

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 2022.



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



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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.



Começo com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 22,0% em comparação com o 4T21. Mantivemos um crescimento consistente nesse trimestre, fruto da demanda positiva nos principais mercados onde atuamos, aliada à nossa estratégia de diversificação de produtos e presença global.

No Brasil, apresentamos bom desempenho na demanda por equipamentos industriais, como motores elétricos e componentes de automação. Assim como nas soluções relacionadas geração de energia renovável, principalmente nos negócios de geração eólica e solar, além do forte desempenho em transmissão & distribuição (T&D).

No mercado externo o desempenho também foi positivo, com manutenção do volume de vendas na área de Equipamentos Eletrônicos Industriais e crescimento das vendas em Geração, Transmissão e Distribuição de Energia (GTD), fruto da carteira construída ao longo do ano, especialmente no negócio de T&D.

Outro destaque deste trimestre foi o EBITDA, que atingiu R\$ 1,6 bilhão, apresentando crescimento de 38,6% em relação ao 4T21. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 19,5%, um crescimento 2,3 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano passado.

Retorno sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre este desempenho. Por fim, o ROIC, como veremos no próximo slide, atingiu 29,4%, uma redução de 1,1 ponto percentual em relação ao 4T21, principalmente em virtude do crescimento do capital empregado, explicado principalmente pelos investimentos em ativos fixos e intangíveis no período.

Importante destacar o crescimento de 1,5 ponto percentual em relação ao 3T22, suportado pelo crescimento da receita e das margens operacionais.

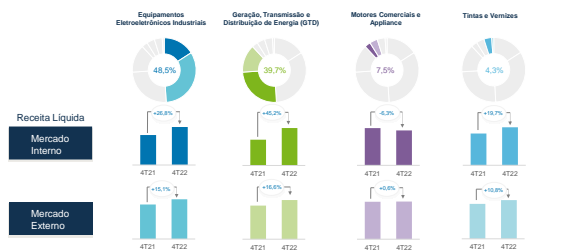
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado André. Bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução das nossas áreas de negócios nos mercados onde atuamos. No Brasil, continuamos com um bom desempenho na área de Equipamentos Eletroeletrônicos Industriais, com manutenção da boa demanda por equipamentos de ciclo curto, como motores elétricos e redutores, com destaque para os segmentos relacionados ao agronegócio e papel & celulose. Observamos também boa demanda para os equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação, com destaque para os segmentos de óleo & gás, mineração e papel & celulose.

Desempenho das Áreas de Negócios no 4T22

% sobre o total da ROL



Já em GTD observamos crescimento em todas as linhas de negócio no Brasil. Além da continuidade das entregas de aerogeradores, destacamos o desempenho de geração solar distribuída e alternadores. O negócio de T&D apresentou bons volumes de receita, impulsionado pelas entregas de transformadores para vários segmentos importantes, como linhas de transmissão, renováveis, distribuição e industrial.

Em Motores Comerciais e Appliance, apesar do bom volume de vendas apresentado em alguns segmentos, observamos oscilação na demanda de clientes importantes no período, como fabricantes de máquinas de lavar e motobombas.

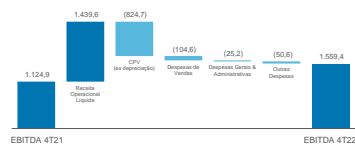
Por fim, a demanda pelos produtos de Tintas e Vernizes mostrou-se positiva, com destaque para os segmentos de estruturas metálicas e manutenção.

No mercado externo, mantivemos uma boa demanda, bastante pulverizada entre os diferentes segmentos industriais onde atuamos, mesmo com volatilidade em algumas regiões. Destaque para o bom desempenho nos Estados Unidos e na Europa, apesar da preocupação com o cenário político-econômico da região. Observamos melhora no faturamento e entrada de pedidos para equipamentos de ciclo longo, especialmente para projetos de óleo & gás, mineração e água & saneamento, contribuindo para a construção de uma carteira de pedidos saudável.

Em GTD, as vendas de T&D apresentaram um trimestre positivo, com destaque para a América do Norte, onde continuamos a aproveitar as oportunidades. Nos negócios de geração, destacamos o bom desempenho em nossa operação na Índia, com destaque para a produção de hidrogeradores.

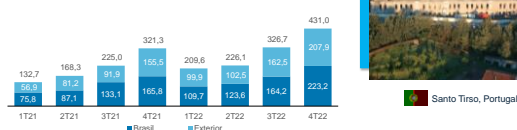
Em Motores Comerciais e Appliance, observamos manutenção da receita quando comparado com o mesmo período no ano anterior, apesar da acomodação no volume de vendas observada em alguns mercados, como América do Norte e Argentina.

Em Tintas e Vernizes, tivemos avanço das vendas na operação do México, que contribuiu para o crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior.



6

O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 38,6% em relação ao 4T21. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 19,5%, 2,3 pontos percentuais maior que o mesmo período do ano anterior. Este resultado é reflexo da estabilização dos custos observados nos últimos trimestres e da crescente melhora no desempenho das operações no exterior.



7

Finalmente, no slide 07, mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos R\$ 431 milhões no trimestre em modernização e expansão de capacidade produtiva, máquinas e equipamentos e novos produtos. Sendo 52% destinados às unidades produtivas no Brasil e 48% destinados aos parques industriais e demais instalações no exterior.

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 esse ano. Com relação as realizações, eu gostaria de destacar os seguintes acontecimentos recentes:

Passamos a consolidar em novembro de 2022 as duas primeiras e maiores unidades da divisão de *Motion Control* da Gefran, na Itália e Alemanha, adquiridas em agosto passado;

Inauguramos em novembro a nova fábrica de motores WEG na Argélia, dedicada a fabricação de motores para eletrodomésticos, principalmente máquinas de lavar roupas;

REALIZAÇÕES RECENTES

- Consolidação das regiões da divisão *Motion Control* da Gefran na Itália e Alemanha
- Conclusão da fábrica de motores de appliance na Argélia
- Aquisição da parcela remanescente da MIVISA

PERSPECTIVAS

- Carteira de pedidos de ciclo longo positiva no Brasil e exterior
- Normalização das cadeias de suprimento devem contribuir para melhora operacional
- A incerteza em relação ao cenário macroeconômico global exige atenção

8

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

Começamos o ano com uma carteira de pedidos robusta em projetos de ciclo longo, tanto na área industrial, com projetos nos segmentos de óleo & gás, mineração e papel & celulose, como em GTD, em projetos de T&D e geração, que devem contribuir para o crescimento da receita nessa parcela do negócio no Brasil e no exterior;

Segundo, a normalização das cadeias de suprimentos, associada a estabilização dos custos das principais matérias primas, devem contribuir com a dinâmica operacional ao longo do ano;

Por outro lado, devemos nos manter atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos e volatilidades atrelados, tanto no cenário local quanto internacional.

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

Contatos – Relações com Investidores

André Meneguetti Salgueiro
Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Felipe Scopel Hoffmann
Gerente de Relações com Investidores

+55 (67) 3276-6106
@wegaesf
relator.com/weg_br

Para mais informações, acesse nossa central de resultados:
https://relator.com/weg_br/central-de-resultados

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora



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

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

Nossa primeira pergunta é de Daniel Gasparete do Itaú BBA.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Bom dia a todos, podem me escutar? Maravilha.

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

Estamos escutando sim, Gasparete.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Obrigado, obrigado e bom dia a todos. São dois temas que eu gostaria de explorar com vocês se possível, a primeira entender um pouco mais a dinâmica de receita de equipamento eletroeletrônico no mercado externo. A gente, olhando pelo release a gente ficou com a impressão de que o mercado americano consolidado como um todo ele foi muito beneficiado pela parte de GTD, mas quando a gente olha para essa receita *Quarter over Quarter* no mercado americano ele ficou flat. Então era mais para entender com vocês se teve alguma dinâmica de desaceleração trimestre contra trimestre no mercado americano de equipamento elétrico industrial.

E ao mesmo tempo quando a gente faz esse mesmo raciocínio para a Europa, a gente entende que a Europa foi beneficiada pela consolidação da Gefran, sem-dúvida, mas a gente também nota que mesmo ajustando por ele teve um crescimento muito forte na Europa, que a gente imagina que também tenha sido por equipamento eletroeletrônico.

Então primeiramente entender um pouco da dinâmica de curto prazo trimestre contra trimestre, um pouco como é que vocês estão vendo aqui nesse, iniciando para esses dois mercados, mercado americano e mercado europeu na parte de eletroeletrônico.

E o segundo tema se possível, senhores, seria entender um pouquinho mais sobre *market share*. Até em movimento recente que a gente fez com o pessoal da Siemens a companhia muito vocal sobre ela sair do mercado de motores e focar em outros segmentos mais ligados a software. Então eu queria entender um pouco com vocês se vocês estão vendo ainda uma continuidade de ganho de *market share*, se essa é uma

tendência que continua principalmente no mercado europeu, dado que é uma praça grande da Siemens.

E segundo dentro desse tema de Siemens eles são, estão apontando um eventual *carve-out* da sua operação de motores. A companhia tem uma, um track record de transações muito grandes no passado, sempre, como vocês mencionam, muito focada em tecnologias e mercados em *deals* menores. Mas nesse deal específico faria sentido pensar num *carve-out* dessa operação de motores da Siemens de uma forma global? É isso, obrigado e um bom dia a todos.

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

Oi Gasparete, bom dia, obrigado pelas perguntas, é o André Salgueiro aqui. Eu vou endereçar a primeira parte aqui da receita do mercado externo e depois o André Rodrigues trata um pouco a questão do market share da segunda parte da pergunta.

Com relação à parte de América do Norte, quando a gente olha para a região como um todo a gente continua com uma performance positiva e uma demanda forte, e a gente contou bastante ali no release que o destaque ali da região foi a parte de T&D, muito por conta do desempenho da operação de transformadores ali na combinação de México e EUA.

Quando a gente olha para os demais negócios a gente na verdade não vê uma retração de receita, com exceção do negócio de motores comerciais e *appliance* que a gente viu sim alguma acomodação do 4T em relação ao 3T, mas a dinâmica industrial do ponto de vista geral ela continua positiva.

A única coisa que eu acho que vale a pena comentar aqui, pontuar, é que quando a gente olha para essa questão de ciclo curto principalmente no comparativo do 4T em relação ao 3T a gente pode ter alguma sazonalidade por conta ali no final do ano, dezembro normalmente é um mês um pouco mais fraco de vendas e então acaba impactando um pouco essa dinâmica.

Por outro lado, quando a gente olha para a Europa, a Europa na verdade, de fato teve uma performance positiva e até a gente comentou isso no release, até um pouco acima do que a gente imaginava no início do trimestre, mas está muito ligado à parte de projetos. Então tem a parte de equipamento eletroeletrônicos industriais que a gente tem uma representatividade maior na Europa puxando esse crescimento, e aí você pontuou muito bem a consolidação do negócio da Gefran a partir de novembro, mas também os demais negócios performando relativamente bem, as filiais comerciais na Europa performando bem.

E a questão de projetos também a gente vem falando, a parte de ciclo longo tanto para óleo e gás e água e saneamento, a gente tem uma concentração grande de OEMs desses tipos de projetos na Europa. Então como essa parte do negócio ela continua bastante positiva, a gente acabou que teve um trimestre forte por conta da demanda ali no continente europeu.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, obrigado pela pergunta, eu vou responder a segunda parte. Bom, primeiro com relação a market share. Acho que no último WEG Day nós tivemos a oportunidade de apresentar, fazer uma apresentação bem detalhada de como isso está se comportando na companhia, as oportunidades que nós estamos encontrando fruto do processo de internacionalização da WEG, fruto do lançamento de novos produtos e soluções e também o fato da gente estar entrando em alguns novos segmentos. Eu acho que esse processo continua. Foi bem positivo ano passado onde a gente colocou por região na grande maioria dos negócios como foi o desempenho da WEG, e a gente vai continuar trabalhando para que isso continue. Acho que tem, existem bastantes oportunidades no mercado que fazem parte seja do processo de internacionalização da companhia, seja no desenvolvimento de novos negócios. Então foi positivo, a gente espera que essa tendência continue e a gente continue avançando nos nossos principais mercados e outros que nós estamos iniciando recentemente uma presença.

Com relação a todos os processos de aquisição, uma coisa que a gente sempre comenta é que a WEG sempre analisa oportunidades - mas a gente fica impedido, não é costume de fazer comentários sobre processos que estão no mercado ou que estão em vias de entrar do mercado. Hoje a gente não pode falar nada sobre isso.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Tá ótimo, muito obrigado, senhores pelas respostas, um bom dia a todos.

Operadora

A próxima pergunta é de Lucas Laghi da XP Investimentos.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Bom dia Rodrigues, André Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. Tem dois pontos que eu queria explorar com vocês, o primeiro é um *follow-up* na questão de Europa. Eu acho que ficou muito claro a questão micro da performance da WEG nesse mercado ao longo do 4T.

Eu queria entender com vocês um pouco mais do mercado em si europeu ao longo desse final de 2022, que a gente está passando por período macroeconômico mais desafiador lá, um período de recessão e que problemas de *supply chain* que acabaram impactando também. Eu acho que a ideia é entender um pouco mais de como a WEG se comportou nesse mercado, que a gente viu especificamente um resultado de ter uma exposição maior a exportações no mercado europeu e estar menos exposta aos problemas de *supply chain* que os EUA podem ter tido um, se houve alguma, algum reflexo da estratégia de *motion drive* já refletida nesse 4T à medida que vocês integram melhor no portfólio os inversores motores. Acho que entender um pouco mais essa perspectiva da empresa no mercado europeu dado a gente ter um contexto mais desafiador para o continente.

E aí, uma segunda pergunta um pouco mais específica sobre a linha de imposto. A gente viu um efeito relevante de mais ou menos R\$ 40 milhões, além daquilo que é mais recorrente relacionado aos incentivos fiscais, JCP e diferenças de alíquota no mercado externo, que reduziu mais ou menos 3 p.p. a alíquota efetiva no 4T comparado com o 3T. Então, é mais para entender com vocês se conseguem dar mais detalhes sobre essa linha específica, se é recorrente ou não, e se vocês possuem alguma atualização para compensar o impacto que a MP 1152 pode implicar em termos de aumento de alíquota. Está muito perto ainda, tem pouca visibilidade, mas qualquer comentário do lado de vocês ajuda no nosso entendimento. Então são esses dois pontos: entender um pouco melhor sobre o mercado europeu e que essas duas questões fiscais, obrigado.

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

Oi Lucas, Salgueiro. Com relação à Europa, na verdade a Europa como região é uma região extremamente importante para a companhia, nossa segunda maior região do ponto de vista de relevância em termos de receita fora do Brasil. E aquilo que acho que a gente já comentou no passado, a gente tem sim algumas operações importantes lá na Europa, principalmente em Portugal e na Áustria, mas muitos dos produtos que a gente vende na Europa a gente também produz principalmente aqui no Brasil ou até mesmo lá na

China, especialmente os motores com carcaça de alumínio.

Então a situação na Europa acho que todos acompanham, e de fato vem numa situação muito específica desde o começo do ano passado. A perspectiva no final do ano, no último trimestre era de uma eventual crise energética muito forte por conta da questão do conflito e a questão energética, e aí eventualmente uma desaceleração da atividade econômica - que de certa forma pelo menos no curto prazo não foi tão relevante quanto se imaginava. Então esse efeito, acho que a combinação de um inverno que foi menos rigoroso como uma questão energética que ali de certa forma pelo menos no curto prazo foi equalizada, acabou que não impactou tanto a atividade econômica de curto prazo.

De qualquer forma, é algo que a gente precisa acompanhar. É difícil dizer que essa situação está completamente resolvida. A gente sempre comenta, na Europa a gente tem uma concentração maior de vendas de equipamentos de ciclo curto, normalmente para essa parte do negócio a gente não tem uma visibilidade de carteira tão longa, então a gente vai precisar acompanhar a evolução dos próximos meses para ver como é que vai ser essa dinâmica nos próximos trimestres.

O que a gente consegue ver agora do ponto de vista de carteira de ciclo longo? Temos alguns projetos e algumas entregas importantes para serem feitas nos próximos meses e trimestres, em na parte de ciclo curto a gente vê alguma oscilação em um país ou outro, mas a gente também não pode afirmar que já está numa tendência de queda ou alguma coisa assim. Eu diria que a gente está mais num cenário de estabilidade. Então é essa a dinâmica principalmente em ciclo curto que a gente vai precisar acompanhar daqui para frente.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Lucas, é o André Rodrigues agora. Com relação à taxa efetiva a gente pode destacar talvez dois pontos: primeiro o maior volume de vendas no mercado externo que contribuiu para uma redução da taxa efetiva, e depois um efeito não recorrente de reversão contábil do imposto de renda e contribuição social sobre juros Selic de débitos tributários que teve esse impacto.

Quando a gente vai para MP 1152, uma atualização que eu posso falar um pouco sobre isso é que nós estamos aqui acompanhando o tema. Essa proposta traz mudanças para as regras de transfer price no Brasil, e o que a gente está considerando sobre isso? Bom, primeiro ainda é uma MP com prazo previsto para

entrada em vigor em janeiro de 24, até lá precisa ser aprovada no Congresso e virar lei. Prever mudanças na regra de *transfer price* atual (usamos hoje custo + margem) e vai para um sistema de *arms length*.

O conceito de *arms length* prevê cinco tipos diferentes de metodologia para a obtenção do custo das transações, e as metodologias também a serem utilizadas vai depender da instrução normativa da receita federal após a aprovação da lei. Tudo isso eu estou sendo um pouco didático para mostrar que tem algumas etapas a serem cumpridas ainda para a gente ter mais de visibilidade.

E se for, se tudo acontecer dentro desse prazo, a gente pode ter um impacto efetivo no imposto de renda a partir da alíquota efetiva de imposto de renda a partir de 2024 - caso a lei seja apresentada conforme foi apresentada na MP.

Bom, com as informações que nós temos hoje acreditamos que nossa estrutura atual hoje que nós temos continuará fazendo sentido, tá? Uma parcela possivelmente impactada nas nossas operações está demonstrada na linha de diferença de alíquota sobre o resultado no exterior das demonstrações financeiras. Nós damos visibilidade para isso, e nesse momento ainda, devido a essas incertezas como já comentei passo a passo, é difícil ter uma estimativa precisa desse impacto.

De qualquer forma, eu gostaria de ressaltar que nós acreditamos que parte hoje do benefício existente continua fazendo sentido mesmo após a entrada em vigor da lei, e assim que nós tivermos mais de visibilidade do que virá com essa medida provisória nós vamos passar mais informações para vocês.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Perfeito Rodrigues, Salgueiro, muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta é de Ygor Araújo da Genial Investimentos.

Sr. Ygor Araújo - Genial Investimentos

Bom dia, pessoal. Mais uma vez parabéns pelo ano, parabéns pelos resultados, obrigado por pegarem minha pergunta. Eu queria tocar num ponto que acho que no começo do ano passado a gente chegou a falar também logo depois dos resultados do 4T21, e eu gostaria de retomar ele. Na época, a gente tinha uma

preocupação em relação a uma possível desaceleração e também a gente já estava vendo alguns efeitos ali, principalmente desaceleração fora do Brasil.

E eu lembro que na época, um dos pontos que foi abordado em um dos *calls* foi justamente em relação ao *backlog* de receita de vocês em ciclo longo, e eu gostaria de entender como é que ele está *vis-à-vis* o mesmo período do ano passado, agora nesse começo de ano para vocês em termos percentuais. Se vocês puderem trazer isso para a gente acho que dá, dá para a gente, a gente consegue fazer bastante conta aqui e vai ajudar bastante, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Ygor, André Rodrigues falando, vamos falar um pouquinho sobre o *backlog*. Primeiro, quando a gente fala de equipamentos eletroeletrônicos industriais, acho que nós estamos vendo uma boa continuidade da boa entrada de pedidos nos últimos trimestres no Brasil e no exterior, e isso continua. Acho que nessa linha de segmento destaque para segmentos como o óleo e gás, mineração e papel e celulose, que já há algum tempo nós estamos falando que estão com bom desempenho – e continuam. Equipamentos eletroeletrônicos industriais, então a gente está, começa esse ano como uma carteira saudável para 2023.

Quando a gente vai para GTD, aí o que eu posso dizer é que a gente começa como uma carteira robusta, com uma ocupação de fábrica alta para 2023. Quando a gente fala um pouco do Brasil acho que a gente pode citar um pouco os leilões de transmissão e distribuição. No ano passado nós tivemos dois leilões que totalizaram próximo de R\$ 19 bilhões no mês de junho e dezembro, que foi muito positivo - e a expectativa para esse ano é mais do que dobrar esse valor, nós estamos falando em informações de mercado, estamos falando de 50 bilhões com leilões que vão acontecer se não me engano junho, outubro e dezembro deste ano.

Então a gente começa como uma carteira boa, com boa ocupação de fábrica e com uma perspectiva além desse ano positiva.

Quando a gente vai ainda em GTD na parte do eólico, nós temos, já estamos informando também que nós temos uma carteira com programação até meados de 2024 também, isso não mudou.

Solar, venda de equipamentos para usinas solares também acho que traz boas perspectivas para esse ano.

E também uma boa carteira para geradores elétricos mais focado em fontes hídricas e térmicas. Então esse é o panorama para o Brasil positivo.

E quando a gente vai no mercado externo também não temos mudança do que a gente sempre vem informando vocês. Primeiro na América do Norte continua forte demanda na linha de transmissão e distribuição sobretudo nos EUA e México; a Índia uma perspectiva positiva para hidrogeradores; Colômbia e África do Sul também com uma boa perspectiva para transmissão e distribuição. Então nós começamos assim, estamos começando esse ano assim como nós começamos 2022 com uma carteira muito positiva para os negócios de ciclo longo da companhia.

Sr. Ygor Araújo - Genial Investimentos

Ótimo André, obrigado e mais uma vez parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta é de Marcelo Gumiero do Credit Suisse.

Sr. Marcelo Gumiero - Credit Suisse

Olá, bom dia a todos, obrigado por pegarem minhas perguntas e parabéns pelos resultados ao longo do ano de 2023. Eu tenho alguns talvez *follow-ups* aqui em perguntas anteriores e mais uma dúvida específica com relação à margem, e talvez começar por essa última. A gente viu a margem ainda em um bom nível comparado mesmo ao nível bem forte que foi o trimestre, último trimestre.

Eu queria saber o que é que vocês estão enxergando para 2023 em termos de rentabilidade. A gente está vendo talvez um certo arrefecimento que preço de *commodity* internacional. O que eu queria saber é como isso se traduz talvez em oportunidades de margem para o ano de 2023 *vis-à-vis* uma dinâmica talvez de precificação um pouco mais competitiva na ponta. Então quando vocês comparam com os *peers* inclusive em termos de precificação, repasse de preços etc.

E aí talvez uma outra pergunta, um *follow-up* inclusive à pergunta anterior. A gente está vendo globalmente vários programas de incentivo à transição energética, então você tem nos R&E nos EUA e o *Green Deal* na Europa. São programas muito relevantes em termos absolutos, são bilhões e bilhões de dólares. Eu queria saber se vocês já têm algum tipo de visibilidade, ou se na ponta vocês estão vendo que esses tipos de



iniciativas contribuem para um aquecimento da demanda, e se isso tem feito já diferença em termos de backlog de projetos e perspectivas para o futuro. São essas as minhas perguntas, obrigado pelo *call*.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Marcelo, é André Rodrigues falando. Bom, vou falar um pouquinho sobre margens e o André Salgueiro complementa com a segunda pergunta. Bom, primeiro acho que é sempre bom lembrar que mesmo a empresa não dando *guidance* das margens projetadas, é sempre importante frisar que a nossa análise de margem deve ser feita por períodos mais longos. Acho que é bom lembrar também que nós estamos no início do ano e hoje, com base na visibilidade atual nós acreditamos que seja possível entregar, vamos buscar entregar níveis de margem próximos aos últimos anos. Existem riscos para esse cenário como sempre, e o que a gente consegue visualizar hoje é muito mais focado nas variações do câmbio, nós temos verificado alguma volatilidade nas últimas semanas e provavelmente isso vai continuar.

Possível volatilidade também ou desaceleração do cenário macroeconômico global. Acho que o André Salgueiro falou um pouco sobre isso também, e variações dos custos das *commodities* por períodos prolongados. Eu acho que a principal mensagem aqui é que nós vamos continuar trabalhando para entregar margens acima da média do mercado.

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

Marcelo, com relação à transição energética e todas essas ações que vêm acontecendo em tanto EUA quanto Europa, na verdade acho que são todas muito positivas, e acho que é só importante pontuar aqui que acaba que boa parte dos nossos negócios têm exposição a essa nova tendência ou a essa tendência mais recente. Então a gente vai desde a parte industrial, onde a gente fala de motores com maior eficiência energética ou até mesmo o uso de equipamentos de automação, que ajuda na questão do consumo de energia, passando pela parte de mobilidade elétrica, toda essa transição dos veículos a combustão para os veículos elétricos - no nosso caso aqui mais focado nos veículos pesados, os ônibus e os caminhões - e principalmente a parte de GTD onde a gente entra na questão dos renováveis.

Então acho que está intrínseco a boa parte dos negócios que a companhia vem desenvolvendo ao

longo dos anos e ao longo da história, então a gente vê como uma oportunidade bem interessante. É só difícil mensurar nesse momento o quanto de concreto isso já está ajudando. Acho que como tendência e como perspectiva de médio/longo prazo parece uma oportunidade bastante positiva - mas dizer que isso de fato já mexe o ponteiro, que é algo muito relevante neste momento, é muito difícil para a gente ter essa percepção porque, como falei, isso permeia boa parte dos negócios da companhia.

Sr. Marcelo Gumiero - Credit Suisse

Super claro, muito obrigado, pessoal.

Operadora

A próxima pergunta é de André Mazini do Citibank.

Sr. André Mazini - Citibank

Olá, Rodrigues, Salgueiro, Felipe, time, obrigado pelo *call*. A minha pergunta é sobre cadeias de suprimento e precificação, então a pergunta é se com uma melhora na cadeia de suprimento e talvez de maior competição voltando, como é que vocês estão vendo o cenário de preço dos produtos? Eu lembro que lá durante os piores meses do COVID que a tua cadeia de suprimento super quebrada, vocês comentando que até os clientes se tornaram menos sensíveis a preço lá atrás, que mais importante era ter o produto no momento certo, com o lead time antigo que pouca gente estava conseguindo fazer.

Agora com uma volta de normalidade, será que os clientes voltaram a estar sensíveis a preço e tem mais competição então por preço? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi André, é o André Rodrigues (ruído 34:10).

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

Oi Mazini, você está ouvindo a gente?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

A gente não escuta lá.

Sr. André Mazini - Citibank

Estou sim, um pouquinho de eco, mas dá para ouvir sim, perfeito.

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

Com relação à pergunta, a cadeia de suprimentos global, Mazini, a gente passou por um período principalmente pós-pandemia onde a gente teve um impacto grande em vários segmentos no que a gente vinha tendo como recorrência de fornecimento de alguns componentes. Isso começou lá logo no início da pandemia, e depois com o passar dos trimestres a gente vem reportando uma normalização desse processo.

Eu diria para você, hoje dá para dizer que boa parte do que a gente teve de impacto já foi normalizado, então boa parte dos componentes que a gente utiliza aqui no nosso processo, até questão do custo de frete, disponibilidade de navios, então isso veio se normalizando com o passar dos trimestres.

A gente tem uma outra preocupação mais ligada ainda à parte de componentes eletrônicos, que acabam afetando a questão dos nossos produtos de automação - mas de certa forma a situação, perto do que chegou a ser lá atrás ao longo da pandemia, ela está muito melhor hoje do que alguns trimestres atrás.

Então, agora acho que a expectativa com essa normalização é que a gente vai conseguir ver alguns impactos aqui na questão operacional, então a gente deve ver melhoras operacionais - e a gente já observou parte disso agora no 4T com uma geração de caixa mais positiva por conta da normalização dos nossos níveis de estoque - então tanto o estoque de matéria-prima quanto o estoque de produto acabado nas filiais comerciais a gente começa esse processo de normalização, e isso só foi possível fazer porque a gente está num processo de melhora desse ambiente.

Com relação ao ambiente competitivo a gente na verdade, de fato a gente já comentou aqui em outros calls que a gente aproveitou essa oportunidade, e até pelo fato de ter um modelo verticalizado, de ter-se antecipado a este problema e ter-se estruturado de uma forma a não faltar produtos para os clientes, então a gente atendeu muito bem os clientes ao longo desse período.

Deve ter alguma normalização agora até por parte de alguns concorrentes, mas a gente não vê isso como um grande risco. Acho que a gente, boa parte do que foi construído nos últimos anos a gente deveria continuar fornecendo e continuar entregando a partir daqui.

Sr. André Mazini - Citibank

Perfeito, Salgueiro. Muito obrigado, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta é de Alberto Valério do UBS.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Bom dia, Salgueiro, Rodrigues, parabéns mais uma vez pelo resultado surpreendente muito bom. Voltando ao ponto da margem, se vocês pudessem dar uma cor, se teve alguma influência de alguma área específica ou de uma região específica tipo ciclos longos no Brasil ou EUA, Europa, por essa margem mais forte que o normal, e se a gente deve ter isso para frente. Vocês já deram um pouco do guidance para 2023.

Outra ponta, outro ponto que eu queria saber também é como está a gestão de estoque de vocês, até dando um *follow-up* na pergunta do Mazini, se vocês reconhecem, se vocês fazem um FIFO, se vocês fazem a média de estoque? Como é que está o preço do produto que vocês têm comprado no estoque de vocês e o que a gente pode esperar aí para frente, porque ele teve uma volatilidade muito alta no mercado de *commodities* recentemente, obrigado.

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

Oi, Alberto. Com relação à questão da margem, eu diria que a gente, a gente mostrou (inaudível 38:54) de margem em praticamente todas as operações. Com relação ao 3T, a margem ficou mais ou menos em linha, então aqui não teve uma grande evolução, mas quando a gente olha em relação ao ano passado sim, em relação ao 4T21 sim, a gente viu essa evolução, e aí como eu pontuei, em boa parte dos negócios.

É natural, e a gente tem aquela dinâmica de produtos de ciclo curto e ciclo longo, ciclo curto se ajusta um pouco mais rápido, então a gente já viu esse efeito a partir até do 3T, ele continuou ao longo do 4T e com o passar do tempo a gente começou a ver também uma normalização das margens na parte de ciclo longo.



Então assim, não teve nenhum grande, nenhuma grande unidade de negócio ou nenhuma linha de produto que foi um ponto fora da curva. Acho que é um processo natural com relação à recomposição dos preços e a estrutura de custo ali, que acabou se mantendo estável nos últimos trimestres e a gente acabou vendo esse efeito em praticamente todas as linhas de produtos.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Alberto, André Rodrigues falando, um pouquinho então sobre a cadeia de suprimentos. Eu acho o que a gente pode pontuar é que a gente não teve, não está vendo aqui uma falta de matéria-prima ou desabastecimento generalizado. Eu acho que isso muito fruto também da verticalização, da posição conservadora de estoques que nós tomamos nos últimos trimestres que a gente sempre veio atualizando todos vocês e ajudou nesse processo. Eu acho que a gente pode dizer que essa situação está melhorando a cada trimestre, porém continua impactando alguns setores, em especial a questão de componentes eletrônicos.

E com isso o que a gente já pode constatar é que quanto mais essa normalização acontece a gente começa a reduzir o nível dos estoques. Quando a gente faz uma comparação com relação ao volume de estoques que nós tínhamos em setembro, a gente teve uma melhoria em dezembro e cada vez mais a gente vai buscar algo melhor com relação ao trimestre anterior com base nessa normalização.

E aí com relação à questão dos preços, o que a gente pode comentar com vocês é que a gente também está observando uma menor pressão na estrutura de custos das matérias-primas, isso vem acontecendo ao longo do 2S22. Algumas matérias-primas apresentaram acomodação nos preços, e aí a gente pode citar o cobre e o aço, outras como componentes eletrônicos continuam em patamares de preços elevados. Se por um lado quando a gente fala do reabastecimento na linha de commodities a gente vê já uma situação de normalidade, quando a gente fala de componentes eletrônicos não é correto afirmar que a gente está na mesma situação.

Eu lembro quando a gente respondeu sobre isso lá no começo de 2022, tinha uma expectativa que a cadeia de componentes se normalizaria a partir de 2023. Isso não está acontecendo e a nossa expectativa agora é que ela se normalize a partir de 24, e como eu disse se por um lado a gente tem aí uma questão de normalização na parte das commodities, o que também a gente observou recentemente a gente viu uma

inversão de tendência nos preços das commodities. Eu falei que aço e cobre estava num caminho de normalização, de acomodação, mas recentemente nós sentimos uma inversão desses preços provavelmente devido principalmente à abertura da China.

Então hoje a gente tem uma expectativa focando mais agora no volume de estoques de ter uma melhora ao longo dos trimestres.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito, muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta é de Marcelo Motta do J.P. Morgan.

Sr. Marcelo Motta - J. P. Morgan

Oi, bom dia a todos. Duas perguntas também, primeiro se vocês pudessem dar um detalhamento um pouco maior do CAPEX orçado para 2023. Enfim, acho que tem a expansão em Jaraguá, enfim tem algumas outras, projetos relevantes acontecendo, mas só entender um pouco de repente o *breakdown* por segmento, que áreas vocês estão vendo mais investimentos.

E a segunda pergunta, quando a gente olha mercado norte-americano a gente vê algumas empresas talvez com mais plantas que vocês até lá comentando sobre a questão da inflação na parte de mão-de-obra, enfim, vocês acham que vocês terem se não me engano três ou quatro plantas lá se isso para vocês é alguma coisa que pode pressionar margem esse ano ou não, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Motta. Vou falar sobre o CAPEX sobre 2023. Eu acho que a primeira coisa é que nós aprovamos o orçamento de capital em cerca de R\$ 1,6 bilhão para 2023, valor maior do que o realizado nos últimos anos (ano passado nós entregamos algo em torno sobre 1,2 bilhão) e também parte desses investimentos que eu vou comentar a gente já vem anunciando, então investimentos que já começaram ao longo de 2022 e vão continuar em 2023, e basicamente esse investimento é para suportar os níveis atuais de crescimento da companhia.

Nos últimos anos, a gente tinha esse envelope total de CAPEX um pouco, a maior parte um pouco acima da metade destinado ao mercado externo. Nesse ano 55% está orientado para o Brasil e 45 para as operações fora do Brasil. Quando a gente fala do Brasil, os principais investimentos estão com foco aqui em Jaraguá do Sul no aumento da capacidade, a nova fábrica de motores, e aí nessa nova fábrica uma parte dedicada a motores para mobilidade elétrica; Betim, dado esse bom desempenho de T&D no Brasil, Betim, onde nós temos a planta de transformadores, novos investimentos para a ampliação da fábrica e também serviços, prestação de serviços na área de transformadores; em Itajubá, que é uma aquisição recente do ano passado da Balteau, que fabrica transformadores de corrente e potência que são muito mais focados em instrumentos de medição, também uma ampliação dessa fábrica dada essa boa dinâmica que nós estamos verificando nesse mercado de T&D, como já tive oportunidade de comentar.

No exterior, no México o destaque é o aumento de capacidade da nova fábrica também de tanques para os transformadores, sobretudo para fornecer inclusive para os EUA; na Índia nós fizemos, ano passado realizamos o investimento, inauguramos a fábrica de motores de baixa tensão (de motores elétricos) e agora chega o momento da nossa ampliação da fábrica de motores de média e alta tensão, para utilizar esse espaço para a fabricação dos aerogeradores 4.2 que nós temos a intenção de iniciar a comercialização no mercado indiano.

Portugal também é a continuidade na construção da nova fábrica de motores industriais. Acho que na apresentação tinha até uma foto lá de Santo Tirso, onde nós estamos fazendo esse investimento.

Nos EUA depois que nós inauguramos a terceira fábrica de transformadores, ao mesmo tempo nós anunciamos uma expansão de uma das fábricas existentes, e essa expansão se prevê terminar em 2023.

E em China, na China nós vamos continuar os investimentos em aumento de capacidade de motores industriais e crescer o negócio de automação no país, com o desenvolvimento de novos produtos.

E além nós, uma parte desse investimento vai estar também focado na constante modernização, automatização - automação, desculpa - e robotização das nossas operações.

Acho que é sempre importante observar também que esse orçamento de capital não sei se a gente consegue, como nos outros anos, executar 100% desse valor dentro do ano, mas de maneira bem rápida é uma visão geral de onde queremos alocar desses investimentos em 2023.

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

Oi Motta, obrigado pela pergunta. Com relação à inflação nos EUA, na verdade, acho que a gente pode até falar de forma mais ampla, porque a inflação ela é uma realidade em boa parte do mundo, não só nos EUA, mas também na Europa. Acho que foi um efeito que aconteceu muito forte ano passado, e aí obviamente isso começa a trazer alguns impactos para a estrutura de custo.

Mas acho que eu diria para você o seguinte: por ser uma empresa, até uma empresa brasileira e conhecer bem essa dinâmica aqui no Brasil, a gente acompanha e conhece muito bem o assunto e eventualmente vai fazer os ajustes necessários quando precisarem ser feitos. A gente não vê isso como um grande risco ou algo que possa de uma forma muito relevante impactar margem ou impactar a dinâmica do negócio.

Sr. Marcelo Motta - J. P. Morgan

Perfeito. Muito obrigado, gente, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta é de Rogério Araújo do Bank of America.

Sr. Rogério Araújo - Bank of America

Olá, bom dia, André, Salgueiro, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas aqui, dois *follow-ups* da minha parte, o primeiro sobre *transfer prices*. Vocês têm uma linha lá no ITR que ele mostra qual que é o ganho da diferença de alíquota do exterior. Vocês conseguem passar a grosso modo para a gente um *breakdown* de quanto isso vem de exportações e quanto isso vem de produção fora, em países que a alíquota é menor? Porque eu acho que isso pelo menos isso já daria uma noção de quanto realmente tem a ver com *transfer price*.

E minha segunda pergunta é com relação à energia solar, se vocês pudessem comentar um pouquinho como é que tem sido a dinâmica do mercado pós-*sales* de janeiro, que foi o *deadline* lá de da regulação? Como é que está a entrada de pedidos de GD? O que é que vocês estão enxergando no mercado? Tem alguma barrigada esperada na entrada de pedidos e como é que isso se conversa com entregas? E acho que é isso, muito obrigado.



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

Oi, Rogério, obrigado pelas perguntas. Com relação à quebra da linha da nota explicativa 27 da diferença de alíquota do exterior, a gente não tem ou divulga essa quebra específica. O que eu posso passar para vocês aqui é que a maior parte do efeito do que está colocado ali na linha tem relação com a estrutura da trading, e obviamente a gente tem também situações de diferenças em alíquotas em outras operações, onde essas operações têm uma alíquota inferior à daqui do Brasil, e essa diferença ela acaba transitando por ali também. Mas majoritariamente o efeito que tem ali é o efeito relacionado à trading.

Com relação ao solar a gente teve a mudança regulatória agora no dia 7 de janeiro. Na verdade, era de conhecimento de todos, uma discussão que vem acontecendo já há alguns anos. Essa nova lei ela acaba impactando a geração solar distribuída, o que a gente conhece aqui como GD, e ela ainda prevê um período de transição: para os projetos que foram protocolados até o dia 7 de janeiro a gente ainda tem um período de transição, a depender do tamanho do projeto, que pode ir de 120 dias até praticamente um ano. Então os projetos maiores, que são os projetos de miniusinas, são aqueles projetos de 1 a 5 MW, esses projetos do 7 de janeiro eles ainda vão ter um ano de prazo de implementação praticamente.

Então por conta disso, dada essa transição e que ainda vai acontecer ao longo de 2023, a gente não está imaginando nenhum impacto muito significativo no negócio de geração solar. Por outro lado, também dá para afirmar que é um negócio que não deve continuar crescendo no ritmo que ele veio crescendo aí nos últimos anos.

Então quando a gente olha para o solar como um todo, e aí a gente coloca geração centralizada que vem melhorando bastante, o André Rodrigues até comentou aqui na resposta do backlog da construção de carteira de geração solar centralizada nos últimos trimestres, quando a gente olha para o solar como um todo a gente imagina que o negócio solar vai continuar crescendo, então a gente não tem especialmente para esse ano de 2023 uma preocupação muito grande de ter uma retração de receita.

Para 24 em diante a gente vai precisar ver como é que vai ser essa dinâmica - lembrando, geração solar distribuída é um negócio de ciclo curto, a gente que não consegue ter essa visibilidade tão longa, mas à medida que vai, for avançando e chegando mais para o final do ano a gente pode ir atualizando a dinâmica desse

negócio, principalmente as expectativas para o ano que vem.

Sr. Rogério Araújo - Bank of America

Perfeito, ficou bem claro, muito obrigado, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta é de Josh Milberg do Morgan Stanley.

Sr. Josh Milberg - Morgan Stanley

Bom dia pessoal, e parabéns pelos resultados. Minhas perguntas são referentes à evolução do seu business no Ásia-Pacífico, onde cresceram abaixo da média em 22. Vocês conseguem dar um pouco de perspectiva atualizada sobre os fatores atrás desse *underperformance*, discutindo os efeitos dos *lockdowns* na China? E também como estão vendo hoje os desafios neste mercado de concorrer contra players do México, ou se quando uma mudança para uma economia mais controlada pelo estado nos últimos anos? E com o fim de COVID zero especificamente devemos ver uma melhoria relevante na taxa de crescimento nessa região em 23?

E entendemos que a Ásia não é tão representativa no seu mix, mas estou perguntando parcialmente porque vocês identificaram no WEG Day como uma parte do mundo, como uma parte do mundo onde têm grandes ambições de ganhar *share* nos próximos anos? Obrigado. Espero que a pergunta ficou clara.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Josh, André Rodrigues falando, obrigado pela tua pergunta, vou falar então sobre a questão de Ásia-Pacífico. Sem dúvida os efeitos do lockdown praticado pela China ao longo do início da pandemia teve um impacto sim nos negócios da WEG, em nossos clientes e outras empresas. Felizmente tem uma sinalização, a gente fala toda hora com nosso pessoal lá nas nossas unidades, e de uma hora para outra tudo que foi implementado de prevenção, de controle, desapareceu. Da mesma forma que foi implantado muito rápido desapareceu muito rápido, a China hoje aparentemente vive uma situação normal, e aquela situação onde nós tivemos, sobretudo ao longo do 2S, uma redução na entrada de pedidos e de certa forma impactou o desempenho da WEG no país, nós temos agora uma

expectativa de reversão devido a esse momento de abertura, da liberação geral das restrições que estão ocorrendo desde dezembro passado.

Então, acho que o primeiro ponto é que a gente começa o ano com boas perspectivas para a região, e perspectivas com essa melhora da economia chinesa, crescimento na China e também com uma perspectiva de boas perspectivas na Índia. Quando a gente fala de Ásia-Pacífico não é só a China. Acho que fora da China, Índia, como a gente já vem destacando algum ponto é um país que a WEG acredita muito. Somos um dos líderes de motores de média e alta tensão no país com entrega de projetos relevantes. Já comentei que a carteira de ciclo longo está positiva para esse ano.

Aliado aos negócios de ciclo longo inauguramos a unidade de produção de motor de baixa tensão, e estamos em processo de certificação do nosso aerogerador e com investimentos programados para começar e iniciar a produção de aerogeradores 4.2 MW no país.

E também, acho que vale a pena destacar, quando a gente fala de Ásia e Pacífico, também o bom desempenho do segmento de mineração na Austrália. A WEG tem uma presença muito importante no país, a marca é muito reconhecida e esse bom desempenho no negócio de mineração vem aliar essas boas perspectivas que nós estamos enxergando tanto para China quanto para Índia para 2023.

Operadora

Nossa próxima pergunta é de Lucas Esteves do Banco Santander.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Bom dia, André Rodrigues, Salgueiro, Felipe. Só um último *follow-up* aqui em relação à necessidade de capital de giro. Vocês vinham comentando no ano passado que um dos focos desse ano seria conseguir regularizar essa melhoria operacional e trazer uma geração de caixa com a redução da necessidade de capital de giro, e vocês já demonstraram isso como uma redução na posição de estoque nesse último trimestre.

Eu queria entender quais as iniciativas que vocês ainda pretendem aplicar para esse ano e o quanto a gente pode ainda esperar dessa melhoria do ciclo financeiro de vocês, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Lucas. Eu acho que o grande, acho que a principal ação que nós vamos concentrar é sobretudo melhorar o giro dos estoques da companhia. Nós analisamos a evolução do prazo médio de recebimento, eu acho que constantemente nós temos apresentado uma boa evolução. O prazo médio de pagamento, que é uma dinâmica diferente das outras empresas, quando a gente olha o prazo médio de pagamento no Brasil ele é menor comparado com o resto do mundo, e dado a nossa flexibilidade de posição de caixa nós usamos essa flexibilidade para arbitrar o momento de aquisição de componentes e matérias-primas para que o impacto na linha de custo de produtos vendidos, então nós não esperamos grande variação.

Eu acho que o grande foco da companhia é sem dúvida melhorar o giro dos estoques. Nós já praticamos giros de estoques melhores do que foram praticados em 2022. Temos que prestar atenção também na mudança um pouco de perfil dos negócios. A partir do momento que nós temos um negócio com solar, que se tornou mais relevante nos últimos anos, tem um impacto no giro que nós temos que compor um estoque importante de placas solares - mas sem dúvida quando eu falo que o foco da WEG é melhorar o giro de estoques a companhia está mobilizada em todos os níveis e em todos os países, com objetivos claros para a gente buscar uma melhoria ao longo desse ano.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Obrigado, André. Só mais uma pergunta: você citou aí a questão dos painéis solares no estoque. A gente escutou que houve uma redução recente de preços dos painéis (cerca de 20%) por uma redução de matéria-prima, e vocês estavam trabalhando bastante estocados com painéis. Isso vai ter algum impacto para vocês em termos de rentabilidade do business?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Lucas, ao longo de todo esse trabalho de redução de estoque, de redução de estoque de painéis solares, já aconteceu ao longo do 2S. Nós tivemos uma situação atípica ao longo do 1T. Praticamente o 1T, com todos os atrasos de embarques devido aos problemas na cadeia global de suprimentos, impactou negativamente nosso patamar de estoques em painéis, e foi feito um trabalho muito grande de trazer mais próximo da normalização ao longo do 2S. Hoje nós estamos num patamar acho que é razoável, que permite desenvolver os nossos negócios sem riscos para a continuidade.



Sr. Lucas Esteves - Santander

Perfeito, obrigado.

Operadora

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Muito obrigado pela participação de todos, tenham um excelente dia e até a nossa próxima reunião, conferência de divulgação dos resultados do 1T23.

Operadora

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