

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

Sr. André 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 2T22.



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



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser realizadas 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.

Destaques do 2T22



* Ajustado pelos créditos referentes à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e COFINS

3

Começamos com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 25% em comparação ao 2T21. Mantivemos o bom desempenho nos principais mercados onde atuamos, reforçando nosso direcionamento estratégico de desenvolver produtos e soluções de maior valor agregado aos nossos clientes. Tivemos forte desempenho no mercado interno, com boa demanda dos negócios de motores elétricos de baixa tensão, redutores, automação e especialmente negócios relacionados à geração de energia renovável e transmissão e distribuição de energia.

No mercado externo a demanda por negócios industriais continuou aquecida, com crescimento de

23,7% em moedas locais em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA ajustado foi de R\$ 1,3 bilhão, apresentando crescimento de 14,5 em relação ao EBITDA ajustado do 2T21. A margem EBITDA ajustada encerrou o trimestre em 17,4, com queda de 1,6 p.p. em relação à margem ajustada 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 com uma redução já esperada nesse trimestre, como veremos no próximo slide, que apresentou queda de 5,3 p.p. em relação ao 2T21 atingindo 26,9%.

Um ponto importante a destacar é que a partir desse trimestre o ROIC passa a sofrer um efeito maior do impacto do reconhecimento dos créditos não recorrentes de ICMS sobre a base de cálculo de PIS e COFINS realizado desde o 2T21. O resultado operacional após os impostos dos últimos doze meses não tem mais o maior benefício desses créditos, que foi reconhecido no 2T21; mas por outro lado nosso capital investido ainda considera a maior parte do ajuste, uma vez que os valores de tributos a recuperar ainda são reconhecidos em nosso balanço.

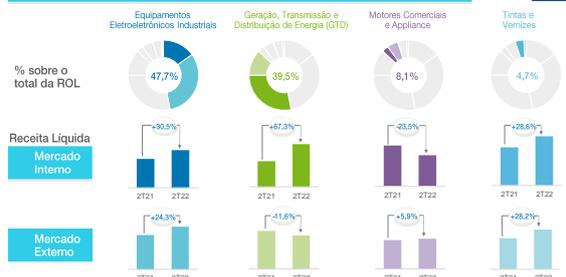
Adicionalmente a esse efeito, o crescimento do capital investido é explicado principalmente pela maior necessidade de capital de giro e maior CapEx, que também contribuíram para a redução do ROIC, que apesar do crescimento do lucro operacional após os impostos ao longo dos últimos doze meses.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das nossas áreas de negócios nos mercados onde atuamos, começando com o Brasil, onde o desempenho da área de equipamentos eletroeletrônicos industriais continuou positivo nesse trimestre.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T22



A boa demanda foi bastante pulverizada nos equipamentos de ciclo curto como motores elétricos, redutores e produtos seriados de automação, com destaque para os segmentos do agronegócio, papel e celulose e mineração.

Na área de GTD tivemos um volume de entrega relevante de aerogeradores, bem como um aumento na demanda pela geração solar distribuída.

O negócio de T&D foi outro destaque, com bons volumes de receitas impulsionadas pelos transformadores de grande porte e subestações para os projetos ligados aos leilões de transmissão, em conjunto com as vendas de transformadores para a rede de distribuição e indústrias.

Em motores comerciais e appliance observamos um movimento de redução já esperado no mercado interno, após o forte volume de vendas no mesmo período do ano passado. Vale destacar que observamos uma retomada gradual do volume de vendas ao final do trimestre, principalmente nos motores destinados ao segmento de linha branca.

Por fim, a demanda pelos produtos de tintas e vernizes manteve o patamar de vendas elevado, com destaque para os segmentos de saneamento, mineração e estruturas metálicas.

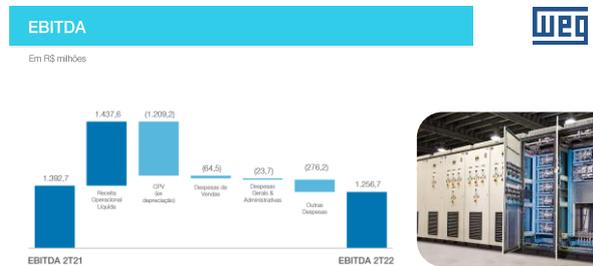
No mercado externo a continuidade do investimento industrial observado nos últimos trimestres foi fator importante para o desempenho da área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, apesar das incertezas presentes no cenário macroeconômico. Destaque para as vendas de equipamentos de ciclo curto, que apresentaram aumentos importantes de receita notadamente em motores elétricos de baixa tensão, com a demanda bastante pulverizada entre os diferentes segmentos industriais.

Já no negócio de GTD as receitas apresentaram oscilações típicas dos negócios de ciclo longo, principalmente após a entrega de projetos importantes de T&D na Colômbia e África do Sul e de turbinas a vapor na Europa ao longo de 2021.

Na América do Norte, nossa principal região de atuação nessa área de negócio, continuamos o processo de aumento de utilização da capacidade da nova fábrica de transformadores nos EUA, aproveitando as oportunidades presentes neste mercado para a construção de uma carteira robusta para os próximos trimestres.

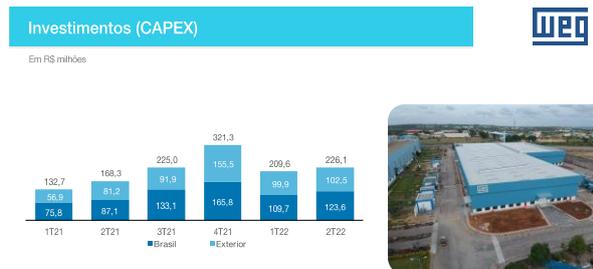
Em motores comerciais e appliance o volume de vendas positivo é explicado principalmente pela boa atividade econômica e ganho de participação de mercado em países como México e China.

E em tintas e vernizes as exportações do Brasil para países da América Latina e as vendas de nossas operações no exterior, tanto no México quanto na Argentina, contribuíram para o crescimento desse trimestre.



O slide 6 mostra o desempenho do EBITDA no 2T22, com o EBITDA reportado apresentando uma redução de 9,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 17,5%.

É importante destacar que no 2T21 tivemos a contabilização de créditos não recorrentes referente à exclusão do ICMS da base de cálculo de PIS e COFINS. Ajustado por esse efeito, o EBITDA apresentou crescimento de 14,5% comparado ao mesmo período do ano passado, com a margem EBITDA de 1,6 p.p. menor. Os desafios na cadeia de suprimentos global e o consequente aumento dos custos das matérias-primas, em conjunto com a alteração no mix de produtos e o aumento dos custos de energia e frete, ainda trazem pressões para as margens operacionais da companhia.



7 Nova Fábrica na Índia

Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 2T22 investimos 226,1 milhões em modernização e expansão de capacidade produtiva, máquinas e equipamentos e licenças de uso de software, sendo 55% destinado às unidades produtivas no Brasil e 45% destinados aos parques industriais e demais instalações no exterior.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Antes de passarmos então para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de falar sobre algumas de nossas últimas realizações e comentar sobre as nossas perspectivas para o restante do ano.

Realizações Recentes

- Premiações Recentes**
 - Melhores do ESG da Revista Exame
 - Primeiro lugar no Prêmio Broadcast Empresas 2022 e também prêmios especiais de Sustentabilidade e Novo Mercado, elaborado pela Agência Estado
- Anúncio do desenvolvimento do novo aerogerador de 7 MW
- Criação da WEG Algeria Motors, uma JV com foco no mercado de motores de appliance (lavadoras de roupa) na Argélia e norte da África

Perspectivas

- Cenário macroeconômico mais desafiador esperado para o restante do ano
- Vantagens competitivas ajudam a ampliar oportunidades e mitigar riscos
 - Verticalização
 - Visão de Longo Prazo
 - Diversificação de Negócios
 - Presença Global
- Crescimento de receita e nível de rentabilidade dentro das expectativas para o ano

Com relação às realizações eu gostaria de destacar os seguintes acontecimentos: em junho fomos a empresa-destaque no Prêmio Broadcast Empresas elaborado pela Agência Estado em parceria com a Fundação Getúlio Vargas. Ficamos com a primeira posição entre as 204 companhias com ações negociadas na B3 que mais geraram valor aos acionistas. Também recebemos os prêmios especiais nas categorias Sustentabilidade e Novo Mercado.

Recentemente anunciamos o início do desenvolvimento da nova plataforma de aerogeradores com potência de 7 MW e 172 metros de diâmetro de rotor, que será a maior máquina em desenvolvimento no mercado brasileiro.

Finalmente, nessa semana formalizamos a criação da WEG Argélia, uma JV com foco no mercado de motores comerciais e appliance para atender o mercado da Argélia e norte da África.

Por fim, sobre as perspectivas para o restante do ano o primeiro ponto é que não podemos esquecer que o cenário macroeconômico se apresenta mais desafiador para o restante do ano. A inflação global em níveis altos e o consequente aumentos das taxas de juros nos principais mercados podem interferir no nível de

crescimento da economia global e consequentemente dos nossos negócios, especialmente os de ciclo curto.

Por outro lado, entendemos que as nossas vantagens competitivas ajudam muito nesse sentido. Acreditamos que o nosso modelo de negócio baseado na verticalização, na visão de longo prazo e principalmente na diversificação de produtos e soluções, com diferentes exposições aos ciclos econômicos, nos ajudam não só ampliar o nosso leque de oportunidades, mas também mitigar riscos e incertezas em momentos de turbulência como esses que estamos vivenciando.

Por isso, apesar dos desafios apresentados no cenário macro esperamos entregar mais um ano de crescimento de receita e rentabilidade dentro das expectativas e dos padrões históricos da companhia.

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

dentro do segmento de geração distribuída, principalmente pensando nesses projetos maiores como mini usinas, fazendas solares, mas também os projetos menores como o residencial, se chega a ser relevante dentro da empresa, pequenas e médias empresas, enfim.

E como vocês enxergam a perspectiva de crescimento para esses diferentes subsegmentos dentro de geração distribuída olhando para 2023, que vai ser um ano com inflação e juros mais altos - pelo menos é o que a gente estava vendo anteriormente - além da entrada da nova regulação, da nossa legislação para geração distribuída.

Então mais entender aqui dentro do solar o posicionamento da companhia nesse segmento e perspectiva de crescimento para esses diferentes subsegmentos dentro de geração distribuída. Depois eu faço a próxima pergunta sobre o eólico, obrigado.

Contatos - Relações com Investidores



André Meneguetti Salgueiro
Diretor de Finanças e
Relações com Investidores



Felipe Scopell Hoffmann
Gerente de Relações
com Investidores

+55 47 32769106
r@weg.net



twitter.com/weg.br
Para mais informações, acesse nossa central de resultados:
<https://ir.weg.net/informacoes/financeiras/centralderesultados>

9

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

Oi Lucas bom dia, é o André Salgueiro aqui. Na verdade dentro do solar primeiro a gente tem a quebra entre solar e geração distribuída e solar e geração centralizada. Então a WEG ela atua nas duas frentes oferecendo aí os produtos para os dois tipos de segmento.

Essa parcela de geração distribuída hoje ela é a grande maioria dentro do todo, mas a parte de geração centralizada ela vem crescendo principalmente pelos projetos recentes que a gente anunciou - o mais importante aquele projeto da Vale, o Sol do Cerrado, onde a gente está fornecendo ali todos os eletrocentros, a parte de transformadores e subestações. Então a quebra hoje mais ou menos está em torno de uns 90% GD e um pouquinho menos de 10% de GC, de geração centralizada.

Pelo que eu entendi da sua pergunta ela é mais específica sobre a quebra dentro de GD. Dentro de GD a WEG ela tem uma participação maior nos projetos trifásicos, digamos assim, que são os projetos onde o cliente eles percebem um valor em ter uma companhia de engenharia como a WEG por trás com todo o know-how, todo o conhecimento, então dá para afirmar hoje que majoritariamente nosso GD ele é composto por trifásico. A gente tem alguma exposição sim no monofásico, no residencial, pequeno comércio - mas é uma participação relativamente pequena dentro do todo. Não tenho exatamente a quebra para te passar agora, mas eu diria para você que uma grande parte ou a grande maioria do GD são projetos trifásicos.

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem *1. Para retirar a pergunta da lista digitem *2.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Lague, XP Investimentos.

Sr. Lucas Lague - XP investimentos

Bom dia André Rodrigues, André Salgueiro, parabéns pelos resultados. São dois temas que eu queria discutir com vocês relacionados à energia renovável. Eu vou começar pelo solar e depois eu passo para o eólico.

Mas começando pelo solar, eu queria saber se vocês poderiam nos passar uma noção de como está o mix

E aí nos projetos trifásicos a gente tem as mini usinas e tem os projetos um pouco maiores de indústria, grandes comércios e por aí vai.

Então a dinâmica de crescimento para frente, olhando para o futuro, eu acho que de forma geral a gente acredita muito e tem confiança que o negócio de geração solar ele vai continuar se desenvolvendo no Brasil. Obviamente questões macroeconômicas como você colocou, inflação, eventualmente câmbio, podem impactar no custo das commodities, no custo das placas solares e dos equipamentos.

Mas a gente tem aqui no Brasil - a gente sempre reforça isso - aquela combinação de uma boa radiação solar e um custo de energia que ele é relativamente alto. Então o solar ele continua fazendo sentido independentemente do cenário. O que vai, o que pode acontecer é ele crescer um pouco mais rápido ou um pouco mais devagar.

Com a mudança regulatória a gente tende a ter um impacto maior nas mini usinas, que são aqueles projetos que não são o autoconsumo, são geração remota, então eles tendem a ter um crescimento menor, até alguma acomodação de receita a partir dos próximos anos - mas os demais segmentos dentro de GD, autoconsumo e mesmo o varejo, o pequeno cliente, deveria continuar crescendo no médio prazo.

Sr. Lucas Lague - XP Investimentos

Perfeito, era exatamente esse ponto, entender melhor a quebra de GD.

E aí no eólico acho que é mais para entender um pouco o timing de retomada de rentabilidade do segmento dentro da WEG e como isso pode eventualmente impactar o consolidado. Então é natural pensar que os contratos fechados lá atrás tenham a rentabilidade impactada hoje, com a alta dos custos na cadeia, como a gente tem visto com diversos preços no setor?

E a minha pergunta é quando a gente poderia ver essa retomada da rentabilidade nos aerogeradores da WEG, já levando em conta a entrega de produtos refletindo esse melhor equacionamento entre os preços e os custos mais altos da cadeia.

Então existem produtos a serem entregues este ano de 2022 que já teriam esse equacionamento ou isso ficaria mais para frente? O contrato com a Eletrosul, por exemplo, que deveria começar a entregar em 2023 já mostraria essa rentabilidade "normal" levando à melhora desse equacionamento?

E um último ponto, como é que está a utilização de capacidade hoje para o eólico dentro da WEG, e se é

possível pensar numa melhora de margem a nível consolidado só pela menor representatividade do eólico à medida que os outros negócios cresçam num ritmo mais acelerado a ao longo deste ano.

Então são esses pontos aqui mais no contexto do eólico dentro da companhia, obrigado novamente.

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

Lucas, obrigado pela pergunta. O eólico na prática ele é o negócio hoje de ciclo mais longo dentro da companhia. Então a gente tem aí o contrato, que foi o primeiro contrato que a gente anunciou da máquina nova de 4,2, o contrato da Aliança.

Ele está terminando de ser entregue agora e foi um contrato que a gente anunciou lá no início de 2019, então ele tem um timing relativamente longo, e aí obviamente à medida que o tempo foi passando e os novos contratos eles foram sendo assinados, a estrutura de custo ela veio mudando e a gente foi reajustando o preço.

Então é natural que à medida que o tempo vai passando e a gente vai entrando nas entregas dos próximos projetos, que a gente vai vendo esse catchup da rentabilidade com o passar do tempo.

Então se você olhar as informações que foram divulgadas do contrato da Aliança vis-à-vis as informações do contrato da Eletrosul você consegue ter essa percepção. Então à medida que for passando os meses agora, e a nossa expectativa, a gente tem a carteira hoje que ela vai entrando 2023 praticamente o ano todo e já 2024, então de hoje até o final do ano que vem, início de 2024 a gente deveria ver essa normalização - mas não vai ter um grande salto. Ela vai acontecer de forma gradual ao longo do tempo. Então é mais ou menos essa a dinâmica.

Do ponto de vista geral, mesmo tendo, o que está acontecendo? Hoje os projetos eles estão rodando como uma margem menor do que a margem normal por conta desse aumento expressivo da estrutura de custo. Tendo esse catchup em tese melhora um pouco - mas a gente sempre lembra: o eólico mesmo num cenário de recorrência, num cenário de normalidade, ele ainda é um negócio que roda com margem menor do que a margem média.

Em tese a gente, e aí entra essa questão do mix que você bem colocou. Os outros negócios crescendo bem - ou crescendo mais do que o eólico - a gente tende a ter uma melhora de margem se considerar só esse efeito.

Do ponto de vista de capacidade a gente tem uma fábrica aqui com capacidade para produzir 8 turbinas/mês mais ou menos, 8 aerogeradores/mês. A gente está com essa capacidade prevista para rodar aí até o final do ano que vem, início de 24 sem nenhuma expectativa de aumento de capacidade nesse momento aqui no Brasil. Se tiver condições ou tiver demanda de mercado a gente pode reavaliar isso e decidir fazer um aumento ao longo dos próximos anos.

Sr. Lucas Lague - XP Investimentos

Perfeito, obrigado pelas respostas e bom dia.

Operadora

Próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Oi pessoal bom dia. Dois tópicos aqui do meu lado também - obrigado pelo call - primeiro eu queria pegar um pouquinho como é que está o backlog de produto que está meio que contratado para principalmente EUA e Europa, e se vocês têm sentido de alguma forma talvez não imediatamente impacto no backlog mas em incremento de demanda, conversa com os clientes por conta da questão do aumento da energia, principalmente Europa aí com a questão do gás. Eu queria saber se isso aqui já tem refletido num backlog maior para a WEG, e se de certa forma como é que, por exemplo, a própria planta da Turquia poderia te ajudar a ganhar capacidade lá, ficar mais competitivo, se isso aqui tem permitido você ganhar share. Então um pouquinho dessa condição de mercado Europa, EUA e backlog futuro.

E o segundo ponto talvez um pouco mais simples aqui é explicar um pouquinho esse capital de giro, o que foi esse aumento de estoque, quais foram as principais explicações que a gente vê o produto acabado ficando bem mais relevante, só para entender esse ponto do capital de giro pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, muito obrigado pelas perguntas. Vamos começar então falando sobre o backlog, vamos falar sobre a dinâmica de ciclo longo, primeiro começando por equipamentos eletroeletrônicos industriais fora do

Brasil. Acho que a gente pode reportar que a continuidade de boa entrada de pedidos segue conforme os últimos trimestres. Lá fora o destaque está para óleo e gás, mineração e papel e celulose, projetos ligados a isso. A carteira está saudável para os próximos meses, e nós temos aí uma boa perspectiva para construir uma carteira positiva até o final do ano de 2023.

Quando a gente vai então para geração, transmissão e distribuição a carteira de pedidos continua robusta, com entregas sendo programadas para 2023 e já início de 2024, como o Salgueiro reportou aí a situação dos aerogeradores - e realmente está muito positiva, especialmente para T&D na América do Norte e América Central.

Quando nós vamos para ciclo curto aí a visibilidade é mais limitada, é mais limitada a mais ou menos a três meses à nossa frente. O que o que a gente enxerga hoje é que no 2T ela teve um desempenho muito positivo. Alguns países apresentam alguma flutuação entre um mês e outro, mas ainda assim acima da média do ano anterior - mas mais uma vez, ciclo curto a gente está falando de uma visibilidade um pouco mais curta.

É claro que o passo que a WEG continua a sua, uma das avenidas de crescimento que é a internacionalização, a ajuda muito nesse processo. Como se reportou, ter uma fábrica no futuro - hoje ela muito mais vai ser uma montadora, que pode evoluir sim para uma fábrica na Turquia - vai ajudar nesse processo porque nos ajuda a entrar em novos mercados, nos ajuda a ter uma base de produção no mercado low cost, como é a nossa estratégia industrial por exemplo no México, e sempre vai criar oportunidades adicionais.

E outro exemplo é a nova fábrica de motores de baixa tensão, elétricos de baixa tensão na Índia, que também vai ajudar nesse processo.

Então acho que a mensagem é que a gente não tem enxergado, ciclo longo está indo muito bem. Ciclo curto a gente também está num patamar melhor que o ano passado - e nós estamos fazendo a nossa lição de casa para continuar o processo de internacionalização e buscar novas oportunidades.

Com relação ao capital de giro, nós não tivemos nenhuma mudança com relação ao que a gente vem reportando nos últimos trimestres. Tomamos uma decisão estratégica muito acertada de aumentar os nossos níveis de estoque para garantir a continuidade dos nossos negócios. Sempre a gente vem reportando que nenhum cliente da WEG teve um problema de falta de fornecimento dos nossos produtos graças a essa estratégia, graças ao fato da verticalização da companhia ser uma vantagem competitiva - agora teve

a penalidade no nível de estoques. A expectativa é que ao longo desse 2S a gente comece a ter uma redução.

E do ponto de vista dos outros indicadores de desempenho, tanto em contas a pagar e contas a receber, está seguindo a normalidade. Então hoje o ponto de aumento do capital de giro está concentrado sim nos estoques.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Perfeito André, muito obrigado pela resposta. Só um follow up aqui: então esse, essa condição de aumento de custo de energia principalmente em mercado maduro - estou falando aqui basicamente de Europa - isso aqui deveria demorar quanto tempo para refletir em backlog?

Porque eu imagino que isso não seja automático, leva tempo aí para converter em ordem, ou vocês já têm sentido da ponta lá da comercial, lá do comercial algum tipo de aumento de demanda? Enfim, só para a gente se sentir um pouco mais esse aspecto de aumento de energia na Europa.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Lucas, do ponto de energia, de novas oportunidades de geração de energia na Europa, a gente não tem uma exposição significativa, é muito pequena na Europa com relação a isso. Nós temos o negócio de turbinas a gás, que pode gerar sim boas oportunidades, mas não é o principal negócio da WEG. Claro, outros projetos de gaseificação também podem gerar algumas outras oportunidades, mas eu acho que não é tão imediato não. As coisas vão começar a acontecer a partir de agora.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Excelente. Obrigado pessoal, bom dia a todos aí.

Operadora

Próxima pergunta vem de Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Tenho duas perguntas, a primeira um pouco em linha com a pergunta do Lucas com relação a estoque de matéria-prima. Eu queria entender do lado de vocês quanto tempo mais ou menos a gente deve ver o impacto do preço spot de matéria-prima refletindo em margem da WEG, dado que como vocês mencionaram agora no 2T o nível de estoque está mais elevado para garantir o fornecimento de produto para os clientes.

Mas tem esse descasamento temporal do preço spot que a gente vê essa queda. Então como é que a gente pode esperar a flutuação de margem da WEG olhando para os próximos trimestres?

E a segunda pergunta é um pouco com relação ao aerogerador de 7 MW. Como é que isso impacta a competitividade da WEG, tanto no Brasil quanto em outros mercados, como nos EUA? Obrigado.

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

Oi Victor, Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Com relação aos estoques acho que é bom lembrar que a gente de fato tem a questão dos estoques, e como o André comentou agora na última resposta eles estão rodando até com nível um pouco acima da normalidade por conta da situação da cadeia de suprimentos global.

Mas um outro fator também que é importante a gente comentar é que para algumas matérias-primas, principalmente o cobre, a gente tem um hedge também de compra, então exatamente para a gente não ter esses impactos da flutuação tão significativa do preço spot diretamente no nosso estoque e no custo, para a gente ter uma certa previsibilidade.

Então é difícil dar um timing exato, até porque o cobre a gente pode estar sempre olhando o volume dos próximos doze meses. Mas de forma geral se se considerar o nível, os estoques que a gente tem mais essas estruturas de proteção, alguma fixação de preço, eu diria que deve ser algo em torno de uns seis meses - talvez um pouquinho mais - para a gente vê essa transição eventualmente de mudança de custo de matéria-prima para isso acabar refletindo de alguma forma no nosso resultado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Com relação ao aerogerador, Victor, então nós anunciamos recentemente a construção, o desenvolvimento - melhor - do aerogerador de 7 MW. Acho que vale ressaltar que é a maior máquina em

desenvolvimento já anunciada para o mercado brasileiro.

E eu acho que com relação a preço - e aí falando em rentabilidade - acho que o primeiro ponto é o seguinte: com um aerogerador maior, em termos absolutos será, o preço será necessariamente maior do que o atual de 4,2 MW; porém, o preço relativo em R\$/MW terá um ganho aí para cada usuário de equipamento.

Isso a expectativa é sim, ter uma melhor margem, uma melhor rentabilidade do que é praticado hoje. Então a expectativa sim, que é um produto novo, como uma nova tecnologia e vai apresentar uma rentabilidade melhor do que a máquina atual.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Ótimo. André, mas só um ponto: assim isso permite, por exemplo na estratégia na Índia, você também levar esse aerogerador de 7 MW lá para a Índia e ter um ramp up de repente da operação um pouco mais rápido?

De repente também para os EUA. A gente vê a WEG como uma presença muito forte na parte de transmissão, de transformadores, de repente se isso também abre esse mercado para a WEG nos EUA, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Então olha, especificamente no caso da Índia a gente está certificando a máquina de 4,2, Victor, e é a máquina hoje que a gente tem conhecimento, a maior máquina disponível no país. Então acho que nesse momento acho que a gente tem muitas oportunidades para explorar com a máquina de 4,2 antes de pensar nessa nova máquina, de encontrar oportunidade para ela.

Então o foco hoje é muito mais no Brasil, e eu acho que uma coisa assim que a gente poderá buscar outros mercados, que esse novo produto ele tem uma configuração modular com componentes separados, que facilita também a questão de transporte e tudo mais, e aí sim a gente pode tendo oportunidade buscar novos mercados, como você mesmo disse o próprio EUA.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado.

Operadora

Próxima pergunta de André Mazini, Citibank.

Sr. André Mazini - Citibank

Oi pessoal, obrigado pelo call. A pergunta é sobre a linha de mobilidade elétrica. Eu queria perguntar como é que está a certificação dos carregadores de carros elétricos na Europa, que acho que é o próximo mercado que vocês vão tentar atacar depois de rolautar aqui em Latam. A gente viu que a Europa está banindo o carro a combustão interna a partir de 2035, a produção de novos carros de combustão interna. Deve aumentar bastante a demanda por esse tipo de produto.

E falando aqui de Brasil é bem claro a parceria com a Volkswagen com o e-Delivery que é super legal, mas se a gente poderia esperar outras parcerias vindo.

A gente também sabe que a BYD está aqui no Brasil, tem três fábricas, está colocando novos modelos, então mais coisa aqui no Brasil, mais parceria nessas outras verticais de mobilidade elétrica, tipicamente powertrain e até bateria, obrigado.

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

Oi Mazini, obrigado pela pergunta. Com relação aos carregadores elétricos, às estações de recarga, a gente tem um foco grande aqui no Brasil, e a ideia é num primeiro momento endereçar Brasil. A gente acha que o Brasil tem uma oportunidade grande de crescimento. É sempre bom reforçar, a WEG é a única empresa que desenvolveu e produz essa tecnologia, esse produto aqui no Brasil, e é um mercado que a gente conhece bastante, já tem uma rede de distribuidores e integradores de outros produtos que podem nos ajudar no desenvolvimento desse negócio.

E isso está sendo refletido nas parcerias que a gente vem divulgando com as principais montadoras. Então grandes montadoras de veículos elétricos, principalmente veículos leves, quando anunciam os veículos elétricos aqui no Brasil acabam referendando a WEG como a parceira ali para o fornecimento das estações de recarga.

Já temos parcerias na Argentina e estamos com foco também em outros países aqui da América Latina.

De qualquer forma, acho que dá para imaginar que esse produto, apesar de ele estar nascendo aqui no

Brasil, ele pode ter exposição maior principalmente na América Latina.

A gente já chegou a mandar algumas estações de recarga principalmente para as nossas filiais na Europa, mas esse processo ainda de certificação ele está acontecendo, e como eu coloquei o esforço comercial nesse primeiro momento ele está muito concentrado aqui no Brasil e na América Latina. Então acho que Europa e eventualmente e outras regiões deve ficar um pouco mais para frente.

Com relação à questão do powertrain aqui é sempre bom reforçar: o foco no nosso caso aqui pelo menos por enquanto é powertrain para veículos pesados, então seja caminhões, ônibus e alguns outros tipos de veículos - mas esse foco geral aqui em veículos pesados. A principal parceria é de fato com a MAN Volkswagen com o e-Delivery que já está em produção, com entregas recorrentes tendo acontecido.

Mas a gente já tem outras parcerias anunciadas: tem o próprio ônibus com a Volkswagen também, tem uma parceria com a Marco Polo que está desenvolvendo um ônibus elétrico e está desenvolvendo ele com o powertrain da WEG.

Então isso está acontecendo, e obviamente se a gente tiver oportunidade para fazer novas parcerias para continuar desenvolvendo esse mercado a gente está atento a todas elas, e eventualmente discutindo com potenciais clientes. Então é um foco grande aqui do time comercial estar buscando essas parcerias e o desenvolvimento desse mercado aqui no Brasil.

Sr. André Mazini - Citibank

Claríssimo, obrigado Salgueiro, bom dia.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Gabriel Rezende, Itaú BBA.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo espaço aqui. Duas questões do nosso lado, a primeira delas em relação ao orçamento de vocês de CapEx que vocês comentaram no começo do ano. Parece que com o patamar agora do 1S, o 2S deveria ficar ali mais ou menos 1 bilhão, 1,100 bilhão para chegar no 1,5 bi esperado para 2022.

Eu queria entender como está cabeça de vocês para esse valor, se a gente deveria esperar alguma coisa

abaixo disso ou se num cenário de commodities arrefecendo preço, um cenário talvez mais favorável para o orçamento de vocês, se vocês conseguiram entregar o mesmo volume de CapEx com um orçamento mais controlado.

Segunda questão em relação ao leilão de transmissão. A gente teve aí algumas semanas atrás o leilão bem interessante, parece que são R\$ 15 bilhões de investimento para os próximos anos.

Eu queria entender qual parcela disso poderia ser endereçável para a WEG e como é que a gente poderia esperar em geração de receita vinda do leilão, quando isso deveria começar a beneficiar a vocês, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Gabriel, primeiro obrigado pelas perguntas. Com relação ao orçamento de capital o que foi aprovado foi R\$ 1,5 bilhão, sensivelmente maior ao que nós realizamos nos últimos anos. Eu acho que em parte disso devido já à postergação de projetos que vieram de 2021 e que não foram executados, e também para suportar os atuais níveis de crescimento da companhia.

Um pouquinho antes de responder à questão de qual é a expectativa, só lembrando que desse orçamento de capital aproximadamente 55% é aqui no Brasil e 45 nas operações fora do Brasil.

Mesmo com 1,5 a gente realizando algo em torno de menos da, 500 milhões, algo um pouco, 500 milhões, 500 milhões nesse 1S, a expectativa talvez é que a gente vai ficar algo em torno de 1,2 bilhão, acho que isso é o que a gente vai conseguir executar - mas nada por uma questão de postergação ou cancelamento de projeto, muito mais pela, a gente aprova o orçamento e depois os projetos vão caminhando e é natural alguma coisa sempre ficar para o próximo ano.

Então com a visibilidade que a gente tem hoje eu acho que esse número vai ficar muito mais próximo ao 1,2 bilhão para o ano, e obviamente o que ficar de delta desse valor vai ficar para o próximo ano.

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

Gabriel, com relação aos leilões ou ao último leilão de transmissão, acho que a principal notícia aqui é que a gente voltou a ter um leilão importante. A gente tinha passado ali praticamente o ano de 2020, de 2021 com leilões muito abaixo da média principalmente por conta da pandemia, e agora a gente voltou e teve um leilão aí

15,3 bi estimado de investimento - o que é bastante positivo para o setor como um todo.

Do ponto de vista de expectativa, a gente não tem nada assim contratado ou assinado referente aos projetos já leiloados. Esses contratos eles tendem a ser discutidos comercialmente ao longo dos próximos trimestres.

A única coisa que a gente viu é que tem alguns players ali que ganharam alguns lotes desse último leilão que costumam historicamente ter um relacionamento próximo com a companhia. Assim não tem nada de fato contratado, mas acho que dado o volume de investimento previsto para os próximos anos e o fato da gente voltar a ter um leilão maior, um leilão importante do ponto de vista de investimento, a gente tem uma notícia importante, uma notícia positiva e uma boa perspectiva para a parte de T&D ao longo dos próximos anos.

Sr. Gabriel Rezende - Bradesco BBI

Tá ótimo pessoal, obrigado.

Operadora

Próxima pergunta vem de Jonathan Koutras, Banco J.P. Morgan.

Sr. Jonathan Koutras - J.P. Morgan

Bom dia André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. Duas perguntas do meu lado, a primeira ainda sobre as margens. Eu queria entender a dinâmica até o final do ano. Vocês já vem falando há alguns semestres que agora depende do mix, o Salgueiro falou agora há pouco a questão do eólico e como impacta.

Eu só queria entender até o final do ano essa margem EBITDA a expectativa ainda é ali na casa de 17,5, 18%, ainda considerando que cobre deu uma arrefecida agora em junho?

E a segunda pergunta era mais no segmento GTD externo. Essa linha vinha mostrando forte crescimento nos últimos cinco, cinco anos e meio. Isso em termos de aceleração eu queria um pouco mais de cor da razão para isso, se puderem abrir. Vocês até comentam no release que entregas importantes foram entregues no ano, então isso deixa a base menos desafiadora, mas se vocês puderem abrir para a gente seria muito útil. Obrigado viu, esses dois pontos.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Jonathan, deixa eu pegar a primeira aqui com relação à expectativa de margem para o futuro. Acho que não mudou nada do que a gente já divulgou no início desse ano quando a gente falou um pouquinho, nós divulgamos os resultados do 4T21.

Primeiro, a margem deve ficar dentro dessas expectativas. A gente não tem nenhum indicativo nesse momento que elas vão apresentar redução adicional já observada lá no último trimestre de 2021 - lembrando que a gente disse que a expectativa era que ela não ficasse abaixo de 17,2 e eventualmente não passasse acima de 18%, ficaria no meio termo.

Eu acho que o que aconteceu no 1T - estou falando da margem recorrente - e no 2T é totalmente dentro da expectativa.

Acho que é bom a gente também lembrar que mesmo apresentando margens mais baixas com relação, um pouco mais baixas do que foi apresentado nos dois últimos anos, eu acho que um patamar de 17 e alguma coisa, um patamar onde a gente ainda enfrenta pressão, pressões em cima de custo de matérias-primas até esse momento no 2T, esse distúrbio na cadeia global de suprimentos e o aumento de receita de negócios que estruturalmente possuem margens mais baixas, como os negócios renováveis como o solar e a questão dos aerogeradores, eu acho que é uma margem bem saudável, atrativa para a companhia.

Você falou um pouco sobre a tendência da questão do preço de cobre. A gente está observando sim uma tendência de estabilização - em alguns casos de redução, por exemplo de matérias-primas como o cobre. Parece aí um movimento mais estrutural - mas ainda a gente ainda não pode afirmar - mas é sempre bom lembrar que leva um certo tempo para ser refletido na nossa estrutura de custo.

Então eu acho que esse efeito - se ele se realmente for estrutural e acontecer - a gente vai começar a observar um pouco mais à frente, não instantaneamente porque eu tenho todo o meu estoque que foi adquirido ao preço que era corrente naquele momento.

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

Jonathan, com relação ao GTD mercado externo, de fato foi uma área de negócio que cresceu bastante nos últimos anos, principalmente depois da aquisição do

negócio de transformadores, de T&D lá nos EUA. Então tem sido aí o grande destaque do crescimento.

Especificamente esse ano o que aconteceu? A gente acabou reportando isso no ano passado, mas a gente teve alguns projetos muito importantes acontecendo na África do Sul, na Colômbia e também algumas entregas de projetos importantes no negócio de turbinas a vapor na Europa, que acabaram criando uma base de comparação relativamente forte em 2021.

Então agora esses primeiros trimestres de 22 a gente percebe o negócio de T&D como um todo apresentando crescimento principalmente na América do Norte, mas por conta dessas outras regiões quando a gente olha o número consolidado total ele está apresentando redução de receita.

De qualquer forma as perspectivas são positivas. A gente, foi em setembro do ano passado a gente inaugurou a terceira fábrica de T&D lá nos EUA, estamos investindo agora para aumentar capacidade de T&D também no México e na segunda fábrica lá nos EUA.

E a carteira de pedidos, como o André comentou numa das perguntas, nas respostas anteriores, ela está positiva inclusive nesse negócio na América do Norte. Então as perspectivas são positivas e a gente imagina que GTD mercado externo deve voltar a apresentar crescimento ao longo dos próximos trimestres.

Até se você olhar na base comparativa o 2T em relação ao 1T você já vê que a gente apresentou uma evolução importante. Então acho que essa tendência ela tende a seguir daqui para frente.

Sr. Jonathan Koutras - J.P. Morgan

Perfeito, muito claro, obrigado pessoal.

Operadora

Próxima pergunta vem de Andressa Varotto, UBS.

Sra. Andressa Varotto - UBS

Oi bom dia, obrigada pela pergunta. Minha pergunta é na, sobre equipamentos eletroeletrônicos industriais aqui no Brasil, que foi um segmento que mostrou uma aceleração de crescimento do último tri para agora.

Então queria que vocês dessem um pouco mais de detalhe em relação a ciclo longo versus ciclo curto, perspectiva de atividade e demanda aqui para o

mercado doméstico, se está muito concentrada em alguns setores, e seria essa a pergunta, obrigada.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Andressa, obrigado pela pergunta. Na verdade a parte de equipamento eletroeletrônico industrial, acho que tanto no Brasil quanto lá fora a gente ainda está vendo uma demanda bastante positiva do ponto de vista industrial. Até quando a gente analisa um pouco mais no detalhe a gente percebe que essa demanda ela é bastante pulverizada em todos os segmentos industriais, o que corrobora esse fato de que a demanda industrial ela está positiva.

Então a gente vê aqui no Brasil segmentos como o agronegócio, papel e celulose, mineração indo bem, mas de certa forma o que dá para dizer é que a demanda ela está positiva para todos os produtos. A gente até chegou a citar no release a parte de motores industriais, a parte de redutores também indo bem e a parte de automação.

É importante também citar aqui que alguns negócios novos, novos negócios que estão sendo desenvolvidos, eles acabam entrando aqui em equipamentos eletroeletrônicos industriais, então toda a parte de mobilidade elétrica que a gente comentou agora há pouco, mesmo a parte de negócios digitais.

Então quando a gente soma todos esses negócios junto com essa boa dinâmica do mercado industrial como um todo, a gente acaba apresentando essa performance de crescimento tanto em relação ao ano passado, mas também de crescimento em relação ao 1T desse ano.

Sra. Andressa Varotto - UBS

Tá ótimo, obrigada.

Operadora

Próxima pergunta vem de Régis Cardoso, Credit Suisse.

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Oi pessoal, bom dia André Rodrigues, André Salgueiro, obrigado pelas perguntas aqui. Dois tópicos eu acho que eu queria tocar aqui, um sobre mais geral esse risco de recessão, se vocês de alguma forma pensam

em reduzir o ritmo de expansão ou o ritmo de investimento.

Talvez dentro desse tópico de risco de recessão eu queria até entender o timing do ramp up de capacidade tanto Índia, China e agora a Argélia e outras que vocês tenham, o quanto dessa capacidade vocês acreditam depende, vamos dizer, de um ritmo de atividade econômica mais acelerado. Então essa é uma pergunta.

A segunda pergunta é sobre margens, e aí teve uma queda sequencial de novo nesse trimestre. Eu queria entender na perspectiva de vocês se essa redução de margens - ou o quanto dela - é explicado por um efeito de giro de estoque, o quanto dela pode ser explicado talvez por efeito de câmbio porque o real estava mais valorizado no 2T, ou eventualmente por um efeito mix com a gente já comentou mais cedo no call sobre os aerogeradores, ou em última análise se é de fato uma questão comercial e pressão de margem mesmo no ambiente competitivo, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Régis, obrigado pelas perguntas, vamos lá então. Primeiro, a gente não está enxergando nenhuma necessidade de mudar o nosso ritmo, nossa estratégia de investimento devido a um cenário que poderá ter uma recessão em breve ou mais a médio prazo, tá? Primeiro lugar eu acho que a companhia tem uma visão de longo prazo. Nós desenvolvemos nossos planejamentos estratégicos e temos uma disciplina muito grande na execução.

E pelo contrário, essas novas frentes que nós estamos abrindo ajuda a ter participação em segmentos e mercados que nós não temos presença hoje - ou temos uma presença baixa - e eventualmente ajuda a mitigar uma situação econômica desfavorável.

Com relação um pouco do timing dos projetos que você citou, a fábrica na Índia ela está pronta, só está dependendo de uma questão local de eletrificação da instalação, então ela nos próximos dias ou semanas ela já está entrando em operação.

A mesma coisa a Turquia, nós estamos quase finalizando toda a obra civil. Turquia no momento, num primeiro momento é uma montadora. Os componentes serão produzidos entre China e Brasil, disponibilizados no mercado local para fazer a montagem, para começar a participar, a WEG começar a participar não só do mercado turco mas dos países da região - e isso também vai acontecer nas próximas semanas.

E a Argélia com a assinatura da JV que nós anunciamos essa semana a expectativa é iniciar a produção também no 4T desse ano.

Então tudo, esses três projetos são questões de semanas ou poucos meses para começar a ter participação e aumentar essas oportunidades de crescimento para a companhia.

Depois a pergunta relativa à margem, mais uma vez a gente considera que a margem vem dentro da expectativa. Se pegar a margem ajustada do 1T (17,7, 17,4) era algo que a gente estava esperando, e com relação ao que vem contribuindo ou o que contribuiu para ela ter essa queda pequena de margem eu acho que é um pouco de tudo, tá Régis?

A questão do câmbio sem dúvida. Se a gente pegar o câmbio do 1T ele estava em 5,23 (o médio do dólar no trimestre), passou para 4,92, a gente tem uma redução de 6%. E aí se eu já estou com uma matéria prima que eu comprei a um câmbio maior em torno de 5,23 e tem uma exportação a câmbio mais baixo sim, tem um impacto na margem.

Tem a questão do crescimento de renováveis como o eólico e o solar, que são negócios - o eólico nem tanto porque a capacidade de produção do 1T já estava praticamente a mesma capacidade de produção do 2T - mas o solar, o eólico e o solar são negócios que têm margens menores, retornos mais atraentes e sim, também pode impactar - mas a gente não vê nenhum impacto de uma questão comercial impactando as margens.

Então mais uma vez acho que dentro da expectativa, e acho bem favorável dentro do cenário macroeconômico que nós estamos vivendo com todas as dificuldades operacionais. Então acho que esse é um pouco o diagnóstico das margens desse 2T.

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Entendido. Ótimo, obrigado André, parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Oi bom dia a todos, obrigado pelo espaço. Minha primeira pergunta é com relação à alavancagem

operacional. Vocês já comentaram nos últimos trimestres que boa parte daquela capacidade ociosa criada na última crise lá de 2015, 2016 tinha sido ocupada.

Eu queria que na medida do possível vocês dessem um update para a gente se possível por tipo de produto ou por geografia, onde é que ainda tem um pouco mais de espaço para a alavancagem operacional, onde vocês realmente dependem de investimentos para continuar crescendo.

E a segunda pergunta é um follow up na questão da geração distribuída. Em GTD vocês comentaram no 1T especialmente que teve muito prebuy, muita gente antecipando as compras dada a potencial ou a esperada mudança na regulação para o ano que vem.

E aí eu queria entender na cabeça de vocês se isso meio que limita o crescimento para o ano que vem nesse segmento, ou se mesmo com essa base de comparação muito difícil com compras antecipadas ainda dá para crescer. Essa é a segunda pergunta, obrigado.

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

Oi Bruno, obrigado pelas perguntas. Com relação à questão de capacidade de utilização, de fato a gente veio, a gente cresceu bastante nos últimos anos, a gente veio ocupando as fábricas, e isso aconteceu tanto nas operações aqui do Brasil quanto nas operações lá de fora.

Então de forma geral tentando dar um pouco mais de cor por produto ou por unidade de negócio, a gente está rodando com capacidade praticamente tomada - e aí obviamente nunca vai ser 100%, mas alguma coisa que a gente pode dizer que está completamente cheio - em todas as operações na parte de motores, na parte de automação, incluindo aqui também a questão da WEG Energia, que é onde a gente faz os motores de média tensão e geradores, e também as operações de T&D.

Então essas operações estão rodando hoje e a gente está investindo. O André respondeu há pouco sobre o CapEx. O CapEx maior desse ano é para isso também, para aumento de capacidade. Então para continuar crescendo nessas operações a gente está acelerando o programa de investimento.

Onde a gente tem alguma capacidade ainda são em algumas operações de ciclo longo principalmente fora do Brasil, especialmente na parte de geração hídrica, térmica e motores de média tensão.

A gente tem sim agora alguma capacidade nas operações de motores comerciais e appliance aqui no Brasil por conta dessa dinâmica dos últimos trimestres de redução de receita, e algum espaço ainda na questão ali de tintas e vernizes, que eventualmente gente conseguiria ter algum crescimento sem demandar muito investimento em aumento de capacidade. Então só para dar um pouco mais de cor aí e tentar qualificar oportunidades de negócio.

Com relação ao prebuy do GD, até o termo prebuy a gente vem escutando isso muito desde lá de 2019 quando era para mudar a regulação, depois acabou demorando um pouco mais de tempo e o fato é que para 2023 a regulação mudou, então é certo afirmar que o ano de 2022 está sendo um ano positivo, e parte disso o certamente são projetos que o pessoal está tentando antecipar para enquadrar ele na regra antiga, nessa regra atual que quem fizer até o final do ano – em alguns casos até ao longo dos primeiros meses do ano que vem, porque tem uma questão ali do pedido de conexão do projeto, depois você pode demorar ainda alguns meses para concluir o projeto.

Então mas sim, tem algum efeito ao longo desse ano e isso está trazendo uma demanda mais aquecida, e obviamente vai criar uma base de comparação forte para o ano que vem.

Falar da expectativa para o ano que vem é um pouco cedo ainda, né? Aqui a gente está falando de GD, é um negócio de ciclo curto e então a gente não tem uma carteira; nossa carteira normalmente é três, quatro meses que a gente consegue ter de visibilidade.

A gente imagina que uma parte do GD, principalmente a geração remota, as mini usinas, tende a sentir um impacto um pouco maior por conta da mudança regulatória. Essa parte do negócio ela não era, e historicamente não era tão relevante para a gente; ela passou a ter um pouco mais de relevância agora ao longo de 2022, até porque esses projetos estão sendo antecipados ao longo do ano.

O restante de GD envolvendo autoconsumo e a própria questão do varejo, em tese deveria continuar se desenvolvendo.

Então é difícil imaginar qual vai ser exatamente a performance para o ano que vem; mas o fato é que sim, a gente vai ter uma base de comparação mais forte esse ano e um desafio para conseguir apresentar um crescimento - principalmente esse crescimento robusto que vem acontecendo ao longo dos últimos anos - certamente não vai ser possível no ano que vem.

Agora imaginar qual vai ser o efeito e como é que vai se desenrolar esse mercado para o ano que vem, a



gente só vai ter uma visibilidade um pouco melhor quando se aproximar mais para o final do ano.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Obrigado.

Operadora

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

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

A todos mais uma vez muito obrigado pela participação e até o nosso próximo encontro.

Operadora

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