

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2T20.



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 feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva

dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos e incertezas, e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está sendo conduzida em português, com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão os senhores André Luis Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro, Paulo Polezi, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e André Salgueiro, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começamos com os destaques do trimestre, sendo o primeiro a receita operacional líquida que cresceu 23,7% em comparação ao 2T19. A demanda por equipamentos de ciclo longo tanto no Brasil quanto no exterior, em conjunto com o impacto positivo da variação cambial, foram os fatores relevantes para esse bom

desempenho, apesar das dificuldades impostas pela pandemia de COVID 19, que causou impactos negativos importantes em parte de nossos negócios de ciclo curto.

Outro destaque do 2T foi o EBITDA, que apresentou crescimento de 36,3 e atingiu 732 milhões. A margem EBITDA cresceu 1,7 p.p. atingindo 18%. Ao longo da apresentação o Paulo dará mais detalhes sobre essa variação.



Por fim tivemos mais um trimestre de evolução do ROIC, como veremos no próximo slide, que apresentou crescimento de 3,2 p.p. em relação ao 2T19, atingindo 21,6%. A consistência desse indicador nos últimos trimestres é reflexo da melhora do nosso desempenho operacional, demonstrado pela combinação de crescimento da receita e expansão da margem EBITDA, superando o aumento na necessidade de capital de giro e investimentos realizados nos últimos doze meses.

Passo agora palavra para o Paulo Polezi continuar.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Bom dia a todos. Passando para o slide cinco apresento a evolução das áreas de negócio nos diferentes mercados.



Começo com os equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil, onde apresentamos crescimento importante nos equipamentos de ciclo longo em função de fornecimentos destinados principalmente a projetos de papel e celulose e mineração.

Observamos, porém, redução importante da entrada de pedidos de equipamentos de ciclo curto na primeira metade do trimestre, especialmente nos motores elétricos de baixa tensão, limitando a receita desses produtos no período.

A área de GTD foi novamente destaque no trimestre, onde grande parte das receitas estão ligadas a equipamentos de ciclo longo. No Brasil tivemos entregas para projetos importantes, principalmente ligados aos leilões de transmissão realizados nos últimos anos.

O negócio de geração solar distribuída (GD), assim como os demais negócios de ciclo curto da companhia, sofreu queda na demanda devido às restrições adotadas no combate à pandemia. Ainda assim apresentou boa performance quando comparado ao 2T19, dado o crescimento relevante desse negócio apresentado nos últimos doze meses.

Em motores comerciais e appliance, como já havíamos informado no 1T deste ano a redução da demanda teve seu início em março, estendendo-se durante o início do 2T20, período em que clientes importantes tiveram suas operações afetadas devido às consequências da pandemia.

Em tintas e vernizes também houve queda na entrada de pedidos em março, comprometendo as vendas durante o início do 2T20, período em que segmentos importantes foram afetados devido à pandemia. Ao final do trimestre percebemos a retorno parcial da demanda com destaque para atividades ligadas ao agronegócio e implementos rodoviários.

No mercado externo importante destacar que a variação cambial teve papel importante para o crescimento de 23,2% da receita medida em reais. Nas moedas locais, ponderado pelo peso de cada mercado, a receita líquida no mercado externo apresentou queda de 4,8% em relação ao 2T19. Os equipamentos eletroeletrônicos industriais de ciclo curto apresentaram queda de receita, movimento parcialmente

compensado pelo bom desempenho das operações na China, as quais apresentaram atividade similar ao período pré-pandemia no mercado local.

Já nos equipamentos de ciclo longo continuamos com desempenho favorável, com entregas importantes realizadas nos segmentos de óleo e gás, mineração e água e saneamento, contribuindo positivamente para o resultado do trimestre.

Na área de GTD a maior contribuição foi do negócio de transformadores nos EUA e no México, com entrega de projetos relevantes.

Outro destaque foi a operação de geradores nos EUA, que continua com desempenho positivo em virtude da boa carteira de pedidos construída.

Em motores comerciais e appliance a queda da demanda também foi observada de forma generalizada no mercado externo na primeira metade do 2T deste ano. Por outro lado, destacamos o desempenho positivo em motores comerciais no México, que teve bom desempenho no período, reflexo de ganhos de participação de mercado nos EUA e também no México em virtude de conquistas de novos clientes.

Já em tintas e vernizes, a paralisação das operações devido às restrições adotadas no combate à pandemia em especial na Argentina impactou nossa performance nesse trimestre.



O slide seis mostra evolução do EBITDA no 2T20, onde apresentamos crescimento de 36,3% em relação ao 2T19. A margem EBITDA fechou o trimestre em 18%, apresentando evolução de 1,7 p.p. em relação ao 2T19. Destacamos o ganho de margem nas operações de ciclo longo principalmente nos negócios de GTD e de motores industriais de alta tensão, da agilidade em realizar ajustes operacionais devido à pandemia e do impacto da forte desvalorização cambial.



Finalmente, no slide sete mostramos a evolução dos investimentos em CAPEX. No 2T20 os investimentos atingiram R\$ 107,4 milhões, sendo 44% destinados ao Brasil e 56% às unidades no exterior, já sob efeito da revisão do plano de investimentos anunciado no trimestre passado, como parte das medidas adotadas para mitigar os impactos da pandemia nos negócios. Lembramos que nosso sistema de produção é baseado no que chamamos de expansão modular, o qual permite ajustar o CAPEX de acordo com a demanda, maximizando o retorno sobre o capital investido.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo. Antes de passarmos para sessão de perguntas e respostas eu gostaria de reforçar algumas realizações recentes e comentar sobre nossas perspectivas para o restante do ano de 2020.



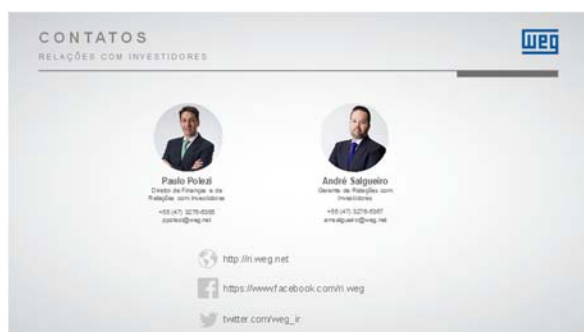
Anunciamos recentemente aquisição de dois novos negócios, em linha com a estratégia da companhia no desenvolvimento da área de negócios digitais, aumentando nossa oferta de soluções voltadas à indústria 4.0.

Em junho anunciamos aquisição do controle da Mvisia, empresa especializada em soluções de inteligência artificial aplicada à visão computacional para a indústria; e no início deste mês anunciamos aquisição do controle da BirminD, empresa de tecnologia atuante no mercado de inteligência artificial aplicada a *Industrial Analytics*.

Apesar da melhora gradual na dinâmica dos negócios de ciclo curto verificada no final do trimestre, ainda não podemos afirmar que a crise foi superada. Incertezas com relação à recuperação econômica dos países onde atuamos e uma possível segunda onda de contágio global podem impactar nossos negócios nos próximos meses. Por outro lado, nossa carteira de produtos de ciclo longo deve continuar trazendo estabilidade e resiliência sobre nossos negócios para o restante do ano.

Apesar da melhora apresentada nas margens da companhia, lembramos que elas podem apresentar volatilidades por conta das incertezas presentes no mercado e pela própria dinâmica dos negócios da WEG. É importante destacar que tivemos alguns impactos pontuais nesse trimestre, como redução de jornada e antecipação de férias, que não serão recorrentes nos próximos trimestres.

Por fim, eu gostaria de reforçar que continuaremos tomando todas as medidas necessárias para proteção, prevenção e mitigação, visando preservar a integridade de nossos colaboradores e minimizar, tanto quanto possível, impactos em nossas operações, como temos feito desde o início da pandemia. Encerro aqui nossa apresentação. Por favor operadora, podemos seguir para sessão de perguntas e respostas.



Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Bom dia a todos, na verdade eu queria falar um pouco de solar e de geração distribuída. Eu queria entender um pouco qual o impacto dessa medida de zerar, que o governo fez de zerar a importação de placa fotovoltaica para o business de vocês.

Segundo, como está a evolução do CD novo que vocês abriram com capacidade gigantesca, quão ocupado ele está e como estão indo essas vendas?

E se puder comentar um pouco finalmente se vocês pretendem abrir com uma divisão de negócios esse de automação, indústria 4.0, qual é o tamanho desse business hoje e o que vocês esperam de tamanho de business daqui para frente, obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Falcão bom dia, obrigado pela pergunta, é André Salgueiro aqui. Vou responder a primeira parte do solar, as perguntas que você fez, e depois passo para o André Rodrigues para ele responder a parte dos negócios digitais e indústria 4.0.

Recentemente teve esse anúncio do ex-tarifário dos painéis solares e alguns outros equipamentos. Na verdade esse é um processo de ex-tarifário, ele já acontece normalmente e não vale só para equipamentos solares, ele pode ser aplicado para outros equipamentos e normalmente ele é aplicado para produtos e equipamentos não fabricados aqui no Brasil. Então não tem interferência sobre os



equipamentos que a gente fabrica aqui no Brasil, e do ponto de vista geral ele tende a ser positivo para o mercado, porque ele vai baixar o custo dos equipamentos importados, principalmente de painéis solares, o que acaba sendo componente muito importante dentro dos sistemas solares. Então do ponto de vista geral acho que a iniciativa é bastante positiva para o negócio e tende a fomentar esse negócio ao longo desse período com essa redução no imposto de importação dos equipamentos ligados à geração solar.

Como está dinâmica desse negócio? Falando um pouco da parte de geração distribuída e depois falo um pouco da parte de geração centralizada das fazendas solares. A parte de geração distribuída é um negócio que vem evoluindo bem nos últimos anos, a gente já vem reportando isso há algum tempo; mas é um negócio de ciclo curto, e como todos os demais negócios de ciclo curto da WEG acabou sentindo um pouco o efeito da pandemia e então num primeiro momento ali no mês de abril a gente teve até restrição dos integradores conseguirem entrar nas residências, nos comércio, para fazer as instalações e então teve uma redução significativa. A partir de maio, junho a gente começou a haver uma retomada, mas ainda assim é um segmento que está rodando abaixo do período pré-crise, do 1º trimestre deste ano.

De qualquer forma é um segmento que tem boas perspectivas de médio e longo prazo e a gente acredita que através de nosso modelo de negócio via integradores, a marca da WEG, que é muito bem reconhecida nesse mercado, a gente vai ter oportunidade de continuar endereçando esse mercado e aproveitar a retomada que deve acontecer daqui para frente. Acho que a grande dúvida é como vai ser essa retomada e em que velocidade ela vai acontecer.

Com relação às fazendas solares, os projetos de geração centralizada, a gente teve nos últimos leilões que aconteceram nos últimos anos uma série de projetos dedicados à geração solar. Esses projetos muitos deles ainda não tiveram seus fornecedores definidos, então a gente chegou até a mostrar essa informação no último WEG Day com relação aos últimos leilões de 2018/19. Praticamente todos os projetos leiloados eles ainda não foram contratados, então tem bastante oportunidade no mercado, mas o fato é que por questões macro, câmbio, a questão do custo da energia estar mais barato

por conta da crise, o pessoal não tem um incentivo tão grande de antecipar esses projetos e vender essa energia no mercado livre e o pessoal está esperando um pouco mais e vai tender a fazer esses projetos mais próximo do prazo regulatório, e a gente está falando de leilões A-4, A-6, então são projetos que devem acontecer ao longo dos próximos anos. Então é mais ou menos por aí. As perspectivas continuam boas de médio e longo prazo com alguns impactos por conta da crise e da pandemia no curto prazo.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Falção é André Rodrigues. Com relação à indústria 4.0, às últimas informações que nós divulgamos, nós anunciamos recentemente a aquisição de duas novas empresas, o que faz parte da estratégia da companhia para expandir nossos recursos da WEG Digital Solutions, da plataforma IoT da WEG Knowledge. Com aquisição da Mvisia, especializada em soluções de inteligência artificial aplicada à visão computacional para indústria e da BirminD, que é provedora de inteligência, de tecnologia de inteligência artificial e Machine Learning aplicada a soluções, como disse na apresentação, de Industrial Analytics, a companhia a gente entende que hoje a gente completa nosso ecossistema digital.

De forma simplificada, nossa proposta de soluções digitais é um ecossistema que conecta, integra equipamentos, sensores, através das soluções como o WEG Motor Scan, coleta, transmite, armazena dados com a solução provida pela V2COM, monitora, controla, automatiza operações através do software de gestão como o MES da PPI-Multitask, e agora com essas aquisições vai realizar análise em tempo real através do uso de inteligência artificial e Machine Learning para otimização e industrial, como é o caso das soluções da Mvisia e da BirminD. A expertise da WEG aplicada a essas tecnologias mais eficientes para o crescimento contínuo da indústria 4.0 e também dentro da companhia.

A gente informou que esse negócio são negócios adjacentes ao que a gente já produz. A gente não está no momento ainda, hoje a gente divulga toda receita, as receitas dentro do equipamento eletroeletrônicos industriais, a gente não está no momento ainda de ter



abertura desse negócio, da receita desses negócios de forma separada. A expectativa sim é positiva de crescimento. A gente já tem falado nisso, e o que era importante nesse momento fechar então esse ecossistema, e com essas aquisições a gente fechou, então, digamos a fase um da nossa estratégia está completa e agora a gente já tem alguns produtos no mercado como o WEG Motor Fleet Management, que é um sistema que controla uma frota de motores utilizando todo o conhecimento dessas empresas adquiridas e a expectativa, sim, é que esse negócio cada vez mais vai crescer dentro da organização e como soluções adjacentes a tudo que a gente já tem.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Mas só para entender: a ordem de grandeza desse business hoje é o que, de dezenas de milhares de reais, menos de R\$ 100 milhões, menos que isso? Só para entender o tamanho disso hoje.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Falcão é pequeno ainda. É pequeno ainda e agora tem todo um trabalho de criar sinergia entre os negócios e se tornar mais relevante ao longo do tempo.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Tá ótimo obrigado.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Gabriel Rezende, Bradesco BBI.

Sr. Gabriel Rezende – Bradesco BBI

Oi pessoal bom dia. Eu tenho duas questões, a primeira em relação a ciclo longo. O André comentou que algumas empresas estão postergando projetos agora, por exemplo nas usinas solares, e deixando isso para acontecer mais para frente no prazo regulatório.

Eu queria entender como vocês veem o risco da recomposição da carteira de ciclo longo pensando também em outros segmentos além de GTD, pensando também em motores para uso industrial. Se a gente pensar no impacto da pandemia na economia global como os clientes de vocês devem se comportar para recompor essa carteira pensando em novos projetos?

E a segunda questão vocês comentaram também no começo sobre adesão à MP 936. Eu queria entender como isso deve ser no 3T, agora talvez no segundo semestre do ano como vocês estão, se já aderiram, se não vão aderir?

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Gabriel bom dia, Paulo Polezi aqui. Sobre essa pergunta sobre ciclo longo, em complemento ao que o Salgueiro comentou acho que cabe aqui alguns esclarecimentos, algumas informações complementares. Acho que o primeiro ponto é o seguinte: nossa carteira de ciclo longo ela foi positiva nos últimos trimestres a gente tem falado bastante disso, e ela é bastante positiva, está no melhor nível dos últimos anos e tanto isso no Brasil como no exterior. Então é importante falar que quando a gente fala de ciclo longo atualmente nós nos referimos também ao exterior.

Outro ponto que é o seguinte: esses projetos eles não costumam ser afetados por volatilidades no curto prazo como essa que nós estamos vivendo agora, dado o processo de planejamento, que é muito extenso, e também questões de decisão que envolvem muitos recursos nesses produtos. Então as empresas tomam uma decisão e vão avante e concluem. Então isso nos dá o conforto de ter uma carteira mais sustentável para o próximo ano.

Quanto a novos projetos, como eu estava dizendo é difícil fazer previsão neste momento. A gente tem o cenário econômico ainda bastante volátil e a gente está trabalhando com uma certa redução para novos projetos, é natural nesse momento, mas a gente precisa ter uma melhor visibilidade a médio e longo prazo com o final da pandemia. Antes disso é muito precipitado a gente passar um número nesse sentido.



Para o último ponto eu queria lembrar que a gente tem para o ano que vem projeto de geração eólica importante para nossa carteira, e essa receita já começa a acontecer em 2021 também. Então no cômputo geral a gente tem uma carteira sustentável para 2021 e a gente tem que continuar monitorando o mercado, é isso.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Gabriel, com relação à redução de jornada, André Rodrigues falando, a gente comentou quando a gente divulgou os resultados do 1T que já na segunda quinzena de março nós estávamos sentindo a queda na entrada de pedidos nos negócios de motores comerciais e appliance, e isso continuou ao longo de abril e nos obrigou a entrar nesses negócios e junto com tintas e vernizes já em maio um processo de redução de jornada, que variou dependendo de fábrica entre 25 e 50%.

Desses negócios com a evolução, a recuperação desses negócios, a redução de jornada em ambos terminaram no final de junho e no mês de maio a WEG Motores Industrial de baixa tensão iniciou também processo de redução de jornada, que continuou até agora o mês de julho. Com a visibilidade da entrada de pedidos que nós temos nós tomamos uma decisão ontem de então finalizar a redução de jornada na WEG Motores Industrial, ou seja, todas as operações no Brasil estão agora partir de agosto, então desculpa WEG Motores Industrial volta produzir então a partir de agosto, saindo da redução de jornada com base, lembrando, ciclo curto a visibilidade de carteira é curta (dois, três meses, alguns casos no máximo). Então hoje é essa situação, se justifica então a empresa deixar a redução de jornada. Vamos acompanhar o que vai acontecer ao longo do segundo semestre para ver se isso vai ser sustentável.

Sr. Gabriel Rezende – Bradesco BBI

Obrigado pelas respostas. Então no ciclo longo sua entrada de pedido já chegou nos níveis pré-crise?

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Gabriel, não dá para configurar dessa forma, níveis pré-crise. A gente tem uma entrada de pedidos que foi construída em trimestres anteriores, a entrega dela acontece em 2021 e 22. Alguns pedidos continuaram acontecendo sim nesse trimestre mesmo depois da pandemia. Como eu disse são projetos que já estavam decididos, implementados pelos players e eles continuaram sendo endereçados aqui dentro da companhia gerando contratos.

Como eu te disse ainda não dá para gente ter uma visão se eles estão no mesmo nível pré-pandemia, mas alguns casos continuaram acontecendo e os novos pedidos daqui para frente a gente tem que continuar monitorando, mas ainda é muito cedo para passar alguma informação a respeito disso para vocês

Sr. Gabriel Rezende – Bradesco BBI

Tá certo obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, banco J. P. Morgan.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Oi bom dia. Duas perguntas também: quando a gente olha a questão da margem, enfim vocês até comentaram durante o call que algumas medidas foram temporárias, antecipação de férias, redução da jornada de trabalho, enfim tem algum processo que vocês conseguiram melhorar durante a pandemia e vocês acham que está aí para ficar? Enfim a pergunta no final é do que vocês tiveram de economia com a crise tem alguma coisa que vocês aprenderam que vai ficar implementada no longo prazo e isso pode gerar uma economia, sei lá 10, 15, 5% do que vocês vinham fazendo antes? Ou seja, a empresa pode operar de maneira mais eficiente do que a gente via?



E só no tema do backlog do ciclo longo, pelo que eu entendi é correto afirmar que até 2021 você está com um pipeline, enfim com um nível de receitamento bastante estável e então a ideia é entender se seu backlog duraria até quando. Pelo que foi comentado anteriormente imagino que até 21 isso está muito bem, mas queria entender-se se estende 22, 23? Entender um pouco como é a maturação desse backlog que vocês têm hoje na carteira.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Marcelo é André Rodrigues falando. Então vamos falar um pouquinho dos principais impactos na margem nesse trimestre e aí um pouco evoluir para responder o ponto principal da tua pergunta de continuidade, do que poderia ser perene.

Bom, primeiro é que a melhoria da margem ela aconteceu com melhoria das operações de ciclo longo com participação importante dentro da ROL consolidada nesse trimestre. A gente já disse no outro trimestre que normalmente ciclo longo representa 35% da receita. O fato dessa carteira estar boa para esse ano e mais o fato da queda do ciclo curto no trimestre representou 40% e alguns exemplos desse desempenho a gente pode citar a parte de T&D com transformadores, subestações entregues para projetos relacionados aos leilões que foram realizados no Brasil. E a crescente demanda desses produtos nas usinas de geração de energias renováveis como solar e eólicas no Brasil e na América do Norte, onde nós somos a liderança nesse mercado.

Na parte de motores e automação demanda recente também crescente por equipamentos como painéis de automação, estou dizendo aqui de ciclo longo, e motores de média e alta tensão para projetos de longo prazo em segmentos no Brasil mais voltados a papel e celulose, indústria, e mineração, e lá fora também água, saneamento e óleo e gás.

E entrou também o fato da agilidade que essa companhia sempre teve para endereçar todas as questões que envolvem custo fixo em momentos de crise, e na pandemia não foi diferente e aí nós entramos com os programas de redução de jornada, concentração

de férias de todo o pessoal indireto, sobretudo, e daquelas empresas que já estavam sinalizando uma queda de backlog e o pessoal operacional nos meses do 2T, e isso teve impacto, redução de viagem também que está acontecendo, teve impacto também positivo na margem do trimestre.

E a gente não pode esquecer também o impacto da desvalorização cambial que aconteceu. A gente sempre fala que no médio e longo prazo a correlação do câmbio e a margem é baixa, mas nos momentos de forte desvalorização cambial num curto espaço de tempo os negócios com maior exposição no mercado interno são beneficiados, e isso com impacto do câmbio e da receita direta enquanto o custo, sobretudo em ciclo longo, vai acontecendo anteriormente. Então isso explica um pouco o impacto na margem no trimestre.

E sim, primeiro a companhia, independente de pandemia ou não, a gente sempre trabalha com programas de redução de custo. Então por exemplo a redução de viagens com essa questão da dificuldade de deslocamento a queda foi brutal. Ela em algum momento ela vai voltar, mas com certeza não vai voltar no mesmo patamar que nós tínhamos no passado, porque como o mundo inteiro está fazendo a gente está usando as tecnologias digitais para melhorar o processo de comunicação, de interação com as unidades lá fora ou com o pessoal externo sem necessidade de deslocamento.

Em paralelo a isso a companhia já estava anunciando que estava investindo cada vez mais em modernização das nossas instalações. Quem visitou a WEG há cinco anos atrás e visita hoje já consegue ver muito mais robôs em operação, muito mais processos automatizados como a gente tinha no passado, e isso continua e é claro que nos momentos como esse, onde também a gente sofreu sobretudo no começo da pandemia com o absenteísmo porque as pessoas ficam doentes, porque o transporte público estava em algumas cidades que nós operamos não estava operando e a gente vê os benefícios disso.

Então a companhia vai continuar investindo. Como eu disse, quem visitou a WEG há cinco anos atrás tem hoje uma percepção diferente do que está automatizado. Quem visitou a empresa no último WEG Day viu uma área de automação com muitos processos automatizados. Na próxima visita que vocês vão realizar



vocês vão ver que a gente já tem também outras unidades também tomando esse benefício. E outro, buscas também como sinergias de compra de matérias-primas e tudo mais são ações que a gente tem tomado e que vão se perpetuar.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito. Só a questão do backlog?

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Motta bom dia, Polezi aqui falando. Vou falar algumas questões aqui: a WEG ela tem várias unidades de negócio e é complexo a gente dar um indicador único de backlog. Então só para ajudar, por exemplo eólico, que é um backlog longo, chega ser três, quatro anos, depois a gente tem os negócios de T&D que passam um período longo, dois, chega a três anos, às vezes mais, você tem os negócios de energia, de geração, de biomassa em torno de um ano, aí você tem as fazendas solares que é menos de um ano e até o GD que é mais curto ainda. Então são carteiras que elas vão sendo construídas de tempo em tempo.

Então voltando à sua pergunta, antes da pandemia a gente estava num momento muito positivo de construção de carteira e um ano positivo a gente entra, todo ano a gente entra como uma carteira construída e outra parte a ser construída. Então digamos que mais de 50% dessa carteira num ano positivo ela começa já sendo construída, então é nesse patamar que nós estávamos antes da crise. Então isso nos dá condições de buscar preencher essa diferença para o 100% da carteira em 2021 e assim sucessivamente. Então esse é o ambiente que a gente vive e é muito difícil dar um número único para você, mas a gente tem condições sim de construir uma carteira em 2021 bastante positiva.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito, obrigado Polezi.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Oi bom dia e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira pensando em ciclo de investimento quando a gente pega o os últimos anos de resultado a gente teve primeiro eólica, depois essa entrada de receita de solar, em paralelo também receita de transmissão. Faz sentido a gente esperar que nos próximos anos todo esse investimento que pode ser destravado no setor de saneamento isso pode ajudar a sustentar o crescimento da WEG?

E a segunda pergunta com relação a retorno. Vocês mencionaram no call essa questão de margem, mas quando a gente olha o ROIC da WEG a gente vê uma consistência de melhora de ROIC. Então minha dúvida é se dá para considerar que esse ROIC acima de 20% seria um novo patamar que a gente pode esperar daqui para frente.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Victor, é André Rodrigues, então vamos falar do marco do saneamento. O que a gente tem de informação até agora? O primeiro ponto é o seguinte: a WEG, e a gente já apresentou no WEG Day, água e saneamento é um segmento importante para a companhia. A empresa há muito tempo já se estruturou a nível global para tratar desse assunto porque muitos dos EPCistas são internacionais e ficam fora do Brasil, então a gente já se estruturou muito bem.

Então hoje é um dos principais segmentos para a companhia. A gente já fornece equipamento no setor há muitos anos, não só motores mas também inversores de frequência e outros equipamentos de automação e até tintas para tubulações de água e esgoto. Vale destacar também que como eu disse as soluções para indústria 4.0 são adjacentes e também podem servir para ser utilizadas nesses projetos.



É difícil quantificar, porque o que a gente tem hoje de informação são as informações do governo e eu acho que o primeiro ponto é o seguinte: independente se é positivo para a WEG e isso é positivo para o país. 2017 só metade das residências tinham esgoto, tratamento de esgoto e num país como Brasil acho que isso não é admissível. O marco fala de investimentos que podem chegar a 700 bilhões até 2030 sendo prorrogado até 2040.

E com base nas informações que a gente levantou sim, é positivo porque quando a gente fala de água você precisa de equipamentos, mas só para gente seguir um pouco uma linha de raciocínio, uma cadeia, a gente precisa de bomba, bomba precisa de motor elétrico, motor elétrico precisa de eletricidade; eletricidade precisa ter geração e precisa de transformador, que precisa de subestação, que precisa de painel de automação, que precisa de inversos de frequência, e no caso da WEG além de tudo isso tem muita tubulação para isso em termos de infraestrutura e precisa de tinta industrial, onde a WEG é uma das líderes do mercado.

Então sem dúvida é positivo. Vamos ver como vai se comportar esse nível de investimento ao longo do tempo. Eu acho que talvez é natural que num primeiro momento entre toda essa parte de investimento mais pesado em tubulação para depois toda a parte de equipamentos, mas com base na visibilidade que nós temos hoje do marco nós conseguimos medir que a nossa, o que é endereçável nesse investimento para a WEG é algo quase em torno até 4% desse CAPEX pode ser endereçado os produtos da WEG. Acho que isso é com o que a gente tem de visibilidade até o momento, e a gente vai atualizando vocês ao longo do tempo.

Com relação à expectativa de ROIC para os próximos trimestres realmente nós divulgamos um ROIC muito positivo. A expectativa nesse ano é a gente entregar mais um ano de um ROIC saudável. É bom lembrar que mesmo a gente não abrindo as expectativas do ROIC, uma coisa importante a considerar é que a gente pode ter oscilações nos comportamentos do ROIC nos próximos trimestres. Nos últimos trimestres nós temos conseguido já entregar crescimento de receita e expansão de margem e isso tem beneficiado o ROIC. Tivemos algumas ações pontuais, como já disse, na questão da margem, que impactou sobretudo os resultados como redução de viagens, a redução de

jornada, férias concentradas num trimestre. Basicamente nós puxamos todas as férias do ano nesse trimestre e eu não vou ter o benefício que era diluído ao longo do ano, e por conta disso a gente não pode afirmar nesse momento que esse trade de crescimento e receita e expansão de margem vai continuar.

E adicionalmente a gente tem que lembrar também que em algum momento a gente tem que fazer aumentar nosso envelope de investimentos para suportar o ritmo de crescimento da WEG. Então isso a gente pode ter impacto sim, um pouco ter uma queda do ROIC no futuro levando em consideração que a empresa precisa investir para crescer. Mas mesmo assim nosso foco é de crescimento sustentável mantendo os bons resultados e retornos e um ROIC atraente vai ser sempre contemplado.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado. Se eu puder só fazer um follow up sobre saneamento, quando a gente faz a comparação com o solar, a solução para aquecimento solar em que você no fim acaba entregando um turnkey, em saneamento, de repente ainda é muito cedo discutir isso, mas vocês acham que também teria a forma de vender, a solução também seria diferente ou não.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Não Victor, nesse caso o modelo é diferente. A gente entende que se a gente fizer isso a gente vai invadir o espaço de nossos clientes.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Tá ótimo obrigado.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, Banco do Brasil.



Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Bom dia prezados, parabéns pelos resultados. Do meu lado duas perguntas, até fazendo um gancho com a pergunta anterior. Vocês comentaram quanto à necessidade de dar um up no nível de investimentos para suportar o crescimento da companhia. Só para gente ter uma ideia, no pós-pandemia, que tem sinergias, o que vocês esperam de níveis de investimento e quais seriam os focos?

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Catherine bom dia, Paulo Polezi. A WEG tem uma disciplina muito constante, regular na aplicação do CAPEX. Se você observar séries históricas, e eu tenho o prazer de depois de te passar, o volume de CAPEX em relação à receita e tudo mais, você vai ver que a companhia sempre mantém um nível saudável de investimento, em geral próximo de 1x a depreciação, e em momentos em que existe oportunidade clara de expansão do mercado o nível sobe.

Então posso te dar o exemplo em meados de 2014 a 2016 a companhia esse nível de investimento de CAPEX chegou próximo a 2x a depreciação quando a companhia investiu pesadamente no México e também na China na ampliação de fábricas e principalmente na fundição do México. A companhia consegue fazer isso de uma forma muito disciplinar aumentando o CAPEX. A gente tem uma posição financeira bastante robusta e isso permite continuar crescendo, mantendo o ROIC sustentável como o André acabou de mencionar.

Esse ano agora especificamente de 2020 era um ano antes da pandemia que a gente chegava a ter um valor, a informação é pública, perto de R\$ 700 milhões de investimento com um patamar acima que 1x a depreciação, que agora companhia está revezando num patamar inferior a isso. Na medida que o mercado recuperar e que as condições forem mais visíveis a companhia tende a voltar a ter investimento nesse patamar, porque neste momento nós não estamos cancelando nenhum projeto, a gente está postergando alguns, a realização deles, mas a companhia não está

cancelando nenhum projeto. Então à medida que as condições forem mais favoráveis ela volta no seu nível adequado de investimento para suportar o crescimento que a companhia precisa fazer.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Perfeito e se você me permite uma segunda pergunta agora relacionada às soluções digitais: a WEG na semana passada deu publicação a uma pesquisa da SEBRAE Mckinsey sobre os potenciais ganhos da indústria 4.0. Nessa publicação vocês mencionaram redução de custos de manutenção de 10 a 40%, diminuição do consumo de energia, ganho de produtividade também de 10 a 25 e potencial maior utilização da demanda. A gente entende esses ganhos da indústria em soluções digitais como potenciais aos clientes, mas até tirando os clientes do contexto quanto a gente pode atribuir de benefício para WEG, para os próximos períodos, dessas soluções digitais adquiridas e desenvolvidas como ganhos para as operações da WEG aqui dentro e fora?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Catherine, é André Rodrigues. Sem dúvida isso não é aplicado só para nossos clientes, é aplicado para WEG. Eu disse que parte dos investimentos previstos estão voltados à modernização das nossas fábricas. A título de informação nos completamos mais um investimento de aumento de capacidade na planta de Rugao, que é uma planta mais moderna da WEG e a mais automatizada. Toda a parte de armazenagem da planta inteira é realizada por robôs, é 100% automatizada e a gente cada vez mais vai investir na melhoria dos nossos processos usando essas soluções.

Outro exemplo, eu falei do Motor Fleet Management. É o primeiro local em que a gente aplicou o Motor Fleet Management foi uma das fábricas da WEG que a gente já automatizou utilizando essa solução. Então a vantagem da WEG é que a gente consegue fazer um teste primeiro dentro da companhia e depois oferecer para nossos clientes, ou seja, o produto já chega numa fase de maturidade muito avançada a partir do



momento que ele é colocado no mercado. Então sem dúvida companhia e os negócios digitais não são, não foram desenvolvidos só para porta para fora, mas para porta para dentro para gente já estar tomando esses benefícios.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Perfeito muito obrigada.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Régis Cardoso, Credit Suisse.

Sr. Régis Cardoso – Credit Suisse

Pessoal bom dia, obrigado pela pergunta. Duas perguntas rápidas de minha parte, a primeira delas é saber se vocês, peço perdão se já tiverem comentado porque eu perdi o início do call, mas se vocês de alguma forma já fizeram uma avaliação dos impactos potenciais das reformas tributárias que estão em discussão hoje no congresso, tanto do ponto de vista do que isso implica para exportação, ou mesmo se tem algum outro impacto que a gente deveria considerar pensando as operações da WEG.

E aí uma segunda pergunta: um efeito predominante assim muito forte no 1T agora foi o efeito de desvalorização do real, e o real, entendo eu, é a moeda funcional, senão de todas, mas da maioria dos balanços consolidados pela empresa. Então minha dúvida é a seguinte: se vocês entendem que a margem do 1T agora foi ajudada por um efeito de estoque à medida que o estoque, que o COGS foi constituído a um real anterior mais desvalorizado... desculpa, a um FX mais baixo, um real mais valorizado, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Régis, André Rodrigues falando. A primeira bom, a reforma tributária que foi apresentada ao presidente do senado nessa semana, nós temos uma análise

preliminar, é tudo muito recente ainda, e ela traz, pela nossa análise preliminar sim, ela traz alguns benefícios que a gente entende até o momento. O primeiro ponto não só quantitativo, vamos falar assim, que quem vive Brasil e opera no Brasil sabe de toda complexidade de lidar com todo o sistema tributário.

Ela traz regras consistentes e isso é muito bom, evitando discussões futuras entre fisco e contribuinte. A gente tem informação, o contencioso tributário no Brasil representa 51% do PIB. Um processo, o tempo médio de um processo de execução fiscal na justiça leva oito anos, então imagina só o que isso acarreta na vida das empresas e toda a insegurança que você tem com relação a isso. Ela traz definição de base de crédito, de débito dos processos produtivos, ou seja, todos os insumos dão direito a crédito e sendo tributada a receita bruta excluindo ICMS e ISS. Então isso também está claro e é positivo.

A gente está se aprofundando, mas o que a gente pode já informar é que avaliando essa proposta preliminarmente a gente entende que não trará impacto de aumento de carga tributária para operações da WEG, e outro ponto que é o seguinte: adicionalmente que qualquer reforma que traz mais competitividade, simplificação, é positiva para o país. As empresas gastam em torno de 1500 horas/ano para declarar toda essa parte tributária. A simplificação traz menos custo e o brasileiro, fica claro que a gente também paga muito mais imposto daquilo que a gente ergue, então essa reforma eu acho que vem para melhorar isso daí.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Régis bom dia, André Salgueiro aqui. Com relação ao impacto da variação cambial na margem, na verdade a gente chegou até a fazer alguns cálculos de regressão olhando para trás para mostrar se, comprovar se existe essa correlação de câmbio com a margem da companhia e a gente observou que analisando um período longo para trás essa correlação ela é baixa. Então a gente não gosta muito de colocar o câmbio no contexto de margem porque obviamente ele impacta as receitas, mas como uma boa parte da nossa estrutura de custo ela também está em moeda forte,



principalmente a parte de metais, ela acaba de alguma forma sendo corrigida.

E a gente também tem negócios com dinâmicas diferentes: então você pega os negócios maduros da WEG, ou a parte de motores elétricos principalmente e de geradores, que são mercados onde o componente de exportação é um componente muito importante, ele acaba tendo benefício, mas você pega outros negócios, como a WEG Automação por exemplo, que boa parte dos componentes eletrônicos eles são importados mas ela tem uma exposição pequena ao mercado externo, esse impacto do câmbio ele não é tão positivo, ele pode ser até negativo dependendo da magnitude. Então quando você analisa o todo essa correlação acaba sendo relativamente baixo por conta disso.

Só que a gente também não pode negar que quando tem um impacto de variação cambial muito forte, uma desvalorização muito forte num espaço de curto muito tempo, como a gente viu agora no 2T, a tendência é que as receitas sejam corrigidas direto, então o impacto na receita ele acaba acontecendo na veia, e a estrutura de custos é um pouco do que você falou: a gente já tinha um estoque, a gente tem compras programadas, então esse impacto no custo ele acaba sendo um pouco mais gradual.

Então a resposta curta para sua pergunta é sim, tem sim um impacto do câmbio na margem, mas esse impacto ele tende a se normalizar no médio e longo prazo à medida que a gente vai corrigindo esse impacto do câmbio na parte de custo também.

Sr. Régis Cardoso – Credit Suisse

Obrigado pessoal, super completas as respostas, ficou muito claro, obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Fernando Leitão, JB Investimentos.

Sr. Fernando Leitão – JB Investimentos

Senhores bom dia, parabéns mais uma vez pelos resultados. Eu queria tentar explorar um pouco mais a área digital da WEG, quer dizer, a WEG vem se transformando de uma indústria de transformação para também uma indústria de soluções. Então tem baterias de armazenamento, tem essa fase 1 do ecossistema digital que foi encerrada agora com essas últimas aquisições. Então eu gostaria de saber dentro de todos esses novos negócios da WEG o que vocês veem como uma maior possibilidade de gerar resultados para WEG?

E a segunda pergunta seria como você falou de encerramento da fase 1, quais seriam as próximas fases do projeto 4.0? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Fernando. Fica difícil a gente afirmar qual vai ser a participação no futuro, o que a gente aposta que vai se desenvolver primeiro. Você pega, você comentou o assunto do Battery Storage System, que é muito complementar a todo o desenvolvimento de renováveis porque o sol não brilha a todo momento, o vento não sopra a todo momento. Então é uma solução para você ter uma melhor otimização do uso dessa energia que foi gerada através de renováveis.

O que eu posso dizer é o seguinte: que tudo que a WEG desenvolve a WEG tem uma estratégia de longo prazo e uma estratégia que a gente é muito fiel na execução. Então tudo isso está sendo, foi construído e continua sendo construído para garantir que lá na frente a gente possa também se beneficiar de tudo isso e possa propiciar oportunidades de contínuo crescimento, que a empresa sempre busca ao longo do tempo.

Então como já respondi na pergunta do Falcão, hoje é um negócio pequeno, são soluções adjacentes que são complementares aos nossos negócios, nossos equipamentos, e a expectativa é positiva lá para frente. Então é isso que a gente consegue hoje afirmar com firmeza.



E a segunda questão era com relação a desculpa, eu me perdi um pouquinho...

Sr. Fernando Leitão – JB Investimentos

Você falou que encerraram agora a fase 1 do projeto 4.0 com esse ecossistema, então existiria a fase 2 ou outras fases?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Então olha, por que a gente adotou essa abordagem? A indústria 4.0, tudo ligado nessas novas tecnologias é um negócio muito amplo. Se você começa a investir em muitas coisas você corre o risco de perder o foco, e perdendo foco muitas vezes é até difícil você ter uma abordagem correta com o teu cliente e sobre de que forma você pode ajudar. É por isso que a gente, através daquela descrição que tudo começa com um sensor, depois você precisa de telemetria, você precisa ter software de gestão e a inteligência artificial para otimizar tudo isso, foi o que a gente identificou que é um bom começo para a gente.

A gente está desenvolvendo as próximas fases ainda, mas vou te dar um exemplo: inteligência artificial de uma forma muito simplificada a gente nessas duas aquisições a gente está tratando o assunto divisão computacional e a parte de Analytics, números, mas vocês também pode ter soluções voltadas a som e trabalhar a inteligência artificial com relação a isso, que é a parte cognitiva. Então são algumas coisas que a companhia pode continuar desenvolvendo e avançando e cada vez mais colocando, eu dei um exemplo usando o Motor Scan, usando essas tecnologias, o Motor Scan, que é um chip que você coloca no motor.

Mas nós temos outros sistemas que também são aderentes a outros equipamentos da companhia que podem continuar se desenvolvendo, por exemplo tudo que envolve a transmissão e distribuição, que envolve informações que você pode captar do grid através de soluções de telemetria da V2COM, que tem uma ligação com o sensor dos nossos transformadores e assim por diante. Então ainda tem muita coisa que a gente vai

desenvolver, mas a gente preferiu focar no que foi descrito até o momento sobre o que é esta estratégia, digamos, de curto prazo da companhia.

Sr. Fernando Leitão – JB Investimentos

Ok muito obrigado, mais uma vez parabéns.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Lucas Barbosa, Morgan Stanley.

Sr. Lucas Barbosa – Morgan Stanley

Bom dia André e Paulo, obrigado por pegarem minha pergunta e parabéns pelos resultados. Minha pergunta é sobre a rede de distribuidores que vocês têm no Brasil.

Você tem visto como movimento no número de distribuidores que vocês têm aqui, talvez alguns deles fechando por causa de dificuldade financeira? Vocês acham que tem algum risco da capilaridade que vocês têm hoje diminuir por algum tempo? Eu entendo que no longo prazo acho que isso se normaliza, mas talvez tenha algum risco disso diminuir por algum tempo? Obrigado.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Lucas bom dia, obrigado pela pergunta também. Para explicar bem, a WEG trabalha com uma rede de distribuidores bastante ampla no Brasil e em outros países onde a gente está solidificado e essa rede a maior parte deles eles são, praticamente trabalham, são WEG, trabalham com a marca WEG exclusivamente e eles têm um histórico bastante favorável financeiro. A gente tem, são raríssimos os casos que eles encontram alguma



dificuldade e a gente já têm um relacionamento, acompanhamos de perto e como eu disse são empresas já que operam há décadas e têm um histórico, têm já um processo construído e o risco deles é mais baixo.

Nessa crise a gente não teve, felizmente não chegou até nós situações críticas deles, não tivemos, mas a gente acompanha bastante no detalhe. Nessa linha a gente ampliou, também por conta da geração solar distribuída, uma atuação mais ampla com alguns distribuidores e também as empresas instaladoras, essas sim são um pouco mais novas, estão se desenvolvendo muito rápido e para isso a gente também faz o acompanhamento bastante de perto, mas felizmente a gente não teve notícia até o momento de alguma dificuldade por parte dos distribuidores e dos instaladores, Lucas.

Sr. Lucas Barbosa – Morgan Stanley

Perfeito, muito obrigado Paulo. Uma segunda pergunta que na verdade eu não sei se vocês vão poder responder ou não, mas é sobre ciclo curto. Vocês conseguem dar alguma cor sobre como está a rentabilidade de produtos de ciclo curto no Brasil versus o que era historicamente?

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Lucas, André Salgueiro aqui. Na verdade a gente não abre a rentabilidade por linha, por unidade, mas acho que um slide importante que a gente coloca na nossa apresentação institucional, que mostra dinâmica entre as margens e os preços dos equipamentos de ciclo curto e de ciclo longo, a gente tenta mostrar que os equipamentos de ciclo curto eles não têm uma variação muito grande de preço e consequentemente de margem, independentemente do cenário. Então eles tendem a ter essa dinâmica de preço um pouco mais estável.

E obviamente outro fator a considerar, a gente colocou no release mas você tem toda questão de impacto de custo de matéria-prima e outras coisas. Então assim a gente não está vendo nenhuma pressão de custo,

apesar da questão do câmbio. Então acho que continua num nível muito parecido com o que vinha rodando.

Sr. Lucas Barbosa – Morgan Stanley

Perfeito muito obrigado André, bom dia.

Operadora

Nossa primeira pergunta vem de Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Obrigado pelo follow up. Eu queria só explorar um pouco mais a parte de fazendas solares. Você falou um pouco, acho que o André falou de que muitos dos projetos ainda não estão 100% contratados para os fornecedores. Em 2021 você tem teoricamente um número relevante desses projetos que você vai ter que precisar, você vai ter que começar a construção ou eles vão ter que começar a colocar CAPEX.

Você pode dar um pouco de, um pouco mais de detalhes sobre qual o market share de vocês e quem são os principais competidores? Só para entender e aí o fato que você teve um competidor, mas aí é mais recuperação judicial, mas isso te dá uma chance de ganhar mais market share nesse segmento também? Obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Falcão, André Salgueiro aqui. Na verdade a parte de fazendas solares a gente pode endereçar, a gente WEG pode endereçar de duas formas: a primeira delas como a gente já fez nos últimos projetos é vendendo a solução chave na mão (turnkey), que é a solução completa. Então a gente faz toda parte de EPC e entrega o projeto pronto, rodando para o cliente.

Mas a gente também tem a opção de vender os equipamentos, seja os inversores centrais ou até mesmo



a parte de transformadores e subestações. Então acho que esse é o primeiro aspecto. Então dentro desse mercado você tem players que trabalham no modelo da WEG, que são players que endereçam o mercado de forma fazendo o EPC, que é a solução completa, e você tem outros players que são integradores, que aí é uma empresa de engenharia, é uma empresa de geração que tem um time de engenharia próprio e esse pessoal eles compram os equipamentos separados e eles acabam fazendo a própria integração e colocando ali a solução completa de pé. Então na primeira parte do negócio a gente tem a opção de vender a solução completa, na segunda a gente tem a opção de endereçar via os equipamentos. Então os competidores é mais ou menos por aí, você tem nos dois tipos de negócio.

Em termos de market share a gente não tem um número tão preciso dada dinâmica do negócio, então em alguns momentos você tem vários projetos acontecendo, em outros menos, como está acontecendo agora, mas acho que o mais importante, e eu tentei até tratar um pouco aqui, se a gente pegar os leilões de 2018, 2019, e aí em 2019 a gente teve um A-4 e um A-6, então a gente está falando que esse projeto tem que estar pronto ali entre 2023 e 2025, a gente tem praticamente todos esses projetos sem a definição do fornecedor, seja um fornecedor que vai prover a solução completa, ou seja um integrador que vai comprar os equipamentos de forma separada.

Então é por isso que a gente acha que a gente pode ter oportunidade nesse mercado, mas talvez sejam oportunidades que vão acontecer mais para frente. Como eu falei de 2023 a 2025 uma fazenda solar em seis, oito meses, um ano dependendo do tamanho, você coloca ela de pé. Então o pessoal pode esperar mais um ano e meio, dois anos para começar a contratar e a colocar esses projetos de pé.

Então a dinâmica macro, o cenário macro com o câmbio alto impacta o custo do painel, o custo da energia mais barato agora que não incentiva o pessoal a antecipar esses projetos para vender energia no mercado livre, faz com que essa dinâmica fique mais próxima das datas oficiais de entrada dos projetos. Então é bastante, a gente imagina que esses projetos vão ficar mais para o final dos prazos regulatórios.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Perfeito, obrigado.

Operadora

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado a todos mais uma vez pela participação e até nosso próximo encontro.

Operadora

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