

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro 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 2T21.



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).

Exoneração de responsabilidade

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados da WEG S.A.

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.



Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser realizadas acerca de eventos futuros, à perspectiva de negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos e incertezas, e portanto dependem de circunstâncias que podem não ocorrer.

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

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

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

Destaques do 2T21

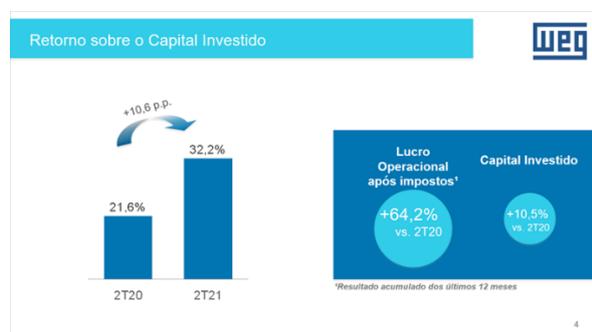


Vamos começar com os destaques do trimestre, sendo o primeiro a receita operacional líquida que cresceu 41,4% em comparação com o 2T20. A sequência do bom desempenho comercial observado no mercado doméstico e a aceleração da atividade industrial no mercado externo foram fundamentais para esse resultado. A boa demanda por nossos negócios de ciclo curto no Brasil e a manutenção de negócios de ciclo longo, principalmente na área de GTD, contribuíram significativamente para esse resultado.

No mercado externo observamos uma aceleração da recuperação da atividade industrial, confirmando os sinais de melhora reportados no último trimestre. Apresentamos crescimento de receita em nossos principais mercados e segmentos de atuação, juntamente com aumento de participação em mercados importantes para a companhia. Lembramos também da fraca base de comparação do 2T20, tanto no Brasil como mercado externo, período em que tivemos os

maiores impactos da pandemia em nossos negócios de ciclo curto, o que contribuiu para o forte crescimento apresentado nesses negócios.

Outro destaque do trimestre foi o EBITDA, que apresentou crescimento de 90,2%, atingindo 1,4 bilhão. A margem EBITDA cresceu 6,2 p.p., atingindo 24,2%. É importante destacar que esses números consideram os impactos não recorrentes do reconhecimento dos créditos referentes à exclusão de ICMS da base do PIS e COFINS. O EBITDA sem o efeito desses créditos seria de 1,1 bilhão, com a margem EBITDA de 19%. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.



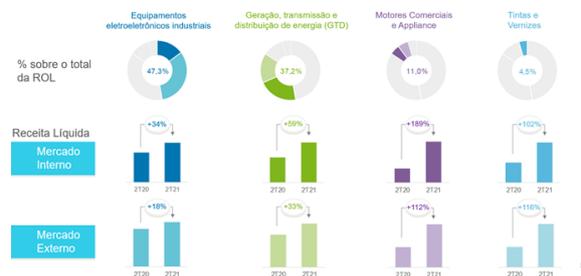
Por fim tivemos mais um trimestre de evolução do ROIC, como veremos melhor no próximo slide, que apresentou crescimento de 10,6 p.p. em relação ao 2T20, atingindo 32,2%. A consistência desse indicador nos últimos trimestres é reflexo da melhora do nosso desempenho operacional, demonstrado pela combinação de crescimento da receita e margem EBITDA, em conjunto com a boa administração do capital de giro nos últimos doze meses.

Passo agora a palavra para o Salgueiro continuar.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das nossas áreas de negócio nos mercados onde atuamos começando com o Brasil, onde a demanda na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais continuou aquecida, suportada pela alta demanda de produtos de ciclo curto como motores elétricos de baixa tensão, equipamentos seriados de automação e redutores.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T21



Os segmentos de agronegócio, construção civil e mineração foram os principais destaques desse trimestre. Os fornecimentos de equipamentos de ciclo longo como eletrocentros e painéis de automação também contribuíram com fornecimentos importantes para segmentos como mineração e óleo e gás.

Na área de GTD apresentamos crescimento em todos os nossos negócios, onde destacamos o início do fornecimento do novo aerogerador, a boa demanda por geração solar distribuída e a continuidade das entregas dos projetos de T&D ligados aos leilões de linhas de transmissão realizados nos últimos anos.

Em motores comerciais e Appliance o volume de vendas continuou elevado, com os segmentos de bens de consumo duráveis, agronegócio e alimentício sendo os principais destinos dos nossos produtos.

Em tintas e vernizes a demanda também continuou aquecida, com destaque para os segmentos de óleo e gás, saneamento e construção civil.

Já no mercado externo, na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais observamos aceleração no ritmo de retomada econômica em todas as regiões onde atuamos. Os volumes de vendas para nossos principais clientes em segmentos como mineração, óleo e gás e água e saneamento confirmaram este movimento.

Adicionalmente, vale destacar que os sinais de recuperação reportados no trimestre anterior estão se confirmando, com a melhora na entrada de pedidos de equipamentos de ciclo longo dos últimos meses.

Em GTD apresentamos outro trimestre de evolução nos negócios de T&D, com projetos relevantes sendo entregues nos EUA, Colômbia e também na África do Sul. Destacamos também o negócio de geração, onde estamos obtendo êxito no processo de expansão das vendas de produtos e serviços de turbinas a vapor na Europa.

Na área de motores comerciais e Appliance observamos crescimento importante na demanda dos nossos produtos, movimento este explicado pela aceleração da recuperação econômica e ganho de

participação de mercado, com destaque para os EUA e México.

Por fim, em tintas e vernizes apresentamos avanço das vendas nos países da América Latina, com destaque para o México, onde iniciamos as operações da nossa nova fábrica no final de 2020.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA no 2T21, onde apresentamos um crescimento de 90,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo os impactos positivos da contabilização dos créditos referentes à exclusão de ICMS da base de PIS e COFINS o EBITDA cresceu 49,2% no período. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 24,2%. Já a margem EBITDA sem os créditos de ICMS foi de 19%, apresentando evolução de 1 p.p. em relação ao 2T20.

Registramos mais um trimestre de evolução em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo da racionalização de custos e despesas, melhor ocupação das fábricas em conjunto com a melhora da margem em algumas operações importantes no exterior.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. No 2T21 os investimentos atingiram 168,3 milhões, sendo 52% destinados ao Brasil e 48% às unidades no exterior, dando continuidade aos investimentos em nossas fábricas no Brasil, China, México e EUA.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de RI

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



Com relação às realizações, eu gostaria de destacar dois reconhecimentos que tivemos recentemente. O primeiro foi que a WEG foi a grande vencedora do prêmio as Melhores Empresas da Bolsa 2021 criado pelo InfoMoney e o Stock Pickers a partir de um ranking elaborado pelo Ibmecc e pela Economatica. Fomos premiados nas categorias Melhor Empresa da Bolsa e Melhor do Setor de Bens de Capital.

Outro foi que ficamos em segundo lugar entre as empresas que mais geraram valor aos acionistas, o Prêmio Broadcast Empresas 2021. Além disso, também fomos premiados na categoria Especial Sustentabilidade.

Por fim, sobre as perspectivas para o ano é importante destacar que a pandemia ainda não foi completamente superada. Novas variantes da COVID-19 e o aumento do número de casos de algumas regiões ainda geram incertezas no mercado.

Outro ponto a observar é que os recentes aumentos de custos das matérias-primas devem pressionar as margens nos próximos trimestres. De qualquer forma, continuamos com a expectativa de entregar margens saudáveis esse ano.

Por outro lado, a melhora da entrada de pedidos sinaliza uma aceleração da retomada no mercado externo.

E no Brasil a boa carteira de equipamentos de ciclo longo, principalmente em GTD, deve continuar suportando o crescimento da receita nos próximos trimestres, e por isso estamos confiantes em entregar mais um ano de bom crescimento para a companhia.

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



André Luis Rodrigues
Diretor Administrativo, Financeiro
e de Relações com Investidores
+55 (47) 3276-6106
arodrigues@weg.net



André Meseguer Selgueiro
Chefe de Relações
com Investidores
+55 (47) 3276-6267
amsgueiro@weg.net

<http://ri.weg.net>

<https://www.facebook.com/ri.weg>

twitter.com/weg_br

9

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora

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

Nossa primeira pergunta é de Lucas Esteves do Santander

Sr. Lucas Esteves - Santander

Bom dia senhores, parabéns pelo resultado e obrigado pela oportunidade de fazer minha pergunta. Minha dúvida é relacionada se dado o aumento de custo de materiais e seus possíveis impactos para a WEG, gostaria que vocês pudessem dar um pouco mais de cor para a gente sobre o quanto vocês estão protegidos por compras antecipadas e quais os possíveis impactos nas margens de forma geral.

E falando um pouco mais especificamente do mercado de turbinas eólicas, que a gente sabe que é um importante driver de crescimento para os próximos períodos, entendo que vocês já têm um backlog contratado de contratos. Qual a expectativa de impacto nas margens desses contratos dado que os preços são fixos? E se para os novos projetos vocês pretendem mudar um pouco a estrutura para incluir alguma cláusula de pass-through de inflação e compartilhar um pouco desse risco com os clientes, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Oi Lucas, muito obrigado pela pergunta, é o André Rodrigues que está falando. Com relação ao custo de

matérias-primas acho que desde o 2S do ano passado nós estamos observando aumentos nos custos das principais matérias-primas, acho que isso a gente já vem reportando há algum bom tempo.

No Brasil o aumento já vem ocorrendo como eu disse há alguns meses, especialmente nas matérias-primas indexadas ao câmbio, e no mercado externo também começamos a sofrer um aumento de preço de matérias-primas relevantes como chapa de aço e cobre.

Como sempre nós comentamos, esses aumentos de custos podem causar uma defasagem temporária em nosso resultado de curto prazo; porém, a estrutura de custo de materiais é muito parecida para todos os concorrentes, e como os principais itens são commodities globais o impacto acaba sendo parecido para todos na indústria. Então é um fenômeno que está acontecendo para todo mundo.

A segunda parte com relação ao eólico, nossos contratos de geração eólica podem variar de cliente para cliente dependendo da negociação comercial. Via de regra nós sempre fazemos proteção para a variação do câmbio. Para os demais custos em alguns contratos adotamos índices de reajustes e outros não, dependendo do lead time e da negociação comercial de cada contrato.

Acho que é importante comentar que sempre existe a possibilidade de discutir eventual desequilíbrio econômico em situações de variações extremas de preço.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Obrigado, respondido.

Operadora

A próxima pergunta é de Marcelo Mota do Banco J.P. Morgan.

Sr. Marcelo Mota - Banco J.P. Morgan

Oi, bom dia a todos. Duas perguntas, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre a carteira de ciclo longo que vocês falam que os pedidos estão voltando, o mercado externo melhorando.

E ainda a segunda um pouco em linha também com essa questão do ciclo longo, mas mais focada no mercado externo. Enfim, a gente viu uma boa recuperação, receitas de 300 milhões de dólares, bastante GTD também. Então entender aqui se tem

ganho de market share, novos produtos, se esse nível de receita em dólar é sustentável, enfim, o que vocês podem comentar um pouco do mercado externo como um todo, obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Mota, bom dia, obrigado pela pergunta, André Salgueiro aqui. Primeiro com relação à carteira e àquela separação que a gente gosta de fazer. Principalmente quando a gente está falando da carteira de ciclo longo a gente tem que separar a carteira em equipamentos eletroeletrônicos industriais e em GTD.

A carteira de GTD ela continua positiva. Ela está positiva desde o ano passado e a gente vem construindo e continuando, mantendo o ritmo dessa carteira ao longo de 2021 principalmente em função do negócio de T&D, que vem apresentando bom desempenho tanto aqui no Brasil quanto na América do Norte, mas também aqui no Brasil pela volta dos projetos de geração eólica.

Então a gente conseguiu construir uma carteira positiva já agora para 2021, entrando em 2022. Então nessa parte de GTD a gente vem comentando e divulgando desde o final do ano passado que a gente estava como uma carteira já positiva para 2021 e a gente começa agora a construir essa carteira também para 2022.

Na parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais a gente começou a reportar alguma volatilidade no final do ano passado na entrada de pedidos de ciclo longo ali a partir do 3T. Já no final ali no 1T a gente começou a ver uma normalização na entrada de pedidos, e acho que a novidade para esse trimestre agora é que isso se confirmou.

Então a entrada de pedidos de equipamentos eletroeletrônicos industriais também tanto aqui no Brasil quanto lá fora vem se mantendo e vem crescendo mês a mês, o que faz com que a gente tenha uma boa visibilidade para os próximos trimestres.

E da onde que vem essa demanda? É principalmente dessa retomada forte que a gente está vendo não só aqui no Brasil mas lá fora, principalmente nas indústrias ligadas a commodities, que puxam bastante essa parte de ciclo longo: então a parte de mineração, óleo e gás, papel e celulose e siderurgia, com alguns projetos acontecendo tanto no Brasil quanto no mercado externo. Então essa é a situação da carteira atual.

Com relação à performance do mercado externo o que a gente viu nesse trimestre foi uma aceleração da retomada. Então na parte de ciclo curto está acontecendo algo parecido com o que aconteceu no

Brasil no 2S do ano passado, onde a gente viu aquela recuperação muito forte a partir do 3T aqui no Brasil para a parte de ciclo curto, né, motores, a parte de automação também, a parte de motores comerciais e Appliance e a gente vê essa aceleração.

Então a gente ver as principais economias - EUA, China, alguns países da Europa - crescendo, com perspectiva grande de crescimento de PIB e isso faz com que a demanda pelos nossos equipamentos sejam positivas.

Juntando essa recuperação de ciclo curto com essa boa carteira de ciclo longo, a expectativa é que a gente consiga continuar desempenhando um bom nível de faturamento para os próximos trimestres no mercado externo também. Então é essa a expectativa que a gente tem hoje, e a visibilidade com a entrada de carteira e essa retomada de ciclo curto é que a gente tenha um 2S também do ponto de vista de demanda positivo para a companhia.

Sr. Marcelo Mota - Banco J.P. Morgan

Perfeito, obrigado André, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta é de Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Oi, bom dia e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, a primeira, André, se você puder comentar um pouco sobre se vocês têm alguma leitura dessa proposta para reforma tributária e como é que isso pode impactar a WEG.

E a segunda pergunta é se vocês puderem também comentar um pouco, a Volkswagen começou a fazer a entrega do e-Delivery. Se a gente pensar no 2S ou no 3T, como é que isso pode ajudar o resultado da WEG? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Oi Victor, muito obrigado pela pergunta. Eu falo sobre a reforma tributária e o Salgueiro dá sequência na outra pergunta. Eu acho que antes da aprovação final fica

difícil a gente mensurar todos os possíveis impactos dessa reforma.

Acho que nós temos que acompanhar as discussões e na medida que nós tivermos as definições a respeito dos principais temas discutidos, como a redução da alíquota de imposto de renda, a exclusão do JCP entre outros, nós poderemos avaliar o cenário e direções que a companhia deve tomar. Quando nós tivermos o texto final dessa reforma vamos poder passar essas informações para todos vocês - mas ainda é muito cedo para a gente ter uma posição sobre esse assunto.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Victor, com relação ao e-Delivery acho que a grande novidade anunciada pela MAN Volkswagen recentemente foi a entrada agora em produção comercial do caminhão, que aconteceu agora no mês de junho. Acho que é bom, é importante lembrar que toda a parte de vendas, os volumes, o que está sendo anunciado isso é por conta da própria MAN e da Volkswagen, então nosso relacionamento aqui é com eles.

E a gente tem uma expectativa de volume, de unidades desses caminhões para serem entregues ao longo dos próximos meses que está dentro aqui do nosso planejamento - mas são volumes ainda iniciais, então a gente não tem a expectativa de nenhuma grande contribuição no curto prazo.

É o que a gente sempre fala: esse negócio é um negócio mais de médio, longo prazo. Ele deve começar com volumes relativamente baixos e ganhar tração com o passar do tempo.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Ótimo, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta é de Renata Cabral do Citi.

Sra. Renata Cabral – Citibank

Bom dia pessoal, obrigada pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelo resultado. A minha pergunta é mais direcionada para o mercado interno. A performance nesse trimestre foi muito boa, mesmo

considerando que a base de comparação com o 2T do ano passado estava mais fraca.

Vocês mencionaram aí uma recuperação de pedidos em ciclo curto. Eu queria pedir para vocês se vocês podem dar um detalhamento um pouco maior de como está a dinâmica para o mercado local e o que vocês esperam aí no decorrer do ano, se tinha uma demanda represada ou espera realmente uma recuperação mais sustentável em ciclo curto.

E também uma cor em GTD se vocês puderem, obrigada.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Oi Renata, para a gente falar um pouquinho sobre como é que está a dinâmica no Brasil a gente tem que separar a sobre as áreas de negócios que compõem a WEG que nós divulgamos. Quando a gente fala sobre o desempenho de equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil tem uma alta demanda de todos os produtos industriais no Brasil, isso impacta positivamente a WEG.

Segmentos como o agronegócio, construção civil e mineração foram os principais destaques na demanda de produtos de ciclo curto - e aí a gente está falando de motor elétrico, equipamentos seriados de automação e redutores.

Também quando a gente olha no Brasil dentro de equipamentos eletroeletrônicos industriais o fornecimento de ciclo longo, como eletrocentros e painéis de automação, continuam contribuindo positivamente nesse último trimestre - e destaque aqui foi mais a mineração e óleo e gás.

E a entrada de pedidos de ciclo longo é como o André Salgueiro disse, continua melhorando, continuou melhorando ao longo do trimestre.

Quando a gente muda então e vai para GTD, que teve um crescimento também de 59,4% nesse trimestre, todos os negócios apresentaram crescimento no trimestre. Nós ressaltamos a volta dos fornecimentos dos aerogeradores, a boa demanda por geração solar distribuída, que continua apresentando uma evolução em relação aos trimestres anteriores, e também a demanda, o aumento da demanda de alternadores.

Também nós podemos destacar a manutenção de entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos importantes ligados aos leilões de infraestrutura de transmissão realizados nos últimos anos.

Indo então agora para a parte de motores comerciais e Appliance, acho que vale aqui o destaque que a base de comparação foi fraca no 2T. Esse foi o negócio que mais sofreu no 2T do ano passado - tanto no Brasil como no mercado externo - e foi o período que nós tivemos os maiores impactos da pandemia, como eu disse, em ciclo curto.

Nesse 2T o volume de vendas continua elevado no Brasil. Segmentos como bens de consumo duráveis como ar-condicionado, máquinas de lavar, agronegócio e a parte de lazer mais voltada a piscinas e alimentício foram os principais destinos dos nossos produtos.

Finalizando, na parte de tintas e vernizes a demanda por produtos de tintas e vernizes também continua aquecida, com destaque para os segmentos de óleo e gás e saneamento e construção civil. Então foi esse aí o panorama geral do que aconteceu nesse 2T no Brasil.

Sra. Renata Cabral – Citibank

Perfeito, muito obrigada.

Operadora

A próxima pergunta é de Régis Cardoso do Credit Suisse.

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Obrigado André Salgueiro, Rodrigues pela oportunidade, pela pergunta. Acho que dois tópicos aqui do meu lado, o primeiro uma clarificação no slide 8 quando vocês falam ainda de aumento de custo que devem pressionar margens no próximo trimestre. Eu queria só entender se essa comparação é ano sobre ano, ou se é razoável imaginar que ainda tenha alguma compressão de margem numa lógica sequencial trimestre sobre trimestre a partir agora desse resultado reportado do 2T.

Um outro tópico que eu queria explorar um pouco com vocês também é a receita, pelo menos na nossa perspectiva aqui, teve uma surpresa para o upside, uma surpresa positiva pelo lado do top line, da receita, e acho que a gente já abordou diversos desses tópicos aqui.

Eu só queria talvez pegar com vocês uma percepção de o que é que no relativo versus a expectativa original, talvez o que conversamos, digamos, ao longo dos resultados, das conferências de resultado do ano passado, o que é que vocês acham que tem sido

surpresa positiva? Tem alguma coisa de ganho de share em mercados do exterior que parece ter crescido muito em moeda constante, ou de outra forma, digamos, uma certa corrida para o ouro no negócio de geração distribuída que tem traído muita demanda para o solar, ou alguma implicação dessa seca no Brasil que adicione um backlog?

Eu até imagino que essas coisas todas que eu estou falando agora mais para o ciclo longo deveria estar construindo um backlog para 2022, e não tanto de curto prazo. Mas enfim, eu estou tentando entender por que é que a gente foi tão surpreendido no top line. Se você puder ajudar talvez na percepção relativa ao ano passado, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Oi Régis, obrigado. Eu começo e o André Salgueiro vai para a segunda parte. Vamos falar um pouquinho de margem primeiro. Eu acho que está ligado um pouco às expectativas com os recentes aumentos de custos de materiais e à mudança de mix de produtos vendidos, principalmente com relação à volta do negócio de geração eólica. Isso deve trazer pressão para as margens para os próximos trimestres.

Mas eu acho que por outro lado a aceleração da demanda no mercado externo e a melhora gradual da carteira de ciclo longo, como já foi apontado aqui, sinalizam um 2S positivo do ponto de vista de demanda e ocupação das nossas fábricas.

Acho que dessa forma e excluindo aí os impactos favoráveis do crédito de ICMS que nós tivemos e considerando a volatilidade que temos hoje, ainda nós temos a expectativa que o ano de 2021 vai apresentar margens operacionais saudáveis e não muito diferentes do que foi performado no ano passado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Bom Régis, Salgueiro aqui. Com relação ao top line, à demanda, de fato acho que está vindo um pouco acima do que a gente até imaginava no final do ano passado. Acho que tem uma primeira questão que é macro: se a gente pegar aí as previsões de crescimento tanto de Brasil mas das principais economias, China, EUA, alguns países da Europa, a expectativa de PIB ela vem crescendo com o passar do ano.

Então acho que está implícita aí uma retomada da atividade econômica e industrial mais forte do que todo mundo - não só a gente - mais do que todo mundo estava esperando lá no final do ano passado. Então acho que esse é o primeiro ponto.

E aí por conta disso a gente está vendo o que? A gente está vendo uma demanda, principalmente no mercado externo, um pouco mais forte do que a gente imaginava que seria. Então isso se acelerou e foi o que eu comentei numa resposta anterior aqui: a recuperação, a forte recuperação que a gente viu no Brasil no 3T do ano passado a gente começou a ver em alguns outros países, em algumas outras regiões, então isso está ajudando.

E mais recentemente a gente começa a ver agora uma melhora na dinâmica dos projetos, dos equipamentos de ciclo longo, que também vão ajudar a receita ao longo dos próximos trimestres. Já está ajudando um pouco agora, mas deve ajudar ao longo dos próximos trimestres. Então acho que essas são as principais diferenças.

Mas voltando num ponto específico da sua pergunta, acho que está implícito aqui que a gente está ganhando participação de mercado em alguns países em algumas regiões importantes. Então quando a gente olha os nossos números na China, olha os nossos números em alguns outros mercados, a gente vê que a gente está crescendo mais do que o mercado - e o fato da WEG estar sempre bem estruturada, nosso modelo de negócio, faz com que nesses momentos a gente esteja bem preparado para aproveitar essas oportunidades e ganhar aí um pouco de market share nas regiões onde a gente atua.

Sr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Legal, ficou claro, muito obrigado pessoal, parabéns pelo resultado e um bom dia.

Operadora

Próxima pergunta de Thais Cascello do Itaú.

Sra. Thaís Cascello - Itaú

Oi pessoal, bom dia. Eu queria tocar ainda no tema de margens. Vocês já o abordaram aí de forma bem exaustiva, bem clara, mas a minha pergunta é um pouquinho mais objetiva: quando a gente olha a margem que vocês reportaram agora no 2T vocês conseguiriam dar para a gente uma noção

principalmente de margem bruta - mas se quiserem responder com a margem EBITDA não tem problema - o quanto dessa margem foi impactada tri a tri veio de aumento de custo de matéria-prima e o quanto veio de piora de mix, essa seria minha primeira pergunta ainda no tema de margem.

E a segunda pergunta é sobre perspectiva de investimentos. Acho que o André Rodrigues já deu aí uma dica para a gente na matéria que saiu no Valor Econômico, mas eu queria que vocês elaborassem um pouquinho mais sobre perspectiva, por favor, obrigada.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Thais bom dia, é o André Salgueiro aqui. Assim, infelizmente a gente não consegue abrir essa quebra do impacto do quanto é custo e o quanto é mix, até porque a gente tem um componente de mix muito importante na variação, que se a gente fizesse essa abertura ficaria implícita aí a margem de algum segmento que a gente não costuma dar essa abertura.

Mas o fato é que quando a gente olha a margem do 2T em relação ao 1T - e aí falando aqui da margem sem os efeitos do crédito do ICMS de PIS e COFINS - a gente apresentou uma redução de margem, e aí dentro dessa redução ela está implícito tanto o aumento do custo de matéria-prima quanto essa questão de um mix um pouco diferente, principalmente por conta da entrada do eólico, que a gente sempre divulga, tem uma margem um pouco menor do que a margem média da WEG nos outros negócios. Então tem os dois efeitos ali dentro.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Thais, com relação aos investimentos o envelope de CapEx para a WEG nesse ano estava em torno de R\$ 1 bilhão, sendo que 62% desse envelope no mercado externo e 38% no mercado aqui no Brasil, investimentos no Brasil.

O que aconteceu? O 1S já passou, nós investimos um pouquinho mais de 300 milhões e a gente acha que vai ser muito difícil - não tem nenhum cancelamento - mas a execução desse restante do que estava previsto para o 2S vai ficar muito difícil de se realizar, então tem alguma coisa que vai passar como carryover para o próximo ano.

Tem uma razão para isso: acho que a pandemia ainda traz, continua trazendo algumas dificuldades. Eu vou dar um exemplo: uma parte desse investimento é para a fábrica de motor de baixa tensão na Índia.

A Índia é um país que está sofrendo bastante com a COVID. Algumas paralisações, novas regras de trabalho, então atrasou toda a parte da construção civil dessa nova fábrica. A gente pelos protocolos tem que trabalhar com um número limitado de colaboradores, e isso certamente traz um atraso.

Mesma coisa a fábrica de transformadores nos EUA, alguns fornecedores com problema na cadeia global de suprimentos também atrasaram alguns dos equipamentos e isso trouxe um pouquinho de atraso.

Então com a nova visão que a gente tem um pouco mais atualizada, que talvez o 2S vai ficar algo em torno de R\$ 500 milhões de investimento, então a gente ficaria 200 milhões abaixo do que foi todo o ano - e de novo, acho que boa parte desse investimento, então falei dos aumentos de capacidade nos EUA e na Índia, mas também aumento de capacidade e desenvolvimento de novos produtos na China, aumento de capacidade sobretudo no negócio de automação que nós começamos esse negócio produzir na China em 2019, e também investimentos no Brasil de modernização das nossas, e também alguns aumentos de capacidade das nossas unidades aqui no Brasil, como de motores comerciais e Appliance lá de Linhares.

Sra. Thais Cascello - Itaú

Obrigada.

Operadora:

Próxima pergunta de Catherine Kiselar do Banco do Brasil.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Bom dia Salgueiro, Rodrigues, bom dia a todos, parabéns pelos resultados, obrigada pelas perguntas também. Bom, minha pergunta aqui é majoritariamente sobre o ambiente competitivo. Como vocês tem visto o ambiente competitivo em termos de preços e margens nessa retomada? Se vocês veem alguma ameaça a essa recuperação de ciclo curto no exterior.

O meu objetivo aqui com essa pergunta é entender se essa retomada com óbvio ganho de market share vai

implicar na mudança de margens para pior aqui nas operações no exterior. Se vocês puderem elaborar um pouquinho eu agradeço.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Catherine, o André Salgueiro aqui. Com relação à pergunta de ambiente competitivo sua ligação estava um pouquinho baixa, então eu vou elaborar que e se por algum acaso ficar algum ponto de fora você complementa para a gente por favor.

Mas com relação ao ambiente competitivo, um pouco acho que numa das respostas que eu comentei, a gente vem trabalhando para manter e ganhar mais participação de mercado em todas as regiões, em todos os países onde a gente atua. Essa é a estratégia de longo prazo da WEG, então o que a gente sempre busca é ser o mais competitivo possível para a gente conseguir esse ganho de participação de mercado em outros mercados, em outras regiões.

Com relação ao impacto de margem e como isso pode afetar esse ambiente competitivo, o André Rodrigues aqui na resposta sobre a margem ele comentou sobre a estrutura de custo. A estrutura de custo do nosso negócio ela é bastante ligada às commodities, principalmente às commodities metálicas, que via de regra são commodities precificadas globalmente. Então o impacto de estrutura de custo que a gente tem é um impacto muito parecido com todos os outros players da indústria.

Então o fato que o que faz a diferença? O que faz a diferença é o modelo de negócio, o fato de ser verticalizado, é o fato de tentar ser o mais produtivo e o mais eficiente possível que isso está na cultura, está no DNA a da WEG, e à medida que vai passando o tempo a gente consegue se aprofundar nesses temas.

Então por conta disso, pelo fato da estrutura de custos ser parecida, a gente não vê nenhuma grande pressão ou nenhuma grande mudança de ambiente competitivo por conta disso. Eu acho que essa questão do ambiente competitivo está mais ligada ao modelo de negócio e à estrutura de cada um dos competidores dentro do nosso segmento.

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Muito obrigada. A minha segunda pergunta é sobre a WEG Digital. Além do e-Delivery que vocês já elaboraram bastante agora há pouco, vocês podem dar



um follow up das iniciativas da frente digital e como elas estão contribuindo com o portfólio de produtos?

soluções vêm para trabalhar de maneira muito, de maneira adjacente muito produtiva.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Oi Catherine, André Rodrigues. Vamos atualizar então, muito boa pergunta para a gente ter a oportunidade de atualizar o que está acontecendo nos negócios digitais da WEG. Bom, a gente sempre está reportando que é um processo da companhia, que é uma jornada na qual nós estamos construindo passo a passo conforme a filosofia de trabalho da WEG.

Temos hoje dois focos claros de atuação: um que se chama a gestão de ativos e outro a gestão da execução, sendo que ambos se complementam e provêm soluções para nossos clientes de ajudá-los nessa jornada de entrada na indústria 4.0.

Quando a gente fala de gestão de ativos a gente pode citar como exemplo soluções de monitoramento dos equipamentos, leitura de dados e conectividade na qual nós podemos, provemos produtos através das nossas unidades de negócios tradicionais, e também utilizando toda a competência e expertise da BirminD e a MVISIA, a primeira voltada aos algoritmos inteligentes e a segunda à visão computacional para nos ajudar nesse processo, por exemplo.

Quando nós vamos para gestão de execução, aí nós focamos na produtividade das operações através de soluções desenvolvidas in-house como o MES da PPI-Multitask, mas também sob soluções de conectividade desenvolvidas pela V2COM, também as duas aquisições que nós fizemos recentemente.

Acho que ao redor dessas soluções nós dispomos de tecnologias habilitadoras organizadas, que empoderam todas as ferramentas fornecidas a nossos clientes, onde nós podemos citar a inteligência artificial, os hardwares que são desenvolvidos pela WEG, a nossa fábrica de softwares e também a plataforma low-code da WEG, a WEG Knowledge.

Acho que para finalizar a WEG Digital Solutions, que é essa unidade de negócio da WEG, é um ecossistema que conecta e integra equipamentos e sensores, capaz de coletar e armazenar dados, transformar as informações e torna possível monitorar, controlar e automatizar as operações, realizando essas análises em tempo real.

Tudo isso em paralelo com toda a competência de desenvolvimento desses produtos industriais que a WEG desenvolve, e isso vem então, todas essas

Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil

Excelente, obrigada pelas respostas, bom dia a todos.

Operadora

A próxima pergunta é de Igor Araújo, da Genial Investimentos.

Sr. Igor Araújo – Genial Investimentos

Bom dia pessoal, parabéns pelos resultados eu queria que vocês, vocês até chegaram a tocar nesse assunto, o Régis até fez a pergunta sobre o negócio de energia solar, e eu queria saber um pouquinho mais de vocês quais são as perspectivas de vocês para o segmento.

Eu vi que até teve algum comentário sobre, dizendo que é um dos segmentos que mais cresce na parte de GTD e eu queria entender em que ponto vocês estão no mercado, que é um mercado muito pulverizado, e quais são as perspectivas desse mercado de crescimento para vocês.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Igor bom dia, André Salgueiro aqui. Na verdade a atuação da WEG na parte de geração solar a gente pode dividir em duas: a gente atua no mercado de geração solar distribuída, onde a WEG hoje é uma das líderes de mercado nesse segmento aqui no Brasil.

Então essa parte aqui de GD ela continua em evolução. Estamos bem posicionados para aproveitar essas oportunidades, e ela voltou a crescer num ritmo um pouco mais forte agora no 2S... no 2T do que a gente tinha visto no 1T - mas vale lembrar que a base de comparação do 2T do ano passado ela foi um pouco mais fraca. Esse negócio ele também foi impactado pela pandemia, então tem essa questão da base de comparação - mas continua se desenvolvendo bem.

Foi um negócio que cresceu bastante na WEG nos últimos anos e continua apresentando uma boa performance esse ano, e a gente acredita que o nosso modelo de atuação nesse segmento, através dos integradores espalhados por todo o Brasil, ele traz vantagens competitivas duradouras nesse segmento. Então a gente está bem posicionado, é um segmento



que vem crescendo relativamente bem nos últimos anos e a WEG tem acompanhado esse crescimento.

Mas a WEG também atua na parte de geração solar centralizada e aí no começo, uns anos atrás a gente começou a fornecer equipamentos, depois a gente passou a oferecer soluções turnkey, a solução do EPC, do projeto completo.

E mais recentemente a gente teve sucesso de vender alguns contratos importantes para vendas dos equipamentos, então principalmente os inversores centrais solares e os transformadores e subestações quando os parques solares, as usinas solares, demandam esse tipo de equipamento.

Nessa parte de geração centralizada a gente não teve uma contribuição tão grande nos últimos trimestres de receita, mas se tornou público um contrato que a gente tem para um projeto importante da VALE, que é o Sol do Cerrado, para fornecer os inversores centrais, e a gente vai começar o fornecimento dessas máquinas agora a partir do 2S. Então é um mercado que tende a apresentar crescimento para a gente também ao longo dos próximos trimestres.

Sr. Igor Araújo – Genial Investimentos

Perfeito, obrigado. Você consegue me dar uma visão qualitativa de quanto isso representou na receita de GTD no mercado interno?

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Igor, infelizmente a gente não quebra a receita nem de GTD ou das outras unidades por negócio. O que a gente sempre falou e vem comentando ao longo dos últimos anos é que esse negócio solar se desenvolveu bastante ao longo dos últimos anos e hoje ele é um negócio importante dentro da área de GTD.

Sr. Igor Araújo – Genial Investimentos

Perfeito, obrigado Salgueiro, bom dia.

Operadora

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores

Olá pessoal, muito obrigado mais uma vez pela participação na conferência da WEG e aguardo vocês na divulgação dos resultados do 3T no mês de outubro. Muito obrigado mais uma vez e um grande abraço.

Operadora

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