

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de
Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operador: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 4º 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 ativar seu 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 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.



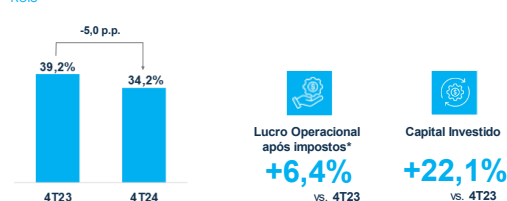
Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 26,4% em comparação com o 4T23.

No Brasil, tivemos mais um trimestre de crescimento, com bom desempenho de equipamentos de ciclo longo, especialmente nos negócios de transmissão e distribuição, em conjunto com a retomada dos projetos de geração solar centralizada. Para equipamentos de ciclo curto, seguimos com uma demanda saudável nas áreas equipamentos eletroeletrônicos industriais e motores comerciais e appliance.

No mercado externo, apresentamos mais um trimestre com bom volume de entregas nos negócios de geração, transmissão e distribuição de energia, especialmente na América do Norte, além da entrega de projetos nos negócios de geração na Europa. No segmento industrial, a atividade continuou positiva em diversos segmentos importantes, com destaque para óleo e gás e água e saneamento. Adicionalmente, lembramos que as aquisições recentes também contribuíram com o crescimento da receita no trimestre.

O EBITDA atingiu R\$ 2,4 bilhões, apresentando um crescimento de 30,5% em relação ao 4T23. Já a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,1%, um crescimento de 0,7 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

Quanto ao ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve-se em um patamar elevado de 34,2%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide, onde observamos uma redução de 5 p.p. em relação ao 4T23. Esse movimento é explicado principalmente pelo efeito não recorrente, no 4T23, referente à constituição de uma nova controlada na Suíça; e pelo crescimento do capital investido, principalmente devido aos investimentos em ativos fixos e aquisições recentes, apesar do crescimento da receita e a manutenção das margens operacionais saudáveis no período.

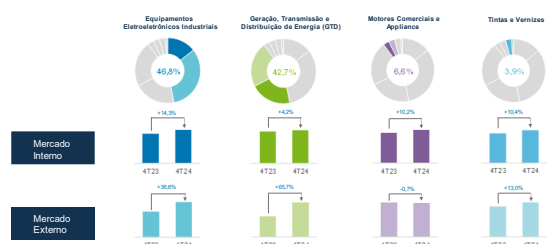
Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. O slide 5 apresenta a evolução da receita das nossas áreas de negócios. No Brasil, a atividade industrial continuou saudável, com boa demanda para equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de automação, além do bom desempenho de equipamentos de ciclo longo, como os motores de alta tensão.

Desempenho das Áreas de Negócios no 4T24

% sobre o total da ROL



5

Em GTD, voltamos a apresentar crescimento de receita, com mais um trimestre de crescimento no negócio de T&D, motivado principalmente pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações ligadas a projetos de transmissão e redes de distribuição. Destacamos também o desempenho positivo nos negócios de geração solar, com retomada dos projetos de geração centralizada, em conjunto com a continuidade da boa demanda no negócio de geração distribuída, movimento este que ajudou a compensar a menor entrega de aerogeradores.

Em motores comerciais e appliance, continuamos com um desempenho positivo, com crescimento das vendas ligadas aos segmentos relevantes de fabricantes de ar-condicionado, máquinas de lavar roupa e compressores.

Em tintas e vernizes, o volume de vendas continua aquecido, com demanda pulverizada entre os diferentes segmentos de atuação.

No mercado externo, observamos demanda positiva para equipamentos de ciclo curto, como motores elétricos de baixa tensão.

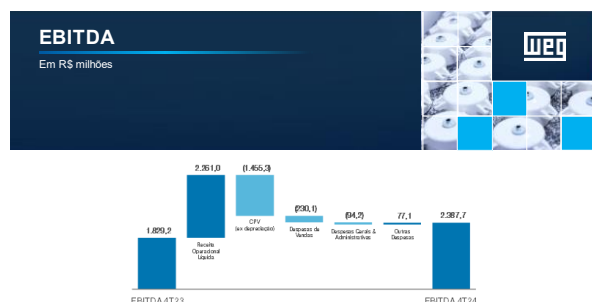
Bons resultados também para equipamentos de ciclo longo, como os motores de alta tensão e os painéis de automação, especialmente em segmentos importantes como óleo e gás e água e saneamento - lembrando que a incorporação dos negócios da Marathon, Cemp, Rotor e também da Volt Electric Motor, contribuíram para o crescimento da receita no trimestre.

Na área de GTD, continuamos aproveitando as oportunidades presentes no mercado de T&D da América do Norte, além do bom desempenho em nossa operação de geração na Europa - 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, a acomodação nas vendas em mercados relevantes como América do Norte e Argentina impactou o crescimento da receita quando comparado ao ano anterior, apesar da contribuição positiva das operações da China.

Em tintas e vernizes, observamos continuidade no crescimento da receita, motivada principalmente pelo bom resultado na operação do México.



O slide 6 mostra evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 30,5%, enquanto a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,1%, apresentando mais um trimestre de evolução quando comparado ao mesmo período do ano anterior, reflexo, principalmente, da melhora das margens de equipamentos de ciclo longo e continuidade da boa dinâmica dos negócios de ciclo curto. É importante lembrar que nesse trimestre tivemos alteração do mix de produtos vendidos, e em especial a maior relevância do negócio de geração solar, além do ajuste não recorrente relacionado ao laudo de avaliação dos negócios da Marathon.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram 672 milhões, sendo 65% no Brasil e 35% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de transformadores nas unidades de Betim e Blumenau, além de aumento de capacidade produtiva de motores industriais em Jaraguá do Sul e ampliação das operações da unidade de automação em Itajaí. No exterior, continuamos com os investimentos no México, com o avanço da construção da nova fábrica de transformadores,

melhorias na capacidade produtiva da fábrica de motores elétricos e expansão da unidade de automação; e na China, com a ampliação da capacidade de produção de motores de baixa tensão.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bom, no slide 8 e 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 ano.

Com relação às realizações, eu gostaria de destacar que em novembro anunciamos o investimento de 62 milhões de dólares para a expansão da capacidade produtiva no parque fabril de Rugao, na China. O investimento envolve o aumento de capacidade de fabricação de componentes e construção de um prédio de 30.000 m² para a fabricação de motores de alta tensão.

Anunciamos também a aquisição da REIVAX, uma empresa brasileira atuante no setor de sistemas de controle para a geração de energia, com presença consolidada no mercado, com atuação no Brasil e no exterior.

Em dezembro, anunciamos a conclusão da aquisição da Volt Electric Motors, fabricante turco de motores elétricos industriais e comerciais. Com a aquisição, a WEG diversifica sua presença industrial para atender não somente a Turquia, mas também outros mercados estratégicos próximos.

Também em dezembro, anunciamos a construção de uma nova fábrica de redutores na Turquia, buscando aumentar a capacidade de fabricação de componentes fora do Brasil. A nova fábrica será estabelecida em um prédio de 12.000 m² na região de Esmirna, em um investimento de aproximadamente 28 milhões de euros, com conclusão prevista para 2027.

REALIZAÇÕES RECENTES

- Investimentos para expansão da capacidade produtiva de componentes e motores de alta tensão em Rugao, na China
- Aquisição da REIVAX, empresa brasileira de soluções de controle de geração de energia
- Investimentos em nova fábrica de redutores na região de Esmirna, na Turquia
- Conclusão da aquisição da Volt Electric Motors

PERSPECTIVAS

- Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos
- Carteira de pedidos de ciclo longo positiva no Brasil e exterior
- Cenário macroeconômico global exige atenção

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

Seguimos com uma dinâmica operacional saudável, com constante busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade, que devem continuar suportando boas margens e retorno sobre capital investido.

Continuamos com uma boa carteira de pedidos para projetos de ciclo longo, especialmente na área de transmissão e distribuição; além da retomada de projetos de geração solar centralizada, que devem contribuir para o crescimento da receita.

Mas é sempre importante manter-se atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos e volatilidades, tanto no cenário local como no internacional. Ainda assim, mantemos nossa expectativa de crescimento, com demanda positiva na maioria dos nossos negócios e buscando oportunidades em novos negócios e diversificação internacional.

Encerro aqui a nossa apresentação. Por favor, Operador, podemos seguir para 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 Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Perfeito. Obrigado aí, turma, bom dia, obrigado aí pelo call. Eu queria uma ajuda de vocês aí para tentar entender a recorrência, digamos assim, de alguns dos fatores de demanda, na verdade, de receita, que a gente percebeu comentário no release de resultados, né?

Então pelo que eu entendi teve bastante entrega de geração na Europa, e imagino que isso seja contratos de turbinas. Se vocês puderem comentar se esse backlog tá longo, deveria phase-out aí talvez, né, nos próximos tris ou ano.

E também sobre o solar. A gente, é um tema que imagino que muita gente esperava um phase-out. Vocês comentarem sobre a retomada de alguns contratos de geração centralizada; essa carteira está longa, tem mais contrato vindo? Como é que está, mais ou menos, a rentabilidade média desses pedidos aqui? Enfim, algumas informações aí sobre esses dois setores. Obrigado, pessoal.

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

Oi, Lucas, bom dia, André Salgueiro aqui. Com relação aos dois pontos que você trouxe, de recorrência de demanda, a primeira parte da operação de geração na Europa ela está ligada à nossa operação lá, à joint venture da GD Cummins, né?

E na verdade o que aconteceu é que a gente teve uma concentração de entregas de projetos ao longo do 4T, e isso fez com que a receita ela fosse um pouco acima do que a gente vinha entregando nos demais trimestres - e pela natureza dos produtos lá, isso de vez em quando acontece. Não sei se você lembra, mas alguns anos atrás a gente teve, se eu não me engano no 3T, um impacto relativamente parecido, então aqui eu diria que teve uma concentração.

Não necessariamente se repete de forma recorrente para frente, mas eventualmente em algum outro trimestre mais à frente, a gente pode ter alguma outra concentração, dada a natureza e o tipo de produto que a gente produz e entrega lá.

Com relação ao solar, a gente de fato teve um trimestre bastante positivo, o 4T. A gente tem dois fatores aqui, né? A parte de GD, principalmente o varejo, os kits de GD apresentam, voltando a apresentar crescimento de receita, né? Então ele vinha crescendo o volume e ele passou a crescer receita também no 4T.

Mas acho que a grande novidade foi a parte de geração centralizada, então as grandes fazendas solares que a gente começou a entrega ao longo do 4T. Tem um dos projetos que a gente até anunciou para o mercado, mas a gente tem mais alguns em carteira. Então dá para dizer aqui que essa parte do negócio de geração centralizada, a gente tem uma boa carteira para o 1S deste ano. Obviamente podem entrar mais alguma coisa para ser entregue no 2S, mas a visibilidade que a gente tem hoje de EC é algo que está indo aí até o final agora do 1S, início do 2S desse ano.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Ficou ótimo, André, obrigado, bom dia.

Operador

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

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Olá, bom dia, André, Salgueiro, obrigado aí pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte, a primeira é explorar um pouquinho T&D fora do Brasil. A gente viu GTD crescendo bem nessa parte externa (26% em dólar, e já tirando o M&A). Contudo, quando a gente olha os resultados da WEG Transformers U.S., ela vinha representando ali 14-15% do lucro e esse tri veio 12; teve algum efeito não recorrente aqui? E se sim, vocês conseguiriam falar um pouco se é abaixo ou acima da linha do EBITDA? Essa é a primeira, depois a gente vai para a segunda aqui, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogério, André Rodrigues, obrigado pela primeira pergunta. Olha, bom, acho que não tem muita novidade quando a gente fala sobre o desempenho de T&D na América do Norte, continua bastante positivo. E uma variação quando a gente fala um pouco de resultado de margem, é natural acontecer, dependendo de um trimestre ou outro, depende do tipo de projeto que você vendeu, o tipo de transformador. Então não tem nada que mude a dinâmica estruturalmente aí, como foi o desempenho.

Eu acho que a mensagem, mais uma vez, a demanda continua aquecida, os pedidos cada vez mais robustos

e a WEG vem se preparando cada vez mais para atender essas necessidades dos nossos clientes.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito, André, obrigado. Minha segunda é com relação a duas linhas aqui que ajudaram o lucro: um é o imposto de renda, alíquota de imposto de renda que vem 18% esse tri; e outra tem uma linha de "Outros" lá em despesa financeira, agora estava vindo 30, 40, 45 milhões e veio em 6 esse tri, se teve algum efeito aqui que é não recorrente, se é uma, talvez o resultado de uma Selic subindo, enfim, o que vocês podem, o que vocês puderem falar da recorrência dessa alíquota aí, dessa linha de outras despesas, só para a gente saber se continuam ajudando o lucro aí para os próximos trimestres, obrigado.

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

Oi, Rogério, Salgueiro aqui. Com relação à alíquota de IR, na verdade algumas oscilações entre os trimestres podem acontecer, né, dependendo dos incentivos ali, da utilização que a gente consegue implementar dentro dos trimestres, então é natural esse tipo de oscilação.

Obviamente tem a questão do quanto que a gente exporta, o quanto que é vendido lá fora, então isso pode trazer alguma, alguma variação entre a alíquota efetiva ao longo dos trimestres, né?

Acho que talvez aqui o ponto mais importante é que a gente tinha uma preocupação no final de 2023, por conta das mudanças de regra de *transfer price* e tributação na Europa, e nossa expectativa era ficar ali entre, em torno de 20 e 21%, e a gente acabou concluindo o ano mais ou menos nesse nível.

Com relação ao resultado financeiro, na verdade assim a gente teve, os principais impactos no trimestre eles estão relacionados a movimentos de câmbio que a gente teve ali por conta da mudança do dólar e as proteções que a gente acaba fazendo, é algo que acabou impactando.

E acho que é importante lembrar também que no 4T23 a gente teve um impacto negativo e a base de comparação ela estava baixa, e principalmente por variação cambial - teve um movimento de câmbio forte na Argentina na época -, e isso acabou causando essa oscilação dentro do resultado financeiro.

Então quando a gente olha ali o movimento entre os trimestres, pode ter alguma oscilação - mas em

comparação ao 4T23, a gente tem esses dois principais fatores aí que ajudaram a explicar a variação.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito, obrigado, André, obrigado Salgueiro.

Operador

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

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Bom dia, pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. Pessoal, tenho algumas aqui com relação à margem, a primeira assim queria ouvir de vocês a expectativa de margem para 2025. Eu sei que no tri a tri é sempre muito volátil, depende muito do mix de entregas, mas vocês comentaram no release que custo de matéria-prima impactou, impactou a margem nesse 4T, e mesmo se você ajustar por aquele *purchase price allocation* a margem ainda caiu um pouquinho, né?

Então assim olhando para 25, a gente deveria esperar uma margem que estabiliza nesse novo patamar, que é muito acima do pré-pandemia, mas com pouco espaço para a expansão e contração nesses dois lados? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta, pessoal, é com relação a mix, né? Quando a gente olha a receita da WEG, o segmento internacional ganhou muita relevância nos últimos anos. Eu sei que vocês não comentam a margem por segmento nem por região, mas eu queria ouvir no relativo se talvez essa margem, que piorou um pouquinho tri a tri, também pode ser atribuída a um mix que foi mais para fora do país, onde a sua margem naturalmente é mais baixa por você não ser tão verticalizado quanto no Brasil e nem ter uma posição tão dominante no exterior, né? Então essas são as duas perguntas de margem, pessoal.

E a terceira pergunta é com relação a CapEx pra 25 e 26, o que a gente deveria esperar como percentual da receita pra esses dois anos aí? Essas são as três perguntas, pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, João, é o André Rodrigues, vamos falar um pouquinho das margens. Acho que vale a pena a gente

ter um pouco de tempo pra falar. Pra gente falar um pouquinho sobre o futuro, tem que fazer uma análise do que foi o trimestre, né? Eu acho que o primeiro ponto é que, na nossa visão, a gente apresentou mais um trimestre com excelentes margens: nós finalizamos o ano com margens acima até do que foi apresentado em 2023, e um crescimento até com relação ao 4T23.

Para justificar isso, quando eu falo que nada mudou com relação a T&D na América do Norte, isso também leva em consideração o comportamento da margem, né? Que tá positivo ainda, com boa demanda para esse tipo de equipamento de ciclo longo.

Acho que nós também tivemos no trimestre uma manutenção da boa dinâmica dos negócios de ciclo curto, que impacta margem, e basicamente a gente pode explicar essa redução da margem com relação ao 3T por três fatores, onde eu gostaria de dar um pouquinho mais de cor para a gente entender isso daí.

Eu acho que o primeiro ponto foi o que a gente colocou na nota explicativa. Os ajustes não recorrentes do *purchase price allocation* dos negócios recém-adquiridos da Marathon, que impactou: esse efeito não caixa e não recorrente impactou a margem em 0,3 p.p. no trimestre.

O outro ponto que o Salgueiro comentou, que foi a forte recuperação do negócio de geração solar, para dar um pouquinho mais, o solar ele tem um comportamento de margem menor comparado com as médias das margens médias do grupo, e quando a gente fala de geração centralizada ainda, um patamar de margem abaixo do que a geração distribuída, a concentração de venda de solar no último trimestre de 2024, comparado com o ano todo de receita de solar, representou 35% do volume total comercializado de receita de solar no último trimestre, então isso também tem um impacto na margem, né?

E a concentração das entregas também, que foi comentado pelo Salgueiro, então a concentração das entregas de projetos de geração na Europa. Se a gente desconsiderar esses efeitos, a margem seria até maior do que foi o 3T24.

Acho que é sempre bom a gente lembrar que nós estamos expostos a diversos mercados e segmentos, que principalmente aí que trazem essas variações, que trazem essas variações dessa natureza, que consequentemente impactam as margens dos nossos negócios trimestres por trimestre.

E a gente gosta sempre de frisar que no caso da WEG a gente gosta de ver a margem por um período um pouco mais longo, pelo menos um ano, e foi isso que aconteceu: a gente teve um crescimento na margem de 24 comparado a 2023, crescimento de 0,6 p.p.

Quando a gente olha então agora qual é a expectativa para esse ano? A expectativa é positiva, especialmente pelo bom desempenho dos negócios de ciclo longo, como, por exemplo, o assunto de T&D.

Acho que o objetivo da WEG é sempre continuar entregando margens acima do mercado. Nos últimos dois anos a gente rodou com uma margem bastante saudável, e a gente não espera, em 2025, que as margens sejam muito diferentes dessas dos dois últimos anos - mas é sempre bom acompanhar o que está acontecendo no mercado, e tem riscos que podem impactar essa questão da margem:

Primeiro ponto, as variações de câmbio. A gente está ainda num período de volatilidade que pode impactar sim no curto prazo a margem; nós temos alteração nos fluxos de commodities por períodos prolongados, que também podem acompanhar, apresentar um comportamento, uma volatilidade na margem; e também a gente não pode esquecer que a volatilidade, a desaceleração do cenário macroeconômico global, também pode impactar com isso, né? Por isso que a gente sempre gosta, mais uma vez, de frisar que a margem, sempre a nossa análise é sempre por períodos mais longos.

E aí a tua última parte dessa questão, de o que poderia, se eu entendi bem, o mix de produtos que poderia impactar margem, com certeza isso sempre pode acontecer. Eu vou dar um exemplo: os negócios recém-adquiridos da Marathon são negócios que hoje apresentam margens estruturalmente menores com a WEG, comparado com a WEG. Por isso que a gente vai trabalhar todo o processo de verticalização, da implementação dos nossos processos para, ao longo do processo de integração, a gente ter a melhoria na margem.

Você comentou do mercado externo, mas a gente tem que também lembrar que mesmo no mercado doméstico a gente pode ter uma variação comparado com o mix de produtos, por exemplo, o solar, como o Salgueiro comentou, que a gente tem uma boa carteira de geração centralizada nesses primeiros semestres.

A mensagem aqui é o seguinte: a variação entre trimestres é algo que é normal no comportamento da margem da WEG porque nós estamos expostos a diversos tipos de produtos, a diversos segmentos, e essas alterações são comuns e acontecem relativamente frequente.

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

João, com relação à parte do CapEx, a pergunta aqui que você fez, principalmente CapEx deste ano e 26, na verdade a gente anunciou ontem também junto com as DFs uma proposta de orçamento de capital que vai ser aprovado pela assembleia. Então a gente está prevendo investir a agora em 2025 R\$ 2,6 bi, então é investimento significativamente maior do que a gente vinha fazendo aí nos últimos anos.

Boa parte disso são projetos que já foram até anunciados para o mercado, tá? Então a gente tem a ampliação ali da fábrica de fios e aumento de capacidade produtiva e verticalização do negócio de automação em Itajaí; a gente tem uma expansão da fundição aqui em Guaramirim; a gente tem os novos investimentos de T&D, tanto em Betim quanto Gravataí aqui no Brasil.

E no exterior a gente tem bastante coisa acontecendo no México: a expansão das fábricas de T&D, a nova fábrica de tinta e alguns investimentos de verticalização; além da fábrica de motor de alta tensão na China, que a gente também anunciou no final do ano passado; e a nova fábrica de redutores na Turquia, né?

Então por conta de todos esses investimentos, a gente deve rodar com o nível de CapEx maior do que a média - até um pouco fora daquele range que a gente costuma fazer talvez esse ano; 26 a gente não tem ainda orçamento, mas dá para dizer que a gente tende a rodar com o nível de CapEx, por todos esses projetos - e alguns eles entram 26 com o nível um pouco mais alto -, mas depois, olhando no médio/longo prazo, deveria voltar para dentro de uma normalidade, que é o range normal que a gente costuma atuar historicamente.

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Maravilha pessoal, muito obrigado, super claro.

Operador

A próxima pergunta vem de Jens Spiess, Morgan Stanley. Jens, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir. Jeans, pode prosseguir, por favor.

Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Sorry, I was on mute, I'll do the question in English. So, I want to ask on FX on the point you just mentioned. I guess, given the BRL depreciation you had in 4Q, it was

probably a positive impact for that quarter. So, assuming, for example, that the BRL remains relatively stable from here on, how do you expect the FX to have an impact in 1Q and 2Q? Will it be a tailwind or a headwind, considering that also probably some of those raw materials are purchased in USD? Any color on that would be much appreciated.

And also, I want to ask on any other financial considerations we have to consider maybe for the post-Marathon acquisition, for example, earn-outs. Anything you could highlight that's relevant would be appreciated, thank you.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bom, Jens, muito obrigado pela pergunta. Para seguir a dinâmica do call nós vamos responder em português e você recebe a tradução simultânea. Bom, acho que é importante sempre comentar, né, que a variação cambial e o impacto na WEG no médio e longo prazo, a correlação do câmbio com o nosso resultado operacional é baixa, né? Porque a gente tem uma cadeia de produtos que também são dolarizadas e isso tem um determinado, num determinado momento isso se corrige, né?

No curto prazo, normalmente os movimentos maiores de desvalorização podem trazer um impacto. Eu acho que seria, o câmbio chegou a operar acima de 6 por um curto período e depois já teve uma correção, então uma expectativa que isso fosse impactar mais positivamente com essa correção reduziu um pouco essa expectativa, né? E quando você tem um impacto, sobe o custo das matérias-primas, a gente sempre dá um jeito de repassar isso daí.

Então, acho que a gente não está vendo, com o câmbio mais ou menos estabilizado hoje nesse patamar aí, grandes impactos, que o câmbio seja um principal componente que pode impactar as margens aí ao longo do 1T e do 2T.

Eu acho que a gente tem que observar muito mais as questões aí de mix de produtos, né? Que isso pode trazer um impacto - mas a mensagem, novamente, no longo prazo a gente não, o impacto na correlação médio/longo prazo, a correlação é baixa. A gente nunca precisou de desvalorização do Real para entregar margens acima da média, boas margens.

Então o que a gente sempre fica preocupado quando a gente fala em margem, quer dizer, em câmbio, em margem, é a volatilidade que uma valorização ou desvalorização pode trazer no curto prazo. Isso mais é a nossa preocupação do que ter aí uma desvalorização

ou uma valorização impactando a margem consolidada do Grupo.

Jens, eu não sei se peguei aqui a tua segunda pergunta, post-Marathon, com relação aí se tem aí uma questão aí de mudança do nosso perfil aí de distribuição de resultados, alguma coisa desse tipo, ou de dividendos. A gente não está, não tem nada, não tem nada ligado a margem que... desculpa, pode seguir.

Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Sure. I was asking, do you have any earn-out structure for the Marathon acquisition or not?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Não, não. Desculpa, a gente não tem nenhum earn-out com relação à aquisição da Marathon.

Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Perfect, and if I may, just one last question: on your raw materials, would you say that most of them are sourced locally or do you have a significant portion of that is sourced from abroad? So for example, like the copper you use for your copper wires, is that sourced from mines in Brazil... sorry, from smelters in Brazil, or is it sourced from somewhere else? Just curious, thank you.

Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Perfect, that's clear, thank you.

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

Oi Jens, é o Salgueiro aqui. Na verdade, o que a gente tenta fazer é ter um mix de fornecedores, né? E normalmente a gente tem algumas opções de fornecedores locais aqui no Brasil, mas também algumas opções de fornecedores estrangeiros. Só acho que é importante comentar que independentemente de ser aqui no Brasil ou fora, você pode ter alguma variação de preço, mas são commodities globais, né? Então, elas tendem, o preço tende a oscilar de uma forma parecida, seja aqui no Brasil, ou seja, comprando de algum outro mercado.

Operador

A próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP Investimentos, Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Bom dia, pessoal, obrigado por pegar minhas perguntas aqui. São dois pontos que eu queria explorar melhor com vocês, o primeiro é um complemento aqui, a dinâmica de rentabilidade, né? Mas quando a gente pega, acho que olhando essa contração tri a tri, a gente vê que é principalmente por conta do efeito de matéria-prima ganhando relevância, que é muito em linha com o que vocês falaram acho que em relação ao efeito mix e aumento de preço de insumo.

Acho que a parte de efeito mix ficou mais claro aqui com o comentário do André e olhando ali aqueles três pontos, mas mais olhando aqui para a questão do preço de insumo, né? Acho que aço plano subindo no Brasil, Estados Unidos; alumínio já nos 2.600 dólares/tonelada; cobre a 9.500 dólares/tonelada. É mais entender como que vocês estão vendo perspectiva de repasse na ponta nos respectivos mercados de atuação - acho que principalmente ciclo curto, né? Que vocês têm uma flexibilidade maior para esse repasse - e entender essa dinâmica de matéria-prima, olhando para a ótica de preço.

E aí uma segunda pergunta em relação à receita, né? A gente viu que Estados Unidos acabou tendo uma performance relativamente pior versus outras regiões, tri a tri ali principalmente, mas entender se houve algum efeito específico aqui no 4T em relação a Estados Unidos, eventualmente como incerteza pré-eleição, se pode ter impactado.

E se vocês puderem dar uma cor de como tem evoluído a entrada de carteira, entrada na carteira de pedidos, e aí talvez principalmente ciclo curto para os Estados Unidos, meio que hoje na ponta comparado com a evolução ao longo do 4T, também acho que ajudaria a entender melhor a dinâmica dessa região. São esses dois pontos, obrigado, pessoal.

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

Oi Lucas, bom dia, Salgueiro aqui. Com relação à margem, acho que o André explorou bem aqui numa outra resposta os movimentos, né, o motivo da margem do 4T ela ter vindo um pouco abaixo do 3T: então tem o efeito do PPA, que a gente já comentou; e depois tem um efeito mix, e aí o efeito mix ele está muito ligado, à

retomada muito forte do solar, né? E a hora que você vê produtos diferentes compondo esse mix de venda, obviamente você pode ter um impacto ali na estrutura de custo e na margem bruta da Companhia, tá? Então, acho que esse é o principal efeito, né?

Quando a gente olha para a variação de preço dos principais insumos, a gente teve alguma oscilação importante de cobre - mas mais no ano a ano, no quarter-a-quarter ou no trimestre a trimestre, esse movimento ele foi menos relevante. O que teve de relevante no movimento do trimestre foi o câmbio.

Com relação a repasses, a gente trabalha da forma de fazer esses repasses de forma regular para o mercado, então principalmente para os produtos de ciclo curto, onde a gente tem é lista de preço, a gente tenta atualizar isso com uma certa recorrência - preferencialmente pelo menos uma vez por ano.

Lembrando, até a gente comentou aqui no call do 3T, para alguns equipamentos ou para alguns produtos como motores e tintas, a gente já tinha feito uma recomposição de preço lá no final do 3T, início do 4T24; e algumas outras linhas de produto a gente acabou fazendo essa recomposição agora no início do ano, principalmente a parte de automação, tá?

Então eu diria que assim a gente fez essa recomposição agora recentemente, obviamente estamos acompanhando aqui as oscilações para frente para avaliar se tem a necessidade de fazer mais alguma coisa.

Com relação a ROL Estados Unidos, a parte de T&D continua, como o André comentou aqui na resposta anterior, também bastante positiva, né? Eventualmente a gente pode ter, pela natureza do negócio, alguma oscilação, principalmente por conta da concentração de entregas de projeto, dependendo do tamanho do projeto, quando esse projeto ele está sendo entregue.

A parte de ciclo curto dá pra dizer que a gente tá num cenário de um crescimento baixo para padrões históricos. Então aqui acho que tem, tinha algumas incertezas com relação à atividade econômica ali, processo da eleição; mas a expectativa agora pra 2025 é que a gente comece a ver uma retomada e um crescimento principalmente um pouco maior para Estados Unidos, principalmente para essa parte de ciclo curto quando a gente está olhando motores, automação, redutores e todos os produtos que a gente tem no portfólio pra atender o mercado americano.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Boa, está claro, obrigado André, bom dia para vocês.

Operador

A próxima pergunta vem do Daniel Gasparete, Itaú BBA. Daniel, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Bom dia, obrigado pelo call. Também são duas perguntas, por favor. A primeira eu queria um pouco a dinâmica de Regal. A gente notou que teve uma queda na receita *quarter-over-quarter*, acho que uns 20% em dólar. Eu queria entender um pouquinho da dinâmica por trás, se foi mais uma questão de preço, uma questão de volume, um pouco dos dois? E se isso muda muito a perspectiva de margem para ela. Entendo que tem uma captura de sinergia ao do tempo, mas mais pra entender o comportamento de curto prazo, se é uma queda e depois ela volta a acelerar.

E a segunda pergunta, por favor, eu entendo o comportamento da geração centralizada, solar centralizada que o Salgueiro comentou agora, que vocês têm visibilidade até o término do 1S. Mas queria ver com vocês como é que vocês estão vendo a demanda desse segmento específico, se a gente poderia, de repente, esperar mais ordens chegando.

Esse era um segmento que a gente imaginava que ele fosse enfraquecer até ao comparar aos últimos anos, e conforme até vocês comentaram no WEG Day, ele tem acelerado. Então eu queria só entender um pouco da onde, até onde vocês acham que eles vão pra gente pensar aqui em 2025, 2026, por favor.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, vou pegar a primeira parte da pergunta e o Salgueiro complementa com a geração centralizada, tá? Quando a gente fala sobre Regal e um pouco essa variação dos trimestres, que você comentou aí da receita, acho que o Salgueiro respondeu parte disso quando ele, na pergunta anterior, nas perguntas anteriores com relação aí um pouco à dinâmica dos Estados Unidos, né? A gente sentiu aí uma dinâmica menos aquecida, sobretudo aí nesse último trimestre, refletindo aí os números da própria WEG e dos *peers* da indústria, não é?

E também quando a gente tem uma troca de controle, a gente tem um movimento em certa medida esperado, com uma mudança como foi aí essa questão da aquisição, né? Eu acho que o ponto aqui é que a gente

está ajustando a estratégia de vendas e reforçando o nosso posicionamento, especialmente perante os novos clientes, né?

A gente tem lá, que veio junto com a aquisição, uma equipe de representantes aí da Marathon, que tem bastante experiência, que tem um bom relacionamento com os clientes locais e vão ser essenciais para esse projeto de recuperação. E então acho que está um pouco dentro desse contexto, um pouco de uma acomodação que aconteceu no trimestre e também fazendo parte desse, do contexto de integração quando a gente está revendo o posicionamento de marca, revendo o posicionamento de produto. Eu acho que é natural no curto prazo a gente sentir um pouco isso.

Por outro lado, a gente não pode esquecer, quem lembra lá no WEG Day quando o João Paulo falou sobre a demanda, sobre os geradores, né? A WEG vem fazendo investimento para aumentar nossa capacidade de geradores para atender à demanda forte no mercado norte-americano.

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

Gasparete, com relação à parte de GC, de fato a gente conseguiu construir aí uma carteira de pedidos importante. Como eu até comentei numa resposta anterior aqui, um dos projetos que a gente anunciou para o mercado no final do ano passado, e é esse projeto que a gente está entregando agora - mas a gente tem mais alguns na sequência.

Então a gente tem uma boa visibilidade para esse negócio ao longo agora do 1S, eventualmente entrando ali início do 2S do ano, e o time comercial está trabalhando e eventualmente a gente pode ter novos pedidos aí para complementar essa carteira para o 2S do ano - lembrando que aqui a parte de GC a gente considera como projetos de ciclo longo, mas não são projetos tão longos assim, então a gente trabalha com um horizonte de tempo talvez de 6 a 8 meses entre a entrada de pedido e a gente conseguir começar a implementar e eventualmente entregar esses projetos, né? Então entrando mais alguma coisa agora ao longo dos próximos meses a gente ainda tem tempo de entregar dentro do ano de 2025.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Legal, maravilha senhores, obrigado, bom dia.

Operador

A próxima pergunta vem do André Mazini do Citi. André, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor, André.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Bom dia Rodrigues, Salgueiro, obrigado pelo call. Duas perguntas, a primeira sobre a parte de armazenagem BESS. Se vocês pudessem dar um update sobre os leilões de armazenagem de energia que estão programados para este ano de 2025, e se no futuro essa parte de armazenagem ela pode ficar tão importante quanto a parte de geração, transmissão e distribuição, né? Seria então um A, GTD A, né? Assim, tão importante quanto as outras três, essa é a primeira.

E a segunda sobre transformadores. O preço spot atual parece alto, então a pergunta é quando esse preço spot alto vai bater nas margens de um jeito mais importante, e se faz sentido focar em transformadores que tenham entregas mais curtas para se beneficiar desses preços atuais, que de fato estão altos, obrigado.

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

Mazini, bom dia, obrigado pelas perguntas. Com relação ao BESS, é um negócio que a gente vem já desenvolvendo há algum tempo, né? A gente tem participado de alguns projetos importantes de T&D aqui no Brasil, e também atuando em alguns projetos nos Estados Unidos, né?

Com relação à potencialidade desse mercado, a gente acredita muito no desenvolvimento dele no médio/longo prazo, então sim, tem a possibilidade de ser um mercado importante daqui a alguns anos - mas a gente precisa ver uma demanda mais estruturada, uma demanda mais recorrente.

E uma forma disso acontecer é eventualmente com os leilões de reserva de energia, onde o próprio governo já vem debatendo há algum tempo, até com a afirmação de que o BESS vai entrar no leilão deste ano, mas de fato a gente ainda não tem nada público ou definido com regras, tamanho, volume, datas e tudo mais, né?

Então a gente está acompanhando de perto. Acho que o desenvolvimento, a entrada desses projetos no leilão seria bastante positiva pro desenvolvimento desse segmento - mas a gente tem atuado e trabalhado também em todas as outras frentes, né? Então estamos trabalhando, desenvolvendo a tecnologia e preparados para endereçar o mercado assim que as oportunidades elas aparecerem.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, André, e falando sobre a tua pergunta de transformadores, acho que é importante pontuar que ao longo dos últimos anos a WEG tem investido bastante para cada vez mais oferecer um portfólio completo de produtos para os nossos clientes, né? Obviamente, como a gente pode constatar agora, é um momento fantástico de demanda por transformadores e consequentemente leva a um diferencial de precificação e margens, mas a WEG não tem uma estratégia não em focar um determinado produto com menor margem, mas sim cada vez mais ganhar participação de mercado, tendo a capacidade de fornecer cada vez mais um portfólio mais abrangente para os nossos clientes.

Nós fizemos aí recentemente, alguns anos atrás, a aquisição da Balteau, que é um tipo de transformador muito específico de medição, transformador de potência de TP e TC, transformador de corrente, né? Que é completamente diferente do transformador de força que a gente vê instalado aí e em fabricação na WEG - mas é um mercado que tem muitas oportunidades para a WEG. Essa empresa, basicamente - só um exemplo - ela trabalhava, fornecia para o mercado doméstico e não tinha capacidade. A WEG anunciou recentemente um investimento importante praticamente para dobrar a capacidade para a gente começar a atuar no mercado internacional.

Então a nossa estratégia é cada vez mais desenvolver um portfólio completo para ganhar ainda mais participação de mercado, e obviamente trabalhando internamente nas questões operacionais para entregar margens muito saudáveis.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Claríssimo, obrigado time, bom dia.

Operador

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

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Oi, bom dia, parabéns pelo resultado. A gente tem uma pergunta com relação a começo de 2025, né? Eu acho que vocês exploraram bem o outlook para 2025, mas

pensando mais no curto prazo, se vocês puderem comentar um pouco como é que está a entrada de pedidos de motores comerciais e appliance no mercado doméstico.

E daí olhando Estados Unidos, se vocês puderem comentar um pouco como que tá a entrada de pedidos para transformadores, nesse ali final de janeiro e fevereiro, e como que a gente consegue fazer uma leitura disso pra questão de backlog no mercado americano, quão longo está o backlog lá, obrigado.

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

Oi, Victor, bom dia. Com relação à entrada de pedidos, de forma geral acho que a gente não teve nenhuma grande mudança. A parte de ciclo curto, até pela natureza e por esse horizonte de tempo ele ser mais curto, a gente pode ter algumas oscilações, né? A gente viu principalmente motores comerciais e appliance que você mencionou, o 4T foi um bom crescimento, mas foi um crescimento menor do que o que a gente vinha entregando nos últimos trimestres, então é natural esse tipo de oscilação.

Mas o que dá pra dizer assim de forma geral, a entrada de pedidos ciclo curto e também ciclo longo ela mudou pouco no início do ano, agora, tá? Obviamente você tem, depois se for qualificar por geografias você pode ter algumas mudanças, né? Então a gente já vem falando sobre a Europa há algum tempo e está dando alguns sinais ali de desaceleração, mas no geral tirando esse ponto específico de Europa, eu diria que o que o restante dos negócios continua mais ou menos parecido com o que a gente observou ao longo do ano passado.

Falando especificamente de T&D Estados Unidos, que foi a segunda parte da pergunta, esse mercado está bastante aquecido, como o André colocou aqui numa resposta anterior. A carteira de pedidos está relativamente longa - eu diria que até mais longa do que usualmente -, então dá para dizer que a gente tá com uma carteira aí praticamente fechada já para esse ano, e uma boa parte da carteira do ano que vem também já dentro de casa.

E a atividade, a procura, ela continua bastante aquecida. Dado as restrições de capacidade do mercado em atender à demanda, esse movimento ele continua aquecido, e é por isso que a gente anunciou todos os investimentos que foram anunciados aí ao longo do ano passado com o objetivo de aumentar a capacidade produtiva - e aí tem investimentos em T&D acontecendo praticamente em todas as geografias,

mas o mais importante acontecendo no México para a gente atender essa boa demanda da América do Norte.

Sr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Tá ótimo, obrigado.

Operador

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

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Oi, bom dia, obrigado pelas perguntas também. Primeiro, se pudesse dar um pouco mais de detalhe da parte de equipamento industrial no mercado doméstico. Esse 4T acabou sendo aí o maior crescimento percentual que a gente viu ao longo do últimos seis, sete quarters, então entender aqui se foi um pouco mais sazonal, enfim, ou a gente pode esperar esse nível melhor vis-à-vis que também a situação econômica do país não está em grande forma, o que esperar pra 25?

E a segunda pergunta sobre México, né? É o maior parque fabril de vocês fora Brasil, tem bastante expansão e tem todo esse nó de tarifa, enfim, obviamente ninguém sabe quando vai vim, como vai vim a alíquota, mas entender se isso cria uma pressão, uma discussão de se o México deveria ser de fato a segunda maior região produtora, como é que vocês pensam aí esse parque fabril, os investimentos - não os que já iniciaram - mas os investimentos marginais em termos de diversificação geográfica, né? São essas duas, obrigado, gente.

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

Oi Motta, bom dia. Com relação à primeira pergunta, de fato a performance aqui no Brasil no 4T em equipamentos eletroeletrônicos industriais ela foi bem positiva, né? Um crescimento ali de 14,3%, e o que a gente vê aqui é uma boa demanda de toda a parte de ciclo curto - e aí a gente tem a parte de motores industriais, a parte de redutores e automação performando relativamente bem.

Acho que é só importante pontuar aqui, até respondi numa pergunta anterior aqui com relação ao preço, né? A gente fez uma recomposição de preço para o negócio

de motores no final do 3T do ano passado, então a gente tem esse componente aqui que ajuda também.

E a gente tem toda a parte de ciclo longo que continua performando bem, né? Então os motores de média e alta tensão, a parte de painéis de automação principalmente ligada aos projetos da indústria de commodities, seja óleo e gás, a parte de mineração ou até mesmo projetos de água e saneamento.

E acho que só para complementar, é importante dizer que parte dos novos negócios também entram aqui, né? Então toda parte de mobilidade elétrica com estações de recarga, powertrain e também os desenvolvimentos que a gente vem fazendo ali de packs de bateria entra aqui, e esses negócios eles estão apresentando um bom crescimento, né? Então eles compõem esse crescimento aqui do trimestre, e essa melhor performance que foi observada no 4T.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Motta. E com relação a México, acho que é bom pontuar que nós estamos ainda no momento que falta muita informação, e é difícil ter um posicionamento com tantas incertezas, né? Mas claramente a WEG no México é importante, é um polo importante industrial para a WEG, não só ou com relação a, para exportação, mas também para o mercado local. Então a gente não tem nenhuma mudança de posicionamento com relação a México, os investimentos anunciados vão seguir.

Então acho que a gente já viu aí momentos que eventualmente você pode ter uma taxa e depois você pode ter um ajuste com relação a isso. Eu acho que a gente não tem nenhuma informação neste momento que justifique uma mudança de posicionamento da Companhia. Os investimentos que a gente anunciou no México, tanto a nova fábrica de transformadores, a fábrica de tintas líquidas, redutores, verticalização. Verticalização é extremamente positivo quando a gente fala aí dos ativos da Marathon que a gente tem também lá em Monterrey, mesmo nos Estados Unidos. Nesse momento nada muda com relação ao nosso posicionamento sobre o México.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito, muito obrigado.

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

Rodrigues, Salgueiro, obrigado aí por pegar a minha pergunta, é mais um follow-up na pergunta do Motta. A gente já tem 2/3 aí do 1T, se vocês viram alguma desaceleração aqui no mercado brasileiro, a gente tem ouvido falar que o PIB tá dando uma segurada.

E de Estados Unidos, eu acho que mais que o crescimento anual lá, ou de mercado estrangeiro, foi bem forte aí, mas o tri conta tri decepcionou um pouco aqui versus nossas estimativas, ao contrário do mercado doméstico para industrial motors e automation, então se teve alguma coisa aí no 4T que a gente deve ter essa retomada de um crescimento mais acelerado aí pra frente. Obrigado pela oportunidade.

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

Alberto, bom dia. Com relação à dinâmica agora, início do ano, até comentei na resposta anterior, a gente não viu nenhuma grande mudança, então a dinâmica de carteira, a entrada de pedidos tanto ciclo curto quando o ciclo longo é mais ou menos com a mesma, com a mesma tendência.

Com relação a Estados Unidos a gente já explorou alguns fatores aqui também, mas o que aconteceu principalmente no 4T, a atividade, principalmente a demanda de ciclo curto desacelerou um pouquinho, e aí provavelmente é impacto... não dá pra dizer que é um impacto, mas há questões do mercado ali pelas eleições, indefinições e até esperar o cenário ser definido.

E a gente teve uma dinâmica de T&D que ela está bastante positiva, né? Ela continua muito boa, mas que eventualmente a gente pode ter alguma oscilação de tri a tri dependendo das entregas e como é a performance, e principalmente dependendo do tipo de projeto que está sendo entregue dentro do trimestre, né? Então é basicamente esses dois fatores.

A gente não tem nenhuma grande preocupação, né? Estados Unidos acho que é um mercado superimportante, é o maior mercado da Companhia fora do Brasil e as perspectivas para o ano de 2025 são bastante positivas, né? Então T&D deveria continuar crescendo num ritmo positivo, e a gente espera aí uma retomada dos negócios de ciclo curto ao longo desse ano.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito, muito obrigado.

Operador

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas, e 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**

Gostaria de mais uma vez agradecer a participação de todos vocês e desejo um excelente dia a todos, muito obrigado.

Operador

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

WEG S.A.

Conference Call - Earnings Results 4th Quarter 2024

February 27, 2025 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)

Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English



CORPORATE PARTICIPANTS

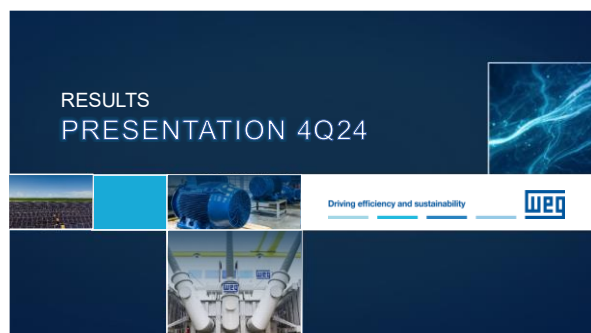
Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the conference Call on WEG and to release the results of 4Q24.



I would like to highlight that simultaneous translation is available on the platform on the 'Interpretation' button at the bottom of your screen. Again, this conference call is being streamed live and after its conclusion the audio will be available on our Investor Relations 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 would like to emphasize that any forward-looking statements contained in this document or any statements that may be made during the conference call regarding future events, business outlooks, operational and financial projections and goals and WEG's potential future growth are merely the beliefs and expectations of WEG's management, based on currently 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 conditions, industry conditions and other operating factors could affect WEG's future performance and lead to results that will be materially different from those in the statements.

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 and Felipe Scopel Hoffmann, Investor Relations Manager.

Please, Mr. André Rodrigues, you may go on.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Good morning, everyone. It's 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 26.4% compared to 4Q23.

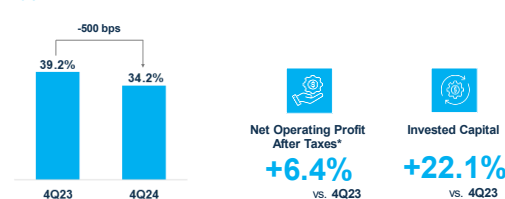
In Brazil, we had another quarter of growth, with strong performance in long-cycle equipment, especially in transmission and distribution projects, along with the

resumption of centralized solar central generation projects. For short-cycle equipment, we continue to see healthy demand in industrial electric and electronic equipment and commercial motors and appliance.

In the international market, we had yet another quarter with good delivery volume in the power generation, transmission and distribution businesses, particularly in North America, as well as the execution of generation projects in Europe. In industrial segment, activity remains strong in several important sectors, with highlights in oil and gas and water and sanitation. Additionally, we would like to tell you that recent acquisitions also contributed to revenue growth in the quarter. EBITDA reached 2.4 billion BRL a 30.5 increase compared to 4Q23. EBITDA margin closed the quarter at 22.1%, an increase of 0.7 p.p. compared to the same period last year. Throughout the presentation, André Salgueiro will give you more color on these points.

Meanwhile, Return on Invested Capital, one of our main financial indicators, remained at a high 34.2%, as we can see in more details on the next slide.

Return on Invested Capital



*Accumulated in the last 12 months

Here we observe a reduction of 5 p.p. compared to 4Q23. This is mainly explained by the non-recurring effect in 4Q23 related to the establish of a new subsidiary in Switzerland and by the growth of invested capital, primarily due to investments in fixed assets and recent acquisitions, despite revenue growth and the maintenance of healthy operating margins during the period.

Now I'll turn over to André Salgueiro.

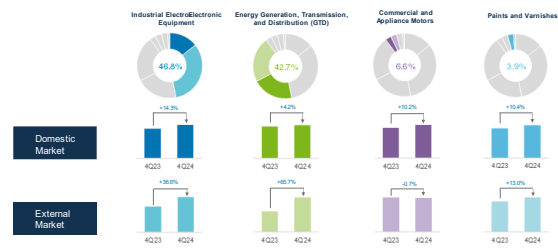
Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Thanks André, good morning, everyone. On Slide 5, we bring the revenue evolution of our businesses.

In Brazil, industrial activity remained healthy with strong demand for short-cycle equipment, such as low-voltage electric motors and serial automation products, in addition to solid performance in long-cycle equipment like high-voltage motors.

4Q24 Business Area Performance

% of total NOR



GTD continued to show revenue growth with another quarter of growth in T&D, especially because of the delivery of large transformers and substations linked to transmission and distribution network projects. We also highlight the positive performance in solar generation, with the resumption of centralized projects, along with the continued strong demand in the distributed generation business, which helped offset the lower delivery of wind turbines.

In commercial motors and appliances, we continued to perform well, with sales growth in key segments such as air conditioners, washing machines and compressors.

In paints and varnishes, sales volume remains strong, with diversified demand across different market segments.

In the international market, we saw positive demand for short-cycle equipment, such as low-voltage electric motors.

Also good results for long-cycle equipment, including high-voltage motors, automation panels, especially in key segments such as oil and gas and water and sanitation. Remember that the integration of Marathon, Cemp and Rotor and Volt Electric Motors businesses contributed to revenue growth in the quarter.

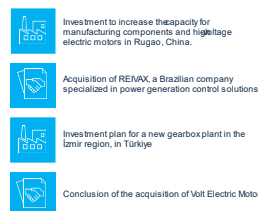
In GTD, we continue to capitalize on opportunities in the T&D market in North America, as well as solid performance in our power generation operation in Europe. Remember, the acquiring of the Marathon brand generators business also contributed to the revenue performance.

In commercial motors and appliances, a slowdown in sales in key markets such as North America and Argentina impacted revenue growth compared to the previous year, despite the positive contribution from our operations in China.

In paints and varnishes we continue to see revenue growth, driven mainly by strong results from our operation in Mexico.



RECENT ACHIEVEMENTS



OUTLOOK



However, it's always important to remain vigilant about the global macroeconomic scenario and potential risks and volatility, both locally and internationally. Even so, we maintain our growth expectations with positive demands in most of our businesses and pursuing



With that I conclude my part and hand it back to André.

Página 3

opportunities in new businesses and international diversification.

That concludes our presentation. Please, operator, let's start our Q&A session.



Q&A SESSION

Operator

We will now start the Q&A session. Remember, if you have a question just 'Raise Your Hand' at the bottom of the screen icon. To be announced, a request for you to turn your microphone on will show, and then please turn on your mic to ask questions. Please ask all your questions at once.

We are going to start. Our first question comes from Lucas Marchiori from BTG Pactual.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Thank you, hello everyone, good morning, thanks for the call. I would like your help to try and understand the recurrence, let's put it this way, of some demand factors and revenue that we saw in your results release.

I saw that you had a large delivery in generation in Europe, I think it's turbines. If you could say if your backlog is long, if it should phase-out in the next months and year.

And also solar, this is a topic that I suppose many people talked about a phase-out, you talked about the redemption of some centralized contracts. Is it a long backlog? More contracts coming? What's the average profitability of these orders? So, a bit more color on these two topics, thank you very much.

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

Hi Lucas, good morning, this is André Salgueiro speaking. Ok, the two questions that you asked, recurrent demand. The first part generation in Europe is connected to our joint venture with GD Cummins, and what happened is that we had a concentration of deliveries in 4Q, and that made revenue to be slightly above than what we were delivering in previous quarters, and because of the nature of the products there, this happens sometimes.

I do not know if you remember, but some years ago I think in 3Q we had a relatively similar impact, so I would say it was a concentration. It will not necessarily be recurrent for the future, but every now and then for the future we might have some other concentration because of the nature and the type of product that we produce and deliver.

As for solar, indeed we had a very positive quarter, 4Q24, for two reasons: GD, especially retail, the kits are showing again growth in revenues. They were growing volume and now they're growing revenues, but I think the novelty was centralized generation, so large solar farms that we started deliveries in 4Q. There is this project that we announced to the market, but we have others in our backlog. So, I could say that centralized generation has a good backlog for 1HTY. Of course, we can have something for 2H, but for now it is until the end of 1HTY, beginning of 2H.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Very clear, thank you very much, André.

Operator

Our next question comes from Rogerio Araujo from Bank of America. Mr. Araujo, you may go on.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Hello, good morning, André, Salgueiro, thank you for taking my questions, I have two: the first is try and explore a bit T&D outside of Brazil. We saw GTD growing well abroad, 26% in USD, and already leaving the M&A out. However, when we see the results of WEG Transformers US it was with a share of 14-15% of the profit and this quarter it came to 12. Is it anything recurrent below or above the EBITDA line? This is my first question, and then I'll ask the second question.



Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi Rogerio, this is André Rodrigues, thanks for your first question. I think there is nothing much new when we talk about the performance of T&D in North America. It continues quite positive, and a variation when we talk about margins results is common depending on the type of product you sold, the type of transformer. So, fluctuations between quarters are business as usual. I think the message is demand continues heated, orders are more and more robust and WEG is more and more ready to meet customer needs.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Very good, thank you. My second question is about two lines that helped the profit: one is the income tax bracket of 18% this quarter; and then you have 'Others' in 'Financial Expenses' (it was 30-40 million and now it is 6). Any particular effect that is non-recurrent? The result of the rising Selic rate in Brazil? What could you talk about this tax bracket, and just for us to understand if this will contribute to profit in the coming quarters, thank you very much.

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

Hi Rogerio, this is Salgueiro speaking. As for tax bracket, there were some fluctuations. Some fluctuations may happen in between quarters depending on incentives, subsidies that we may have along the quarters, so it's natural to have this kind of fluctuation. Of course, you have the much you export, the much you bring from outside, so this can provoke some variation on the effective tax bracket.

I think the most important point here is that we did have a concern in the end of 23 because of changes in pricing and taxation in Europe. We had the expectation of being between 20-21% and we closed the year more or less so. As for financial results, we did, the main impacts in the quarters are related to exchange rate fluctuations that we had because of the USD fluctuations and the hedging that we have.

And it's important also to remember that in 4Q23 we did have a negative impact, so the comparison base was very low. There was a strong exchange variation in Argentina at the time, and that provoked the change in the financial results. So when you see the differences quarter-on-quarter, fluctuations are normal, but

compared to 4Q23, we have these two factors that help explain the variation.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Very good, thank you very much André, Salgueiro.

Operator

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

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Good morning, everyone, thanks for taking my questions, I have some questions with regards to margin. First, I would like to hear from you what is the expected margin for 25? I think that things change quarter-on-quarter depending on your mix of deliveries, but you did say in your release that the cost of raw material had an impact on margins in 4Q, and even if you adjust to the purchase price allocation, the margin did go down. So, for 2025, is that going to be the new margin, way above pre-pandemic, but with not much room for expansion or contraction - that is both ways? This is the first question.

And the second question about mix. When you take a look at WEG's revenues, the international segment gained relevance in recent years. I know that you don't break down margins by segment or region, but I would like to hear if this margin that deteriorated quarter-on-quarter can be because of a mix of more exports where you naturally have a lower margin because you're not so verticalized as you are in Brazil, and you're not as relevant as you are in Brazil.

And the third question is about CapEx for 25-26. What should we expect in terms of percentage of revenues? So, three questions, thank you very much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi, João, this is André Rodrigues. Let's talk about margins, I think that it's nice to have some time to talk about that. So, when we talk about future, you have to analyze the quarter. The first thing in our view is that we showed another quarter with excellent margins: we closed the year with margins above what we had in 23, and growth compared to 4Q23.

And to justify that, when I say that nothing has changed in terms of T&D in North America, that has to do with



the behavior of the margin, which is positive, and with the demand that we have for this type of equipment. We also had a quarter keeping the good dynamics of short-cycle equipment that do have an impact on margin.

And the reduction can be explained by three factors, I would like to give you a bit more color for us to understand it well: the first thing is that we have in the explanatory note, the non-recurrent adjustments because of the purchase price allocation of Marathon. This is a non-cash, non-recurrent event that impacted the margin by 0.3 p.p.

Another thing that Salgueiro mentioned, is the recovery of the solar business. Solar has a margin behavior that is lower compared to the group's average margin. When you're talking about centralized generation, you have margins that are below distributed generation, and the concentration of sales of solar on LQ24, compared to the whole of the year, was 35% of the total volume that was sold in solar revenues in the quarter, which also has an impact on margin; and the concentration of deliveries that Salgueiro also mentioned of generation projects in Europe. If you do not take this effect into account, the margin would be even higher than 3Q24.

So, it's always good to remember that we are exposed to different markets, different segments - and we do have these fluctuations, they are the nature of the business and therefore, you have an impact of our margins quarter-after-quarter.

And we always like to point out that in the case of WEG, we like to follow the margin for a longer period, at least one year, and if you see the margin of 24 compared to 23, we had growth of 0.6 p.p. So, what is the expectation for this year? It's a positive expectation, especially because the good performance of long-cycle business, T&D. So WEG's objective is always to try and deliver margins above the market.

In the last two years, we had very healthy margins, and we do not expect for 25 margins to be very different than we had in the two last years - but it's always good to follow what's going on in the Market.

There are things that may impact the margin: exchange fluctuations, we are in a period of volatility and that can impact margins in the short term; changes in commodity flows for longer periods, which also may show a higher volatility; and we cannot forget that volatility deceleration of the global macroeconomic scenario may affect margins. So once again, we always like to highlight that our analysis of margins has to be over a longer period of time.

And finally, you talked about the mix of products that could impact margins and that is for sure, that can always happen. I'll give you an example: the recently

acquired businesses of Marathon. These are businesses that today have margins that are lower than WEG's, and that's why we are going to work with a verticalization process to implement our processes, and then during integration start improving margins.

You talked about the external market. We have to remember that even in the domestic market, we can have variations compared to product mix, solar, for instance. Salgueiro said we have a very good backlog for centralized generation in these first quarters. So the takeaway message is that variations in between quarters is normal in the behavior of WEG's margins, because we are exposed to several different products, segments, and fluctuations are common - and happen usually.

And as for CapEx, your question for 25-26, we did announce yesterday a proposal for a capital budget that was approved by the Board, and we are planning to invest in 25: 2.6 billion BRL, so investments significantly higher than previous years. Most are projects that were already announced to the market: so the expansion of the wire plant; increasing production capacity and verticalization in automation in Itajai; expansion of foundry in Guaramirim; new investments in T&D, both in Betim and Gravataí in Brazil.

And abroad, we have a lot happening in Mexico: expansion of T&D plants; the new paints plant; some investment in verticalization; in addition to high-voltage motors in China that we announced last year; and the new gearbox plant at Turkey.

So, because of all these investments, CapEx is going to be higher than average, a bit of a peak compared to what we do, perhaps for this year; 26, we still do not have a number, but probably all these projects are, some are going to continue to 26 - but then in the mid-long term we should go back to our average historical.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Very clear, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Jens Spiess from Morgan Stanley. Jens, you may go on.

Mr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Sorry, I was on mute. I'll do the question in English. So, I want to ask on FX on the point you just mentioned. I guess, given the BRL depreciation



you had in 4Q, it was probably a positive impact for that quarter. So, assuming, for example, that the BRL remains relatively stable from here on, how do you expect the FX to have an impact in 1Q and 2Q? Will it be a tailwind or a headwind, considering that also probably some of those raw materials are purchased in USD? Any color on that would be much appreciated.

And also, I want to ask on any other financial considerations we have to consider maybe for the post-Marathon acquisition, for example, earn-outs. Anything you could highlight that's relevant would be appreciated, thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi, Jens, thanks for your question. Just to follow the call dynamics, we are going to answer in Portuguese and you follow to the simultaneous translation. I think it's always important to say that FX fluctuations and the impact on WEG, along the time is not that much; why? Because we have a chain of products that are also sold in USD, and that somehow the impact is corrected.

In the short term, generally the higher devaluation movements can have an impact. FX was above 6 for a period of time, then it was a bit down, so we thought that it would have a higher impact - but with the reduction, the expectation was adjusted, and whenever we have an impact on raw materials, we try to pass it on to prices. So, with a stable rate, we really don't think that FX is really going to be something that can impact margins for the following quarters.

I think what we have to pay attention to are product mix. I think that in the long run - mid and long run - I think FX is not really something that has a huge impact on our markets. We never expected a BRL devaluation to have better margins. So, when we talk about FX, when we talk about margin, the only thing that concerns us is volatility in the short term, I think this is our greatest concern. But if you think of something for the mid, long-term, I don't think that happens, especially when you're talking about a higher devaluation impacting our margins.

Jens, I don't know if I got the second question about Marathon, if you're asking if there is a change in the profile of our results in the dividend payout. I don't know if that's what you asked, but for now, we don't have anything... sorry, go ahead.

Mr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Sure. I was asking, do you have any earn-out structure for the Marathon acquisition or not?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

No, no earn-out with regards to Marathon whatsoever.

Mr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Perfect, and if I may, just one last question: on your raw materials, would you say that most of them are sourced locally or do you have a significant portion of that is sourced from abroad? So, for example, like the copper you use for your copper wires, is that sourced from mines in Brazil... sorry, from smelters in Brazil, or is it sourced from somewhere else? Just curious, thank you.

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

Hi, Jens, this is Salgueiro speaking. What we try and do is to have a mix of suppliers. We generally have an option of local suppliers in Brazil, but we also have the option of buying abroad. I just think what's important to say is that regardless of buying in Brazil or abroad, you might have fluctuations - but they are global commodities, so prices tend to behave similarly, even we buy them in Brazil or elsewhere.

Mr. Jens Spiess - Morgan Stanley

Perfect, that is clear, thank you.

Operator

Our next question comes from Lucas Laghi from XP.

Mr. Lucas Laghi - XP

Good morning, thanks for taking my questions. I have two that I would like to explore with you, the first is a follow-up to your profitability demand. When we see the contraction quarter-on-quarter, we see that's mostly because the impact of raw material, which is very much

in line with what you mentioned about the mix effect and the increase in the price of inputs.

The mix effect is clearer after what André mentioned in the three points, but thinking of the price of inputs, prices going up, aluminum, copper. So, try and understand how you see the possibility of passing on to your end prices, and so try to understand the dynamics of raw materials and prices.

And the second question is about the revenues. The U.S. had relatively worse performance than other regions, especially quarter-on-quarter. So, was there any specific effect in 4Q about the U.S. specifically, any pre-election uncertainty that had an impact on your results?

And if you could comment a bit on your backlog for the U.S. and what you have today compared to 4Q, I think that would really help us understand the dynamics of the region, thank you very much.

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

Hi, Lucas, good morning, this is Salgueiro speaking. Ok, margins. I think André did, I think, answer very well the reasons and movements for the margin of 4Q being lower than 3Q. So, you have the effects that we mentioned: the PPA and the mix effect that is very much connected to the resumption of solar projects. And when you see different products in the sales mix, you have an impact on the cost structure and the company's gross margin. So, I think this is the main effect.

Now when you think of price variations of the main inputs, we did have important fluctuation in copper, but more year-on-year; quarter-on-quarter, the movement was less relevant. What was relevant in the quarter was the exchange rate.

As for passing on prices, I think that we work to try and passing on costs regularly to the market. Especially with short-cycle products, we have price lists and we try to adjust them at least once a year - and remember that we did say that in 3Q, for some equipment, some products like motors and paints, we had already had an adjustment in the end of 3Q, beginning of 1Q24; and other product lines we adjusted prices in the beginning of the year, especially automation. So, I would say that we did adjust prices recently, and obviously, we are following fluctuations to see if we need to make further adjustments.

As for the U.S., T&D continues, as André mentioned in the previous answer, quite positive. We might eventually have, because of the nature of the business, some fluctuation, especially because of the

concentration of project deliveries, depending on the project, when the project is being delivered.

And in short cycle, I would say that we are with low growth compared to historic levels. I think here we do see some uncertainties about economic activity, the election itself, but I think the expectation for 25 is to pick up this and grow in the U.S., especially in short-cycle products: motors, automation, gearboxes, everything that we have in our portfolio in the American market.

Mr. Lucas Laghi - XP

Very clear, thank you very much, André, have a good day.

Operator

Our next question comes from Daniel Gasparete from Itaú BBA. Daniel?

Mr. Daniel Gasparete – Itaú BBA

Good morning, thanks for the call. I have two questions as well, the first is to try to understand the Regal effect. We saw a drop in demand, about 20%, so I would like to understand the dynamics behind price volumes and if that changes your margin expectation for that, so to try and understand the behavior for the short term, if it's now down, but it will pick up.

And second question, I understand the behavior of centralized solar projects. Salgueiro mentioned that you have visibility until the end of the half year, but how do you see the demand for this segment specifically? Are there orders being placed? We thought that was going to weaken as a segment, but as you mentioned on WEG Day, it is growing. So just for us to know where it's going to when we consider 25 and 26.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

I'm going to answer the first part, Daniel, and then Salgueiro is going to talk about centralized generation. When we talk about Regal and the variation that we have from quarter to quarter in terms of revenues, I think Salgueiro answered part of that in the previous questions, when he talked about the dynamics of the U.S. We did feel a less heated demand, especially in the last quarter, reflecting the numbers of WEG and the industry peers.



And also, when we have a change in control, you somehow expect some kind of movement because of the change - and in this case, I'm talking about the acquisition. So, we are adjusting our sales strategy, reinforcing our positioning, especially with new clients. Together with the acquisition, we got a team of Marathon sales reps that are very experienced, that have very good relationship with local customers and that are going to be very important for the recovery project, so I think it is within this context.

It's an accommodation of the quarter, but it's also part of the context of integration where we're revisiting brand positioning, product positioning. So, it's natural in the short time to feel some of that.

On the other hand, we cannot forget, remember, on WEG Day, when João Paulo talked about demand and generators, WEG is making investments to increase our capacity of generators to meet the strong American demand.

And as for GC, we indeed were able to build a very important order book. When I mentioned in the previous answer, one of the projects we did announce to the market last year, and we are delivering it today, but we have some next.

So, we have a very good visibility for this business along 1H, perhaps the beginning of 2HTY, and the sales team is working, so eventually, we can have new orders for our backlog for 2HTY. Remember, when I talk about this area, we are talking about long cycle - but they are not that long; we work with them between 6 to 8 months from the moment the order is placed and we deliver the project. So, if we have some orders in the coming months, we will have time to deliver in the year of 25.

Mr. Daniel Gasparete – Itaú BBA

Very good, thank you very much, have a good day.

Operator

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

Mr. Andre Mazini - Citibank

Hi, Rodrigues, Salgueiro, thanks for your call. I have two questions, one about storage, if you could give us an update on energy storage auctions for 25; and if in the future, the storage area can be as important as generation, transmission and distribution. So, it would be GTD as storage, so as important as the other three.

And in terms of generators, the spot price now seems high, so my question is when this high spot price is going to hit margins? And does it make sense to focus on transformers that have shorter deliveries to benefit from these high prices?

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

Hi, Mazini, good morning, thanks for your questions. This is, new storage is something that we have been investing, we have had important R&D projects in Brazil and in the U.S. As the potential of this Market, we do believe in its development in the mid and long term. So yes, we do see a possibility for it to be an important market in the future, within some years - but we do have to see a more structured demand, a more recurrent demand.

And a way for this to happen is through energy reserve auctions, where the government itself has been already discussing, saying that we are going to have something for the auction this year - but we do not have anything that is clear in terms of rules, size, volumes, data. So I think that that would be very positive for the development of the segment, but we have been working in all other fronts as well. So we are developing the technology and preparing ourselves to address the market when opportunities come.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

And André, talking about transformers I think it's very important to say that along last years, WEG has been investing heavily to more and more offer a complete portfolio of products to our customers. As we can see now, this is a very good time for the demand of transformers that leads to better prices and margins, but it's not our strategy to focus on one product with better margins, but rather gain market share and more and more offer a broader portfolio of products to our customers.

Some years ago, we had the acquisition of Rotor. That is a very specific transformer that is completely different from the regular transformers that we see installed, but this is a market that has lots of opportunities to WEG. This company worked providing to the domestic market, but it had no capacity, and WEG just announced that it's going to double its capacity for us to also start operating in the international market. So, our strategy is to develop a broader and broader portfolio to work with operating issues to deliver healthy margins.



Mr. Andre Mazini - Citibank

Thank you very much.

Operator

Our next question comes from Victor Mizusaki from Bradesco BBI.

Mr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Hello, good morning, congratulations on your results. We have a question with regard to the beginning of 25. You did already talk about that, but thinking in the short term, if you could talk about commercial motors and appliances orders for the market.

And also in the United States, if you could give us some color in terms of orders for transformers, end of January and February, and how we can interpret your backlog for the American market. So how long is your backlog there? Thank you.

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

Hi, Victor, good morning. Well, new orders as a whole, nothing, no major changes. Short cycle, because of its nature and because it's shorter time, we might see more fluctuations; commercial motors and appliances, as you mentioned, 4Q had good growth, but it was smaller than what we were delivering in previous quarters. So again, it is a natural fluctuation, but as a whole, short-cycle products and long-cycle products are not really different from what we had in 4Q.

By geography, you can have some changes. We have been talking about Europe for some time, and it's showing some signs of deceleration, but other than Europe, I would say that the remainder of the business continues more or less similar to what we saw last year.

Specifically talking about T&D in the U.S., which was the second part of your question, this is a very heated market, as André mentioned in a previous answer. The backlog is relatively long - I would even say longer than usual - so I would say that we have basically the backlog completed for this year, and already part of next year already guaranteed.

And demand continues heated given the restrictions of capacity of the market to meet demand. This is a movement that continues to show, and that's why we announced all the investments that we announced along last year with the objective of increasing

production capacity; and then you have investments in T&D happening practically in all geographies, the most important of which in Mexico, for us to meet the demand of North America.

Mr. Victor Mizusaki - Bradesco BBI

Very good, thank you.

Operator

Our next question comes from Marcelo Motta from JP Morgan.

Mr. Marcelo Motta - JP Morgan

Thanks for taking my questions. First, if you could give a bit more color on industrial equipment in the domestic market. It was the largest percentage growth that we saw in the last six, seven quarters, so if it was seasonal or if we should expect this higher level vis-à-vis the situation of the country not being at its best performance.

And then Mexico. This is the largest plant that you have other than Brazil, lots of expansion, but tariffs are being discussed, we never know when they're going to be implemented. Does that create a pressure? Should Mexico be your second largest production plant? How are you thinking of investments for the future? So, these two questions.

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

Hi, Motta, good morning. As for your first question, indeed, the performance in Brazil for 4Q quarter in electric-electronic industrial equipment was very positive: growth of 14.3%. And what we see is good demand for short-cycle, industrial motors, gearboxes, automation, everything performing relatively well.

What's important to say, and I did mention that in an answer before: prices, we did have an adjustment for the motor business in the end of 3QLY, so we do have this component that helps us with results; but also we have long-cycle projects that are performing very well: medium/high-voltage motors, automations, mainly connected to the commodities industry (oil and gas, mining and even water and sanitation).

And just to close, I would say that part of the new businesses is here, so electric mobility, recharge stations, powertrain, developments that we are having in terms of batteries are here, and these businesses are

showing good growth and they make up the better performance that we saw in 4Q.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

As for Mexico, Motta, we are at a time that we still lack a lot of information. It's very hard to have a position with so much uncertainty going on, but clearly WEG in Mexico is important... that is Mexico is important for WEG, not only for exports and also the local market.

So, no change in position with regards to Mexico, the investments announced will go on. I think we've already seen times that you can have higher taxation, then there are adjustments to be made. So now we do not have enough information that would justify a change in our positioning.

So, investments in Mexico, the new transformer plants, liquid paints, gearboxes, verticalization - this is all extremely positive when you think of the assets we have in Monterrey and even in the U.S. So, for now, nothing changes in terms of our positioning towards Mexico.

Mr. Marcelo Motta - JP Morgan

Ok, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Alberto Valerio from UBS.

Mr. Alberto Valerio – UBS

Rodrigues, Salgueiro thanks for taking my question, it's a follow-up on Motta's questions. We have two-thirds of 1Q; any deceleration you are noticing in the Brazilian market? We hear that GDP may be holding things back.

And also, the U.S. you had an annual result that was very good, but quarter-on-quarter our expectations were a bit frustrated compared to industrial motors and automation in the domestic market. Anything in 4Q that can tell us that we are going to have a better result for the future?

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

Hi, Alberto, good morning. As for the dynamics for the beginning of the year, as I mentioned before, no changes. So far, orders are being placed for the short

cycle, for the long cycle, following more or less the same trend we saw in the past.

As for the U.S., we already talked about some factors for the results this quarter, but what happens, again, specifically for 4Q, was that the demand for short-cycle products did show a deceleration - I don't even call it an impact - but probably a result or a consequence of the elections and a bit more uncertainty.

And T&D continues very positive, continues very good, and eventually we can have fluctuations quarter on quarter depending on deliveries, and especially the type of project that is being delivered in that quarter. So basically, these two factors.

No major concern for the U.S. I think it's a very important market - the company's largest market outside of Brazil - and expectations for 25 are very positive. So, T&D should continue growing at a positive pace and do we expect a pickup of short-cycle products for this year

Mr. Alberto Valerio – UBS

Ok, thank you very much.

Operator

We are now closing our Q&A session. I'd like to turn the call back to André Rodrigues for his final considerations.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, once again I'd like to thank you all for attending and I wish you an excellent day, thank you very much.

Operator

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