

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de Controladoria

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 1T22



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 ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0).



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser realizadas acerca de eventos futuros, à perspectiva de 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 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, Wilson José Watzko, Diretor de Controladoria, André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores 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.

Destaques do 1T22



Começamos com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 34,5% em comparação com o 1T21. Continuamos nos beneficiando de condições estruturalmente favoráveis nos principais mercados onde atuamos, reforçando nosso direcionamento estratégico de desenvolver produtos e sistemas de maior valor agregado aos nossos clientes.

O forte desempenho do mercado doméstico é consequência dessa estratégia, onde tivemos fornecimentos importantes ligados à geração de energias renováveis como a geração solar e eólica. No mercado externo ainda observamos uma atividade industrial aquecida, suportando o crescimento de receita nos nossos principais mercados de atuação,

fruto de nossa boa disponibilidade de produtos e capacidade de atender às necessidades de nossos clientes.

Outro destaque foi, no trimestre foi o EBITDA, que apresentou crescimento de 21,3% atingindo R\$ 1,2 bilhão. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 18,1% com queda de 1,9 p.p. em relação ao ano passado, movimento esse que já era esperado em virtude dos aumentos dos custos de materiais e também devido ao mix de produtos vendidos. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.

Retorno sobre o Capital Investido



4

Por fim, tivemos mais um trimestre de evolução do ROIC em relação ao mesmo período do ano anterior, como veremos melhor no próximo slide, que apresentou crescimento de 1,5 p.p. em relação ao 1T21, atingindo 29,7%. A melhora do nosso desempenho operacional suportado principalmente pelo crescimento da receita, mais do que compensou a maior necessidade de capital de giro e aumento dos investimentos em ativos fixos no período.

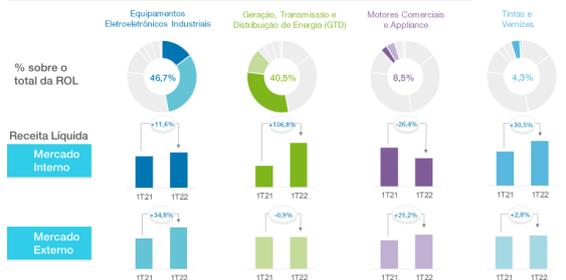
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das nossas áreas de negócio nos mercados onde atuamos começando com o Brasil, onde a atividade na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais continuou positiva nesse trimestre.

Tivemos boa demanda por produtos de ciclo curto, como motores elétricos de baixa tensão, redutores e equipamentos seriados de automação, com destaque para o segmento de máquinas e equipamentos agrícolas, papel e celulose e mineração.

Desempenho das Áreas de Negócios no 1T22



As vendas de equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação, ficaram em linha com os últimos trimestres, com bom desempenho nos segmentos de mineração, papel e celulose e água e saneamento.

A área de GTD foi o grande destaque desse trimestre. Apresentamos crescimento em todos os nossos negócios, principalmente por conta do retorno das vendas de aerogeradores, da aceleração das vendas de geração solar distribuída e de turbinas e geradores para outras fontes de energia.

O negócio de T&D apresentou mais um trimestre de crescimento, impulsionado pelos transformadores de grande porte e subestações para os projetos ligados aos leilões de transmissão, em conjunto com as vendas de transformadores para redes de distribuição e industriais.

Em motores comerciais e *appliance* a queda na demanda, Especialmente nos motores destinados ao segmento de *appliance* como máquinas de lavar e ar-condicionado, impactaram o desempenho desse trimestre, apesar do bom volume de vendas apresentado em outros segmentos como alimentos e bebidas e agronegócio.

Como já havíamos antecipado, este movimento era esperado após a forte recuperação verificada entre o final de 2020 e o início de 2021.

Em tintas e vernizes a demanda continuou aquecida, com destaque para os segmentos de implementos agrícolas, implementos rodoviários e saneamento.

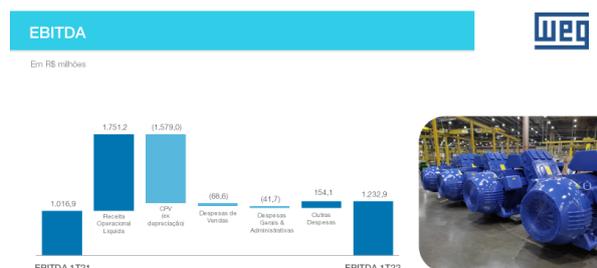
No mercado externo, a continuidade do investimento industrial observada nos últimos trimestres foi fator importante para o desempenho da área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, apesar das incertezas presentes no cenário macroeconômico. O crescimento de receita foi pulverizado entre diferentes segmentos industriais, com destaque para o desempenho da China e dos Estados Unidos. Os equipamentos de ciclo longo também apresentaram evolução de vendas, consequência da boa carteira de pedidos reportada anteriormente, com aumento no faturamento nos setores de óleo e gás e mineração.



Em GTD as receitas apresentaram oscilações típicas dos negócios de ciclo longo, principalmente após as entregas de projetos importantes T&D na Colômbia e África do Sul, e de turbinas à vapor na Alemanha ao longo de 2021.

Na área de motores comerciais e appliance observamos a continuidade no crescimento da demanda dos nossos produtos, explicado pela aceleração da recuperação econômica e ganho de participação de mercado nos EUA e México. Aplicações como bombas e compressores foram os destaques desse trimestre.

Por fim, em tintas e vernizes apresentamos (inaudível 7:31) de vendas nos países da América Latina. O menor crescimento apresentado no trimestre é explicado principalmente pela queda no desempenho nas vendas da Argentina, onde temos uma operação importante para esta área de negócio.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA no 1T22, onde apresentamos um crescimento de 21,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 18,1%, apresentando uma redução de 1,9 p.p. em relação ao 1T21.

Vale destacar que o EBITDA foi positivamente impactado nesse trimestre pelo reconhecimento adicional de créditos referentes à exclusão do ICMS da base de cálculo de PIS COFINS. Desconsiderando esse efeito não recorrente o EBITDA seria de 1,207 bilhão, como uma margem EBITDA de 17,7%. Este resultado ficou dentro das nossas expectativas.

Os desafios na cadeia de suprimentos global e o consequente aumento nos custos de matérias-primas, em conjunto com a alteração no mix de produtos principalmente em virtude da maior receita de projetos de geração eólica, continuam trazendo pressões para as margens - mas continuamos trabalhando em diversas frentes para preservarmos o nível de rentabilidade da companhia.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 1T22 os investimentos atingiram 209,6 milhões sendo 52% destinados ao Brasil, com maior concentração em projetos de aumento de capacidade, melhorias de processos e ganhos de produtividade na planta de Jaraguá do Sul; e 48% às unidades do exterior, dando continuidade aos investimentos das nossas fábricas na Índia, México, China e EUA.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Obrigado, e 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.

Realizações Recentes

- WEG recebe Prêmio Nacional de Inovação em Gestão da Inovação (CNI/Sabrae)
- Novidades em Mobilidade Elétrica
 - Nova parceria para o fornecimento de estações de recargas para a Jeep no Brasil
 - Início do fornecimento de packs de baterias para veículos elétricos

Perspectivas

- Crescimento contínuo e sustentável:
 - Motion Drives
 - Energias Renováveis
 - Transmissão e Distribuição (T&D)
- Margens saudáveis, porém com cenário global instável e mudanças no mix de produtos vendidos
- Vantagens competitivas ajudam a ampliar oportunidades e mitigar riscos:
 - Verticalização
 - Visão de Longo Prazo
 - Diversificação de Negócios
 - Presença Global

Com relação às realizações eu gostaria de destacar os seguintes acontecimentos: nós recebemos da Confederação Nacional da Indústria o título de empresa mais inovadora do Brasil, uma conquista que reforça o quão importante é a inovação para a companhia, sempre buscando soluções cada vez mais eficientes e sustentáveis.

Também anunciamos algumas novidades relacionadas à mobilidade elétrica, como a nova parceria para o fornecimento de estações de recarga para a Jeep no Brasil e o início do fornecimento de packs de baterias para veículos elétricos.

Por fim, sobre as perspectivas para o restante do ano, nós continuamos seguindo o nosso planejamento estratégico, investindo no crescimento contínuo e sustentável da companhia, como nas áreas de motion drives com motores, redutores e inversores; energias renováveis, sejam solar, eólica, hídrica ou térmica através de biomassa; e transmissão e distribuição, com nossos transformadores e subestações conectando a geração de energia aos consumidores.

Ao mesmo tempo, estamos conseguindo entregar margens saudáveis e dentro das expectativas da companhia - sempre com foco no longo prazo.

Para 2022 é preciso ficar atento para eventuais aumentos nos custos, que podem trazer pressão ao resultado do ano, além da mudança de mix de produtos vendidos, visto que os negócios de geração eólica e solar devem ganhar mais relevância. De qualquer forma, vamos continuar trabalhando para entregar margens acima da média do mercado.

Finalizando, entendemos que as nossas vantagens competitivas ajudam muito nesse sentido. Acreditamos que o nosso modelo de negócio baseado na verticalização, na visão no longo prazo e a diversificação de produtos e soluções, aliado à nossa presença global, nos ajuda não só ampliar o nosso leque de oportunidades, mas também mitigar riscos e incertezas em momentos de turbulência político-econômica, como esse que estamos vivenciando.

Encerro aqui a nossa apresentação. Por favor operadora, 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 47 3276-8108
@weg.net



Para mais informações, acesse nossa central de resultados:
<https://w.ega.net/informacoes-financieras/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 um. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta é de Lucas Lage da XP Investimentos.

Sr. Lucas Lage - XP Investimentos

Bom dia André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. Acho que a gente tem duas perguntas aqui do nosso lado que a gente queria explorar com vocês: um primeiro ponto é em relação como estão enxergando o impacto do câmbio.

Eu acho que está tendo muita volatilidade, a gente está vendo o câmbio voltando a depreciar - mas ele seguiu acho que num patamar mais apreciado que ao longo de abril.

E aí acho que a gente queria entender um pouco de vocês como é que vocês estão vendo esse impacto do câmbio, principalmente olhando para duas frentes: a primeira é se estariam vendo algum impacto negativo na rentabilidade, dada essa expectativa de menor receita de produtos exportados, que acaba diluindo menos custos em reais aqui no Brasil.

E o segundo ponto é se vocês estariam sentindo alguma pressão para redução de preço em alguns produtos de ciclo curto no Brasil, como o próprio solar de geração distribuída, que tem uma proporção de custos mais dolarizados. Então a gente entende que está bem volátil, mas qualquer cor que vocês pudessem dar em relação a esse impacto de câmbio ajudaria.

E o segundo ponto, a segunda pergunta é em relação ao seu ganho de GTD. A gente viu essa demanda muito forte para o mercado doméstico, muito puxado pelo solar e pelo eólico, mas a gente viu uma queda sequencial de receita no mercado externo para o segmento de GTD.

A gente entende que é muito mais ciclo longo a dinâmica do segmento para os mercados externos, mas é mais entender com vocês o que é que levou a essa queda e se eventualmente o segmento deveria se acomodar nesse nível de receita ao longo do ano, ou se a gente deveria ver esse nível de receita voltando a crescer aqui ao longo de 2022. Então são essas duas perguntas, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, bom dia, obrigado pelas perguntas, é o André Salgueiro aqui. Vou responder a primeira pergunta com relação ao câmbio e depois o André Rodrigues responde essa segunda sobre GTD internacional.

Com relação ao câmbio, acho que o primeiro ponto você até já colocou na sua própria pergunta: a gente está num ambiente de volatilidade, até um movimento que ele estava ali em 5,30, depois ele bateu 4,60 e agora voltou, está rodando na casa dos R\$ 5,00. Então se você comparar o que era há um tempo atrás com o que ele está hoje, não tem uma oscilação tão grande assim - apesar de ele ter ido lá perto de 4,60 e voltado agora.

Então num cenário como esse não tem grandes diferenças assim. Obviamente a gente precisa ver onde ele vai estabilizar, mas se a variação for alguns centavos, algumas casas decimais, isso muda pouco para a gente.

De qualquer forma o que é que acontece? Quando a gente vê o câmbio, o real valorizando, a gente tem um impacto da conversão da receita do mercado externo, então isso principalmente se estiver olhando para a receita em reais - a gente sempre tenta puxar a análise aqui para a receita em moedas locais - mas o fato é que a receita em reais ela tem um impacto negativo nesse cenário.

Tem também a questão do custo. Então o custo ele também é ajustado, mas ele nunca é ajustado na mesma velocidade que a gente ajusta a receita, então sempre tem alguma defasagem. É por isso que a gente sempre fala que o que a gente não gosta é uma volatilidade grande num espaço curto de tempo. Por quê? Porque a receita ela acaba sendo refletida diretamente, preço de tela, e a estrutura de custo ela demora um pouco para ser atualizada.

A questão de preço que é o segundo ponto da sua pergunta - e se eu entendi bem que é principalmente aqui no Brasil - obviamente a questão de estrutura de custo de produtos que são mais dolarizados, principalmente os de ciclo curto, você vai acabar precificando com a dinâmica do mercado.

Então é por isso que eu falei que é importante - voltando lá no início - a gente acompanhar, onde o câmbio estabiliza, e aí depois tomar alguma medida comercial caso faça sentido.

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

Lucas, agora é o André Rodrigues falando aqui. Com relação ao desempenho de GTD no mercado externo, acho que você pontuou, a gente ficou praticamente de lado. Se a gente faz a conta em real uma pequena redução, se a gente faz uma conta em dólar um pequeno crescimento - mas acho que uma coisa muito importante que a gente sempre gosta de passar como

informação é que as receitas podem sim apresentar oscilações de trimestre a trimestre, e isso é muito típico nos negócios de ciclo longo.

O que é que aconteceu sobretudo no ano passado? Nós tivemos entregas importantes de T&D na Colômbia e na África do sul, e também de turbinas a vapor na Alemanha também nesse período.

Acho que vale destacar também que na América do Norte nós estamos em processo de utilização de capacidade da nova fábrica nos EUA de transformadores, ou seja, a gente está num estágio inicial após a inauguração, que foi no final do ano passado.

Mas basicamente eu gostaria de reforçar aquilo que a gente vem dizendo já há algum tempo: a carteira de ciclo longo para esse ano está muito positiva, tanto no Brasil, tanto no exterior - mas essas oscilações tri a tri podem ocorrer ao longo do período.

Sr. Lucas Lage - XP Investimentos.

Perfeito, está claro, obrigado pessoal e parabéns de novo pelos resultados

Operadora

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

Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Oi bom dia, perguntar um pouco sobre a dinâmica de margens. Então acho que é bem entendido de todos que obviamente depende do mix, um pouco mais de eólica e solar vocês comentaram que acaba pressionando um pouco a margem, mas entender aí enfim se os eventos políticos recentes - pensando desde lockdown na China a um conflito na Europa que vai se arrastando - se isso poderia pôr um pouco mais de pressão na sua margem que não dependesse só do mix de produto, mas pensando ela até pela questão de custo de matéria-prima.

E também se pudessem comentar um pouco sobre a questão do working capital. Acho que a ideia é sempre trabalhar com estoque suficiente para evitar qualquer tipo de disruption para os clientes de vocês, e acho que talvez esse nível entender se ele deve ficar mais alto durante esse ano, ou vocês acham que a gente poderia ver já uma redução na parte de working capital principalmente se a gente pensarem estoque para

médio prazo, enfim entender um pouco como é que está a cabeça de vocês para essa linha também, obrigado gente.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Marcelo, obrigado pelas perguntas, então vamos lá. Quando a gente fala da margem do tri, eu acho que o que a gente pode afirmar é que essas margens, que a margem recorrente foi dentro da nossa expectativa.

Sem dúvida também não é uma novidade que a gente continua, as margens continuam sendo impactadas pelo custo, o maior custo de matérias-primas, e também o mix de produtos, que foi mais significativo nesse trimestre devido ao crescimento de GTD no mercado interno, sobretudo o solar e o eólico.

Mas o que ajudou a fazer um pouco o offset dessa situação desses aumentos de custo no trimestre foi uma melhora da margem das operações no exterior - algo que a gente vem trabalhando fortemente, constantemente para melhorar - e também incluindo as recomposições de preços, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, que normalmente acontecem nesse 1T.

Sobre a questão de todos os conflitos externos que estão acontecendo, não só lá a guerra entre Ucrânia e Rússia mas também as questões dos lockdowns na China, eu acho que é um pouco cedo para a gente avaliar do ponto de vista o que isso pode trazer adicionalmente. Acho que a maior preocupação, até pela exposição da WEG, é muito mais sobre a questão da China do que particularmente com a guerra.

Mas sem dúvida, uma coisa que a gente sempre falou: enquanto existir uma política de COVID zero na China, a cadeia global de suprimentos sempre vai estar pressionada, sempre pode sofrer sim complicações ao longo do tempo, que podem levar à escassez de matérias-primas e que podem levar também a aumento nos fretes.

Até o momento a gente não está sentindo isso - mas não quer dizer que isso não pode acontecer um pouco mais à frente. É por isso que a gente tem que estar acompanhando de perto essa situação.

Com relação ao capital de giro, o aumento do capital de giro operacional está concentrado no aumento de estoques, e isso basicamente é devido à inflação nos estoques, todos os aumentos de preços que ocorreram nas matérias-primas ao longo dos últimos trimestres; e também o aumento de estoques de matérias-primas estratégicas para devido a essas incertezas da cadeia global de suprimentos. Isso tem um custo sim, foi uma

decisão estratégica que a gente tomou para garantir a continuidade das operações.

Foi uma decisão acertada. Algumas unidades de negócio estão operando com um nível de algumas matérias-primas num nível totalmente atípico perto da realidade - mas é o que está sendo necessário - e algumas decisões que nós tomamos sobretudo no último trimestre foram acertadas, porque a perspectiva é que isso possa, essa questão da globalização de certa forma já vinha acontecendo, mas com as paralizações da China voltaram a trazer um pouco de preocupação, nos garante a operação sem problemas.

A consequência disso é o consumo do caixa, é piora nos nossos indicadores - e agora a tendência é ao longo desse ano a gente, ocorrendo um processo de normalização, é que os níveis de estoques tendem a reduzir. A gente vai nos nossos indicadores em 2022 atingia a mesma situação que a gente tinha antes pandemia? Eu acho pouco provável, mas a tendência é que seja melhor do que foi o final de 2021.

Acho que vale lembrar que isso está concentrado em estoques. Os nossos indicadores de prazo médio de pagamento e prazo médio de recebimento vêm apresentando uma estabilidade num patamar muito bom, até mesmo uma melhoria.

Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Perfeito muito claro, obrigado André

Operadora

A próxima pergunta é de Régis Cardoso do Credit Suisse.

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Oi pessoal bom dia, André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado pelas perguntas. Eu queria passar rapidinho aqui pelos principais segmentos e aí um foco particular em dois deles, no solar e no óleo e gás.

No solar a gente viu um aumento significativo da atividade de renováveis em geral, mas em particular com foco em solar para GD, quer dizer, solar em geral, e esse negócio pode ser visto lá naquele salto no valor da importação de painéis solares.

Eu queria entender como é que a gente interpreta essa informação da perspectiva da WEG. Esse negócio é puramente inflação de custo, ou ele é de fato um aumento de volume?

Isso é só aumento de Cogs ou eu consigo, a WEG consegue também, vamos dizer, aumentar suas margens unitárias - ou nem que seja manter margens percentuais em vez de ampliar - e o incremento na importação é também um incremento do EBITDA gerado nesse segmento?

E também pelo lado de market share, se esse incremento foi capturado por vocês - isso do lado do solar.

Pelo lado de óleo e gás, dois aspectos que eu queria abordar mais: um é que os operadores estão recebendo da Petrobrás as operações com foco particular no segmento talvez de onshore. Eu queria entender se esse segmento é relevante para vocês na WEG, porque eu sei que usa lá motores da WEG, bombas da WEG nas bombas dos campos onshore também.

Eu queria entender se esses projetos onshore têm a mesma relevância dos projetos grandes offshore (pré-sal) e se isso pode de fato ser um vetor favorável para vocês.

Dentro ainda de óleo e gás acho que um outro tema muito grande agora - e aí mais com foco em mercado internacional - é atender à Europa com gás, e aí eu queria entender se vocês têm exposição a esse CapEx, esse investimento que deve ser feito para frente em plantas de liquefação e regasificação, em particular nos mercados de EUA e Europa.

Então falar dos setores em geral, um foco nesses dois em particular e talvez se vocês puderem dizer se tem alguma novidade, ou os frutos do mercado de saneamento e um pouquinho de eólica também. Era isso, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro - Diretor de Finanças e RI

Oi Régis bom dia, obrigado pelas perguntas. Eu vou cobrir aqui a parte de solar, tentar falar um pouco de renováveis e depois a gente fala também de óleo e gás, tá?

O que está acontecendo no solar - na verdade acho que era até uma previsão já, uma expectativa - é que a gente teve a mudança da regulação, e aí ficou claro que a partir do próximo ano parte do benefício que existe hoje, que é aquele benefício da utilização do fio da infraestrutura, vai ser retirado gradualmente, e os projetos que forem implementados ao longo desse ano eles continuam com 100% do benefício até 2045.

Então o que está acontecendo é que o mercado está bastante aquecido do ponto de vista de volume, de

projetos, quantidade de projetos, de MW que estão sendo instalados.

Obviamente tem que estão de preço, o custo dos painéis, os inversores acabaram subindo de preço principalmente ao longo do ano passado por conta de toda essa questão de impacto de preço de commodity, e isso se reflete obviamente no custo e na nossa receita.

Mas eu diria para você que a maior parte e a melhora do desempenho estão ligadas sim ao aumento de demanda, ao aumento de volume desses projetos - e a expectativa é que a gente tenha ao longo do ano de 2022 agora um ano bastante positivo para o negócio de geração solar aqui no Brasil.

Então essa, esse é o principal fator desse bom desempenho e até do acompanhamento dos números de importação de painéis, que a gente sabe que vocês conseguem visualizar, e isso reflete também bastante o desempenho de GTD aqui no Brasil no 1T22. A gente viu que GTD mais do que dobrou a receita em relação ao 1T21.

Com relação ao negócio de geração eólica, que foi um outro aspecto - só para completar aqui a parte de renováveis - a gente voltou a ter projetos de geração eólica no 2T, final do 2T do ano passado. A gente começou a gerar receitas nos novos projetos de eólico, e a gente vem num ramp up: então o 3T foi um pouco melhor, o 4T um pouco melhor, o 1T agora deste ano um pouco melhor - então vem em uma crescente.

E o que a gente já comunicou é que a gente agora está como uma carteira, um backlog de projetos de geração eólica que está entrando lá em 2024, ou seja, nossa carteira de projetos eólicos também está bastante saudável, bastante positiva e a gente tem a expectativa que tanto esse ano quanto ano que vem vão ser anos positivos do ponto de vista de demanda para geração eólica.

Obviamente, à medida que a gente vai chegando mais para o 2S - e no 2S do ano passado a gente já teve alguma geração de receita ali - o crescimento ele passa a ser menor por uma questão de base de comparação, mas quando a gente olha a dinâmica do mercado e as perspectivas elas continuam bastante positivas.

Com relação à parte de óleo e gás, o óleo e gás acaba sendo o principal mercado, o principal negócio para nossos produtos na parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

Então teve até um WEG Day, se eu me lembro bem aqui 2019, que a gente fez uma apresentação lá de segmentos de negócio, e a gente colocava ali que óleo e gás de forma global, da indústria como um todo, chegar a representar ali em torno de 18 a 20% do total

da demanda do segmento - e aqui a gente fala tanto de exposição a projetos offshore, projetos onshore, tem a questão das refinarias, tem exposição também eventualmente a terminais e de LNG seja para liquefação ou para gaseificação.

Então sim, o último ponto da sua pergunta eventualmente se materializando esses investimentos tanto nos EUA quanto na Europa para esses projetos é um mercado endereçável pela WEG. A gente pode ter oportunidades sim.

Então acho que é um mercado que - já no final do ano passado a gente já vinha falando isso - já vinha numa tendência positiva, e eu acho que a questão do conflito agora pode até destravar alguns outros projetos, e a gente continua como uma tendência agora de continuar com esse mercado de óleo e gás aquecido, e certamente ele vai continuar contribuindo para o crescimento da receita ao longo dos próximos trimestres..

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Entendido, obrigado. Se eu poder só fazer um follow up talvez para concluir esses diversos segmentos num resultado financeiro, eu estou entendendo que há uma tendência de receitas crescentes, talvez com margens ainda decrescentes em função desse ramp up talvez de eólica e dos segmentos de GD.

O ROIC em particular eu acho que no 2T agora de 22 deve ter uma queda substancial, porque o 2T do passado sai da base de doze meses de comparação. É isso mesmo? Quer dizer, deveria ter ainda talvez uma queda maior no próximo tri e eventualmente manutenção num nível mais intermediário dos 20 e pouco de ROIC? Só para entender um pouco como é que essa dinâmica se traduz nas métricas financeiras, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

É difícil a gente dar um target aqui de ROIC - até porque a gente não dá o guidance - mas sim, é um fato que considerando que o 2T do ano passado foi um trimestre bastante positivo, foi quando a gente deu aquele salto e agora ele vai entrar para a base na conta do 2T22, a gente espera alguma acomodação.

A gente vem falando que o ROIC ele entrou numa tendência de acomodação desde o 3T do ano passado se não me engano. Isso vem acontecendo trimestre a trimestre, então é natural que aconteça também no

próximo trimestre - agora em que patamar que ele vai estabilizar ou que ele vai chegar aí é difícil da gente mensurar nesse momento

Sr. Régis Cardoso – Credit Suisse

Tá legal entendido, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta é de André Mazzini do Citibank.

Sr. André Mazzini - Citibank

Oi pessoal, obrigado pela pergunta. Minha pergunta é sobre competição no mercado externo. A gente olhando um pouco o resultado ali de Siemens, EBB, nos parece que o backlog deles tem subido bastante, mas as receitas têm subido bem menos. A gente fica se perguntando se talvez esses peers poderiam estar com alguma restrição de capacidade, dado que as cadeias globais estão bem quebradas ainda e difícil de serem resolvidas também com os lockdowns da China.

Então isso, somado ao fato de que vocês têm um share pequeno lá fora, seria então um bom tempo e uma "facilidade" de vocês ganharem share desses peers que parecem estar com capacidade no talo, vamos dizer assim?

E aí também para o lado de vocês se isso fosse um problema para vocês, será que é menor do que os peers, dado que vocês estão provavelmente mais verticalmente integrados que eles e também têm fábricas pelo mundo inteiro, e então conseguiriam de fato surfar 22 com um pouquinho menos de problema de supply e de capacidade versus esses peers que eu comentei? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi André, é o André Rodrigues, vamos lá então. Sobre o panorama externo, a questão de competição, eu acho que todo mundo está acompanhando, a demanda tem vindo positiva em várias regiões do mundo - e isso é positivo para a WEG e a positivos para os concorrentes da WEG.

Eu acho que o grande ponto aqui é a capacidade que uma empresa tem que ter para se diferenciar e aproveitar essas oportunidades que o mundo está

gerando - e aí eu acho que a WEG tem se aproveitado muito bem.

Eu acho que começou a aproveitar logo no início da pandemia, onde em alguns momentos de lockdown em determinadas regiões - e estou falando de Europa, estou falando de México, estou falando de América do Norte - a gente, graças ao nosso modelo verticalizado de produção, que é uma vantagem competitiva da WEG, nossa até situação em algumas filiais comerciais num bom nível de estoque, a gente soube se aproveitar disso.

E a gente também vem dizendo nenhuma dúvida para a WEG, dado a taxa de crescimento no mercado externo que vocês têm acompanhado a cada trimestre, e como a gente sabe o quanto está crescendo os mercados, que a WEG acho que está tendo êxito sim em captura de market share ao longo desses últimos trimestres.

Eu acho que isso é fruto do constante desenvolvimento da companhia em tecnologia. Se você não consegue competir com grandes produtores, os nossos concorrentes, se a gente não for atualizado do ponto de vista tecnológico.

Isso leva em consideração também os recentes investimentos em aumento de capacidade que nós temos realizado em diversas regiões, e também a nossa capacidade de entrar em novos segmentos em novos mercados.

O que eu posso dizer, por exemplo, é ano passado no mercado externo a WEG era muito exposta a óleo e gás e mineração. A gente, de um tempo para cá a gente fez vários esforços criando organizações e se preparando para isso, para também atuar no segmento de água e saneamento no mercado externo, ou seja, abrimos uma nova oportunidade para a companhia.

Eu acho que no speech do Salgueiro está concentrado também um dos destaques desse trimestre em equipamentos eletroeletrônicos industriais no mercado externo, que foi o segmento de papel e celulose, também novos segmentos que nós temos também, nós estamos trabalhando para criar novas oportunidades para a companhia.

E as novas geografias. Como já foi também reportado Cazaquistão nós criamos uma filial comercial, na Polônia, na própria Turquia, o investimento em baixa tensão na Índia, que em breve vai estar concluída a unidade.

Então é um fato. O mundo está exigindo positivamente demanda para nossos produtos, tem gerado oportunidades para todos - mas a WEG, na minha opinião, está aproveitando muito bem essas oportunidades.

Com relação agora a essa questão da cadeia global de suprimentos - se eu entendi bem a sua segunda pergunta - eu acho que não muda muito o que aconteceu ao longo desses últimos tempos. O fato de nós termos uma verticalização dos nossos processos, da nossa produção, é uma vantagem competitiva que torna a nossa vida um pouco mais fácil.

Eu estou dizendo que a gente se resolveu com o problema da cadeia de suprimentos global. Quando a gente fala em componentes eletrônicos o mundo tem uma dependência da Ásia para isso, então a gente não consegue chegar nesse nível de verticalização - mas em outros produtos a gente tem essa vantagem.

Sr. André Mazzini - Citibank

Perfeito Rodrigues, muito claro e talvez só um follow up na pergunta que vocês responderam anteriormente: a Europa um pouco depois da guerra, na Europa ocidental eles vieram um plano, deram até um nome, aquele REPowerEU, e a ideia desse plano é fazer a dependência zerar versus a Rússia em termos de energia. Países como Alemanha são muito dependentes da Rússia, Alemanha particular tem pouca usina nuclear, então muito dependente da Rússia de fato.

Então você acha que esse plano que tem esse branding novo, etc., vai mover o ponteiro? Vocês já são muito importantes na Europa, a segunda principal região para vocês fora do Brasil - eu acho que são 7 plantas por lá - mas dá para esperar a Europa crescendo mais? Vai ser material, enfim, esse plano consciente de mais investimento europeu com nome novo, etc., para ficar independente da Rússia?

Sr. André Meneguetti Salgueiro - Diretor de Finanças e RI

Mazzini, é Salgueiro aqui. Na verdade, a gente precisa separar um pouco as oportunidades. Se a gente estiver falando puramente de investimento em renováveis, eólica, solar, hoje a gente não tem exposição ao mercado europeu, então aqui não tem uma oportunidade tão clara.

A gente tem sim um negócio na Europa, que é uma JV da TGM que está focada na produção de turbinas a vapor, então geração térmica sim, tendo investimento e geração térmica e isso pode ser uma oportunidade. E obviamente a gente pode também endereçar e pegar alguns projetos atendendo via produção aqui no Brasil.

E fora isso a gente tem as oportunidades de demanda dos demais produtos, principalmente os motores industriais seja de média ou de baixa tensão, e também os equipamentos de automação para projetos como eu dei o exemplo ali atrás, de eventualmente a terminais de LLG, investimentos que seja em óleo e gás na região, na própria Europa, no norte da África, no Oriente Médio. Então esse é um mercado que a gente tem uma exposição grande sim.

Então dependendo do tipo de investimento e onde for ser concentrado acho que sim, pode se tornar uma oportunidade - mas não para 100%, dado que a gente não tem uma área de exposição ainda no mercado de renováveis, especialmente em eólica e solar, no continente europeu.

Sr. André Mazzini - Citibank

Perfeito, obrigado Salgueiro, bom dia para vocês.

Operadora

A próxima pergunta de Luiz Capistrano do Itaú BBA.

Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA

Pessoal bom dia, obrigado por receberem aqui as nossas perguntas. Do nosso lado são dois temas basicamente: um eu queria entrar um pouco mais em detalhe, quando a gente fala de GTD doméstico naturalmente a demanda vem muito forte no 1T e deve continuar sendo favorecida nos próximos trimestres.

A dúvida aqui ela fica mais do lado do quanto isso tem uma cara mais estrutural, com alguma longevidade, alguma previsibilidade maior, e quanto deriva desse contexto conjuntural da mudança da legislação que está impulsionando o segmento de solar para vocês.

E daí fica a pergunta - uma segunda derivada dessa pergunta - que seria por quanto tempo esse impacto positivo no solar vai se refletir no resultado de vocês? É uma coisa de um ano, uma coisa de dois anos? Esse movimento do pre-buy ele vai favorecer vocês por quanto tempo? Então com relação ao GTD doméstico tem um pouco dessa pergunta.

E a segunda pergunta é um pouco mais genérica, aberta para todos os segmentos da companhia: a gente sabe que a carteira de ciclo longo ela está muito robusta e já garante uma boa performance para 2022, mas pensando na entrada de novos pedidos como é que

caminhou essa evolução em 2022? Como foi o ritmo de entrada de novos pedidos nesse período? Obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Luiz, Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Vamos lá, vou falar de GTD doméstico principalmente com foco no solar, que acho que é sua pergunta. Mas tentando passar um panorama geral, a gente colocou ali no próprio release e até na minha fala aqui da apresentação, de que o forte desempenho de GTD no Brasil na verdade acabou acontecendo porque praticamente todos os negócios ali dentro tiveram uma performance bastante significativa - isso vale para tudo.

Então obviamente tem alguns negócios que cresceram mais, como o próprio negócio de geração eólica pelo fato da gente não ter base de comparação ano passado, depois na sequência vem o solar que teve um crescimento muito forte.

Mas se a gente pega os outros negócios, mesmo a parte de geração térmica e hídrica, com bom desempenho, um bom crescimento, e o negócio de T&D também com uma performance bastante positiva aqui no Brasil.

Então quando a gente olha para frente - aí tentando responder sua pergunta, o que é curto prazo e o que é longo prazo - a gente tem a volta do eólico que veio ali desde o 2T do ano passado e a gente vem preenchendo, vem enchendo a fábrica e vai chegar num momento que não vai ter muito mais crescimento - mas como eu falei anteriormente nossa carteira hoje está indo até ali começo de 2024.

Então do ponto de vista de recorrência esse é o negócio dentro de GTD que a gente tem uma visibilidade mais longa, então a carteira vai quase dois anos para frente. Então aqui a gente consegue ter essa visibilidade.

Quando a gente vai para o solar, o solar hoje ele está muito concentrado na parte de geração solar distribuída, apesar da gente ter alguns projetos também de usinas de geração centralizada.

No GD a gente tem uma visibilidade de carteira de um mês e meio, dois, no máximo três meses para frente. Então tem a expectativa aqui que o solar ele vai ter um ano muito positivo em 2022, e tem essa expectativa da mudança regulatória, como é que fica esse negócio para 2023.

Nossa cabeça aqui é que dado que o benefício ele vai sair e ele impacta mais projetos de mini usinas, o negócio de solar ele continua fazendo sentido no médio e longo prazo. Obviamente manter o nível de receita e

principalmente o crescimento vai ser cada vez mais difícil, então a tendência é que o nível de crescimento ele normalize a partir do ano que vem no solar, e ele caia para um nível de crescimento de um negócio mais recorrente.

Os demais negócios a gente também não tem uma visibilidade tão longa. Então pegar o negócio de T&D, mesmo o negócio de geração a gente consegue ver uma carteira que vai até o final deste ano, começo do ano que vem. Para a visibilidade que a gente tem, como o André Rodrigues comentou aqui nas últimas respostas, a gente está como uma carteira bastante positiva, então a expectativa é de continuar e ter essa recorrência.

Dado até as perspectivas de leilões de geração, linhas de transmissão que a gente deve ter ao longo desse ano e que a gente já vê notícias para os projetos para o ano que vem, a tendência também é que esses projetos eles continuem acontecendo.

Eu diria assim tentando resumir: eu acho que a primeira mensagem a gente deve ter um ano positivo, mas à medida que a gente vai atingindo essa receita mais forte a gente vai tendo uma base de comparação maior, então o ritmo de crescimento ele vai diminuindo.

Por outro lado, a gente tem uma boa visibilidade para todos os produtos de ciclo longo. A exceção fica ao solar, que a visibilidade é curta. A gente tem a expectativa de ter um ano positivo em 2022, e fica esse ponto de como o solar vai desenvolver ao longo do ano que vem. Por enquanto a gente acha que ele tende a conseguir manter um nível de receita parecido com o de 22, mas vamos ver como é que o mercado se desenvolve ao longo desse ano.

Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA

Só um follow up - obrigado pela resposta bastante completa - só confirmar a minha informação: para GTD a maior parte da demanda ela deriva mesmo do ciclo longo, certo? Se a gente for pensar em termos de 100% de receita a gente está falando aí com certeza de mais de metade de TD no ciclo longo, confere?

Sr. André Meneguetti Salgueiro - Diretor de Finanças e RI

É, na verdade você tem o solar e geração distribuída a gente considera como ciclo curto, tá? Então esse negócio dentro de GTD o que é que a gente tem de ciclo curto? É basicamente o GD, que é o geração distribuída, e a gente tem uma parte de

transformadores, são os transformadores pequenos de distribuição para poste, que eles também são ciclo curto. O restante tudo dentro de GTD continua, ou é classificado como ciclo longo.

Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA

Perfeito, e esse restante acaba somando aí mais de 50%?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

A gente não faz a quebra por negócio. Se eu te falar quanto é que é o percentual você vai ter a quebra do solar, então infelizmente eu não posso abrir essa informação.

Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA

Tá bom, obrigado André, valeu pela resposta

Operadora:

A próxima pergunta é de Pedro Fontana do Bradesco BBI.

Sr. Pedro Fontana - Bradesco BBI

Bom dia pessoal, obrigado por pegar minha pergunta e parabéns pelos resultados. Se vocês puderem comentar um pouco sobre como a WEG está se posicionado para se beneficiar da tendência de eletrificação, qual a perspectiva de vocês para esse segmento e quando vocês esperam que isso possa ganhar mais relevância nos resultados?

E ainda nesse sentido, quais outras avenidas de crescimento a empresa está estudando?

Sr. André Luís Rodrigues - Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Pedro. Eu estou entendendo que você está falando de eletrificação para o negócio de mobilidade elétrica, né? Se eu entendi corretamente a tua pergunta.

Eu acho que a WEG está se posicionando muito bem. Eu acho que a gente já desde o passado já tinha a tecnologia do powertrain, a gente foi se desenvolvendo,



fizemos a parceria que está avançando muito bem com a MAN e outros desenvolvimentos que a gente está levando, nós estamos desenvolvendo com outros potenciais clientes.

A gente não só parou no powertrain: veio a questão do WEGMOB, das estações de recarga, nós estamos na segunda geração das estações de recarga. Nós, com essas oportunidades a gente já está desenvolvendo parceria com algumas montadoras, constantemente a gente já vem atualizando vocês. A última, a gente falou até um pouquinho no call que foi com a Jeep aqui no Brasil, e avançando até agora com sistemas de empacotamento de bateria, que seria complementar, uma alternativa complementar para esse segmento.

Então é algo que está crescendo na companhia, e o que a gente sempre fala também: quando a gente fala de mobilidade elétrica é claro que tem essas oportunidades específicas que eu comentei, mas a parte de infraestrutura para fazer esse negócio acontecer no mundo e especificamente no Brasil é muito importante para a WEG, porque vai precisar de mais geração de energia e a tendência é que venha através das renováveis, onde nós estamos muito bem posicionados.

Na realidade nós produzimos soluções para as quatro fontes de renováveis aqui no Brasil (eólica, solar, a térmica, através de biomassa e também na hídrica). Se tem mais geração vai precisar mais de linhas de transmissão e distribuição, aí entra o negócio de T&D da WEG de transformadores, subestações. Nós vamos precisar de mais painéis de automação, equipamentos de automação, entra o negócio de automação da WEG.

Então eu acho que quando a gente olha só no micro de mobilidade a companhia está se posicionando, está crescendo, está conseguindo desenvolver novas soluções complementares, adjacentes que a gente tem, e quando a gente olha no macro sem dúvida é uma excelente oportunidade para a companhia também no futuro.

Sr. Pedro Fontana - Bradesco BBI

Perfeito, super claro, obrigado

Operadora

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

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

Mais uma vez muito obrigado a todos e nos vemos então, nós falamos no nosso próximo call com os resultados do 2T em breve.

Operadora

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