

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

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

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

**Sr. Wilson José Watzko** – Diretor de Controladoria

**Sr. Felipe Scopel Hoffmann** – Gerente de Relações com Investidores

## APRESENTAÇÃO

**Operador:** Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 3º trimestre de 2024.



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

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

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



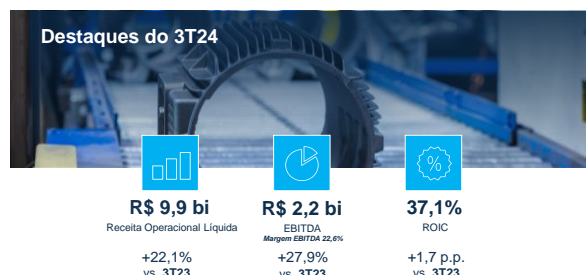
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG, constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG baseadas nas informações atualmente. Estas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem das circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

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

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde

a receita operacional líquida cresceu 22,1% em comparação com o 3T23.

No Brasil, apresentamos crescimento com continuidade das entregas e soluções ligadas a transmissão e distribuição, além da melhora da demanda dos negócios de motores elétricos de baixa tensão, redutores e motores comerciais e appliance, apesar do menor nível de receita dos negócios de geração eólica e solar.

No mercado externo, o crescimento de receita foi suportado principalmente pelo bom volume de entregas na área de transmissão e distribuição na América do Norte, além da continuidade da boa atividade industrial, com destaque para os segmentos de óleo e gás e água e saneamento. Adicionalmente, lembramos que a consolidação dos negócios recém-adquiridos de motores industriais e geradores da marca das marcas Marathon, Rotor, Cemp impactou positivamente o desempenho do trimestre.

O EBITDA atingiu 2,2 bilhões, apresentando um crescimento de 27,9% em relação ao 3T23; a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,6%, um crescimento de 1,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

#### Retorno sobre o Capital Investido



\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

4

Enquanto o ROIC atingiu 37,1%, um aumento de 1,7 p.p. em relação ao 3T23, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide, onde o crescimento da receita e a manutenção das margens operacionais saudáveis mais do que compensaram o crescimento do capital investido, cuja expansão é explicada majoritariamente pela aquisição realizada e pelos investimentos em ativos fixos no período.

Um ponto importante a destacar é que o ROIC foi impactado positivamente pelo reconhecimento de incentivos fiscais reconhecidos no 4T23. Desconsiderando esse efeito não recorrente, o ROIC seria de 34,3%.

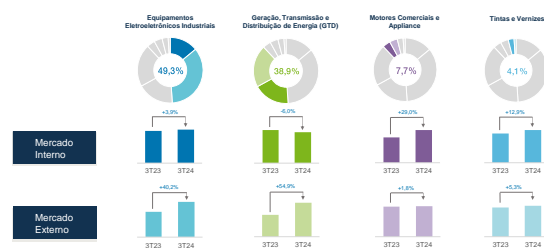
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5 eu apresento a evolução da receita das nossas áreas de negócios. No Brasil, a atividade industrial continuou positiva, com retomada no crescimento na demanda de equipamentos de ciclo curto como motores elétricos e redutores, apesar de oscilação na entrega de projetos de equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação.

#### Desempenho das Áreas de Negócios no 3T24

% sobre o total da ROL



5

Em GTD, mais um trimestre produtivo no negócio de T&D, motivado principalmente pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos ligados aos leilões de transmissão e redes de distribuição. Apesar disso, apresentamos queda de receita nesse trimestre, principalmente pela menor entrega de aerogeradores, devido a uma redução já anunciada na atual carteira de pedidos, além de menor receita no negócio de geração solar, devido principalmente à redução dos custos dos painéis solares e consequente impacto nos preços dos produtos vendidos.

Em motores comerciais e appliance, apresentamos crescimento das vendas em diversos mercados onde atuamos, com destaque para os segmentos de ar-condicionado, máquina de lavar roupa e motobombas.

Em tintas e vernizes, a demanda continuou aquecida, com destaque para o segmento de tintas em pó para fabricantes de máquinas e o segmento de água e saneamento.

No mercado externo, seguimos com bom desempenho dos equipamentos de ciclo curto na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais, como motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de automação, com destaque para as áreas de óleo e gás e água e saneamento.

Os equipamentos de ciclo longo também apresentaram evolução de vendas, principalmente os painéis de

automação, consequência da boa carteira de pedidos construída nos últimos trimestres - lembrando que a incorporação do negócio de motores industriais das marcas Marathon, Rotor e Cemp também contribuiu para o desempenho da receita nesse trimestre.

Na área de GTD, as oportunidades no mercado de T&D na América do Norte e o bom desempenho nos negócios de geração nos demais mercados onde atuamos foram os principais destaques do crescimento de receita, lembrando que o negócio de geradores adquiridos da marca Marathon também contribuiu para o desempenho da receita desta área de negócio.

Em motores comerciais e appliance, apesar da contribuição positiva das operações do México e da China, a acomodação nas vendas observadas nos demais mercados impactou o crescimento de receita quando comparada ao ano anterior.

Em tintas e vernizes, observamos crescimento da receita motivado principalmente pela operação do México, apesar do melhor desempenho das vendas na América do Sul.

sendo 65% no Brasil e 35% no exterior. No Brasil, seguimos com a expansão das fábricas de motores industriais e motores de tração elétrica, além de avançar com o aumento de capacidade produção de transformadores; e no exterior destacamos o investimento em aumento de capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores no México.

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

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

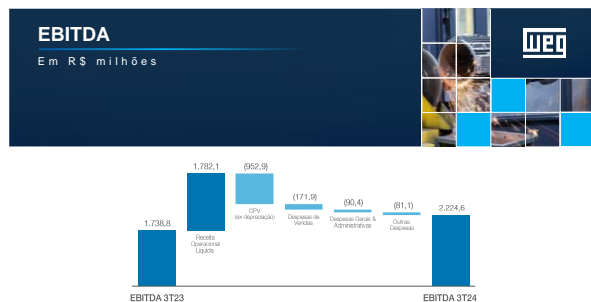
Muito obrigado, André. No slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de falar sobre algumas das nossas últimas realizações e comentar sobre as nossas perspectivas para o restante do ano.

Com relação às realizações, eu gostaria de destacar que, primeiro, nós anunciamos recentemente a aquisição da Volt Eletric Motors, fabricante turco de motores elétricos industriais e comerciais, no valor de US\$ 88 milhões. Com o acordo, a WEG assumirá o controle total da Volt, que possui uma unidade produção de 27.000 m² de área construída, além de incorporar uma equipe de 690 colaboradores - lembrando que a conclusão da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, dentre as quais as aprovações regulatórias necessárias relativas à transação.

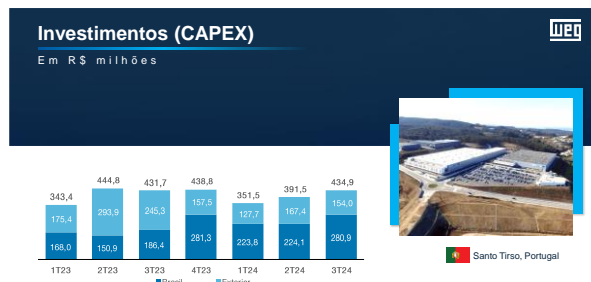
Anunciamos também investimentos em processos de verticalização no México, com a construção de uma nova unidade produção para a fabricação de fios.

E no Brasil, com a expansão da fábrica de fios em Itajaí e a expansão de nossa unidade de fundição em Guaramirim. No total, são aproximadamente R\$ 670 milhões de investimentos previstos ao longo dos próximos 5 anos.

E ainda em setembro, anunciamos mais um investimento para a expansão da capacidade produtiva de transformadores no Brasil, onde serão investidos aproximadamente R\$ 543 milhões nas unidades fabris de Betim e Gravataí, com conclusão das obras previstas para 2026.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 27,9%. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,6%, apresentando evolução quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo do mix atual de produtos vendidos aliado à melhora das margens de equipamentos de ciclo longo, devido à boa demanda desses produtos.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram 435 milhões,

REALIZAÇÕES RECENTES	PERSPECTIVAS
<p>Aquisição da Volt Electric Motors, fabricante turbo de motores elétricos industriais e comerciais</p>	<p>Melhora da dinâmica de produtos de ciclo curto e boa carteira de pedidos de solar e T&amp;D</p>
<p>Investimento em expansão da capacidade produtiva e verticalização no Brasil e no México</p>	<p>Dinâmica operacional positiva com margens e retornos saudáveis</p>
<p>Investimentos para expansão da capacidade produtiva de transformadores no Brasil</p>	<p>Integração dos novos negócios, fortalecendo as sinergias com as demais operações</p>

8

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

A melhora recente da dinâmica de equipamentos de ciclo curto e a boa carteira de pedidos em transmissão e distribuição e geração solar devem continuar suportando o crescimento de receita, mesmo em um cenário de menor contribuição do negócio de geração eólica. Nós continuamos com uma dinâmica operacional positiva, com um bom mix de produtos vendidos e manutenção da eficiência operacional de nossas unidades, o que deve continuar suportando boas margens operacionais e um retorno sobre capital investido saudável.

E seguimos a integração dos novos negócios adquiridos das marcas Marathon, Cemp e Rotor, buscando melhorias em eficiência operacional e trabalhando no fortalecimento das sinergias com as operações atuais, com foco no crescimento do negócio e a melhora da rentabilidade das novas operações. Encerro aqui a nossa apresentação.

Por favor, operador, podemos seguir com a sessão de perguntas e respostas.

Contatos – Relações com Investidores

<p><b>André Meneguetti Salgueiro</b> Diretor de Finanças e Relações com Investidores</p>	<p><b>Felipe Scopel Hoffmann</b> Gerente de Relações com Investidores</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------

+55 47 3276 6106  
@wesp.br  
twitter.com/weg\_br

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

**Q&A**

Para fazer perguntas, clique no ícone "Levantar a Mão" para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, você deve ativá-lo para perguntar. Orientamos que todas as perguntas sejam feitas de uma só vez.

To ask questions, click on the "Raise Hand" icon to join the queue. If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen; then, you should enable your audio to ask your question. We kindly ask you to make all questions at once.

FAÇA SUA PERGUNTA

ASK YOUR QUESTION

+55 47 3276 6106  
@wesp.br  
twitter.com/weg\_br

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

For more information, visit our results center: <https://www.weg.net/informacoes/financeira/central-de-resultados>

## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

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

Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Daniel Gasparete, Itaú BBA. Daniel, enviaremos um comando para habilitar seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

### Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Estão me ouvindo agora? Acho que agora foi. Maravilha, obrigado a todos, bom dia, obrigado pelo call. São duas perguntas, a primeira é sobre a dinâmica do mercado doméstico em equipamento elétrico industrial, tentar pegar um pouco da visão de vocês, se vocês enxergam esse mercado acelerando. Vocês comentaram um pouco da concentração de entregas, acabou na parte do ciclo longo tendo um pouco menos agora. Então entender como é que vocês estão vendo o ramp up dessa linha para os próximos meses e próximos trimestres.

E a segunda é entender um pouco mais sobre a dinâmica das despesas de SG&A e outras despesas como percentual das receitas, né? A gente notou que teve um incremento relevante nesse trimestre quando comparado ao 2T e também ao 3T do ano passado. Vocês mencionaram no release, tem muito a ver ali com a questão da integração da Marathon e despesas de frete.

Mas eu queria entender um pouco como é que vocês enxergam a trajetória disso ao longo dos próximos trimestres, se essas são as sinergias que a gente deve

ver sendo capturadas, porque realmente o crescimento da margem bruta chamou muita atenção, então a gente estava querendo entender se esse crescimento da margem bruta deveria eventualmente fluir para a margem EBITDA quando vocês forem absorvendo essas sinergias. É isso, obrigado, bom dia.

---

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

Oi Gasparete, bom dia, é o André Salgueiro aqui. Eu vou responder a primeira pergunta aqui sobre o desempenho de equipamento eletroeletrônico industrial, mercado interno, e depois o André endereça a parte do SG&A. Na verdade, a parte aqui do mercado interno de equipamento eletroeletrônico industrial, a gente viu um crescimento, mas com uma dinâmica um pouco diferente entre a demanda de ciclo curto e ciclo longo - e a gente colocou isso ali no release - e na prática a gente está vendo uma dinâmica de ciclo curto positiva. Então uma dinâmica que já vinha boa nos primeiros trimestres do ano para a parte de redutores e a parte também dos produtos seriados de automação, e a gente viu isso acontecer agora também no 3T para o negócio de motores industriais.

E a visibilidade que a gente tem, a gente sempre fala que ciclo curto a carteira ela é relativamente curta, mas ela sinaliza essa boa dinâmica aqui para os próximos meses, né? Então essa parte aqui de equipamentos industriais, sim, um cenário positivo - e deveria continuar crescendo ao longo dos próximos trimestres.

Por outro lado, quando a gente olha a parte de ciclo longo dentro de equipamentos industriais, a gente tem uma situação de um crescimento menor - menor ou eventualmente até uma pequena queda -, mas muito por conta da concentração da entrega de alguns projetos importantes que aconteceram ano passado. A gente teve alguns projetos de papel e celulose e alguns projetos grandes que eles não se repetirão esse ano, então a gente teve essa dinâmica que essa parte de ciclo longo ela ficou um pouco abaixo do 3T do ano passado.

Então quando a gente olha aqui para a dinâmica de ciclo longo a gente vê uma melhora. Óleo e gás continuam relativamente positivo, a gente tem sinalização que alguns projetos de papel e celulose devem entrar aí no pipeline para os próximos trimestres, mas aqui a gente está olhando mais eventualmente uma carteira que está sendo construída já para o ano que vem. Então eu diria que a dinâmica está mais positiva agora no curto prazo para ciclo curto, mas com essa dinâmica aí sendo construída também do ciclo longo para o ano que vem.

---

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

Vamos lá, Gasparete, obrigado pela pergunta, André Rodrigues. Quando a gente fala um pouquinho sobre o comportamento das despesas de vendas, gerais e administrativas no trimestre, basicamente nós tivemos três principais eventos que levaram a esse aumento nesse 3T24 - mas sem dúvida o principal motivador foi o aumento dessas despesas, foi a consolidação dos negócios de motores industriais, geradores adquiridos da Marathon, né?

A gente precisa lembrar que isso não estava na base de comparação do ano passado, e se a gente exclui esses valores da base de comparação o comportamento dos negócios da WEG sem a aquisição vieram praticamente em linha - mas com aumento, sim, em despesas de venda. Nós estamos passando por um momento aí de aumentos de frete ao longo dos últimos meses, né, globalmente, e isso acabou impactando de uma maneira geral as nossas despesas de vendas dividido pelas receitas, que praticamente isso é até quase um custo proporcional: quanto mais se vende, se aumenta as despesas, e isso a gente sempre analisa também dividido pela receita.

E a gente também não pode esquecer, né, o impacto do câmbio no trimestre. Nós tivemos aí uma desvalorização do Real em cerca de 13%, e quando nós consolidamos as despesas fora do Brasil em outras moedas ou em dólar em Real, nós também temos esse impacto.

E agora um pouco sobre o futuro, né? Sem dúvida, nós apresentamos o WEG Day, nós estamos falando, o processo de integração da Marathon já está ocorrendo, e ao longo dos próximos trimestres a gente espera ter algumas otimizações que vão trazer benefício dessas despesas como um todo.

---

**Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA**

Perfeito, André. Obrigado pelas explicações, bom dia a todos.

---

**Operador**

Continuando, a próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP. Lucas, enviaremos o comando para habilitar seu áudio, peça que aceite, por favor. Pode prosseguir.

---

**Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Bom dia a todos, obrigado pelo espaço. Eu queria acho que um follow up também na questão de rentabilidade. Acho que ficou claro aqui a dinâmica de SG&A, mas eu queria focar um pouco no lado do Cogs também, né? Que acho que nos últimos trimestres a gente tem visto sequenciais melhoras de rentabilidade a nível de Cogs, e aí eu queria explorar com vocês se existe algum fator aqui pra gente monitorar que poderia mudar essa dinâmica, que tem mostrado melhora, nesse próximo trimestres, né?

Porque assim, acho que pega questão de mix de produto, T&D deve continuar crescendo, acho que contribui pra melhora; motion vocês comentaram agora que na parte de ciclo curto, que está indo bem, que tem uma dinâmica melhor, mas que que eventualmente poderia colocar pressão aqui nessa linha de Cogs? Em relação materiais, talvez? Mas se puderem explicar um pouco melhor, explorar esses pontos a nível de margem bruta pensando para frente, se tem alguma mudança que a gente não está mapeando ou se efetivamente dá para pensar nessa continuidade melhor.

E aí uma outra pergunta, mas pensando em tendência de mais médio, longo prazo, mas queria entender com vocês também como está evoluindo aí a receita como o BES, na parte de soluções de armazenagem via baterias. Acho que pensar se na avaliação de vocês ainda falta algo relevante aqui em relação ao desenvolvimento de produto ou é mais uma questão de mercado para esse, essa nova linha de receita da WEG começar a se tornar mais relevante?

E em relação à capacidade produtiva, quão flexível é a estrutura de vocês hoje para viabilizar um aumento de capacidade para esse produto quando esse mercado começar a crescer. Acho que lá fora está crescendo mais, mas no Brasil aqui crescer de maneira mais significativa. Estão esses dois pontos: em relação à dinâmica de margem bruta para frente, e essa dinâmica para o BES. Obrigado, pessoal.

---

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

Lucas, Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Com relação à margem bruta ou à parte de Cogs, na verdade o mais relevante aqui dentro acaba sendo a parte de materiais, né? E quando a gente olha para a parte de materiais, ela não tem sofrido uma oscilação muito grande nos últimos trimestres, né? Sempre acontece algum movimento ou outro, mas perto do que aconteceu alguns anos atrás acho que dá para dizer que a gente tem alguma oscilação, que ela está dentro de uma certa normalidade.

Então eu diria assim que o que está impactando mais aqui acaba sendo de fato a estrutura de mix, que a gente tem algumas oscilações e a gente vinha num movimento de uma menor representatividade do negócio de geração solar, e a gente deixou claro agora no release, no 3T a gente começa a ver esse movimento também no negócio de geração eólica, que a gente já tinha antecipado que está entregando agora o último projeto que tem em carteira, e até ao final do ano a gente conclui essas entregas.

Então eu diria assim, o principal fator para acompanhar aqui é de fato esse efeito mix, e depois a dinâmica particular de cada negócio, né? Você mencionou T&D, a gente, já vem falando isso há algum tempo, né? Principalmente, não só T&D, que T&D é o exemplo prático recente agora, né? Mas tudo, principalmente os equipamentos de ciclo longo, quando a gente tem uma melhora de dinâmica, uma melhora de demanda, a tendência é que a gente consiga evoluir também do ponto de vista de rentabilidade, e isso acaba ajudando. Então, acompanhar essas dinâmicas específicas de cada um dos segmentos acaba sendo mais importante.

---

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

Falando um pouquinho sobre BES, nós tivemos a oportunidade aí de apresentação do Alberto Kuba no WEG Day, onde tivemos a oportunidade, ele teve a oportunidade explorar bem esse assunto, que a gente entende que é uma excelente oportunidade para a Companhia. Do lado da WEG, nós seguimos desenvolvendo as soluções para sistemas de armazenamento de energia por baterias, né? Como foi apresentado, nós, como foi apresentado também, nós vemos com bons olhos o desenvolvimento desse negócio no médio e longo prazo, além das boas expectativas para sistemas de baterias em leilões de energia no Brasil, conforme já vem sido anunciado, ou como como uma excelente expectativa, né?

Lá fora, as perspectivas também são positivas. O mercado está aquecido, está aquecido lá fora também, né? E a WEG vem ampliando gradualmente a oferta de produtos com soluções cada vez mais avançadas, né? Acho que a gente está bem preparado para isso, e hoje nós temos um portfólio completo, desde aplicações residenciais até projetos de larga escala, e tudo isso traz aí uma ligação com potencial utilização nas diversas etapas do sistema elétrico, desde a geração, transmissão, distribuição e consumo de energia.

E também o lado positivo da WEG, que a gente sempre está buscando um maior nível de verticalização do produto final, trazendo melhorias no desenvolvimento

de diversos componentes - e sem dúvida, como apresentado no WEG Day, nós estamos preparados para aproveitar as oportunidades que vão surgir com o desenvolvimento desse negócio, tanto no Brasil como no exterior.

---

**Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Perfeito, pessoal, obrigado e bom dia.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Obrigado. Fala pessoal, bom dia, obrigado aí pelo call. Deixa-me tirar duas dúvidas aqui. Assim como vocês fizeram um pouco da visão de demanda aí para equipamento industrial, queria pegar também a visão para energia, GTD do México, né? Tem ainda uns phase-outs de alguns contratos, pelo que eu entendi, aqui no 3Q. Vocês acham que o baseline já está, vamos dizer, normalizado do 4Q para frente, ou ainda tem impacto de phase-out desses contratos grandes, eólico, solar, 4Q em diante? Esse ponto.

E o segundo ponto sobre alíquota efetiva. Se não me engano, no 4Q do ano passado foi quando vocês bookaram aquele primeiro benefício da Suíça. Queria saber se vai ter talvez o mesmo efeito aqui no 4Q para ano que vem ou, né, de maneira geral, o que vocês podem meio que recomendar ali pra gente usar de alíquota efetiva daqui em diante, tá? Esses dois pontos aí pessoal, obrigado.

---

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

Oi, Lucas, bom dia. Com relação a GTD - mercado doméstico, a gente teve, né, nesse trimestre, até uma queda de receita, e principalmente porque a gente tem de um lado o negócio de T&D que vem com uma performance positiva - e isso já há algum tempo -, e a gente tinha uma dinâmica que até o 2T o negócio de geração eólica ele vinha crescendo, e a partir do 3T agora, por conta da redução das entregas, o eólico ele também passou a cair receita.

E o solar já vinha, né, apresentando queda de receita. Ele continuou nessa tendência, apesar da melhora já

na entrega e nos volumes de projeto solar. O ponto do solar, agora ele é mais um efeito de normalização de preço, principalmente por conta da queda dos insumos que aconteceram aí ao longo do último ano, e isso foi sendo repassado para preço, né?

Quando a gente olha para frente, a gente tem uma dinâmica um pouco diferente da do 3T no seguinte aspecto: T&D a gente acho que não tem nada de diferente, a tendência é continuar com essa boa dinâmica para os próximos trimestres e até para o próximo ano.

Por outro lado, a gente tem o eólico que de fato continua esse phase-out, né? E ele, a gente acaba concluindo - ou se ficar alguma coisa vai ficar muito pouco para ser entregue no início do ano que vem - mas a maior parte do que precisa ser entregue vai acontecer agora ao longo do 4T, e já deve ser um nível de receita menor do que o 3T e menor do que foi no 4T do ano passado, né? Então, o eólico ele tende a continuar apresentando aí queda.

Por outro lado, o solar a gente está esperando agora, já com os projetos em carteira e mais a dinâmica de projetos grandes de geração centralizada, ou de GD (mas aqueles projetos de miniusinas), a gente tem uma carteira positiva, que já sinaliza crescimento a partir do 4T.

A gente até anunciou um projeto importante com a Kroma - informação pública -, um projeto de R\$ 630 milhões, que vai começar as entregas agora no 4T. Então a gente tem essa dinâmica de um solar voltando a crescer, né? Então, no balanço geral a gente tem boa parte dos negócios apresentando crescimento; e o eólico, que continua esse phase-out aí com a entrega dos últimos projetos.

---

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

Lucas, com relação à taxa efetiva, a taxa do trimestre veio em linha com a nossa expectativa, né? Com o fim do benefício lá, da perda da parte do benefício que nós anunciamos as nossas operações na Áustria, que nós anunciamos no final do ano passado, e a expectativa é que a margem - a taxa efetiva, desculpa - ficasse em torno de 20, 21%, acho que veio em linha.

E com relação à tua pergunta daquele benefício que nós tivemos com a implantação de uma trade na Suíça no ano passado, e isso aconteceu no último trimestre do ano passado e nós não temos nada previsto para esse ano. Foi um ponto, foi pontual naquele trimestre, não tem repetição nesse trimestre. Então, no último

trimestre a expectativa da taxa efetiva será em linha com o que a gente vem anunciando.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Está claro. Ajudou, turma, obrigado, bom dia.

---

**Operador**

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

---

**Sr. João Frizo – Goldman Sachs**

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. Duas aqui do meu lado rapidamente, a primeira com relação à expectativa de CapEx para os próximos anos. A gente viu aqui o anúncio, né, que vocês vão fazer um aporte aí de quase 2 bilhões na parte de BES nos próximos anos, até 2029.

Então eu queria pegar a visão de vocês daqui pra frente, né? Historicamente, vocês fizeram 3 a 5% da receita como CapEx. Queria entender se a ideia é seguir nesse range, se a gente deveria esperar um pouco mais no topo ou no nível em geral.

A segunda pergunta, pessoal, queria ouvir um pouco da dinâmica competitiva no segmento de GTD nos Estados Unidos, tá? Assim, é um segmento que tá superaquecido, né? Então assim, deve ser um grande driver de crescimento para vocês, mas eu queria entender um pouquinho melhor aí, vocês que estão underground, como é que tá a competição? Obrigado.

---

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

Oi, João, obrigado pela tua pergunta. Eu acho que eu gostaria de aproveitar essa pergunta e esclarecer uma notícia que foi veiculada ontem no evento da Nova Indústria Brasil. O evento foi feito, promovido pelo governo federal, onde foi veiculado que a WEG investiria R\$ 1,8 bilhão nos assuntos ligados à Missão 3 de transição energética.

Essa informação foi prontamente corrigida, porque na realidade o 1.8 bilhão é o valor que nós investimos ou nós anunciamos como investimento relacionados à Missão 3, e não do que a WEG investirá no futuro. Então acho que esse é o primeiro ponto.

Com relação ao CapEx para 2025, a gente sempre tem trabalhado com uma margem de investimentos em torno de 3 a 5% da receita. João, nós estamos ainda finalizando todo o processo de orçamento para o ano que vem. Acho que já tem aí uma boa quantidade de investimentos, sobretudo em T&D, que foram anunciados. Nós tivemos oportunidade de atualizar também WEG Day, e eu acho que a quando a gente finalizar esse exercício de orçamento a gente vai ter dados mais precisos – mas, sem dúvida, como a gente já vem anunciando é um aumento com relação ao que nós anunciamos, com uma expectativa de R\$ 1.9 bilhão globalmente de investimentos na Companhia, mas assim que esse número tiver fechado, a gente vai divulgar plenamente pra vocês.

---

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

Oi, João. Com relação à parte de GTD, acho que a pergunta foi mais focada em Estados Unidos, mas até olhando para GTD mercado externo como um todo, tem sido a área de negócio que mais cresce aí nos últimos trimestres já há algum tempo, e principalmente por conta da boa dinâmica do negócio de T&D - e aí aqui T&D dá para dizer que sim, tem uma visão mais construtiva, mais positiva para o mercado americano, mas também com uma performance boa México, Colômbia e África do Sul, né? Onde a gente tem operação fora do Brasil.

E a gente tem uma dinâmica dos negócios de geração também, aonde a gente tem presença, que inclui Estados Unidos, que estão performando relativamente bem. Mas o peso de T&D dentro do GTD - mercado externo, ele é muito maior do que no mercado interno, né? Então boa parte dessa boa dinâmica ela é reflexo da demanda positiva aí de T&D.

E aqui é um pouco o discurso que a gente já vem passando há algum tempo, que essa dinâmica ela está positiva - e já faz algum tempo - e ela melhora a cada trimestre. e a sinalização aqui é uma sinalização de médio e longo prazo, né? Então a gente não deveria ver nenhuma mudança com relação a essa dinâmica no curto prazo, até porque a gente já tem boa parte da carteira de pedidos para o ano que vem, eventualmente alguma coisa já sendo construída para 2026, e a gente continua vendo aí uma procura pelos transformadores, por todos os equipamentos aqui dentro de T&D, bastante positiva. Então isso deveria continuar

---

**Sr. João Frizo – Goldman Sachs**

Maravilha pessoal, muito obrigado, um bom dia.



---

**Operador**

Continuando, a próxima pergunta vem do Rogerio Araujo, Bank of America. Rogerio, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Oi, senhores, bom dia, obrigado aí pela oportunidade. Eu queria explorar um pouquinho a tendência de margem e os fatores que têm influenciado. A gente percebeu praticamente quatro fatores que estão positivos aí pensando tri contra tri, no 3T: um deles é a depreciação do Real, tem 7% de depreciação aqui, tri contra tri, suportando margem de exportação; o segundo é T&D, com essa dinâmica positiva que vocês acabaram de falar, a gente tem visto peers globais também com essa dinâmica; e o terceiro é esse mix menor de energia renovável; e o quarto é uma recente melhora de demanda de motor elétrico que vocês também mencionaram no release, né?

Como a gente está vendo uma margem mais ou menos flat tri contra a tri se a gente tenta expurgar Regal, a gente está tentando entender quais são os fatores apontando para baixo na margem tri contra tri. Se vocês conseguirem ajudar a gente, vocês já falaram um pouco do ano contra ano menos entrega de projetos eletroeletrônicos industriais no mercado interno, né? Teve muita influência na margem esse fator aqui?

E eu acho que outro fator a se explorar é a própria aquisição da Regal. Teve oscilação de margem entre o 2T e o 3T relevante? E qualquer outro fator que vocês puderem dividir com a gente, até pra gente pensar se permanece para frente, se é sustentável, se não é. O que é que está apontando para baixo, né? Porque os fatores positivos eles estão talvez mais claros. Muito obrigado.

---

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

Oi Rogério, obrigado pela tua pergunta. Eu acho que eu gostaria de começar respondendo, respondendo essa pergunta. Primeiro que na nossa visão, a margem de 22,6 no trimestre foi muito boa, né? Foi um crescimento de 22% comparado com o mesmo trimestre do ano passado.

Uma coisa importante também da gente levar em consideração, pessoal: ela teve uma redução de 0,3 p.p. comparado com o 2T - mas no 2T nós

consolidamos 2 meses das aquisições dos negócios da Marathon e esse trimestre nós contabilizamos o trimestre cheio, e estruturalmente nós já informamos que a Regal tem, os negócios de motores e geradores da Regal possuem uma margem abaixo, né, dos negócios da WEG.

Acho que um ponto importante também que a gente gosta sempre de ressaltar quando a gente tem a oportunidade, é que para a WEG uma análise trimestral é sempre um exercício muito difícil. São muitas variáveis que envolvem negócios de ciclo longo, carteiras e produtos que nós podemos ter, e acontecem variações entre trimestres. Por isso que a gente sempre reforça que o importante para a Companhia é a gente fazer uma análise de margem um pouco mais de longo prazo, como uma visão mais anualmente, né? E hoje, com a visibilidade que nós temos, que nós teremos nesse ano uma expectativa de entregar margens, comparado com períodos anteriores, melhor em 2024 comparado com o que foi praticado no passado, né?

E daí, de uma certa forma o que impacta um pouco, impactou e que pode impactar a margem um pouco mais pra frente, né? Primeiro, a questão aí dos negócios da Regal, como nós anunciamos aqui numa pergunta, a questão das despesas administrativas e sobre vendas, que isso acaba impactando também estruturalmente. Eles são, possuem despesas maiores que a WEG, e isso é um ponto que a gente tem que observar isso. Nós tivemos uma melhora aí dos, da margem bruta, mas parte disso nós devolvemos nas despesas comerciais e administrativas, que obviamente a gente vai trabalhar nisso, né?

Agora, estruturalmente a gente vê, com a visibilidade que nós temos hoje, poucas variações, porque nós estamos vendo ainda uma dinâmica muito positiva da demanda dos negócios de T&D, carteira de T&D, positiva; o mix de produto com a saída do solar... desculpa, do eólico na base do ano que vem, ele se torna favorável; e a WEG vai continuar investindo em todos os seus programas aí de redução de custos e despesas ao longo do tempo.

Mas mesmo assim a gente sempre tem que acompanhar outros fatores que podem impactar a margem como as variações do câmbio, como a gente sempre ressalta; a alteração de custos de commodities por períodos prolongados; e aí uma volatilidade da economia global, que pode estar impactando todo esse processo.

Mas quando a gente vê uma expectativa mais aí para os próximos trimestres, eu acho que a expectativa, ainda a gente não tem aí uma expectativa de mudanças relevantes no que está sendo praticado neste momento - mas a gente vai estar acompanhando com atenção o

impacto dessas variáveis que eu descrevi agora há pouco.

---

**Sr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Ficou bem claro, André, muito obrigado, viu?

---

**Operador**

A próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Obrigado pela oportunidade, bom dia a todos, parabéns pelo resultado. Do meu lado aqui eu queria falar um pouquinho de precificação, Rodrigues e Salgueiro, se vocês pudessem dar uma cor de como é que está a competição. E eu acho que o GTD foi bem detalhado por vocês, mas se pudessem falar um pouquinho de motores industriais nos Estados Unidos e doméstico, se na região que a Regal atua se está podendo colocar um pouquinho de preço a mais, se está tendo outras competições e no Brasil também? Obrigado.

---

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

Oi, Alberto, obrigado pela pergunta, Salgueiro aqui. Na verdade, como é que funciona a dinâmica de preço, ou como é que a gente tenta trabalhar, né? A gente sempre fala que os projetos de ciclo, os produtos de ciclo curto - principalmente aqueles que a gente tem tabela de preço - a gente normalmente gosta de fazer alguma atualização no início do ano, e depois a gente tenta acompanhar isso ao longo do ano para ver se precisa ou não precisa fazer nada - mas o ideal é que a gente consiga manter os preços mais ou menos estáveis para evitar ficar atualizando o preço a todo momento, né?

Então essa parte a gente não teve grandes variações ou grandes mudanças. A única exceção é que no início desse ano, por conta de todos os movimentos de preço que foram feitos lá atrás, principalmente depois daquele primeiro impacto da pandemia, a gente ter ficado algum tempo, a gente atualizou o preço, no início desse ano a gente acabou não fazendo e aí quando chegou mais agora no meio do ano a gente reviu esse processo, principalmente por conta de câmbio e alguns impactos de estrutura de custo, a gente precisou fazer uma recomposição de preço em alguns segmentos aqui no

Brasil na parte de ciclo curto, principalmente a parte de motores industriais e o negócio de tintas e vernizes, tá?

Mercado externo mesmo ciclo curto, eu diria que não teve nenhuma grande mudança ao longo do ano, então a dinâmica ela está muito parecida.

E quando a gente vai para a parte de ciclo longo, aí o ciclo longo ele é precificado projeto a projeto, né? Então, quando você precifica o projeto normalmente você considera as condições atuais de mercado, estrutura de custo atual e obviamente a demanda atual, né? E o quanto está aquecido o mercado ou não. Então aqui depende muito de cada um dos negócios, mas a gente vem trabalhando, como principalmente nos mercados mais aquecidos, como T&D, de fazer alguma recomposição com o passar do tempo - mas aqui é mais uma dinâmica de projeto a projeto, caso a caso.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Perfeito. A gente deve esperar, então, possivelmente uma nova tabela no início de 2025, correto?

---

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

Normalmente a gente faz essa avaliação no início do ano. Como eu falei lá na resposta anterior, no início desse ano a gente fez essa revisão e a gente não viu a necessidade de fazer nenhuma recomposição. Então vai depender muito dessa análise que é feita no início do ano.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Ficou claro, obrigado, Salgueiro.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Andre Mazini - Citibank**

Obrigado, Rodrigo e Salgueiro, aqui pela pelas perguntas. Também duas, a primeira sobre esse news flow que a gente tem visto da diminuição na ambição das montadoras na velocidade de adoção de veículos elétricos, né? Mais recentemente, agora esse mês a gente viu a Volvo, que é uma montadora sempre muito

preocupada com emissões, dizendo que não vai conseguir chegar no target lá de veículos 100% elétricos no *line up* deles em 2030. Antes disso GM também tinha prometido 100% elétrico em 2030 e já disse que não consegue - se isso muda alguma coisa no plano de vocês.

Eu sei que na parte de *powertrain* vocês estão mais nos veículos médios, vou dizer assim, não nos leves, né? Mas na parte de carregadores certamente uma adoção maior de elétricos nos leves deve ajudar, né? Então não sei se muda a curva de adoção que vocês tinham em mente ou não, essa é a primeira.

E a segunda também follow ups então na parte de margem, né? Vocês falaram das sinergias, na verdade que a queda de margem - leve queda - de margem EBITDA, aumento do SG&A sobre receita, teve a ver com a consolidação da Marathon, mas o que vocês estão vendo de sinergias aí pra curto prazo e timing disso?

E na parte do frete, que você também comenta, se isso é um aumento do preço do frete. A gente viu algumas rotas de containers, como da Ásia para América, realmente aumentando, né? Então se foi esse aumento de container, de preços de frete de container, por exemplo, que vocês estão comentando ali, obrigado.

---

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

Oi Mazini, bom dia, obrigado pelas perguntas. Com relação à dinâmica de veículos elétricos, acho que a resposta curta é que não muda a nossa estratégia, né? E por alguns aspectos. Na verdade, a gente tem acompanhado - e acho que muito dessa discussão ela está centrada principalmente nos veículos 100% elétricos, né? -, mas a gente acredita que uma parte do mercado, e aí se discute qual parte do mercado, vai ter algum componente de elétrico, principalmente os veículos híbridos, o que na nossa visão faz muito sentido, e o híbrido plug-in é um veículo que ele precisa ser carregado e ele demanda toda a infraestrutura de recarga, seja pra recarga em casa, no escritório ou até mesmo por uma recarga rápida numa estrada ou num trajeto, né?

Então a gente continua focado no desenvolvimento desse negócio, e a gente até comentou sobre ele na apresentação do Kuba no WEG Day, com todo o portfólio de estações de recarga - e o negócio de estações de recarga a gente atende todo o mercado, desde o veículo leve até o veículo pesado, e a gente vai continuar desenvolvendo esse negócio.

Com relação a *powertrain*, o nosso foco sempre foi os veículos pesados, tanto a parte dos caminhões de médio porte, pequeno, médio porte para entregas urbanas, mas principalmente agora com o desenvolvimento do mercado de ônibus aqui no Brasil - e esse mercado ele tende a continuar se desenvolvendo. Então a gente vê interesse na continuidade do desenvolvimento desse mercado. A gente tem aí, de tempos em tempos, anunciado alguns projetos em prefeituras espalhadas por todo o Brasil. Então é uma dinâmica ainda que está no início, uma demanda que está numa curva ainda inicial - mas que tende a aumentar ao longo do tempo.

E aqui a gente tem, lembrando, a gente tem a oportunidade oferecer não só o *powertrain*, mas também os packs de bateria e toda a inteligência ali do BMS, que é o software que controla todo o fluxo de energia no ônibus. Então é uma oportunidade grande pra gente desenvolver esse mercado aí ao longo dos próximos anos

---

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

Oi, Mazini. Falando um pouquinho sobre como está avançando a integração com a Marathon que a gente já descreveu, que é uma jornada que começou desde o momento que a gente concluiu o *closing* e vai avançar ainda por alguns anos, mas acho que a gente está focado em praticamente aí três frentes muito importantes: eu acho que a primeira delas é ações de curto prazo de ganhos de competitividade, né? E com isso a gente já começou a buscar a otimização e padronização de processos e materiais, então no início dessa jornada, mas a gente já está buscando essas oportunidades.

Uma coisa importante também é a revisão de todo o processo de *supply chain*, com homologação de fornecedores e trazendo mais oportunidades de negociação global pelo tamanho hoje que a WEG tem na compra de principais componentes e materiais.

Também nós já identificamos e vamos começar a trabalhar em melhorias e processos, tanto para estamperia e bobinagem da fabricação de motores. Acho que isso pode trazer, sim, ganhos ao longo do próximo ano.

E, sem dúvida, a oportunidade de melhor gerenciamento de estoques, né? E tudo isto está sendo feito da maneira da WEG, com criação de comitês e um grupo profissional de integração, né?

Uma coisa importante também, essa é uma primeira frente muito mais voltada aí às questões de chão de

fábrica, dos processos industriais, mas sem dúvida a frente comercial também é muito importante, e aí eu acho que desde o, a gente já também falou sobre isso, desde o início da aquisição a gente tá fazendo um trabalho muito forte de melhoria do relacionamento com os representantes comerciais da Marathon, que tinham, de certa forma tinha uma estrutura diferente nos Estados Unidos - aqui muito mais voltado Estados Unidos - com a estrutura comercial da WEG, né? Nós temos bons representantes que têm bastante experiência e com um excelente relacionamento com os clientes locais. A gente está reforçando isso e eles são essenciais esse projeto de recuperação.

Nós temos ações voltadas aí à distribuição de estoque. A WEG tem, o diferencial da WEG, sobretudo na América do Norte, é a proximidade dos nossos níveis de estoque com os nossos clientes, e a gente sentiu que também reforçando essa proximidade com os representantes, vão trazer boas oportunidades pra WEG no futuro.

Além, sem dúvida, de busca de simplificação de linha de produtos pra reduzir complexidade de componentes e melhorar a cadeia de suprimentos e consequentemente vai trazer aí uma otimização de estoque.

E a última frente, digamos assim, de maneira muito bem, muito simplificada, com relação a tudo o que envolve as estruturas administrativas. Nós já estamos em fase de implantação na América do Norte do nosso modelo do WEG Business Service, para tratar de certa forma de serviços transacionais, e isso até o final desse ano, começo do ano que vem, a gente já começa implementar ou praticamente termina de implementar no começo do próximo ano o nosso modelo, e isso vai trazer também redução de custo e melhoria da eficiência dessas atividades transacionais.

E ao longo do próximo ano com carve-out, os sistemas de informação e o início das implantações e o nosso ERP globalmente - e isso vai levar mais tempo, né? Algo em torno de dois anos e meio, também a gente vai poder ter mais sinergias e também melhoria da estrutura de margem dos negócios adquiridos da Marathon.

E rapidamente também voltando no assunto da margem, né? Como eu disse agora há pouco, a gente não tem uma expectativa de mudanças relevantes de margem no curto prazo, né?

Alguns pontos tem que ser observados: como eu disse, mix de produtos, mas o lado positivo é que a gente continua com uma boa demanda de produtos de ciclo longo e vamos continuar observando aí o que pode trazer oscilações que são comuns à nossa indústria, como os assuntos, como os pontos que eu coloquei,

principalmente variações do câmbio, essas volatilidades, sempre acaba atrapalhando no curto prazo a margem, a alteração do custo das commodities e como vão se comportar essas questões aí de eventualmente uma volatilidade e algumas economias que a gente opera ao redor do mundo.

---

**Sr. Andre Mazini - Citibank**

Claríssimo, Rodrigues. Só um follow up rápido na parte do frete que vocês comentaram também ali no parágrafo de G&A, esse frete marítimo via contêiner é que deu uma aumentada ou foi alguma outra coisa?

---

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

Andre, de maneira geral o frete nas regiões, o frete marítimo, sem dúvida, mas também fretes internos nas localidades que nós operamos também tiveram uns ajustes.

---

**Sr. Andre Mazini - Citibank**

Tá ótimo, perfeito, obrigado Rodrigues e Salgueiro.

---

**Operador**

A próxima pergunta vem do Marcelo Motta, J.P. Morgan. Marcelo, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan**

Olá, bom dia gente, obrigado. A pergunta é sobre a questão de tarifas nos Estados Unidos, né? Tem aí essa discussão de eleição, e como é que fica aí a questão de tarifamento do que é talvez fora dos Estados Unidos ou fora de USMCA. Então entender um pouco como é que vocês estão posicionados, se vocês têm visto alguma coisa diferente lá in loco do que sai aí na mídia, e quais medidas vocês poderiam tomar para remediar, enfim, mudar a produção, concentrar mais Estados Unidos e México, entender ali para, enfim, não ser impactado nessa questão do, principalmente do T&D que está bem forte, obrigado.

---

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

Motta, bom dia, é Salgueiro aqui. Assim, é difícil falar do assunto sem a definição sobre ele. Obviamente a gente está acompanhando aí tudo que está acontecendo em relação a Estados Unidos, mas a gente sempre gosta de ter a definição pra depois eventualmente tomar alguma ação, né? De qualquer forma, falando de uma forma assim mais genérica ou mais ampla, acho que a gente tem algumas situações que elas acabam trazendo algum tipo de proteção pra gente, né? Principalmente o fato de a gente ter uma plataforma produtiva agora bem importante concentrada na região.

E aí a gente não está falando só de México, né? Nosso footprint industrial ele tem crescido bastante também nos Estados Unidos nos últimos anos, né? E isso aconteceu com a aquisição da WTU, um negócio de transformadores lá em 2017, e agora com a aquisição da Marathon a gente trouxe um footprint industrial importante dos negócios de motores industriais e geradores também para a gente produzir localmente nos Estados Unidos, né?

Então aqui a gente vai ter que acompanhar e esperar, ver o que é que vai acontecer, mas de forma geral eu diria assim, hoje boa parte do que a gente vende na região, na América do Norte, já é produzido na região entre México e Estados Unidos, mais ou menos uns 2/3 dessa receita já é produzida localmente. Obviamente, a gente tem 1/3 ainda que vem de algum outro lugar, mas dado que a gente tem esse footprint industrial bastante espalhado pelo mundo, a gente consegue ter alguma flexibilidade e fazer algum ajuste para se adaptar a uma situação nova ou algum impacto que a gente possa ter aí por conta de alguma mudança de tarifas nos próximos anos.

---

**Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan**

Perfeito, obrigado, André.

---

**Operador**

A próxima pergunta vem do Victor Mizusaki, Bradesco BBI. Victor, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor, Victor.

---

**Sr. Andre Ferreira - Bradesco BBI**

Bom dia, pessoal. Na verdade, aqui é o Andre Ferreira do time do Victor. Duas perguntas aqui do meu lado, a primeira é que dados os custos de integração da Regal, eu queria ver se vocês conseguiam comentar quanto foi

a margem EBITDA da Regal no 3T, porque me parece que a margem contraiu no tri contra tri.

E quanto, ainda falando da Regal, quanto do crescimento da receita de motores industriais e de GTD no exterior foi relacionado à consolidação da Regal?

E o segundo tópico é que a WEG fez recentemente diversos anúncios de investimentos em transformadores, e eu queria entender o quanto isso implica em expansão de capacidade, obrigado.

---

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

Oi Andre, bom dia. Com relação à aquisição, à Regal, a gente na prática não abre, não está abrindo a rentabilidade das operações. Acho que de forma geral, o que o que o André comentou aqui já na resposta é que - e a gente até quando anunciou a aquisição a gente divulgou esse número - é uma operação que roda com nível de margem abaixo, bem abaixo da nossa margem média.

Então a gente tem aqui um trabalho pra conseguir melhorar essa rentabilidade ao longo dos próximos anos com base em tudo que o André Rodrigues já mencionou aqui numa das respostas anteriores, tá?

Com relação à parte do crescimento ex-Marathon, ex-Regal, a gente também deu esse número, né? Ele está aberto ali no nosso release, então tem o detalhamento ali. Mas na prática, equipamentos eletroeletrônicos industriais em dólar (excluindo a aquisição) cresceu 8,2% e a parte de GTD, também em dólar (excluindo a aquisição) - e aqui eu estou falando só de mercado externo para os dois - cresceu 21,5%. Mas o detalhamento está ali com os números, os percentuais certinhos também no nosso release, tanto em dólar quanto em Reais, tá?

---

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

Oi, André. Com relação à capacidade de T&D, acho que a gente anunciou basicamente em dois blocos tudo que a gente está fazendo nos principais investimentos nessa área do negócio. O primeiro anúncio ocorreu lá no final do ano passado no WEG Day, aonde com aquele pacote que foi anunciado a gente estava pretendendo aí aumentar a nossa capacidade em 50%; e com os anúncios recentes aí dos últimos, praticamente o último mês, nós colocaríamos aí quase mais de 50%. Então nos próximos três anos, concluindo todos os investimentos, a gente estaria praticamente

aumentando 100% a nossa capacidade produção de T&D nas localidades onde a gente possui esses ativos.

---

**Sr. Andre Ferreira - Bradesco BBI**

Super claro, obrigado.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley**

*Thank you. Yes, my question is related to previous questions regarding the US election. I know that the outcome is obviously uncertain at the moment, but you mentioned that around 1/3 of your sales in the region are produced abroad, but could you maybe specify how much of the production is produced in Mexico and shipped to the US? Just to get a sense of how much that is specifically, thank you.*

---

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

Jens, obrigado pela pergunta. Eu vou manter a resposta aqui em português pra gente manter o fluxo da tradução simultânea, tá? Na verdade, hoje a quebra é mais ou menos a seguinte - aqui em grandes números: de tudo que a gente vende na região, e aqui a região a gente coloca a América do Norte, inclui Canadá, Estados Unidos e México, 2/3 é produzido na região, e desses 2/3 é mais ou menos metade produzido no México e metade produzido nos Estados Unidos atualmente. 1/3 vem de fora da região - obviamente a maior parte do Brasil -, mas eventualmente a gente tem coisas sendo produzidas na Europa ou até mesmo em outras geografias que são importadas para a geografia.

Dentro de América do Norte, Estados Unidos é o maior, o mercado mais representativo, então deve estar em torno aí de uns 80%; então dá para ter uma ideia geral de como é essa quebra e essa dinâmica.

Acho que um fator talvez importante que é legal compartilhar aqui, a gente falou sobre isso na aquisição da Marathon, é que as fábricas e os ativos que a gente trouxe eles estão rodando, na média, com uma capacidade utilização de 50%, ou seja, tem uma capacidade ociosa ali em torno de 50% que

eventualmente, se a gente precisar migrar algum tipo de produção, a gente tem essa flexibilidade para usar essas plantas novas nesse processo.

---

**Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley**

*Perfect, thank You.*

---

**Operador**

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

---

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

Olá a todos. Mais uma vez muito obrigado pela participação, desejo um excelente dia a todos, até breve.

---

**Operador**

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