

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operador: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º trimestre de 2024.



I would like to highlight that simultaneous translation is available on the platform on the 'Interpretation' button via the 'Globe' icon at the bottom of the screen.

Informamos que estamos transmitindo essa teleconferência, e após a sua conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Para fazer perguntas, clique no ícone "Levantar a Mão" na parte inferior de sua tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar à sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net, e responderemos após o encerramento de nossa teleconferência.



Ressaltamos que 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.

Conosco hoje, em Jaraguá do Sul, estão André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro; André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Wilson José Watzko, Diretor de Controladoria e Felipe Scopel Hoffmann, Gerente de Relações com Investidores.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 13,5% em comparação ao 2T23.

No Brasil apresentamos crescimento de receita, fruto do desempenho de equipamentos de ciclo longo, especialmente na área de geração, transmissão e distribuição de energia, com destaque para os projetos de transmissão e distribuição e geração de energia eólica.

No mercado externo também apresentamos resultado positivo, com continuidade do bom volume de entregas dos negócios de transmissão e distribuição da América do Norte - lembrando que nesse trimestre passamos a consolidar, a partir de maio, os negócios de motores industriais e geradores das marcas Marathon, Rotor e Cemp, adquiridas da Regal Rexnord, nas áreas de negócios de equipamentos eletroeletrônicos industriais e GTD.

O EBITDA atingiu R\$ 2,1 bilhões, apresentando um crescimento de 15,7% em relação ao 2T23. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,9%, um crescimento de 0,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre estes pontos.

Retorno sobre o Capital Investido



O ROIC atingiu 37,4%, aumento de 3 p.p. em relação 2T23, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide. O crescimento da receita e a melhora das margens operacionais mais do que compensou o crescimento do capital investido, cuja expansão é explicada majoritariamente pela aquisição realizada e pelos investimentos em ativos fixos no período.

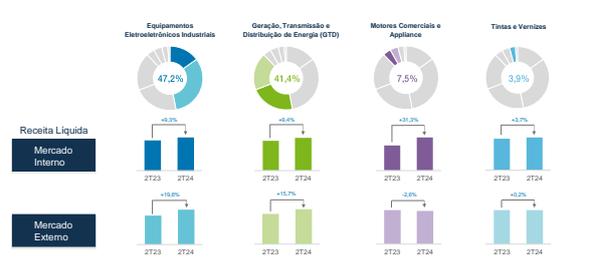
Um ponto importante a destacar é que o ROIC foi impactado positivamente pelo reconhecimento de incentivos fiscais reconhecidos no 4T23. Desconsiderando esse efeito não recorrente, o ROIC seria de 34,4%.

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 da receita nas nossas áreas de negócios. No Brasil, observamos atividade industrial positiva, com boa demanda por produtos de ciclo curto, em especial redutores e produtos seriados de automação. Bom desempenho também nos equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão, reflexo da carteira de pedidos construída nos últimos trimestres.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T24



Em GTD os negócios de T&D apresentaram outro trimestre positivo, motivado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos ligados aos leilões de transmissão, transformadores para redes de distribuição, além da continuidade das entregas de aerogeradores.

Em geração solar distribuída, apesar do crescimento no volume de projetos vendidos, apresentamos outro trimestre de receita abaixo do mesmo período do ano anterior, devido principalmente à redução dos preços dos painéis solares e consequente impacto nos preços dos produtos vendidos.

Em motores comerciais e appliance apresentamos continuidade da boa demanda em diversos segmentos de atuação, com destaque para segmentos como ar-condicionado e motobombas.

Em tintas e vernizes a demanda se manteve positiva, pulverizada entre diferentes segmentos de atuação, com destaque para o segmento de eletrodomésticos.

No mercado externo, notamos uma recuperação gradual da atividade industrial nas principais regiões onde atuamos, especialmente para os equipamentos de ciclo curto, como motores elétricos de baixa tensão.

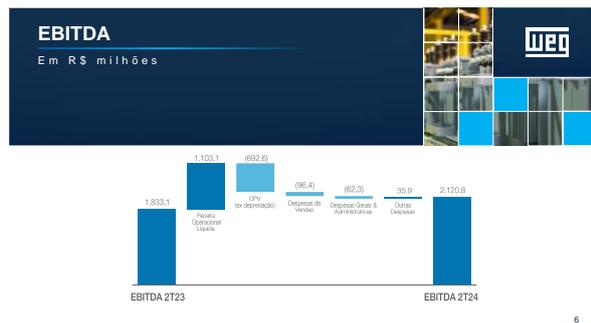
Tivemos também uma contribuição positiva dos equipamentos de ciclo longo, especialmente motores de alta tensão, com destaque para os segmentos de óleo e gás e de água e saneamento. Lembramos que os negócios de motores industriais das marcas Marathon, Rotor e Cemp passaram ser consolidados

nesta área de negócio a partir de maio, contribuindo com a receita deste trimestre.

Na área de GTD apresentamos mais um trimestre com bom volume de entregas no negócio de T&D, especialmente nos Estados Unidos, aliada a uma boa demanda na África do Sul e também na Colômbia. Nos negócios de geração apresentamos resultados consistentes, mesmo com uma forte base de comparação devida à concentração de projetos na Europa no 2T23. Nesta área de negócio, a partir de maio passamos a consolidar o negócio de geradores adquiridos da marca Marathon.

Em motores comerciais e appliance, apesar do bom desempenho da operação de motores comerciais no México e Estados Unidos, tivemos acomodação do volume de vendas no trimestre, principalmente pela queda da receita na América do Sul.

Em tintas e vernizes a demanda dos produtos industriais não apresentou crescimento, motivada pela queda das vendas na América do Sul, apesar da atividade positiva nas operações do México.



O slide 6 mostra evolução no EBITDA, que apresentou um crescimento de 15,7%. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,9%, apresentando evolução quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo das boas margens de algumas operações importantes no exterior e do mix atual de produtos vendidos, influenciado principalmente pela melhora das margens de equipamentos de ciclo longo, devido à boa demanda desses produtos.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 392 milhões nesse trimestre, sendo 57% no Brasil e 47% no exterior. No Brasil, seguimos com a expansão das fábricas de motores industriais e motores de tração elétrica, além de avançar com o aumento de capacidade de produção de transformadores. E no exterior, destacamos o investimento em aumento de capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores no México.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

E no slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas eu gostaria de destacar a conclusão da aquisição dos negócios de motores elétricos, industriais e geradores das marcas Marathon, Cemp e Rotor. Nesse trimestre começamos o processo de incorporação, com o apoio aos nossos novos colaboradores e integração das lideranças, além de conhecer cada vez melhor as necessidades dos nossos novos clientes.

REALIZAÇÕES RECENTES

- Conclusão da aquisição dos negócios de motores industriais e geradores das marcas Marathon, Cemp e Rotor

PERSPECTIVAS

- Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos
- Demanda contínua positiva, com retomada gradual da atividade industrial para os equipamentos de ciclo curto
- Integração dos novos negócios, fortalecendo as sinergias com as demais operações

Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o restante do ano.

Seguimos com uma dinâmica operacional saudável, onde o bom mix de produtos e a constante busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade devem continuar suportando boas margens operacionais e o retorno sobre o capital investido no restante do ano. Continuamos com uma demanda positiva em equipamentos de ciclo longo, especialmente nos projetos ligados a eletrificação e infraestrutura elétrica, como os negócios de transmissão e distribuição.

Nos negócios de ciclo curto observamos uma retomada gradual da atividade industrial, mas continuamos atentos às possíveis oscilações nas principais regiões onde atuamos.

Seguimos com o nosso plano de ação para a integração dos novos negócios, trabalhando para o constante fortalecimento das sinergias com as operações atuais, sempre buscando o crescimento do negócio e a melhora da rentabilidade das novas operações. Encerro aqui a nossa apresentação.

Por favor, Operador, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

Agora começaremos a sessão de perguntas e respostas, lembrando que para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone "Levantar a Mão" na parte inferior da tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos, por gentileza, que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Bom, dando início, a nossa primeira pergunta vem do Rogerio Araujo, Sell Side, Bank of America. Rogerio, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Oi, bom dia Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas aqui, a primeira é com

relação à tendência de margem para os próximos trimestres e anos. O mercado tinha uma expectativa de normalização de margem, muito por conta do movimento das commodities. Acho que a indústria como um todo absorveu uma redução de custo, e era esperado que ao longo do tempo os contratos entregues iam vir com margens menores.

Agora a gente viu alguns tailwinds aparecendo, um deles é a margem de T&D. Não só no Estados Unidos, acho que globalmente tem aumentado a depreciação da moeda, tem uma redução de renováveis na margem também; e recentemente essa melhora na carteira de ciclo curto, que também era esperada uma normalização, né? Como é muito moving parts, se eu pudesse ouvir de vocês qual é, quais são as forças aí mais pesadas no momento, qual é a tendência dessa margem para os próximos 13 anos, essa é a primeira.

A segunda, vocês anunciaram essa produção de energia eólica nos Estados Unidos, que acho que é algo novo para renováveis em países desenvolvidos para a Companhia, e acho que até por uma questão de ciclicidade, competição e talvez algum até *oversupply* em alguns momentos, a WEG lá atrás ela ficava fora desses mercados, né? É entender um pouco o racional e também o potencial de crescimento, o timing. O que vocês puderem passar pra gente com relação a isso, que eu acho que é algo pouco explorado ainda em termos de relevância, muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Rogério, André Rodrigues falando. Eu falo sobre a primeira pergunta, o Salgueiro fala um pouquinho sobre o eólico. Então vamos lá, né? Sobre a expectativa de margem, vamos concentrar, por exemplo, o próximo trimestre um pouco mais focado nesse ano, né?

Pouco mais à frente é sempre difícil fazer qualquer previsão, porque vai depender muito da dinâmica de variações e demanda de ciclo longo, ciclo curto, mas o que que a gente vê aí para os próximos trimestres, né? Bom, primeiro, a gente está enxergando aí margem resiliente, especialmente pelo bom desempenho dos negócios do ciclo longo, como você comentou.

Nós não temos a expectativa de mudanças relevantes no curto prazo com relação à margem. Nós devemos, sim, continuar com desempenho melhor do que a nossa média histórica recentemente. O nosso objetivo é sempre entregar margens acima da média do mercado. Oscilações também na margem são comuns na nossa indústria, né? Por isso que eu fiz essa, esse comentário um pouco da dinâmica um pouco mais à frente de ciclo longo e ciclo curto.

Eu acho que importante sempre quando a gente fala das margens é acompanhar o mercado, porque riscos podem também mudar essa dinâmica. Você comentou a questão da variação do câmbio. A variação do câmbio, sempre quando acontece uma desvalorização ela traz benefícios com impacto no curto prazo, então a gente vai ter que acompanhar como vai se desenrolar essas variações do campo do câmbio. Alteração dos custos das commodities, também por períodos prolongados, podem afetar, e volatilidade e a desaceleração do cenário macroeconômico global.

Eu acho que a gente tem que lembrar também que a aquisição, a consolidação dos negócios de motores e geradores da Regal Rexnord podem trazer oscilações das margens também aí nos próximos trimestres.

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

Oi Rogerio, Salgueiro aqui. Com relação ao eólico, a gente anunciou pro mercado recentemente a intenção de entrar no mercado americano, norte-americano, nos Estados Unidos, fornecendo os aerogeradores. Na verdade, essa estratégia ela faz parte de um movimento maior de internacionalização do negócio de geração eólica que a gente já está desenvolvendo na Índia há algum tempo, né? Preparando fábrica e buscando já com o aerogerador de 4.2 certificado, e buscando ali os primeiros contratos - mas é natural que depois a gente seguisse para outras geografias.

A escolhida agora foi Estados Unidos, até por uma questão de oportunidade e tamanho de mercado; e uma segunda razão que o fato da gente já ter uma operação em Minneapolis, que é uma operação onde a gente produz outros geradores, que a gente vai usar a mesma fábrica também para a produção dos aerogeradores.

A ideia é a gente começar, como normalmente a gente faz, com uma escala bem pequena, então não tem nenhum investimento significativo. A ideia é começar com poucas máquinas até para entender um pouco o mercado, conhecer o mercado e eventualmente, tendo espaço e conseguindo ali uma participação, a gente vai investindo para crescer o negócio ao longo do tempo. Não é um processo pro curto prazo, é algo que deve demorar aí algum tempo.

Então a gente anunciou agora, acho que tem um, na verdade a intenção é já vender a máquina nova que está sendo desenvolvida aqui no Brasil, a máquina de 7 MW. Então, a ideia eventualmente é estar trabalhando para a gente ter os primeiros pedidos ali provavelmente só em 2026, né? Mas dado a oportunidade e o tamanho do mercado americano, a

gente vê com bons olhos para o desenvolvimento do eólico, especialmente fora do Brasil.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito, tá claro, muito obrigado, bom dia. André, não mencionei seu nome, eu só tinha visto o Salgueiro e o Felipe aqui, obrigado pela resposta, um abraço.

Operador

Continuando, nossa próxima pergunta vem do André Ferreira, Sell Side, Bradesco. André, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, André, pode prosseguir.

Sr. André Ferreira - Bradesco

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minha pergunta e parabéns pelo resultado muito forte. Eu tenho duas aqui, a primeira que se a gente exclui a receita da Regal de equipamento eletroeletrônico industrial do mercado externo nesse tri, dá um crescimento ainda assim de na casa de uns 8% ano contra ano, que até excluindo o efeito do câmbio ainda é um crescimento, né? E no tri passado a gente falava de uma queda.

Eu queria entender se teve algum alívio nas oscilações de demanda por equipamento de ciclo curto nesse mercado externo, e se puderem comentar também quais mercados ou produtos melhoraram e quais pioraram?

E o segundo é sobre a alíquota efetiva um pouquinho mais alta nesse tri, mais ou menos em 23%. Eu entendo que a principal diferença ali no tri contra a tri foi da diferença de alíquota em resultado no exterior. Então, se puderem só ajudar a entender se teve relação com a entrada da Regal e o que é alíquota recorrente, dada a mudança da regra de transfer price e a própria entrada da Regal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi André. Falando um pouquinho então sobre a dinâmica de ciclo curto, como isso se comportou nesse trimestre, eu acho que o primeiro ponto é o seguinte: o crescimento - vamos excluir aí os negócios recém adquiridos - ele vem em linha um pouco com a nossa expectativa. Ele já foi melhor do que foi no 1T, e a gente esperava que, de certa forma, isso acontecesse.

Eu acho que quando a gente separa ciclo curto, no Brasil a atividade se mostrou, sim, positiva, principalmente para os equipamentos seriados de automação e redutores, com demanda distribuída em diferentes segmentos, né? Isso eu estou falando aqui de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

Quando a gente vai para o exterior, a gente começou a enxergar uma recuperação gradual nas principais regiões de atuação, com destaques aí, os principais segmentos que tiveram aí um desempenho positivo nesse trimestre foi óleo e gás e água e saneamento.

A gente também não pode esquecer, de ciclo curto, o negócio de motores comerciais e appliance, que a gente já vinha observando desde aí do final do ano uma recuperação desse segmento - e mais uma vez ele veio forte, né? Com crescimento no Brasil de 31,3%, e isso é dada a continuidade da demanda favorável em diversos segmentos de atuação, né? E aqui a gente tá falando, os destaques em segmentos que são relevantes pra gente como ar-condicionado, motobombas e lazer, né? Principalmente voltados aí a bombas para bombas e motores para piscinas e tudo mais, né?

Então basicamente é isso que a gente tem enxergado na dinâmica de ciclo curto. A gente tem observado, sim, uma melhora na entrada de pedidos, mas ciclo curto a gente sempre tem que lembrar que a visibilidade que nós temos é normalmente 2, 3 meses à frente, e alguma volatilidade pode acontecer nesse processo.

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

André, com relação à alíquota efetiva, a gente teve uma oscilação entre o 2T e o 1T, principalmente nessa linha do exterior - e aqui tem pouco efeito de Regal, tá? Acho que o efeito mais importante é a mudança da regra do transfer price aqui no Brasil, mas está dentro da nossa expectativa. Se a gente olha a média do semestre, é algo muito parecido com o que a gente tinha como expectativa, e é a tendência que a gente imagina daqui para frente, continuar mais ou menos no nível do 1S agora de 2024 para o restante do ano.

Sr. André Ferreira - Bradesco

Super claro, obrigado pessoal.

Operador

A próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP. Lucas, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Obrigado, bom dia, bom dia pessoal, parabéns aí pelos resultados também. Eu tenho duas perguntas aqui que eu queria explorar melhor com vocês, acho que a primeira é um complemento a alguns pontos já debatidos aqui, mas pensando nessa ótica de demanda para produto eletroeletrônico industrial, mas a gente vê que tem uma, acho que uma relevância grande de clientes aqui expostos à dinâmica de commodities, que acho que tem sido bastante volátil, né? Principalmente em relação a essas incertezas que a gente vê com China.

Mas eu queria entender, comparar o sentimento que vocês notam dos clientes - talvez hoje, começando agosto aqui como o começo do ano - nessa comparação de como vocês avaliam essa evolução do sentimento em relação à alocação de investimento por parte do dos clientes de vocês, que se traduzem em receita futura pra WEG, né? Então acho que pegar um pouco nessa evolução ao longo do ano se têm talvez visto um otimismo maior, né? Em relação aos seus clientes, em relação a investimento, e se essa dinâmica tem mudado ao longo do ano. Vocês mencionaram um backlog com uma entrada de carteira melhor aí no curto prazo, mas pensando um pouco mais pra frente aqui se vocês têm notado uma mudança no sentimento dos seus clientes aqui pensando mais, expostos a ciclos de commodity.

E aí uma segunda pergunta em relação ao GTD interno. Acho que dois pontos muito rápidos, mas se com a conclusão da entrega de aerogeradores, qual seria o impacto aqui para o 2S, se é possível esperar até alguma queda de receita em GTD interno por conta dessa receita que não deve continuar aqui ao longo do 2S.

E no segmento solar, se o EBITDA absoluto desse segmento tem caído na mesma proporção que a receita, ou se, em outras palavras, se a margem percentual tem melhorado, né? Dado que grande parte da explicação da queda de receita tem sido o preço, e preço uma função do insumo aqui, do módulo fotovoltaico.

Aí queria entender melhor o impacto de margem percentual, ou se se até dá para pensar no solar ajudando não só em efeito mix, porque a receita reduz a relevância, mas também uma melhora de margem percentual dentro do próprio segmento. Então são esses dois pontos, acho que esses dois: eólico e solar

aqui no GTD interno, e essa questão de dinâmica pro eletroeletrônico industrial vis-à-vis o que vocês notam no sentimento dos clientes, obrigado.

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

Oi, Lucas, bom dia. Assim, a parte de equipamento eletroeletrônico industrial a gente tem, sim, uma relevância das indústrias de processos, e aí boa parte delas ligadas a consumo de commodities, né? Então a gente já explorou esse tema em algum WEG Day no passado, colocando ali a representatividade de óleo e gás, mineração e água e saneamento - apesar de muitas vezes a gente não ter uma visibilidade 100%, porque muitas das vendas elas acabam acontecendo via os OEMs.

Mas do ponto de vista de sentimento, eu diria assim, a gente não teve uma grande mudança ao longo do ano, né? A gente tem alguns segmentos, como óleo e gás e água e saneamento, que vem performando bem e continuam num ritmo bastante aquecido aí nos últimos trimestres, com uma carteira e uma tendência positiva olhando para a frente.

A gente tem outros segmentos, especialmente papel e celulose, que foi muito forte, um ciclo de investimento muito importante no Brasil nos últimos anos e que esse ano está um pouco mais fraco, mas que tende a voltar olhando para frente. E a gente tem mineração, que tem algumas oscilações, mas de forma geral, sem grandes mudanças também de dinâmica de mercado. Então aqui depende muito do ciclo das commodities e preço - mas não é o preço de tela, né? - mais a tendência de preço de médio, longo prazo, porque é isso que vai ser o trigger para o pessoal definir investimentos que normalmente são baseados na projeção de preços e volume de longo prazo, né?

Então a dinâmica de preços das commodities de tela no curto prazo é um indicativo, mas não é só isso que o pessoal está olhando quando decide fazer os investimentos. Então aqui acho que está dentro do contexto geral, o que quer dizer que dentro de ciclo longo a gente tem uma carteira positiva ainda e alguns projetos para acontecer no pipeline.

E a parte de ciclo curto, a gente está vendo uma melhora gradual da carteira ao longo aí principalmente dos últimos meses, né?

Com relação a GTD - mercado interno, acho que você comentou bem, né? A gente já tinha comentado que a gente está entregando agora o último projeto de eólico, e de fato teve uma concentração maior de receita no 1S do ano. Agora, assim, não dá para dizer, olhando para

o GTD como um todo, a performance para o restante do ano uma expectativa de queda, porque a gente tem outros segmentos, como T&D, que está indo bem e continua crescendo; e a gente tem uma expectativa, sim, do solar, que na verdade já vem melhorando, né? Quando a gente olha o solar no 2T em relação ao primeiro 1T, ele já foi melhor, e a gente, com o passar do tempo tem a normalização do efeito do preço, da queda dos painéis que aconteceu ao longo do ano passado, que ela vai ficando cada vez menor para o final do ano, né? Então o solar deve voltar a crescer ao longo agora do 2S, então é mais ou menos essa dinâmica, né?

Com relação à questão de margem que você colocou, principalmente do solar, tem um efeito de estoque dependendo de movimento de preço de matéria prima, mas aqui eu diria que isso são movimentos que podem afetar esse ciclo mais de curto prazo. Quando a gente olha para o negócio mais no médio longo prazo, a gente não vê grandes mudanças, né? Esses movimentos de impacto de matéria prima, eles acabam de alguma forma sendo considerados na estrutura de preço, e olhando num horizonte mais médio prazo a gente consegue manter uma certa estabilidade.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito Salgueiro, obrigado.

Operador

Próxima pergunta vem do Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Valeu, obrigado. Oi turma, tudo bem? Bom dia, obrigado aí pelo call, dois tópicos também. Primeiro, André – os dois – se vocês puderem dar update sobre Regal, integração, enfim, como é que foi o estado que vocês receberam os ativos, que margem mais ou menos que está rodando lá dentro? Não sei se vocês podem abrir isso.

Talvez, Rodrigues, se puder passar aquelas informações, quanto que está, mais ou menos, a média lá, a utilização de capacidade, o quanto que você acha que, enfim, dá pra rampar isso aí rápido? Acho que mais um overview de como como foi a tomada desses ativos da Regal, um pouco do que vocês viram lá.

E segundo entender um pouquinho esse crescimento em moedas locais da receita estrangeira, né? Assim, como conciliar isso aí com que a gente entende ser um mercado muito forte, principalmente nos Estados Unidos, transformador, em alguns outros mercados também demandando, até pelos ciclos de commodities que você já comentou aí, ciclo longo e do bem, com o crescimento em moeda estrangeira ainda baixo, né? Isso aqui tem eventualmente algum espaço para andar um pouco mais? Enfim, acho que queria entender um pouquinho a cabeça de vocês, por quanto que isso aqui deveria andar próximos tris aí, tá? É isso aí, pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, obrigado pela pergunta. Então vamos falar um pouquinho sobre o processo de integração que foi desenvolvido nesse curto espaço de tempo, né? Na realidade, nós concluímos a aquisição em abril e iniciamos o processo de incorporação desses novos negócios em maio agora, né?

Eu acho que a nossa preocupação no primeiro momento foram as pessoas e os clientes, que são valores importantes para a nossa Companhia, e com isso nós num primeiro momento buscamos dar todo o suporte aos nossos novos colaboradores - quase aí 2800 pessoas - que fazem, começaram a fazer parte da WEG, e conhecer cada vez melhor as necessidades dos nossos novos clientes também.

Então nós seguimos aí, nesse pouco espaço de tempo, trabalhando com melhorias e fortalecimento de sinergias das operações - isso é uma jornada. Acho que tem muita coisa a ser desenvolvido, mas buscando sempre melhorar a rentabilidade dessas novas operações. Nós começamos a fazer mapeamento das sinergias nas áreas de suprimentos para otimizar os nossos processos de compras em matérias primas, oportunidade de melhorias em processos industriais - a WEG tem bastante experiência nisso -, esforços e iniciativas para a integração das áreas administrativas e comerciais, e sobretudo a integração das lideranças, visando a incorporação à cultura WEG, que é muito importante pra gente.

Sem dúvida esse processo traz desafios no curto prazo, mas nós estamos confiantes na execução do nosso plano de ação. É bom lembrar que ao longo da história, através de diversas aquisições, a WEG acabou aprendendo, se estruturando e se especializando em processos de pós-aquisição. Como eu disse, é um processo que leva tempo, pode demorar até um tempo médio, como eu disse, de 3 a 5 anos pra gente ter 100%

dos negócios integrados - mas acho que a gente começou muito bem esse processo.

Com relação às margens, eu acho que se a gente pegar esses dois meses desse 2T ela veio um pouquinho, talvez, acima da expectativa da WEG, mas em linha com o que a Regal vinha praticando enquanto fazia a gestão dos negócios de industrial systems, que foram informações públicas que foram divulgadas aí ao longo desse tempo; e com relação à capacidade de utilização, também não mudou ainda, está em torno ainda de 50%, como a gente divulgou aí no momento da aquisição.

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

Lucas, com relação ao crescimento em moeda local, acho que só, primeiro dois comentários: a gente, na verdade esse número que está no release não considera a aquisição, né? Então por isso que ele é um número mais baixo; e a gente também está ajustando as economias com hiperinflação para não distorcer a conta, principalmente a Argentina, que acaba tendo alguma relevância para a gente, e a Turquia também.

Mas só para colocar isto aqui: do ponto de vista geral, de fato está um crescimento menor nesse trimestre. Acho que é importante lembrar que a gente teve no 2T do ano passado, aquele projeto grande da parte de geração na Europa, dentro do GTD mercado externo, então a base de comparação era forte; e aí por conta disso, num cenário mais normalizado a gente deveria ver esse crescimento em moedas locais crescendo mais próximo ao que a gente está crescendo em dólar, ou com essa expectativa aí de crescimento mais alinhado com o crescimento do mercado externo que a gente vem apresentando aí, considerando a aquisição e considerando esses efeitos pontuais desse trimestre.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Fechou, valeu pessoal, obrigado aí.

Operador

Continuando, a próxima pergunta vem do Andre Mazini, Citi. Andre, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Bom dia, Rodrigues, Salgueiro. Primeira pergunta sobre a exposição de vocês ao negócio de datacenters,

né? A gente sabe que vocês têm as torres de resfriamento, é um produto muito usado em datacenters. Então qual outra exposição direta vocês têm a datacenters além das torres - se tiver alguma? É claro que tem muita coisa indireta, segundo derivada, né, os próprios transformadores etc. mas essa exposição direta, além da torre, se teria alguma coisa.

E a e a segunda sobre o mercado de transformadores. A gente teve acesso a alguns relatórios da Wood Mackenzie que mostram, mostraram que o lead time, o tempo de entrega de um dado transformador na América do Norte foi de 40 semanas para 130 semanas, e o preço aumentando 80% (isso tudo desde 2020).

Então a pergunta é se o tempo de entrega da WEG também aumentou tanto - imagino que alguma coisa, mas não tudo isso -, e se esse aumento de lead time se dá por falta de capacidade na indústria ou algum outro fator.

E sobre esse ponto de capacidade, a gente viu os anúncios da Siemens e Hitachi de aumento de capacidade em transformadores, e no press release da Hitachi eles dizem que eles estão investindo hoje para a capacidade só entrar em 2027. Então, se é isso mesmo, o greenfield demora em média 3 anos nesse mercado de transformadores, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Andre, obrigado pela pergunta. Vamos começar com essa parte, a primeira parte aí de datacenters também, que envolve de certa forma inteligência artificial, que é um assunto que está muito em pauta recentemente, ganhando aí um destaque bem importante em todos os meios de comunicação, né?

Acho que primeira coisa é um assunto que a WEG já tem uma certa exposição aí desde o passado pela linha de produtos, o que a gente pode ajudar no desenvolvimento desse segmento, mas eu vou passar uma visão geral aí do que isso pode representar de oportunidades para a Companhia e aonde a gente está mais ou menos exposto com relação a isso, né?

Bom, primeiro, datacenter, inteligência artificial envolve diversos segmentos onde a WEG possui atuação, por estar diretamente relacionado aí à demanda e uso de energia elétrica, e esse é o foco dos nossos produtos e soluções. Sistemas de inteligência artificial, de datacenter, demandam uma quantidade grande de energia, principalmente oriundos do poder computacional desses datacenters, que cada vez

aumenta mais, né? Você tem cada vez mais processamento de informações.

Para a WEG, de forma geral essa exposição vai exigir necessariamente aumento do consumo de energia, e o que a gente está vendo hoje, primariamente as renováveis; além disso, a questão da necessidade de energia de emergência, né? O backup para garantir aí que não tenha nenhuma interrupção das operações; e muito importante também, sistemas de refrigeração para os processadores e servidores, né?

E aí olhando para a ótica dos nossos negócios, o que a gente pode destacar? Bom, primeiro em geração, com a maior necessidade de energia, a demanda por geração renovável deve aumentar - onde nós atuamos em negócios para geração de energia solar, eólica, hídrica e térmica. Uma excelente oportunidade para a companhia, né?

A questão de T&D também esta é a maior necessidade. Você tem mais necessidade de energia, por consequência, toda a infraestrutura de transmissão e distribuição precisa ser desenvolvida - e isso está acontecendo especialmente hoje nos Estados Unidos, onde essa demanda está concentrada atualmente.

Também a questão, eu comentei de geração de emergência, os backups, para garantir que não vai ter nenhuma interrupção nas operações, e os datacenters então utilizam sistemas redundantes de suprimento de energia. Esses sistemas hoje são compostos principalmente por grupos geradores - onde a WEG, sim, fornece o grupo gerador, alternadores para esses equipamentos.

Eu acho que o grande destaque aqui, pessoal, é a questão dos negócios da Marathon recém-adquiridos, que possuem exposição relevante com alguns dos principais fornecedores desse tipo de solução nos Estados Unidos. O tipo de gerador que agora a WEG, através da aquisição da Marathon, produz nos Estados Unidos, a Marathon já tinha uma liderança no mercado americano com isso; e a gente não pode esquecer também que existem as alternativas, os sistemas e armazenamento de energia por baterias, o que a gente chama de BAS, o qual a WEG tem um bom posicionamento, tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil.

E finalizando, como você comentou, a questão também de sistemas de refrigeração, datacenter precisa necessariamente de refrigeração para arrefecer o calor gerado pelos grandes sistemas de processamento, e para isso um segmento importante onde a WEG tem já uma exposição, que a gente chama de HVAC – Heated Ventilated Air Conditioning, deve aumentar por demanda por ventiladores, trocadores de calor e condicionadores de ar. Todos esses sistemas utilizam

motores elétricos e equipamentos de automação que nós fabricamos.

Eu acho que, como eu disse, datacenter não é de hoje que a WEG já tem uma certa exposição; não é um cliente direto, mas sim deve gerar uma demanda distribuída dessas diversas áreas de negócios que eu comentei - e é claro que a gente está avaliando esse cenário com otimismo e preparados para aproveitar essa oportunidade.

Pessoal, eu tive a oportunidade de falar alguma vez com vocês sobre você tem a árvore e a floresta; assim como a mobilidade elétrica é uma árvore, datacenter agora se torna uma árvore - mas a visão da floresta é toda a infraestrutura que precisa ser desenvolvida para fazer isso acontecer, e a WEG sempre esteve muito bem posicionada nessa infraestrutura.

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

Mazini, com relação à parte de T&D a gente vem reportando um destaque aí de performance de T&D já faz algum tempo, e isso é uma sinalização da boa demanda desses equipamentos, tanto aqui no Brasil quanto no mercado externo.

Especificamente em relação à sua pergunta, a demanda nos Estados Unidos, ela está aquecida e a gente vem aproveitando essa demanda - e é natural nesse cenário que a gente comece a ter um alongamento dos prazos de entrega, um alongamento de carteira, né? Então dá pra dizer, sim, que a nossa carteira hoje ela está mais longa do que há alguns anos atrás, e a demanda ela sinaliza uma demanda aí recorrente olhando para frente, então a gente deve continuar vendo esse cenário para os próximos trimestres.

É importante só pontuar que depende um pouco do tipo de transformador, né? Então, os transformadores de maior porte, principalmente os transformadores de potência, o prazo de entrega está mais longo. Quando você vai para os transformadores de médio porte você tem um prazo de entrega um pouco menor, e você vem para os transformadores de renováveis ou distribuição, esse prazo ele é menor ainda, né? Então depende um pouco do tipo de máquina que a gente está falando.

E obviamente, entra junto aqui a estratégia comercial de cada empresa, do quanto você quer ter de contrato dentro de casa ou espaço para eventualmente aproveitar novas oportunidades no futuro, tá? E é natural nesse cenário - isso não só para T&D -, mas isso acho que aquele gráfico da nossa apresentação institucional que a gente coloca ali demanda de ciclo

longo, quando o mercado está aquecido, a demanda aquecida, e todos os concorrentes com carteira, é natural que você tenha um cenário melhor de precificação - e isso ajuda a rentabilidade também, como a gente já vem falando há alguns trimestres.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Perfeito, obrigado, Rodrigues.

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

Esqueci de comentar com relação ao lead time da fábrica, que foi um ponto da sua pergunta. A gente anunciou o ano passado no WEG Day alguns investimentos importantes, inclusive uma fábrica greenfield no México, e aí nossa expectativa é que essa fábrica esteja pronta ali pro final de 26, né? Então aqui dá para ter uma ideia mais ou menos do timing entre o anúncio, construção e a fábrica pronta, dá para ter mais ou menos um horizonte de tempo que acho que está em linha aí com que você escutou de outras empresas.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Claríssimo, obrigado Salgueiro, Rodrigues, bom dia.

Operador

Continuando, a próxima pergunta vem do João Frizo, Goldman Sachs. João, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas, tenho duas aqui rápidas. A primeira eu queria pegar um update com vocês com relação ao mercado de geração eólica na Índia, como é que tá o status do projeto, né?

E a segunda pensando um pouco mais no médio/longo prazo, pessoal, vocês sempre comentam muito sobre o target de crescimento ali no mid-teens. Queria entender com vocês hoje como é que tá essa quebra entre crescimento orgânico e inorgânico. É óbvio que a gente está vendo aí muitos tailwinds hoje para crescimento orgânico, mas queria entender como é que está a expectativa de novas aquisições, potencialmente, versus o orgânico, obrigado.

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

Oi, João, é Salgueiro aqui. Com relação a eólico na Índia, a gente trabalhou na certificação da máquina. Essa etapa foi ultrapassada, né? A gente está com a máquina agora certificada, a gente está em fase final agora da parte de obra civil da fábrica, e a sequência agora é a gente começar a instalação de equipamentos para deixar a fábrica 100% pronta para os primeiros pedidos, né?

Em paralelo tem o esforço comercial, né? Por enquanto a gente ainda não tem nenhum contrato no mercado indiano, mas o time comercial já está trabalhando em busca de algumas oportunidades, e eventualmente alguma coisa que entre em carteira agora pra gente começar a produzir mais eventualmente pro 2S do ano que vem e entregas, efetivamente, talvez só para 2026. Então é mais ou menos esse pipeline que a gente tem do desenvolvimento lá na Índia.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

E a questão aí de crescimento orgânico versus inorgânico, João, é muito difícil pra gente estabelecer objetivos de quanto a gente pode crescer numa categoria e noutra, né? Porque, bom, primeiro o objetivo da WEG é sempre entregar dois dígitos de crescimento, como você bem pontuou, mas em nenhum momento a WEG vai privilegiar aquisições para atender metas de crescimento. Acho que na nossa missão está bem descrito que a gente sempre busca crescimento contínuo e sustentável, então na realidade não existe uma meta de quanto que a gente deve crescer, e sim cada negócio da WEG tem que desenvolver sua visão, seu planejamento de longo, estratégia de longo prazo e encontrar condições para buscar esse crescimento de acordo com a expectativa da Companhia.

Então é por isso que a gente nunca estabeleceu esses objetivos de inorgânico ou orgânico. Claro que em momentos surgiram, boas oportunidades, a gente pode estar olhando mais oportunidades orgânicas - como aconteceu com a questão da Regal recentemente, como outras no passado -, mas não existe, não, aí um objetivo para cada negócio da WEG, quanto de cada lado tem que crescer. Com certeza, cada um tem o seu objetivo de continuar entregando dois dígitos de crescimento consistente no longo prazo.

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Maravilha pessoal, muito obrigado.

Operador

Continuando, a próxima pergunta ela é uma pergunta em inglês e vem do Jens Spiess, Morgan Stanley. Jens, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley

Yes, thank you and sorry for doing this in English. Yeah, first of all, congrats on the results and taking the time to answer questions. I have three quick questions; one is on your backlog for wind turbines in Brazil. How long will it take down to wind down that business, and how much does it currently represent of your domestic GTD revenues, approximately?

Secondly on CapEx, what should we expect for 2HTY? I think your, like your initial indications of CapEx for the full year would indicate an acceleration versus 1H that you reported.

And third and last question, if you could give us any sense on the assets you acquired from Regal, the margins that you are having, just in order to be able to forecast like the full integration into your results and if there's a meaningful difference between the profitability that you have in GTD and EI for those assets, thank you.

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

Jens, obrigado pela pergunta, vamos manter a resposta aqui em português, para não atrapalhar a tradução simultânea. Com relação ao backlog de eólico, a gente na verdade, como eu comentei acho que até numa resposta anterior, aqui a gente está entregando o último projeto que a gente tem em carteira, então já a partir agora do 2S24 a gente tende a ter uma receita de eólico menor, que vai diminuindo gradualmente até o final do ano.

A partir do ano que vem, a gente não tem nenhum projeto para ser entregue. Não quer dizer que a receita ela vai ser zero, porque a gente tem alguns contratos de operação e manutenção que eles geram receita recorrente, então isso continua acontecendo no médio e longo prazo - e aí a gente depende da entrada de novos projetos na carteira para a gente voltar a gerar receita com venda de aerogeradores para frente, né?

A gente não abre a quebra exata de cada um dos negócios dentro de GTD Brasil, mas acho que é importante pontuar, né? Que como eu comentei ali no início, a gente pode ter sim alguma oscilação na receita quando a gente olha pro GTD como um todo - mas a gente tem outros negócios ali dentro de GTD, especialmente T&D e solar, que devem continuar performando ou apresentando crescimento agora no 2S. Então a gente precisa ver esse mix geral de GTD como fica no 2S, mas estamos trabalhando aqui para que esse impacto do eólico ele seja o menor possível, né?

Importante até pontuar que a gente já passou por um período parecido lá atrás, né? Quando a gente, 2017, 2016-17, que a gente ficou também sem projetos de aerogeradores em carteira, e na época a gente conseguiu de uma certa forma ocupar a fábrica - e até sempre a gente sempre reforça isso, é importante -, que a nossa fábrica não é uma fábrica dedicada para aerogeradores; é uma fábrica de máquinas grandes, então a gente tem essa flexibilidade pra fazer os ajustes de fábrica, e a gente trabalha os demais segmentos da Companhia tentando buscar oportunidades pra gente continuar crescendo.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Jens, com relação aí à questão do CapEx, dos investimentos, a gente aprovou um orçamento de capital para 2024 no valor de R\$ 1,9 bilhão, sensivelmente maior que o realizado nos últimos anos. Se a gente considerar o quanto que a gente investiu nesse 1S24 (foi menos da metade, algo em torno de 743 milhões), isso não significa que... normalmente o 2S ele sempre é maior, o CapEx do 2S sempre é maior normalmente que do 1S, mas acho que é provável que a gente não chegue. É um envelope de CapEx, é um orçamento de capital e muitas vezes a gente não consegue executar todo o montante dentro do ano, então é provável que a gente não consiga entregar em termos de dispêndios 1,9 - mas aparentemente vai ser maior do que 1,6 bilhão, do que nós investimos no ano passado; então vai ficar entre 1,7 e 1,9 bilhão se a gente seguir um pouco aí a tendência do que foi o 1S, ou um pouco acima. Então, mas sem dúvida a gente não vai ter nada acima do que foi aprovado nesse orçamento de capital.

Com relação aí a rentabilidade da Regal, quando a gente teve oportunidade de falar um pouquinho mais sobre a estratégia dessa aquisição nós dissemos também um pouco sobre a complexidade desse processo: nós estamos falando em 10 unidades de produção em 7 países diferentes, e obviamente

produzindo motor e gerador, que é o nosso, a gente tem aí amplo conhecimento nesse processo produtivo - mas o modelo de produção diferente da WEG, onde a WEG tem a verticalização com uma vantagem competitiva, e que não era o caso da Regal, que não tem os mesmos níveis de verticalização.

E a gente anunciou que, sem dúvida, o nosso objetivo é trazer as margens das operações em cada país próximo das margens das operações onde a WEG atua. Nós não temos dúvidas que isso vai acontecer, o único ponto é um pouco a expectativa com relação ao prazo para isso acontecer. Quando eu falo em verticalização, muitas vezes eu tenho que fazer alguns investimentos em capacidade produtiva de componentes que não, nós não temos, obviamente, uma capacidade pronta para atender 100% das necessidades da Regal - desses negócios da Regal, desculpa - em cada país onde nós atuamos.

Então leva um certo tempo para a gente fazer alguns investimentos para começar a produzir esses componentes, e lá atrás a gente disse que um processo desse tamanho, dessa magnitude, por experiência até da WEG de mercado, ele pode levar talvez a algo em torno de 3 a 5 anos para se concretizar.

Posso dar um exemplo: na parte de TI, a implantação do mesmo ERP que a WEG tem - que é completamente diferente dos ativos que a gente comprou - é um projeto complexo de implantação aí, dado aí a exposição em diversos países, então acho que esse é um bom prazo que a gente pode considerar. Não estou dizendo aqui que tudo vai acontecer depois do terceiro, quinto ano; é uma jornada onde as coisas vão acontecendo por determinados, período por período, mas nenhuma dúvida do lado da WEG que a gente vai conseguir fazer isso quando a gente terminar 100% desse processo de integração.

Operador

Continuando, a próxima pergunta vem do Daniel Gasparete, Itaú BBA. Daniel, habilitarei o seu áudio para que você possa prosseguir. Daniel, pode prosseguir.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Bom dia a todos, obrigado, pelo call. A maior parte das perguntas já foram respondidas, eu só queria tocar em dois pontos que o André passou rapidamente a respeito do ramp up da utilização de Regal. André, você comentou que 50% atualmente, e numa pergunta seguinte você comentou a respeito de uma demanda

crescente pela parte datacenters sobre os produtos produzidos pela Marathon.

Mais para entender com você se essa corrida do IA e datacenter, ela pode acelerar o ramp up dessa utilização, como é que você imagina a utilização de Regal, tá? Por favor, desses 50% como é que deve ser a evolução disso?

E o segundo é focando nas outras árvores que você comentou, né? Um pouquinho mais de mobilidade elétrica e GD Brasil. Se puder comentar um pouco pra gente, como é que tem vindo mobilidade elétrica versus a expectativa de vocês, e principalmente GD Brasil um pouco mais de entendimento de para onde deve navegar isso, principalmente colocando o comentário do Salgueiro agora a respeito de eólica, mais para entender se é uma direção parecida, ou vocês imaginam esse business ainda mantendo um volume significativo? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, obrigado pela pergunta. Não, sem dúvida, toda essa nova demanda pelos equipamentos que são ligados a um determinado segmento, quando você tem uma demanda mais acentuada, sim, pode acelerar, e o fato de a gente ter hoje uma capacidade de utilização baixa comparado com os ativos da WEG nesses ativos aí da Regal Rexnord que nós adquirimos, sim, é uma oportunidade de a gente produzir mais.

No caso específico de geradores, né? Você tem a questão de motores e geradores. A capacidade de utilização de geradores, ela já tá, ela é uma capacidade maior do que motores; mas sim, dado aí, quando tiver a iniciativa dos clientes, a gente tem que lembrar que também nós produzimos geradores em outras localidades da Companhia, nós estamos prontos para atender essa demanda.

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

Oi, Gasparete. Com relação à mobilidade elétrica, eu acho que a gente tem dois principais blocos de produtos aqui: um é powertrain e pack de bateria, que aqui o foco maior são os ônibus e os caminhões elétricos. O mercado está se desenvolvendo, acho que vocês têm acompanhado aí, num ritmo bom, mas acho que um pouco abaixo do que o mercado tinha como expectativa principalmente no final do passado, quando foram anunciadas aí intenções de investimento, especialmente em compras de ônibus por grandes

cidades do país - mas a gente tem participado, né? Os projetos que estão saindo e os pedidos a gente tem participado através dos nossos parceiros em boa parte é do mercado, né?

Então estamos bem posicionados, temos tanto powertrain quanto pack de bateria para os ônibus, temos o powertrain em parceria com a Volkswagen pro e-Delivery, e aqui a gente depende mais um pouco da evolução e da demanda dos produtos na ponta pra esse negócio ganhar uma tração maior.

Por outro lado, quando a gente olha estação de recarga, aqui sim, dá para dizer que o crescimento tem sido importante e acelerado, e aqui a demanda ela vem por conta dos veículos pesados, mas também tem uma demanda por veículos leves, né? A gente tem parceria com as principais montadoras, inclusive com algumas fornecendo aquele recarregador que vai junto com o carro, ou então o wallbox que é oferecido para os clientes nas agências, e a gente também tem toda a parte de estações de recarga para recarga rápida, né? Então aqui o crescimento é importante e a tendência é que continue crescendo, olhando aí para os próximos trimestres e até os próximos anos.

Com relação ao solar, hoje basicamente o que a gente tem de solar é tudo classificado como GD, né? Faz algum tempo que a gente não tem projetos maiores de GC, e aqui entra naquela perspectiva que a gente está vendo, sim, um mercado melhorando. Quando a gente olha para volume, volume já tem apresentado um crescimento importante, esse trimestre especificamente a gente viu um crescimento importante do ponto de vista de volume.

Receita a gente ainda não vê crescimento, pelo contrário, a receita ainda está caindo por conta de efeito de ajuste de custos, principalmente dos painéis solares, que aconteceu ao longo do ano passado, mas à medida que essa base ela normalizar, a gente vai começar a ver crescimento, sim, e acho que até respondi numa pergunta anterior, aqui a expectativa é que isso comece a acontecer agora ao longo do 2S do ano.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Excelente, maravilha senhores, obrigado pela oportunidade, bom dia a todos.

Operador

Próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Bom dia Salgueiro, Rodrigues, Scopel, obrigado aí pela oportunidade. Eu queria olhar, minha pergunta é mais longo prazo. Eu lembro lá no WEG Day a gente falando de potencial de transmissão, de linhas de transmissão. A gente falou da planta em Blumenau, também expansão externa, e a gente via ali para os próximos 5 anos, um Cagr de 8%, e eu lembro de a WEG falar que esperava isso em volume, e que preço achava que seria mais estável, que os materiais tinham subido muito de valor e tinha voltado o preço de commodity e que a WEG ia tentar manter o preço.

Nesse tri parece que foi diferente, né? Eu queria saber no longo prazo de vocês aí, se vocês veem alguma mudança, continua naquela premissa? E também de capacidade da planta de vocês aí nos Estados Unidos, se vocês têm a flexibilidade de mudar de motores elétricos para transmissores, se vocês têm a capacidade de aumentar o turno? Como é que que está rodando aí a utilização da capacidade de vocês?

E por último de repasse de preços, o que a gente pode esperar ainda para esse ano, obrigado.

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

Oi, Alberto, Salgueiro aqui. Com relação ao mercado de T&D, a gente apresentou alguns números no WEG Day do ano passado, tanto do ponto de vista de desempenho do mercado quanto do ponto de vista de crescimento, e ali dentro do pacote de investimento a gente tem uma planta greenfield no México, uma planta greenfield também na Colômbia e alguns investimentos importantes aqui no Brasil, especialmente em Betim e na Balteau em Itajubá, em Minas Gerais.

E a gente acho que sinaliza que como o mercado está aquecido e a perspectiva é de continuar o crescimento aí olhando mais médio e longo prazo, que eu entendi foi o foco da sua pergunta aqui. Acho que é importante pontuar, pessoal aqui, que a WEG é um pouco a forma como a gente gosta de trabalhar, e a gente vai fazendo esses investimentos e o aumento de produção e de capacidade de uma forma modular, como a gente fala, e se o mercado continuar sinalizando crescimento eventualmente a gente pode ter novos projetos ou novas decisões de investimentos olhando para a frente.

E quando a gente olha para frente, é natural que parte do crescimento venha do volume, e como o mercado está aquecido, como a gente já comentou aqui anteriormente, uma parte desse crescimento vai vir de preço, né? Então acho que tem tudo, tem sido o

destaque de crescimento em GTD, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, a parte de T&D, e acho que tem tudo pra continuar dessa forma olhando pra frente.

Com relação à segunda parte da pergunta aqui, à questão das fábricas, à parte da Regal, a gente tem operações da Regal que elas trabalham mais na parte de motores e a gente tem operações da Regal que estão mais dedicadas à parte de geradores, de alternadores. Normalmente operam em fábricas diferentes, então como o André comentou aqui a gente tem uma capacidade ociosa, a gente até comentou no anúncio da aquisição que dá para a gente melhorar essa capacidade ao longo dos próximos trimestres, e à medida que a gente, se tiver que a oportunidade de crescimento para frente, a gente começar a ter, estar com fábrica mais cheia, a gente tem uma flexibilidade também de produzir em outros locais - como o André já comentou, né? De usar as fábricas eventualmente aqui do Brasil, próprias fábricas do México, pra ter essa flexibilidade - e eventualmente lá na frente, tendo a necessidade, a gente pode pensar em novos investimentos, mas acho que não é o cenário por enquanto, né?

Com relação à última pergunta de preço, o preço aqui a gente sempre olha produto por produto, caso a caso, né? A gente teve uma oscilação aí de algumas matérias primas importantes ao longo do 1S, então a gente já vem fazendo recomposição para alguns produtos dentro do portfólio. Mas aqui é muito mais esse acompanhamento da estrutura de custo e da necessidade de fazer alguma recomposição, olhando mais produto a produto e caso a caso.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito. Se me permite só um rápido follow up aqui, André, se você precisar de uma capacidade de T&D dentro dos Estados Unidos, você pode reverter a de motores? Eu sei que está indo muito bem a parte de motores industriais, mas você poderia utilizar dessa capacidade de motores para transformar em T&D, ou é inviável fazer isso?

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

Alberto, são fábricas um pouco diferentes, né? Então é complicado fazer isso. A gente pode usar, sim, fábricas de T&D no México, na Colômbia, nos Estados Unidos, a gente tem a operação, operações nos três países. Aqui, entre essas operações a gente tem alguma flexibilidade, agora de motor, gerador para

transformador é um pouco mais complicado, é difícil de fazer.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito, a flexibilidade é mais geográfica mesmo, não? Perfeito, muito obrigado aí, parabéns pelos resultados e um bom dia a todos.

Operador

Próxima pergunta vem do Marcelo Motta JP Morgan. Marcelo, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, Marcelo, pode prosseguir.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Bom dia, gente. Duas perguntas, uma, enfim, um pouco um follow up na questão das margens aí. Enfim, não sei se tem alguma regra de bolso, algum comentário aí que vocês podem fazer pra gente de como uma depreciação do Real ajuda a margem de vocês, né? Enfim, acho que grande parte da questão de mão de obra, principalmente na produção doméstica, ela é real; o que é matéria prima, algumas coisas são dolarizadas, sem dúvidas; tem exportação de produto de Brasil ali, uns 25% também.

O que é que a gente pode pensar em termos de como essas depreciações acabam ajudando a margem, mais temporariamente? Enfim, o que vocês puderem comentar.

E o segundo tópico é a questão do capital de giro, né? Vocês até abrem todo o balanço da Regal, a gente consegue calcular o ajustado; mas entender mais quanto tempo vocês acham que leva para normalizar o nível de working capital no nível que vocês estavam pré-aquisição da Regal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Motta, é o André Rodrigues aqui para comentar a primeira pergunta sobre a valorização do Real, né? Eu acho que nenhuma dúvida, pessoal. Quando a gente tem uma desvalorização e ela muitas vezes é um pouco mais acentuada num período, sem dúvida, no curto prazo ela traz benefícios, pode trazer benefícios no impacto da margem no curto prazo, até porque hoje pouco mais de 50% da nossa receita ela está lá fora, e lembrando que quase pouco menos da metade dessa receita que há lá fora é produzida no Brasil e exportada, então é aí que a gente tem um benefício - num primeiro

momento - com a desvalorização do real. Mas isso a gente viu, por exemplo, em 2020 no 2T também que isso trouxe, foi um momento de desvalorização importante, trouxe um impacto positivo.

Agora, a gente tem que lembrar que o câmbio é apenas um componente que afeta a margem, mas também a gente precisa lembrar que parte das nossas matérias primas também sofrem esse efeito, tanto, por exemplo, o cobre, o aço. Então, o que a gente sempre fala no momento de desvalorização ou valorização da moeda, no curto prazo tem um impacto que ele pode ser positivo, como aconteceu nesse trimestre; mas se acontecer o contrário, é um ofensor.

Mas ao longo do tempo, o momento que eu vou ter a necessidade de retomar a compra das matérias primas para compor o nosso estoque, eu já compro num preço já ajustado, e essa margem vai se ajustando logo em seguida. Então desvalorização no caso da WEG, no curto prazo, tem sim um impacto positivo, mas depois isso é ajustado, então não é uma coisa que se torne perene.

Com relação aí ao capital de giro, bem notado, Motta, nós tivemos um aumento. Quando a gente pega sobretudo os indicadores, sobretudo de estoques, a gente teve uma piora: o giro consolidado da companhia caiu em torno de 4.5 acumulado para 4.3, e isso foi o efeito da aquisição, da incorporação dos estoques da Regal, que operam em níveis de giro de estoques num patamar bem inferior ao patamar da WEG – e isso vai levar um tempo.

Eu acho que nesse primeiro momento é um trabalho de entender melhor, estabelecer uma nova dinâmica de supply chain pra gente buscar a normalização disso. Então, mais um ponto que a gente não tem nenhuma dúvida que a gente vai conseguir realizar, mas leva um tempo, e toda análise dos fluxos de operação, das aquisições de matérias primas, um trabalho de engenharia industrial muito importante que iniciou esse trabalho aí recentemente, e a gente pra um pouco mais à frente a gente ter uma melhora desses indicadores de desempenho da Companhia com relação aos estoques.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito, Rodrigues, muito obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Lucas Barbosa, Santander. Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Lucas Barbosa - Santander

Oi André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado pela oportunidade, parabéns pelos resultados. Pergunta rápida do meu lado: vocês poderiam dar um update sobre como que tá o processo de internacionalização do negócio de recargas, estações de recarga de energia para mobilidade elétrica? Muito obrigado.

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

Oi Lucas, bom dia. Na verdade, a gente começou esse processo por parcerias até com as próprias montadoras que foram feitas aqui no Brasil, e a gente começa a estender essas parcerias para alguns países, especialmente aqui da América Latina, vou dizer assim, porque a gente começou com os países da América do Sul, mas mais recentemente a gente está indo para México também, então, acho que é um processo natural.

E a gente também está em fase de certificação em outras geografias, né? Acho que tem a ideia aqui internamente de que é um produto que a gente deve ter uma exposição mais global - não sei se em todas as geografias -, mas em locais como as Américas, eventualmente Europa, com certeza, e a gente está trabalhando para isso.

Importante só pontuar que sempre os produtos são ligados à rede elétrica, eles precisam passar por certificação de cada um dos países, cada uma das regiões, e a gente está passando por esse processo de certificação nessas geografias, e uma vez isso concluído a gente estaria apto para começar a comercializar e oferecer esses produtos em outras regiões.

Sr. Lucas Barbosa - Santander

Super claro, Salgueiro, muito obrigado, bom dia.

Operador

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Olá, mais uma vez eu gostaria muito de agradecer a participação de todos no nossa call de conferência dos resultados do 2T, e também eu gostaria de reforçar a todos vocês o convite para participar do nosso WEG Day, que acontecerá no dia 4 de outubro com a presença do nosso CEO, Alberto Kuba, e outros executivos da Companhia, com transmissão ao vivo pela internet e tradução simultânea para o inglês. Muito obrigado mais uma vez, que tenham um bom dia.

Operador

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