

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 1º Trimestre de 2021

29 de abril de 2021 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 1T21.



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).

Exoneração de responsabilidade

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2021 da WEG S.A.

Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis.

Estas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG

constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos e incertezas, e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está sendo conduzida em português, com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão os senhores André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e André Salgueiro, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

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

Destaques do 1T21



Começamos com os destaques do trimestre, sendo o primeiro a receita operacional líquida, que cresceu 36,7% em comparação ao 1T20.

A sequência do bom desempenho comercial observado em grande parte dos nossos negócios foi fundamental para esse resultado, com desempenho positivo no mercado interno sustentando níveis elevados de receita

nos equipamentos de ciclo curto e no negócio de transmissão e distribuição.

No mercado externo a melhora gradual da demanda mostra sinais de uma recuperação da economia global. Esse movimento é refletido no crescimento de nossos negócios em moedas locais quando comparado com o mesmo período do ano passado.

Outro destaque do trimestre foi o EBITDA, que apresentou crescimento de 64,2% e atingiu R\$ 1 bilhão. A margem EBITDA cresceu 3,3 p.p. atingindo 20%. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre essa variação.



Por fim, tivemos mais um trimestre de evolução do ROIC, como veremos no próximo slide, que apresentou crescimento de 7,5 p.p. em relação ao 1T20, atingindo 28,2. A consistência desse indicador no último trimestre é reflexo da melhora do nosso desempenho operacional demonstrado pela contribuição e crescimento da receita e margem EBITDA, em conjunto com a boa administração de capital de giro nos últimos doze meses.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

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 na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais as vendas de equipamentos de ciclo curto continuaram aquecidas, em especial para segmentos como mineração e infraestrutura.



Tivemos boa demanda por motores elétricos de baixa tensão e também equipamentos seriados de automação, onde temos conseguido aumentar a nossa presença de mercado.

Também realizamos fornecimentos importantes de equipamentos de ciclo longo, como eletrocentros e painéis de automação, para segmentos como mineração e óleo e gás.

Em GTD o negócio de transmissão e distribuição, destaque recorrente nos últimos trimestres, continua contribuindo para o crescimento, com transformadores de grande porte e subestações sendo entregues para projetos ligados aos leilões de linhas de transmissão realizados nos últimos anos.

Outro segmento importante nessa área de negócio, a geração solar, também apresentou boa demanda, contribuindo positivamente para o bom desempenho dessa área de negócios.

Em motores comerciais e appliance a demanda continua positiva, com os segmentos de bens de consumo duráveis como ar-condicionado e máquinas de lavar, moto bombas e maquinário para o setor alimentício em destaque.

Em tintas e vernizes, assim como nos demais negócios de ciclo curto reportamos um crescimento importante, com destaque para os segmentos de eletrodomésticos, estruturas metálicas e saneamento.

Já no mercado externo, na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais continuamos a observar a retomada da atividade econômica nas principais regiões do mundo. A volatilidade na entrada de pedidos de equipamentos de ciclo longo observada nos últimos meses continua a impactar o crescimento desses negócios, mas vale mencionar que o aumento no volume de cotações no início desse ano e a melhora na

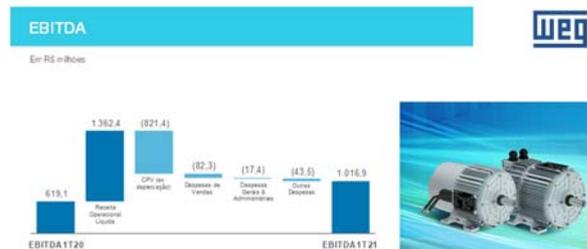


entrada de pedidos no final do 1T21 sinalizam uma recuperação mais ampla da atividade industrial global. Segmentos como óleo e gás, água e saneamento e papel e celulose já mostram sinais de recuperação.

Na área de GTD apresentamos outro trimestre de bons resultados especialmente na área de transmissão e distribuição na América do Norte, onde as sinergias e participação de mercado relevante nos EUA e México continuam a trazer contribuições para esta área de negócio.

Em motores comerciais e appliance, aplicações comerciais e linha branca tiveram crescimentos importantes, movimento explicado pelo aumento da nossa participação de mercado em conjunto com sinais de melhora da atividade econômica em países onde concentramos nossas operações.

Por fim, em tintas e vernizes registramos avanço na venda em países da América Latina, em especial no México, onde iniciamos as operações da nossa nova fábrica de tintas no final de 2020.

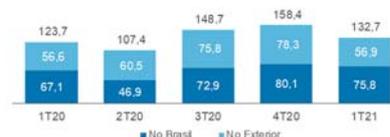


O slide 6 mostra a evolução do EBITDA no 1T21, onde apresentamos um crescimento de 64,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA fechou o trimestre em 20%, apresentando evolução de 3,3 p.p. em relação ao 1T20.

Destacamos o ganho de margem em algumas operações importantes no exterior, em conjunto com a racionalização de custos e despesas e melhor ocupação das fábricas nesse trimestre.

Investimentos (CAPEX)

Em R\$ milhões



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 1T21 os investimentos atingiram 132,7 milhões, sendo 57% destinados ao Brasil e 43% às unidades do exterior, dando continuidade aos investimentos em nossas fábricas no Brasil, China, México e EUA.

Reforçamos que o nosso plano de investimento para 2021 continua conforme planejado, para garantir a capacidade de fabricação para o crescimento contínuo e sustentável da companhia.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

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 ano.

Realizações Recentes

Prêmio "Fornecedor do Ano" da Whirlpool, nas categorias tintas e motores elétricos

Nova fábrica de Eletrocentros em Belem-MG

Perspectivas

COVID-19 ainda gera incertezas sobre recuperação econômica, principalmente no Brasil

Melhora na entrada de pedidos sinaliza recuperação do mercado externo

Perspectivas positivas para o 2T21, principalmente por conta da base de comparação mais fraca do 2T20, pior trimestre da COVID-19

Segundo semestre ainda apresenta desafios, principalmente em relação a carteira de ciclo longo industrial no Brasil



Com relação às realizações, recebemos em março o prêmio Fornecedor do Ano da Whirlpool no Brasil, uma das maiores fabricantes de eletrodomésticos no mundo e do Brasil, nas categorias motores elétricos e tintas. Esse prêmio é um reconhecimento pelo compromisso

da WEG em agregar valor aos produtos e clientes Whirlpool, principalmente nos aspectos de inovação, qualidade, atendimento ao cliente e sustentabilidade.

Divulgamos recentemente um novo investimento em Minas Gerais: uma fábrica de eletrocentros na cidade de Betim voltada à produção de inversores centrais para a geração solar e eletrocentros industriais. A nova unidade conta com 5.000 m2 de área construída e vai gerar 100 novos empregos.

Por fim, sobre as perspectivas para o ano ainda estamos enfrentando situações de mercado atípicas devido à pandemia da COVID 19, principalmente no Brasil. Mesmo com a recuperação da demanda observada desde o 3T20 ainda é difícil prever se esse processo será contínuo até o final do ano.

Ao mesmo tempo, registramos uma melhora da entrada de pedidos ao final deste 1T, o que sinaliza uma possível recuperação do mercado externo.

Vale também comentar que temos perspectivas positivas para o 2T21, principalmente por conta da base de comparação mais fraca do 2T20, trimestre onde sentimos os maiores impactos da COVID 19 em nossos negócios.

E finalizando lembramos que o 2S deverá continuar a apresentar desafios, principalmente em relação à carteira de ciclo longo industrial no Brasil.

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

Contatos - Relações com Investidores



André Luís Rodrigues
Diretor Administrativo e Financeiro
e de Relações com Investidores
+55 (47) 3278-0106
arodrigues@weg.br



André Meneguetti Salgueiro
Gerente de Relações
com Investidores
+55 (47) 3278-0107
amensalgu@weg.br

<http://ri.weg.net>

<https://www.facebook.com/ri.weg>

twitter.com/ri.weg_br

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 vem do Sr. Rogério Araújo, UBS.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Olá, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui do meu lado, a primeira delas quanto à receita lá fora, teve uma aceleração relevante de um tri para outro e a gente vê Ásia forte, resto de América Latina e parece que EUA e Europa ainda um pouco atrás.

Quando vocês falam de aumento de cotações, de ordens ali no fim do trimestre, vocês podem dar um pouquinho mais de detalhe da onde vem e também dar um pouquinho de perspectiva de qual a expectativa de vocês com relação a essa aceleração de crescimento de receita fora, se ela continua?

Parece que ela foi ligada um pouquinho mais a ciclo curto, mas as commodities estão com preço alto, né, se isso deve dar um pouco mais de crescimento para ciclo longo, enfim, o que vocês puderem dar de cor para o que tenha ocorrido com receita lá fora seria ótimo, essa é a primeira, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Oi Rogério aqui é o André Rodrigues, obrigado pela tua pergunta. Vou falar um pouquinho de ciclo longo lá fora então. Eu acho que primeiro em GTD, vamos separar GTD e equipamentos eletroeletrônicos industriais, em GTD nós apresentamos outro trimestre de bons resultados, especialmente no negócio de transmissão e distribuição na América do Norte, que já vinha acontecendo. Importante, vale salientar a importante contribuição da sinergia entre as operações dos EUA e México.



Nos negócios de geração também a gente pode destacar o bom desempenho que aconteceu no trimestre da operação na Índia, apesar das dificuldades enfrentadas devido à pandemia no país.

A gente vai para equipamento eletroeletrônico industrial, acho que apesar da volatilidade da demanda por esses equipamentos apresentada aí nos últimos trimestres, como nós havíamos reportado, é importante mencionar que nós observamos no início desse ano aumento no volume de cotações, e no final, e sobretudo no final desse trimestre, uma melhora na entrada de pedidos desses projetos de ciclo longo.

O que a gente está falando é que a gente está começando a ver então provavelmente sinais de recuperação em atividade industrial, e já são observados aí em segmentos importantes quanto a mineração, óleo e gás, água e saneamento e papel e celulose. Então isso é o que falo, mostra um pouquinho do desempenho de ciclo longo no mercado externo.

Quando a gente vai para a carteira olhando um pouquinho mais para frente, que eu entendi que é a segunda parte da tua pergunta, vamos separar aqui de forma geral, a gente vai ter que dividir isso também entre GTD e equipamentos eletroeletrônicos industriais, e a gente vem observando que os comportamentos também vêm similar no mercado interno e mercado externo desses negócios.

Mas vamos pegar mercado externo em GTD então: nós temos uma carteira de pedidos saudável construída nos trimestres anteriores, com entregas programadas para 2021 e 2022.

Na América do Norte, como eu já havia, foi resultado do 1T, a boa sinergia dos negócios entre México e EUA vêm sendo um grande destaque. Em ambos os mercados nós estamos trabalhando a plena capacidade, e já considerando o aumento de capacidade nos EUA.

Também que a gente, falando um pouquinho de Brasil, vamos aproveitar porque acho que também é importante, que projetos de geração eólicas vão estar de volta aí nesse 2S, e isso pode, vai contribuir para a receita a partir desse 2S.

Quando a gente vai para equipamentos eletroeletrônicos industriais, ainda a gente pode sentir

alguma volatilidade, mas essa volatilidade, como já disse, acho que o lado positivo é que nós já estamos sentindo aumento desses volumes de cotações e uma melhora dessa entrada de pedidos, o que mostra a recuperação de forma geral industrial, do setor industrial e do segmento que eu já reportei.

Acho que do ponto de vista a gente no geral em equipamentos eletroeletrônicos industriais a gente precisa trabalhar um pouquinho mais para garantir que a gente vai conseguir encher melhor essa carteira, mas o fato da volta dos aerogeradores aqui no Brasil já é uma garantia que a gente sim, tem perspectivas de crescimento também de ciclo longo.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Legal, obrigado pela cor André, ficou bem claro. Eu queria falar um pouquinho de ROIC também. O ROIC de vocês está numa trajetória de alta há bastante tempo, e a gente tem recebido bastante pergunta inclusive de cliente aqui, um pouquinho sobre a capacidade industrial, como é que está a utilização de capacidade das fábricas de vocês.

Eu acho que talvez o intuito dessas perguntas seja mais para entender como é que fica o CAPEX para frente, enfim, a gente está vendo um ROIC marginal altíssimo na companhia.

Então o que eu queria entender? Primeiro, a necessidade de investimento que tem que ser feito e essa capacidade da utilização da indústria, das fábricas de vocês.

E segundo, o que tem sido os principais drivers desse ROIC marginal muito alto, se ele é talvez um ganho de escala em você preenchendo a capacidade adicional da indústria que estava vazio, ou é um mix de produtos mesmo, você tem oferecido produtos, você tem crescido em produtos que têm como ROIC muito maior.

Eu acho que tem até um exemplo que vocês costumam dar da energia solar, porque parte do que vocês vendem vocês não produzem, não tem CAPEX atrelado e acaba sendo um ROIC maior. Enfim, se puder dar mais cor em ROIC e como é que fica esse ROIC marginal para frente, obrigado.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Rogério, vamos falar um pouquinho, no começo da pergunta algo relacionado como está a utilização de capacidade da WEG. A gente está como uma atividade operacional próxima à normalidade na maioria das operações no Brasil e nas fábricas importantes no exterior, se aproximando aos níveis ideais de capacidade e utilização. Nós fechamos o 1T21 próximo à nossa capacidade plena.

As demais operações, principalmente voltadas aquelas a ciclo longo no mercado externo, estão rodando em níveis próximos a 70, 80% da capacidade, o que eu considero um volume bem razoável por tudo o que aconteceu com a questão da pandemia.

Com relação também às necessidades de investimento para suportar esse aumento de demanda que a gente já enfrentou, e acho que de certa forma vai continuar enfrentando para o futuro, por isso que a WEG vem investindo em crescimento, a aquisição da fábrica de Betim em T&D foi um exemplo disso, a gente acredita muito nisso, a expansão para ter a terceira fábrica de transformadores nos EUA, porque nós estamos agora focados, depois uma posição de liderança em energias renováveis, mas em participar também em segmentos, como as grandes utilities americana e a parte de industriais, então nós estamos investindo em capacidade de T&D nos EUA, o que obrigatoriamente nos leva a investir em capacidade no México devido às sinergias.

A China, como o agente já vem reportando, onde nós desde o 2T do ano passado, operando muito bem. O aumento de capacidade em Rugao já foi praticamente todo consumido, então nós temos, termos previstos investimentos de desgargamento nos negócios de motores e appliance na China, também investimentos em desenvolvimento de novos produtos, e também aumento de capacidade dos negócios de appliance aqui no Brasil e também na China, só para lembrar também expandindo a nossa fábrica de inversores de frequência e alguns produtos de automação.

E também a questão da nova capacidade de baixa tensão na Índia, que paralelamente à construção nós

vamos começar um processo de montagem de motores para participar desse mercado.

Então de certa forma, como a gente vinha anunciando, para suportar esses investimentos tem uma previsão de aumento de CAPEX nesse ano, lembrando que nos dois últimos anos nós ficamos em torno de 530, 540 milhões em investimentos em reais, este ano o objetivo é chegar em 1 bilhão para suportar parte um pouco de carry-over do ano passado, onde a gente gostaria de fazer um pouco mais, mas a pandemia acabou atrapalhando, mas também um aumento para suportar todo esse processo de crescimento.

Quando a gente fala do ROIC os principais fatores que a gente entende que estão contribuindo para esse desempenho muito positivo: primeiro, a combinação de crescimento de receita com a expansão da margem, que tem suportado esse crescimento nos últimos trimestres. A precificação no ano passado no 4T a gente apresentou um slide que mostrava essa expansão trimestre a trimestre.

A estratégia em investimentos em novos negócios com retornos atraentes, como você citou o próprio solar, como também o negócio de aerogeradores de volta nesse 2S, também têm se mostrado importantes, e também juntamente com a menor necessidade de capital de giro nesse período, investimento de ativos fixos intangíveis ao longo dos últimos doze meses.

E também a desvalorização do real no último ano também contribuiu nesse processo. Então foram esses os principais fatores que a gente julga que foram fundamentais para esse desenvolvimento do ROIC.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Legal André, bem claro, obrigado novamente, parabéns pelos resultados.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Murilo Freiburger, Bank of America.



Sr. Murilo Freiburger – Bank of America

Bom dia pessoal, bom dia André, obrigado pela pergunta. Do nosso lado aqui acho que fazer um pouquinho do follow up dos assuntos que vocês já trataram aqui na última pergunta do Rogério, e aí tem um outro assunto que eu queria abordar também.

Vocês já deram bastante cor ali sobre esse background de aceleração aparentemente no mercado de ciclo longo global, vai mais ou menos em linha com o que a gente está vendo aqui no Bank of America, os principais analistas de capital goods de EUA e Europa estão vendo uma aceleração bem grande no ciclo de CAPEX driven por preço de commodities, por melhora de atividade macro e tudo mais.

E aí eu queria que vocês, se vocês pudessem falar um pouquinho da correlação disso com uma margem para a empresa. A última vez que a gente viu a WEG num cenário de all-time-high de preço de commodities, ciclo global de CAPEX picking up, que foi lá em 2005 a 2007, 2008, a gente viu a WEG fazendo consistentemente margens acima de 20%, que é outlier, a média da empresa é abaixo desse nível, mas enfim se vocês pudessem falar um pouquinho da correlação desse ambiente macro favorável para produto de ciclo longo, que é um produto que tende a ter a rentabilidade maior, com a rentabilidade que vocês esperam para a empresa seria legal.

E aí a minha segunda pergunta é mais em outro segmento, em GD: como é que foi nesse tri aqui e como vocês estão vendo os próximos trimestres? No que vocês conseguirem dar de cor para a gente do ambiente para geração distribuída, que vem sendo um dos grandes drivers de crescimento para a empresa, e parece que deve continuar sendo. Enfim, o que vocês puderem falar de geração distribuída também ajuda um pouquinho a gente, obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Murilo bom dia, é André Salgueiro aqui, vou pegar essas duas perguntas. Com relação à primeira da aceleração global, um pouco do que o André comentou, a gente

está vendo, a gente reportou até no trimestre passado uma melhora no nível de cotação no mercado externo, e a gente viu no final deste trimestre de fato uma melhora na entrada de pedidos.

Isso foi muito evidente na parte de ciclo curto, mas também começamos a ver uma sinalização de alguns projetos de ciclo longo aparecendo, principalmente na parte industrial, que a parte de GTD vem bem desde o ano passado e a gente não teve um efeito muito grande.

Então a dinâmica está positiva. Certamente essa questão do boom das commodities, a recuperação do ciclo de commodities, tem ajudado nesse processo. A gente tem uma exposição grande no mercado externo à parte de mineração, óleo e gás, papel e celulose, então isso tudo ajuda, e acho que é a primeira sinalização de que a gente pode crer numa retomada um pouco mais consistente. Então acho que a gente está nessa fase agora que não dá para ter 100% de certeza, mas a gente começa a ter as primeiras sinalizações.

Do ponto de vista de margem o que é que pode acontecer? A gente sempre fala que o ciclo longo, olhando ali aquela dinâmica entre margem de ciclo curto e ciclo longo, o ciclo longo ele tende a ter margens melhores em momentos de boa demanda, e quando a demanda não está tão boa a margem tende a comprimir bastante.

Então obviamente uma melhora de projetos de ciclo longo ela tende a ser positiva para a margem, mas acho que um ponto que é legal chamar a atenção é que a gente vem de um período bom de ciclo longo. A gente teve, até a metade, 3T do ano passado, entregas importantes de projetos de ciclo longo acontecendo, tanto aqui no Brasil quanto no mercado externo.

A partir do 3T a gente começou a ver uma volatilidade na entrada de pedidos industriais, e a gente começou a sentir no 4T e nesse 1T na parte industrial alguma oscilação do ponto de vista de receita, mas não dá para dizer que a gente teve um impacto muito grande dessa pequena queda que a gente viu do ponto de vista de margem.

Então não existe um espaço tão grande de margem para recuperar como a gente viu comparando com o período da crise aqui no Brasil, lá 2015, 2016 e depois a gente



teve uma boa recuperação de margem, porque aí sim foi uma recuperação muito estrutural.

Então é positivo, acho que tende a ser importante com relação a essa perspectiva de melhora do ciclo longo, mas a gente já está rodando num nível de margem bom, então uma eventual melhora de margem ela tenderia a ser marginal e não um salto muito grande como a gente viu em outros momentos de retomada. Então é essa a visibilidade que a gente tem neste momento.

Com relação à segunda pergunta do solar GD, é um negócio que se desenvolveu bastante nos últimos anos, a gente vem falando isso. Então teve um ritmo de crescimento acelerado ao longo dos últimos três anos, acho que foi o principal negócio em termos de crescimento aqui na WEG nesse período, então hoje a gente já tem uma base muito boa que está contribuindo com nosso resultado, e a gente já reportou desde o final do ano passado, início desse ano, que a gente esperaria a continuidade desse crescimento, mas em patamares mais normalizados e de fato é o que está acontecendo.

Então GD continuou crescendo, teve um trimestre positivo, mas em níveis de crescimento mais próximo a outros negócios, então por duas razões: primeiro a gente tem a questão da base de comparação, dado que foi um negócio que cresceu muito nos últimos anos, e segundo a gente tem até uma questão de mercado, uma acomodação, tem toda essa questão regulatória acontecendo em paralelo que faz com que o mercado também continue crescendo, mas proporcionalmente num ritmo menor.

Então continuamos bastante otimistas com relação ao solar. Acho que é um negócio que a gente sempre fala que faz todo sentido aqui no Brasil pelas condições de radiação solar, de custo de energia. Hoje estamos muito bem posicionados para endereçar esse mercado, tanto na parte de GD quanto na parte de geração centralizada, e é um mercado que tende a continuar se desenvolvendo, mas sim num ritmo um pouco menor do que o crescimento que a gente apresentou nos últimos anos.

Sr. Murilo Freiburger – Bank of America

Excelente André, obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Régis Cardoso, Credit Suisse.

Sr. Régis Cardoso – Credit Suisse

Oi pessoal, André, bom dia, obrigado por pegarem minhas perguntas. Dois tópicos aqui do meu lado, o primeiro é o seguinte: se vocês puderem, eu queria entender um pouco a trajetória dos resultados e até, quer dizer, é muito surpreendente a trajetória de crescimento do ROE. Acho que vocês tiveram excelentes resultados ao longo dos últimos trimestres.

O que eu queria entender é se no 1T agora teve algum efeito em particular que não devesse se repetir, se tem a ver ainda com depreciação cambial, se teve alguma concentração de receitas no período ou se vai ter alguma concentração de investimentos para frente, mais para entender, meu objetivo é entender o nível de recorrência desses resultados atuais. Eu queria ver se teve alguma coisa que não se repete para os trimestres futuros.

Outro tema que eu queria que vocês discutissem se possível é como que a inflação dos insumos, principalmente em metálicos, commodities, como é que isso pode impactar ou não a margem de vocês, porque eu acho que é muito difícil fazer os repasses exatamente pari passu, sobretudo contabilizado os efeitos de carregamento de estoque. Então eu queria só entender se tem algum descasamento temporal.

E aí por fim se você me permitir uma terceira, vou abusar um pouquinho, é só os EUA o presidente Biden anunciou uma série de programas de estímulos e me parece que uma parte deles voltados para infraestrutura, inclusive modernização, renováveis, e que pode levar a muito investimento em GD quer dizer já vem, mas minha pergunta é se vocês esperam uma aceleração e se vocês têm alguma visibilidade do



impacto que isso pode ter para o teu backlog, tanto de produtos de ciclo curto quanto de ciclo longo, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Oi Régis, obrigado pelas perguntas. Eu vou começar com um a tua primeira e o Salgueiro pega na sequência, tá?

Primeiro, a trajetória dos resultados eu acho que está seguindo uma tendência que a gente já vem observado no processo de recuperação aqui que a gente passou no Brasil a partir do 3T. Eu acho que de lá para cá algumas coisas, alguns fatores que têm levado a esse resultado, não se alteraram.

Primeiro vamos falar da carteira dos negócios de transmissão e distribuição. O que está acontecendo nesse 1T, e há perspectiva para acontecer nesse ano, não mostra nada diferente do que a gente vem reportando. O desempenho dos negócios de ciclo curto também aqui no Brasil passaram por processo de recuperação no 3T, e voltando à primeira pergunta lá do Rogério, o fato da gente estar operando em capacidade muito quase perto da plenitude na maioria das nossas instalações nos permite sim, claro, otimizar ao máximo a nossa estrutura de custo.

É claro que alguns benefícios ainda impostos pela pandemia no ponto de vista de redução de custos e despesas continuam como viagens e assim por diante, mas a companhia sempre busca maneiras de perpetuar parte desses ganhos e desenvolver outros programas de otimização de custos.

Então do ponto de vista o que mudou nós não tivemos um impacto não recorrente, digamos, material em termos de resultado que poderia elevar esse resultado; o que a gente, o que a gente apresentou foi praticamente o mesmo patamar que nós entregamos no final do último trimestre do ano passado, porque a dinâmica dos negócios estão muito parecidas.

Como é que isso vai se comportar daqui para frente? Eu acho que a expectativa para esse ano, acho que é o mais importante, acho que remete à gente ter um valor de margens próximo do que foi aí o ano passado. É claro que a gente sempre salienta que entre um trimestre ou

outro nós podemos ter algumas variações dependendo do mix de produtos.

É bom lembrar que no 2S a gente tem o negócio de eólico voltando mais fortemente na base de receita, que tem retornos mais atraentes e margens um pouco menores, mas acho que a vantagem competitiva da WEG sempre estar operando em diversos segmentos, com diversos produtos, sempre nos permite modular esses impactos de negócios que têm margens mais atrativas versus retornos menos atrativos e vice-versa.

Isso faz parte da estratégia da companhia que a gente tem implementado, acho que muito bem ao longo dos anos, e o fato da gente ter uma perspectiva de retomada, vamos falar Brasil ok, vamos ver se isso vai ser consistente daqui para frente sobretudo no 2S, mas a gente não pode esquecer que lá fora com o processo de vacinação avançando a perspectiva é que as coisas estão melhorando. A gente já está sentindo no volume de encomendas, tanto em ciclo curto e ciclo longo, que as coisas estão melhorando. Então isso também leva a um sentimento de uma expectativa de uma margem atraente e muito positiva.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Régis bom dia, é o Salgueiro aqui. Com relação à inflação dos insumos a gente está sentindo os efeitos, o aumento do custo das principais matérias-primas, principalmente as metálicas. Então a gente teve um primeiro movimento ao longo do ano passado que foi um movimento, um aumento por conta do câmbio, e aí de um tempo para cá a gente começa a ver um movimento de aumento do custo das commodities em dólar, em moeda forte. Então isso sim tem afetado.

O que a gente tem é um mecanismo de hedge para algumas matérias-primas, as mais relevantes, e a gente também tem uma escala grande, então a gente consegue às vezes fazer compras antecipadas, fixar o volume de compras para ter uma certa previsibilidade. Então a gente acaba sim sentindo esses efeitos, mas eu diria de forma geral eles tendem a demorar um pouco por conta desses mecanismos, seja os mecanismos de hedge, sejam os mecanismos de antecipação, previsibilidade de volume para os fornecedores.



E como é que a gente faz? A gente tenta, à medida que esses impactos acontecem, a gente tenta recompor o preço na parte de ciclo curto aumentando as tabelas de preços, e na parte de ciclo longo na cotação dos novos projetos. Então do ponto de vista prático a gente pode sim ter algum descasamento e algum impacto no curto prazo, mas a gente tende a conseguir normalizar isso numa visão um pouco mais de médio e longo prazo. Então pode sim acontecer algum impacto, mas a tendência é que se normalize com o passar do tempo.

Com relação à sua última pergunta referente ao programa de infraestrutura do Biden e os investimentos previstos para os EUA, eu acho que de forma geral é bastante positivo, não só para a WEG, para o mercado como um todo. São investimentos ali muito importantes para os próximos dois anos, para os próximos anos, muitos anos de investimentos.

Tem o foco grande na parte de geração renovável, que a gente sim pode ter algum benefício, mas aí só fazendo uma correção num comentário que você fez, não necessariamente na parte de GD, porque hoje a gente não tem exposição ao mercado de geração distribuída nos EUA. Nosso foco maior em renováveis nos EUA ele está na parte de transformadores para parques de geração eólica e solar, mas é geração centralizada.

Então esse seria uma das oportunidades que a gente pode ter nos próximos anos, mas obviamente todo esse investimento em infraestrutura ele deve trazer investimentos numa série de indústrias, e investimento industrial demanda os nossos produtos, então acho que a perspectiva ela acaba sendo positiva e deve trazer oportunidades de crescimento para a gente nos EUA nos próximos anos.

Sr. Régis Cardoso – Credit Suisse

Ótimo, muito obrigado Salgueiro, um bom dia para vocês.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fernando Leitão, Jardim Botânico Investimentos.

Sr. Fernando Leitão – Jardim Botânico Investimentos

Bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de saber, falando de energia renovável, vocês comentaram do perfil do Brasil favorável às instalações da energia solar, mas me parece também que no caso da eólica também é favorável.

O que é que vocês enxergam de perspectiva de desenvolvimento dessas duas matrizes no Brasil? Primeira pergunta.

A segunda pergunta diz respeito a um pouco dessas novas opções de energia, mas principalmente nos negócios que vocês vêm desenvolvendo ultimamente, quer dizer, hoje vocês têm uma parceria com a Volkswagen, com a Embraer, com a Randon a respeito de mobilidade elétrica. Vocês estão atuando em determinados nichos que ainda não são representativos, digamos assim, para a empresa.

Aonde que vocês pretendem chegar com a atuação especificamente nesse campo em que vocês ainda estão desenvolvendo novas tecnologias? Obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Fernando bom dia, é o André Salgueiro aqui. Eu vou responder a primeira pergunta de renováveis e depois o André Rodrigues responde a parte de mobilidade elétrica.

Com relação a renováveis, a gente acredita bastante no desenvolvimento deste mercado não só aqui no Brasil, mas de forma global. Acho que tem uma tendência aí cada vez maior de investimentos em fontes de geração renováveis, e a WEG está muito bem posicionada para endereçar todos esses mercados.

Então hoje a gente tem dentro do nosso portfólio de produtos não só a geração eólica e solar, mas geração térmica, biomassa, geração hídrica, então a gente tem o portfólio completo de produtos para atender todas essas fontes.



Falando especificamente de solar e eólica, que foi o foco da sua pergunta, solar eu já comentei na resposta anterior, a gente acredita bastante no perfil aqui do Brasil. A gente atende o mercado tanto na parte de geração solar distribuída quanto na parte de geração centralizada.

Então GD é um mercado que se desenvolveu muito nos últimos anos, tem tudo para continuar se desenvolvendo. Tem toda essa questão regulatória que está sendo discutida agora e precisamos acompanhar para saber qual é que vai ser o desenho final, mas o que a gente acredita é que qualquer desenho que seja aí definido não tende a inviabilizar esses investimentos. Então é um mercado que tende a continuar se desenvolvendo.

Na parte de geração centralizada a gente pode oferecer tanto a solução completa, a turnkey que a gente chama, o EPC, como a gente já fez projetos até então, mas a gente tem se posicionado cada vez mais para vender os equipamentos. Então a gente sempre vendeu os transformadores e as subestações, agora a gente, mais recentemente fechamos alguns contratos para o fornecimento dos eletrocentros, os inversores centrais de geração solar para alguns projetos importantes aqui no Brasil. Então temos o portfólio e o mercado está se desenvolvendo, então as perspectivas são positivas.

Quando a gente olha o eólico, o eólico passou por um período de poucos investimentos no Brasil, mas o que a gente tem visto do ano passado para cá é uma retomada desses projetos, principalmente projetos ligados ao mercado livre.

E aí em conjunto com o desenvolvimento do novo aerogerador de 4,2 MW de capacidade, que está em fase final agora de desenvolvimento, a gente tem conseguido trazer mais competitividade para o nosso produto e a gente conseguiu uma carteira de pedidos importante, que hoje a gente tem três contratos com a previsão de entregas até o final do ano que vem, entrando já no começo de 2023 com essa carteira aí para os próximos dois anos de aerogeradores.

Então é um mercado que está se desenvolvendo. Você falou muito bem né, o Brasil também tem uma potência para geração eólica importante e essa nova máquina trouxe essa competitividade para a WEG, então a gente

tem conseguido fechar contratos e tem boas perspectivas para os próximos dois anos.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Fernando, aqui é o André Rodrigues falando então da sua segunda pergunta sobre a questão de mobilidade elétrica. E vamos começar, você citou o nome da Embraer, dar um status sobre essa parceria. A parceria com a Embraer é uma parceria para desenvolvimento tecnológico de longo prazo em âmbito de pesquisa e desenvolvimento pré-competitivo e continua.

Muitas vezes quando a gente fala em mobilidade elétrica, e a gente lembra da WEG, vem muito na cabeça o powertrain, que é, corresponde ao motor elétrico e inversor de frequência para veículos, justamente porque a gente anunciou há um tempo atrás a parceria com a MAN, divisão de caminhões da Volkswagen, e essa parceria segundo o cronograma da Volkswagen eu acho que nesse 2T começa o processo de produção.

Mas acho que é bom a gente lembrar que mobilidade elétrica na WEG não é, não está restrito a essas duas parcerias, a WEG sempre vai continuar trabalhando no desenvolvimento dessas parcerias e lembrando, a companhia já tem soluções implementadas há muito tempo em embarcações, em trólebus, em trens, e isso, esse desenvolvimento desses negócios vão continuar na companhia.

Mas além disso a gente tem que lembrar que mobilidade elétrica remete também a estações de recarga, redes de distribuição mais robusta com transformadores, mais geração distribuída e armazenamento de energia, especificação de baterias que pode, desses veículos que depois de um tempo ela perde a efetividade para a questão de locomoção, mas continua servindo para a questão de armazenamento de bateria.

Então qual é a mensagem aqui? É que mobilidade elétrica para a WEG não se remete somente no desenvolvimento do negócio de powertrain, nós anunciamos semana passada, na realidade o anúncio veio lá da parte da Renault, uma parceria recém-anunciada então com a Renault e com a DP, e nesse acordo nós somos fornecedores recomendados em



termos de infraestrutura de recarga para os clientes que adquirirem o novo Zoe, que é o veículo da Renault de pequeno porte elétrico que vai ser comercializado para o Brasil.

Esse acordo também prevê a instalação, instalações de recarga semirrápidas em algumas concessionárias da rede Renault a fim de ampliar então essa infraestrutura de recarga dos veículos elétricos em vias públicas, como já temos alguns outros projetos.

E para isso a WEG fez um desenvolvimento na questão das estações de recarga para atender tanto os mercados locais e no futuro sim, por que não? A gente pensar no mercado externo, e nós temos desde carregadores rápidos, semirrápidos e aquele que é instalado em casa, que é um sistema de carregamento mais lento.

Eu acho que aqui a mensagem é que quando a gente começou a gente, o que apareceu na pontinha do iceberg, foi muito mais a questão do powertrain em si, mas a companhia ao longo desse tempo tem investido no desenvolvimento de mais soluções que envolvem esse ambiente e a expectativa sim, é a gente conseguir continuar desenvolvendo isso para o futuro.

Sr. Fernando Leitão – Jardim Botânico Investimentos

Ok Salgueiro, Rodrigues, obrigado e parabéns pelos bons resultados novamente, um abraço.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Fontana, Bradesco BBI.

Sr. Pedro Fontana – Bradesco BBI

Oi pessoal boa tarde, bom dia, obrigado pela apresentação. Se vocês puderem comentar rapidamente sobre como andam as sondagens por pedidos de saneamento dados os recentes leilões no setor, a gente tem CEDAE amanhã por exemplo. Quando vocês esperam receber os primeiros pedidos?

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Pedro bom dia, é o André Salgueiro aqui. O mercado de saneamento ele é importante para a gente, a gente já falou isso em outras oportunidades, então acho que as perspectivas do marco legal para o saneamento básico aqui no Brasil vai trazer oportunidades para a WEG.

A gente tem visto esse primeiro movimento, que é o movimento das concessões, a gente tem aí o exemplo que você citou da CEDAE essa semana na sexta-feira, então a gente está vendo sim esse movimento mais forte agora dos projetos sendo colocados em licitação, em concessão, que é a primeira parte do processo.

Do ponto de vista prático em termos de ordem de pedido, a gente ainda não percebeu nenhuma mudança significativa. Então tem acontecido, mas acontecido dentro de uma certa normalidade.

Por quê? Porque o primeiro movimento é de fazer uma concessão, depois você tem toda a parte de projeto, licenciamento e tudo mais, e aí conforme o projeto ele vai evoluindo a gente chega no estágio na compra dos equipamentos, onde possivelmente a gente vai ter a oportunidade de participar. Então mesmo acontecendo as concessões, tende a demorar algum tempo para a gente começar a ver isso sendo refletido em pedidos, ou até mesmo em cotações por parte dos clientes.

Então as perspectivas são positivas, tende a ter boas oportunidades nos próximos anos, mas de concreto a gente ainda está no começo do processo. A gente não tem visto nenhum efeito muito relevante por conta disso ainda.



Sr. Pedro Fontana – Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado. Só mais uma pergunta aqui do meu lado, recentemente, durante a convenção do clima da semana passada, a Índia anunciou um plano de aumentar a capacidade de renováveis no país. Como vocês enxergam isso beneficiando o portfólio da WEG?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Oi Pedro. A gente, a Índia sim é um mercado muito promissor para renováveis. Só para dar um, se eu não tiver, talvez não esteja com os números mais também atualizados, mas em eólico o terceiro, quarto mercado de eólica do mundo, e isso nos levou a tomar a decisão já há algum tempo atrás de considerar a Índia como o país no mercado externo onde a gente estaria dando continuidade ao fornecimento de aerogeradores, e com a intenção de produzir esses equipamentos no país.

Por que produzir na Índia? Nós temos uma unidade de alta tensão totalmente preparada para a produção da nacele, nós temos engenheiros, mão-de-obra qualificada e dois anos atrás a gente já anunciou que nós participaríamos desse mercado na Índia, mas teve uma mudança de legislação: no passado você não era obrigado a certificar o teu aerogerador no país, poderia comercializá-lo se ele fosse certificado em outra localidade, e hoje a nova legislação diz que você tem que certificar esse equipamento no país.

Não fazia sentido a gente certificar o aerogerador (o antigo de 2,3, 2,4 MW). Nós aguardamos o desenvolvimento do novo aerogerador de 4,2 MW. O protótipo está pronto, está desmontado, está em vias de ser embarcado para a Índia nas próximas semanas. A ideia é começar o processo de certificação agora nesse ano já, espero que a pandemia não atrapalhe esse processo, para que em 2022 a gente possa então buscar as primeiras ordens.

Claro que nesse primeiro momento, como é um aprendizado operar no país porque nós vamos depender de parceiros para desenvolvimento das torres, das pás, nós gostaríamos de começar com uma carteira pequena e depois avançar com esse negócio também lá

fora, então é isso que nós temos hoje programado para a Índia.

A Índia é um país que nós acreditamos, nós somos um dos líderes de motores de alta tensão, nós temos investimento nesse ano para entrar no negócio de motor de baixa tensão e também no negócio de aerogeradores.

Sr. Pedro Fontana – Bradesco BBI

Perfeito, obrigado pessoal e parabéns pelo resultado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem da Sra. Catherine Kiselar, Banco do Brasil.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Bom dia a todos, obrigado pelas perguntas, aqui do meu lado são duas: a primeira pergunta é justamente nesse cenário de pedidos para as carteiras de ciclo longo, como a WEG tem sentido o ambiente competitivo, e se a companhia vê aí uma proporção dos reflexos negativos na margem histórica do ciclo longo se a concorrência se propor a mudar a dinâmica para justamente fechar mais pedidos. Daí eu sigo com a minha segunda pergunta depois.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Catherine bom dia, André Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Com relação à parte de ciclo longo a gente comentou um pouquinho ali atrás da perspectiva entre GTD e industrial. Então GTD a gente não teve nenhum grande problema, a carteira está positiva, a gente tem os investimentos previstos em T&D, a volta do eólico agora, então isso vem constante desde o ano passado.

E a gente tem a questão industrial, que imagino que é mais o foco da sua pergunta, que a gente teve um bom



ano até meados do ano passado, depois a gente começou a sentir uma certa volatilidade na entrada de pedidos e agora no final mais do 1T a gente começa a ver uma volta ainda gradual, mas alguma sinalização de volta dessa carteira de pedidos, então a gente está nessa dinâmica.

Ainda não conseguimos ter a visibilidade para todo o ano, se de fato essa volta vai ser consistente, vai ser recorrente, mas a gente tem visto sim os primeiros sinais, e aí acho que está mais ligado a essa questão do ciclo de commodities, investimentos, parte de mineração, óleo e gás, papel e celulose e água e saneamento, e os projetos voltam a acontecer.

Então acho que as perspectivas, os primeiros sinais estão aparecendo e a gente tem que acompanhar e ver como é que evolui para os próximos meses, se de fato vai ser uma recuperação mais consistente.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

De contexto poderia dar uma comentada de como está o ambiente competitivo?

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

O ambiente competitivo ele é na verdade parecido, não teve nenhuma grande mudança. A gente tem aí os principais players de mercado dependendo do país e região, então a gente não tem visto nenhuma mudança de posicionamento, de entrada ou saída de algum player relevante.

E aí tem na questão do ciclo longo aquela questão das ocupações de fábrica, da demanda na ponta. Quando o mercado ele está demandando você tende a encher as suas fábricas e aí começa a precificação melhor, vai melhorando rentabilidade, vai melhorando margem, você vai sendo mais seletivo, quando o mercado demanda um pouco menos a competição ela se torna um pouco maior, a gente está no meio do caminho aí.

Então do ponto de vista de concorrência dos players no mercado a gente não teve nenhuma grande mudança,

do ponto de vista de ciclo a gente nessa fase do ciclo iniciando uma recuperação.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Perfeito, obrigada, deu para entender. Em relação à minha segunda pergunta, a gente tem visto a WEG mudar de patamar comercial e isso favorecia a carteira de pedidos dos últimos anos. Vocês fizeram uma entrega importante de um transformador para África e isso teve uma repercussão comercial positiva.

Eu queria saber se esse evento pontual favoreceu a estratégia comercial da companhia, principalmente ali junto aos emergentes. Se puder dar uma visão, vocês comentaram sobre a Índia, mas uma visão geral de emergentes, o que a gente pode esperar da companhia para frente, eu agradeço.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Catherine. Na verdade, esses fornecimentos maiores que acontecem de tempos em tempos eles surgem e acabam ganhando alguma repercussão, e nesse caso específico do transformador acho que foram os dois maiores transformadores já produzidos pela WEG, foi para África, mas é um fornecimento importante que acontece dentro do curso normal do nosso negócio.

Então do ponto de vista de ganho de visibilidade no mercado externo, ganho de participação de mercado, a gente acredita que isso está acontecendo, mas não é um processo de agora, é um processo longo que vem acontecendo ao longo da história da WEG, e de um tempo para cá a gente começou a ganhar uma visibilidade maior em alguns segmentos, em alguns produtos específicos e em algumas regiões.

Então a gente teve um exemplo emblemático ano passado que foi o fornecimento para a refinaria de Omã, que foi um fornecimento importante no segmento de óleo e gás. A gente tem alguns fornecimentos de GTD, seja na parte de T&D na América do Norte, seja investimentos importantes na parte de geração de grandes motores na Índia, então isso acontece.



Com relação à África é algo que a gente tem um posicionamento lá já há um bom tempo. A gente já atuava no mercado, já atua no mercado de transformadores e subestações. Parte dos transformadores a gente produz lá, quando tem pedidos de transformadores maiores a gente acaba produzindo aqui no Brasil e mandando para lá.

E acho que um outro aspecto que mostra esse reconhecimento dos clientes são os prêmios que a gente acaba recebendo de tempos em tempos. O André comentou ao longo da apresentação o prêmio que a gente recebeu da Whirlpool aqui no Brasil, mas eu lembro que dois trimestres atrás a gente recebeu da Electrolux, a gente tem entrado no vendor list de alguns clientes importantes.

Então esse processo é contínuo que vem acontecendo ao longo da história da companhia e que foi o que eu falei, é algo constante. A gente não tem observado um grande salto ou uma mudança significativa de patamar, vem acontecendo de forma gradual, mas de forma constante.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Obrigada pelas respostas e parabéns pelos resultados.

Operadora

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

Mais uma vez muito obrigado pela presença de todos. Espero que todos estejam bem para nós nos encontrarmos novamente na divulgação dos resultados do 2T em breve. Até breve.

Operadora

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