

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

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

**Sr. André 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 3T22



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



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante 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 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 de resultados da WEG.

### Destaques do 3T22



3

Começo com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 27,6% em comparação com o 3T21. O desempenho consistente desse crescimento foi reflexo de uma boa demanda aliado à nossa capacidade de manter uma boa disponibilidade no fornecimento de nossos produtos e serviços, aproveitando assim oportunidades de crescimento nos mercados onde atuamos.

No Brasil apresentamos forte crescimento, resultado tanto das atividades industriais motivadas principalmente pelos negócios relacionados a commodities globais quanto do segmento de geração, transmissão e distribuição, impulsionado pelos projetos de geração eólica, solar e de transmissão e distribuição.

No mercado externo observamos uma atividade industrial aquecida suportando o crescimento de receita

nos nossos principais mercados de atuação, com destaque para a demanda dos segmentos de óleo e gás, mineração e água e saneamento.

O EBITDA foi de R\$ 1,6 bilhão, apresentando crescimento de 37,1% em relação ao 3T21. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 19,8%, crescimento de 1,3 p.p. em relação à margem do mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.

#### Retorno sobre o Capital Investido



4

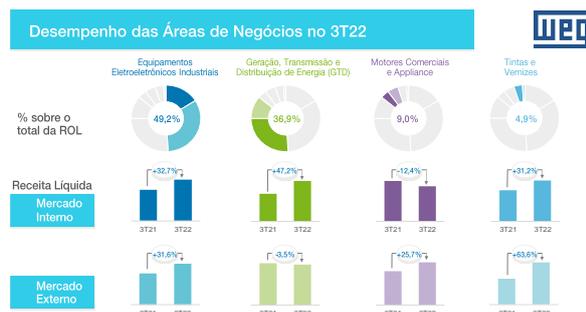
Por fim, o ROIC, como veremos no próximo slide, atingiu 27,9% (uma queda de 3,4 p.p. em relação ao 3T21) principalmente em virtude do crescimento do capital investido explicado pela maior necessidade de capital de giro e investimento dos últimos trimestres.

Por outro lado, é importante destacar o crescimento de 1 p.p. em relação ao 2T22 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 negócio nos mercados onde atuamos. No Brasil o desempenho da área de equipamentos eletroeletrônicos industriais mostrou evolução, fruto da boa demanda por equipamentos de ciclo curto como motores elétricos, redutores e equipamentos seriados de automação com destaque para os segmentos da agroindústria e a mineração.



5

Observamos também boa demanda para os equipamentos de ciclo longo, especialmente os destinados a projetos nos segmentos de papel e celulose e óleo e gás.

E já no negócio de GTD observamos crescimento de todos os negócios no Brasil. Na parte de geração o destaque continua com o nível elevado de vendas de geração solar distribuída, a entrega de novos aerogeradores e o aumento no faturamento de alternadores e geração térmica.

O negócio de T&D manteve bons volumes de receita impulsionado por transformadores de grande porte e subestações para os projetos ligados aos leilões de transmissão, em conjunto com as vendas de transformadores para as redes de distribuição.

Em motores comerciais e appliance tivemos continuidade da melhora na entrada de pedidos de motores de appliance após a acomodação do mercado observada nos últimos trimestres. Destacamos o crescimento da receita em relação ao 2T22 com a melhora na demanda de motores comerciais para aplicações como bombas d'água e também nos motores de appliance, principalmente os de máquinas de lavar roupa.

Por fim a demanda pelos produtos de tintas e vernizes manteve o patamar de vendas elevado, suportada principalmente pelos segmentos de agronegócio e infraestrutura.

No mercado externo segmentos como óleo e gás, mineração e água e saneamento continuaram contribuindo para o bom desempenho na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, com destaque para os equipamentos de ciclo curto como os motores elétricos de baixa tensão. Continuamos com uma boa carteira de pedidos, apesar de oscilações na entrada de pedidos observadas durante o trimestre notadamente em alguns países europeus.

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

Por outro lado, avançamos com o processo de aumento de utilização da capacidade da nova fábrica de transformadores nos EUA aproveitando as oportunidades presentes nesse mercado, especialmente na venda de transformadores para parques de geração de energias renováveis eólica e solar.

Em motores comerciais e appliance observamos crescimento da receita com ganho de participação de mercado nos principais mercados de atuação.

Em tintas e vernizes as exportações do Brasil para países da América Latina e as vendas de nossas operações no exterior contribuíram para o crescimento desse trimestre.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA no 3T22, que apresentou um crescimento de 37,1% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 19,8%, 1,3 p.p. maior do que o mesmo período do ano anterior. Esse resultado é reflexo da melhora da margem de algumas operações importantes no exterior, melhor ocupação das unidades produtivas em conjunto com a redução da pressão dos custos observadas nos últimos trimestres.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 3T22 investimos 326,7 milhões em modernização e expansão da capacidade produtiva, máquinas e equipamentos e novos produtos, sendo 50% destinados às unidades produtivas no Brasil e 50% destinados aos parques industriais e demais instalações no exterior.

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

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

Muito obrigado André, e antes de passarmos então 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**

- Eleita entre as empresas mais inovadoras do Brasil pelo Prêmio Valor Inovação 2022
- Aquisição da unidade Motion Control da Gefran
- Expansão de capacidade produtiva no Brasil
  - Investimentos de R\$660 milhões em Jaraguá do Sul para produção de motores industriais e de tração
  - Investimentos de R\$34 milhões em Betim
- Programa WEG de Carbono Neutro

**Perspectivas**

- Demanda positiva e carteira de ciclo longo sinalizam continuidade do crescimento de receita no Brasil e exterior
- Melhora operacional e menor pressão dos custos de materiais devem contribuir para a boa rentabilidade no ano
- A incerteza em relação ao cenário macroeconômico global é o principal ponto de atenção para 2023

Com relação às realizações eu gostaria de destacar os seguintes acontecimentos recentes: a WEG foi eleita pela oitava vez consecutiva como uma das empresas mais inovadoras do Brasil pelo prêmio Valor Inovação 2022;

Em agosto anunciamos a aquisição da unidade de negócios motion control da Gefran, empresa italiana fabricante de equipamentos de automação industrial no valor de 23 milhões de euros;

Anunciamos também investimentos para a expansão da capacidade de produção de motores industriais e de tração elétrica no Brasil totalizando R\$ 660 milhões ao longo dos próximos três anos. O projeto será realizado no parque fabril de Jaraguá do Sul, cidade-sede da companhia, e aumentará em até 25% a atual capacidade produtiva de motores industriais;

E divulgamos o programa WEG de carbono neutro, que define as metas globais de descarbonização para a redução das emissões de gases de efeito estufa com os objetivos de reduzir em 52% as emissões de gases de efeito estufa até 2030 e atingir emissões líquidas neutras até 2050.

Por fim, sobre as perspectivas para o restante do ano, primeiro é que a demanda positiva em negócios importantes como energias renováveis e segmentos industriais-chaves como água e saneamento, óleo e gás e agroindústria juntamente com a boa carteira de produtos de ciclo longo já construída devem contribuir para o crescimento das receitas no Brasil e no exterior.

O segundo ponto relativo à melhora do desempenho operacional que estamos observando em conjunto com menor pressão dos custos de materiais, que devem contribuir para uma boa rentabilidade de 2022; mas por outro lado, devemos nos manter atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos e volatilidade atrelados, sendo esse o principal ponto de atenção para o próximo ano.

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



André Meneguetti Salgueiro  
Diretor de Finanças e  
Relações com Investidores



Felipe Scopel Hoffmann  
Gerente de Relações  
com Investidores

+55 47 32766106  
ri@weg.net



twitter.com/weg\_br  
Para mais informações, acesse nossa central de resultados:  
<https://www.weg.net/informacoes/financas/central-de-resultados>

9

## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operadora

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem \*1, para retirar a pergunta da lista digitem \*2.

Nossa primeira pergunta é de Lucas Laghi da XP.

### Sr. Lucas Laghi - XP investimentos

Bom dia André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns pelo resultado. A gente tem dois pontos que a gente queria explorar com vocês. Acho que dois fatores aqui chamaram bastante a atenção que vieram acima das expectativas, que é o crescimento de receita quando a gente compara tanto com o 3T21 quanto com o 2T22 e as margens, que também vieram bem fortes.

Então começando pela receita acho que teve o fator câmbio que ajudou quando a gente compara com o 2T, esse crescimento sequencial, mas a gente viu o segmento de eletroeletrônicos industriais bastante forte tanto no mercado doméstico e principalmente no mercado externo. Como é que a gente pode pensar no driver desse crescimento sequencial de receita que vocês reportaram no 3T? Teve alguma concentração de projetos de ciclo longo tanto no mercado interno ou no mercado externo que possam ter contribuído de maneira pontual nesse crescimento de receita? Teve talvez uma maior resposta de ganhos de market share seguindo a estratégia do motion drive que a gente viu, por exemplo, a América do Norte também performado muito bem? Então acho que era esse primeiro ponto, mais entender alguns fatores, além da demanda e câmbio que vocês já mencionaram, para explicar essa boa performance de receita no 3T comparando com os últimos trimestres.

E aí o segundo ponto em relação às margens. A gente tinha acho que essa expectativa de redução de pressão

de custos de matéria-prima. Vocês estavam reportando até então uma receita unitária que já refletia a queda das commodities e o custo ainda carregado pelo estoque mais caro do final do ano passado, começo desse ano.

Então dá para dizer que grande parte da melhora de margem foi devida a esse maior casamento entre custo unitário e receita unitária? E se tem ainda algum ganho de estoque para ocorrer no 4T ou se ceteris paribus pensando somente no efeito de matéria-prima a gente deveria ter essa margem como um patamar normal daqui em diante.

Então acho que são esses dois pontos: o crescimento de receita e a questão das margens também e a sustentabilidade delas para frente, obrigado.

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

Oi Lucas bom dia, obrigado pela pergunta, é o Salgueiro aqui. Eu vou responder à pergunta da receita e depois eu passo para o André Rodrigues elaborar o segundo ponto que é com relação à margem.

De fato, o crescimento de receita sim meio bem forte e sequencialmente foi importante de novo, e acho que o que chamou a atenção GTD já vinha bem aqui no Brasil, continuou no ritmo de um crescimento bom, mas de fato o que chamou mais atenção nesse trimestre foi o ponto que você levantou, foi a parte industrial de equipamentos eletroeletrônicos industriais tanto aqui no Brasil quanto no mercado externo.

E aí na prática acho que são os pontos que a gente abordou na divulgação, então a demanda aqui no Brasil ela ainda continua bastante positiva. Na parte de ciclo curto de forma pulverizada com destaque para o agronegócio, para alguns segmentos, para outros segmentos (mineração), mas de forma bem ampla a demanda industrial como um todo.

Acho que vale e é importante comentar também que a gente vem ganhando espaço, vem ganhando market share em alguns produtos aqui no Brasil especialmente na parte de automação e de redutores, então isso está aqui dentro de equipamentos eletroeletrônicos industriais e ajuda também.

E a gente tem também toda a parte de novos negócios que estão sendo desenvolvidos que acabam por enquanto estando dentro dessa unidade de negócio, então toda a parte de estações de recarga, mobilidade elétrica, negócios digitais, que individualmente ainda são relativamente pequenos, mas a hora que a gente soma tudo isso acaba contribuindo para o desempenho

e para o crescimento da receita. Então isso explica muito a performance aqui do Brasil.

Quando a gente olha o mercado externo tem o efeito de câmbio sim, o câmbio ajuda, mas o fato é que a gente ainda está vendo uma demanda boa nas principais regiões. Então a América do Norte vocês acompanharam a gente teve uma performance, um crescimento bem importante nesse trimestre. Então é uma região que ainda tem demandado bastante produtos de ciclo curto e também projetos, os projetos de papel e celulose e a parte de óleo e gás também, então isso tem ajudado.

E a gente já vem falando da questão do ganho de share, que não dá para afirmar ainda que é em relação à nova estratégia de motion drive, mas eu diria que talvez está mais atrelado à estratégia de se antecipar todo o problema na cadeia de suprimentos global, ter preparado o nível de estoque que está pronto para essa situação e ter na ponta maior disponibilidade de produto. Então a gente tem recebido feedback positivo das filiais comerciais, que muitas vezes a gente tem uma disponibilidade de produto ou um lead time, um prazo de entrega menor do que os concorrentes e isso tem ajudado também nesse processo.

Então de certa forma a gente tem apresentado, tem visto uma boa demanda em todas as regiões fora do Brasil com uma atenção ou com um destaque especial para a América do Norte, que nesse trimestre teve uma performance bastante positiva.

Quando a gente olha para frente na prática não teve nada não recorrente, digamos assim, ou alguma concentração muito grande, então a gente deveria continuar havendo um ritmo de demanda boa. Acho que o principal ponto de atenção é com relação a essa questão macroeconômica global. A gente mencionou no release que a gente percebeu alguma oscilação na entrada de pedidos - não no faturamento - em alguns países da Europa, então acho que esse é um ponto que a gente precisa acompanhar; mas não é algo que esteja preocupado tanto agora para o curto prazo, então vamos monitorar e ver o que é que, como é que vai se desenrolar ao longo dos próximos meses - mas eu diria de forma geral as perspectivas continuam positivas para os próximos trimestres principalmente no curto prazo.

---

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

Lucas, vamos falar um pouquinho das margens então. Falando 1T nós tivemos vários fatores que impactaram positivamente a margem desse trimestre: o primeiro como você bem colocou foi a própria redução da

pressão dos custos observados nos últimos trimestres, que a gente de certa forma já tinha uma certa expectativa que isso poderia ter uma acomodação ao longo desse 2S. A gente sempre fala que quando nós estamos num movimento de aumento de custos as nossas margens são pressionadas, porém quando a gente observa uma estabilização dos mesmos custos às margens tendem a voltar para patamares estruturais aqui da companhia.

Outro ponto é que nós conseguimos fazer algumas recomposições de preço ao longo do ano, tanto para equipamentos de ciclo longo e ciclo curto também, o que nos levou a uma melhora da margem de ciclo longo com a estabilização da estrutura de custos e materiais.

Quando a gente compara um pouquinho como trimestre passado (o 2T22) eu acho que vale a pena também pontuar a variação cambial e a melhora do mix também que foram importantes. Tri contra tri o real desvalorizou 6,7% frente ao dólar melhorando as margens das exportações, e com relação ao mix as receitas de eólico e solar ficaram estáveis nesse trimestre, enquanto os outros negócios com margens melhores apresentaram crescimentos importantes, alguns dos quais o André Sagueiro comentou no começo da resposta.

Acho que sempre é bom lembrar também que nós continuamos com os investimentos em programas de redução de custos e melhorias de processos industriais, e também nos processos administrativos. Então isso foi um pouco a análise do trimestre.

Quando a gente fala um pouco agora, um pouco mais para frente, acho que sempre é importante frisar que a nossa análise de margem é sempre em períodos mais longos, a gente sempre foca mais no ano. Vamos voltar lá no último trimestre de 2021 onde a margem atingiu 17,2 - foi a margem mais baixa do trimestre - e aquilo a gente não colocou como referência. Então a gente não gosta de colocar uma margem específica do tri como referência, mas sim o que acontece no ano.

O que a gente pode analisar? Que a margem acumulada nos 9 meses até agora está acima das nossas expectativas iniciais para esse ano aqui, principalmente em função da ocupação das fábricas, a redução da pressão dos custos e do câmbio como eu comentei no início da resposta. Caso esse cenário de custos ele continue para o restante do ano as margens operacionais devem ficar melhores do que a gente estimava no início do ano sim. Acho que o que a gente pode pontuar como os riscos associados nesse cenário são a própria variação do câmbio e possíveis volatilidade do cenário macroeconômico global. Acho que é sempre importante ressaltar que a gente vai sempre trabalhar para entregar margens acima da média do mercado.

---

**Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos**

Ficou muito claro, obrigado pelas respostas e parabéns novamente pelos resultados

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Daniel Gasparetti do Itaú BBA.

---

**Sr. Daniel Gasparetti - Itaú BBA**

Bom dia a todos, obrigado pelo call, são duas perguntas também. Eu queria primeiramente explorar um pouco com vocês a questão do GTD doméstico, por favor. O GTD doméstico tem sido um grande vetor de crescimento da companhia nos últimos três, quatro anos e talvez até um ambiente de mais longo prazo, mas nos últimos três trimestres que ela tem se mantido flat.

Eu queria explorar um pouco mais esse tema com vocês para entender como é que vocês estão enxergando esse mercado. Talvez seja uma parte um pouco mais de solar do GD, seja na parte dos painéis solares um pouco maiores, as centrais solares maiores ou se é a questão do eólico. Como é que vocês enxergam a trajetória de crescimento desse segmento, por favor?

E a segunda pergunta é explorar um pouco mais agora esse último ponto do André a respeito das margens e da recomposição de preço, se vocês enxergam a capacidade de se manter os preços nesses patamares num ambiente de queda de custos, se vocês acham que os players globais, os competidores seria um pouco mais de preço levando em consideração a queda do preço do cobre, alumínio etc. Como é que vocês acham que o mercado deve se comportar nesses dois setores, por favor? Obrigado mais uma vez.

---

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

Gasparetti bom dia, é o Salgueiro aqui. Com relação à parte de GTD de fato quando a gente olha sequencialmente a receita trimestral está mais ou menos estável nos últimos trimestres, mas é sempre importante comentar aqui quando a gente olha em relação ao mesmo trimestre do ano passado a gente vem apresentando crescimento muito forte. Obviamente esse crescimento ele veio diminuindo ao longo do tempo, mas ainda assim a gente cresceu

quase 50% no 3T, então só gostaria de ressaltar esse aspecto.

E por que é que na verdade ela está meio de lado nos últimos trimestres? Na verdade a gente preencheu, como a gente falou lá atrás a carteira de aerogeradores, então a gente vem rodando num nível praticamente estável de receita de geração eólica; o negócio de geração solar ele está crescendo bastante em relação ao ano passado também, mas sequencialmente ele passou a crescer menos trimestre a trimestre; e eu próprio negócio de T&D que a gente vem rodando com uma capacidade de utilização de fábrica bastante alta - e a gente até já anunciou importantes investimentos para os próximos anos para aumentar a capacidade produtiva aqui no Brasil.

Então basicamente, e depois obviamente a gente tem os outros negócios ali dentro, a parte de alternadores, e geração térmica e hídrica que também apresentam alguma oscilação, mas comparativamente a eólico e solar e T&D (que são os maiores negócios dentro de GTD) acaba que a variação desses outros negócios dentro da variação total ela impacta pouco.

Então olhando para frente o que é que a gente tem? A gente tem uma expectativa no negócio de T&D de continuar crescendo - e aí essa adição de capacidade, aumento da fábrica lá de Betim especialmente e alguns investimentos aqui em Blumenau são importantes nesse processo, então a gente estima sim algum crescimento para o ano que vem.

O solar a gente está numa situação - e todo mundo vem acompanhando a mudança regulatória - então o solar este ano especialmente está tendo um ano bastante positivo, para o ano que vem a expectativa é de ter um ritmo de crescimento bem menor do que a gente apresentou nos últimos anos.

E a parte do eólico a gente está com uma carteira importante para os próximos trimestres. Pode sofrer alguma oscilação dependendo do timing de produção, da entrega das máquinas, então pode acontecer alguma flutuação entre trimestres; mas quando a gente olha em períodos mais longos também não deveria ter um crescimento tão importante em relação ao ano anterior.

Então resumindo tudo isso: para o ano que vem olhando GTD certamente a gente não vai ver o crescimento que a gente viu nos últimos anos, o GTD tende a apresentar um crescimento mais moderado do que apresentou nos últimos dois, três anos.

---

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

Daniel, falando um pouquinho sobre os preços acho que reajustes precisam ser feitos conforme as condições de mercado. É importante lembrar que além dos custos de materiais, que vem sofrendo menor pressão nos últimos meses, o custo de pessoal, frete, energia entre outros, continuam elevados, particularmente o frete internacional, o qual foi negociado esse ano em valores acima do ano passado. Esse movimento justificou algumas elevações e adequações de preços para exportação nos últimos trimestres.

À medida que esses fatores são normalizados, dependendo das condições de mercado nós iremos avaliar possíveis ajustes nos preços caso a caso - mas sempre a gente vai buscar preservar o máximo de rentabilidade da companhia.

---

**Sr. Daniel Gasparetti - Itaú BBA**

Tá ótimo senhores, muito obrigado e boa tarde.

---

**Operadora**

Temos uma pergunta agora de Renata Cabral do Citigroup

---

**Sra. Renata Cabral - Citigroup**

Oi pessoal bom dia, obrigada por pegarem minha pergunta. A minha questão é em relação à perspectiva de investimento e crescimento na América do Norte, um tema que está sendo falado, enfim, para todos os setores naquela localização é onshoring, e vocês têm uma fábrica bastante grande no México.

Então eu queria entender se já está sendo feito investimento pensando nisso, se isso já está batendo em vocês.

E a minha segunda pergunta é um pouco, vocês já falaram bastante sobre margens, mas eu só queria explorar um ponto aqui que é em relação às iniciativas de ganho de produtividade, porque até por conta do mix da carteira a gente poderia esperar um pouco mais de pressão em margens. A gente entende que tem essa questão do custo de matéria-prima, mas me chamou bastante a atenção essas iniciativas de ganho de produtividade, se vocês podem compartilhar alguma coisa aqui com a gente, obrigada

---

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

Renata é André Rodrigues, obrigado pelas perguntas. Vamos falar um pouquinho então dia América do Norte. Sim, a companhia, a América do Norte é uma das regiões estratégicas de crescimento da companhia e a gente sempre busca oportunidades de crescimento e investimento. Quando a gente fala do negócio de T&D a própria nova fábrica que foi inaugurada no ano, 2S do ano passado, foi em relação a isso. Nós estamos fazendo a expansão também de uma fábrica nos EUA, uma fábrica já de T&D existente, reforçando aí essa busca da companhia de conseguir mais market share, de entrar em segmentos que a gente não é tão exposto nos EUA. Vamos pegar no caso de T&D, mesmo tendo a liderança no fornecimento de transformadores de força e distribuição para renováveis, ainda tem espaço para a gente entrar no segmento das grandes utilities nos EUA e também no setor industrial.

Aliado a esse investimento, como a gente tem uma sinergia muito importante com unidade do México nós estamos também fazendo investimentos na unidade do México para aumentar a capacidade de produção de alguns componentes que são feitos no México e são enviados aos EUA - e nenhuma dúvida sobre o que está acontecendo também das oportunidades de outros negócios da WEG, sobretudo equipamentos eletroeletrônicos industriais, que também nós temos aí como o André Salgueiro disse no início das respostas, encontrado boas oportunidades.

O segundo ponto, sem dúvida a companhia sempre desenvolve programas de redução de custos, melhoria de produtividade. Quem participou de alguns WEG Days atrás - não me lembro qual a edição especificamente - foi apresentado o WEG Manufacturing System, um programa de aumento de produtividade. Naquele momento que foi apresentado na visita no WEG Day era um piloto que nós estávamos desenvolvendo em Jaraguá, hoje já é um programa amplamente difundido em várias unidades no mundo todo, então isso continua.

Na própria área administrativa nós temos algumas iniciativas voltadas à automação de processos, robotizações virtuais e criação de centros de serviços compartilhados, uma estrutura global com perspectivas também de melhoria das nossas despesas administrativas consequentemente através de produtividade, aumento de produtividade.

E também parte dos investimentos que nós estamos anunciando no ano passado e também no próximo, para o próximo ano, envolve modernização e robotização das nossas unidades voltando a aumentar a produtividade.



**Sra. Renata Cabral - Citigroup**

Perfeito, muito obrigada.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta é de Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

---

**Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI**

Oi bom dia, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à operação de pré-pagamento de exportações. Olhando o ITR se vocês puderem confirmar aparentemente vocês fizeram uma operação grande de mais ou menos 1 bi. A minha pergunta com relação a esse ponto é se faz sentido considerar ao longo dos próximos doze meses - ou uma operação mais longa, então pode ser até um impacto um pouco maior olhando para frente - essa operação deve gerar um spread positivos para vocês de pelo menos 600, 700 bps, se faz sentido esse cálculo, então isso deve gerar um impacto positivo no bottom line da WEG olhando para frente, e se tem espaço para fazer mais operação nessa mesma estrutura.

E a outra pergunta é voltando à discussão com relação à margem bruta agora no 3T, que a gente viu uma evolução significativa - vocês mencionaram uma parte ali a alavancagem operacional, uma outra parte matéria-prima - se vocês conseguem dar uma ideia de quanto disso veio de alavancagem operacional, quanto foi efetivamente matéria-prima, e no caso de matéria-prima se é algo que dá para vocês capturarem ou é algo que olhando para frente e isso deve se refletir em preço, obrigado.

---

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

Bom dia Victor. Com relação à operação de pré-pagamento de exportação, na verdade foi uma rolagem que a gente fez, tá? É uma linha que a gente usa com bastante frequência aqui para fazer o funding da companhia. A gente teve um vencimento recente e a gente acabou rolando essa dívida, e normalmente quando a gente toma essa linha aqui no Brasil a gente faz o swap dela para reais, então na verdade o custo all-in em reais ele fica parecido com a remuneração que a gente tem nas aplicações financeiras. Então pode gerar, dependendo da época do fechamento, do custo desse hedge, alguma diferença, mas eu diria para você que não é nada muito significativo. Isso não deveria contribuir tanto para o resultado financeiro.

---

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

Com relação à segunda pergunta, Victor, é muito difícil uma empresa como a WEG a gente mensurar com precisão - pelo fato da gente estar exposto a várias moedas, várias estruturas de custos, processos produtivos diferentes - mas como eu acho que eu pontuei, sem dúvida a questão da redução da pressão do custo de matéria-prima foi importante no trimestre; a questão da ocupação das fábricas também que nos permite operar no máximo nível de produtividade das unidades, e a questão um pouco aí dessa melhora pontual do câmbio no trimestre para as exportações ajudou também nesse processo e um pouco também da questão dos ajustes de preços que foram realizados sobretudo para compensar aumentos de fretes.

---

**Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI**

Tá ótimo, obrigado.

---

**Operadora**

Temos uma pergunta do Sr. Régis Cardoso do Credit Suisse.

---

**Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse**

Oi pessoal bom dia, Rodrigues, Salgueiro, parabéns pelo excelente resultado, pelas perguntas. Eu queria entender o seguinte: o resultado teve uma evolução vamos dizer muito acelerada agora no 3T e acho que o principal tópico que eu queria discutir com vocês é a sustentabilidade tanto do patamar quanto do ritmo de crescimento olhando para frente.

Então se vocês pudessem talvez ajudar a entender se o 3T em particular teve alguma coisa muito diferente, algum efeito pontual na margem por exemplo relacionado a contabilidade do valor dos estoques ou alguma coisa que tenha natureza não recorrente.

E também do segmento de equipamentos eletrônicos industriais - e aí talvez em particular no Brasil, aqui no mercado interno - se vocês enxergam que, talvez até com um ângulo mais de crescimento, se vocês enxergam que tem um potencial de ganho de share, se é isso que pode ser um driver importante de receita talvez não em motores elétricos, mas vamos dizer em outros segmentos, ou se vocês enxergam de fato essa linha de receita como uma coisa mais alavancada ao ritmo da economia como um todo e do mercado em

geral, que a tua performance vai estar mais atrelada como mercado e não tem muito para se expandir em termos de share, obrigado.

---

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

Oi Régis, vou falar um pouquinho sobre a tua primeira pergunta, então vamos lá. Então eu acho que nada diferente do que a gente vem divulgando nos últimos trimestres. Nós começamos o ano com uma carteira de ciclo longo muito positiva, e normalmente a carteira de ciclo longo varia de 35 a 40% da receita total da companhia, então já tem uma perspectiva positiva para esse segmento, como o André Salgueiro disse operando sobretudo na área de GTD quase plena capacidade, o que nos ajuda a utilizar o máximo das nossas unidades.

E também ciclo curto eu acho que a combinação da internacionalização da companhia cada vez mais entrando em novos mercados, ganhando market share e lançando novos produtos tenha ajudado também a gente a ter um desempenho muito positivo em receita e consequentemente em custo, porque uma das iniciativas da companhia também é melhorar as margens das operações fora e praticamente todo o trimestre a gente tem boas notícias com relação a isso também. Então acho que foi um pouco mais de potencializado por alguns pontos que eu disse na primeira resposta sobre as margens onde foram vários fatores que ajudaram nisso.

Agora falar um pouco sobre o futuro vamos focar primeiro nesse ano, onde também eu já disse que se comportando da forma como está vindo a gente tem uma expectativa de entregar um ano com melhor crescimento, com margens um pouco melhores daquela expectativa inicial desse ano aqui. O ano que vem acho que a gente tem que esperar um pouquinho para ver um pouco o que vai acontecer com essas questões que envolvem a questão da Europa, um possível cenário de desaceleração global e acho que um pouco mais à frente a gente pode falar com um pouquinho mais de propriedade sobre isso.

---

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

Régis, com relação à parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil acho que a gente precisa abrir um pouquinho mais de qualificar. A gente tem basicamente o negócio de motores industriais de baixa e média tensão, a gente tem o negócio de automação - e aí dentro de automação industrial a

gente tem drives, controls e uma série, toda a parte de infraestrutura, WEG Home e outros produtos que a gente lançou mais recentemente; a gente tem o negócio de redutores e a gente tem também todas as iniciativas relacionadas à parte de mobilidade elétrica, então parte de powertrain, estações de recarga e também toda a parte de negócios digitais.

Então obviamente alguns desses negócios onde a gente já tem uma participação de mercado maior, mais importante, a gente depende mais do crescimento do mercado, do crescimento da economia, e para esses negócios eles dependem mais dessa situação macroeconômica.

Mas eu diria que boa parte dos produtos aqui dentro a gente ainda tem sim oportunidade de ganhar espaço através de market share seja na parte de automação, negócio de redutores, mas especialmente na parte aqui dos negócios mais novos, tanto a parte de mobilidade elétrica, os negócios digitais. Então eu diria que é um mix dos dois dependendo do tipo de produto que a gente estiver avaliando aqui dentro.

---

**Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse**

Tá legal, entendido, obrigado pessoal e parabéns pelos resultados.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Lucas Marchiori do BTG Pactual.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Oi pessoal bom dia. Dois tópicos rápidos aqui do meu lado, primeiro estou curioso é que num comentário no release sobre a expansão de margens, vocês comentaram também sobre melhora de margens e operações internacionais. Eu queria mais saber se vocês podem comentar quais regiões e se puder quais produtos mais se destacaram em termos de expansão de margem tri contra tri para a gente também monitorar de onde está vindo essa melhora de margem.

E aí o segundo ponto bem direto: vocês comentaram sobre oscilação de pedidos na Europa. Eu queria saber como é que isso conversa um pouco, dado que vocês acabaram de mobilizar um capital relevante lá para a compra da Gefran, enfim queria entender um pouquinho o timing dado que você tem essa instabilidade de pedido, como é que isso conversa com a situação de capacidade lá, como é que vocês estão sentindo de certa forma a necessidade de aumentar

capacidade na Europa dado que eventualmente pode ter uma desaceleração de pedidos lá. São esses dois tópicos pessoal, obrigado.

---

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

Lucas, obrigado pelas perguntas. O primeiro ponto é o seguinte: essa questão de melhoria das margens no exterior é um processo contínuo, é uma jornada que a gente vem desenvolvendo. A gente falou muito em 2017 no momento da aquisição lá do negócio de transformadores que era um negócio de breakeven e a gente sabia com as sinergias do México como melhorar as margens. Nós fizemos isso.

Na China também constantemente com a automatização da planta de Rugao, aumento de escala que ajuda a ter mais produtividade; México também trazendo cada vez mais etapas de verticalização, um movimento importante, há três anos atrás com a questão da fundição para produzir as próprias carcaças de motor ajudou nisso.

Então é um processo contínuo e ele tem se destacado em praticamente todas as regiões. Obviamente que você pode ter um trimestre ou um ano que se torna um pouco mais difícil num determinado segmento ou linha de produto, mas com um pouco a pergunta da Renata sobre planos e programas de melhoria de produtividade, isso a gente ataca em praticamente todas as nossas unidades. Então isso está acontecendo de forma generalizada, algumas regiões um pouco mais rápido, outras um pouco mais lento, mas a gente nunca perde isso de vista e estamos fazendo isso acontecer.

Com relação aos investimentos na Europa, acho que é uma coisa muito importante. O nosso foco é a longo prazo, o próprio ponto dessa estratégia de motion drive também é algo que a gente está se mobilizando cada vez mais, aumentando capacidade produtiva em regiões importantes, a própria aquisição da Gefran vem ajudar nesse processo; mas uma empresa que pensa no longo prazo às vezes não faz mudanças radicais na sua estratégia dependendo de uma condição macroeconômica numa região um ou outra. Ok, muitas vezes você precisa dar uma ajustada nas velas, mas a direção está tomada e a gente vai seguir essa direção.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG**

Valeu André, obrigado aí, bom dia

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Rogério Araújo do Bank of America

---

**Sr. Rogério Araújo - Bank of America**

Olá bom dia a todos, André, Salgueiro, parabéns pelos resultados. Eu tenho dois follow ups de questões já abordadas, primeiro é com relação ao ciclo curto só para ter certeza: quando vocês falaram de 35, 40% da receita isso é ciclo curto mesmo ou é o contrário?

E vocês também mencionaram alguma oscilação em alguns países da Europa. Essa oscilação já representaria uma desaceleração de crescimento ou ainda não dá para falar nisso? Esse é o primeiro ponto.

O segundo é com relação a ganho de escala, mais especificamente à linha de custos com pessoal. Ela representou 2,5 p.p. de margem ano contra ano, 1 p.p. tri a tri. Eu queria entender um pouco a necessidade de contratação de mais funcionários que deve estar ligada à expansão de fábrica, mas o que a gente pode pensar em termos de ganho de escala para frente? Com mais crescimento vindo ele vai ter uma necessidade do aumento de custo fixo aí incluindo pessoal?

E talvez num cenário agora de fábricas cheias será que a gente está num momento em que a margem está um pouquinho inflada esses investimentos fixos para aumento de capacidade aí a margem vem de um pouquinho para baixo, mas o nível normalizado é algo entre? Só entender a cabeça de vocês nessa questão também, muito obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Rogério bom dia. Com relação à quebra de ciclo curto eu não lembro exatamente os 35 que você mencionou em qual resposta que a gente abordou aqui, mas na verdade é o contrário: o ciclo curto ele representou no 3T 63% e o ciclo longo 37% no consolidado. Esse número ele vinha mais ou menos em 65, 66 - 35. O ciclo longo ele ganhou uma representatividade um pouquinho maior nesse trimestre especialmente por conta do negócio de painéis de automação e a parte de geração centralizada que também teve um desempenho, geração solar centralizada que também teve um desempenho melhor esse trimestre e aí esse mix mudou um pouquinho mais para ciclo longo - mas ainda está dentro de uma normalidade: 63% ciclo curto e 37% ciclo longo

---

---

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

Oi Rogério. Com relação à questão dos ganhos de escala, a primeira coisa é que o nosso segmento é um segmento normalmente de mão-de-obra intensiva. A gente tem que qualificar isso entre mão-de-obra direta e indireta. Mão-de-obra de produção direta quando nós fazemos investimento nós temos que contratar mais colaboradores.

Eu acho que o diferencial da WEG é o fato de nós fazermos essas expansões de maneira modular, o que nos permite colocar capacidade muitas vezes de acordo com aquela necessidade do momento sem necessidade de fazer um grande investimento e depois ficar como uma fábrica muito ansiosa... desculpa, ociosa e que leva a uma redução de margem. Então isso é um diferencial da companhia. Obviamente em alguns momentos sim, pode acontecer que você disse, nós temos que puxar um pouco a contratação e aí eu não consigo 100% completar capacidade no momento muito rápido, e isso obviamente pode ter aí uma queda na margem e depois ela vai se recompondo acho que mais próximo dos níveis históricos da companhia. Isso para mão-de-obra direta.

Vale lembrar também, como eu disse, boa parte dos investimentos é focada em modernização e automação das nossas unidades. Com mais robô você tem uma menor necessidade de mão-de-obra, mas eu acho que o ponto principal é que essa expansão modular é muito bem-feita na WEG aumentando colaboradores, aumentando contratação assim que é necessário.

Do ponto de vista de mão-de-obra e indireta, como também comentei acho que nós temos vários programas. Acho que a companhia vem crescendo ao longo dos anos e a relação de SG&A sempre fica positiva, é sempre uma relação melhor de um ano com relação um outro graças a todos esses programas que nós temos implementado.

---

**Sr. Rogério Araújo - Bank of America**

Perfeito e com relação à potencial desaceleração de crescimento com as oscilações na Europa vocês conseguem comentar um pouco?

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Rogério desculpa, acabei esquecendo de comentar aqui. Na verdade, é o que a gente colocou, a gente começou a ver uma oscilação na entrada de pedido em alguns países - ainda não é de forma generalizada -

então a gente não consegue nesse momento afirmar que a gente vai ver uma desaceleração ampla. Precisamos acompanhar, sempre lembrando que a parte de ciclo curto, que é o que basicamente a gente está focando aqui, a gente normalmente tem uma carteira que a gente consegue olhar três, quatro meses para frente. Nesse horizonte de tempo a gente não espera nenhuma grande variação, e dali para frente vai depender de como a gente vai construir essa carteira daqui para frente.

Os feedbacks que a gente tem recebido dos clientes, os principais OEMs na Europa, ainda é um feedback relativamente positivo, então não tem nada que preocupe tanto assim no curto prazo; mas dado o cenário macroeconômico a gente precisa acompanhar o desenrolar dos próximos meses.

Fora isso tem a parte de ciclo longo que são os projetos. Nessa parte a gente tem uma carteira bastante positiva, então para a parte de ciclo longo a gente não espera nenhuma desaceleração, pelo menos no horizonte que a gente consegue vislumbrar. Na Europa é mais a parte industrial, então eu diria alguma coisa em torno de uns seis, oito meses, por aí. Então precisa, é um ponto de atenção. Vamos acompanhar, mas não é nada que preocupe tanto para o curto prazo.

---

**Sr. Rogério Araújo - Bank of America**

Bem claro, muito obrigado.

---

**Operadora**

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

---

**Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan**

Oi, bom dia. Duas perguntas rápidas, dois tópicos que vocês comentaram. Se pudessem falar um pouco de working capital, enfim, apesar de sequencialmente ter ficado de certa maneira estável quando a gente olha pensando em dias, no ano contra ano talvez tenha alguma coisa para melhorar em termos de estoques. Então só para entender se poderia ter alguma grande liberação de working capital pensando talvez no próximo ano.

E também se pudessem dar um update de Índia. Vocês estavam fazendo lá os testes, enfim buscando a certificação da turbina, se teve alguma novidade desde o último call para a gente tentar pensar quando isso pode contribuir positivamente para suas receitas, obrigado.

---

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

Marcelo, obrigado pelas perguntas. Vou falar um pouquinho sobre o capital de giro operacional e esse aumento que a gente verificou agora no 3T está concentrado no aumento de estoques. Na realidade a gente esperava uma normalização agora nesse 2S, porém ela não ocorreu ainda, e a razão foi pelo fato da cadeia global de suprimentos ainda não está normalizado. Teve o caso da inflação nos estoques devido ao aumento dos preços de matérias-primas, mas aqui a gente está falando um pouco mais de volume.

Estrategicamente a gente tomou a decisão de aumentar os nossos estoques já no ano passado devido a essas incertezas de mercado, mas nós estamos vivendo uma situação ainda que tinha uma expectativa de normalização de suprimento de componentes eletrônicos que não ocorreu em 2022. A expectativa do nosso pessoal agora é que isso possa ocorrer só mais para o final do ano que vem, início de 24.

Nós tivemos também aí o aumento de algumas, aumento de preços de algumas, um pouco falta, dificuldade de fornecimento de algumas matérias-primas importantes como alguns aços especiais que são usados no núcleo do transformador, e nós tomamos então a decisão de reforçar os nossos estoques.

Agora uma coisa é certa: isso uma hora vai se normalizar, e a expectativa então é que nos próximos trimestres esse indicador de estoques comece a melhorar. A gente não está vendo aí nenhuma degradação em prazo de pagamento, prazo de recebimento. O nosso ponto hoje está concentrado em estoque e a expectativa é que ao longo dos próximos meses a gente tenha uma situação melhor do que a gente viveu ao longo desse ano.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Motta, só para contextualizar, a Índia a gente tem a operação lá há bastante tempo, há 11 anos, de motores industriais de média tensão e geradores, então essa operação ela está indo o relativamente bem e vem melhorando o nível de carteira, de entrada de pedidos e faturamento nos últimos trimestres com boas perspectivas para frente.

E a gente tem dois investimentos importantes acontecendo ao mesmo tempo: o primeiro é a fábrica de motores elétricos de baixa tensão que foi concluída agora recentemente. Então esse é um mercado que a gente já comentou em calls passados aqui, é um mercado importante em que a WEG não participava até então. Então a gente está entrando no mercado agora, é uma oportunidade interessante de desenvolvimento do mercado externo e já estamos trabalhando, inclusive conseguindo os primeiros pedidos e dando, estamos na fase de ramp up, de startup da fábrica. Então talvez não tenha uma contribuição tão importante assim no curto prazo - e esse trimestre, eventualmente começo do ano que vem - mas quando a gente olha no médio e longo prazo é uma operação que tem tudo para contribuir com o crescimento no mercado externo.

E o segundo investimento que está acontecendo na verdade é com relação a eólico, que a gente está em fase de certificação da turbina. Então o processo lá está em andamento, a expectativa é de a gente estar com a nossa turbina certificada até o final deste ano, começo do ano que vem, e aí a partir desse momento o time comercial deve trabalhar um pouco mais forte na busca pelos primeiros pedidos para a gente começar a produzir e entregar as máquinas para os clientes, os aerogeradores lá na Índia.

Mas a expectativa para o eólico eu diria que é eventualmente entrada de pedidos mais ao longo do ano que vem para gerar faturamento provavelmente só em 2024. Se tiver alguma coisa ano que vem vai ser bem lá no finalzinho do ano, então não deveria contribuir tanto.

---

**Operadora**

A próxima pergunta vem de Lucas Barbosa do Santander

---

**Sr. Lucas Barbosa - Santander**

Oi, bom dia André, Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. A minha dúvida na verdade é um follow up do que vocês acabaram mencionando em diversas respostas sobre investimento para frente, mas eu queria só pegar e organizar o pensamento do que a gente pode esperar. No 3T a gente viu o CapEx já tendo uma certa aceleração, que é algo que vocês já vinham comentando que ia acontecer no 2S.

Mas a minha dúvida é pensando mais em 2023, se vocês puderem compartilhar um pouco que nível de CapEx vocês imaginam rodar em 2023 e quais são os principais projetos. Obviamente um deles é aquela expansão de capacidade em motores industriais e de

tração elétrica lá no Brasil que vocês falaram de fazer para os próximos três anos, mas se vocês puderem compartilhar outros projetos, os outros projetos que vocês têm de expansão de capacidade principalmente ajudaria bastante, muito obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Oi Lucas. Na verdade, de fato é isso, nosso CapEx se você olhar o histórico no ano a gente sempre dá uma acelerada mais para o final do ano, então de fato o 3T já foi um pouco mais forte, a expectativa é que o 4T seja até mais forte do que o terceiro.

E a gente acho que comentou no trimestre passado, a gente no início do ano tinha anunciado um orçamento de capital de 1,5 bi, mas que dado ali algumas postergações de projetos para o ano que vem o CapEx desse ano deveria ficar mais próximo a 1,2. Então essa é a cabeça por enquanto para esse ano.

Quando a gente olha o ano que vem a gente ainda não tem um orçamento fechado, estamos trabalhando nisso agora então não dá para a gente antecipar muita coisa, mas tem alguns projetos importantes que já foram anunciados que certamente vão contribuir para um investimento, para o CapEx do ano que vem.

O mais importante é o investimento anunciado aqui em Jaraguá do Sul na parte de motores industriais e de tração elétrica, que boa parte dos investimentos vão ser concentradas em 2023. A gente tem outros investimentos anunciados aqui no Brasil, a própria fábrica de Betim de transformadores; a gente tem um investimento importante anunciado também em Linhares para o negócio de motores comerciais e appliance. Mas de forma geral todas as unidades, mesmo na parte de tintas, parte de automação, na parte de energia a gente tem investimentos programados.

E fora do Brasil eu diria que os projetos mais importantes - alguns que o André já comentou na parte de T&D nos EUA e no México - e a gente tem também a construção da fábrica de Portugal, a terceira fábrica de motores de baixa tensão em Portugal, e à medida que a gente avançar aqui com o orçamento e tiver uma visibilidade maior de todos os projetos a gente anuncia para vocês, provavelmente junto com a divulgação do 4T.

---

**Sr. Lucas Barbosa - Santander**

Legal Salgueiro, muito obrigado e bom dia para vocês.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Andressa Varotto do UBS BB.

---

**Sra. Andressa Varotto - UBS**

Bom dia, oi André Rodrigues, André Salgueiro, tudo bem? Obrigada por pegarem minha pergunta. Eu tenho uma pergunta, um follow up rapidinho primeiro sobre a dinâmica competitiva na Europa, com a crise energética e aumento do custo de energia por lá, se vocês enxergam alguma perda de competitividade de competidores que poderia beneficiar a WEG em market share.

E a minha segunda pergunta é um follow up na questão de carteira de ciclo longo para o ano que vem. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre o que vocês já têm visibilidade e se a expectativa é que 2023 comece com uma carteira tão boa quanto foi em 2022. É isso, obrigada.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Oi Andressa bom dia, obrigado pelas perguntas. Com relação à Europa, a Europa é uma região importante para a WEG. Em torno de 14 a 15% do nosso faturamento está na Europa hoje - do consolidado. A gente sim tem algumas operações na Europa, especialmente em Portugal. Eu comentei há pouco, é uma operação importante do negócio de motores industriais. Na Áustria a gente tem uma operação importante também de redutores e depois a gente tem algumas outras operações de nicho: tem uma operação de painéis de automação na Espanha, algumas operações de motores na Alemanha e agora com a Gefran a gente também tem a parte de automação na Alemanha e na própria Itália.

Mas acho que o importante é comentar aqui que boa parte dos 14, 15% da receita total da WEG que a gente vende na Europa não é produzida na Europa. Eu diria que uma parte bem significativa disso é produzida ou aqui no Brasil ou mesmo na China, que acho que são os dois principais polos produtivos para fornecer para a Europa.

E aí quando a gente olha isso em relação a alguns concorrentes, principalmente às empresas europeias que hoje tem um do footprint industrial bastante concentrado na Europa, considerando esse cenário de crise energética, aumento de custos na Europa, em tese a gente poderia ter sim aí um benefício comparativo e ter alguma vantagem nesse sentido. É difícil mensurar o quanto isso pode ajudar ou não, mas

fazendo essa análise mais ampla eu diria que nosso posicionamento e o footprint industrial ele nos parece um pouco mais favorável neste momento, tá?

Com relação à parte da carteira de ciclo longo acho que vou colocar aqui o mesmo argumento com relação no orçamento. A gente está trabalhando no orçamento do ano que vem agora, então a gente não tem toda essa visibilidade ainda; mas a mensagem de carteira no geral ela é positiva. Então tanto na parte industrial quanto na parte de GTD quando a gente tem a concentração aqui dos projetos de ciclo longo a gente tem uma visibilidade boa de carteira, e a gente vai entrar aí em 2023 como uma carteira positiva.

Em alguns casos eu diria que a carteira a gente já consegue ver uma boa parte do ano que vem, em outros onde a visibilidade ali é uns 6 meses, por aí, a gente depende de continuar construindo essa carteira ao longo do ano que vem. Mas a fotografia de final de ano, início de ano, eu diria que ela é positiva e essa parte de ciclo longo tende a continuar performando bem ao longo do ano que vem.

---

**Sra. Andressa Varotto - UBS**

Perfeito, obrigada.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Igor Araújo da Genial Investimentos.

---

**Sr. Igor Araújo - Genial Investimentos**

Oi pessoal, vocês me ouvem?

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Ouvimos sim, Igor.

---

**Sr. Igor Araújo - Genial Investimentos**

Assim, acho que vocês já trataram bastante dos pontos que eu tinha aqui para passar e um deles era justamente esse sobre capacidade produtiva, a questão das dificuldades que o mundo de maneira geral vem sofrendo em termos de custo de energia e custo de matéria-prima, que agora vem arrefecendo, mas que a gente sabe que passou durante algum tempo, e você

comentou que 14 a 15% da capacidade produtiva da Europa não é produzida lá, vem de outras plantas.

E aí eu queria entender um pouco de vocês se vocês pensam em talvez qual é a capacidade de vocês de aumentar a produtividade nas plantas de vocês que são mais automatizadas e mais verticalizadas, se vocês conseguem fazer essa realocação de capacidade produtiva dado num cenário que a gente está vendo o frete caindo, se isso pode ser uma estratégia de vocês adotarem, tá?

E a segunda pergunta que eu tinha era mais ou menos também em relação a aquisição da Gefran e todo esse contexto global que a gente passou de dificuldade, principalmente de suprimentos. O quanto de novos clientes vocês conseguiram acessar com esses dois movimentos e se isso já ajuda também a manter essa carteira de pedidos mais resiliente, principalmente no ciclo longo? Eu sei que a indústria de petróleo ficou vários anos sem investimento, poço de extração a gente quase não viu investimento. Eu queria entender um pouco se é mais acesso a novos clientes ou se são alguns setores que estavam mais adormecidos voltando a ter um nível de investimentos elevados. Eu acho que são esses dois pontos aqui, obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Oi Igor, bom dia. Eu vou responder a primeira parte aqui e depois eu passo para o André responder a segunda. Na verdade, só com relação à Europa, os 14, 15% que eu comentei da Europa na verdade é o quanto a Europa representa da nossa receita consolidada total, então em torno de 15% da receita total da WEG hoje está concentrada na Europa, não é o que a gente produz na Europa.

E aí o outro comentário que eu fiz foi que desses 15% a maior parte deles a gente na verdade produz ou aqui no Brasil ou na China. A gente tem alguma produção na Europa sim, mas é uma produção relativamente pequena. Então foi só para fazer o comparativo com nossos players, os principais concorrentes que têm um footprint industrial mais representativos na Europa.

Com relação à capacidade de troca de produção entre fábricas, vai depender muito do produto e da unidade. Em algumas unidades como a parte de motores industriais sim, a gente tem uma flexibilidade maior, até a própria parte de automação. Dependendo outros produtos a gente tem uma flexibilidade melhor.

Então sim, a gente consegue se adaptar, eventualmente fazer algum ajuste, transferir a produção de um lugar para outro, a gente usa isso de forma



estratégica - mas a gente precisa avaliar caso a caso, produto a produto.

sendo refletido em volume para vocês acho que ajuda bastante a gente a fazer conta aqui.

---

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

E a segunda parte, Igor, vamos lá. A Gefran acho que é muito recente ainda. Na realidade a gente teve autorização dos órgãos italianos no começo de outubro, então nós estamos fazendo a integração da companhia.

Mas falando em geral sobre os outros negócios, sem dúvida que ao longo dos últimos trimestres a gente pode afirmar que conseguiu conquistar algumas participações de mercado bem importantes em algumas regiões. Eu acho que um pouco aí é o fato de a gente ser verticalizado no momento onde o mundo enfrentou uma questão muito crítica de abastecimento de matérias-primas e componentes, a gente se destacou com relação a isso. A própria estratégia no ano passado de reforçar o nosso volume de estoques também ajudou nesse processo.

E sem dúvida alguns segmentos que são importantes para a companhia como óleo e gás e mineração, que no passado estavam num processo de crescimento, em alguns momentos até de queda econômica e começaram a reagir, ficaram um pouco mais fortes agora e ao longo, desde o último ano. O destaque é mineração.

Sem dúvida os novos investimentos que vão ser demandados por essa situação da Rússia e Ucrânia na Europa está impulsionando o óleo e gás, e além disso um segmento também que se tornou relevante para a companhia, importante nos últimos anos é água e saneamento em nível global, que também tem ajudado nesse processo.

Acho que no WEG Day a gente vai passar um pouco mais de informação de mercado, participação de mercado, por negócio onde a gente pode detalhar um pouco mais esse ponto.

---

**Sr. Igor Araújo - Genial Investimentos**

Muito bom, e aí André só se você me permitir um follow up na sua resposta: você falou do setor de água e saneamento. A gente tem uma perspectiva legal de nível de investimento entrando no Brasil ano que vem, e aí eu queria talvez entender o quanto desse investimento ele acaba sendo rebatido para vocês em termos de principalmente bombas. Eu acho que se você puder talvez trazer uma cor do quanto do percentual do investimento em uma planta de saneamento acaba

---

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

Não, sem dúvida, vamos lá. O que a gente tem hoje é que mais ou menos até 4% do envelope total de CapEx é destinado aos nossos equipamentos, porque bomba só opera com motor elétrico, se você tem mais consumo de energia você precisa mais geração, você precisa mais linha de transmissão, de distribuição, isso é transformador e subestação; você precisa mais painel de automação, inversores de frequência.

Então o que está sendo anunciado desses benefícios de investimento do marco regulatório pelo menos até 4% é endereçável a nossos produtos.

---

**Sr. Igor Araújo - Genial Investimentos**

Perfeito, perfeito. Muito obrigado, a gente se vê no WEG Day. Parabéns pelos resultados mais uma vez.

---

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

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**

Pessoal, muito obrigado mais uma vez pela participação e mais uma vez eu gostaria de lembrar que no dia 8/11, de novembro, nós teremos mais uma edição do WEG Day onde com nosso CEO o Hari e outros executivos que estarão presentes nós vamos passar mais informações sobre a WEG.

Então mais uma vez muito obrigado e até dia 8..

---

**Operadora**

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 3º Trimestre de 2022

27 de outubro de 2022 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



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