

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 1º trimestre de 2024.



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência, e após a 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 todas em única vez. Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para nosso e-mail, ri@weg.net, que 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 4,4% em comparação ao 1T23.

No Brasil mantivemos um bom desempenho, com destaque para as receitas de equipamentos de ciclo longo na área de transmissão e distribuição e geração de energia eólica.

No mercado externo, seguimos com uma boa demanda na área de geração, transmissão e distribuição de energia, com continuidade no volume de entregas na área de transmissão e distribuição na América do Norte e dos negócios de geração, fruto da carteira robusta de pedidos construída nos últimos trimestres.

O EBITDA atingiu R\$ 1,8 bilhão, apresentando um crescimento de 4,8% em relação ao 1T23. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22%, um crescimento de 0,1 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



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

4

O ROIC continuou evoluindo, atingindo como valor 38,9%, um aumento de 7,5 p.p. em relação ao 1T23, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide, onde a melhora do nosso desempenho operacional suportado pelo crescimento da receita e manutenção das margens mais do que compensou a maior necessidade de capital de giro e aumento dos 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 35,8%.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

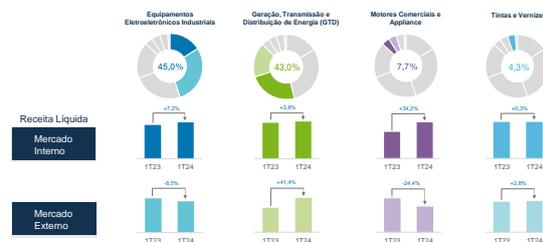
Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução da receita das nossas áreas de negócios. No Brasil, a atividade industrial apresentou bons resultados em parte dos mercados onde atuamos, com boa demanda em produtos de ciclo curto, como

equipamentos de automação e redutores. Seguimos com um bom desempenho de equipamentos de ciclo longo, especialmente motores elétricos de média tensão e painéis de automação, com destaque para os segmentos de óleo e gás e mineração.

Desempenho das Áreas de Negócios no 1T24

% sobre o total da ROL



5

Em GTD apresentamos mais um trimestre de bons resultados no negócio de T&D, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestação para projetos ligados aos leilões de transmissão e de redes de distribuição, e destaque também para o negócio de geração eólica.

Em geração solar distribuída, apesar do crescimento de volume de projetos vendidos, apresentamos receita abaixo do mesmo período do ano anterior, influenciada principalmente pela redução dos preços dos painéis solares e consequente impacto nos preços dos produtos vendidos.

Em motores comerciais e *appliance*, observamos melhora na demanda em diversos mercados, com forte crescimento no trimestre, com destaque para os segmentos de ar-condicionado e motobombas para uso residencial.

Em tintas e vernizes, observamos estabilização da demanda pulverizada entre os diferentes segmentos de atuação, com destaque para os segmentos de óleo e gás e manutenção.

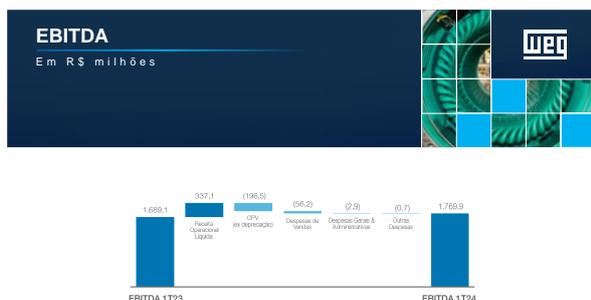
No mercado externo, observamos queda na receita de equipamentos de ciclo curto, principalmente motores industriais de baixa tensão. Além do impacto cambial, uma menor demanda na China e em alguns países da Europa e redução dos estoques em clientes importantes, contribuíram para o resultado do trimestre.

Para equipamentos de ciclo longo, tivemos bons resultados nas entregas de motores de alta tensão e sistemas de automação, especialmente nos segmentos de óleo e gás e água e saneamento.

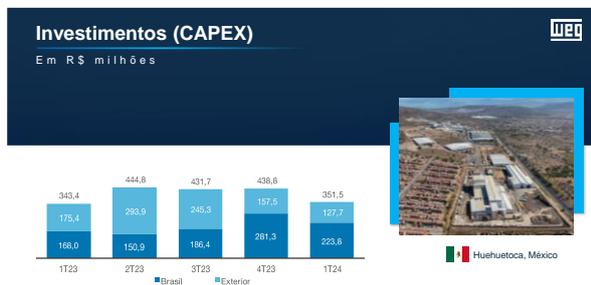
Na área de GTD, continuamos com o mercado de T&D bastante aquecido, especialmente nos transformadores para parques de geração de energia renovável e reforço da infraestrutura da rede elétrica nos Estados Unidos.

Em motores comerciais e appliance, a demanda apresentou queda nos principais mercados onde atuamos, principalmente em relação à menor reposição de estoque de nossos clientes nos Estados Unidos.

Em tintas e vernizes, observamos crescimento de receita com bom resultado na nossa operação do México.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 4,8%. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22%, praticamente estável em relação ao excelente nível apresentado no mesmo período do ano anterior, reflexo, principalmente, da manutenção dos custos das matérias-primas aliada ao mix de produtos vendidos.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 351 milhões nesse trimestre, sendo 64% no Brasil e 36% no exterior. No Brasil, avançamos com a expansão das fábricas de motores industriais e motores de tração elétrica, e no exterior seguimos com o aumento da capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores no México e a expansão de fábrica de motores de baixa tensão na China.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Obrigado, André Salgueiro. No slide 8, 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 que em março anunciamos investimentos de R\$ 100 milhões em uma nova fábrica de tintas líquidas industriais no México, buscando ampliar a capacidade produtiva atual e atender o mercado da América do Norte e Central.

Conforme anunciado esta semana, finalizamos o processo de aquisição dos negócios de motores industriais e geradores da Regal Rexnord. Começamos no dia primeiro de maio o processo de transição e consolidação dos novos negócios.

REALIZAÇÕES RECENTES

- Investimentos em nova fábrica de tintas industriais no México
- Conclusão da aquisição dos negócios de motores elétricos industriais e geradores adquiridos da Regal Rexnord

PERSPECTIVAS

- Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos
- Negócios de T&D contínuo positivo, mas cenário macroeconômico global exige atenção
- Consolidação dos negócios de motores elétricos industriais e geradores trazendo desafios de curto prazo

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

Continuamos com uma dinâmica operacional saudável, onde o bom mix de produtos vendidos e o ambiente de estabilidade nos custos das principais matérias-primas devem continuar suportando boas margens operacionais e um retorno sobre capital investido positivo no restante do ano. Devemos continuar nos beneficiando de condições estruturalmente favoráveis, especialmente aquelas ligadas à eletrificação e infraestrutura elétrica, como os negócios de transmissão e distribuição.

Por outro lado, seguimos atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos e volatilidades em nossas operações, especialmente em relação à demanda por equipamentos de ciclo curto. Vale lembrar que mesmo com a consolidação dos negócios de motores industriais de geradores da Regal Rexnord a partir de maio, contribuindo com o crescimento de receita, também traz alguns desafios de curto prazo do ponto de vista de margens operacionais. Nosso plano de ação foi muito bem estruturado e o time de transição já está trabalhando para a melhora gradual da rentabilidade das novas operações ao longo dos próximos anos.

Encerro aqui a nossa apresentação. Por favor, operadora, podemos seguir com 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 de sua tela, para entrar na fila; ao ser anunciado o seu microfone, aparecerá um ícone para você ativar.

Vamos à nossa primeira pergunta. A primeira pergunta é do Lucas Marchiori, do BTG. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Lucas. Pode prosseguir.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Obrigado, obrigado pessoal. Bom dia, obrigado a todos aí pelo *call*. Duas perguntas aqui, turma, primeiro sobre processo de integração da Regal. Até para a gente entender um pouco do start do processo aqui, se vocês puderem atualizar aquelas informações, dado que agora já tem o *closing*, qual é o tamanho da receita desse bolo de ativos que vocês estão comprando, a que nível de margem e qual é o nível de utilização, talvez essas três informações só para a gente medir aqui o relógio de como vai andar essa integração aqui, só para a gente atualizar quanto que está entrando agora no balanço do 2Q em termos de receita, utilização e margem.

E a segunda pergunta, pessoal, acho que é o segundo, segundo trimestre, na verdade que vocês têm um nível de CapEx bem mais relevante no doméstico que no externo. Entendo que isso aqui tem um pouco a ver com esse nível de utilização de capacidade no doméstico bem mais alto do que no externo. Se vocês puderem só explicar um pouco desse mix porque costumava ser bem, bem equivalente. O que é Brasil e o que é fora, e

agora a gente está tendo alguma concentração no doméstico, se puderem só explicar a estratégia por trás disso. Imagino que tem um exercício aqui de alocação de capital, mas só para explicar essa tendência nesses últimos dois tris, pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Lucas, obrigado pelas perguntas, André Rodrigues aqui. Primeiro, vamos falar sobre a Regal. A gente não tem a divulgação dos resultados da companhia inteira, da Regal Rexnord do 1T, aonde ele se destaca lá a área de industrial systems, que é o perímetro que nós, praticamente quase todo o perímetro da nossa aquisição; mas o que nós temos são os resultados de 2023, onde essa divisão apresentou uma receita operacional líquida de 521,5 milhões, um EBITDA de 39 milhões, ou seja, uma margem ajustada de 7,5%.

Onde nós estamos nesse processo? Bom, é extremamente recente, pessoal. Na terça-feira nós anunciamos, então nós assumimos a empresa dois dias atrás, no dia primeiro de maio e ao longo, entre o *signing* e o *closing* o nosso objetivo foi fazer uma boa preparação de todo o processo de integração da empresa. Obviamente que não é permitido muito envolvimento das equipes, mas nos permitiu estruturar as nossas equipes de integração.

Da forma da WEG foi criado um comitê formal com muitos executivos aqui da Companhia, onde as reuniões são acompanhadas pelo comitê executivo e até mesmo pelo conselho de administração nessa preparação. Eu acho que no primeiro momento a preocupação da WEG foi focada nos nossos novos colaboradores. Então, a partir de primeiro de maio nós recebemos 2800 novos colaboradores da WEG, então alinhar um bom processo de comunicação, tranquilizar os colaboradores. Nós adquirimos essa empresa para promover crescimento contínuo e sustentável e também, obviamente, uma informação muito precisa e clara com os nossos clientes. Então esse foi o foco.

A partir de agora, as equipes já começam a entrar em campo para iniciar todo o processo de integração que vai levar, como a gente sinalizou, alguns anos até a gente ter todos os benefícios que a gente espera para o futuro.

Quando a gente fala de CapEx, sem dúvida nesse 1T nós tivemos aí uma concentração principal aqui no Brasil, com 64% no Brasil, e isso foi relativo aos investimentos em aumento de capacidade e melhorias de processos e ganhos de produtividade - lembrando, como a gente já vem anunciando, nós temos uma nova fábrica de motores industriais, mobilidade elétrica

quase pronta em Jaraguá do Sul, investimentos na nova fábrica de packs de baterias. Então isso foi concentrando, mas vale lembrar que a gente pode ter algumas oscilações entre trimestres, então pode ser uma concentração mais pontual nesse 1T, nesse 1T.

Só lembrando, para esse ano todo o nosso envelope de CapEx está previsto R\$ 1,9 bilhão, sendo que 55% no mercado doméstico e o restante no mercado externo. Então isso pode ter algumas oscilações, mas lembrando também que nos últimos anos a participação de investimentos no mercado externo se tornou um pouco mais relevante, e muitas vezes a gente tem que concentrar aqui de acordo com as demandas e capacidade e direcionar, e os novos negócios que nós desenvolvemos e direcionar, fazer uma distribuição desse CapEx. Então é esse o principal desenho do que que aconteceu aí no 1T.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Ótimo. Obrigado, André. Valeu pessoal, bom dia.

Operador

Obrigado, Lucas, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Lucas Laghi, analista sell-side da XP. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Bom dia, bom dia pessoal, bom dia André Rodrigues, Salgueiro, Felipe. São dois pontos que eu que eu queria explorar com vocês, acho que o primeiro é em relação à receita do segmento de EI em mercados externos, e olhando para essa queda ano contra ano, mesmo já considerando os efeitos cambiais. Assim, acho que o ponto que eu queria explorar é com a visibilidade que vocês possuem hoje, backlog, e atividade de novas ordens, se é possível pensar numa reversão para crescimento desse mercado que é bem importante pensando na composição de receita.

E aí vocês mencionam que o ciclo curto nos mercados de EI externo estão mais fracos ali em China e Europa, mas eu queria entender também Estados Unidos, dado que deve ser uma das regiões mais importantes pensando no processo de integração da Regal.

E aí uma segunda pergunta mais específica, mas sobre o imposto. A gente viu uma alíquota não muito diferente ali dos patamares entre o 1T e o 3T do ano passado mesmo após a entrada da nova legislação do transfer price. Então a gente viu de fato uma redução do

benefício do *transfer price* nesse trimestre, mas a linha de benefícios fiscais acabou compensando. Então nossa dúvida é como pensar pra frente essa combinação desses fatores que acabam reduzindo a alíquota e pensando na alíquota consolidada ao longo de 2024. Acho que são esses dois pontos, obrigado.

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

Oi, Lucas, bom dia, obrigado pelas perguntas, Salgueiro aqui. Começando então com a parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais no mercado externo, de fato a gente viu uma demanda um pouco mais fraca nesse trimestre, e acho que é importante só qualificar aqui, a gente tem dentro da área tanto a parte de ciclo curto quanto de ciclo longo. Fora do Brasil, na verdade de forma geral, a área de equipamento eletroeletrônico industrial tem uma predominância maior da parcela de ciclo curto, e isso é importante porque é nessa parcela, que é a demanda de ciclo curto, que a gente está vendo alguma oscilação de demanda.

Então a gente tentou qualificar ali um pouco as principais geografias que estão impactando, principalmente China, que é o movimento que já vem acontecendo desde o ano passado; e mais recentemente alguma oscilação na demanda, especialmente em alguns países na Europa.

O que dá para falar de Estados Unidos, que você fez a pergunta é que a gente começou a ver alguma oscilação também não tão significativa quanto a gente vê em China e em alguns países da Europa, mas de forma geral é um movimento meio que global. Então parte disso é um ajuste da indústria como um todo e até o efeito de ajuste de estoque de clientes importantes depois da normalização da cadeia de suprimentos global.

Então a gente teve toda aquela demanda muito forte pós o primeiro impacto ali da pandemia; isso acabou durando por um período relativamente longo, e agora a gente vê a indústria como um todo e a cadeia como um todo normalizando, e esse efeito de ajuste de estoque chegando.

Olhar para a frente aqui é um pouco mais difícil, dado que a gente não tem uma carteira muito longa, até pela característica do produto, são produtos de ciclo mais curto, mas a gente tem uma visibilidade ou uma expectativa que esse ajuste de estoque ele está acontecendo e isso deveria normalizar. Então, dito isso, a gente poderia ver sim uma melhora quando a gente olha para um horizonte aí dos próximos trimestres.

Com relação à segunda pergunta, à taxa efetiva, acho que você já pontuou bem. Quando a gente olha para a linha do impacto ali das operações do exterior, a gente já viu que ela contribuiu com menos nesse trimestre, então a gente já está vendo esse ajuste da mudança da regra, do transfer price. Isso aconteceu, mas o fato é que as outras linhas elas não ficaram constantes então a gente acabou tendo alguns benefícios.

No Brasil, especialmente, se a gente olha para a performance do negócio de motores, comerciais e appliance veio com um crescimento muito forte, e são as operações onde a gente concentra boa parte desses incentivos aqui no Brasil, a operação de Linhares, Manaus. Então isso acabou contribuindo com esse movimento, e a gente acabou que teve uma alíquota efetiva aí mais ou menos em níveis parecido com o dos últimos trimestres, mas por razões diferentes. Nossa expectativa, olhando para frente, continua ainda ver essa alíquota eventualmente subindo um pouquinho, principalmente por conta das mudanças da regra de *transfer price*.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito, Salgueiro, está claro, obrigado.

Operador

Obrigado, Lucas, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Gabriel Rezende do Itaú BBA. Gabriel, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar sua pergunta. Por favor, pode prosseguir, Gabriel.

Sr. Gabriel Rezende – Itaú BBA

Bom dia, obrigado pessoal pelo espaço aqui. Queria discutir um pouquinho aqui com vocês a dinâmica de margens que a gente observou no 1T.

Entendo que talvez a grande expectativa fosse de um cenário de acomodação sequencial de margem nos últimos trimestres. A gente teve uma surpresa positiva no 4T e agora mais uma surpresa positiva para essa linha da performance de vocês. Então vocês já comentaram do fator mix, a dinâmica de matéria prima.

Só queria, se possível, ter algum detalhamento um pouquinho maior sobre como que vocês observam essa dinâmica de margem, patamar de rentabilidade e principalmente o nível do EBITDA ao longo do ano. Pensando que são esses fatores não recorrentes, o quanto disso pode mudar ao longo dos próximos trimestres e o que fica e pode segurar a margem de

vocês em um patamar talvez mais alto do que a gente imaginava um tempo atrás. É isso, obrigado, pessoal.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Gabriel, André Rodrigues aqui. Eu acho que alguns pontos você já colocou. A gente sempre tem comentado que esse momento de estabilidade dos custos de boa parte das matérias-primas tem contribuído, a questão do mix de produtos com diferentes perfis de margens também tem ajudado. É sempre bom lembrar que nós estamos vivendo um momento positivo de demanda por equipamento de ciclo longo, com melhora das margens nos últimos anos. A Companhia sempre investiu em programas de redução de custos e melhorias de processos, tanto industriais e administrativos e isso também contribuiu para a melhora das margens no exterior. Quando a gente olha então é um pouco isso, a gente analisando o que aconteceu até esse momento,

Quando a gente olha um pouco pra frente, acho que a gente pode acho que comentar nesse momento, que a margem consolidada ela tem se mostrado mais resiliente, especialmente por conta do bom desempenho de alguns negócios do ciclo longo. Nesse cenário atual, acho que nós não temos expectativa de mudanças relevantes e nós devemos continuar com o desempenho melhor do que a nossa média dos últimos anos, a média histórica recente.

Eu acho que é bom também lembrar que a consolidação dos negócios de motores de geradores da Regal a partir agora desse mês de maio, vai trazer um impacto negativo para as margens no curto prazo. Mas a gente já chegou a comentar sobre isso, não é um impacto tão importante, mas joga um pouquinho para baixo. E também a gente sempre pontua que as oscilações de margens são comuns à nossa indústria, mas o nosso objetivo é sempre entregar margens acima da média de mercado. Então acho como eu pontuei aqui, acho que a boa notícia é que essa margem consolidada tem se mostrado mais resiliente, e nesse cenário atual a gente não está vendo muitas mudanças relevantes, não.

Sr. Gabriel Rezende – Itaú BBA

Ótimo, André, obrigado e se eu puder só fazer um follow-up encaixando a variável preço aqui, ouvir de vocês como que vocês têm observado isso nos diferentes segmentos. Eu pergunto isso particularmente porque a gente tem ouvido de competidores globais da WEG, que é a dinâmica de preço tem permanecido saudável, e inclusive parece

que as companhias têm feito um trabalho para melhorar a estratégia de precificação, buscando ali preservar margens, principalmente depois desse cenário inflacionário que a gente acompanhou aí ao longo dos últimos anos na Europa.

Então, enfim, se você puder detalhar um pouquinho também para a gente, como você tem visto a dinâmica de preço eventualmente ajudando a margem, seria ótimo.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Gabriel, acho que a gente está confirmando um pouco o que se tem ouvido aí no mercado. A gente não está vendo aí uma pressão até o momento que mude um pouco essa perspectiva.

Sr. Gabriel Rezende – Itaú BBA

Ótimo, obrigado, André.

Operador

Obrigado, Gabriel, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Felipe Lanza do Citi. Felipe, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Felipe, pode seguir.

Sr. Felipe Lanza - Citibank

Bom dia, pessoal, da minha parte seriam duas perguntas. A minha primeira pergunta seria sobre a possibilidade da inclusão do sistema de armazenamento de energia em baterias no leilão de reserva de capacidade. A indústria de baterias vem crescendo, os preços vêm caindo, inclusive caíram mais de 90% dos últimos 15 anos. Então, se puderem dar um pouco mais de cor sobre o quanto o ingresso de baterias no leilão seria relevante para a WEG e como estão vendo o desempenho do segmento para o ano.

E a minha segunda pergunta seria um pouco diferente, ela seria referente ao Programa Mover. Recentemente, a WEG foi habilitada a participar do programa, o qual permite que a empresa requisite créditos financeiros proporcionais ao investimento em P&D, que vão desde 50 centavos a R\$ 3,20 por Real investido, o que pode ser bem relevante para a empresa dependendo desse gap.

Então, se puderem dar um pouco mais de cor sobre a porcentagem do CapEx reportado pela empresa que

estaria apto a gerar esse crédito financeiro, e se vocês têm uma estimativa do quanto poderiam esperar de crédito para o ano como um todo? Obrigado.

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

Oi, Felipe, bom dia, obrigado pelas perguntas, Salgueiro aqui. Com relação ao armazenamento de energia no leilão, acho que é um tema que está sendo debatido e a gente está acompanhando de perto. Acho que se entrar é algo que pode ser positivo para o desenvolvimento do mercado e até para a demanda desse tipo de equipamento aqui no Brasil, então a gente precisa acompanhar a evolução. A WEG já se posicionou como uma provedora de sistemas de armazenamento de energia há algum tempo, até através da compra dessa tecnologia de uma empresa americana alguns anos atrás. Então hoje a gente já tem essa tecnologia dentro de casa, já estamos produzindo sistemas de armazenamento de energia, estamos produzindo também packs de baterias para ônibus elétricos, então a gente já vem desenvolvendo esse negócio.

Só que na prática o que acontece é que hoje a gente, principalmente na parte de armazenamento de energia, o Bess, a gente ainda não vê uma demanda estruturada acontecendo no Brasil. Basicamente o que tem acontecido agora são alguns projetos de P&D, então demandas bem pontuais e obviamente esse tema sendo endereçado e entrando através de um leilão, poderia ser um start aí pra uma demanda mais estrutural. Então vamos acompanhar e ver como é que vai ser a evolução, mas eventualmente pode ser algo positivo, sim, para o desenvolvimento do mercado como um todo.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Felipe, é o André Rodrigues. Sobre o Programa Mover, nós vemos esse programa de maneira positiva, e acho que nenhuma dúvida como uma forma de fomentar o crescimento de tecnologias relacionadas aí com mobilidade no Brasil. Acho que o movimento tende a ser benéfico para WEG, uma vez que nós seguimos desenvolvendo soluções relacionadas aos *powertrains*, aos packs de bateria, aqui tudo isso é diretamente relacionado com o programa, além de termos uma presença relevante no mercado de estações de recarga e estamos presentes em toda a infraestrutura necessária para a geração, transmissão e distribuição de energia que é necessária para o crescimento, para

fazer acontecer o crescimento de mobilidade elétrica no país.

Para a WEG, a gente, com base nas informações que nós temos até o momento, acho que a parte de CapEx, como você colocou, acho que é pequena para a gente. Acho que será mais importante toda a parte de financiamentos e incentivos.

Sr. Felipe Lanza - Citibank

Perfeito, obrigado, pessoal.

Operador

Obrigado, Felipe, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Victor Mizusaki, do Bradesco BBI. Victor, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Victor, pode prosseguir.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Bom dia, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira se vocês puderem comentar um pouco como é que está o backlog de T&D tanto no Brasil quanto na América do Norte.

E a segunda pergunta um pouco com relação a custo. Nos últimos 30 dias a gente viu um *spike* no preço do cobre, e minha primeira pergunta é como vocês são vendo esse cenário, se de repente tem alguma estratégia de *hedging* de cobre, se vocês puderem comentar um pouco sobre esse cenário também, obrigado.

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

Oi, Victor, bom dia, Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Com relação ao backlog de T&D, é algo que a gente já vem reportando há alguns trimestres e aqui talvez o segmento, a unidade de negócio onde a gente tem um backlog com uma visibilidade mais longa no momento. Então tanto aqui no Brasil, especialmente por conta de todos os projetos que estão acontecendo com relação aos leilões de transmissão, mas não só isso; fora isso a gente tem todos os investimentos das distribuidoras de energia, toda a parte de investimentos ainda também em geração de energias renováveis. Então a gente, a gente tem uma carteira, uma visibilidade bastante positiva para esse ano - e até para uma parte já do ano que vem.

E quando a gente vai para fora, a gente sempre fala bastante de México, Estados Unidos, por de fato serem as operações mais relevantes, então aqui também uma carteira bastante saudável para esse ano, uma construção de carteira para o ano que vem, em alguns casos até alguns pedidos mais longos, então também com uma dinâmica positiva.

Mas acho que vale lembrar que não é só Estados Unidos e México. Tanto Colômbia quanto a África do Sul, onde a gente também tem operações de T&D, a gente está vendo uma dinâmica parecida. Então acho que estamos vendo um segmento ou uma dinâmica de mercado favorável, principalmente por conta de toda a eletrificação, investimento em energias renováveis.

E acho que o que deixa isso claro foi até um investimento que a gente acabou anunciando no final do ano passado, investimento de R\$ 1,2 bi pra gente aumentar a capacidade de T&D tanto aqui no Brasil, com a expansão da fábrica de Betim em Minas Gerais e também a expansão da fábrica da Balteau em Itajubá; e mais investimentos importantes no México, com a construção de uma fábrica nova já no nosso novo terreno lá no México, em Quma xxx 32:37 e também uma fábrica nova na Colômbia. Então, acho que isso dá um pouco da dimensão de como o mercado está e a visibilidade que a gente tem e a perspectiva que esse mercado deve continuar crescendo aí ao longo dos próximos anos.

Com relação ao cobre, se a gente olha para trás no trimestre, a gente não viu um impacto tão significativo, mas é justo dizer, principalmente agora, nas últimas semanas, a gente começou a ver um aumento, sim, um pouco mais significativo. Então, aqui a gente precisa acompanhar. A gente sempre fala, para a parte do cobre a gente tem uma estrutura de hedging que a gente faz uma projeção do consumo projetado para até 12 meses e faz um hedging proporcional em períodos de 3 a 4 meses tentando fazer uma curva de proteção pra suavizar um pouco essas oscilações mais de curto prazo, mas é algo que a gente precisa acompanhar. Se continuar nessa tendência, eventualmente pra frente a gente tenha que pensar em alguma outra coisa.

Às vezes pode ser só um movimento de mercado e isso pode acomodar, então num primeiro momento sem grandes impactos, acho que o hedging ajuda um pouco a gente precisa acompanhar a evolução ao longo das próximas semanas ou dos próximos meses para definir se se a gente precisa mudar alguma coisa aqui na estratégia - mas por enquanto sem grandes impactos para a Companhia.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Obrigado.

Operador

Obrigado, Victor, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Marcelo Motta, do J.P. Morgan. Marcelo, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir, Marcelo.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Obrigado, bom dia a todos. Duas perguntas ainda só voltando ali no ponto da Regal, só para confirmar se para vocês a capacidade ociosa ainda estava na casa de uns 50%, que foi o que foi comentado ali na época da aquisição.

E também entender que que são os *low-hanging fruits* pensando em termos de margem. Imagino que no momento que você consegue plugar a Regal dentro aí da estrutura de vocês de *supply chain*, enfim, de verticalização, poderia ter um aumento talvez de margem relevante no curto prazo. Então tentar entender esses dois pontos aí, caso vocês possam abrir um pouco mais de informação sobre a Regal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Marcelo, André Rodrigues. A gente está com a informação que a gente tem até o momento, sim, a gente tem aí capacidade de utilização em torno de 50%. Então acho que isso é uma notícia positiva, que a gente vai poder continuar crescendo fora do Brasil sem grandes investimentos de capacidade.

Com relação a todos os ganhos que essas sinergias, que a integração vai proporcionar, acho que a gente tem que ter um pouco de calma. A gente, sim, sabe o nível de verticalização que cada unidade que nós adquirimos, onde eles estão.

A gente sabe que a gente tem muitas oportunidades. A primeira sempre vai estar ligado à parte de aquisição de matérias-primas, onde a gente consegue comprar mais aço, mais cobre e numa escala maior, isso, sim, traz alguns ganhos. Mas após isso você tem que levar o processo de verticalização da WEG nessas unidades.

Talvez o primeiro passo que seja talvez aí o mais simples nessa integração, dado que nós temos de uma capacidade disponível no México, é a questão da

fundição. Nós podemos produzir aí as carcaças dos motores para a unidade de Monterrey, essa unidade que era da Regal e agora da WEG. Os outros processos vão investir, quer dizer, vai depender de alguns investimentos da WEG em ferramentaria para produzir os componentes que são da Regal, isso pode levar um pouco mais de tempo.

Agora nenhuma dúvida do lado da WEG pelo nosso conhecimento industrial, domínio de tecnologia, que ao longo desse processo de integração ele for se desenvolvendo, o nosso objetivo é trazer as margens das operações da Regal próximas às operações em cada localidade onde nós operamos. A fábrica de Wuxi, na China, tem tudo para ter a mesma margem das nossas fábricas que nós temos em Nantong e em Rugao, assim como a de Monterrey próxima às margens que nós temos em Huehuetoca. Então esse é o objetivo: é trazer as margens em cada unidade próximas às margens da WEG nos países onde nós temos operações.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito, muito obrigado, Rodrigues.

Operador

Obrigado Marcelo, pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Gabriel Frazão, do Bank of America. Gabriel, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Gabriel, pode prosseguir.

Sr. Gabriel Frazão - Bank of America

Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade aqui no call. Tenho uma pergunta também sobre equipamentos eletroeletrônicos industriais no exterior, se vocês conseguissem passar pra gente se a contração de receita que a gente viu nesse trimestre, ela foi causada principalmente por uma queda de volume ou se também teve um componente de queda de preço relevante nesse trimestre.

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

Oi, Gabriel, bom dia. Na verdade, efeito de preço foi pouco. É mais um efeito de volume mesmo e principalmente por conta dessa dinâmica que eu expliquei anteriormente, de a gente estar vendo uma normalização da cadeia de suprimento e ajuste de

estoque em alguns clientes importantes, e uma atividade também em investimento industrial um pouco abaixo do que aconteceu nos últimos anos nas principais geografias.

Sr. Gabriel Frazão - Bank of America

Beleza, super claro, Salgueiro, obrigadão.

Operador

Obrigado, Gabriel, pela sua pergunta. Nossa próxima pergunta vem do Alejandro Demichelis da Jefferies. Alejandro, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Alejandro, pode prosseguir.

Sr. Alejandro Demichelis - Jefferies

Bom dia, obrigado.

I will ask in English if it is Okay. A couple of questions, just to follow up on your hedging on the copper side of things. So, the hedge that you have in place, does that also cover the Regal Rexnord side of things? That is the first question.

And the second question is how should we think about your working capital, given the copper prices going up – you were talking about some of the destocking that also needs to take place – so what kind of working capital should we assume for the rest of the year?

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

Hello Alejandro, good morning. Eu vou pedir desculpa, eu vou continuar a resposta aqui em português, só pra gente manter a tradução simultânea na sala em inglês. Com relação ao cobre ao hedging de cobre, a gente o tem estruturado para praticamente todas as operações da WEG no mundo. Mas para as operações que estão entrando agora da Regal, ainda não, elas ainda não estão dentro desse processo. Obviamente, agora que a gente vai começar a integração, ou começamos a integração, a gente vai olhar para essas operações e vamos trazer essa projeção de volume dessas operações para dentro da nossa metodologia de hedging em cada uma das localidades. Então está no nosso pipeline fazer isso, mas num primeiro momento elas estão entrando sem o hedging, então a gente vai olhar isso daqui para frente.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Alejandro, André Rodrigues. Sobre o capital de giro, ao longo dos últimos trimestres a gente vem melhorando o nosso giro de estoques. Isso foi devido ao fato que nós tivemos uma normalização da cadeia de suprimentos pós-pandemia, e nesse 1T, se pegar o giro de estoques consolidados da WEG ficou em torno de 4,5, 4,4, que já foi uma melhora bem substancial comparado aí do que veio praticado nos últimos nos últimos trimestres, né?

A integração da Regal vai reduzir um pouco esse giro. A Regal tinha, pelo fato de não ser totalmente integrada, verticalizada, ela também sofreu muito com as questões da pandemia, e a gente tem um trabalho de melhoria dos giros - mas eu não vejo isso como um grande redutor, uma prejudicial em grande escala ao capital de giro. Eu acho que a gente não espera grandes alterações daqui para frente, não, até porque, com a dinâmica de ciclo longo muito positiva, a conta de adiantamento a clientes também tem melhorado esses indicadores do capital de giro operacional.

Operador

Obrigado, Alejandro, pela sua pergunta. Nossa próxima pergunta vem do Lucas Esteves, do Santander. Lucas, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Bom dia, André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado aí pela oportunidade de fazer a pergunta. Voltando a um tema que você estava comentando sobre eletrificação e todas as oportunidades que têm para esse segmento não só no Brasil como fora do Brasil, queria se você pudesse dar um update para gente como está a evolução de potencial de mercado para estações de recarga de veículos elétricos, não só no Brasil, mas também nos Estados Unidos, que eu acho que é uma das principais consequências de todo esse investimento em T&D que está acontecendo, um dos próximos movimentos vai ser isso. Mas como você comentou também, a África do Sul, o México e outras oportunidades, se puder dar um pouco mais de cor para gente, obrigado.

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

Oi, Lucas, obrigado pela pergunta, Salgueiro aqui. Com relação ao negócio de estações de recarga, é um negócio que a gente vem desenvolvendo já há algum tempo aqui no Brasil. A gente está em nossa terceira geração de estações de recarga aqui, então a gente vem de tempos em tempos atualizando o portfólio de produtos - e dá para dizer que é um negócio que vem crescendo num ritmo acelerado. É que ainda é um negócio relativamente pequeno dentro da nossa receita consolidada total, mas do ponto de vista de crescimento é um negócio que está crescendo bastante, especialmente aqui no Brasil.

Então a gente anunciou já diversas parcerias aí com principais montadoras aqui no Brasil, a gente também anunciou parcerias com montadoras em outros países. Então a gente tem um foco aqui no desenvolvimento desse negócio, não só aqui no mercado brasileiro. Eu diria que no mercado brasileiro a gente está mais avançado, até pela nossa presença, capilaridade e reconhecimento de marca, então isso evoluiu mais rápido.

Mas a gente tem sim a intenção de ter uma presença nesse mercado em outras geografias. Isso tem começado de uma forma um pouco mais importante em países aqui da América do Sul, mas a gente tem a vontade também de desenvolver esse mercado em outras geografias, principalmente América do Norte e eventualmente até outras regiões num futuro próximo.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Perfeito, Salgueiro. Só para consolidar o conhecimento de um ponto em relação a isso: o produto que vocês desenvolvem nas estações de recarga, ele já é preparado e ele já é pensado para acessar para acessar os mercados internacionais, Estados Unidos, Europa principalmente? Sim ou não?

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

É, de certa forma, sim. Só lembrando que tudo que vai conectado à rede elétrica, você tem uma questão de certificação que depende muito de padrões locais. O exemplo que eu sempre falo é que quando a gente viaja aí pelo mundo, até a tomada que a gente coloca ali o celular para carregar ela é diferente em cada país, não é?

Então você tem algumas particularidades dependendo das geografias e aí você precisa fazer pequenas adaptações no produto - mas são coisas relacionadas à característica de cada mercado e certificação de cada mercado. O equipamento em si, na constituição do

equipamento, ela não muda tanto assim de uma geografia para outra.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Perfeito, Salgueiro, obrigado.

Operador

Obrigado Lucas pela sua pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Victor Antoniuk da Legacy capital. Victor, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Victor, pode prosseguir.

Victor, Victor Curi, da Legacy Capital, por favor pode prosseguir com a sua pergunta. O Sr. Victor abaixou a mão, acreditamos então que ele está retirando a sua pergunta, e passamos agora, então, para o encerramento, neste momento, da sessão de perguntas e respostas. Agora 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

Bom, gostaria de agradecer mais uma vez a presença de todos vocês, desejar um excelente final de semana. Até o nosso próximo encontro, grande abraço.

Operador

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