em motores comerciais e *appliance*, apesar da queda em relação ao 3T22, observamos retomada da demanda em relação ao 2T, com destaque para os segmentos de bombas e de ar-condicionado.

Em tintas e vernizes, observamos a acomodação da demanda, apesar da atividade positiva ligada aos segmentos de óleo e gás e manutenção.

No mercado externo, apesar do bom desempenho em moedas locais na maioria dos mercados onde atuamos, o desempenho da receita em reais foi impactado pela variação cambial do período. Nos produtos de ciclo curto industriais, como motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de automação, destaque para os segmentos de óleo e gás e água e saneamento.

Para equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e sistemas de automação, continuamos com uma boa demanda, reflexo da carteira de pedidos construída nos últimos trimestres. Na área de GTD, um negócio de T&D apresentou bons resultados, em especial na América do Norte, com o destaque para as vendas de transformadores para parques de geração de energia renovável, eólica e solar.

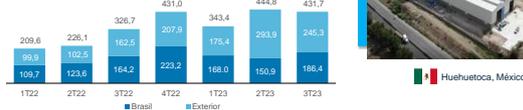
Em motores comerciais e *appliance*, mesmo com o bom desempenho da operação de motores comerciais nos Estados Unidos, tivemos oscilação na demanda no México e na China, resultando em receita estável em

dólares. A queda da receita em reais é reflexo da variação cambial no período.

Em tintas e vernizes, as receitas nas operações no exterior também apresentaram redução, impactadas pela variação cambial no período e menor atividade de exportações no Brasil.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 10,9%. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,5%, 1,7 p.p. maior que o mesmo período do ano anterior, reflexo principalmente da acomodação dos custos observada nos últimos trimestres, em conjunto com o melhor mix de produtos.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 431 milhões nesse trimestre, sendo 43% nas unidades produtivas no Brasil e 57% no exterior. No Brasil, continuamos com os investimentos na expansão das fábricas de motores industriais, motores de tração elétrica e packs de baterias.

No México, além de seguirmos com aumento de capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores, anunciamos também a aquisição de um novo terreno. Também no exterior, seguimos com a construção da fábrica de motores em Portugal e a expansão da fábrica de motores e geradores de alta tensão na Índia.

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

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

Antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de falar sobre algumas de nossas últimas realizações e comentar sobre as nossas perspectivas para o restante do ano.

Com relação às realizações eu gostaria de destacar, recentemente anunciamos a aquisição dos negócios e motores elétricos, industriais e geradores da Regal Rexnord no valor de 400 milhões de dólares. Alinhada com a nossa estratégia de crescimento contínuo sustentável, esta transação inclui a aquisição de 10 fábricas em 7 países, filiais comerciais em 11 países e uma equipe de aproximadamente 2800 colaboradores no mundo - lembrando que a conclusão da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, dentre elas aprovações regulatórias necessárias relativas à transação.

Como o Salgueiro comentou, divulgamos em agosto a aquisição de um novo terreno no México, em um investimento de 40 milhões de dólares. O terreno possui 640.000 m² de área total, está localizado em frente ao maior parque industrial da Weg no país e faz parte da estratégia de longo prazo para o aumento gradual de capacidade produtiva e expansão da Companhia.

Iniciamos também um importante projeto de expansão de capacidade produtiva e verticalização do negócio de automação em Itajaí, Santa Catarina, Brasil, que será realizado no parque fabril já existente e receberá investimentos de R\$ 87 milhões, com conclusão prevista para o final de 2024.

REALIZAÇÕES RECENTES

- Aquisição dos negócios de Motores Industriais e Geradores da Regal Rexnord
- Aquisição de um novo terreno de 640.000 m² na cidade de Atotonilco de Tula, no México
- Investimentos para expansão da capacidade produtiva de produtos de automação em Itajaí/SC

PERSPECTIVAS

- Cenário macroeconômico global exige atenção
- Cartera de pedidos de ciclo longo continua positiva, enquanto de ciclo curto demonstra alguns sinais de desaceleração
- Dinâmica de margens operacional saudável e retornos positivos

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

Seguimos atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidade em nossas operações. Dados recentes demonstram uma desaceleração na demanda por equipamentos industriais globalmente. Ainda assim, mantemos nossa expectativa de crescimento, embora em nível abaixo dos últimos anos, dada a nossa diversificação e

demanda positiva em alguns negócios - especialmente nos negócios de ciclo longo, onde seguimos com uma boa carteira de pedidos, tanto no Brasil quanto no exterior, para equipamentos industriais e de geração, transmissão e distribuição, com destaques para os projetos de transmissão e distribuição.

Por outro lado, nos negócios de ciclo curto começamos a observar alguns sinais de desaceleração. Nós continuamos com uma dinâmica operacional saudável, com um bom mix de produtos vendidos e manutenção da eficiência operacional de nossas unidades, o que deve continuar suportando a rentabilidade e o retorno sobre capital investido no restante do ano.

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



## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operadora

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Para fazer uma pergunta por favor digitem \*1. Para retirar a pergunta da lista digitem \*2.

Nossa primeira pergunta é de Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

### Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Oi, bom dia. Tenho duas perguntas, a primeira, André, até aproveitando a tua última fala com relação ao cenário global, quando a gente olha o resultado da WEG no 3T, né? E olha a receita em dólar Europa, a gente vê uma queda tri contra a tri.

A minha primeira pergunta tentando de repente fazer o link com o documentário final, se isso, né? Realmente equipamentos eletrônicos industriais Europa, né? Que acaba, é essa divisão que acabou impactando o estado

de Europa? Se você puder dar um pouco mais de detalhes, se de repente é setor específico, é uma linha de produto? O que você puder compartilhar com a gente com relação a esse resultado.

E a segunda pergunta com relação à margem, né? A gente viu essa queda agora no 3T e outros players do setor tem sinalizado, né? Que essa normalização deve continuar no 4T. Se você puder também comentar a tendência de margem. Obrigado.

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

Oi, Victor, obrigado pelas perguntas, né? Aí acho que a primeira questão aí com relação à queda da receita na Europa, o 3T desse ano versus o 2T desse, não sei se se vocês lembram, né? A gente divulgou, no 2T nós tivemos um projeto específico de GTD na Europa, que foi pontual naquele trimestre e nós não tivemos esse, a recorrência desse projeto. Foi um projeto de GTD e aconteceu só no 2T. Então foi isso que levou a essa queda.

Os demais mercados ainda, mesmo com volatilidade, apresentaram aí acho que um desempenho aí positivo aí, um pouco até acima da nossa expectativa que a gente tinha para o ano, para Europa.

E com relação à segunda pergunta da margem, né? Eu acho, bom, vamos lá. A gente trimestre passada algo em torno de 22.4 de margem contra 21.5 de margem nesse trimestre. A gente sempre tem o cuidado quando a gente fala de margem, né, que você pode ter flutuações entre um trimestre e outro. É natural, né? Que agora, com uma normalização da estrutura de custos, a gente também tem aí a uma situação onde você tenha uma pequena volta da margem, né?

Mas especificamente nesse trimestre, e acho que o Salgueiro comentou muito bem na apresentação, nós tivemos um aumento de receitas de eólico. Foi a melhor receita de eólico nos trimestres do ano, e como é bem conhecido, né? Normalmente, o negócio de eólico possui margens menores às médias dos outros negócios da Weg, e isso também acabou impactando nessa redução de margem. Excluindo esse efeito do eólico - não estou dizendo que toda essa queda de 0,9 p.p. é em relação a eólico - mas mesmo com tudo isso, acho que entregar uma mais de 21,5 é uma margem bem razoável aí, dado aí todo esse contexto que nós estamos vivendo de macroeconômico global.

### Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Lucas Laghi, da XP investimentos.

---

**Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Bom dia, André Rodrigues, Salgueiro. Acho que esse ponto da desaceleração de crescimento foi o que acho que mais chamou a atenção aqui nas conversas que a gente teve entre ontem e hoje com investidores, e acho que pegando o gancho também na fala do Rodrigues final em relação à desaceleração de novas ordens, né? Queria explorar um pouco melhor em relação a backlog, mas de ciclo longo acho que como vocês têm comentado nos últimos trimestres, né? Tem uma construção de carteira forte acho que para sustentar materialização de receita nos próximos trimestres.

Eu queria entender como que vocês estão vendo a entrada de novas ordens para produtos de ciclo curto em mercados externos na ponta agora, que como até foi comentado na pergunta anterior, a gente tem visto uma desaceleração dos pares globais aí em relação a principalmente quando a gente olha para a backlog, né? Com novas ordens, e se isso poderia implicar, talvez, uma desaceleração maior de receita pros próximos trimestres.

E aí um outro, um outro ponto, mas só pra checar também GTD interno, né? Vocês comentaram de GD com uma receita pior, né? Versus o ano passado, mas só pra entender se olhando tri a tri, comparado com o 2T23, vocês já começaram a ver alguma recuperação em geração distribuída também aqui no Brasil, né? Ou se essa queda sequencial veio mais por outros segmentos. Então acho que é mais entender melhor esses dois pontos relacionados a crescimento de receita e a esse potencial desaceleração, obrigado.

---

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

Lucas, obrigado pela pergunta. Pego uma parte da pergunta e o Salgueiro vai completar depois, muito mais falando aí de carteira e a questão de GD, né? Acho que, pessoal, acho que a gente tem que começar fazendo uma análise aí, o que que aconteceu nos últimos três anos e meio, né? Nós passamos por um momento muito favorável em termos de demanda por equipamento industriais no mundo todo, né? E, de certa forma, já era esperado que em algum momento nós teríamos uma normalização dessa situação - e,

aparentemente, tudo indica que começou a acontecer nesse momento.

Acho que por conta disso, nós começamos ver uma (incompreensível 17:42) da demanda por alguns equipamentos de ciclo curto, tanto no Brasil como no exterior, né? Mas acho que a mensagem que é independente deste contexto, né? Nesse trimestre nós tivemos dois fatores que impactaram de forma importante o desempenho da receita: estou falando aqui da valorização do real como efeito contábil para a conversão das nossas receitas provenientes do exterior, e também o desempenho de negócios de geração solar. Nós entregamos como crescimento tri contra tri 2,1%, mas excluindo esses 2 efeitos, né? Nós teríamos uma receita próxima aí de 10% de crescimento no trimestre. Considero também bem razoável, dado ao contexto mais restritivo dessa economia global, né?

Acho que outro ponto também quando a gente fala de receita, só um exemplo, né? O solar ele teve, na realidade o solar teve dois efeitos negativos: o primeiro, o impacto na receita, o primeiro com relação à queda, né? É como eu já descrevi. E o volume comercializado, né? E o segundo relativo à questão de redução dos preços dos painéis solares. Nós tivemos uma queda aí do custo dos painéis solares. Obviamente isso o Painel se torna mais barato, você tem um volume de receita também menor dessa variação de preço que acaba também impactando a receita do trimestre. Então, basicamente é isso, né? Quando a gente analisa um pouco o que aconteceu nesse trimestre, de forma geral com o desempenho da receita.

---

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

Lucas, Salgueiro aqui, só complementando o que o André colocou agora do ponto de vista de carteira, né? Na prática, a gente precisa quebrar um pouco aqui por regiões, né? A gente já vinha reportando há algum tempo alguma volatilidade na carteira, na entrada de pedidos de ciclo curto na Europa, então isso de fato está acontecendo já há mais de um trimestre.

A gente vê uma situação específica também na Ásia Pacífico, especialmente na China, que vem num cenário aí também de uma recuperação mais lenta do que a gente imaginava - e a gente começou sim ver essa volatilidade em algumas outras regiões, não é, especialmente na parte de ciclo curto, e então aqui a gente precisa acompanhar. A gente sempre lembra, né? Ciclo curto não é uma carteira muito longa, dependendo do negócio, é de 2 a 3 meses. Então a gente vai ter que acompanhar aqui, mês a mês, como

é que é essa evolução - mas sim, a gente está vendo alguns sinais aí de volatilidade.

Por outro lado, sempre importante mencionar que a carteira de ciclo longo continua bastante positiva, tanto na parte industrial, os grandes projetos, né, de óleo e gás, papel e celulose, mineração, mas especialmente na parte de GTD, com um destaque grande aqui para o negócio de T&D, tá?

Com relação à segunda pergunta aqui só para qualificar um pouco mais, o André já comentou um pouco aqui, na prática o solar no 3T ele até acelerou a queda em relação ao que vinha acontecendo no 1S, tá? Não foi um movimento muito forte, mas acabou acontecendo, e aí basicamente por um efeito mais recente, né? Porque a mudança regulatória e a questão do custo elevado de financiamento já é uma realidade desde o começo do ano.

Mas o que a gente começou a observar mais agora pro final do 2T e 3T desse ano, um impacto maior de preço, como o André bem comentou aqui, por um efeito importante aí da redução do custo especialmente dos painéis ao longo do ano, e obviamente aqui o mercado tem uma dinâmica de repasse, acaba afetando preço e acaba comprometendo aí crescimento, né? Então, por isso é que a gente viu aí o solar com um desempenho do ponto de vista de receita um pouco mais intenso.

Mas acho que o importante colocar aqui quando a gente olha para volume de solar a gente vê uma queda sim, mas é uma queda muito menor do que a receita. E olhando para o nosso número, a gente vê uma queda menor do que o que a gente vê o mercado caindo, né? Então acho que a gente está bem-posicionado aqui num momento que é um momento um pouco mais desafiador para esse mercado, mas a gente está com uma leitura que a gente está ganhando espaço e a partir do momento que a gente começar a ver uma retomada, a gente vai estar bem-posicionado para aproveitar isso nos próximos anos.

---

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

Perfeito pessoal, tá claro, obrigado e bom dia.

---

#### **Operadora**

A próxima pergunta vem de Daniel Gasparete, Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

---

#### **Sr. Daniel Gasparete – Itaú BBA**

Bom dia a todos, obrigado pelo call. Também são 2 perguntas, por favor. A primeira é entender um pouco mais a tendência de preço e margem na parte de motores de ciclo curto, né? Você comentou um pouquinho, vocês comentaram um pouquinho a respeito da menor entrada de pedidos, no arrefecimento de demanda. Eu só queria entender se o efeito que a gente viu na margem, ele já reflete alguma queda de preço ou os preços ainda estão se mantendo constantes, como a gente estava vendo nos últimos trimestres, né? Ou seja, foi mais volume e menos preço ou os dois já estão acontecendo?

E a segunda pergunta, por favor, é confirmar um pouco o entendimento a respeito das margens do ciclo longo. Vocês explicaram um pouco o efeito da eólica, e a gente de fato, notando ali pela parte dos contratos de construção que vocês abrem no ITR a gente nota que de facto cresceu, atingiu aí como percentual da receita, o maior nível desde 2018. E as margens caíram bem *quarter over quarter*, caiu de 22 ali, quase uns 600 bps para 16.

Mais para entender com vocês se esse foi um efeito de eólica, né? e, portanto, uma margem de eólica, bem diferente do que estava passando anteriormente, ou se também já tem aqui uma normalização das margens do ciclo longo, que a gente aprendeu com vocês que ela acontece e ela acaba sendo um efeito um pouco mais de longo prazo. Entender que vocês esses dois fenômenos, por favor, de uma certa forma só tentando entender se essa magnitude da queda de margem ela deve continuar nesse pace ou se talvez diminua ou acelere, por favor, obrigado.

---

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

Gasparete, obrigado pelas perguntas. Com relação a preço especificamente a parte de motor e ciclo curto, né? Na verdade, a gente não teve nenhuma grande mudança nos últimos trimestres, né? Aqui, a situação de preço ela está relativamente estável desde o do início do ano, então não tem nenhuma grande alteração, tá?

Com relação à margem desse ciclo longo, o que a gente observa, né? Eu entendi aqui que o ponto é com relação à nota lá de contratos de longo prazo, de construção. De fato, teve uma oscilação ali no trimestre. Parte disso está ligado ao efeito que o André comentou há pouco de um solar, desculpa, de um eólico com uma participação um pouco maior da receita nesse trimestre. Não que a que a margem do eólico esteja pior, mas a participação, o *share* do eólico foi um pouco maior e isso acabou impactando um pouco.

Mas o efeito não é só eólico, né? A dinâmica de ciclo longo é um pouco aquilo que a gente acho que comentou no último trimestre, que à medida que o tempo vai passando e a gente vai entregando os projetos que a gente contratou no ano passado, vão entrando projetos novos. com um nível de margem mais normalizado e a estrutura de custo também não tem oscilado tanto nos últimos trimestres, né? Então é natural a gente ver uma normalização dessa margem, que vinha é bastante positiva nos últimos trimestres e agora está voltando para um cenário de normalidade.

Então eu diria que que é a combinação dos dois fatores nessa parte do mix do eólico, mas também uma normalização, já um efeito - como esperado, né - que a gente já tinha antecipado dessa normalização da parcela da margem de ciclo longo.

---

#### **Sr. Daniel Gasparete – Itaú BBA**

Perfeito. Se me permitem só um follow-up em relação à primeira parte, você mencionou que os preços continuam relativamente estáveis. É justo a gente pensar que num ambiente como esse, de entrada de pedidos um pouco mais estável, o segundo movimento da indústria tende a ser de um arrefecimento de preços? Ele cai e aí o ambiente competitivo acaba repassando também num ambiente de queda de commodities isso para preço? Se a gente está, deve de haver um pouquinho de preço cedendo?

---

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

Se você pensar a dinâmica faz sentido, né? Mas, obviamente vai depender do mercado. Sempre falo isso, né? Quem dita o preço acaba sendo o mercado e eventualmente, dependendo da situação, a gente tem que se ajustar, né? Então não dá para antecipar nenhum movimento. A gente está acompanhando, e dependendo do que acontecer a gente tem que se posicionar também.

---

#### **Sr. Daniel Gasparete – Itaú BBA**

Ótimo, maravilha, pessoal. Obrigado, bom dia.

---

#### **Operadora**

A próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual. Por favor, pode prosseguir.

---

#### **Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual**

Ei, pessoal, bom dia, obrigado pelo call. Dois tópicos aqui do meu lado também. A primeira assim dada a magnitude dessa desaceleração de top line, né? Eu lembro que no começo do ano a gente conversava sobre, acho que a medição estava ali num crescimento de top line de mid-teens, low-teens, né? E aí, dado que veio no Q3, queria pegar meio que o sentimento de vocês na ponta para o que que deveria ser o crescimento de top line 12 meses rolling, né? Talvez um pouco abaixo disso ou se vocês acham, né, que talvez tem espaço para catch up para esses low-teens, mid-teens daqui para frente, só para fazer esse exercício de média móvel, né?

E o segundo tópico - só porque eu não achei muita informação disponível - se vocês puderem explicar um pouco a aquisição da Bewind, uma participação nessa empresa. Imagino que tem a ver com o projeto da turbina nova, mas eu não sei se isso aqui envolve de alguma forma internacionalizar mais ainda o projeto de turbina eólica ou não, ele é um parceiro já no projeto. Enfim, se puderem só dar um pouquinho de explicação nesse deal só pra gente entender um pouco mais. Obrigado.

---

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

Oi, Lucas, é o André Rodrigues falando aqui. Bom, vamos lá. Para a gente falar um pouco sobre como você sugeriu (12 meses rolling), acho que a gente está ainda na finalização de todo o nosso orçamentário, vou ter um pouco mais de informação aí, um pouco mais ao final do ano, mas acho que aquilo que eu comentei numa primeira resposta um pouco sobre a conjuntura, né? A gente está num momento que a gente não tem mais vento favorável, e isso eu acho que está claro, né? Por tudo que a gente está vendo de notícias aí sobre a demanda, né? Da maioria de alguns negócios que a gente atua.

Mas eu acho que é importante a gente pontuar que situações como essa a Companhia já viveu diversas vezes na sua história, e que a Weg procura fazer é sempre, com a sua estratégia de longo prazo, encontrar alternativas para suportar momentos mais difíceis, né? A companhia tem algumas avenidas de crescimento. A gente continua sempre fiel a essas avenidas de crescimento, que é continuar desenvolvendo novas oportunidades para os produtos maduros da companhia. Falar um pouquinho toda a demanda por eletrificação que todas essas novas tendências,

mobilidade, elétrica e outras, podem continuar a demanda alta por nossos produtos.

A internacionalização a gente continua investindo. Na apresentação também eu comentei sobre um novo terreno que nós adquirimos no México. Obviamente a gente está trabalhando para desenvolver projetos no futuro, para a gente continuar crescendo. Recentemente a construção da fábrica na Índia de motor de baixa tensão na Turquia, e também o desenvolvimento de novos negócios.

E aliado a tudo isso, a gente não pode esquecer do crescimento inorgânico, que de tempos em tempos também contribui para esse processo de crescimento da Companhia. Nós anunciamos aí no mês passado, aí a aquisição da Regal Rexnord.

Então acho que a mensagem aqui é que mesmo em ambientes desfavoráveis, né? A companhia tem que encontrar alternativas para continuar buscando essas oportunidades de crescimento, e eu acho que a Weg tem feito isso ao longo do tempo e acho que a gente tem dado aí algumas pistas, né? De como a gente está pretendendo fazer isso para o futuro.

Com relação à Bewind, acho que é uma notícia positiva. Nós estamos reforçando a nossa estrutura de engenharia nos negócios de geração eólica. Isso não é a primeira vez que nós fazemos, né, pessoal? Quando a gente começou com o negócio da máquina de 2.1, também fizemos num primeiro momento uma parceria com uma empresa Americana, a NPS, depois fizemos a aquisição dessa empresa.

Bewind especificamente é uma empresa com sede na Alemanha, uma empresa especializada no desenvolvimento de novas tecnologias e projetos de aerogeradores, de turbinas eólicas e também os componentes envolvidos nisso, né? Também ela atua na prestação de serviços, ela faz consultoria, desenvolvimento de tecnologias voltadas aí para a geração de energia eólica. Ela possui uma equipe de 30 profissionais, aproximadamente 30 profissionais altamente qualificados, né? Liderados por engenheiros aí com mais de 15 anos de experiência na indústria. A gente tem uma posição minoritária, né? 45% dessa empresa e essa aquisição faz parte da estratégia da Weg de crescimento nas soluções de geração de energia renováveis dentro dos negócios de GTD.

Nós anunciamos aí, estamos na construção do protótipo da máquina de 7 MB. A Bewind, como consultora, participou desse projeto. Então eu acho que essa informação, né? É uma oportunidade dessa aquisição de nós continuarmos desenvolvendo as novas tecnologias para esse mercado, e mostra, né? O comprometimento que a Weg tem para o futuro desse

negócio de geração eólica. Aí esse foi o racional dessa aquisição.

---

**Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual**

Beleza pessoal, obrigado aí pelas respostas. Bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Rogerio Araújo, do Bank of America. Por favor, pode prosseguir.

---

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

Olá, bom dia a todos, André, Salgueiro, obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma questão relacionada a se vocês pensarem em mercados que podem contribuir para o crescimento de receita da Weg, se puderem dar uma noção de timing melhor, mas acho que não é necessário. Eu queria sentir a animação de vocês, o que tem animado mais em termos de potencial de crescimento, e aqui incluindo coisas que o André já mencionou, né? Mas o *ramp up* de motor elétrico na Turquia, na Índia, T&D nos Estados Unidos, T&D no Brasil, aumento de *market share* em automação e *motion drive*, os novos negócios, né? Veículos elétricos, estação de recarga, *battery storage*, soluções digitais, enfim, se puderem elencar, né? Aquilo que anima mais.

E tem coisas que estão fortes. Eu imagino que tem carteira de pedido de segmentos que estão fortes, mas que continuam forte ao longo dos próximos semestres, mas que não tem um aumento incremental de receita, né? Eu estou tentando pensar no que pode trazer incremento de receita, crescimento e o que anima mais a empresa nesse momento. Se puderem dar uma noção de timing também melhor, obrigado.

---

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

Legal, Rogério, obrigado pela pergunta. Bom que você fez a pergunta e já deu parte da resposta, né? Então ficou mais fácil, mas aqui, ó, vamos lá, né? Falando das oportunidades, né? Acho que você já mencionou boa parte delas, e às vezes a gente acaba não dando destaque, né? Mas muitas vezes essas oportunidades elas acontecem em negócios que já são negócios maduros da Companhia, né?

E aqui o principal exemplo é o negócio de T&D. Como a gente vem falando já alguns anos eu diria, né? Mas

especialmente nos últimos 12 meses, T&D tem sido aí o grande destaque de crescimento tanto aqui no Brasil quanto lá fora, né? Então e aqui com uma perspectiva positiva aqui no mercado brasileiro, né? Por todos os projetos aí das linhas de transmissão, os leilões de transmissão que aconteceu nos últimos anos e os que tenham para acontecer aí olhando para o futuro.

A boa demanda que a gente vê ainda por transformadores, né, para parques de geração de energias renováveis e também toda a parte de transformadores para as distribuidoras, as redes de distribuição, e até a parte de transformadores industriais que que está em uma performance positiva, né?

E lá fora, uma perspectiva bastante favorável aí para T&D especialmente na América do Norte, né? Tanto o México, mais o grande destaque Estados Unidos, e aí por todos os investimentos que estão sendo feitos em reforço de grid elétrico e a parte de geração de energia renovável. E aqui a visibilidade, né? Esse mercado positivo por conta de *Inflation Reduction Act* e outros incentivos do governo americano e todo o investimento que Estados Unidos está fazendo no negócio de mobilidade elétrica é uma grande oportunidade pra gente, e aqui eu poderia dizer que é um horizonte até mais de médio, longo prazo, tá? Então, até por isso os investimentos que a gente já anunciou, né? Para aumento de capacidade tanto nos Estados Unidos quanto no México.

Fora T&D a gente tem, como o André já comentou numa das respostas, né? A parte de mobilidade elétrica, que tá cada vez mais próxima e hoje já dá pra dizer que é uma realidade, né? Tanto na parte de fornecimento de *powertrain*, packs de bateria para veículos pesados aqui no Brasil; e também o negócio de estações de recarga, que vem se desenvolvendo relativamente bem.

E depois a gente tem as a oportunidade de internacionalização como um todo, né? você mencionou a automação, eu colocaria aqui a própria estratégia de motion drive que a gente já comentou bastante no final do ano passado, então que é levar ou aproveitar a participação que a Weg tem no mercado de motores elétricos industriais para alavancar aí o crescimento na parte de automação e na parte de redutores. Então, aqui, um exemplo também de negócios que a gente já tem no portfólio que que tem aí boas perspectivas de desenvolvimento olhando para a frente.

Legal saber, ficou claro, obrigado. E se eu puder um follow-up, vocês já comentaram sobre o solar distribuído. Se eu puder só tentar explorar um pouco melhor esse ponto, né? De parece que o 2S teve uma queda um pouco incremental aí de receita por conta do preço da matéria-prima e o repasse dela, né? E além disto, tem alguma expectativa de se começam a recuperar, tem alguma visibilidade, né? Se isso começa a recuperar em algum momento, se isso pode cair mais? Só para a gente entender até quando vai essa base, né? Essa base mais forte para solar.

E também vocês tinham falado alguns semestres atrás de fazendas solares, podendo entrar no portfólio e eventualmente compensar solar distribuído, né? Isso ainda é esperado? Seria ótimo se a gente pudesse ter um pouco mais de cor aí na base e até onde o solar continua atrapalhando um pouco o crescimento da receita consolidada. Obrigado.

---

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

Bom, vamos explorar um pouquinho mais o solar aqui, né? Na prática, acho que a dinâmica ali, né? A gente já comentou o que aconteceu até o 3T. Acho que é importante reforçar novamente, né? Que quando a gente olha pra questão de volume - a gente olha em MW - a gente não vê o mercado piorando, né? Então dá para dizer que esse efeito no 3T ele está mais ligado à parte de preço.

E a questão de preço, eu diria assim, se a gente olhar para frente, ela acaba sendo até positiva, né? Porque o custo do sistema mais barato, ele acaba melhorando o *payback* e o retorno para o cliente final, e isso pode incentivar uma demanda adicional olhando para a frente, né? Então aqui, Rogério a gente vai precisar acompanhar, né? Eu diria assim, o ano de 2023 ele é um ano onde a gente está vendo essa acomodação do mercado, né? Por conta da mudança regulatória, a questão do custo mais alto, né? Também do financiamento, e agora mais recentemente esse efeito de preço.

A gente tem ainda no ano que vem um phase-out dos projetos de geração distribuída (as miniusinas, como a gente chama aqui), os projetos de médio, grande porte dentro de GD. Eles ainda têm um período para conexão na regulação antiga, então alguma coisa deve acontecer ainda ao longo do ano que vem.

Mas, por outro lado, dada essa queda até no preço a gente deveria ver uma retomada da demanda para o restante, especialmente pros projetos de menor porte, né? Então, como a gente não tem uma visibilidade muito longa, é mais difícil dar essa expectativa aí

---

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

olhando um horizonte mais de médio, longo prazo - mas é aquilo que a gente sempre fala: o solar como um todo a gente acredita que é um negócio que ele deveria apresentar crescimento no médio e longo prazo, a gente acha que faz todo o sentido para o mercado brasileiro.

Obviamente a gente veio de anos ali, de um crescimento muito forte para os incentivos que que estavam postos para o desenvolvimento desse mercado, agora isso foi retirado. E daqui para frente a gente deveria ver esse negócio, depois desse ajuste que está acontecendo esse ano, eventualmente o ano que vem por conta desse *phase-out* de GD médio, grande porte, a gente deveria ver o mercado em algum momento voltar a crescer - obviamente em ritmos de crescimento não como a gente viu no passado, mas mais um crescimento mais recorrente ou mais constante em níveis menores do que a gente observou no passado.

Com relação a GC, ela está a contribuindo um pouco sim com o crescimento, né? Quando a gente olha só para a GC (a geração centralizada), este ano para a gente está melhor do que o ano passado - mas aqui a gente depende muito mais dessa demanda por nova energia, né? Então, olhando para frente, vai depender um pouco. A dinâmica de leilão de energia a gente não tem visto, a gente está fazendo alguns projetos de mercado livre, então vai depender um pouco dessa dinâmica para frente.

---

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

Perfeito, e você e você pode dar uma relevância de miniusina hoje? É algo que eu imagino que deve ainda piorar quando acaba o tempo de implementação ali da regulação, né? Qual é a relevância hoje para a carteira da WEG?

---

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

Rogério, deve estar em torno de uns 30%, mais ou menos.

---

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

Maravilha, ficou bem claro. Muito obrigado, Salgueiro.

---

#### **Operadora**

A próxima pergunta é de Alberto Valério do UBS.

---

#### **Sr. Alberto Valerio - UBS**

Oi, Salgueiro e Rodrigues, obrigado por pegar minha a minha pergunta. Eu acho que vocês endereçaram grande parte aí das nossas dúvidas em relação ao crescimento. Eu tinha uma mais apenas, é sobre o mercado de trabalho US México. Da última vez que a gente conversou, vocês falaram que estavam bem *tight*, que vocês gostariam de até implementar um turno a mais, mas que estava com dificuldade.

Se pudesse dar um update nesse mercado e alguns potenciais gargalos que vocês estão vendo hoje para crescimento - no *supply*, não na demanda - que poderiam ser resolvidos aí mais para frente. Obrigado.

---

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

Oi, Alberto, vamos falar um pouco da primeira parte da pergunta então. Hoje, aonde a gente tem mais dificuldade é no mercado nos Estados Unidos, né? Onde sim, se nós tivéssemos um pouco mais de disponibilidade de mão de obra nós poderíamos aumentar um pouco mais a nossa capacidade de produção de transformadores. Esse é um assunto que está concentrado hoje nos Estados Unidos, nas fábricas que nós temos lá no Missouri, na cidade de Washington.

México nós não estamos vendo nenhum problema, até porque nossas unidades no México, elas estão localizadas não, por exemplo, em Monterrey, aonde você tem uma competição muito maior por com mão de obra, uma demanda muito maior. Nós não estamos vendo nenhuma dificuldade no México, todas as necessidades de mão de obra estão, até o momento estão sendo supridas.

Com relação às cadeias, hoje não estamos vendo> Hoje, acho que depois do período pós-pandemia com toda a parte de normalização, nós não estamos vendo nenhum gargalo, mas é correto afirmar que a parte de componentes ainda não está 100% normalizada - mas como também a gente já divulgou em algum outro trimestre, nós fizemos a lição de casa por garantir contratos muito mais de longo prazo para suprimentos desses componentes eletrônicos, e a gente espera que aí em 2024 provavelmente até essa parte também vai estar normalizada já.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Perfeito, obrigado. E se eu pudesse só fazer um follow up aqui na última pergunta do Rogério também sobre o solar, é como que tá a carteira de vocês pra residencial? Vocês falaram de miniusinas, né? Houve uma queda, já houve alguma mudança? A gente esperava enfraquecer, se vocês pudessem dar uma cor nesse segmento, seria bacana também, obrigado.

---

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

Oi, Alberto. Na verdade, assim a carteira de solar, especialmente GD, ela também é uma carteira bem curta, né? Então, como a gente está vendo queda de receita, isso está sendo refletido na carteira também, né? Quando a gente olha para frente, a gente consegue, tem uma visibilidade aí de alguns meses, mas refletindo essa dinâmica que a gente está vendo no *top line* agora, tá? Então não tem nenhuma dinâmica diferente assim do ponto de vista de carteira vis-à-vis o que a gente está vendo aí pela demanda ou que está sendo reconhecido como receita.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Mix mantendo então?

---

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

O mix ao longo do ano, sim, mantendo. Pro ano que vem a gente precisa ver como é que fica, né? Dependendo da demanda de cada um dos subsegmentos.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Perfeito, muito obrigado.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Marcelo Motta do banco JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

---

**Sr. Marcelo Motta – JP Morgan**

Oi, bom dia. Duas perguntas, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre o *outlook* pra CapEx, né? A gente vê essa desaceleração aí no mercado doméstico, principalmente, né? E aí a gente

olha com a aquisição da Regal também se faz sentido pensar que o CapEx aí no talvez 24, 25, ele pode ser um pouco menor do que 23, dado essa acomodação de demanda. Então entender como é que vocês estão aí, né? Capacidade utilizada vis-à-vis demanda e CapEx aí para os próximos trimestres.

E a segunda pergunta, se vocês pudessem dar um update do *transfer price*. Me corrija se eu estiver errado, mas no último *call* vocês tinham comentado que estavam ainda estudando os impactos, né? Pra passar pro mercado aí uma visão um pouco mais firme do que poderia ser alíquota efetiva pro ano que vem. Então, só entender se tem alguma novidade aí que vocês podem dividir com a gente, obrigado.

---

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

Oi Motta, obrigado pelas duas perguntas. Começando pela parte do CapEx, né? Acho que uma coisa muito importante, né? Tudo que nós, nós investimos sempre é com uma visão de longo prazo. Obviamente que em momentos muito mais recessivos da economia a gente pode dar uma ajustada nas velas.

Mas a gente, mais uma vez, a gente, nós estamos terminando o nosso processo orçamentário, nós não estamos vendo aí uma redução de CapEx não para o próximo ano, até por todas as dinâmicas de negócios que a gente acabou abordando no call, seja a dinâmica muito positiva para T&D de maneira muito consistente em todas as regiões onde nós operamos, né? Sim, nós estamos prevendo provavelmente mais aumento de capacidade, tanto Brasil, na América, na América do Norte e também em outros países da América Latina onde nós operamos.

Não podemos esquecer também dos investimentos que nós estamos fazendo aí aqui no Brasil, seja sobre o negócio de packs de bateria, aumento de capacidade para motores, toda a questão aí de uma fábrica dedicada para mobilidade elétrica. Então, com essa visão de longo prazo, esse momento né que nós estamos em alguns negócios com uma projeção consistente de demanda para o futuro, nós não estamos vendo aí um cenário de redução de CapEx é pro ano de 2024. Mais pro final do ano a gente vai poder passar um pouco mais em detalhe todas essas nossas expectativas e aonde a Companhia está disposta a alocar mais capital para buscar crescimento.

E com relação aí, o assunto do *transfer price*, né? A única atualização que nós temos, Motta, é o seguinte: nós estávamos desenvolvendo aquele estudo de benchmark. Nós finalizamos esse trabalho e tá chegando naquilo que a gente sempre vem falando ao

longo do ano, né? Nós estamos confirmando aí a nossa expectativa que o impacto estimado deve reduzir aproximadamente pela metade o benefício que nós tínhamos aí ao longo dos últimos anos. Então está confirmando aquilo que nós tínhamos como expectativa inicial para o ano.

---

**Sr. Marcelo Motta – JP Morgan**

Perfeito, super claro, obrigado.

---

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

Pessoal, ficou mudo para a gente aqui. Acho que o Bruno Amorim ele estava na linha para fazer uma pergunta. Bruno, se você estiver ouvindo, a gente e estiver com o microfone aberto e quiser fazer a pergunta, estamos à disposição aqui.

---

**Sr. Bruno Amorim - XP Investimentos**

Eu estou, ficou mudo pra mim, mas eu estou te ouvindo, posso seguir?

---

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

Não, está bom, acho que foi algum problema com a operadora, então pode seguir com a sua pergunta, por favor.

---

**Sr. Bruno Amorim - XP Investimentos**

Tá bom? Claro, bom dia, obrigado. Acho que a gente discutiu bastante já no call as perspectivas de crescimento, né? Mas eu acho que seria interessante vocês ajudarem a gente a juntar todos esses *Moving parts*. A gente tá vendo uma desaceleração forte na receita desde o começo do ano passado, né? A empresa passou dos na casa dos 30, dos 20, dos 10 e agora próximo de zero de crescimento.

É mais entender se daqui pra frente a gente vai ver ainda um crescimento menor ou se tem chance de ver alguma contração de receita, ou seja, a empresa vai ter que devolver um pouco do que ganhou a mais durante a pandemia? Ou nesse 3T a base já está limpa, é uma boa referência daqui para frente, aí pelos drivers seculares, a empresa volta a crescer? Obviamente que não crescer 20, 30, mas talvez algo próximo de 10, 15, né? Que é que é a média histórica?

Então é mais entender isso, se nos próximos 12 meses a gente pode eventualmente ver uma contração de receita ou se essa desaceleração ela para de acontecer e daqui pra frente a gente vai ver um crescimento mais moderado - mas ainda assim um crescimento?

E a segunda pergunta eu gostaria que falasse um pouquinho mais do ciclo curto nos Estados Unidos. A gente viu algumas indústrias desacelerando lá, era mais para entender o que vocês estão vendo na ponta, se a demanda está desacelerando, se é um fenômeno do último mês, dos últimos meses, se ao longo do ano foi desacelerando? Um pouquinho mais de cor sobre o ciclo curto nos Estados Unidos, seria interessante. Eu sei que fora do Brasil, nos Estados Unidos, vocês têm bastante exposição ao ciclo longo, mas acho que qualquer cor nesse sentido ajudaria bastante a gente a entender o que está acontecendo na margem. Obrigado.

---

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

Vamos lá, Bruno. Assim, com relação a crescimento, acho que o André explorou aqui numa, na resposta, principalmente olhando os próximos 12 meses, né? De fato, a gente teve uma desaceleração como você bem colocou aí nos últimos anos/trimestres. A gente chegou aqui nesse crescimento de 2.1. Como a gente bem colocou lá no início, né? Uma parte por câmbio e uma parte por alguns ajustes específicos que a gente já comentou.

Acho que a gente sempre fala, né? É importante olhar a receita do mercado externo em moeda local ou em dólar, como a gente é divulga no release, né? A gente tá vendo ainda crescimentos expressivos, né? Em torno de 14% em dólar e quase 20% em moedas locais.

Então eu diria assim dito tudo isso, né? Acho que olhando um cenário mais de curto prazo, a gente deveria continuar apresentando um crescimento menor. Para o ano que vem, a gente ainda está trabalhando aqui, né? Em cenários de orçamento, então não dá para abrir mais informações - mas como o André colocou aqui na resposta, a gente tem aí algumas oportunidades que a gente vem trabalhando para, em momentos onde o mercado não está com o vento tão favorável, a gente continuar o movimento de crescimento contínuo e sustentável da Companhia.

Então, dito isso, a gente não tem como um cenário-base uma retração de receita e olhando num horizonte de um ano para frente ou 2024. Com relação a ciclo curto e US, a gente viu sim uma desaceleração, mas olhando para a performance de receita, ainda é um negócio que está crescendo em dólares ali em dígito

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 3º Trimestre de 2023

26 de outubro de 2023 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



médio, digamos assim, né? Então teve uma dinâmica, uma leve queda do que vinha sendo apresentado aí no 1S - e aqui a gente precisa acompanhar para frente, né? Quando a gente olha a entrada de pedidos, ainda dentro das regiões onde a gente atua, eu diria que é a que está com uma situação mais positiva. Mas a gente vê a parte industrial, de fato, demonstrando alguns sinais aí de desaceleração que a gente não tinha visto até então, né? Então, como aquela, essa carteira, ela é relativamente curta, a gente vai precisar acompanhar daqui para frente essa evolução.

---

**Sr. Bruno Amorim - XP Investimentos**

Perfeito, obrigado.

---

**Operadora**

Senhoras e senhores, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor André Rodrigues para as considerações finais.

---

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

Olá a todos novamente. Bom, nós informamos aí, convidamos todos vocês aí para a nossa próxima edição do WEG Day, no dia 8 de dezembro. Será um prazer encontrá-los nessa data. Muito obrigado pela participação que todos tenham um bom dia.

---

**Operadora**

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

---