

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de
Controladoria

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de
Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

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



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

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

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



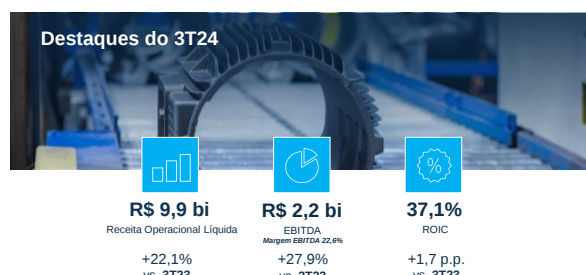
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG, constituem-se em meras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

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde

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

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

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

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

Retorno sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

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

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

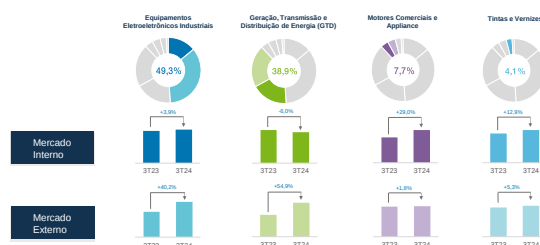
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

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

Desempenho das Áreas de Negócios no 3T24

% sobre o total da ROL



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

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

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

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

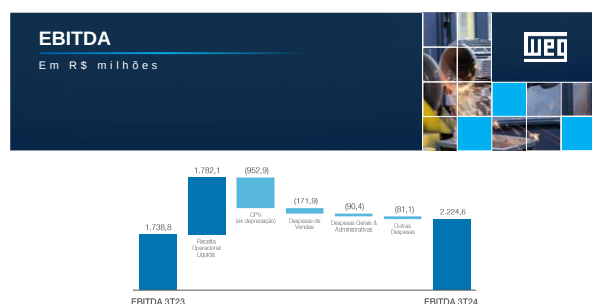
Os equipamentos de ciclo longo também apresentaram evolução de vendas, principalmente os painéis de

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

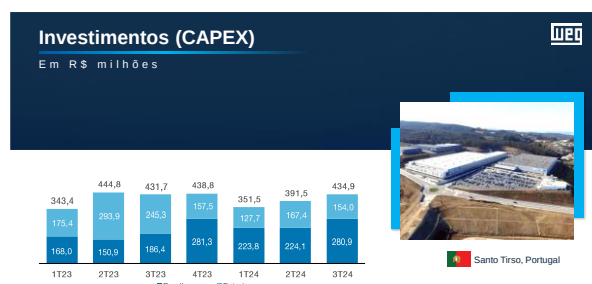
Na área de GTD, as oportunidades no mercado de T&D na América do Norte e o bom desempenho nos negócios de geração nos demais mercados onde atuamos foram os principais destaques do crescimento de receita, lembrando que o negócio de geradores adquiridos da marca Marathon também contribuiu para o desempenho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

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

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



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



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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

REALIZAÇÕES RECENTES



Aquisição da Volt Electric Motors, fabricante turco de motores elétricos industriais e comerciais



Investimento em expansão da capacidade produtiva e verticalização no Brasil e no México



Investimentos para expansão da capacidade produtiva de transformadores no Brasil

PERSPECTIVAS



Melhora da dinâmica de produtos de ciclo curto e boa carteira de pedidos de solar e T&D



Dinâmica operacional positiva com margens e retornos saudáveis



Integração dos novos negócios, fortalecendo as sinergias com as demais operações



8



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

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

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

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



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

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

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

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

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

Operador

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

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito, pessoal, obrigado e bom dia.

Operador

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

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

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

Operador

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

Sr. João Frizo – Goldman Sachs

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

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

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

Sr. João Frizo – Goldman Sachs

Maravilha pessoal, muito obrigado, um bom dia.

Operador

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

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

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

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

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

impacto dessas variáveis que eu descrevi agora há pouco.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Ficou bem claro, André, muito obrigado, viu?

Operador

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

Sr. Alberto Valerio - UBS

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

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

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

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

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

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

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

Sr. Alberto Valerio - UBS

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

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

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

Sr. Alberto Valerio - UBS

Ficou claro, obrigado, Salgueiro.

Operador

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

Sr. Andre Mazini - Citibank

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. Andre Mazini - Citibank

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Andre Mazini - Citibank

Tá ótimo, perfeito, obrigado Rodrigues e Salgueiro.

Operador

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

Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

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

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

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

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

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

Sr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Perfeito, obrigado, André.

Operador

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

Sr. Andre Ferreira - Bradesco BBI

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

Sr. Andre Ferreira - Bradesco BBI

Super claro, obrigado.

Operador

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

Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley

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

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

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

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

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

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

Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley

Perfect, thank You.

Operador

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Operador

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

WEG S.A.

Conference Call - Earnings Results 3rd Quarter 2024

October 31, 2024 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)

Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English



CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

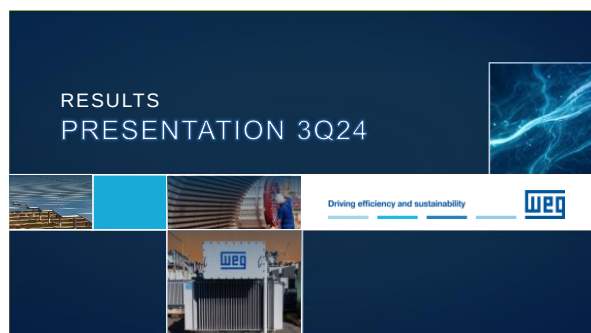
Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

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 3Q24.

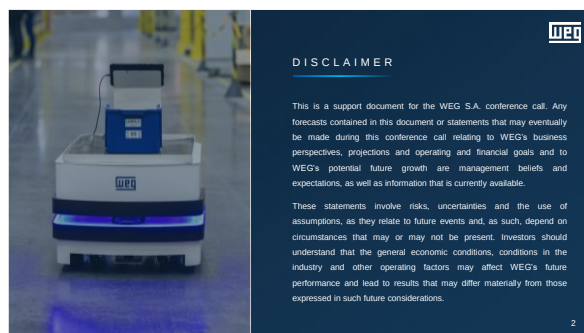


I'd like to point out that simultaneous interpretation is available on the platform. Just click on the 'Globe' icon at the bottom of the screen and select 'English'. We would like to inform you that we are streaming this conference call and after its end the audio will be available on our IR website.

During the company's presentation, all participants will be in listen-only mode. We'll then start the Q&A session.

To ask questions, click on 'Raise Your Hand' at the bottom of your screen to join the queue. When you are announced, a prompt to activate your microphone will appear on the screen and you must then turn on your microphone to ask questions.

If you have more than one questions, we recommend that you ask them all at once. If we don't have time to answer all the questions live, feel free to send your questions to our e-mail address: ri@weg.net, and we'll reply after the end of the conference call.



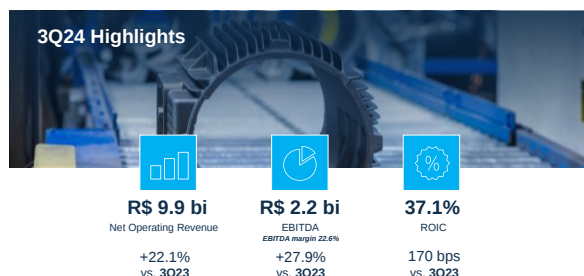
We emphasize that any forecasts in this document or any statements that may be made during the conference call regarding future events, business outlook, operational and financial projections and targets, as well as WEG's future growth potential are mere beliefs and expectations of WEG's Management and based on current available information. Forward-looking statements involve risks and uncertainties, and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general, economic and industry conditions and other operating factors may affect WEG's future performance and lead to results that will be materially different from those in this forward-looking statement.

With us today 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 proceed.

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.

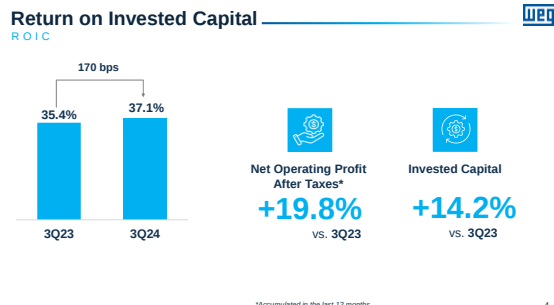


I will start with the highlights of the quarter on slide 3, where net operating revenue grew by 22.1% compared to 3Q23. In Brazil, we saw growth with continued deliverance of solutions in transmission and distribution,

as well as improved demand in low-voltage electric motors, gearboxes and commercial motors and appliance, despite the lower level of revenue from wind and solar energy businesses.

In the international market, revenue growth was mainly supported by the good volume of deliveries in transmission and distribution in North America, as well as continued good industrial activity, especially in oil and gas and water and sanitation. In addition, the consolidation of recently acquired businesses of the Marathon, Rotor and Cemp industrial motors and generators had a positive impact on the quarter's performance. EBITDA reached 2.2 billion, up 27.9% on 3Q23. The EBITDA margin ended the quarter at 22.6%, an increase of 1.1 p.p. over the same period last year. Along the presentation, André Salgueiro will elaborate on these points

In addition, the consolidation of recently acquired businesses of the Marathon, Rotor and Cemp industrial motors and generators had a positive impact on the quarter's performance. EBITDA reached 2.2 billion, up 27.9% on 3Q23. The EBITDA margin ended the quarter at 22.6%, an increase of 1.1 p.p. over the same period last year. Along the presentation, André Salgueiro will elaborate on these points.



While the Return on Invested Capital reached 37.1%, an increase of 1.7 p.p. compared to 3Q23, as we can see in more detail on the next slide. Here you see that growth in revenue and maintenance of healthy operating margins more than offset the growth of invested capital, whose expansion is largely explained by the acquisitions made and the investments in fixed assets in the period. An important point to note is that Return on Invested Capital was positively impacted by the recognition of tax incentives recognized in 4Q23; excluding this non-recurring effect, ROIC would have been 34.3%.

Now, I'll turn the floor to André Salgueiro so that he can carry on with the presentation.

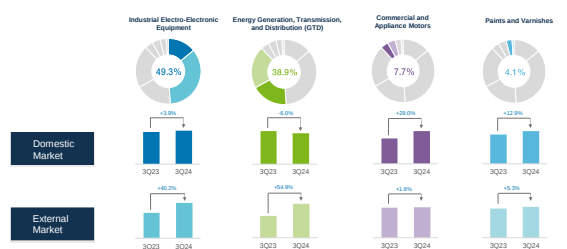
Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Thanks, André, good morning, everyone. On slide 5, I show you the development of revenue in our business areas.

In Brazil, industrial activity continued to be positive with a pickup in demand for short-cycle equipment such as electric motors and gearboxes, despite fluctuations in deliveries of long-cycle equipment projects, such as medium-voltage electric motors and automation panels.

3Q24 Business Area Performance

% of total NOR



GTD positive quarter for the T&D business, mainly driven by deliveries of large transformers and substations for projects connected to transmission auctions and distribution networks. Despite this, we saw a drop in revenue in this quarter, mainly due to lower deliveries of wind turbines due to an already announced reduction in the current order book, as well as lower revenue in the solar generation business, mainly due to a reduction in the cost of solar panels and consequent impact on the prices of products sold.

In commercial motors and appliance, we saw sales growth in several of the markets where we operate, particularly in air conditioning, washing machine and motor pump segments.

In paints and varnishes demand continued to be strong, especially in the powder coating segment for machine manufacturers and the water and sanitation segment.

In the international market, we continue to see good performance from short-cycle equipment in industrial electric and electric-electronic equipment, such as low-voltage electric motors and serial automation products, especially in oil and gas and water and sanitation areas. Long-cycle equipment also saw an increase in sales, especially automation panels, as a result of the good order book built in recent quarters. Remember that the incorporation of the industrial motor business of Marathon, Rotor and Cemp brands also contributed to the performance of revenues in this quarter.

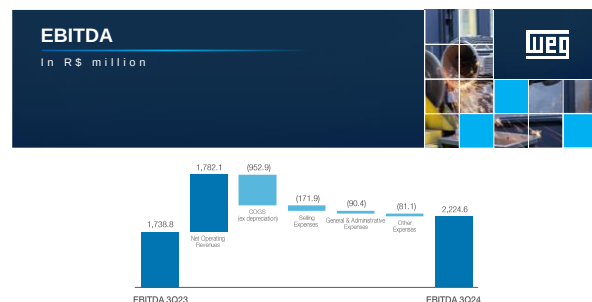
In GTD, opportunities in the T&D market in North America and the good performance of the generation



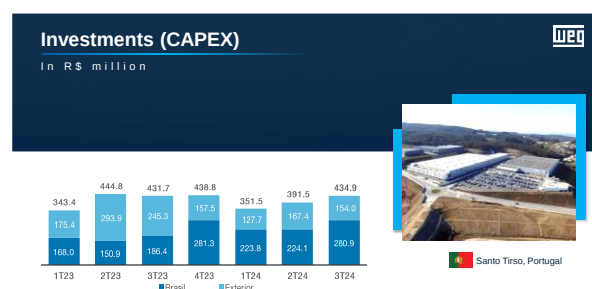
business in the other markets where we operate were the main highlights for the growth in revenue. It should be noted that the generator business acquired from Marathon also contributed to the revenue performance of this business area.

In commercial motors and appliance, flat sales in the other markets compared to last year, despite a positive contribution from the operations in Mexico and China, affected sales growth.

In paints and varnishes, we saw revenue growth mainly driven by the Mexican operation, despite the lower sales performance in South America.



Slide 6 shows the evolution of our EBITDA, which grew by 27.9%. EBITDA margin ended the quarter at 22.6%, an improvement compared to the same period last year. This reflects the current mix of products sold as well as improved margin on long-cycle equipment, due to good demand for these products.



Finally, on slide 7 we show the evolution of our investments, which had a total of 435 million, 65% of which in Brazil and 35% abroad.

In Brazil, we continue to expand our industrial motor and electric traction motors facilities, as well as increasing our transformer production capacity. Abroad, we highlight the investment increase in the production capacity of the motor and transformer factories in Mexico.

That completes my part and I hand the floor back to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Thanks, André. On slide 8, before we move on to the Q&A session, I'd like to talk about some of our latest achievements and comment on our outlook for the remainder of the year.

RECENT ACHIEVEMENTS

- Acquired Volt Electric Motors, a Turkish manufacturer of industrial and commercial electric motors
- Investment in expanding production capacity and vertical integration in Brazil and Mexico
- Investments to increase transformer production capacity in Brazil

OUTLOOK

- Improving short-cycle goods dynamics and good order backlog in solar generation and T&D
- Healthy operating margin dynamics and positive returns
- Integration of new businesses, strengthening synergies with the other operations

On achievements I would to highlight: first, we recently announced the acquisition of Volt Electric Motors, a Turkish manufacturer of industrial and commercial electric motors in the amount of 88 million USD. Under the terms of the agreement, WEG will take full control of Volt, which has a manufacturing facility of 27,000 m² and a team of 690 employees. Remember, completion of the transaction is subject to the fulfillment of certain conditions precedent, including regulatory approvals that are necessary for the transaction.

We also announced investments in verticalization processes in Mexico with the construction of a new manufacturing unit for wires.

And in Brazil with the expansion of the wire plant in Itajaí and the expansion of our foundry unit in Guaramirim. In total, investments of approximately 670 million are planned over the next five years.

Also in September, we announced another investment to expand transformer production capacity in Brazil, where approximately 543 million will be invested in the manufacturing units of Betim and Gravataí, with completion scheduled for 26.

Finally, I'd like to say a few words about the outlook for the remainder of the year. The recent improvement in the dynamics of short-cycle equipment and the good order book in transmission, distribution and solar should continue to support revenue growth, even in a scenario of lower contribution from the wind business.

We continue to have a positive operating momentum with a good mix of products sold, maintaining the operational efficiency of our units, which should continue to support good operating margins and a healthy Return on Invested Capital.

We continue to integrate the newly acquired business, Marathon, Cemp and Rotor, seeking operational efficiencies and working to strengthen synergies with current operations, with a focus on business growth and improving the profitability of the new businesses.

That completes our presentation. Please, operator, we can move on to the Q&A session.



Q&A SESSION

Operator

We'll now start the Q&A session. Just as a reminder, if you want to ask a question, click on 'Raise Your Hand' at the bottom of the screen to join the queue; when you are announced a prompt to activate your microphone will appear, and then you turn on your microphone to ask questions. We kindly ask you that you should ask all questions at once.

Our first question comes from Danielle Gasparete from Itaú BBA. Mr. Gasparete, please turn on your mic.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Can you hear? Can you hear me now? Ok, great. Well, thanks everyone, good morning, thanks for the call. I have two questions, the first is about the momentum for the domestic market, especially industrial. How do you see this market? Do you think it's picking up? You talked about the concentration of deliveries of long-cycle equipment; how do you see the ramp up of this line for the coming months and quarters?

And also, the dynamics that you have for SME and other expenses. We saw significant increase in this quarter compared to 2Q and also 3QLY. You mentioned in the release that has to do with the integration of maritime freight expenses, but I would like you to tell me, what do you think the trend is going to be for the next months? Because it did draw our attention; and the growth of

gross margin, do you think may flow into EBITDA when you start to absorb synergies? Thank you very much.

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

Hi, Gasparete, good morning, this is André Salgueiro, I'm going to answer your first question about the development of the electric-electronic equipment in the domestic market and then André is going to talk about SG&A. The domestic market of electric-electronic equipment industrial showed growth, but with a slightly different dynamics between short and long-cycle equipment.

We did mention there in the release and we see short-cycle more positive. It had already been good in the first quarters of the year in terms of gearboxes and automation products, and we saw this now happening in 3Q with industrial motors. And the visibility that we have, we always say that short-cycle it is a short book, but it does seem to have an outlook that is good for the coming months. So industrial equipment, a positive outlook that should be growing along the next quarters.

When we take a look at long-cycle in industrial equipment, we have a situation of lower growth - even a small drop -, but due to the concentration of important projects that we had last year (pulp and paper), large projects in which we had deliveries and did not repeat this year. So long-cycle is slightly below 3QLY for this reason.

So, when you take a look at the long-cycle for the future, we see an improvement relatively positive. There are some pulp and paper projects that should enter our pipeline for the coming quarter, but this is a book that is being built for next year. So, I would say more positive in the short term for short-cycle, but certainly, the long-cycle is going to have good results for next year.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Gasparete, this is Rodrigues is speaking talking about the behavior of SG&A in the quarter. Basically, we had three main events that led to an increase in 3Q24, but undoubtedly, the main driver was the increase of, for the increase of expenses was the consolidation of industrial motors and generators from Marathon. Remember that this was not on the comparison base for last year, and if we exclude these amounts on the comparison base, the behavior of WEG's business without the acquisition were basically along the same line with an increase in sales expenses. We are going through a moment where freight costs are increasing in recent months, and that



eventually impacted overall our sales expenses divided by revenues - and this is almost a cost that is proportional: the more you sell, the more expenses, and therefore you have to divide this amount by the amount of revenues.

And we cannot forget the exchange impact. We had a devaluation of the BRL of 13%, so when you think of the expenses in other currencies, we do have this impact.

For the future, undoubtedly, as we mentioned on WEG Day and we repeat, Marathon process is carrying on, and along the next quarter we believe we are going to have benefits in expenses as a whole.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Very good. Thank you very much for your answers and I wish you a good day.

Operator

Carrying on, our next question comes from Lucas Laghi from XP. Lucas, please turn on your mic in and you can move on.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Good morning, everyone, thanks for taking my question. I would like a follow up on profitability. I think that SG&A is clear to me, but I would like also to take a look at Cogs. We've seen sequential improvements in profitability in terms of covenants, and I would like to know if there's anything that we should monitor that may change the dynamics in recent quarters. I think it has to do with product mix. T&D continues to grow, probably contributing to improvement.

You talked about short-cycle equipment that is doing well, so what could pressure Cogs related to materials and explain these points in terms of gross margin? Is there anything that we are not mapping, that we are missing?

And in the long term, I'd like to know, in battery warehousing solutions do you still have something missing in terms of product developing? Is it a new line of revenue of WEG to become more relevant according to market?

And in terms of your structure to increase capacity for this product, when the market does start growing? I think that abroad it is growing, but in Brazil I think it should grow more substantially. So gross margins for the future and also the dynamics for the remainder of the business.

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

This is Salgueiro, Lucas, thanks for your question. Gross margin and cost of goods sold, Cogs. I think what's most important is materials for us, and when we look into materials you haven't had much fluctuation in recent quarters. There's always one thing or the other, but nothing different from previous years, I would say that the fluctuation is within expected.

So, I would say that what impacts us the most is indeed the mix, that shows some fluctuation. We were in a movement of lower share of solar generation, and in the release of 3Q we see this business and this movement in wind generation. We are delivering the last project in the book, and until the end of the year we are going to complete deliveries.

So, the main factor, I would say, to monitor, is the mix effect and also the particular dynamics of each business. You talked about T&D, and we have been saying that for a while now, not only T&D because this is recent; especially long-cycle equipment when we have an improvement in terms of demand, we tend to evolve also in terms of profitability, and that helps. So, follow the specific dynamics of each of the segments I think is the most important thing.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

And, Lucas, talking about BES, we had the presentation, of having the presentation on WEG Day, and Alberto had the opportunity of really exploring the business. We believe it is an excellent opportunity for the company. We continue to develop solutions for the storage of energy for batteries; we also see a good prospect for the development of the business in the medium and long term, and also for battery systems in auctions in Brazil, as we have already announced, but we do have very high hopes for the business.

Abroad, you know, the outlook is positive. The market is heated abroad as well, and WEG is broadening its offer of advanced solutions and products. So, I think we are very prepared for that. Today we have the complete portfolio, residential applications to very large projects, and all that brings to us a connection with the potential use in the several stages of the electric system: generation, transmission, distribution and consumption.

And also, the positive note of WEG is that we are always seeking more verticalization of the final product, and therefore bringing improvements in the development of several components; and certainly, as we showed on



WEG Day, we are prepared to seize the opportunities that will come for the development of this business in Brazil and abroad.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Thank you very much and have a good day.

Operator

Our next question comes from Lucas Marchiori from BTG Pactual. Lucas, you may go on.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Thank you, hello, good morning, thanks for the call, I have two questions. Just as you talked a bit about demand for industrial equipment, I'd like you to talk about energy, domestic GTD. You had some contracts, I understood, in 3Q; do you think the baseline is normal for 1Q or is still an impact of phase-out of these large projects for 4Q and beyond?

And also, the effective rate. I think in 4Q last year you had booked the benefit of Switzerland; are you going to have the same effect on 4QNY? Or what can you say for us to think of the effective rate from here on? Thank you very much.

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

Hi, Lucas, good morning. GTD domestic market, well, we had in this quarter a drop in revenue, especially because on the one hand we have T&D that has positive performance - and for some time now - and we had the dynamic that until 2Q wind generation was growing; and as of 3Q, because of the reduction of deliveries, wind started to go down in terms of revenues and solar was already showing a drop in revenues - and continued so despite the improvement in deliveries and volumes of solar projects.

So solar now is more an effect of normalization of prices, especially because of the drop of inputs that we had last year, and that was passed through prices.

Looking forward, we have a slightly different dynamics from 3Q for the following: T&D I don't think there's a difference. The trend is to continue with the positive dynamics for the coming quarters and years. On the other hand, we have wind that continues to show a phase-out, and if we have something it's going to be very little to be delivered last next year - but most of what has to be delivered is going to happen in 4Q, and the level of revenue is going to be lower than 3Q and 4QLY. So, wind tends to continue to show a drop.

On the other hand, for solar we are already with projects in our book, large projects for centralized generation or GD, but working with different mills. So, we have a positive book with signs of growth as of 4Q. We announced an important project with Kroma of 630 million BRL that is going to start deliveries in 4Q, so we have a dynamic of solar picking up growth.

So overall. We have most of our businesses showing growth, and wind with the phase-out in delivering less projects.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Talking about the effective rate, the rate of the quarter was in line with our expectations, with the benefit, part of the benefit that we announced in our operations in Austria that we announced in the end of last year, the expectations that the effective rate would be 20, 21%, I think it was in line with that.

And as for your question about the benefits that we had with the implementations in Switzerland last year, that happened in the last quarter last year and we do not have anything forecasted for this year. It was a one-off 4Q not to be repeated this quarter. So, the effective rate is probably going to be in line with what we have been announcing.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Very clear, thank you very much.

Operator

Our next question comes from João Frizo from Goldman Sachs. You may move on.

Mr. João Frizo – Goldman Sachs

Good morning, everyone, thanks for taking my questions. Two questions as well, quick points, first expectation of CapEx for the coming years. We saw announcements that you're going to make an investment of almost 2 billion in this for the coming years, so I would like to know from now on. Historically, you had 3 to 5 of revenues in CapEx; are you going to continue in this range? Should we expect to going more to the cap, or you're going to stay in the mid zone?

And second, competitive dynamic in GTD in the US. This is a segment that is very heated, it is an area of growth for you, but I would like to know, you are underground, so I would like to know what competition is like.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi, João, thanks for your question. I would like to use the opportunity just to clarify a piece of news that was announced in an event last year, saying that WEG would invest 1.8 billion BRL in businesses related to Mission 3. The information was corrected immediately; in fact, the 1.8 billion is the amount that we invested or we announced as investment related to Mission 3, and not of what WEG is going to invest in the future, so this is point one.

As for CapEx for 2025, we always have worked with a margin of investment from 3 to 5% of our revenues. João, we are still finalizing our budget for next year. I think there is a large amount of investments announced. We also gave you some color on WEG Day, and when we complete this exercise in terms of budgeting, we are going to have more precise data. But undoubtedly, as we announced, it is an increase of our expectation of 1.9 billion BRL for the company - but as soon as we have a closed number, we are going to announce that.

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

And João, as for GTD the question was more focused on the US, but I'm going to talk about the international market as a whole. This is the area, the business area that has grown the most for some time now, especially because of the good momentum of the T&D business, and I can say that T&D has a more positive view for the American market - but also very good performance in Mexico, Colombia and South Africa, where we have operations outside Brazil.

And we also have a good momentum for generation that includes the United States, that is performing relatively well, but the weight of T&D in GTD in the foreign market is even greater than in the domestic market. So, most of the good momentum is a reflex of the positive demand of T&D.

And that is the pitch that we have been providing for some time. The demand has been positive for some time, it's improving quarter on quarter and the signs are positive for the mid-long term. We shouldn't see any change in the dynamics for the short period, because we already have our order book for next year and part of it for 26. So, we still see demand for transformers and T&D equipment as a whole that is quite positive, so that should carry on along the next quarters.

Mr. João Frizo – Goldman Sachs

Thank you very much, have a good day.

Operator

Our next question comes from Rogerio Araujo from Bank of America. You may go on.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Hello, gentlemen, good morning, thanks for taking my question. I'd like to explore margin trends and the factors that may drive that. We saw basically main drivers that are positive, just the thinking quarter on quarter: one is the depreciation of the BRL, 27% depreciation quarter on quarter supporting exporting margins; T&D, a positive dynamic that you just mentioned, we have seen global peers verbalizing the same; third, a lower mix of renewable energy; and fourth, a recent improvement for the demand of electric motors that you also mentioned in your release.

As we see a more or less flat margin quarter on quarter, if we try to remove Regal, we are trying to see what is dragging numbers down quarter on quarter. So, if you could help us out, you talked about year on year less delivery of electric-electronic industrial projects in the domestic market; has its affected margin greatly?

And another factor is the acquisition of Regal, if you had a margin fluctuation that was quite relevant; and anything else that you can mention just for us to try and think what is dragging numbers now, because positive drivers are very clear, thank you very much.

**Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer**

Hi Rogerio, thanks for your question. I'd like to start answering your question first by saying that the margin of 22.6 in the quarter was very good, it was a growth of 22% compared to the same quarter last year. One thing that is important to take into consideration is that you had the reduction of .03 p.p. compared to 2Q, but in 2Q we consolidated two months of the acquisition of Marathon businesses; this quarter we accounted for the full quarter. So structurally, we already mentioned that Regal has its business in motors and generators with a margin below those of WEG.

So, another important point that we always like to highlight whenever the opportunity appears, that for WEG a quarter analysis is a very difficult business, because it involves the mix of long-cycle equipment order books, and you have fluctuations in the different quarters. So, we always reinforce that for the company it's important to analyze margins in the longer term, more on a year-on-year basis, and this year we have the expectation of delivering margins compared to previous periods better than what we had in the past.

And then somehow what impacts, or has impacted and may impact margins for the future are: first, Regal businesses, as we announced in the question; admin expenses on sales that do have an impact, because these are companies that have higher expenses than WEG, so this is something that we should observe.

We had an improve in gross margin, but partially that was returned in admin expenses that we are going to work on - but structurally, with the visibility that we have today we don't see much fluctuation; we see a positive dynamic in terms of T&D demand; the product mix with, you know, the removal of solar for next year becomes favorable, and WEG is going to continue investing in all its programs for the reduction of costs and expenses along time.

But still, we always have to monitor other factors that may impact margin: exchange fluctuations, we always mention that; costs in commodities in longer periods, and also volatility in the global economy that can also affect the whole process.

But when we think of expectations for the coming quarters, we do not see any relevant change from what we see right now - but of course, we have to monitor these variables from close.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Very clear, André, thanks for your answer.

Operator

Our next question comes from Alberto Valero from UBS. You may go on.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Thanks for taking my question, good morning, everyone, congratulations on your results. On my side, I would like to talk a bit about pricing, Rodrigues and Salgueiro, if you could give us some color in terms of competition. I think GTD it was quite, you know, well detailed, but if you could talk a bit about the US domestic in the regions where Regal operates, if you can increase prices slightly, if you have other competition; and also in Brazil, thank you very much.

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

Hi Alberto, thanks for your question, this is Salgueiro. Well, price dynamics, how do we work? We always say that short-cycle projects, especially when we have price tables, we like, you know, to adjust in the beginning of the year and then we try to follow, you know, along the year just to see if we need further adjustments - but ideally, we would like to keep prices relatively stable, not to have to adjust them all the time.

So, we didn't have much change here. The only exception was that in the beginning of the year, because of all the price movements that we had in the past - especially because of the first impact of the pandemic - , we adjusted prices more frequently in the beginning of the year. We did it, and then by mid-year we reviewed the process, especially because of the exchange rate and some impacts on our cost structure. So, we did restructure prices in some segments in Brazil, especially short-cycle industrial motors and paints and varnishes.

The foreign market in the short-cycle we didn't have much change along the year, so very similar to what you're familiar with; and long-cycle, then long-cycle is priced project by project. When you price the project, you already consider the current market conditions, the current structure and the current demand, and whether the market is heated or not. So, it highly depends on each one of the businesses - but we have been working, especially in more heating markets... heated markets with T&D to adjust prices as the time goes on - but it is case by case, project by project.



Mr. Alberto Valerio - UBS

Very clear. So, we should expect a new price table by the beginning of 2025, right?

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

Yes, usually it is in the beginning of the year that we are going to study that, as I mentioned. In the beginning of this year, we decided not to make any adjustments. So, it will depend on the studies conducted in the beginning of the year.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Very clear, Salgueiro, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Andre Mazini from Citi. You may go on.

Mr. Andre Mazini - Citibank

Thanks, Rodrigues, Salgueiro, for taking my questions, I also have two. First, the decrease in the ambition of OEMs to adopt electric vehicles. Most recently this month we saw Volvo, an OEM that is very much concerned with emissions, saying that it's not going to meet its target of 100% EV in their lineup for 2030, GM had also promised 100% EVs for 2030 and saying it's not.

Does it change your plans a little? I know that in powertrain you are more in medium-sized vehicles, but chargers probably more for light vehicles. So, does it change the adoption curve that you had expected? So that's my first question.

And second, follow-ups on margins. You talked about synergies with Marathon, the light drops in margins and increase of SG&A has to do with the consolidation of Marathon. What kind of synergies and timing do you see for the future?

And freight costs, increase in cost. We saw some container routes increasing from Asia to Americas; so, when you talk about freights, are you talking about container prices? Thank you very much.

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

Hi, Mazini, good morning, thanks for your questions. Ok, EVs. I think the short answer is that our strategy does not change, and for some reasons: in fact, we have been monitoring the market. Much of the discussion is mostly centered on 100% EVs, but we believe that part of the market... and we are discussing which part of the market is going to have some component of electric vehicles, especially hybrid vehicles. The hybrid plug-in has to be charged, it needs a charging structure if it is at home, in the office or even a fast charge on a road or on a highway, so we continue to focus on the development of this business.

We did talk about it in Kuba's presentation on WEG Day, recharge stations, and here you're talking about all the market from light vehicles to heavy vehicles, and we are going to continue to develop the business.

Powertrain, our focus has always been heavy vehicles, both trucks, light and medium vehicles for urban distribution, but also in the development of the bus market in Brazil, which is a market that continues to develop, so we see an interest in the development of this market. From time to time, we have been announcing some investments in city administrations throughout Brazil, so that it is demand that is just starting, but tends to increase along time.

And here we have the opportunity to offer not only the powertrain, but also battery packs, all the intelligence of the software that controls energy flows on buses. So, it's a huge opportunity for the development of this market in the coming years.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

And Mazini, talking about integration with Marathon, we also... we already mentioned, it's a journey that started when we completed the signing, but we are focused on three very important fronts: the first are short-term actions that can enable us to gain competitiveness, and we started optimizing and standardizing projects and materials. It's just the beginning of the journey, but we are already seeking opportunities, reviewing the whole supply chain process, certifying suppliers, bringing more opportunities for global negotiations for the size of WEG in the procurement of main components and materials.

We also identified and we are going to start working on improving processes for stamping in the manufacturing of motors that can bring gains for the coming year, and certainly the opportunity of better managing inventory, and this has been doing... has been done the WEG way with a committee of integration. So, this is a first front, more related to shop floor, industrial processes.



But undoubtedly the commercial part of it is very important, and here we are talking about many things, and we mentioned that, from procurement... since the beginning of acquisition, we are working very much to improve relationship with Marathon sales reps. They had a slightly different structure in the US, much more directed to the US. We have good reps, very experienced, with excellent relationship with local customers - and we are reinforcing that - and they are essential in this process.

We have actions directed to the distribution of inventory. WEG's differentiator, especially in North America, is the closeness of our inventory rivals to our customers, and if we reinforce that, especially with reps, we are going to have very good opportunities in the future, in addition to trying to simplify product lines to reduce complexity in components and improve the supply chain, therefore bringing inventory optimization.

And the last front - and I'm being very simplistic here, but anyway - is everything that involves admin structures. We are already implementing in North America our WEG's business service model to address transactional services that until the end of this year, beginning of next year is already going to be implemented, and so this model will bring a reduction in costs and improvement in efficiency for transactional activities.

And for the next year, with the carve-out of automation systems and the beginning of implementation of our ERP - that will take a bit more time, about 2 1/2 years - , we are going to have more synergies and improvements for the margin structure in the businesses acquired from Marathon.

And very quickly going back to margin, as I just mentioned we do not have an expectation of relevant changes for margins in the short term. Some points have to be monitored, as I mentioned, product mix, but the positive note is that we continue with a very good demand for long-cycle products, and we will continue to monitor whatever fluctuations we may have in our industry - as I mentioned, exchange rates fluctuations, volatility hurts margin in the short term, commodity prices and how this is all going to behave for the future; some volatility in some geographies around the world economically speaking.

Mr. Andre Mazini - Citibank

Very clear. Just a follow up for freight that you did mention in G&A: is it sea freight, that is containers for ships or was it something else?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

As a whole sea freight, yes, but also internal, domestic freights in the geographies in which we operate. So not only containers.

Mr. Andre Mazini - Citibank

Ok thank you very much, Rodrigues, Salgueiro.

Operator

Our next question comes from Marcelo Motta from JP Morgan. Marcelo.

Mr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Good morning, everyone, thanks for taking my question, it's about tariffs in the US. You're talking about the election, and what do you think is going to happen for tariffs for products outside the US? How are you positioned? What can you observe in terms of what's coming out in the media and what measures can you take? I don't know, perhaps to concentrate production more in the US and Mexico, for you not to have too much tariff on especially T&D?

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

Hi, Motta, good morning, this is Salgueiro speaking. Well, it's hard to talk about it without the definition of the election. Of course, we are monitoring whatever is happening in the US, but we like to have a definition before taking action.

Anyhow, speaking more generically, we do have some situations that may bring us some protection, especially the fact that we have a production platform that is well concentrated in the region - and we are not talking only about Mexico; we are also growing our activities in the US in last years with the acquisition of WTU, the transformer business in 2017.

And now with the acquisition of Marathon we brought an important industrial footprint for industrial motors and generators for us to manufacture locally, in the US. And we have to monitor to see what's going on. But overall, I would say that most of what we sell in the North American region is already manufactured in the region between Mexico and the US: I would say 2/3 of revenues are already manufactured locally; of course, a



third comes from elsewhere, but given that we have the manufacturing footprint very well spread throughout the world, we do have flexibility for any adjustments to adapt to a new situation, or any impact that we may have due to changes in tariffs for the next years.

Mr. Marcelo Motta - J.P. Morgan

Very well, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Victor Mizusaki from Bradesco BBI. You may go on.

Mr. Andre Ferreira - Bradesco BBI

Good morning, everyone, this is Andre Ferreira from Victor's team, and I have two questions: first, given the Regal integration cost, I would like you to comment the EBITDA margin of Regal in 3Q, because it seems to me that you had a contraction of margins quarter on quarter.

And still talking about Regal, how much of the growth of industrial motors and GTD abroad is related to Regal's consolidation?

And the second question that recently WEG made several announcements of investments in transformers, and I would like to know how much that involves an expansion of capacity, thank you very much.

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

Hi André, good morning. Well, Regal's acquisition, in practice we do not disclose profitability of operations. What André mentioned overall in his answer and when we did announce the acquisition, we announced this number. This is an operation that runs at a margin level that is below our average margin, so our work here is to be able to improve profitability in the coming years based on everything that André Rodrigues mentioned in one of the previous answers.

As for growth ex-Regal, ex-Marathon, we also disclosed this number. This is in our release and you have the details, but in practice, electric-electronic industrial equipment in USD excluding the acquisition grew by 8.2%; and GTD (also in USD) excluding the acquisition, ex-acquisition - and here I'm talking only about the international market for both -, 21.5%. But you have the details, the percentages in our release, both in USD and in BRL.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

And Andre, as for T&D capacity, we announced basically two different blocks, everything that we are doing in terms of the main investments for this business area: the first announcement was in the end of last year on WEG Day. The package that was announced was an intention of us increasing capacity by 50%; and with recent announcements in the last month, then you're talking another 50%. So, in the next three years after all investments are completed, we would be basically increasing our production capacity for T&D by 100% in the geographies where we have the assets.

Mr. Andre Ferreira - Bradesco BBI

Very clear, thank you.

Operator

Carrying on, our next question is going to be in English from Jens Spiess from Morgan Stanley. Jens, your mic is cleared, you can go on.

Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley

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

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

Hi Jens, thanks for your question. I'm going to keep speaking Portuguese just for you to continue listening to simultaneous interpretation. Well, James, the breakdown is more or less the following - I'm talking about round numbers: of everything that we sell in the region, and in the region we are talking about North America (that is we are talking about Canada, US and Mexico), 2/3 is produced in the region, and out of the 2/3, it's basically 50% manufactured in Mexico and 50% in the US currently; and then 1/3 comes from outside the region - obviously most of it from Brazil -, but eventually we also have things being manufactured in

WEG S.A.

Conference Call - Earnings Results 3rd Quarter 2024

October 31, 2024 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)

Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English



Europe and even other geographies that are then imported to North America.

Within North America, US is the most representative market, so I would say 80%; and then so you have a general overview of the breakdown of the dynamics.

Perhaps an important factor that is interesting for us to share with you - and we did talk about that at the acquisition of Marathon - is that the plants of the assets that we brought are running on average with a utilization capacity of 50%, that is you have 50% idleness at the plants. So eventually if we have to migrate manufacturing, we do have the flexibility to use these new plants in the process.

Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley

Perfect, thank you.

Operator

Well, we are now closing the Q&A. I would like to turn the floor to André Rodrigues for the final considerations... for his final remarks, I'm sorry. André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, everyone, thanks again for attending and I wish you all an excellent day and see you soon.

Operator

WEG's conference call is now closed. We thank you for attending and wish you a very good day.
