

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º trimestre de 2023.



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



Quaisquer previsões contidas 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 Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro; André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Wilson José Watzko, Diretor de Controladoria e Felipe Scopel Hoffmann, Gerente de Relações com Investidores.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre, onde a receita operacional líquida cresceu 13,7% em comparação com o 2T22. Apresentamos mais um trimestre de crescimento, reflexo do bom desempenho dos negócios em ciclo longo e da boa demanda por nossos produtos nas principais regiões onde atuamos.

No Brasil continuamos com desempenho positivo, com destaque para a boa demanda de equipamentos industriais. Em equipamentos de ciclo longo vimos um bom volume de vendas, especialmente no negócio de transmissão e distribuição.

No mercado externo os negócios de geração, transmissão e distribuição contribuíram de forma significativa, especialmente o fornecimento de transmissão e distribuição na América do Norte.

Observamos também bons resultados nos demais mercados de atuação, principalmente nos segmentos de mineração, óleo e gás da área de equipamentos eletroeletrônicos e industriais.

O EBITDA atingiu R\$ 1,8 bilhão apresentando crescimento de 45,9% em relação ao 2T22. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,4%, crescimento de 4,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esse desempenho.

Retorno sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

Por fim, o ROIC, como veremos no próximo slide, atingiu 34,4%, aumento de 7,5 p.p. em relação ao 2T22. A melhora do nosso desempenho operacional suportado pelo crescimento da receita e melhora das margens mais do que compensou o aumento dos investimentos em ativos fixos, aliado ao melhor controle da necessidade de capital de giro no período.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

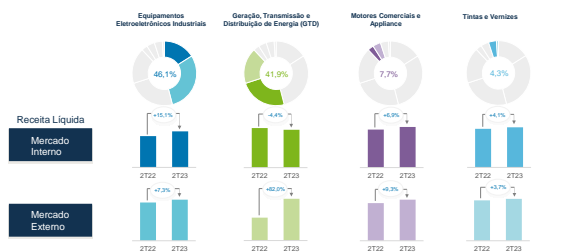
Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Obrigado André, bom dia a todos. No slide 5 apresento a evolução das áreas de negócio nos mercados onde atuamos. No Brasil continuamos com uma atividade industrial positiva com boa demanda para produtos de ciclo curto, com destaque para os produtos seriados de automação principalmente para os segmentos de mineração e papel e celulose.

Os equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação também apresentaram um bom resultado, especialmente nos segmentos de óleo e gás, mineração e papel e celulose.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T23

% sobre o total da ROL



Na área de GTD observamos mais um trimestre com bom desempenho do negócio de T&D, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para os projetos ligados aos leilões de transmissão e de redes de distribuição. O negócio de geração solar distribuída, apesar de mostrar evolução de receita em relação ao 1T apresentou queda em relação ao mesmo período do ano anterior, impactando o crescimento da receita nessa área de negócio.

Em motores comerciais e *appliance* observamos melhora nas vendas em diversos segmentos de atuação como ar-condicionado, compressores e acionamentos.

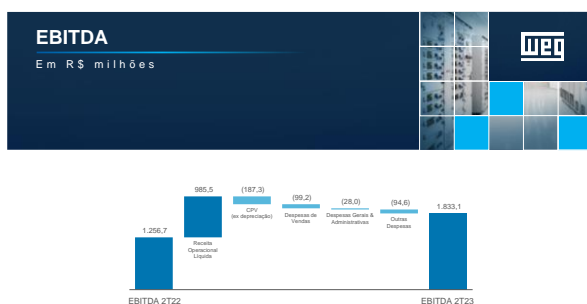
Em tintas e vernizes observamos continuidade da boa demanda observada nos últimos trimestres, com destaque para os segmentos de óleo e gás e manutenção.

No mercado externo a atividade industrial continua positiva na maioria das regiões onde atuamos, com destaque para os equipamentos de ciclo curto como motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de automação, principalmente na América do Norte. Para os equipamentos de ciclo longo também observamos bons níveis de receita, especialmente para projetos de segmentos de óleo e gás e mineração.

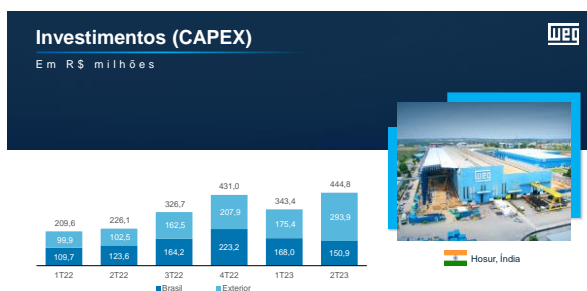
No negócio de GTD continuamos aproveitando o momento positivo para as operações de T&D, com bom desempenho tanto no México como nos EUA. Nos negócios de geração destacamos a nossa operação na Europa com a entrega de alguns projetos importantes nesse trimestre, além da construção de uma carteira de pedidos saudável para os próximos trimestres nas demais operações.

Em motores comerciais e *appliance* observamos crescimento da demanda por nossos produtos em regiões importantes onde atuamos, especialmente nas operações nos EUA.

Em tintas e vernizes as receitas nas operações do exterior apresentaram crescimento, compensando a menor atividade de exportações do Brasil.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou crescimento de 45,9% em relação ao 2T22. A margem EBITDA encerrou trimestre em 22,4%, 4,9 p.p. maior que o mesmo período do ano anterior. Este resultado é reflexo principalmente da acomodação dos custos observada nos últimos trimestres, em conjunto com a alteração do mix de produtos vendidos impactada principalmente pela queda do solar, melhor rentabilidade dos projetos de ciclo longo e das operações do exterior.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 445 milhões nesse trimestre, sendo 34% nas unidades produtivas no Brasil de 66% nos parques industriais e demais instalações no exterior.

No Brasil destaque para investimento na expansão das fábricas de motores industriais, motores de tração elétrica e packs de bateria, enquanto no exterior seguimos com a ampliação das fábricas de motores e transformadores no México, com a construção da nova fábrica de motores em Portugal e também a expansão da fábrica de motores e geradores de alta tensão na Índia.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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 em primeiro lugar que divulgamos no início deste mês acordos com a Alupar e a 2W Ecobank para autoprodução de energia eólica, que além de garantir o fornecimento de energia para a WEG também contribuiu para o atingimento das metas de descarbonização assumidas ano passado.

Os dois contratos representam cerca de 90% do consumo de energia no Brasil, e em conjunto com outros projetos em execução na Índia e na China somam 75% do nosso consumo de energia global em 2022 proveniente de fontes renováveis.

Anunciamos recentemente investimentos para a ampliação da capacidade produtiva da unidade fabril de Manaus. O projeto de R\$ 48 milhões será realizado nos próximos três anos e possibilitará a produção de uma nova linha de motores elétricos para condicionadores de ar.

Em junho ficamos entre os três primeiros colocados no prêmio Broadcast Empresas elaborado pela Agência Estado, que elegeu as empresas que mais geraram valor aos acionistas. Também recebemos o prêmio especial na categoria Sustentabilidade.

REALIZAÇÕES RECENTES

- Acordo com Alupar e 2W Ecobank para autoprodução de energia eólica
- Investimento de R\$ 48 mi para ampliação da unidade fabril de Manaus, no Estado do Amazonas
- Destaque no Prêmio Broadcast Empresas 2023, e Prêmio Especial em Sustentabilidade

PERSPECTIVAS

- Carteira de pedidos de ciclo longo positiva no Brasil e exterior
- Manutenção de dinâmica operacional positiva
- Incerteza do cenário macroeconômico global exige atenção

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

Seguimos com uma boa carteira de pedidos para equipamentos de ciclo longo, tanto na área industrial como em GTD, especialmente em projetos de transmissão e distribuição que devem contribuir para o crescimento no Brasil e no exterior.

Continuamos com uma dinâmica operacional positiva com acomodação dos custos de nossas principais matérias-primas e um mix de produtos favorável, que deve continuar suportando a boa rentabilidade ao longo do ano - sempre lembrando que é importante ficarmos atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidade em nossas operações.

Ainda assim mantemos nossa expectativa de crescimento sustentável dada a demanda positiva na

maioria de nossos negócios, especialmente dos projetos de ciclo longo.

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



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora

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

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

Por favor aguardem enquanto coletamos as nossas perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Laghi, XP Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Bom dia Rodrigues, Salgueiro, Felipe, parabéns por mais um excelente resultado no 2T. Tem um ponto que eu queria explorar melhor com vocês, que é em relação à dinâmica de receita acho que nesse 2T, e lembrando um pouco a pergunta em três partes, mas focando no segmento de GTD e olhando um pouco geografia a geografia.

Mas começando em EEI, a gente viu o Brasil mostrando crescimento consistente, tanto sequencialmente, quanto o ano a ano, mas o mercado externo ficando com um pouco mais fraco. Acho que o câmbio quando a gente olha o 1T também acabou não ajudando, a apreciação que a gente viu recentemente. Mas em relação a esse segmento eu queria ver com vocês como é que vocês estão enxergando a entrada de pedidos especificamente para ciclo curto nos EUA e Europa, porque talvez olhar para essa criação de backlog já poderia indicar um crescimento olhando o 2S

versus o 1S, e se os bons indicativos de produtos seriados de automação que vocês mencionaram, se isso já reflete resultados na estratégia comercial do motion drive, ou se é mais uma dinâmica de mercado, então esse é o primeiro ponto.

E aí, em relação a GTD e olhando o mercado interno, mesmo com GD solar apresentando uma melhora versus o 1T a gente viu uma queda pequena - mas uma queda sequencial, e aí ainda considerando um mercado mais aquecido de T&D. Então o que é que explicaria essa queda ou a falta de crescimento sequencial versus o 1T? Seria uma questão pontual de concentração de entregas de eólico talvez, ou geradores e alternadores com uma demanda um pouco mais fraca? Então acho que era explorar um pouco melhor esse ponto do GTD interno, e depois eu faço o terceiro ponto aqui em relação a geografias, obrigado.

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

Oi Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta. Você abordou alguns pontos aqui, eu vou tentar cobrir todos, mas se eu esquecer de alguma coisa depois quando vocês fizerem o *follow up* você relembra, por favor.

Então, a parte de equipamento elétrico eletrônico industrial de fato o Brasil continua com uma performance bastante positiva, cresceu 15,1% em relação ao mesmo período do ano passado. Aqui a dinâmica ainda está positiva com destaque, como a gente colocou ali, a parte de automação ainda performado melhor.

E também a parte de ciclo longo, os projetos que envolvem os motores de média tensão e os painéis de automação especialmente para mineração e óleo e gás com um cenário ainda bastante positivo. Então isso tem suportado o crescimento aqui no Brasil.

Quando a gente olha para essa unidade de negócio fora do Brasil ela continua crescendo num ritmo relativamente menor (7,3%), então tem efeito de câmbio aqui sim, mas é um pouco daquilo que a gente vinha falando: a dinâmica continua positiva na maior parte das regiões, mas em alguns locais a gente começa a sentir algum sinal de volatilidade, especialmente na Europa, que a gente já vinha repassando há algum tempo sinais de volatilidade, especialmente na dinâmica de ciclo curto. Então a parte de ciclo curto na Europa está mostrando alguma volatilidade já há alguns trimestres. Especialmente nesse último trimestre, a gente teve uma dinâmica da China também um pouco abaixo do que vinha acontecendo, então isso contribuiu um pouco para essa

performance ou para esse crescimento um pouco menor nessa unidade de negócio fora do Brasil.

E quando a gente vem para GTD, mercado interno, o grande fator continua sendo o solar, apesar de, como a gente colocou ali no próprio release, ter mostrado uma pequena evolução em relação ao 1T, então isso de fato não justifica a queda em relação ao 1T, é mais essa comparação em relação ao ano passado.

O ponto específico em relação ao 1T está ligado à concentração de entregas de eólico. Então eólico teve um trimestre sim, um 2T um pouco abaixo do que o primeiro, especialmente por uma questão do timing do cronograma dos projetos que a gente tem em carteira hoje, então uma coisa que justifica a performance de GTD em relação ao 1T.

E em relação ao 2T do ano passado, o impacto é maior na queda do solar, como já aconteceu no 1T desse ano também.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito, e para fechar você comentou até da Europa em relação à demanda um pouco mais volátil para ciclo curto nos equipamentos industriais, mas foi justamente um destaque positivo no 2T quando a gente olha a evolução de receita tanto o ano contra ano quanto, versus o 1T.

Então é possível dizer que na Europa mesmo que equipamentos industriais sempre tenha sido o principal, principal contenção de receita dá para dizer que o principal impulsionador de crescimento foi T&D, ou explorar melhor ali o que é que puxou essa receita para cima na Europa nesse tri, e se eventualmente já recolhendo algum fruto de uma contribuição mais *cross-sell* com Gefran ou alguma sinergia com a aquisição? Esse seria o último ponto aqui, e explorar um pouco melhor a Europa e é isso, obrigado pelo esclarecimento.

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

Olha, com relação à Europa, na Europa de fato teve uma performance bem importante esse ano, foi o maior crescimento das regiões fora do Brasil. Esse crescimento ele está muito concentrado na parte de GTD, a gente colocou ali, a gente teve uma concentração de alguns projetos muito importantes na parte de geração na Europa ao longo do 2T agora do ano.

E além disso a gente tem a questão da Gefran. A Gefran a maior parte da receita ela acaba entrando ali na Europa também, então isso contribui. Como a base era praticamente zero ano passado isso ajuda bastante o crescimento quando a gente olha para a região. O que eu digo é assim, a performance da Europa ela é basicamente, esse grande destaque que está ligado a esses dois fatores: o primeiro e mais relevante é a parte de geração dentro de GTD, eu segundo a consolidação dos números da Gefran.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Obrigado Salgueiro, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta vem de André Mazini, Citibank. Por favor, pode prosseguir.

Sr. André Mazini – Citi Bank

Olá pessoal, obrigado pelo Call, parabéns pelos resultados. Então minha pergunta é sobre esse *recall* que o concorrente europeu passou que ficou bem relevante na mídia umas três semanas atrás mais ou menos, um *recall* de aerogeradores.

Eu queria entender se vocês acham que vai ter alguma repercussão para o mercado em geral e para vocês um *recall* desse tipo. Vocês acham que abre mais espaço para outros players e para a WEG, dado que esse é um player de reputação um grande que, enfim, provavelmente perdeu um pouco dessa reputação que ele tinha, e o que vocês acham que o leva a um tipo de *recall* desse?

Vocês acham que talvez empresas que favorecem mais comprar de terceiros versus desenvolver internamente - como vocês fazem - estão mais expostas a esse tipo de coisa? E se vocês até fizeram alguma mudança de olhar internamente - eu sei que claro que a realidade é outra - mas se dá para aprender alguma coisa com esse evento lá de fora até para o processo produtivo de vocês, essa é a segunda repercussão da pergunta, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi André, é o André Rodrigues, obrigado pela pergunta. Eu acho que em primeiro lugar a gente não tem informações sobre o acontecimento além do que foi

divulgado na mídia, e também não cabe à WEG ter um posicionamento sobre uma questão da concorrência.

Mas a gente tem que sempre lembrar que quando a gente fala de um aerogerador a gente está falando de um equipamento muito complexo, com o processo de produção complexo, num processo de instalação também muito complexo, e assim como aconteceu com esse concorrente específico recentemente, já aconteceram problemas pontuais como outros concorrentes.

E problemas pontuais dessas máquinas sim, podem ocorrer, e no caso da WEG nós não temos conhecimento de problemas em série nas nossas máquinas. Até por uma questão de gerenciamento de risco é um negócio que nós temos uma exposição menor com relação à receita total da companhia.

Sr. André Mazini – Citi Bank

Perfeito, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Regis Cardoso, Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Oi pessoal bom dia, Salgueiro, Rodrigues. Duas perguntas aqui do meu lado, uma primeira para entender um pouco a dinâmica de receita. Acho que foi uma surpresa positiva, teve uma aceleração do *top line* na comparação trimestral e isso chamou um pouco a atenção, porque eu esperava que com uma apreciação do real, com um preço de commodities em geral (cobre, aço) que tem reduzido em relação ao pico do ano passado que essas coisas todas fossem uma espécie de *headwind*, de vento contra um crescimento de receita.

Então a pergunta é a seguinte: se vocês tiveram algum tipo de concentração de entrega de projeto talvez em GTD no mercado externo que faça com que essa receita, esse crescimento do 2Q agora do 2T não seja recorrente, não seja uma boa *proxy* para pensarmos em crescimento de trimestres futuros, ou se de fato tem um ambiente, tem um ambiente comercial, de demanda mais favorável que permite com que a gente continue a ver uma tendência de *top line* mais forte.

E aí talvez se conseguirem comentar um pouco como é que esse crescimento de *top line* se dividiu entre

volume e preços. Depois eu faço um segundo tópico, obrigado.

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

Oi Régis bom dia, é o Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Com relação a dinâmica de receita eu acho que eu até abordei um pouco na primeira resposta, de fato na parte de GTD mercado externo a gente teve sim a concentração da entrega de alguns projetos importantes, especialmente na parte de geração na Europa.

Então tem uma parte da receita desse trimestre que a gente não tem uma visibilidade em carteira para entregar algo na mesma magnitude nos próximos trimestres, que é natural de acontecer quando a gente fala de projetos de ciclo longo.

A gente sempre precisa lembrar daquela dinâmica de ciclo longo. O ciclo longo muitas vezes a gente está produzindo, a concentração da entrega ela pode acontecer num trimestre ou outro, então é natural isso acontecer vez ou outra. Então acho que tem um fator aí que dá para afirmar que parte desse desempenho está ligado a essa performance da Europa, que de certa forma teve essa concentração.

Só para passar uma informação que a gente normalmente compartilha com vocês, a quebra de ciclo longo e ciclo curto nesse trimestre chegou a 46% a parte de ciclo longo, o que foi uma evolução importante. Então isso mostra evolução e está alinhado com toda aquela questão que a gente vem passando já há alguns trimestres da carteira positiva de ciclo longo, e à medida que essa carteira ela está positiva e ela vai evoluindo essas concentrações de um trimestre para outro elas podem acabar acontecendo.

Com relação à quebra volume e preço, na prática, o negócio da WEG é muito difícil da gente fazer essa quebra porque a gente tem uma série de produtos diferentes, com formas diferentes, os motores de tamanho, potência diferentes. Então é muito difícil de conseguir fazer essa análise de forma consolidada.

Então o que a gente tem é que a parte de preço não variou tanto em relação ao ano passado, então eu diria assim: a maior parte do crescimento, do desempenho está vindo de volume, mas o número exato é mais difícil da gente ter a quebra.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Legal, entendi. E aí se eu pensar por uma lógica de evolução de margens, essa margem mais forte agora do 2T ela teve uma evolução positiva mais por causa dessa concentração da carteira de projetos longos em GTD no exterior e que, portanto, pode não ser recorrente para trimestres futuros? Ou é mais uma dinâmica de preços caíram... desculpa, custos caíram, preços ficaram estáveis e aí portanto essa é uma margem sustentável? Quer dizer, a dinâmica pode ser essa, mas tem também o efeito temporário porque a dinâmica de preços seguirá a dinâmica de custo em trimestres futuros?

Eu só queria mais entender, vamos dizer, a recorrência da margem que a gente observou no 2T agora.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Régis, é o André Rodrigues falando. Bom, primeiro eu acho que para falar um pouquinho de futuro a gente tem que falar o que aconteceu de certa forma nesse 2T, e a evolução dessa margem no 2T foi devido a alguns fatores que a gente já vem anunciando, como por exemplo a acomodação dos custos de boa parte das matérias-primas; a questão do mix de produtos com diferentes perfis de margem, isso também tem um impacto, pode ter um trimestre com relação a outro dependendo da carteira de entregas que você tem de ciclo longo; mas por exemplo a exposição de negócios como solar e eólico, que predominantemente possuem margens menores ao consolidado do grupo.

Também a questão que contribuiu é com relação também a melhor ocupação das nossas fábricas e das operações no exterior, já que nós estamos fazendo, temos muitas iniciativas de redução de custo e melhoria de rentabilidade lá fora.

A questão da representatividade de ciclo longo como eu já disse também é importante, e a gente também vem falando que ao longo do ano de 2022 nós tivemos algumas recomposições de preços que melhoram a margem dos produtos de ciclo longo.

Para a dinâmica da WEG é realmente muito difícil, com todas essas variações que nós podemos ter de um trimestre para outro, ter uma visão de dizer que a margem de um trimestre específico é uma margem agora que vai ser referência para o futuro.

Eu acho que o que é importante aqui é sempre a gente analisar margens em períodos mais longos. Nós entregamos mais um trimestre com margem

diferenciada, e mantendo o cenário atual eu acho que a gente pode dizer que para o ano a gente tem uma expectativa de um desempenho que será melhor comparado com os últimos anos - mas a gente nunca pode dizer que a margem específica de um trimestre vai ser referência para os outros. A gente sempre tem que olhar para um período mais longo.

Sr. Regis Cardoso – Credit Suisse

Perfeito, obrigado Rodrigues, obrigado Salgueiro, parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Oi pessoal, bom dia, obrigado pelo Call, dois tópicos do meu lado também. Primeiro, Rodrigues, vamos pegar um pouco do seu tópico nessa última resposta. Eu estava olhando o resultado do competidor hoje de manhã e parece que a questão da situação de margens forte na indústria como um todo é um reflexo quase que global, todo mundo reportando um pouco dessa acomodação de preço de commodities; porém, entrada de pedidos já começando a cair bem. A gente viu isso também na ABB hoje de manhã.

E aí eu fico preocupado um pouco com a questão de precificação. Eu acho que a precificação não vai ser tão resiliente conforme for a entrada de pedidos, e se eventualmente tiver um enfraquecimento na entrada de pedidos eu acho que isso deveria começar a refletir na precificação relativa um pouco mais fraca, ou começar a repassar um pouco dessa acomodação de commodities no preço.

Enfim, eu queria ver como é que vocês estão vendo isso já colocando também o próprio (incompreensível 29:10) na conta, eventualmente ter um produto exportado em alguns mercados bem competitivos, tipo Europa, a gente deveria ver algum tipo de acomodação de preço. Eu queria saber se é isso aqui que vocês estão entendendo, essa é a primeira pergunta.

E a segunda bem rápida, já entendi bem a questão do mix, já entendi bem a questão da acomodação de preço de commodities. Tem um terceiro elemento aí que vocês estão colocando na questão da margem, que é a melhora de margem lá fora. Se vocês puderem só qualificar aqui, é o México principalmente ou é alguma

outra operação relevante, talvez a Gefran entrando na Europa com margem melhor?

Enfim, se vocês puderem só qualificar um pouquinho quais operações lá fora estão rampeando margem mais rápido acho que seria importante, pessoal. Obrigado pela ajuda, valeu.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Lucas, obrigado pela pergunta e com relação à questão de precificação a gente sempre também diz que os reajustes podem ser feitos conforme as condições de mercado. Tradicionalmente a gente realiza esses aumentos preços, os reajustes, no início do ano, e de forma a compensar esses aumentos de custos quando eles ocorrem.

No trimestre passado também acho que a gente disse que nesse ano especificamente a gente, na grande maioria ou de forma generalizada esses aumentos de preços não ocorreram justamente por essa questão dessa tendência das matérias-primas.

Mas a precificação tem muito a ver com a questão da demanda. Enquanto a demanda estiver aquecida eu acho que a gente consegue suportar um determinado nível de preço. O que a gente está entendendo é que até esse momento, salvo alguns ajustes que já foram praticados a gente está conseguindo manter esse nível de precificação. A gente vai ter que acompanhar o que vai acontecer um pouco mais a frente para ver se isso vai se manter ou não.

E depois com a relação da melhora das margens eu acho que isso tem acontecido de forma até que generalizada, porque todas as unidades de negócio têm os seus objetivos de melhora de margem, então vamos lá, vou pegar o exemplo do negócio de T&D na América do Norte como um todo.

A gente sempre vinha informado que nós estávamos com um trabalho de melhora de margem. As sinergias das operações de México e EUA poderiam (inaudível 31:32) ganhos com relação a isso, e isso está acontecendo. A partir do momento que também nós temos uma melhor ocupação das nossas fábricas, vamos pegar o que aconteceu recentemente na China com um com um pouco o mercado fechado, toda a situação da pandemia entrada de pedidos sobretudo no 2S teve uma queda com relação ao 1S do ano passado, e obviamente a gente teve sim um impacto na margem com a menor ocupação.

Uma retomada das condições de demanda, isso também ajuda as nossas fábricas, e a própria Gefran

sim ela também teve uma melhoria de margem ao longo desse 1S.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Perfeito, valeu pessoal, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Bom dia a todos, obrigado pelo espaço para a pergunta. Eu tenho um follow up nessa questão da discussão da dinâmica e evolução de margem olhando um pouco mais para o lado do custo. Já faz alguns trimestres que a gente está vivendo um ambiente de preço de commodities mais baixos, então o que eu gostaria de ouvir de vocês é se todo o benefício da queda das commodities já foi refletido no custo de vocês agora no 2T ou se por causa dos hedges dos estoques de matéria-prima, ou seja lá qual for a razão, ainda tem algum benefício incremental para vir daqui para frente?

E se vocês puderem também lembrar a gente, por favor, a política de hedge da empresa e qual é o status dos hedges que vocês têm hoje na carteira ajudaria bastante, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Bruno. de certa forma a primeira pergunta, de certa forma se isso está refletido sim, mas agora vai depender da dinâmica daqui para frente, o que vai acontecer com os preços das commodities.

E com relação também à questão dos hedges, nós temos hedges para a principal matéria prima, vamos citar o caso do cobre, onde a gente sim faz a proteção desses preços, e projetos de ciclo longo aí é cada caso, cada contrato tem regras de cobertura. Então a companhia sim tem desenvolvido esse papel ao longo de todo esse tempo.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Rogerio Araujo, Bank of America. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Se vocês pudessem falar um pouquinho mais do segmento de T&D nos EUA, se teve uma evolução relevante ou não de receita e margem nesse 2T, se ajuda a explicar o GTD externo também.

E olhando para frente se puderem falar um pouquinho, parece que tem uma perspectiva de demanda muito forte nos próximos anos com subsídios e evolução dos renováveis. Eu queria entender um pouco da perspectiva da oferta fabril da WEG como é que está hoje a capacidade, se está cheio e se tem projetos de expansão. Eu sei que já foram feitas três expansões ali nesses últimos anos, mas se vocês já têm planos para expandir mais capacidade. E também precificação; tem espaço para melhorar o preço e margem nesse segmento? Muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogerio, com relação à demanda sim, a demanda está positiva e tudo que a gente vê de estudos quando a gente vê o posicionamento dos nossos clientes mostram que essa demanda ela não é uma demanda de curto prazo, então a expectativa da WEG sim é que essa dinâmica de demanda por equipamentos de transmissão e distribuição na América do Norte vai continuar ainda no médio e longo prazo.

E para isso acho que a companhia já vem se preparando há um bom tempo. Nós começamos a nossa exposição à América do Norte com as instalações do México. Lá atrás a gente sentia que em algum momento essa demanda viria mais forte nos EUA e buscamos a aquisição de um ativo que foi muito importante para a WEG, a aquisição de dois ativos lá na cidade de Washington no Missouri.

Entendendo que essa demanda realmente viria, em 2020 nós inauguramos - ou melhor, 2021 - nós inauguramos a terceira unidade também na mesma cidade e no momento nós estamos em EUA concluindo uma expansão de uma das unidades existentes.

Adicionalmente a isso acho que o que tem feito a melhoria das margens também das operações lá de T&D nos EUA é toda a sinergia que nós temos com as

operações no México, onde nós temos uma estrutura de custo melhor devido ao custo de mão-de-obra, onde é possível produzir alguns componentes no México para ser enviado para os EUA para a conclusão do equipamento como um todo - e nesse momento nós também estamos fazendo uma expansão de capacidade no México para atender essa demanda. Então sim, nós já temos investimentos que estão acontecendo e dando continuidade à isso nós também já temos estudos para aumentar essa capacidade, sobretudo no México, para atender novas demandas que esse segmento de T&D na América do Norte pode estar trazendo como notícia positiva.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Perfeito, e ajudou o 2T ou trimestre contra trimestre não teve uma evolução grande?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Sim, ajudou.

Sr. Rogerio Araujo – Bank of America

Perfeito, muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Andressa Varotto, da UBS. Por favor, pode prosseguir.

Sra. Andressa Varotto – UBS

Oi bom dia André Rodrigues e Salgueiro e obrigada por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas rápidas aqui, acho que a primeira é explorar um pouco a dinâmica do mercado de fase distribuída aqui no Brasil, nesse ano mais fraco. Como vocês estão vendo enfim perspectiva de recuperação desse segmento? Talvez também aquela questão da migração de alguns projetos para geração centralizada agora também com uma expectativa de queda de juros que deve ajudar o segmento.

E minha segunda pergunta seria em relação à nova lei do *transfer pricing* que foi aprovada. Se não me engano eu acho que a gente ainda está esperando pela regulamentação, então eu queria saber se vocês têm alguma atualização em relação à expectativa sobre o assunto. É isso, obrigada.

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

Oi Andressa, obrigado pelas perguntas. Com relação ao solar como um todo, a gente comentou ali no início que na verdade acabou impactando um pouco o crescimento de GTD Brasil exatamente porque o solar ele está caindo em relação ao ano passado, e dá sim para dizer que essa queda ela está mais concentrada na parte de GD, que é geração distribuída, que é o segmento que está sofrendo um pouco mais por conta da mudança regulatória, mas especialmente por conta do aumento da taxa de juros e da limitação de crédito que o Brasil vem sofrendo nos últimos meses. Então isso tem impactado um pouco o desenvolvimento desse negócio nos últimos trimestres.

Quando a gente olha o negócio do solar como um todo, a parte de geração centralizada ela está crescendo em relação ao ano passado e vem ganhando alguma relevância. Então esse desenvolvimento e esse crescimento da geração centralizada estão ajudando a gente a compensar um pouco a performance mais fraca da parte de geração distribuída.

Então olhando para frente o que a gente tem como expectativa? A parte de geração centralizada ela deve continuar se desenvolvendo bem. A gente tem uma carteira de projetos importantes para acontecer ao longo do 2S, e a parte de GD a gente tem como expectativa alguma evolução ao longo do ano, mas aqui muito mais dependente de ver nos próximos meses como é que eles vão evoluir, porque na prática a gente teve um impacto lá no começo do ano e o negócio ele vem meio que de lado, a gente não está havendo uma grande evolução de um mês para outro.

Então vamos ver como a que fica a questão de taxa de juros, eventualmente tendo uma redução e isso refletindo para o consumidor a tendência é que volta a ter uma atratividade. O câmbio ajuda um pouco também porque a maior parte dos equipamentos é importada, então isso barateia um pouco o custo do sistema. Então quando a gente coloca tudo isso na análise a expectativa sim é de ver alguma retomada, mas quando a gente olha para o número a gente ainda não está havendo. Vamos ver como é que vai ser essa evolução ao longo do 2S.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Andressa, com relação à nova regra do *transfer price* (a MP 1152), acho que tem muito para atualizar do que a gente falou no último trimestre. Vai se tornar

obrigatória em 2024, a mudança da metodologia do *transfer price*, custo mais margem, para o *arms length*.

Eu acho que a novidade que nós temos, é que nesse momento, estamos finalizando alguns estudos de comparação de margens com alguns consultores externos para ter uma informação mais apurada de qual vai ser o impacto para a companhia. Eu acho que ao longo dos próximos meses a gente vai ter informações mais atualizadas.

Sra. Andressa Varotto – UBS

Perfeito, muito obrigada, gente.

Operadora

Próxima pergunta vem de Victor Mizusaki do Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Oi bom, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira se vocês puderem comentar um pouco com relação ao leilão de transmissão no final de junho, se de repente dos grupos que venceram se vocês já têm alguma parceria assinada ou é algo que os *bids* para fornecedor de repente vai demorar um pouco mais para acontecer?

E a segunda pergunta, a gente tem acompanhado muita discussão de um possível programa de incentivo para a venda de linha branca, se vocês já estão vendo do lado dos clientes algum movimento nesse sentido, obrigado.

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

Oi Victor, obrigado pelas perguntas. Com relação ao leilão de transmissão a gente teve um leilão que aconteceu agora recentemente no montante de quase R\$ 16 bi de investimentos. A WEG não tinha nenhum pré-contrato com os ganhadores do leilão, mas pelo que a gente conseguiu apurar aqui e levantou de informações acho que a grande maioria dos lotes dos projetos não tinham pré-contratos assinados, o que quer dizer que boa parte deles eles estão em aberto ao mercado, e é natural agora a partir desse momento a gente conseguir ou ter uma aproximação com os ganhadores para começar essa conversa comercial mais próxima - e a gente tem um bom relacionamento com alguns dos principais ganhadores desse leilão.

Então só para contextualizar a gente teve esse primeiro leilão, tem a previsão de um segundo leilão no final desse ano e a gente vai ter um outro leilão também que estava previsto para esse ano também, mas ele foi prorrogado para o ano que vem, então deve acontecer no 1S do ano que vem. Mas quando a gente soma todos os investimentos ali dos três leilões, a expectativa de investimento é um número bastante expressivo e isso dá um indicativo muito positivo para a continuidade do desenvolvimento do negócio de T&D no Brasil aqui nos próximos anos.

O timing para isso acontecer, os projetos normalmente eles têm cinco anos para ser implementados, então a compra dos equipamentos pode ser que demore em torno de um, dois, três anos dependendo do cronograma de cada obra ou de cada projeto para isso eventualmente se materializar como oportunidade ou como receita aqui para a WEG.

Com relação à linha branca a gente está observando na parte de motores comerciais e appliance uma evolução de receita especialmente aqui no Brasil em relação ao ano passado. O ano passado foi um ano difícil para essa área de negócio aqui no Brasil, então ela está mostrando algum crescimento - mas não dá para dizer que já é por conta de alguma ação agora mais recente, algum programa mais recente divulgado pelo governo. Acho que se isso de fato isso se materializar pode ser uma oportunidade adicional desse mercado continuar se desenvolvendo e isso trazer mais oportunidades de crescimento para a companhia nessa área de negócio.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Está ótimo, obrigado.

Operadora

Próxima pergunta vem de Daniel Gasparete, Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Daniel Gasparete – Itaú BBA

Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Também são duas por favor, a primeira é voltar um pouco no comentário a respeito de ciclo longo. A gente inclusive olhando ali a Nota 22 do ITR de vocês, são os contratos de construção, realmente fica clara a representatividade do resultado total e teve uma evolução da margem. Eu queria só entender, por favor um pouquinho mais de comentário a respeito de como é a transição disso. Eu imagino que esses contratos eles tenham sido marcados, sido feitos a um nível de

preço mais alto e acabamos aproveitando ali um nível de custo que cedeu. No comentário do André ele falou que você tem uma entrega disso aqui ao longo do ano, e eu queria só entender como é que deve ser os novos patamares de contratos que vocês estão fazendo, se vocês estão vendo um patamar de margens semelhante ao que está sendo entregue, ou se eles já naturalmente refletem uma nova estrutura de custo e preço? Então esse é o primeiro ponto, entender como é que é essa transição aqui do ciclo longo das entregas e da margem, por favor.

E o segundo era também voltando um outro comentário a respeito de energia solar sobre a representatividade de centralizada frente à distribuída, entender um pouco com vocês como é o comparativo de margem entre esses dois também, se a centralizada ela tem uma margem estruturalmente mais alta do que a distribuída e isso continua dessa forma, ou também tem algum fator, seja competição seja da regulamentação, que modifique um pouco o nível de margem entre esses dois? Por favor, obrigado.

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

Oi Gasparete, obrigado pelas perguntas. Com relação à parte de ciclo longo depende um pouco de cada negócio, então não tem uma regra única e por quê? Porque em alguns casos, em alguns negócios a gente tem a utilização de fórmulas, então você define o contrato com o cliente, define o preço mas aquele preço ou aquele contrato já tem uma fórmula que eventuais alterações da estrutura de custo, tanto para cima quanto para baixo, elas são repassadas para preço, então essa é uma situação.

Tem outros contratos ou outros negócios onde a gente vende basicamente indexado à inflação e aí você eventualmente corre o risco da variação dos demais custos, e como o André comentou aqui na resposta inicial em alguns casos, dependendo do timing e do tempo desse contrato a gente eventualmente pode usar uma estrutura de hedge para proteção de algumas matérias-primas, de câmbio ou de alguns outros componentes da estrutura de custo.

Então via de regra vai depender um pouco do negócio, do negócio que a gente está tratando. Mas vamos colocar o ciclo longo como um todo, acho que dá para afirmar o seguinte: quando a gente define o contrato e a precificação para o cliente, se a gente tem uma dinâmica de queda de custo a partir desse momento em tese a gente pode gerar uma margem melhor do que a margem esperada na assinatura desse contrato.

A mesma coisa vale para o movimento contrário, então se a gente assina um contrato e a gente tem um eventual aumento da estrutura de custo, a margem gerada lá na ponta ela pode ser um pouco melhor - ou um pouco pior nesse caso - do que a margem esperada.

Então hoje a gente está vivendo um pouco essa dinâmica: os contratos que a gente está entregando hoje são contratos que na média a gente assinou em algum momento no ano passado como uma estrutura de custo que estava mais alta, o então isso tem contribuído para a margem dos últimos trimestres.

Então você perguntou, olhando para hoje em tese a gente está normalizando para a estrutura de custo o atual, só que aí vai depender de como essa estrutura de custos ela vai variar daqui até a entrega desses projetos e essa informação a gente não tem. Então considerando ela estável deveria ter alguma normalização, mas vai depender de como essa estrutura de custos ela vai evoluir daqui para frente.

Com relação ao solar especificamente, quando a gente olha GD versus GC, principalmente a parte de rentabilidade, a parte de GC tem um perfil de margem um pouco menor, mais comparável com o negócio de geração eólica, que aí são os grandes projetos que a companhia atua ali como integrador, então tem um aspecto ali de uma rentabilidade, um nível de rentabilidade eventualmente um pouco menor. O contraponto que a gente sempre faz e coloca aqui é que apesar de ter uma margem um pouco abaixo de outros negócios da WEG, o nível de ROIC, de retorno sobre o capital investido, ele é interessante e dessa forma faz sentido para a companhia continuar desenvolvendo esses negócios.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Está claríssimo André, obrigado, obrigado pelo tempo e bom dia a todos.

Operadora

A próxima pergunta vem de Ygor Araújo, da Genial Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos

Bom dia pessoal, parabéns pelos resultados, acho que demonstra a qualidade da companhia, o bom trabalho que vem sendo feito. Na verdade, a maioria das perguntas que eu tenho aqui, que eu separei vocês acabaram tocando, mas vão ser apenas *follow ups*.

Uma é em relação aos leilões de transmissão. Eu só queria verificar se a conta que a gente tem aqui faz sentido. Vocês falaram aproximadamente 50 bi nos próximos meses que devem ser feitos de investimentos, e assim a gente tem uma conta aqui que a gente usa mais ou menos 15% desses investimentos que são direcionados para transformadores e subestações. Eu queria só verificarem se isso faz sentido, está?

E aí tem outras duas perguntas aqui, uma relacionada ao setor de óleo e gás. Vocês acabaram falando durante a apresentação, o setor tem sido muito forte. A gente tem verificado isso nos dados das entidades aqui, mas eu queria entender quem são os grandes destinos talvez de exportação falando e geografia hoje para vocês.

E a terceira pergunta também tocando nesse ponto em relação ao backlog e à quebra do backlog daqui para frente, eu não sei se vocês conseguiriam dar uma visão para a gente - acho que ajuda - de como é que vocês estão enxergando essa quebra entre ciclo curto e ciclo longo para os próximos doze meses. Eu sei que é muito difícil de fazer essa ponderação, mas acredito que com a carteira que vocês têm hoje montada vocês já consigam dar uma direção mais certa para a gente, está? São essas três do meu lado, obrigado.

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

Oi Ygor, obrigado pelas perguntas. Com relação aos leilões é muito difícil dar um share porque depende um pouco, depende muito do tamanho do projeto, de eventualmente ser um pacote onde a gente está vendendo só os equipamentos, os transformadores e os equipamentos que a gente produz, ou se é eventualmente um projeto onde a gente vai fazer um turnkey de uma subestação.

Então se a gente vê números, estimativas de mercado próximas a esse número que você colocou - eventualmente talvez até um pouco abaixo disso - mas é difícil da gente dar um número específico aqui por conta dessa dinâmica diferente de cada tipo de projeto, de cada lote que estava ali no leilão, e por conta desse fator que muitas vezes a gente não sabe se a gente vai vender só os equipamentos ou se a gente vai ter o contrato *turnkey* das subestações.

Com relação à parte de óleo e gás é um mercado que está de certa forma aquecido, a gente vem falando isso já há alguns trimestres. A gente tem um time aqui dedicado dentro da WEG que olha para essas oportunidades globalmente, e aí dá para a gente destacar aqui Brasil com toda certeza, todos os

investimentos que estão sendo feitos aqui no Brasil por conta da exploração do pré-sal.

E aí é sempre importante pontuar que que muitas vezes o projeto final ele pode ser no Brasil, ele é aqui no Brasil, mas essa venda não necessariamente é aqui no Brasil, essa venda ela pode estar acontecendo para um OEM na Europa que vai vender um compressor ou uma bomba para um *shipbuilder* lá na Ásia para depois essa plataforma, esse navio ser trazido para operação aqui no Brasil - mas o destino final é Brasil.

A gente tem a indústria de *shale gas* também ainda aquecida e com uma demanda positiva, e a gente tem outros projetos - especialmente norte da África, oriente médio - acontecendo na parte de óleo e gás também onde a gente tem conseguido bons contratos nos últimos trimestres.

Com relação ao *share* de ciclo curto/ciclo longo você acho que já respondeu na própria pergunta, é difícil da gente estimar isso para frente. O que a gente vê é que ciclo longo veio ganhando relevância agora nos últimos trimestres - como eu falei anteriormente chegou agora a 46%, é o nível mais alto dos últimos anos. A carteira de ciclo longo ela continua positiva e a gente, como comentou já anteriormente, vê alguma volatilidade em algumas regiões na parte de ciclo curto.

Então eu diria no curtíssimo prazo, próximos trimestres, não deveria ter uma mudança muito grande. Se a gente olha mais médio e longo prazo eu diria que a quebra mais natural ou a quebra que historicamente a gente vê é alguma coisa ali mais próxima de 60/40, 35/65, vai depender do trimestre.

Sr. Ygor Araujo – Genial Investimentos

Perfeito André, obrigado mais uma vez parabéns pelos resultados.

Operadora

A próxima pergunta vem de Marcelo Motta, do banco JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Oi bom dia, dois *follow ups* rápidos também de perguntas que já foram feitas, principalmente na questão de margem. Primeiro entender se Gefran ainda tem contribuição positiva para vir, se vocês acham de zero a 100% talvez quanto vocês estão aí, quanto vocês poderiam extrair de eficiência? E o mesmo para a TD na América do Norte com essa, enfim, essa

sinergia do México que você comentou ou algumas expansões, algumas coisas em ramp up, melhor o uso de capacidade que vocês acham também que vocês já estão onde vocês poderiam estar, ou a gente pode esperar ainda contribuições positivas na margem dessas duas frentes nos próximos trimestres? Obrigado.

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

Oi Marcelo, obrigado pela pergunta. Bom, com relação a essas duas unidades específicas eu acho que a parte de T&D na América do Norte já foi uma aquisição que nós realizamos lá no 2S17, então acho que com esses aumentos de capacidade e com essa questão da ocupação das fábricas nós já estamos operando num nível satisfatório de margem. É claro que sempre a WEG vai estar desenvolvendo os seus planos de eficiência, os programas de eficiência, seus programas de redução de custo, mas esse é um trabalho que está bem mais avançado.

A Gefran, que foi uma aquisição recente, ela tem uma escala, um tamanho de empresa menor que os negócios de T&D na América do Norte, então isso vai depender o quanto a gente vai conseguir crescer nesse negócio, e um pouco desse crescimento sim, pode trazer uma boa, uma melhora nessa estrutura de margem.

Mas da forma que está hoje, digamos, do que nós temos de ocupação de fábrica em ambas as operações a gente pode dizer que nós estamos num patamar de margem satisfatório - e lembrando que a Gefran já se beneficiou desde a aquisição, de uma certa forma, da estrutura da cadeia de suprimentos da WEG. Era uma empresa que não tinha um tamanho da WEG e aonde a compra de componentes já passou a fazer parte do contrato da WEG, onde a gente entende que tinha condições mais vantajosas de negociação com fornecedores.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito, super claro, obrigado.

Operadora

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



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

Eu queria agradecer mais uma vez a participação de todos vocês na nossa conferência e desejar um bom restante de semana, e aguardo vocês na nossa próxima

Operadora

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

CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

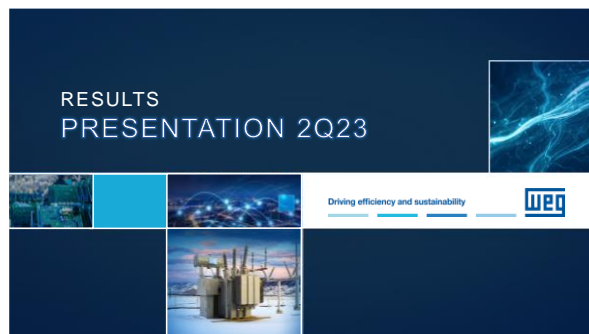
Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the conference Call on WEG and to release the results of 2Q23.



We are broadcasting this conference call accompanied by the slides at our investor relations site at ri.weg.net. After the conference the audio will be available at our IR website. Should you require any assistance during the conference call please request the help of an operator by pressing *0.



Any of the forecasts contained in this document or forward-looking statements that may be made during the conference call referring to future events, the business outlook, operational goals and projections and the potential of growth of WEG are based on the beliefs and expectations of the WEG Management, as well as on information currently available. These forward-looking statements involve risks and uncertainties and

therefore dependent circumstances that may or may not occur.

Investors should understand that overall economic conditions, industry conditions and other operating factors could impact the future performance of WEG and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

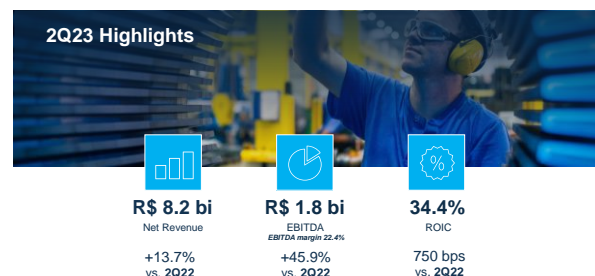
We would like to remind you that this conference call is being presented in Portuguese with simultaneous translation into English.

Today with us in Jaraguá do Sul we have Mr. André Luís Rodrigues, Administrative and Financial Officer; André Meneguetti Salgueiro, Finance Director and Investor Relations Officer; Wilson Watzko, Controller Officer and Felipe Scopel Hoffmann, Investor Relations Manager.

Mr. André Rodrigues, you may take the floor.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Good morning, everybody, and it is a pleasure to be with you once again for WEG's earnings conference call.



I start with the highlights of the quarter, where net operating revenue grew 13.7% compared to 2Q 22. We posted another quarter of growth reflecting the good performance of the long-cycle business and our good demand for the products in the main regions where we operate.

In Brazil we continue to perform positively with good demand for industrial equipment. In long-cycle equipment we saw good sales volume, especially in the transmission and distribution business.

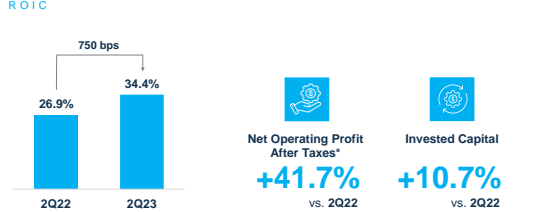
In the external market the GTD business contributed significantly, especially the T&D supplies in North America. We also observed good results in the other markets of operation, mainly in the mining and oil and gas segments, in the industrial electric and electronic equipment area.

EBITDA reached 1.8 billion BRL with an increase of 45.9% compared to 2Q22. EBITDA margin ended the



quarter with A growth of 4.9%, a 22.4% increase vis-à-vis the same period last year. Throughout the presentation André Salgueiro will provide more details on this performance.

Return on Invested Capital



*Accumulated in the last 12 months

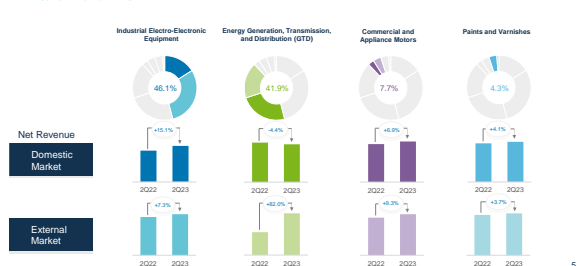
Finally, ROIC, as we will see in the next slide, reached 34.4%, an increase of 7.5 p.p. compared to 2Q22. The improvement of our operating performance supported by the revenue growth and enhanced margins more than offset the increase in fixed assets investments, coupled with better control of working capital requirements in the period.

I would like to give the floor to André Salgueiro.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Well, thank you André and good morning, everyone. On slide 5 I present the evolution of the business areas in the markets where we operate. In Brazil we continue to have a positive industrial activity with good demand for short-cycle products, with an emphasis on serial automation products mainly for the mining and pulp and paper segments.

2Q23 Business Area Performance



Long-cycle equipment such as medium-voltage electric motors and automation panels also showed good result, especially in oil and gas, mining and pulp and paper segments.

In the GTD area we observed another quarter with good performance in the T&D business, driven by deliveries of large transformers and substations for projects linked to transmission and distribution network auctions.

The distribution distributed solar generation business, despite showing revenue growth compared to 1Q22 declined compared to the same period last year.

In commercial engines and appliance, we observed improved sales in several segments with a decrease in sales in the quarter.

In paint and varnishes, we continued with a good demand in recent quarters, with an emphasis in the oil and gas and maintenance segments.

In the foreign market industrial activity remains positive in most of the regions where we operate, with an emphasis on short-cycle equipment such as low-voltage electric motors and serial automation products mainly in North America. For long-cycle equipment we also see good revenue level, especially for projects in oil and gas and the mining segments.

In the GTD business we continue to enjoy positive momentum for T&D operations with good performance in both Mexico and the US. In the generation business we highlight our operation in Europe as we delivered some important quarters this project, in addition to building a healthy order book for the coming quarters.

In commercial and appliance motors we saw growth in demand for our products in important regions where we operate, especially in the US operations.

In paint and varnishes revenues in overseas operations showed growth, offsetting lower exports activity from Brazil in the quarter.



In slide number 6 we show the evolution of EBITDA, which grew 45.9% vis-à-vis 2Q22. EBITDA margin ended the quarter at 22.4%, 4.9 p.p. higher than the same period the previous year. This result is mainly a reflection of the cost accommodation observed in the last quarters, along with the change in the product mix of products sold, mainly impacted by the drop in solar energy and the better profitability of long-cycle products and foreign operations.



7

Finally, on slide number 7 we show you the evolution of our investments. We invested R\$445 million in this quarter, 34% in production units in Brazil and 66% in industrial parks and other facilities abroad.

In Brazil we highlight the investment in the expansion of industrial engines, electric traction engines and battery packs factories, while abroad we continue with the expansion of the motors and transformer factories in Mexico, with the construction of a new motor factory in Portugal and the expansion of high-voltage motor and generator factory in India.

This concludes my part and I return the floor to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, before we go on to the question-and-answer session I would like to refer to some of our latest achievements and comment on our outlook for the rest of the year.

Regarding achievements I would like to highlight we announced earlier this month agreements with Alupar and 2W Ecobank for wind power self-production, which in addition to guaranteeing the supply of energy at WEG will also contribute to achieving the decarbonization targets assumed last year.

RECENT ACHIEVEMENTS

- Agreement with Alupar and 2W Ecobank for self-production of wind power
- Investment of R\$ 49 million to expand production capacity of the manufacturing plant located in Manaus, Brazil
- Best Placed in the Broadcast Companies Award 2023, and also the Special Award for Sustainability

OUTLOOK

- Positive long-cycle order backlog in Brazil and abroad
- Maintenance in the positive operational dynamics
- Uncertainty regarding the global macroeconomic scenario demands attention

8

The two contracts represent 90% of energy consumption in Brazil, and together with other projects under execution in India and China add up to 75% of our global energy consumption in 2022 from renewable sources.

We recently announced investments to expand the production capacity of the Manaus plant. The 48 million BRL project will be carried out over the next three years and will enable the production of a new line of electric motors for air-conditioners.

In June we were among the top three in the Broadcast Companies Award presented by Agência Estado as companies that most generated value for shareholders. We also received the special award in the Sustainability category.

Finally, on the outlook for the rest of the year.

Finally, I would like to speak about the outlook for the rest of the year. We continue with a good order backlog for long-cycle equipment, both in the industrial area and GTD, especially in the T&D projects which will be a key part of our business, both in Brazil and abroad.

We continue with a positive dynamic controlling the price of our main raw materials and with a favorable evolution of cost. We should be able to grow sustainably. It is important to be attentive to the global macroeconomic scenario and the potential risks for our operations.

Despite this we do maintain our forecast for sustainable growth and a positive demand for most of our businesses.

With this I would like to end the presentation and, operator, we can now continue for the question-and-answer session.

Q&A SESSION

Operator

Ladies and gentlemen, we will now go on to the question-and-answer session.

Should you wish to pose a question please press *1. To withdraw your question from the queue press *2.

Please hold while we pool for questions.

Our first question comes from Lucas Laghi from XP Investimentos. You may proceed, sir.

Mr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Good morning to all of you and thank you for another call. I would like to hear a bit more about your revenue dynamic, and I would like to hear about this geography by geography. You have had consistent growth year on year, but I think that the exchange rate ended up not being of any help in that sense. What is it that you foresee there in terms of costs and if you could look at that creation of backlog, what you can explain to us a semester by semester.

Well, you said that this already reflects the strategy that you have, the commercial strategy; and if we look at the domestic market we see, what is happening with this solar distribution? What will happen if we have a somewhat more active market? Will there be a one-time concentration of wind deliveries because of this or what is it that you are coping? Thank you and after that I would like to pose some additional questions.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Good morning and thank you so much for your question. You did approach several points here; I will try to cover them all. Should I have forgotten something please remind me of this in your follow-up. In terms of industrial electro-electronic equipment Brazil continues to have a very positive performance. We had a growth of 15.1% compared to the last quarter. The dynamic continues to be positive and we see that we have a very good occupation in this sense; now for the long-cycle projects, especially automation panels and oil and gas continue to be very positive areas, and they are supporting our growth in Brazil.

Now when we look at these businesses outside of Brazil they have continued to grow at a lower rate, perhaps 7.3%. There is no impact of the exchange rate, it is what we had mentioned: in most of the regions our sales continue to be positive, but in some areas, we begin to feel signs of volatility, especially in Europe where we have observed signs of volatility for some time already, especially in the long-cycle in Europe with volatility in the last quarters. In this last quarter we had a dynamic in China with a certain drop and this has also contributed to the somewhat lower growth in this business unit outside of Brazil.

Now when we think of the GTD sector the significant factor continues to be solar energy, although it has

showed a minor evolution compared to 1Q. This does represent a slight drop.

Now what refers to 1Q is due to the concentration of the delivery of wind equipment, and 1Q is always this way because of the timing because this is when we have a concentration of our projects.

Now regarding 2Q the impact is great when it comes to the fall of the solar area, as also happened in this quarter.

Mr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Now to close regarding the more volatile demand that you have in Europe there is a positive highlight at the end of 2Q and we see that in Europe, although this equipment has been a main component of the revenues what is it that has increased your revenues in Europe this quarter? And do you see any new signs of any improvement in the situation in Europe in general? Thank you very much.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Well, regarding Europe, Europe has had a very significant performance this year with the resumption of growth in regions outside of Brazil. Now all this growth is concentrated in the GTD area. There are some very important projects when it comes to generation in Europe now for 2HTY.

And most of the revenues ended coming from Europe because of Gefran, and of course compared to the base in the past this will be of great help to grow when we think about the region. Now this great highlighting Europe is linked to these two highlights: first of all generation as part of GTD, and secondly this is also due to Gefran, the acquisition.

Mr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Thank you, thank you very much.

Operator

The second question comes from André Mazini from Citibank. You may proceed, sir.



Mr. André Mazini - Citibank

Good morning and thank you for the call and congratulations for your results. I have a question on the recall that became very relevant in the media approximately 3 months ago in terms of aerogenerators. What is going to happen in the market? And for you a recall of this type does it open more room for other strategies, a greater diversification because of the loss of reputation? And what has led to recall of this sort?

Well, people buy from third parties and if you have made any changes and you are looking inwards? Now that the reality has changed completely can you understand something more because of this external event when it comes to your company? Thank you very much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, hello André, this is André Rodrigues and thank you for the question. We do not have information on the supply, nothing above and beyond what has been disseminated, and of course we cannot take a positioning when it comes to issues of the competition.

When we are speaking about aerogenerators we are referring to highly complex equipment; the installation is very complex as well, and as happened with this specific competitor there are problems eventually with other competitors as well, and these one-time problems in these machines yes, of course can occur.

In the case of WEG, we are not aware of problems in our serial equipment. Of course, there is a risk that we are under exposure when it comes to the total revenue of the company.

Mr. André Mazini - Citibank

Well thank you, thank you very much, André, for the answer.

Operator

Our next question comes from Régis Cardoso from Credit Suisse. You may proceed, sir.

Mr. Régis Cardoso - Credit Suisse

Good morning, Salgueiro, Rodrigues. We have two questions at our end first to understand the dynamic of revenues. You had a positive balance in the top line in

the quarter-on-quarter comparison and this has drawn attention. We thought that because of the appreciation of the BRL and because of the accommodation of commodities in general, especially steel with a certain reduction, that all of this would be a headwind against the growth of revenues.

Now the question is the following: if you have had any type of concentration in the delivery of projects of GTD in the external market, and there is a growth in revenues during 2Q. Is this recurrent? Is this a good proxy to be able to forecast the growth of future quarters? Or is there a commercial environment, a more favorable demand that will allow us to see a stronger topline trend?

And perhaps you could also remark on the growth of the top line and the division between the volume and price. I later have some additional questions, thank you.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Good morning Régis, this is Salgueiro and thank you for your question. When it comes to the dynamic of revenues, I can give you an initial response. In fact, in GTD in the external market yes, we did have a concentration of some important projects, especially for generation in Europe.

Part of the revenues of this quarter will not appear in our portfolio with the same magnitude when it comes to delivery in coming quarters, and of course this is natural. We should recall the long-cycle dynamic. Sometimes we are producing and the concentration may take place in the delivery in one quarter or another. This may happen one or other time, and I can state that part of this performance therefore is the performance of Europe because of this concentration.

Now to convey information that we usually share with you, the break in the short-cycle this quarter reached 46%, and this was an important evolution. It shows that this evolution is fully aligned with what we have been going on through the last quarters. The long-cycle portfolio, as this portfolio evolves well, this concentration may end up happening.

When it comes to that breakdown of volume and price at WEG it is very difficult to work with that breakdown because we have a large series of products with different forms, motors with different sizes and power; therefore, it is somewhat difficult to work with this analysis in a consolidated way.

Now we did not have greater variations in price vis-à-vis last year and most of our growth and performance are based on higher volumes.



Mr. Regis Cardoso - Credit Suisse

Well thank you. Now if we think of the logic of margin evolution, the stronger margin for 2Q had this evolution because of a concentration of long-cycle projects of GTD abroad and it may not be recurrent in the future quarters; or is it due to a dynamic of fall of costs, the prices remained normal? Will this be sustainable or could this be something temporary because of the price and cost conditions? I simply would like to understand the recurrence of these margins if possible.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Régis, this is André Rodrigues here. First, to speak about the future we need to speak about what happened in 2Q. Now the margins evolutions in 2Q are due to some of the factors we had already announced: the change of cost of some raw materials; a different product mix with a different profile, all of this can also have an impact on one quarter vis-à-vis another. The delivery, the portfolio for long-cycle and the exposure of our business with solar and wind that predominantly tends to have lower margins.

What also contributed was a better occupation of our plants and our operations overseas. We have several initiatives underway to enhance profitability abroad. Now that idea of the representativeness of the long-cycle this is also very important, and throughout the year 2022 we did mention that we had price recomposition enhancing the margins of the long-cycle products.

Now for the WEG dynamic, because of these variations that we have between one quarter and another it is very difficult to say that the margin of a specific quarter will be recurrent. What is important here and we do want to think about margins. We have delivered one more quarter with a margin that sets itself aside, but for the year we have the expectation that the performance will be better compared to other years - but we can never say that a specific margin of the quarter will be, benchmark for other quarters.

Mr. Regis Cardoso - Credit Suisse

Well thank you, thank you very much Salgueiro and Rodrigues and thank you for the call.

Operator

Our next question comes from Lucas Marchiori from BTG Pactual. You may proceed, sir.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Good morning and thank you for the call, we have two questions at our end. I am going to refer to this, I think you mentioned in your last answer referring to the competitor this morning and it seems that the situation of margins in this segment reflects what is happening globally because of commodities.

Now I am somewhat concerned with the pricing in this case that the pricing has not been as efficient as it should be under these market condition that perhaps you should transfer some of these changes in the prices of commodities. Now I would like to know what is happening especially in exported products, more competitive products in Europe, if there should be some sort of price accommodation, this is my first question.

The second question very brief, I have understood the accommodation of prices in the commodities and what has happened with margin, a margin enhancement overseas, especially in Mexico and perhaps one or another operation overseas. If you could qualify in which of the operations you are ramping up your margins with a greater speed?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, thank you for the question. Now regarding pricing, readjustments of course can be made in accordance the market conditions. We carry out price increases and readjustments at the beginning of the year to offset these increases that tend to appear. The last month and this year specifically these price increases occurred precisely because of this trend that we observed in raw materials.

But pricing does not have very much to do with demand. Well, demand is very active. We can work with a specific level of prices and up to this moment, except for some adjustments that have been put in place we have been able to maintain that level of pricing. We are going to have to follow up on what happens going towards the future.

Now the improvements in the margin these have happened in a very general way in all our business units, it is one of our objectives to enhance our margins. Well, the example of T&D in the Americas in the whole.

We had always informed you that we were working with the margin enhancement, with the synergies in the operations of the US and to have gains and of course this can happen. So, we also have a better occupation of our facilities and we see this in China, which is, well,



we had the shutdown because of the pandemic, especially in 2H we had a drop vis-à-vis 1H 22 and there was an impact on margin. With the resumption of the conditions of demand this also aids and affects our company, and Gefran as well had an improvement in margin during 1HTY.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Very good, thank you very much.

Operator

The next question comes from Bruno Amorim from Goldman Sachs. You may proceed, sir.

Mr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Good morning to all of you and thank you for taking my question. I have a follow-up on that discussion of dynamic and margin evolution focusing more on the cost side. For some quarters already we are living with lower prices in raw material, in commodities, and I would like to know if all the benefit of the this has been reflected in your costs in 2Q because of the hedges of your raw material inventories, or are there incremental benefits going forward?

If you could also remind us on the hedge policy of the company and which is the status of the hedges that you are using in your portfolios at present, thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, Bruno, in a certain way yes, it has been reflected, but it will depend on the dynamic going forward, on what happens with the price of commodities. When it comes to the hedges for the main raw material yes, we of course do work with protection for the prices; and long-cycle projects each case, each contract will have its specific rules. The company has worked on this for some time already.

Mr. Bruno Amorim - Goldman Sachs

Well, thank you.

Operator

The next question comes from Rogério Araujo from Bank of America. You may proceed, sir.

Mr. Rogério Araujo - Bank of America

Good morning and thank you for taking my question. I would like to speak further about this segment in the United States, if there has been revenue evolution and margin evolution in this 2Q that can help explain the external GTD.

Now looking forward if you could speak about the very strong demand forecast that we have in coming years because of the evolution of renewable energy.⁵⁴ Which is the outlook of supply for the WEG facilities, which is your capacity, if you have expansion projects? I am aware that you have already worked with three expansions in the last few years, but do you have plans to further expand your capacity and pricing as well? Is there room to enhance this segment? Thank you very much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Rogério, when it comes to demand yes, the demand is very positive and everything that we do in our surveys and the positioning of our customers show that this is not just a short-term demand, yes, and this demand for T&D equipment in North America will continue in the middle and long run.

And because of this the company has been preparing itself for some time. We began with the facilities in Mexico. In the past we felt that at some point in time this demand would become stronger in the United States, and of course this demanded significant changes from WEG in the cities of Washington in Missouri. We imagine that this demand would come in 2020. In 2021 we inaugurated the third unit in the same city, and now in the United States we are concluding an expansion in one of our existing facilities.

Now additionally to this what we have done in the United States is to work on the synergy that we have in operations with Mexico. Of course, we have better labor and it is possible to produce some components in Mexico and send them to the United States for the conclusion or finishing up the equipment. We are also working on our capacity expansion in Mexico to face up to this demand. We have investments that are under way and to continue with this we also have some surveys to enhance this capacity, especially in Mexico, to be able to comply with new demands in that sector. This of course is very positive news for us.



Mr. Rogério Araujo - Bank of America

Thank you very much and has 2Q been of help? Have you had an evolution quarter on quarter?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Yes, it has been of help.

Mr. Rogério Araujo - Bank of America

Thank you very much.

Operator

The next question comes from Andressa Varotto from UBS. You may proceed.

Mrs. Andressa Varotto - UBS

Good morning, André e others for taking my question. I have two very quick questions here, I would like to refer to the market of distributed solar energy in Brazil, where we begin to observe a recovery of this segment and some new projects for generation and the drop-in interest rates should help in the sector. Now there is a new regulatory law and I would like to know if you had any update regarding expectations on the next few months.

Mr. André Meneguete Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Thank you, Andressa, for the questions. When it comes to solar generation, we mentioned at the beginning that all of this had a growth on GTD in Brazil, because the solar generation had a drop since last year, and this drop is more concentrated in GTD, distributed generation. This is a segment that is suffering more because of these regulatory changes and because of the increase in interest rates and the credit crunch that Brazil has suffered in the last few months. This has impacted the movement of this in the last few quarters.

When we look at the solar business, solar distribution has grown vis-à-vis last year, has become relevant, and this growth in central solar generation is helping us to think about the weaker performance in distributed generation.

Now the solar, the central solar generation should continue to evolve. We should have significant changes during 2H, and in terms of GD we do expect some evolution during the year, but in the coming months we are going to depend on how this evolution will take place. This business is working a bit laterally with an evolution month after month. Of course, there is a drop in interest rates, there will be a reflection on the consumer that will have greater activity, and most of the equipment is already part of the system. When we put all of this into an analysis, we do think there will be a resumption, but when we look at the numbers, we truly do not know how 2HTY will be.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Now regarding the rule of the transfer price (1152) there is a great deal to update vis-à-vis what we said in the last quarter. Now there is a new methodology, transfer price plus other factors. Presently we are concluding studies to compare margins with outside consultants to have a more precise information on which will be the impact of this. In the coming months we should have more updated information.

Mrs. Andressa Varotto - UBS

Well thank you, thank you very much.

Operator

The next question comes from Victor Mizusaki from Bradesco BBI. You may proceed, sir.

Mr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Good morning and congratulations for your results. I have two questions, the first if you could speak about the transmission area at the end of June, if you already had your partnership signed and the bids for suppliers. Of course, this will take longer to take place.

Now the second question we are following up on the discussion of a positive incentive in the white line, in white appliances. How would this affect you? Thank you very much.

Mr. André Meneguete Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Thank you for the questions, Victor. Now regarding the transmission auction, we had an auction that was held



recently with 16 billion of investments. WEG did not have a precontract with the partners of the auction. What we were able to observe is that most of the project lots did not have signed precontracts, this means that many of them are still open in the market, and it is natural that beginning now we will be able to work closer with those who won the bids and initiate a commercial conversation. We are more aligned with some of the winners of this auction.

Now to put this in context this is the first auction, there is a forecast for a second auction at the end of the year and a third option that had also been forecasted for this year but has been postponed for 2024. When we put together all the investments of these three auctions the expectation for investments will be quite expressive, and this is a boost to continue developing the T&D business in Brazil in the coming years.

Now the timing of these projects for implementation is normally five years and the purchase of equipment can take place in the first, second or third year according to the progress of each project, and of course we will follow this will materialize.

Regarding the white line appliances, in the commercial part we have seen an evolution of our revenue especially in Brazil vis-à-vis last year. Last year was a difficult year for that segment. We have observed some growth, but we can say that there has been a more recent program disseminated by the government. If in fact this materializes it will represent an additional opportunity in this market and a greater opportunity for growth for the company and that business line.

Mr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Thank you very much.

Operator

Our next question comes from Daniel Gasparete from Itaú BBA. You may proceed, sir.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Good morning, everybody and thank you for taking my question. I have two as well. I would like to go back to the long-cycle comments. I think that the representativity of this segment has become very clear. I would like to know which is the evolution of this. I imagine that the contracts will be made at higher costs. Now André made a comment that you have a delivery at the end of the year, and I would like to know if you are forecasting a level of margins that is like what you

have had or if you will have a new cost and price structure for the long-cycle projects.

Now secondly to speak about solar energy and the representativity of the central distributed energy compared to GD, the central area has a higher margin distributed. Will this continue this way or if there are other factors that could modify or change your margin levels in this case.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Gasparete, thank you for the questions. Now when we speak about the long-cycle it will depend on each different business. We do not have a single rule, why? Because in some cases and some businesses we use different formulas to set forth the contract with the customer, to set forth the price, but that price in the contract already has a formula that eventual alterations whether it upwards or downwards will be transferred to the price.

We have other contracts, other businesses where we basically sell based on everything indexed to inflation and the variation of other costs. As André mentioned in the initial response, in some cases depending on the time of the contract we could also use a hedge structure for protection of raw material or exchange rate. So as a rule everything will depend on the business per se that we are dealing with.

Now let us speak about the long-cycle as a whole and there is a component that defines the contract and the pricing for the customer. If we have a dynamic of reduction or drop we can generate better margins than the margins we had expected from that contract, and the same holds true if we have a contract, if we had an increase in our cost structures the margins generated can be somewhat worse, of course, than what we had expected, and nowadays we are living through this dynamic. On the average many of the contracts we have were signed last year when the cost structure was higher, and this enables us to have an impact on our margins.

Well, presently we are normalizing everything based on the present-day cost structure. Until the delivery of the projects there will be minor variations, they should be considered stable, but everything will depend on the cost structure and the evolution going forward.

Regarding the solar business, when we look at GD compared to GTD and profitability, in GC the market profile is somewhat lower, more comparable to the wind-generation business, and the company works with integrators and the profitability in that case tends to be lower. Now as a counterpoint that we always mention,



although the margins are somewhat lower they are interesting from the viewpoint of invested capital, and we are interested in developing that business of course.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

That was very clear, thank you very much, have a good day.

Operator

Our next question comes from Ygor Araujo from Genial Investimentos. You may proceed, sir.

Mr. Ygor Araujo - Genial Investimentos

Good morning, everybody, congratulations for your results, you have shown the good work that you are carrying out. I had several questions I had set aside; you have referred to most of them so these will be follow-ups basically.

In T&D I would like to know if our calculations make sense. You referred to 50 million in the coming months that you would be making in investments and we used 15% of these investments geared to substations for transmission. Does this make sense?

I have another two questions, one related to the oil and gas sector. The sector has performed very strongly and we have verified this through the entities, but which are the great destinations for exports for you specifically?

And the third question also speaking about the backlog and the rupture of your backlog, can you give us a vision of which will be that breakdown between long-cycle and short-cycle in the coming 12 months? I know that this is very difficult to do, but with the portfolio that you have at present perhaps you can give us a clearer direction, thank you very much.

Mr. André Meneguete Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Hello Ygor, thank you for the questions. When it comes to the auctions it is very difficult to speak about our share. This will depend on the size of the project and perhaps we only sell the equipment for transformers as part of the package, and if it is, it could be another turnkey project when we are going to work with a substation.

Now what we see in the market is more towards the figure that you proposed, perhaps somewhat below that. It is difficult to give you a specific figure because of

the different dynamic of each project and each lot that was part of the auction. We do not know if we will only be selling the equipment or if we will have a turnkey project for the substations.

When it comes to the oil and gas segment this is a market that is quite dynamic at present and we have a dedicated team looking at the opportunities in that sector. In Brazil we are making investments because of the pre-salt exploration, and it is important to underscore and that often the project is in Brazil, can be in Brazil but the sale will not necessarily be done in Brazil; it could be done in Europe, where we are going to sell to a shipbuilder in Asia and then the platform will be brought for operation here in Brazil.

So, we have the shale gas industry that continues to have a positive demand and is very dynamic. We have other projects in the Middle East, in the North of Africa as well where we have obtained good contracts in the last few quarters.

Now in terms of the share for the long and short-cycles it is very difficult to estimate this going forward. What we see is that long-cycle is gaining relevance in the last few quarters. It is 46% at present, the highest level in the last few years. The long-cycle portfolio continues to be positive, and as we mentioned we see activity in some regions for the short-cycle.

So, in the very short term there should not be a significant change. If we look at the mid-and-long terms the more natural breakdown, a breakdown that we see historically would be something closer to 60-40, 35-65. Everything will depend on the quarter.

Mr. Ygor Araujo - Genial Investimentos

Well, thank you Andre and once again congratulations for your results.

Operator

The next question comes from Marcelo Motta from J.P. Morgan. You may proceed, sir.

Mr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Good morning. Two questions at our end referring to margin. Is there still a positive contribution for WEG? What is it that you can say about this and the same regarding T&D in North America. Now in Mexico as you have enhanced capacity are you at the point where you could be or is it still potential for enhancing margins in the coming quarters? Thank you.



Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Marcelo, thank you for the question. Regarding these two specific units, the T&D part in North America well, with these increases in capacity and with the occupation of the facilities, the plants, I think we are operating at a very satisfactory margin level. Of course, WEG will always work with efficiency programs, cost control programs, but the work is well advanced there.

Now Gefran, which is a recent acquisition, is a smaller company compared to the T&D businesses in North America. Everything will depend how much will be able to grow in this business, and the growth of course could bring us an enhancement in our margin structure as it stands at present.

And in terms of the plan the occupation of some operations we can say that we are at a satisfactory margin level, reminding you of course that Gefran since the acquisition has already benefited from the WEG chain of supply structure. It is a company that did not have the size of WEG and it has become part of the WEG contract, and we now have a more advantageous position when it comes to negotiating with suppliers.

Mr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Well thank you, thank you very much.

Operator

At this point we would like to conclude our question-and-answer session. I will return the floor to Mr. André Rodrigues for his closing remarks. You may proceed, Mr. Rodrigues.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Once again, I would like to thank all of you for your participation in our conference call. I wish you a good end of the week and I do hope to see you once again at our next earnings release in 3Q23.

Operator

The WEG conference call ends here. We would like to thank all of you for your attendance, have a very good day.
