

## 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 1º trimestre de 2023.



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



Quaisquer previsões contidas nesse documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva de 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 12,7% em comparação com o 1T22. Apresentamos mais um trimestre com resultado positivo em grande parte dos nossos negócios, reforçando nossa estratégia de diversificação de produtos e presença global, que nos permitem aproveitar as oportunidades em nossos mercados de atuação.

No Brasil o resultado positivo é fruto do bom desempenho tanto dos negócios de ciclo curto como motores elétricos de baixa tensão e componentes de automação, como também dos negócios de ciclo longo como motores de alta tensão, painéis de automação e transformadores. Porém, o negócio de geração solar distribuída, como esperado, apresentou redução de receita nesse trimestre, influenciado principalmente

pela mudança da regulação do setor que entrou em vigor em janeiro deste ano.

No mercado externo apresentamos um bom crescimento de receita influenciado principalmente pela boa demanda na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, além do bom desempenho da área de geração, transmissão e distribuição de energia, em especial nos negócios de transmissão e distribuição na América do Norte.

O segundo destaque o EBITDA, que foi de R\$ 1,7 bilhão apresentando crescimento de 37% em relação ao 1T22. A margem EBITDA encerrou trimestre em 21,3%, um crescimento de 3,8 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

4

Por fim, o ROIC, como veremos no próximo slide, atingiu 31,4%, um aumento de 1,7 p.p. em relação ao 1T22. A melhora do nosso desempenho operacional suportado pelo crescimento da receita e melhora das margens mais do que compensou a maior necessidade de capital de giro e o aumento dos investimentos em ativos fixos no período.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

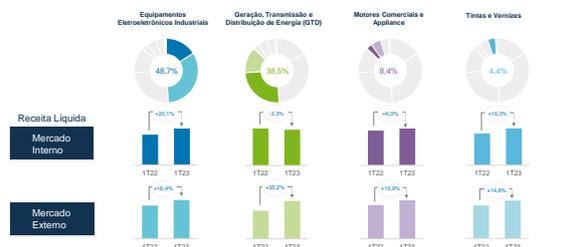
Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 em apresento a evolução das nossas áreas de negócio nos mercados onde atuamos, começando pelo Brasil com a atividade positiva na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, fruto da boa demanda por produtos de ciclo curto como motores elétricos de baixa tensão e equipamentos seriados de automação, e destaque para o segmento de mineração e óleo e gás.

Os equipamentos de ciclo longo como motores elétricos de média tensão e painéis de automação também

apresentaram bom desempenho, especialmente nos segmentos de mineração, papel e celulose e óleo e gás.

#### Desempenho das Áreas de Negócios no 1T23

% sobre o total da ROL



5

Na área de GTD, apesar do bom desempenho do negócio de T&D observamos redução da demanda por geração solar distribuída, que impactou a receita desse trimestre. A antecipação de pedidos em 2022 e a entrada da vigência do novo marco legal do GD no dia 7 de janeiro deste ano contribuíram para a menor receita desse negócio. Apesar dos desafios adicionais, acreditamos no potencial de continuidade do desenvolvimento desse setor, especialmente quando considerada também a geração solar centralizada.

Em motores comerciais e appliance observamos uma retomada da atividade com demanda positiva em setores como máquinas de lavar, mesmo com a volatilidade da demanda e ajustes de estoques em alguns segmentos importantes, como motores para ar-condicionado.

Em tintas e vernizes a demanda continua aquecida, com destaque para os segmentos de mineração e óleo e gás.

No mercado externo observamos boa atividade econômica e industrial nas diversas regiões onde atuamos, com demanda dos equipamentos de ciclo curto pulverizada dos diferentes segmentos industriais, com destaque para a América do Norte com bom desempenho também nos equipamentos de ciclo longo, especialmente nos segmentos de óleo e gás, mineração e água e saneamento.

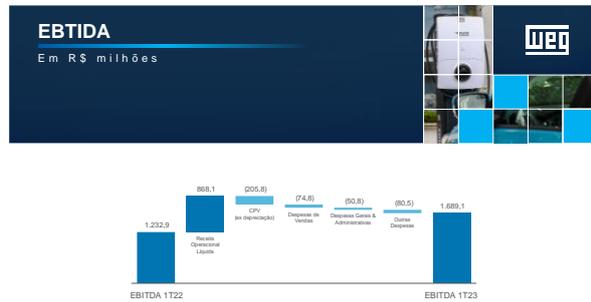
No negócio de GTD continuamos aproveitando as oportunidades presentes no mercado de T&D na América do Norte. Nos negócios de geração destacamos o bom desempenho em nossa operação na Índia com a construção de uma carteira robusta para os próximos trimestres.

Em motores comerciais e appliance observamos crescimento da demanda por nossos produtos, com destaque para o bom desempenho das operações na América do Norte.

Em tintas e vernizes as exportações do Brasil para países da América Latina e as vendas de nossas



operações no exterior contribuíram para o crescimento deste trimestre.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 37% em relação ao 1T22. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,9%, 3,8 p.p. maior que o mesmo período do ano anterior. Esse 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 diferença de margem do segmento industrial que apresentou maior crescimento em relação a GTD.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 343,4 milhões no trimestre em modernização e expansão da capacidade produtiva, máquinas e equipamentos e novos produtos, sendo 49% nas unidades produtivas no Brasil e 51% nos parques industriais e demais instalações no exterior.

No Brasil destaque para investimentos na expansão das fábricas de motores industriais e motores de tração elétrica, e no exterior seguimos com a ampliação das fábricas de motores e transformadores no México, além da expansão da fábrica da Índia para a produção de aerogeradores.

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

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

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 anunciamos investimentos para expansão da capacidade de produção de packs de baterias no Brasil, totalizando R\$ 100 milhões ao longo dos próximos anos. Os investimentos serão realizados no parque fabril de Jaraguá do Sul e envolvem a ampliação do prédio de fabricação atual e a construção de uma nova fábrica, prevista para o 1S24.



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

Primeiro é que seguimos com uma carteira de pedidos robusta em projetos de ciclo longo, tanto na área industrial como em GTD, especialmente em projetos de T&D, que devem contribuir para o crescimento no Brasil e no exterior.

O segundo é que a acomodação dos custos de parte das matérias-primas aliada à normalização da cadeia de suprimentos e um mix de produtos mais favorável devem continuar favorecendo a dinâmica operacional.

Finalizando, é sempre importante manter-se atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos e volatilidades, tanto no cenário local quanto internacional. Ainda assim mantemos nossa expectativa de crescimento com demanda positiva na maioria de nossos negócios.

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

**Contatos – Relações com Investidores**

**André Meneguetti Salgueiro**  
Diretor de Finanças e Relações com Investidores

**Felipe Scopel Hoffmann**  
Gerente de Relações com Investidores

+55 (47) 3276-6106  
ril@weg.net  
twitter.com/weg\_br

Para mais informações, acesse nossa central de resultados: <https://www.weg.net/informacoes/financeiras/central-de-credito>

---

## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

---

### Operadora

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

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

Nossa primeira pergunta é do Lucas Marchiori do BTG Pactual.

---

### Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Pessoal bom dia, obrigado pelo Call.

Eu tenho um tópico que eu queria ouvi-los discutir, é mais relacionado à questão das margens. Acho que essa foi talvez a grande surpresa do trimestre e eu queria entender - para os dois Andrés - vocês comentaram durante a apresentação que isso tem um pouco ali de acomodação de custo, mas também uma melhora de mix.

Entendo que talvez a questão da melhora de pressão de custos foi que em algum momento vire preço no fim do dia e você ceda de alguma forma a margem aqui, e acho que inclusive isso encaixa com o que era talvez a discussão no começo do ano, de que a margem esse ano deveria ser ligeiramente decrescente ou em linha com o que foi no ano passado.

Dado esse 1T forte que a gente viu, inclusive algumas dinâmicas da indústria como um todo favoráveis, vocês já estão de alguma forma pensando que a margem pode talvez não decrescer ao longo do ano, ficara flat?

E se puderem talvez também complementar o quanto seria dessa margem, quanto que vem, vamos dizer, da melhora de pressão de custo e quanto que vem do mix, até para a gente saber também o que é mais resiliente, o que eventualmente pode virar preço. Acho que é esse tópico, um pouco abrangente, mas acho que é esse tópico que seria legal ouvir do pessoal, obrigado pelo Call.

---

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

Oi Lucas, é o Rodrigues falando, obrigado pela tua pergunta. Vou falar um pouquinho da margem. Como a gente tentou passar no nosso release, sem dúvida tem

alguns fatores que impactaram positivamente, uma margem muito positiva para a companhia.

Acho que o primeiro ponto, como você citou a acomodação dos custos de boa parte das nossas matérias-primas, a normalização da cadeia de suprimentos global também teve um impacto com relação a isso.

É bom lembrar também a questão de alteração de mix de produtos que, dependendo do que a gente está falando possui um perfil diferente de margem e, por exemplo, o segmento industrial apresentou um maior crescimento em relação ao GTD, especialmente no negócio de energia renovável como o solar e o eólico, que como a gente sempre fala tem uma margem um pouco mais baixa, ou mais baixa do que a média da companhia.

Também o que impactou a margem foi de certa forma a recomposição de preços que foram realizados ao longo do ano passado e que melhorou a margem de ciclo longo com a acomodação da estrutura de custos de matérias-primas dos últimos trimestres.

E quando nós estamos no movimento de aumento de custo nossas margens são mais pressionadas; porém, quando a gente vê uma estabilização dos mesmos custos as margens tendem a melhorar, então isso foi positivo.

Também a questão da melhor ocupação das fábricas. Como a gente sempre tem informado vocês, isso traz uma melhora das questões operacionais e traz o impacto nas margens. E aí bom, isso foi um apanhado do que impactou positivamente às margens.

Quando a gente fala com relação aos preços, se esse movimento pode acarretar uma redução futura, eu acho que sempre reajustes podem ser feitos conforme as condições de mercado; mas é sempre bom lembrar que além dos custos de materiais e outros custos, nós temos outros custos como os custos de pessoal que acabam também gerando aumento e traz, essa inflação dos últimos anos também entra nessa recomposição.

Nós também tivemos a normalização do frete internacional que contribuiu para a readequação desses preços sobretudo para as exportações, e na medida que esses fatores são normalizados, independente das condições de mercado, nós iremos sim avaliar possíveis ajustes de preço caso a caso - mas acho que é sempre bom lembrar que a gente sempre busca preservar a rentabilidade da companhia.

Agora com relação a um pouco o que a gente tem de visibilidade sobre as margens futuras, a gente está no 1T ainda. Eu acho que a gente tem sempre um pouco de cautela no começo do ano. Tem questões macroeconômicas que precisam ser melhor analisadas

no futuro, mas se tudo continuar da forma que tem performado agora, eu acho que é possível que a gente possa entregar margens um pouco melhores, ou pelo menos similares ao que foram praticadas nos últimos anos.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Perfeito André, ficou claro, obrigado pelo Call, pessoal, bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Josh Milberg do Morgan Stanley.

---

**Sr. Josh Milberg - Morgan Stanley**

Bom dia a todos e muito obrigado pelo Call. Minhas perguntas são referentes à área de eletroeletrônico, e primeiro se vocês poderiam comentar a evolução que estão vendo de *market share* dando um pouco de granularidade sobre os produtos individuais e especificamente sobre automação e redutores, onde acredito que vocês têm destacado um grande espaço para melhorar sua posição no passado. Isso seria a primeira pergunta.

---

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

Oi Josh, bom dia, obrigado pela pergunta, André Salgueiro aqui.

Quando a gente olha para a parte de equipamento eletroeletrônico industrial a gente de fato tem ali dentro, como você bem pontuou, dá para ver que a gente tem três grandes blocos de produtos: temos motores industriais, temos a parte de automação e a gente tem a parte de redutores também. Então a companhia tem uma participação importante de mercado e *market share* nos três segmentos, eu diria, aqui no Brasil, sendo líder ou estando entre os líderes ali em boa parte desses produtos.

E quando a gente olha para o mercado externo, oportunidade no mercado externo, a gente percebe o negócio de motores industriais de baixa tensão numa evolução importante. A gente chegou até a compartilhar essa informação no final do ano passado durante o WEG Day: a WEG se tornou a segunda em *market share* global em motores de baixa tensão em 2021 (10% mais ou menos do mercado global).

Mas quando a gente olha para os outros produtos, principalmente a parte de drives em automação e a parte de redutores, o nosso *market share* global ele é relativamente pequeno, ele é menor que 1% ou em torno de 1%. Então isso traz um pouco da oportunidade que a gente tem quando a gente olha para a área de equipamentos eletroeletrônicos industriais como um todo.

Então a gente tem a estratégia nova que também já foi anunciada que é a estratégia de *motion drive*, que é exatamente utilizar esse reconhecimento de marca e o *market share* que a gente tem no mercado de motores industriais para alavancar as vendas tanto de drivers quanto de redutores. Então é uma estratégia de médio, longo prazo. O que a gente consegue ver com o passar do tempo é que a gente vem evoluindo e vem ganhando espaço e vem ganhando *market share*. No negócio de motores eu diria até que nos últimos anos por questões da pandemia a gente acabou acelerando um pouco esse processo - mas é uma evolução constante.

E a gente tende a partir de agora com esse trabalho, esse foco novo, começar a ganhar espaço também nesses outros dois segmentos, tanto na parte de drivers quanto de redutores - mas de novo, acho que vai ser um processo gradual ano a ano, e a gente vai ter que trabalhar para conseguir essa evolução.

---

**Sr. Josh Milberg - Morgan Stanley**

Perfeito, obrigado pela resposta detalhada, André, e minha segunda pergunta é referente ao mercado interno. Vocês notaram nos vários setores que têm ajudado a parte de ciclo longo, mas saneamento não foi entre elas. Então vocês conseguem nos dar um pouco de perspectiva atualizadas sobre a lei de 21 e quanto isso eventualmente poderia ser um fator relevante para a companhia nos próximos trimestres? Muito obrigado.

---

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

Oi, Josh, André Rodrigues falando. Sem dúvida o setor de água e saneamento sempre foi importante para a WEG, e o marco deve trazer oportunidades adicionais para a companhia. Eu acho que não só para a WEG, esse marco é no importante para o Brasil. As alterações no formato que estão sendo discutidas deveriam ter, alterar a demanda por melhorias, embora possa impactar sim o cronograma dos projetos.

Nós temos esses perfis de comercial, um portfólio de produtos atualizado para esse mercado, nós temos

soluções de eficiência energética, redução e controle de perdas de água e regularidade de abastecimento.

E acho que com essa revisão existe sim uma tendência de isso ficar, se atrasar um pouco. A gente está sentindo um pouco essa questão da entrada de pedidos um pouco abaixo da nossa expectativa inicial, mas como eu disse eu acho que esse é um marco regulatório importante para o Brasil, e mesmo com um atraso ao longo desses próximos anos em algum momento acho que ele vai acontecer sim.

---

**Sr. Josh Milberg - Morgan Stanley**

Perfeito, muito obrigado para vocês, bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta de Lucas Laghi da XP Investimentos.

---

**Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos**

Bom dia Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados.

Eu queria explorar com vocês em relação a dinâmica de receita, que foi um ponto que a gente notou com alguns investidores aqui nas nossas conversas pós-resultados que ficaram um pouco receosos com essa queda sequencial versus o 4T.

E quando a gente olha o histórico dos últimos dez anos a gente nota que normalmente existe um efeito sazonal que faz com que a receita no 1T seja normalmente mais baixa que a do 4T e aí crescendo sequencialmente e entre o 2T o quarto... 1T.

Então eu queria entender com vocês se isso faz sentido pensando na dinâmica para esse ano e qual a razão por trás dessa eventual sazonalidade que a gente nota nessa receita no 1T normalmente mais fraca que o 4T.

E de novo se essa dinâmica deveria se manter nesse ano frente a ambiente de demanda parecido com que foi no 1T, que a gente nota que foi forte até comparando com *peers* globais. Esse é o primeiro ponto, essa questão sazonal.

E o segundo ponto mais específico com relação ao segmento de GTD doméstico, que praticamente ficou estável quando a gente olha tanto o ano contra ano quanto tri a tri, mas eu queria entender qual foi a magnitude na queda do segmento de geração distribuída solar, e dado que ele ficou estável se entre solar centralizado e T&D como a foi a quebra desse

compensatório, se compensou essa queda de GD. Então são esses dois pontos relacionados à receita, obrigado.

---

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

Lucas, André Rodrigues falando. Eu acho que você corretamente deu a dinâmica. Se a gente pegar dessa questão as variações entre trimestres sempre a gente lembra que existem variações em trimestres. Depende muito da carteira de ciclo longo, dos projetos industriais que são entregues, de como está a dinâmica de GTD, então podem ocorrer essas variações entre trimestres.

E se nós pegarmos, por exemplo, uma média histórica de 2011 até o ano passado, de 2011 a 2020 sempre o último trimestre do ano tem um desempenho melhor que o 1T do ano seguinte. Isso porque normalmente no último trimestre estão concentradas entregas de projetos e isso tende, gera essa sazonalidade onde você tem um aumento das receitas nos últimos trimestres.

O que aconteceu é que devido à pandemia todo esse desarranjo que aconteceu em todas as cadeias de suprimentos, a dinâmica de negócios, nos anos de 2021 e 2022 nós tivemos uma alteração com relação a isso daí. Então a tendência normal baseada no passado é que sempre o 1T do ano é menor que o último ano do ano passado.

Eu acho que aí a análise correta, a comparação correta sempre é trimestre contra trimestre na WEG, onde no consolidado nós tivemos 13%, foi uma questão em GTD, como você bem colocou, eu acho que o André Salgueiro pode dar um pouco mais de informação sobre o que foi esse impacto da queda da receita do solar.

---

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

Legal. Lucas, na verdade a gente não dá quebra específica da receita por negócio dentro de GTD - mas é fato, e isso a gente até colocou no release e podemos afirmar que o solar, principalmente a parte de GD apresentou uma queda de receita nesse trimestre, tanto em relação ao 1T do ano passado quanto em relação ao 4T. A queda em relação ao 4T foi até um pouco maior do que em relação ao 1T do ano passado.

E a gente teve todos os outros negócios ali, com exceção do eólico. O eólico também teve uma pequena acomodação ali por conta de entregas de projetos, mas muito parecido com o 1T do ano passado, mas todos os outros negócios ali dentro apresentando bom ritmo

de crescimento, tanto a parte de geração térmica e hídrica, especialmente o negócio de T&D.

Então a análise que a gente fez aqui, se a gente excluir o efeito do solar da variação do GTD mercado interno, é um negócio que teria crescido dois dígitos baixos em relação ao 1T do ano passado. Então dá para ter uma ideia da magnitude do impacto que teve o solar no desempenho desse trimestre.

---

**Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos**

Boa, ajuda bastante, obrigado pelas respostas e bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Andressa Varotto do UBS BB.

---

**Sra. Andressa Varotto - UBS BB**

Oi, bom dia, obrigada por pegarem a minha pergunta. Tenho duas aqui do meu lado, uma um *follow up* nessa questão do solar GD. Acho que algumas interações a gente falou que alguns projetos poderiam ser desincentivados no GD, mas poderiam migrar para geração centralizada. Então eu queria saber como vocês enxergam essa, estão vendo essa oportunidade de capturar a uma parte desse volume de GD na geração centralizada e se já existem alguns movimentos sobre isso.

E também uma outra pergunta. Vocês deram destaque no release para o negócio de geração na Índia, então a pergunta é se já tem alguma contribuição do aerogerador entrando, e também se vocês puderem dar uma visão geral sobre oportunidades nesse mercado, obrigada.

---

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

Oi, Andressa, obrigado pela pergunta.

Com relação ao solar de fato a dinâmica para esse ano ela deve ser um pouquinho diferente. Nos últimos anos a gente teve o GD, a geração distribuída um desempenho apresentando um crescimento muito mais forte do que a geração centralizada, e aí a gente teve agora no início do ano a mudança da legislação, então parte desses projetos acabaram perdendo um pouco o incentivo.

E a gente tem também outras questões. Não foi só mudança da lei, mas acho que é importante pontuar aqui que a gente teve uma questão de aumento de taxa de juros, que isso acabou impactando um pouco a questão do crédito para esse segmento, o que acaba sendo importante.

E a gente teve todo esse problema de crédito no Brasil no final do ano passado, início desse ano que também restringiu um pouco o acesso a crédito em geral e também acabou impactando aqui o desenvolvimento do GD.

Mas quando a gente olha para frente, até o olhando para nossa carteira e para o *backlog* que a gente tem de fato a gente vê uma performance de geração centralizada - GC muito melhor esse ano do que o ano passado, então uma parte dessa acomodação que a gente deve ver ao longo do ano de geração distribuída a gente deveria ver uma compensação na parte de geração centralizada especialmente no 2S desse ano, que é onde a gente tem uma concentração maior de entregas de projetos de geração centralizada acontecendo.

---

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

Andressa, é o André Rodrigues. Com relação à tua segunda pergunta sobre se o impacto da carteira da Índia já está incluído nos aerogeradores que nós estamos em processo de certificação a resposta é não. Nós estamos ainda em processo de certificação da nossa máquina, está indo muito bem o processo de certificação, mas a gente precisa de mais alguns meses ainda para concluir todo esse processo. O que aconteceu na Índia foi realmente resultado da boa demanda com os equipamentos ligados à alternadores e geradores que nós também produzimos na Índia.

---

**Sr. Andressa Varotto - UBS BB**

Perfeito, obrigada.

---

**Operadora**

Próxima pergunta de Pedro Fontana, Bradesco BBI.

---

**Sr. Pedro Fontana – Bradesco BBI**

Oi André, Salgueiro, parabéns pelos resultados, obrigado por pegarem minha pergunta.

Acho que vocês já comentaram ali um pouco sobre algumas avenidas de crescimento para a companhia, então tem ali automação, redutores na Europa, tem aerogeradores na Índia e a WEG também está trabalhando com alguns projetos relacionados à mobilidade elétrica.

Eu queria entender mais assim numa visão de longo prazo onde a empresa enxerga que tenha maior oportunidade de crescimento para os próximos anos, obrigado.

---

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

Oi, Pedro, Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta.

Na verdade, acho que a gente até quando a gente tem o slide na apresentação em que a gente fala de avenidas de crescimento, e a gente na verdade tem três ali, mas vou focar a resposta aqui talvez em duas que estão mais no contexto da sua pergunta.

A primeira delas está ligada à questão da internacionalização, e a internacionalização está muito ligada à questão de a gente de fato ganhar market share e ganhar espaço em produtos que a gente já tem no portfólio, mas a gente ganhar mais espaço no mercado global. Então até na resposta anterior que eu dei sobre a estratégia de motion drive acho que é um exemplo prático disso. A gente tem uma participação já importante no mercado de motores industriais e a gente agora quer usar isso para alavancar as vendas de redutores e as vendas também de automação dos drives.

E aqui é só um exemplo, mas a gente tem outros produtos que já fazem parte do portfólio: então tanto a parte de geração térmica e hídrica, a parte de T&D, o próprio eólico, o solar, e para todos os produtos a gente tem alguma estratégia de internacionalização. Não necessariamente a intenção de ser global em tudo, mas sim há uma estratégia de internacionalização e de ganhar mais espaço no mercado internacional. Então essa é a primeira oportunidade que eu diria que é uma grande oportunidade, uma avenida de crescimento importante para os próximos anos.

A segunda que a gente gosta sempre de destacar são os novos negócios. E por que novos negócios? Porque ao longo da história da companhia a companhia conseguiu de tempos em tempos desenvolver e entrar em novos negócios e lançar novos produtos e adicionar esses produtos ao portfólio, e isso tem ajudado no nosso crescimento de longo prazo.

Quando a gente olha hoje o que a gente tem trabalhado mais a fundo ou de mais concreto com novos negócios,

principalmente a parte de mobilidade elétrica que você já bem mencionou, tanto da parte de *powertrain* para ônibus e caminhões, as estações de recarga e mais recentemente agora a entrada no mercado no negócio de packs de bateria.

A gente também tem todos os negócios relacionados à parte de digital, a *WEG Digital*, e também todos os desenvolvimentos relacionados à parte de armazenamento de energia.

Então aqui é só para dar três exemplos e casos concretos de negócio já desenvolvidos ou em desenvolvimento, mas a ambição e a vontade de continuar desenvolvendo novos negócios continua e mais para frente daqui a alguns anos a gente pode estar avaliando a entrada em novos produtos ou novos segmentos que façam sentido dentro do nosso portfólio de produtos.

---

**Sr. Pedro Fontana – Bradesco BBI**

Perfeito, super claro, obrigado.

---

**Operadora**

Próxima pergunta de Daniel Gasparete do Itaú BBA.

---

**Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA**

Bom dia a todos, obrigado pelo call.

Também são duas perguntas por favor, a primeira é a respeito um pouco do mercado de T&D no mercado externo. No próprio discurso durante a abertura vocês mencionaram que estão bastante focados em relação a esse mercado. Eu queria explorar um pouco mais com vocês como é que deve ser a evolução dele ao longo do ano. Teve um 4T forte em relação a ele, o 1T também foi muito forte, mais para entender se vocês imaginam que deve continuar acelerando, se existe algum gargalo para entrega dos projetos, se há algo que possa limitar essa expansão, essa a primeira pergunta, T&D no mercado externo.

E a segunda era aproveitar um pouco do comentário do André em relação a aumento de margens no ciclo longo. A gente sempre tenta olhar um pouco também a margem de vocês nos contratos de construção que vocês têm na Nota 22 do ITR. A gente nota um incremento significativo nessa margem: vocês saíram ali de uma margem talvez próxima de uns 15%, 12% e saltaram para 21.

Era mais para entender com vocês se aqui houve uma composição de talvez mix dentro dele, alguns projetos

de ciclo longo com uma margem maior? Ou a gente está havendo uma eólica talvez com repasse de preço um pouco maior? Mais para ver com vocês se teve algum efeito aqui além de composição de mix. É isso, obrigado.

---

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

Daniel, André Rodrigues falando, vamos falar então primeiro sobre a questão do, como a gente está vendo o mercado externo.

O primeiro ponto é o seguinte: a gente tem que o separar sempre a dinâmica de ciclo longo e ciclo curto, e ciclo longo nada mudou do que o que a gente vem falando ao longo dos últimos trimestres, até a demanda está muito boa. Quando a gente pega projetos de equipamentos eletroeletrônicos industriais muito positiva, a parte de T&D a gente está falando há bastante tempo a demanda nos EUA, na América Central, no México também muito positiva para os nossos negócios de T&D. Então ciclo longo nenhuma mudança que a gente vem comentando, e a perspectiva futura é muito positiva. Mais um ano onde a gente inicia o ano como uma carteira muito bem construída, e agora é o trabalho de executar e entregar todas essas demandas ao longo desse ano.

Quando a gente vai para ciclo curto acho que a gente tem que fazer uma análise com um pouco mais por região, começando pela América do Norte onde nós estamos tendo um desempenho muito positivo também comentado nos últimos trimestres, tanto em motores industriais de baixa tensão, tanto em motores comerciais.

Eu acho que até o momento a dinâmica está positiva. É natural em algum momento ter uma certa acomodação, mas ela acontecendo ela vem num patamar superior que foi no ano passado, então a perspectiva até o momento - sempre lembrando que ciclo curto a visibilidade em carteira é três meses à frente, eu acho que continua positivo.

Quando a gente vai para Ásia nós tivemos, o impacto do fechamento na China trouxe um pouco de consequências para a WEG e para todo mundo que opera no país. Nós tivemos aí um 1S do ano passado muito positivo e depois ao longo, nós sentimos uma redução ao longo do 2S onde não existia perspectiva de abertura do país.

E agora ocorrendo essa abertura nós estamos vendo uma recuperação. Obviamente quando a gente comparar 1S deste ano contra o 1S do ano passado, provavelmente nós teremos uma redução devido ao

que foi muito positivo no ano passado - mas a expectativa é que isso vai continuar crescendo e que o que virá no 2S com essa abertura nós vamos conseguir ter uma recomposição e recuperar o que aconteceu um pouco abaixo do 1S desse ano.

Quando a gente vai para a Europa acho que a gente tem que analisar o seguinte: na Europa sempre existia aquela preocupação sobre a questão energética e isso acho que ficou de lado. Acho que a Europa conseguiu se reorganizar, mas a questão da guerra continua. Então a gente espera, a gente está sentindo alguma volatilidade e a gente espera que essa volatilidade vai continuar pelo menos nos próximos meses.

Tudo isso para a dinâmica de ciclo curto. Então é onde a gente vê uma América do Norte positiva, uma Ásia, e na Ásia a gente também pode dizer que inauguramos a fábrica de motores de baixa tensão da Índia, então vai trazer também oportunidades de crescimento no futuro. Então a Ásia num processo de recuperação e eu acho que a gente tem que ter um pouquinho mais de cautela com relação à Europa e verificar o que vai vir aí nos próximos meses.

---

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

Gasparete, com relação aos contratos de construção que você bem mencionou aí, a nota 22, na prática isso está diretamente ligado à questão do ciclo longo. A gente vem já há alguns trimestres reportando uma boa dinâmica de ciclo longo, e aí quando acontece essa boa dinâmica de ciclo longo é aquela questão da margem que ela fica a expandir porque a demanda está positiva, a indústria está com capacidade tomada e acaba sendo mais importante para o cliente muitas vezes a disponibilidade do produto, então a precificação acaba sendo um pouco melhor.

Então de fato a gente observa esse movimento já acontecendo eu diria que num período até maior que um ano, e ele está se refletindo de uma forma mais estrutural agora no resultado. Ele se refletiu primeiro, num primeiro momento na construção da carteira e agora isso começa a vir para o resultado. Então no ponto de vista de mix do que entra ali na nota não teve uma variação tão significativa assim.

Então só para lembrar, ali entra toda a parte - não tudo exatamente que é ciclo longo - mas a maior parte do que é ciclo longo, principalmente eólico, T&D, solar e alguma parte ali da WEG Energia, também geradores, turbinas e outros equipamentos de grande porte, e aí tem esse efeito da melhora da precificação com o passar do tempo.

E tem o movimento também agora da acomodação dos custos. Então à medida que vai evoluindo e os novos contratos eles vão entrando a gente tem uma acomodação do custo e a rentabilidade também melhora um pouco, então a gente tem esse efeito duplo e por isso essa variação de margem observada ali na nota 22 quando você olha o número apresentado agora em 23 em relação ao ano passado.

---

**Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA**

Excelente, muito obrigado senhores, bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Bruno Amorim do Goldman Sachs.

---

**Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs**

Oi, bom dia a todos, obrigado pelo espaço para fazer a pergunta. Eu tenho um follow up ainda na questão do solar. Acho que tem várias dinâmicas impactando essa linha de negócio, mas vocês mencionaram bastante a questão do *pre-buy*. Muito das compras que seriam feitas esse ano acabaram sendo feitas no ano passado, a gente já discutiu bastante o porquê.

Mas tem um segundo aspecto que é eventualmente a mudança na vantajosidade de se investir nesse tipo, nesse segmento, e esse tipo de geração de energia dadas as mudanças na regulação.

Vocês já expressaram a visão de que mesmo com as mudanças o segmento ele continua sendo atrativo, então o que eu queria é que você explorasse pouco melhor quanto que dessa desaceleração que a gente viu no 1T foi o *pre-buy* vis-à-vis uma eventual desaceleração na demanda um pouquinho mais estrutural.

O que eu estou tentando entender aqui é se realmente foi majoritariamente *pre-buy*, ou seja, quem estaria comprando agora no 1T esse ano comprou ano passado, porque se for o caso a gente pode até fazer talvez o case de que para o ano que vem quem tem que comprar em 24 vai comprar em 24 mesmo e a gente poderia ter até um crescimento de novo desse negócio em relação ao que seria uma base fraca em 2023. Então é mais para entender isso, o quanto do que a gente está vendo agora é transitório, um ajuste em cima de um *pre-buy* e quanto que é eventualmente uma mudança estrutural para baixo na demanda desse segmento, obrigado.

---

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

Oi, Bruno, obrigado pela pergunta.

É difícil de ter essa quebra exata. O que dá para a gente afirmar é o seguinte: de fato a gente teve um impacto, uma redução de receita, e a gente também observou um incremento forte de receita ao longo do ano passado, o que implica dizer que de certa forma a gente teve um *pre-buy* acontecendo, então parte desse efeito ou dessa receita que deveria ser esperada agora para o início do ano ela acabou acontecendo ano passado.

Mas também tem uma parcela importante, assim não tão significativa, mas uma parcela que chegou a ser, ter alguma representatividade nos últimos anos que são as miniusinas, aquelas usinas menores vamos dizer aqui de 1 a 5 megas e que são as mais penalizadas por conta da mudança regulatória. Então esse tipo de projeto ele vai acontecer ainda ao longo do ano porque tem aquele período ainda para as pessoas ou para os projetos que pediram a conexão ali há até o dia 7 de janeiro eles têm um prazo de carência para ser implementado, então alguma coisa vai acontecer ainda ao longo desse ano já num volume menor, mas acontece alguma coisa.

E depois esse tipo de projeto ele tende a desaparecer e uma parte desses projetos é aquela parte da resposta anterior da Andressa que deve migrar para GC, porque estavam se fazendo projetos menores para terem o benefício, agora sem o benefício parte desses projetos tendem a migrar para GC.

Então do ponto de vista geral consolidado, quando a gente olha para o solar como um todo eu diria para você que a gente deve ver uma acomodação esse ano principalmente por conta de um *pre-buy* e de um benefício que foi tomado ao longo do ano passado, então tem alguma acomodação ao longo desse ano.

Mas quando a gente olha para o negócio no médio e longo prazo estruturalmente a gente acredita que é um negócio que tem tudo para continuar se desenvolvendo. Dentro dessa nova composição de projetos de GD mais focados no *roof top*, no projeto de menor porte, e o que não foi isso migrar para geração centralizada.

E um outro aspecto importante é a questão dos juros e crédito. Então isso acabou impactando um pouco também, aí vamos ver como a que evolui essa questão dos juros, acesso a crédito.

E o fato do preço da energia também. A gente está com os reservatórios nos níveis super altos, bandeira verde,

então quando o cliente faz a conta acaba que aquela conta que funcionava um tempo atrás que ele dava uma parcela relativamente pequena de entrada e depois ele acabava financiando ou pagando as parcelas do financiamento com o que ele economizava na conta de luz, isso já não acontece mais. Então dependendo para onde o mercado caminhar do ponto de vista de juros e de crédito isso pode voltar a fazer sentido e aí você tem incentivo maior para esse mercado se desenvolver.

Então tem todos esses pontos na equação e a gente precisa ver como é que vai evoluir daqui para frente.

---

**Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs**

Perfeito, ajudou bastante e só um *follow up* rápido: então pensando na trajetória ao longo desse ano pelo que você falou esse segmento de projetos pequenos ele tende a se reduzir de forma mais relevante ao longo do ano, mais para o ano que vem.

Então sequencialmente você acha que talvez o 1T não seja o *bottom* ainda e talvez dê para cair um pouquinho mais antes de começar a subir? Sem entrar muito no detalhe de números, a tendência é essa ou não necessariamente?

---

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

Eu diria assim: o 2T a gente precisa acompanhar, pode ser que tenha algum movimento de ficar meio de lado ou eventualmente alguma acomodação, mas para o 2S quando a gente começa a ter algumas entregas maiores de geração centralizada a gente deveria voltar a ver crescimento em relação ao trimestre anterior.

---

**Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs**

Perfeito, obrigado.

---

**Operadora**

Próxima pergunta é de Régis Cardoso do Credit Suisse.

---

**Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse**

Oi pessoal, Rodrigues, Salgueiro, obrigado pelo espaço.

Já no final aqui eu tenho mais *follow ups*, assim se me permitirem um deles é sobre o *ramp up* da planta de eólica na Índia. O que é que a gente deveria esperar de *ramp up*? É uma planta que já opera full no próximo ano, ela já tem contribuição do 2S desse ano?

Enfim, eu entendi o comentário de que ele ainda está em período de certificação, mas queria ter um pouco a ideia de que prazos e período de *ramp up*, se é um *ramp up* gradual ou se ele opera full mais rápido. Esse é um dos tópicos.

O outro tópico é no bom, teve um competidor de vocês que saiu do mercado de motores NEMA há um tempo, mas relativamente recente.

Eu queria entender se vocês têm visto ganho de *market share*, se tem algum dado que possam compartilhar nesse sentido e se vocês veem alguma oportunidade também nesse mesmo tipo de mercado no continente europeu em que eles talvez fossem mais fortes. Esse é um outro tema de *follow up*.

E aí eu acho que um terceiro é só sobre o *backlog* de projetos que vocês têm. A gente estava comentando sobre a sazonalidade do 4T, então mais pensando em T&D ou de modo geral dos projetos de ciclo longo se vocês esperam algum tipo de distribuição crescente ou sazonal ao longo do ano que nós deveríamos ficar de olho, ficar atentos, obrigado.

---

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

Oi, Régis, é o André Rodrigues, vamos falar um pouquinho sobre o eólico na Índia. Como eu disse na pergunta da Andressa a gente está em um momento de certificação da máquina e nós estamos iniciando e investimentos para ampliar o nosso espaço, sobretudo na nossa fábrica de alta tensão, média e alta tensão na Índia para começar a produzir esses aerogeradores no futuro.

Então para esse ano nós não temos expectativa de receita para eólico. Nossos planos sempre foram tentar capturar, certificar a máquina provavelmente até a metade desse ano, começar o desenvolvimento comercial para ter algumas entregas ao longo de 2024 - mas nós não temos expectativa de receita, e mesmo para o futuro é um negócio novo que a gente está começando no país.

Nenhuma dúvida do potencial da Índia no negócio eólico, mas de forma com muita cautela a WEG é sempre muito cuidadosa quando inicia um novo negócio. Nós temos que desenvolver fornecedores de pás, fornecedores de montagem em campo, de torres, então é natural que os primeiros níveis de contrato

sejam provavelmente uma quantidade pequena para a gente começar a se estruturar com relação a isso. Então a gente não tem uma expectativa de receita de eólico já para 2023.

Com relação à questão do movimento dos concorrentes, sem dúvida um concorrente importante deixou NEMA, o Standard NEMA nos EUA. Eu acho que isso foi muito positivo para a WEG e acho que o fato da gente, como o André Salgueiro disse nós nos tornamos o segundo em participação de mercado no ano passado.

Eu acho que isso foi um pouco reflexo não só desse movimento, mas de todo o trabalho que a WEG tem realizado para entrar em novos mercados, para ter uma presença cada vez mais internacional, de não dever nada em relação à qualidade, inovação e ser sobretudo muito competitiva em custo e em assistência técnica.

É muito difícil a gente possa isso, esse ganho de participação de modo recorrente, mas nenhuma dúvida que isso está acontecendo na WEG. Eu acho que a gente vê um pouco a dinâmica de determinados mercados, a gente sabe o que está acontecendo e a gente sabe o nosso desempenho. Então é fruto sim desse ganho de participação de mercado.

---

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

Régis, com relação à carteira, ao backlog, de fato a gente vem passando ali reportando uma carteira de projetos de backlog de ciclo longo importante para esse ano, e essa dinâmica não mudou. É uma carteira robusta, ela continua positiva. A gente vem adicionando novos projetos, então especificamente no negócio de T&D como você questionou a gente está com uma carteira bem saudável tanto aqui no Brasil quanto lá fora, e isso se reflete até nos investimentos que a gente vem fazendo.

Então estamos investindo aqui no Brasil para aumentar capacidade produtiva de transformadores e estamos investindo também no México e nos EUA para aumentar capacidade produtiva dado esse cenário positivo de demanda de T&D eu diria não só para esse ano, mas o olhando até num horizonte mais de médio e longo prazo.

E os demais negócios de ciclo longo também superpositivos. Na parte industrial projetos importantes na parte de mineração, papel e celulose, o óleo e gás acontecendo; e na parte de GTD fora T&D que eu já comentei a gente tem aí uma carteira construída de eólico até o ano que vem, meados do ano que vem e a gente tem uma carteira também importante de projetos

de geração térmica e hídrica para acontecer ao longo do ano.

E como eu comentei anteriormente a própria carteira de solar geração centralizada, que são os projetos de ciclo longo, também é positiva para esse ano. Então do ponto de vista de carteira a gente continua com uma boa visibilidade, uma boa perspectiva para os próximos trimestres.

---

### **Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse**

Obrigado. Só nesse último ponto se tem alguma sazonalidade de concentração no último tri ou se é uma dinâmica que se a gente observar os trimestres ao longo do tempo ele é bem representativo do movimento médio do ano?

---

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

Eu diria assim do ponto de vista de carteira não existe muito uma sazonalidade, depende muito mais da decisão de investimento dos clientes que pode acontecer em qualquer momento do ano.

Mas é natural, na entrega dos projetos muitas vezes você se compromete a entregar o projeto até o final do ano, então via de regra acaba tendo alguma concentração de entregas de projetos no final do ano, então até por isso numa das respostas anteriores aqui o André bem colocou que essa dinâmica e a queda da receita do 1T em relação ao 4T tem um pouco desse componente: dos projetos que tem uma concentração de entregas ali no último trimestre do ano e depois a gente entra para o ano seguinte com um nível de entregas de projetos um pouco abaixo e isso vai ganhando corpo ao longo do ano.

---

### **Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse**

Legal, entendido, obrigado e parabéns pelo resultado.

---

### **Operadora**

Próxima pergunta é de André Mazini do Citibank.

---

### **Sr. André Mazini - Citibank**

Oi Rodrigues, Salgueiro obrigado pelo Call. Minha pergunta é sobre a cadeia de baterias que vocês estão entrando agora. Como é que vocês estão se

posicionado nessa cadeia de baterias? A gente entende que tem a manufatura da célula, do módulo e do pack, e vocês pelo que estou entendendo vocês estão somente no pack, nessa parte final.

Então se é isso mesmo, então quais os parceiros que vocês usam para comprar as células e o módulo? Players como a LG Chemical lá da Coréia do Sul, Panasonic? Se é isso, se faz sentido então se posicionar somente em final dessa cadeia.

E a outra é sobre powertrain. Já falaram bastante sobre isso, mas acho que as montadoras ainda estão decidindo se elas vão ter o powertrain, o motor do carro elétrico *in house* ou fazer o *outsourcing* disso, acho que principalmente até das leves que vocês não estão nesse mercado de leves por enquanto.

Então como é que está sendo a cabeça tanto das leves quanto das pesadas? As pesadas estão mais propensas a fazer *outsourcing*? Talvez não à toa vocês estejam nos veículos pesados que as montadoras fazem *outsourcing* e as leves estão se decidindo ainda. Como a que tem sido esse processo decisório nessa nova parte da mobilidade elétrica? Obrigado.

---

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

Mazini, obrigado pelas perguntas. Com relação aos packs de bateria é um negócio que a gente já tem alguma exposição há algum tempo e a gente anunciou ao longo desse trimestre um investimento adicional de R\$ 100 milhões para a gente aumentar a capacidade produtiva de packs de bateria aqui em Jaraguá do Sul.

E é um pouco do que vocês falaram. A gente não tem a intenção de produzir as células da bateria, então isso a gente vai comprar, continuar comprando no mercado. Infelizmente não posso abrir o nome aqui dos parceiros comerciais por questões contratuais, mas são players da Ásia, eventualmente da Coréia ou da China. Então a gente compra essa célula no mercado e a gente faz o pack da bateria aqui no Brasil, que é basicamente colocar essas células num pacote, colocar toda a parte do cabeamento, a ligação eletrônica entre elas, todo o sistema de ventilação e adicionar tudo isso e entregar uma solução completa para nossos clientes.

O foco principal é o mercado de mobilidade elétrica, especialmente o mercado de ônibus elétricos que tende a se desenvolver aqui no Brasil nos próximos anos, mas também a gente pode usar para desenvolver as baterias que a gente vai precisar ou que a gente vem implementando nos projetos de armazenamento de energia. Então tem essas duas frentes, é um negócio

relativamente novo e tem tudo para se desenvolver ao longo dos próximos anos.

Com relação ao powertrain o nosso desenvolvimento ele é muito focado em veículos pesados. Então a gente tem parceria com a MAN para o desenvolvimento do e-Delivery, que é uma parceria de longa data que vocês conhecem, e a gente tem recentemente também entrado em algumas parcerias para o desenvolvimento de ônibus elétricos aqui no Brasil. Então nosso foco de fato são veículos pesados e eventualmente uma ou outra aplicação específica, mas de menor o volume - mas o foco bem grande aqui na parte de pesados.

E parte disso está no seu comentário que os veículos pesados eles tendem a terceirizar mais a produção dos componentes, como a gente está vendo acontecer aqui no Brasil. Então a gente acaba aproveitando essa oportunidade para ter uma participação no mercado desenvolvendo o *powertrain* para esse tipo de solução.

Quando a gente vai para o veículo leve, de fato tem isso. No mercado tem montadoras que estão desenvolvendo o próprio powertrain, tem outras que estão terceirizando. Mas como não é nosso foco aqui eu diria que não tenho nem muita propriedade para te responder aqui. Acho que o que vai acabar acontecendo vai ser um mix, agora o quanto vai ser feito pelas próprias montadoras e o quanto vai ser terceirizado é difícil de dar essa quebra - mas certamente acho que o mercado deve evoluir para um mix entre os dois.

---

#### **Sr. André Mazini - Citibank**

Muito claro, obrigado Salgueiro, bom dia.

---

#### **Operadora**

A próxima pergunta é de Gabriel Frazao do *Bank of America*.

---

#### **Sr. Gabriel Frazão - Bank of America**

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho uma pergunta, se vocês poderiam dar uma cor sobre o andamento da MP 1152 dos *transfer prices* no congresso e também se vocês teriam algum cálculo do possível impacto dessa medida que poderia ser compartilhado aqui, muito obrigado.

---

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

Oi, Gabriel, é o André Rodrigues. Bom, a gente está acompanhando bem de perto esse tema da MP onde a proposta traz mudanças nas regras de *transfer price* no Brasil e alguns pontos que a gente tem que considerar, primeiro que ainda é uma MP, tem um prazo previsto para ser convertida em lei até o finalzinho de junho e estabelece a obrigatoriedade hoje que está sendo prevista a partir de janeiro de 24.

Eu acho que mesmo que exista ainda um movimento para tentar emplacar a obrigatoriedade em janeiro de 25, mas provavelmente ela vai ser mesmo em janeiro de 24 pelo que a gente está ouvindo e prevê uma mudança do *transfer price* atual, que é custo mais margem, para o sistema de *arms length*, e o conceito de *arms length* prevê cinco tipos diferentes de metodologia para a obtenção do custo das transações - e sim, a gente pode ter, como a gente está adiando a vocês, pode ter impacto na nossa alíquota efetiva de IR se ela for entrar em vigor já a partir de 24, se ela for aprovada da forma que está apresentada no momento.

Sem dúvida a parcela possivelmente impactada das nossas operações está demonstrada na diferença da alíquota sobre o resultado no exterior nas nossas demonstrações financeiras. Eu acho que é muito cedo ainda para a gente divulgar quanto que isso, essa estimativa de quanto isso pode representar porque tem muitas incertezas ainda da aprovação, de quais desses cinco tipos de diferentes metodologias que vai ser implementada - mas de qualquer forma nós acreditamos sim que parte do benefício hoje existente vai ser reduzido, mas vai continuar fazendo sentido mesmo após a entrada em vigor desta lei.

Eu acho que então a gente vai ter que esperar um pouco mais, ver se ela vai ser aprovada e ao longo do mês de julho, se ela for julgada até dia 30 de junho, a gente vai poder apresentar esse assunto de forma mais concreta para todos vocês.

---

**Sr. Gabriel Frazao - Bank of America**

Muito obrigado, ficou super claro.

---

**Operadora**

A próxima pergunta é de Jonathan Koutras do banco J.P. Morgan.

---

**Jonathan Koutras - J.P. Morgan**

Bom dia Rodrigues, Salgueiro, obrigado pela pergunta. São duas do meu lado, a primeira para entender onde o CapEx até o final do ano vai ser concentrado e se a expectativa daqueles 1,6 bi no ano de 2023 se mantém.

E a segunda ainda também no cenário competitivo aqui no Brasil a gente também viu no passado a G sendo o segmento de turbinas eólicas. Então eu queria entender se vocês já notaram algum aumento nas ordens por causa das regras da AGI e se isso já pode ajudar as margens no segmento, que a gente sabe que é menor do que no segmento de equipamento industrial. São esses dois pontos, obrigado pessoal.

---

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

Oi Jonathan. Com relação ao CapEx todo o planejamento que a WEG sempre executa é um planejamento de longo prazo. Então 1,6 que nós estamos prevendo para esse ano não sei se a gente vai ter condição de executar todo esse volume de CapEx, mas não tem nenhuma mudança dos projetos como a gente está estimando empregar todo esse investimento.

Nesse ano nós temos uma previsão de mudar um pouco o perfil desses investimentos. Nos últimos anos estava muito mais concentrado no mercado externo, esse ano o planejamento original é que 55% seja aplicado aqui no Brasil e 45 lá no exterior. Quando a gente fala no Brasil o foco é aumento de capacidade como nós já anunciamos em alguns releases, aumentando a fábrica de motores industriais no Brasil; uma fábrica dedicada à mobilidade elétrica, já como o Salgueiro bem destacou é um negócio que está ganhando cada vez mais corpo dentro da companhia; e também o investimento de R\$ 100 milhões que nós anunciamos no negócio de packs de baterias.

Também está previsto nesse investimento devido à boa demanda dos negócios de transmissão e distribuição, aumentar nossa capacidade de produção da fábrica de Betim. Nós temos a área, já começamos esse aumento de capacidade. E também nos negócios dos transformadores de corrente e potência que são fabricados na Balteau devido também à boa demanda por esses equipamentos.

E no exterior o foco está lá no México, sobretudo para aumentar capacidade também em componentes de T&D para abastecer as nossas fábricas lá na WTU nos EUA, com aumento de capacidade também da WTU lá nos EUA que está em curso. Nós inauguramos no ano passado uma fábrica nova, mas em paralelo começamos o aumento de capacidade, e também o aumento de capacidade da nossa fábrica de Portugal.

Esses são os investimentos mais importantes - sem lembrar também Índia, como eu disse, o aumento da fábrica do motor de média tensão para a gente começar a produzir os aerogeradores.

Então hoje a gente não tem nenhuma mudança no nosso planejamento original de R\$ 1,6 bilhão de CapEx para esse ano.

---

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

Jonathan, com relação aos anúncios recentes com relação a alguns competidores, players no mercado de geração eólica, na verdade são notícias até relativamente recentes, então dizer que isso já está afetando construção de carteira ou demanda para os próximos trimestres eu acho que é muito cedo para afirmar isso.

Obviamente olhando o médio e longo prazo você tendo um ambiente competitivo com menos participantes acaba sendo positivo, mas não dá para dizer que a gente já vê algum efeito disso em carteira ou na construção de demanda para os próximos trimestres.

---

**Sr. Jonathan Koutras - J.P. Morgan**

Obrigado pessoal, parabéns de novo pelos resultados.

---

**Operadora**

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

---

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

Gostaria de agradecer a participação de todos vocês em mais essa conferência e nos vemos então na divulgação do 2T em julho, muito obrigado.

---

**Operadora**

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

---