

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º trimestre de 2023.



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



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; André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Wilson José Watzko, Diretor de Controladoria e Felipe Scopel Hoffmann, Gerente de Relações com Investidores.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 13,7% em comparação com o 2T22. Apresentamos mais um trimestre de crescimento, reflexo do bom desempenho dos negócios em ciclo longo e da boa demanda por nossos produtos nas principais regiões onde atuamos.

No Brasil continuamos com desempenho positivo, com destaque para a boa demanda de equipamentos industriais. Em equipamentos de ciclo longo vimos um bom volume de vendas, especialmente no negócio de transmissão e distribuição.

No mercado externo os negócios de geração, transmissão e distribuição contribuíram de forma significativa, especialmente o fornecimento de transmissão e distribuição na América do Norte.

Observamos também bons resultados nos demais mercados de atuação, principalmente nos segmentos de mineração, óleo e gás da área de equipamentos eletroeletrônicos e industriais.

O EBITDA atingiu R\$ 1,8 bilhão apresentando crescimento de 45,9% em relação ao 2T22. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,4%, crescimento de 4,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.

Retorno sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

Por fim, o ROIC, como veremos no próximo slide, atingiu 34,4%, aumento de 7,5 p.p. em relação ao 2T22. A melhora do nosso desempenho operacional suportado pelo crescimento da receita e melhora das margens mais do que compensou o aumento dos investimentos em ativos fixos, aliado ao melhor controle da necessidade de capital de giro no período.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

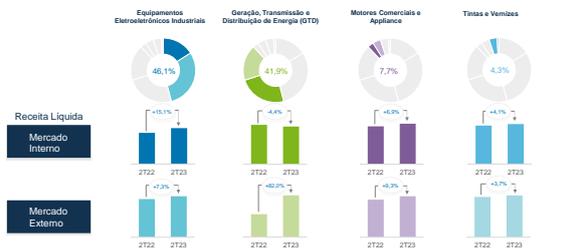
Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das áreas de negócio nos mercados onde atuamos. No Brasil continuamos com uma atividade industrial positiva com boa demanda para produtos de ciclo curto, com destaque para os produtos seriados de automação principalmente para os segmentos de mineração e papel e celulose.

Os equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação também apresentaram um bom resultado, especialmente nos segmentos de óleo e gás, mineração e papel e celulose.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T23

% sobre o total da ROL



Na área de GTD observamos mais um trimestre com bom desempenho do negócio de T&D, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para os projetos ligados aos leilões de transmissão e de redes de distribuição. O negócio de geração solar distribuída, apesar de mostrar evolução de receita em relação ao 1T apresentou queda em relação ao mesmo período do ano anterior, impactando o crescimento da receita nessa área de negócio.

Em motores comerciais e *appliance* observamos melhora nas vendas em diversos segmentos de atuação como ar-condicionado, compressores e acionamentos.

Em tintas e vernizes observamos continuidade da boa demanda observada nos últimos trimestres, com destaque para os segmentos de óleo e gás e manutenção.

No mercado externo a atividade industrial continua positiva na maioria das regiões onde atuamos, com destaque para os equipamentos de ciclo curto como motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de automação, principalmente na América do Norte. Para os equipamentos de ciclo longo também observamos bons níveis de receita, especialmente para projetos de segmentos de óleo e gás e mineração.

No negócio de GTD continuamos aproveitando o momento positivo para as operações de T&D, com bom desempenho tanto no México como nos EUA. Nos negócios de geração destacamos a nossa operação na Europa com a entrega de alguns projetos importantes nesse trimestre, além da construção de uma carteira de pedidos saudável para os próximos trimestres nas demais operações.

Em motores comerciais e *appliance* observamos crescimento da demanda por nossos produtos em regiões importantes onde atuamos, especialmente nas operações nos EUA.

Em tintas e vernizes as receitas nas operações do exterior apresentaram crescimento, compensando a menor atividade de exportações do Brasil.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou crescimento de 45,9% em relação ao 2T22. A margem EBITDA encerrou trimestre em 22,4%, 4,9 p.p. maior que o mesmo período do ano anterior. Este resultado é reflexo principalmente da acomodação dos custos observada nos últimos trimestres, em conjunto com a alteração do mix de produtos vendidos impactada principalmente pela queda do solar, melhor rentabilidade dos projetos de ciclo longo e das operações do exterior.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 445 milhões nesse trimestre, sendo 34% nas unidades produtivas no Brasil de 66% nos parques industriais e demais instalações no exterior.

No Brasil destaque para investimento na expansão das fábricas de motores industriais, motores de tração elétrica e packs de bateria, enquanto no exterior seguimos com a ampliação das fábricas de motores e transformadores no México, com a construção da nova fábrica de motores em Portugal e também a expansão da fábrica de motores e geradores de alta tensão na Índia.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Obrigado André. Antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de falar sobre

algumas de nossas últimas realizações e comentar sobre as nossas perspectivas para o restante do ano.

Com relação às realizações eu gostaria de destacar em primeiro lugar que divulgamos no início deste mês acordos com a Alupar e a 2W Ecobank para autoprodução de energia eólica, que além de garantir o fornecimento de energia para a WEG também contribuiu para o atingimento das metas de descarbonização assumidas ano passado.

Os dois contratos representam cerca de 90% do consumo de energia no Brasil, e em conjunto com outros projetos em execução na Índia e na China somam 75% do nosso consumo de energia global em 2022 proveniente de fontes renováveis.

Anunciamos recentemente investimentos para a ampliação da capacidade produtiva da unidade fabril de Manaus. O projeto de R\$ 48 milhões será realizado nos próximos três anos e possibilitará a produção de uma nova linha de motores elétricos para condicionadores de ar.

Em junho ficamos entre os três primeiros colocados no prêmio Broadcast Empresas elaborado pela Agência Estado, que elegeu as empresas que mais geraram valor aos acionistas. Também recebemos o prêmio especial na categoria Sustentabilidade.



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

Seguimos com uma boa carteira de pedidos para equipamentos de ciclo longo, tanto na área industrial como em GTD, especialmente em projetos de transmissão e distribuição que devem contribuir para o crescimento no Brasil e no exterior.

Continuamos com uma dinâmica operacional positiva com acomodação dos custos de nossas principais matérias-primas e um mix de produtos favorável, que deve continuar suportando a boa rentabilidade ao longo do ano - sempre lembrando que é importante ficarmos atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidade em nossas operações.

Ainda assim mantemos nossa expectativa de crescimento sustentável dada a demanda positiva na

maioria de nossos negócios, especialmente dos projetos de ciclo longo.

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



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora

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

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

Por favor aguardem enquanto coletamos as nossas perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Laghi, XP Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Bom dia Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns por mais um excelente resultado no 2T. Tem um ponto que eu queria explorar melhor com vocês, que é em relação à dinâmica de receita acho que nesse 2T, e lembrando um pouco a pergunta em três partes, mas focando no segmento de GTD e olhando um pouco geografia a geografia.

Mas começando em EEI, a gente viu o Brasil mostrando crescimento consistente, tanto sequencialmente, quanto o ano a ano, mas o mercado externo ficando com um pouco mais fraco. Acho que o câmbio quando a gente olha o 1T também acabou não ajudando, a apreciação que a gente viu recentemente. Mas em relação a esse segmento eu queria ver com vocês como é que vocês estão enxergando a entrada de pedidos especificamente para ciclo curto nos EUA e Europa, porque talvez olhar para essa criação de backlog já poderia indicar um crescimento olhando o 2S

versus o 1S, e se os bons indicativos de produtos seriados de automação que vocês mencionaram, se isso já reflete resultados na estratégia comercial do motion drive, ou se é mais uma dinâmica de mercado, então esse é o primeiro ponto.

E aí, em relação a GTD e olhando o mercado interno, mesmo com GD solar apresentando uma melhora versus o 1T a gente viu uma queda pequena - mas uma queda sequencial, e aí ainda considerando um mercado mais aquecido de T&D. Então o que é que explicaria essa queda ou a falta de crescimento sequencial versus o 1T? Seria uma questão pontual de concentração de entregas de eólico talvez, ou geradores e alternadores com uma demanda um pouco mais fraca? Então acho que era explorar um pouco melhor esse ponto do GTD interno, e depois eu faço o terceiro ponto aqui em relação a geografias, obrigado.

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

Oi Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta. Você abordou alguns pontos aqui, eu vou tentar cobrir todos, mas se eu esquecer de alguma coisa depois quando vocês fizerem o *follow up* você relembra, por favor.

Então, a parte de equipamento elétrico eletrônico industrial de fato o Brasil continua com uma performance bastante positiva, cresceu 15,1% em relação ao mesmo período do ano passado. Aqui a dinâmica ainda está positiva com destaque, como a gente colocou ali, a parte de automação ainda performado melhor.

E também a parte de ciclo longo, os projetos que envolvem os motores de média tensão e os painéis de automação especialmente para mineração e óleo e gás com um cenário ainda bastante positivo. Então isso tem suportado o crescimento aqui no Brasil.

Quando a gente olha para essa unidade de negócio fora do Brasil ela continua crescendo num ritmo relativamente menor (7,3%), então tem efeito de câmbio aqui sim, mas é um pouco daquilo que a gente vinha falando: a dinâmica continua positiva na maior parte das regiões, mas em alguns locais a gente começa a sentir algum sinal de volatilidade, especialmente na Europa, que a gente já vinha repassando há algum tempo sinais de volatilidade, especialmente na dinâmica de ciclo curto. Então a parte de ciclo curto na Europa está mostrando alguma volatilidade já há alguns trimestres. Especialmente nesse último trimestre, a gente teve uma dinâmica da China também um pouco abaixo do que vinha acontecendo, então isso contribuiu um pouco para essa

performance ou para esse crescimento um pouco menor nessa unidade de negócio fora do Brasil.

E quando a gente vem para GTD, mercado interno, o grande fator continua sendo o solar, apesar de, como a gente colocou ali no próprio release, ter mostrado uma pequena evolução em relação ao 1T, então isso de fato não justifica a queda em relação ao 1T, é mais essa comparação em relação ao ano passado.

O ponto específico em relação ao 1T está ligado à concentração de entregas de eólico. Então eólico teve um trimestre sim, um 2T um pouco abaixo do que o primeiro, especialmente por uma questão do timing do cronograma dos projetos que a gente tem em carteira hoje, então uma coisa que justifica a performance de GTD em relação ao 1T.

E em relação ao 2T do ano passado, o impacto é maior na queda do solar, como já aconteceu no 1T desse ano também.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito, e para fechar você comentou até da Europa em relação à demanda um pouco mais volátil para ciclo curto nos equipamentos industriais, mas foi justamente um destaque positivo no 2T quando a gente olha a evolução de receita tanto o ano contra ano quanto, versus o 1T.

Então é possível dizer que na Europa mesmo que equipamentos industriais sempre tenha sido o principal, principal contenção de receita dá para dizer que o principal impulsionador de crescimento foi T&D, ou explorar melhor ali o que é que puxou essa receita para cima na Europa nesse tri, e se eventualmente já recolhendo algum fruto de uma contribuição mais *cross-sell* com Gefran ou alguma sinergia com a aquisição? Esse seria o último ponto aqui, e explorar um pouco melhor a Europa e é isso, obrigado pelo esclarecimento.

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

Olha, com relação à Europa, na Europa de fato teve uma performance bem importante esse ano, foi o maior crescimento das regiões fora do Brasil. Esse crescimento ele está muito concentrado na parte de GTD, a gente colocou ali, a gente teve uma concentração de alguns projetos muito importantes na parte de geração na Europa ao longo do 2T agora do ano.

E além disso a gente tem a questão da Gefran. A Gefran a maior parte da receita ela acaba entrando ali na Europa também, então isso contribui. Como a base era praticamente zero ano passado isso ajuda bastante o crescimento quando a gente olha para a região. O que eu digo é assim, a performance da Europa ela é basicamente, esse grande destaque que está ligado a esses dois fatores: o primeiro e mais relevante é a parte de geração dentro de GTD, eu segundo a consolidação dos números da Gefran.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Obrigado Salgueiro, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta vem de André Mazini, Citibank. Por favor, pode prosseguir.

Sr. André Mazini – Citi Bank

Olá pessoal, obrigado pelo Call, parabéns pelos resultados. Então minha pergunta é sobre esse *recall* que o concorrente europeu passou que ficou bem relevante na mídia umas três semanas atrás mais ou menos, um *recall* de aerogeradores.

Eu queria entender se vocês acham que vai ter alguma repercussão para o mercado em geral e para vocês um *recall* desse tipo. Vocês acham que abre mais espaço para outros players e para a WEG, dado que esse é um player de reputação um grande que, enfim, provavelmente perdeu um pouco dessa reputação que ele tinha, e o que vocês acham que o leva a um tipo de *recall* desse?

Vocês acham que talvez empresas que favorecem mais comprar de terceiros versus desenvolver internamente - como vocês fazem - estão mais expostas a esse tipo de coisa? E se vocês até fizeram alguma mudança de olhar internamente - eu sei que claro que a realidade é outra - mas se dá para aprender alguma coisa com esse evento lá de fora até para o processo produtivo de vocês, essa é a segunda repercussão da pergunta, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi André, é o André Rodrigues, obrigado pela pergunta. Eu acho que em primeiro lugar a gente não tem informações sobre o acontecimento além do que foi

divulgado na mídia, e também não cabe à WEG ter um posicionamento sobre uma questão da concorrência.

Mas a gente tem que sempre lembrar que quando a gente fala de um aerogerador a gente está falando de um equipamento muito complexo, com o processo de produção complexo, num processo de instalação também muito complexo, e assim como aconteceu com esse concorrente específico recentemente, já aconteceram problemas pontuais como outros concorrentes.

E problemas pontuais dessas máquinas sim, podem ocorrer, e no caso da WEG nós não temos conhecimento de problemas em série nas nossas máquinas. Até por uma questão de gerenciamento de risco é um negócio que nós temos uma exposição menor com relação à receita total da companhia.

Sr. André Mazini – Citi Bank

Perfeito, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Regis Cardoso, Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Oi pessoal bom dia, Salgueiro, Rodrigues. Duas perguntas aqui do meu lado, uma primeira para entender um pouco a dinâmica de receita. Acho que foi uma surpresa positiva, teve uma aceleração do *top line* na comparação trimestral e isso chamou um pouco a atenção, porque eu esperava que com uma apreciação do real, com um preço de commodities em geral (cobre, aço) que tem reduzido em relação ao pico do ano passado que essas coisas todas fossem uma espécie de *headwind*, de vento contra um crescimento de receita.

Então a pergunta é a seguinte: se vocês tiveram algum tipo de concentração de entrega de projeto talvez em GTD no mercado externo que faça com que essa receita, esse crescimento do 2Q agora do 2T não seja recorrente, não seja uma boa *proxy* para pensarmos em crescimento de trimestres futuros, ou se de fato tem um ambiente, tem um ambiente comercial, de demanda mais favorável que permite com que a gente continue a ver uma tendência de *top line* mais forte.

E aí talvez se conseguirem comentar um pouco como é que esse crescimento de *top line* se dividiu entre

volume e preços. Depois eu faço um segundo tópico, obrigado.

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

Oi Régis bom dia, é o Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Com relação a dinâmica de receita eu acho que eu até abordei um pouco na primeira resposta, de fato na parte de GTD mercado externo a gente teve sim a concentração da entrega de alguns projetos importantes, especialmente na parte de geração na Europa.

Então tem uma parte da receita desse trimestre que a gente não tem uma visibilidade em carteira para entregar algo na mesma magnitude nos próximos trimestres, que é natural de acontecer quando a gente fala de projetos de ciclo longo.

A gente sempre precisa lembrar daquela dinâmica de ciclo longo. O ciclo longo muitas vezes a gente está produzindo, a concentração da entrega ela pode acontecer num trimestre ou outro, então é natural isso acontecer vez ou outra. Então acho que tem um fator aí que dá para afirmar que parte desse desempenho está ligado a essa performance da Europa, que de certa forma teve essa concentração.

Só para passar uma informação que a gente normalmente compartilha com vocês, a quebra de ciclo longo e ciclo curto nesse trimestre chegou a 46% a parte de ciclo longo, o que foi uma evolução importante. Então isso mostra evolução e está alinhado com toda aquela questão que a gente vem passando já há alguns trimestres da carteira positiva de ciclo longo, e à medida que essa carteira ela está positiva e ela vai evoluindo essas concentrações de um trimestre para outro elas podem acabar acontecendo.

Com relação à quebra volume e preço, na prática, o negócio da WEG é muito difícil da gente fazer essa quebra porque a gente tem uma série de produtos diferentes, com formas diferentes, os motores de tamanho, potência diferentes. Então é muito difícil de conseguir fazer essa análise de forma consolidada.

Então o que a gente tem é que a parte de preço não variou tanto em relação ao ano passado, então eu diria assim: a maior parte do crescimento, do desempenho está vindo de volume, mas o número exato é mais difícil da gente ter a quebra.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Legal, entendi. E aí se eu pensar por uma lógica de evolução de margens, essa margem mais forte agora do 2T ela teve uma evolução positiva mais por causa dessa concentração da carteira de projetos longos em GTD no exterior e que, portanto, pode não ser recorrente para trimestres futuros? Ou é mais uma dinâmica de preços caíram... desculpa, custos caíram, preços ficaram estáveis e aí portanto essa é uma margem sustentável? Quer dizer, a dinâmica pode ser essa, mas tem também o efeito temporário porque a dinâmica de preços seguirá a dinâmica de custo em trimestres futuros?

Eu só queria mais entender, vamos dizer, a recorrência da margem que a gente observou no 2T agora.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Régis, é o André Rodrigues falando. Bom, primeiro eu acho que para falar um pouquinho de futuro a gente tem que falar o que aconteceu de certa forma nesse 2T, e a evolução dessa margem no 2T foi devido a alguns fatores que a gente já vem anunciando, como por exemplo a acomodação dos custos de boa parte das matérias-primas; a questão do mix de produtos com diferentes perfis de margem, isso também tem um impacto, pode ter um trimestre com relação a outro dependendo da carteira de entregas que você tem de ciclo longo; mas por exemplo a exposição de negócios como solar e eólico, que predominantemente possuem margens menores ao consolidado do grupo.

Também a questão que contribuiu é com relação também a melhor ocupação das nossas fábricas e das operações no exterior, já que nós estamos fazendo, temos muitas iniciativas de redução de custo e melhoria de rentabilidade lá fora.

A questão da representatividade de ciclo longo como eu já disse também é importante, e a gente também vem falando que ao longo do ano de 2022 nós tivemos algumas recomposições de preços que melhoram a margem dos produtos de ciclo longo.

Para a dinâmica da WEG é realmente muito difícil, com todas essas variações que nós podemos ter de um trimestre para outro, ter uma visão de dizer que a margem de um trimestre específico é uma margem agora que vai ser referência para o futuro.

Eu acho que o que é importante aqui é sempre a gente analisar margens em períodos mais longos. Nós entregamos mais um trimestre com margem

diferenciada, e mantendo o cenário atual eu acho que a gente pode dizer que para o ano a gente tem uma expectativa de um desempenho que será melhor comparado com os últimos anos - mas a gente nunca pode dizer que a margem específica de um trimestre vai ser referência para os outros. A gente sempre tem que olhar para um período mais longo.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Perfeito, obrigado Rodrigues, obrigado Salgueiro, parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Oi pessoal, bom dia, obrigado pelo Call, dois tópicos do meu lado também. Primeiro, Rodrigues, vamos pegar um pouco do seu tópico nessa última resposta. Eu estava olhando o resultado do competidor hoje de manhã e parece que a questão da situação de margens forte na indústria como um todo é um reflexo quase que global, todo mundo reportando um pouco dessa acomodação de preço de commodities; porém, entrada de pedidos já começando a cair bem. A gente viu isso também na ABB hoje de manhã.

E aí eu fico preocupado um pouco com a questão de precificação. Eu acho que a precificação não vai ser tão resiliente conforme for a entrada de pedidos, e se eventualmente tiver um enfraquecimento na entrada de pedidos eu acho que isso deveria começar a refletir na precificação relativa um pouco mais fraca, ou começar a repassar um pouco dessa acomodação de commodities no preço.

Enfim, eu queria ver como é que vocês estão vendo isso já colocando também o próprio (incompreensível 29:10) na conta, eventualmente ter um produto exportado em alguns mercados bem competitivos, tipo Europa, a gente deveria ver algum tipo de acomodação de preço. Eu queria saber se é isso aqui que vocês estão entendendo, essa é a primeira pergunta.

E a segunda bem rápida, já entendi bem a questão do mix, já entendi bem a questão da acomodação de preço de commodities. Tem um terceiro elemento aí que vocês estão colocando na questão da margem, que é a melhora de margem lá fora. Se vocês puderem só qualificar aqui, é o México principalmente ou é alguma

outra operação relevante, talvez a Gefran entrando na Europa com margem melhor?

Enfim, se vocês puderem só qualificar um pouquinho quais operações lá fora estão rampeando margem mais rápido acho que seria importante, pessoal. Obrigado pela ajuda, valeu.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Lucas, obrigado pela pergunta e com relação à questão de precificação a gente sempre também diz que os reajustes podem ser feitos conforme as condições de mercado. Tradicionalmente a gente realiza esses aumentos preços, os reajustes, no início do ano, e de forma a compensar esses aumentos de custos quando eles ocorrem.

No trimestre passado também acho que a gente disse que nesse ano especificamente a gente, na grande maioria ou de forma generalizada esses aumentos de preços não ocorreram justamente por essa questão dessa tendência das matérias-primas.

Mas a precificação tem muito a ver com a questão da demanda. Enquanto a demanda estiver aquecida eu acho que a gente consegue suportar um determinado nível de preço. O que a gente está entendendo é que até esse momento, salvo alguns ajustes que já foram praticados a gente está conseguindo manter esse nível de precificação. A gente vai ter que acompanhar o que vai acontecer um pouco mais a frente para ver se isso vai se manter ou não.

E depois com a relação da melhora das margens eu acho que isso tem acontecido de forma até que generalizada, porque todas as unidades de negócio têm os seus objetivos de melhora de margem, então vamos lá, vou pegar o exemplo do negócio de T&D na América do Norte como um todo.

A gente sempre vinha informado que nós estávamos com um trabalho de melhora de margem. As sinergias das operações de México e EUA poderiam (inaudível 31:32) ganhos com relação a isso, e isso está acontecendo. A partir do momento que também nós temos uma melhor ocupação das nossas fábricas, vamos pegar o que aconteceu recentemente na China com um com um pouco o mercado fechado, toda a situação da pandemia entrada de pedidos sobretudo no 2S teve uma queda com relação ao 1S do ano passado, e obviamente a gente teve sim um impacto na margem com a menor ocupação.

Uma retomada das condições de demanda, isso também ajuda as nossas fábricas, e a própria Gefran

sim ela também teve uma melhoria de margem ao longo desse 1S.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Perfeito, valeu pessoal, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Bom dia a todos, obrigado pelo espaço para a pergunta. Eu tenho um follow up nessa questão da discussão da dinâmica e evolução de margem olhando um pouco mais para o lado do custo. Já faz alguns trimestres que a gente está vivendo um ambiente de preço de commodities mais baixos, então o que eu gostaria de ouvir de vocês é se todo o benefício da queda das commodities já foi refletido no custo de vocês agora no 2T ou se por causa dos hedges dos estoques de matéria-prima, ou seja lá qual for a razão, ainda tem algum benefício incremental para vir daqui para frente?

E se vocês puderem também lembrar a gente, por favor, a política de hedge da empresa e qual é o status dos hedges que vocês têm hoje na carteira ajudaria bastante, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Bruno. de certa forma a primeira pergunta, de certa forma se isso está refletido sim, mas agora vai depender da dinâmica daqui para frente, o que vai acontecer com os preços das commodities.

E com relação também à questão dos hedges, nós temos hedges para a principal matéria prima, vamos citar o caso do cobre, onde a gente sim faz a proteção desses preços, e projetos de ciclo longo aí é cada caso, cada contrato tem regras de cobertura. Então a companhia sim tem desenvolvido esse papel ao longo de todo esse tempo.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Rogerio Araujo, Bank of America. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Se vocês pudessem falar um pouquinho mais do segmento de T&D nos EUA, se teve uma evolução relevante ou não de receita e margem nesse 2T, se ajuda a explicar o GTD externo também.

E olhando para frente se puderem falar um pouquinho, parece que tem uma perspectiva de demanda muito forte nos próximos anos com subsídios e evolução dos renováveis. Eu queria entender um pouco da perspectiva da oferta fabril da WEG como é que está hoje a capacidade, se está cheio e se tem projetos de expansão. Eu sei que já foram feitas três expansões ali nesses últimos anos, mas se vocês já têm planos para expandir mais capacidade. E também precificação; tem espaço para melhorar o preço e margem nesse segmento? Muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogerio, com relação à demanda sim, a demanda está positiva e tudo que a gente vê de estudos quando a gente vê o posicionamento dos nossos clientes mostram que essa demanda ela não é uma demanda de curto prazo, então a expectativa da WEG sim é que essa dinâmica de demanda por equipamentos de transmissão e distribuição na América do Norte vai continuar ainda no médio e longo prazo.

E para isso acho que a companhia já vem se preparando há um bom tempo. Nós começamos a nossa exposição à América do Norte com as instalações do México. Lá atrás a gente sentia que em algum momento essa demanda viria mais forte nos EUA e buscamos a aquisição de um ativo que foi muito importante para a WEG, a aquisição de dois ativos lá na cidade de Washington no Missouri.

Entendendo que essa demanda realmente viria, em 2020 nós inauguramos - ou melhor, 2021 - nós inauguramos a terceira unidade também na mesma cidade e no momento nós estamos em EUA concluindo uma expansão de uma das unidades existentes.

Adicionalmente a isso acho que o que tem feito a melhoria das margens também das operações lá de T&D nos EUA é toda a sinergia que nós temos com as

operações no México, onde nós temos uma estrutura de custo melhor devido ao custo de mão-de-obra, onde é possível produzir alguns componentes no México para ser enviado para os EUA para a conclusão do equipamento como um todo - e nesse momento nós também estamos fazendo uma expansão de capacidade no México para atender essa demanda. Então sim, nós já temos investimentos que estão acontecendo e dando continuidade à isso nós também já temos estudos para aumentar essa capacidade, sobretudo no México, para atender novas demandas que esse segmento de T&D na América do Norte pode estar trazendo como notícia positiva.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Perfeito, e ajudou o 2T ou trimestre contra trimestre não teve uma evolução grande?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Sim, ajudou.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Perfeito, muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Andressa Varotto, da UBS. Por favor, pode prosseguir.

Sra. Andressa Varotto – UBS

Oi bom dia André Rodrigues e Salgueiro e obrigada por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas rápidas aqui, acho que a primeira é explorar um pouco a dinâmica do mercado de fase distribuída aqui no Brasil, nesse ano mais fraco. Como vocês estão vendo enfim perspectiva de recuperação desse segmento? Talvez também aquela questão da migração de alguns projetos para geração centralizada agora também com uma expectativa de queda de juros que deve ajudar o segmento.

E minha segunda pergunta seria em relação à nova lei do *transfer pricing* que foi aprovada. Se não me engano eu acho que a gente ainda está esperando pela regulamentação, então eu queria saber se vocês têm alguma atualização em relação à expectativa sobre o assunto. É isso, obrigada.

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

Oi Andressa, obrigado pelas perguntas. Com relação ao solar como um todo, a gente comentou ali no início que na verdade acabou impactando um pouco o crescimento de GTD Brasil exatamente porque o solar ele está caindo em relação ao ano passado, e dá sim para dizer que essa queda ela está mais concentrada na parte de GD, que é geração distribuída, que é o segmento que está sofrendo um pouco mais por conta da mudança regulatória, mas especialmente por conta do aumento da taxa de juros e da limitação de crédito que o Brasil vem sofrendo nos últimos meses. Então isso tem impactado um pouco o desenvolvimento desse negócio nos últimos trimestres.

Quando a gente olha o negócio do solar como um todo, a parte de geração centralizada ela está crescendo em relação ao ano passado e vem ganhando alguma relevância. Então esse desenvolvimento e esse crescimento da geração centralizada estão ajudando a gente a compensar um pouco a performance mais fraca da parte de geração distribuída.

Então olhando para frente o que a gente tem como expectativa? A parte de geração centralizada ela deve continuar se desenvolvendo bem. A gente tem uma carteira de projetos importantes para acontecer ao longo do 2S, e a parte de GD a gente tem como expectativa alguma evolução ao longo do ano, mas aqui muito mais dependente de ver nos próximos meses como é que eles vão evoluir, porque na prática a gente teve um impacto lá no começo do ano e o negócio ele vem meio que de lado, a gente não está havendo uma grande evolução de um mês para outro.

Então vamos ver como a que fica a questão de taxa de juros, eventualmente tendo uma redução e isso refletindo para o consumidor a tendência é que volta a ter uma atratividade. O câmbio ajuda um pouco também porque a maior parte dos equipamentos é importada, então isso barateia um pouco o custo do sistema. Então quando a gente coloca tudo isso na análise a expectativa sim é de ver alguma retomada, mas quando a gente olha para o número a gente ainda não está havendo. Vamos ver como é que vai ser essa evolução ao longo do 2S.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Andressa, com relação à nova regra do *transfer price* (a MP 1152), acho que tem muito para atualizar do que a gente falou no último trimestre. Vai se tornar

obrigatória em 2024, a mudança da metodologia do *transfer price*, custo mais margem, para o *arms length*.

Eu acho que a novidade que nós temos, é que nesse momento, estamos finalizando alguns estudos de comparação de margens com alguns consultores externos para ter uma informação mais apurada de qual vai ser o impacto para a companhia. Eu acho que ao longo dos próximos meses a gente vai ter informações mais atualizadas.

Sra. Andressa Varotto – UBS

Perfeito, muito obrigada, gente.

Operadora

Próxima pergunta vem de Victor Mizusaki do Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Oi bom, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira se vocês puderem comentar um pouco com relação ao leilão de transmissão no final de junho, se de repente dos grupos que venceram se vocês já têm alguma parceria assinada ou é algo que os *bids* para fornecedor de repente vai demorar um pouco mais para acontecer?

E a segunda pergunta, a gente tem acompanhado muita discussão de um possível programa de incentivo para a venda de linha branca, se vocês já estão vendo do lado dos clientes algum movimento nesse sentido, obrigado.

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

Oi Victor, obrigado pelas perguntas. Com relação ao leilão de transmissão a gente teve um leilão que aconteceu agora recentemente no montante de quase R\$ 16 bi de investimentos. A WEG não tinha nenhum pré-contrato com os ganhadores do leilão, mas pelo que a gente conseguiu apurar aqui e levantou de informações acho que a grande maioria dos lotes dos projetos não tinham pré-contratos assinados, o que quer dizer que boa parte deles eles estão em aberto ao mercado, e é natural agora a partir desse momento a gente conseguir ou ter uma aproximação com os ganhadores para começar essa conversa comercial mais próxima - e a gente tem um bom relacionamento com alguns dos principais ganhadores desse leilão.

Então só para contextualizar a gente teve esse primeiro leilão, tem a previsão de um segundo leilão no final desse ano e a gente vai ter um outro leilão também que estava previsto para esse ano também, mas ele foi prorrogado para o ano que vem, então deve acontecer no 1S do ano que vem. Mas quando a gente soma todos os investimentos ali dos três leilões, a expectativa de investimento é um número bastante expressivo e isso dá um indicativo muito positivo para a continuidade do desenvolvimento do negócio de T&D no Brasil aqui nos próximos anos.

O timing para isso acontecer, os projetos normalmente eles têm cinco anos para ser implementados, então a compra dos equipamentos pode ser que demore em torno de um, dois, três anos dependendo do cronograma de cada obra ou de cada projeto para isso eventualmente se materializar como oportunidade ou como receita aqui para a WEG.

Com relação à linha branca a gente está observando na parte de motores comerciais e appliance uma evolução de receita especialmente aqui no Brasil em relação ao ano passado. O ano passado foi um ano difícil para essa área de negócio aqui no Brasil, então ela está mostrando algum crescimento - mas não dá para dizer que já é por conta de alguma ação agora mais recente, algum programa mais recente divulgado pelo governo. Acho que se isso de fato isso se materializar pode ser uma oportunidade adicional desse mercado continuar se desenvolvendo e isso trazer mais oportunidades de crescimento para a companhia nessa área de negócio.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Está ótimo, obrigado.

Operadora

Próxima pergunta vem de Daniel Gasparete, Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Daniel Gasparete – Itaú BBA

Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Também são duas por favor, a primeira é voltar um pouco no comentário a respeito de ciclo longo. A gente inclusive olhando ali a Nota 22 do ITR de vocês, são os contratos de construção, realmente fica clara a representatividade do resultado total e teve uma evolução da margem. Eu queria só entender, por favor um pouquinho mais de comentário a respeito de como é a transição disso. Eu imagino que esses contratos eles tenham sido marcados, sido feitos a um nível de

preço mais alto e acabamos aproveitando ali um nível de custo que cedeu. No comentário do André ele falou que você tem uma entrega disso aqui ao longo do ano, e eu queria só entender como é que deve ser os novos patamares de contratos que vocês estão fazendo, se vocês estão vendo um patamar de margens semelhante ao que está sendo entregue, ou se eles já naturalmente refletem uma nova estrutura de custo e preço? Então esse é o primeiro ponto, entender como é que é essa transição aqui do ciclo longo das entregas e da margem, por favor.

E o segundo era também voltando um outro comentário a respeito de energia solar sobre a representatividade de centralizada frente à distribuída, entender um pouco com vocês como é o comparativo de margem entre esses dois também, se a centralizada ela tem uma margem estruturalmente mais alta do que a distribuída e isso continua dessa forma, ou também tem algum fator, seja competição seja da regulamentação, que modifique um pouco o nível de margem entre esses dois? Por favor, obrigado.

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

Oi Gasparete, obrigado pelas perguntas. Com relação à parte de ciclo longo depende um pouco de cada negócio, então não tem uma regra única e por quê? Porque em alguns casos, em alguns negócios a gente tem a utilização de fórmulas, então você define o contrato com o cliente, define o preço mas aquele preço ou aquele contrato já tem uma fórmula que eventuais alterações da estrutura de custo, tanto para cima quanto para baixo, elas são repassadas para preço, então essa é uma situação.

Tem outros contratos ou outros negócios onde a gente vende basicamente indexado à inflação e aí você eventualmente corre o risco da variação dos demais custos, e como o André comentou aqui na resposta inicial em alguns casos, dependendo do timing e do tempo desse contrato a gente eventualmente pode usar uma estrutura de hedge para proteção de algumas matérias-primas, de câmbio ou de alguns outros componentes da estrutura de custo.

Então via de regra vai depender um pouco do negócio, do negócio que a gente está tratando. Mas vamos colocar o ciclo longo como um todo, acho que dá para afirmar o seguinte: quando a gente define o contrato e a precificação para o cliente, se a gente tem uma dinâmica de queda de custo a partir desse momento em tese a gente pode gerar uma margem melhor do que a margem esperada na assinatura desse contrato.

A mesma coisa vale para o movimento contrário, então se a gente assina um contrato e a gente tem um eventual aumento da estrutura de custo, a margem gerada lá na ponta ela pode ser um pouco melhor - ou um pouco pior nesse caso - do que a margem esperada.

Então hoje a gente está vivendo um pouco essa dinâmica: os contratos que a gente está entregando hoje são contratos que na média a gente assinou em algum momento no ano passado como uma estrutura de custo que estava mais alta, o então isso tem contribuído para a margem dos últimos trimestres.

Então você perguntou, olhando para hoje em tese a gente está normalizando para a estrutura de custo o atual, só que aí vai depender de como essa estrutura de custos ela vai variar daqui até a entrega desses projetos e essa informação a gente não tem. Então considerando ela estável deveria ter alguma normalização, mas vai depender de como essa estrutura de custos ela vai evoluir daqui para frente.

Com relação ao solar especificamente, quando a gente olha GD versus GC, principalmente a parte de rentabilidade, a parte de GC tem um perfil de margem um pouco menor, mais comparável com o negócio de geração eólica, que aí são os grandes projetos que a companhia atua ali como integrador, então tem um aspecto ali de uma rentabilidade, um nível de rentabilidade eventualmente um pouco menor. O contraponto que a gente sempre faz e coloca aqui é que apesar de ter uma margem um pouco abaixo de outros negócios da WEG, o nível de ROIC, de retorno sobre o capital investido, ele é interessante e dessa forma faz sentido para a companhia continuar desenvolvendo esses negócios.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Está claríssimo André, obrigado, obrigado pelo tempo e bom dia a todos.

Operadora

A próxima pergunta vem de Ygor Araújo, da Genial Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos

Bom dia pessoal, parabéns pelos resultados, acho que demonstra a qualidade da companhia, o bom trabalho que vem sendo feito. Na verdade, a maioria das perguntas que eu tenho aqui, que eu separei vocês acabaram tocando, mas vão ser apenas *follow ups*.

Uma é em relação aos leilões de transmissão. Eu só queria verificar se a conta que a gente tem aqui faz sentido. Vocês falaram aproximadamente 50 bi nos próximos meses que devem ser feitos de investimentos, e assim a gente tem uma conta aqui que a gente usa mais ou menos 15% desses investimentos que são direcionados para transformadores e subestações. Eu queria só verificarem se isso faz sentido, está?

E aí tem outras duas perguntas aqui, uma relacionada ao setor de óleo e gás. Vocês acabaram falando durante a apresentação, o setor tem sido muito forte. A gente tem verificado isso nos dados das entidades aqui, mas eu queria entender quem são os grandes destinos talvez de exportação falando e geografia hoje para vocês.

E a terceira pergunta também tocando nesse ponto em relação ao backlog e à quebra do backlog daqui para frente, eu não sei se vocês conseguiriam dar uma visão para a gente - acho que ajuda - de como é que vocês estão enxergando essa quebra entre ciclo curto e ciclo longo para os próximos doze meses. Eu sei que é muito difícil de fazer essa ponderação, mas acredito que com a carteira que vocês têm hoje montada vocês já consigam dar uma direção mais certa para a gente, está? São essas três do meu lado, obrigado.

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

Oi Ygor, obrigado pelas perguntas. Com relação aos leilões é muito difícil dar um share porque depende um pouco, depende muito do tamanho do projeto, de eventualmente ser um pacote onde a gente está vendendo só os equipamentos, os transformadores e os equipamentos que a gente produz, ou se é eventualmente um projeto onde a gente vai fazer um turnkey de uma subestação.

Então se a gente vê números, estimativas de mercado próximas a esse número que você colocou - eventualmente talvez até um pouco abaixo disso - mas é difícil da gente dar um número específico aqui por conta dessa dinâmica diferente de cada tipo de projeto, de cada lote que estava ali no leilão, e por conta desse fator que muitas vezes a gente não sabe se a gente vai vender só os equipamentos ou se a gente vai ter o contrato *turnkey* das subestações.

Com relação à parte de óleo e gás é um mercado que está de certa forma aquecido, a gente vem falando isso já há alguns trimestres. A gente tem um time aqui dedicado dentro da WEG que olha para essas oportunidades globalmente, e aí dá para a gente destacar aqui Brasil com toda certeza, todos os

investimentos que estão sendo feitos aqui no Brasil por conta da exploração do pré-sal.

E aí é sempre importante pontuar que que muitas vezes o projeto final ele pode ser no Brasil, ele é aqui no Brasil, mas essa venda não necessariamente é aqui no Brasil, essa venda ela pode estar acontecendo para um OEM na Europa que vai vender um compressor ou uma bomba para um *shipbuilder* lá na Ásia para depois essa plataforma, esse navio ser trazido para operação aqui no Brasil - mas o destino final é Brasil.

A gente tem a indústria de *shale gas* também ainda aquecida e com uma demanda positiva, e a gente tem outros projetos - especialmente norte da África, oriente médio - acontecendo na parte de óleo e gás também onde a gente tem conseguido bons contratos nos últimos trimestres.

Com relação ao *share* de ciclo curto/ciclo longo você acho que já respondeu na própria pergunta, é difícil da gente estimar isso para frente. O que a gente vê é que ciclo longo veio ganhando relevância agora nos últimos trimestres - como eu falei anteriormente chegou agora a 46%, é o nível mais alto dos últimos anos. A carteira de ciclo longo ela continua positiva e a gente, como comentou já anteriormente, vê alguma volatilidade em algumas regiões na parte de ciclo curto.

Então eu diria no curtíssimo prazo, próximos trimestres, não deveria ter uma mudança muito grande. Se a gente olha mais médio e longo prazo eu diria que a quebra mais natural ou a quebra que historicamente a gente vê é alguma coisa ali mais próxima de 60/40, 35/65, vai depender do trimestre.

Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos

Perfeito André, obrigado mais uma vez parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta vem de Marcelo Motta, do banco JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Oi bom dia, dois *follow ups* rápidos também de perguntas que já foram feitas, principalmente na questão de margem. Primeiro entender se Gefran ainda tem contribuição positiva para vir, se vocês acham de zero a 100% talvez quanto vocês estão aí, quanto vocês poderiam extrair de eficiência? E o mesmo para a TD na América do Norte com essa, enfim, essa

sinergia do México que você comentou ou algumas expansões, algumas coisas em ramp up, melhor o uso de capacidade que vocês acham também que vocês já estão onde vocês poderiam estar, ou a gente pode esperar ainda contribuições positivas na margem dessas duas frentes nos próximos trimestres? Obrigado.

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

Oi Marcelo, obrigado pela pergunta. Bom, com relação a essas duas unidades específicas eu acho que a parte de T&D na América do Norte já foi uma aquisição que nós realizamos lá no 2S17, então acho que com esses aumentos de capacidade e com essa questão da ocupação das fábricas nós já estamos operando num nível satisfatório de margem. É claro que sempre a WEG vai estar desenvolvendo os seus planos de eficiência, os programas de eficiência, seus programas de redução de custo, mas esse é um trabalho que está bem mais avançado.

A Gefran, que foi uma aquisição recente, ela tem uma escala, um tamanho de empresa menor que os negócios de T&D na América do Norte, então isso vai depender o quanto a gente vai conseguir crescer nesse negócio, e um pouco desse crescimento sim, pode trazer uma boa, uma melhora nessa estrutura de margem.

Mas da forma que está hoje, digamos, do que nós temos de ocupação de fábrica em ambas as operações a gente pode dizer que nós estamos num patamar de margem satisfatório - e lembrando que a Gefran já se beneficiou desde a aquisição, de uma certa forma, da estrutura da cadeia de suprimentos da WEG. Era uma empresa que não tinha um tamanho da WEG e aonde a compra de componentes já passou a fazer parte do contrato da WEG, onde a gente entende que tinha condições mais vantajosas de negociação com fornecedores.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito, super claro, obrigado.

Operadora

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



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

Eu queria agradecer mais uma vez a participação de todos vocês na nossa conferência e desejar um bom restante de semana, e aguardo vocês na nossa próxima

Operadora

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