

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 2º Trimestre de 2024

1 de agosto de 2024 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson José Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operador: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º 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 a 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 à sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net, e responderemos após o encerramento de nossa teleconferência.



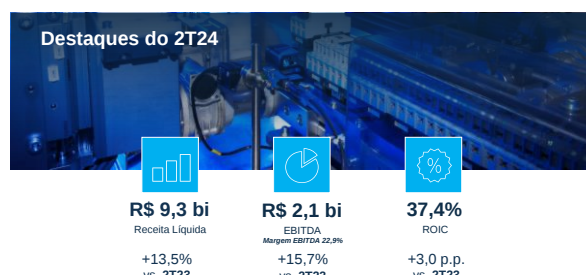
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento, ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG, constituem-se em meras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

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



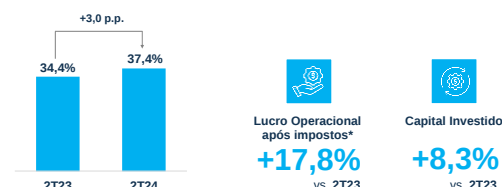
Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 13,5% em comparação ao 2T23.

No Brasil apresentamos crescimento de receita, fruto do desempenho de equipamentos de ciclo longo, especialmente na área de geração, transmissão e distribuição de energia, com destaque para os projetos de transmissão e distribuição e geração de energia eólica.

No mercado externo também apresentamos resultado positivo, com continuidade do bom volume de entregas dos negócios de transmissão e distribuição da América do Norte - lembrando que nesse trimestre passamos a consolidar, a partir de maio, os negócios de motores industriais e geradores das marcas Marathon, Rotor e Cemp, adquiridas da Regal Rexnord, nas áreas de negócios de equipamentos eletroeletrônicos industriais e GTD.

O EBITDA atingiu R\$ 2,1 bilhões, apresentando um crescimento de 15,7% em relação ao 2T23. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,9%, um crescimento de 0,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre estes pontos.

Retorno sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

O ROIC atingiu 37,4%, aumento de 3 p.p. em relação 2T23, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide. O crescimento da receita e a melhora das margens operacionais mais do que compensou o crescimento do capital investido, cuja expansão é explicada majoritariamente pela aquisição realizada e pelos investimentos em ativos fixos no período.

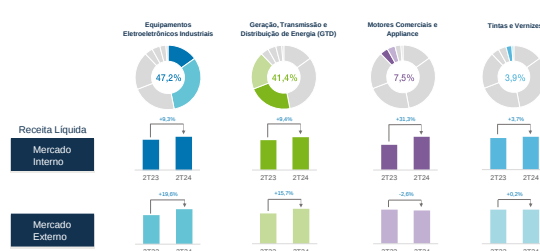
Um ponto importante a destacar é que o ROIC foi impactado positivamente pelo reconhecimento de incentivos fiscais reconhecidos no 4T23. Desconsiderando esse efeito não recorrente, o ROIC seria de 34,4%.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução da receita nas nossas áreas de negócios. No Brasil, observamos atividade industrial positiva, com boa demanda por produtos de ciclo curto, em especial redutores e produtos seriados de automação. Bom desempenho também nos equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão, reflexo da carteira de pedidos construída nos últimos trimestres.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T24



Em GTD os negócios de T&D apresentaram outro trimestre positivo, motivado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações para projetos ligados aos leilões de transmissão, transformadores para redes de distribuição, além da continuidade das entregas de aerogeradores.

Em geração solar distribuída, apesar do crescimento no volume de projetos vendidos, apresentamos outro trimestre de receita abaixo do mesmo período do ano anterior, devido principalmente à redução dos preços dos painéis solares e consequente impacto nos preços dos produtos vendidos.

Em motores comerciais e appliance apresentamos continuidade da boa demanda em diversos segmentos de atuação, com destaque para segmentos como ar-condicionado e motobombas.

Em tintas e vernizes a demanda se manteve positiva, pulverizada entre diferentes segmentos de atuação, com destaque para o segmento de eletrodomésticos.

No mercado externo, notamos uma recuperação gradual da atividade industrial nas principais regiões onde atuamos, especialmente para os equipamentos de ciclo curto, como motores elétricos de baixa tensão.

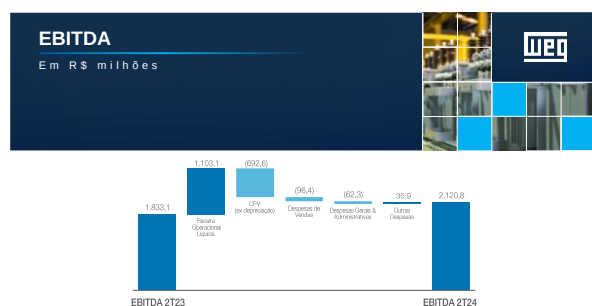
Tivemos também uma contribuição positiva dos equipamentos de ciclo longo, especialmente motores de alta tensão, com destaque para os segmentos de óleo e gás e de água e saneamento. Lembramos que os negócios de motores industriais das marcas Marathon, Rotor e Cemp passaram ser consolidados

nesta área de negócio a partir de maio, contribuindo com a receita deste trimestre.

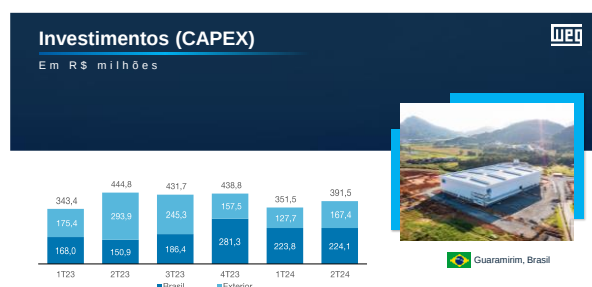
Na área de GTD apresentamos mais um trimestre com bom volume de entregas no negócio de T&D, especialmente nos Estados Unidos, aliada a uma boa demanda na África do Sul e também na Colômbia. Nos negócios de geração apresentamos resultados consistentes, mesmo com uma forte base de comparação devida à concentração de projetos na Europa no 2T23. Nesta área de negócio, a partir de maio passamos a consolidar o negócio de geradores adquiridos da marca Marathon.

Em motores comerciais e appliance, apesar do bom desempenho da operação de motores comerciais no México e Estados Unidos, tivemos acomodação do volume de vendas no trimestre, principalmente pela queda da receita na América do Sul.

Em tintas e vernizes a demanda dos produtos industriais não apresentou crescimento, motivada pela queda das vendas na América do Sul, apesar da atividade positiva nas operações do México.



O slide 6 mostra evolução no EBITDA, que apresentou um crescimento de 15,7%. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,9%, apresentando evolução quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo das boas margens de algumas operações importantes no exterior e do mix atual de produtos vendidos, influenciado principalmente pela melhora das margens de equipamentos de ciclo longo, devido à boa demanda desses produtos.



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos. Investimos 392 milhões nesse trimestre, sendo 57% no Brasil e 47% no exterior. No Brasil, seguimos com a expansão das fábricas de motores industriais e motores de tração elétrica, além de avançar com o aumento de capacidade de produção de transformadores. E no exterior, destacamos o investimento em aumento de capacidade de produção das fábricas de motores e transformadores no México.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

E no slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas eu gostaria de destacar a conclusão da aquisição dos negócios de motores elétricos, industriais e geradores das marcas Marathon, Cemp e Rotor. Nesse trimestre começamos o processo de incorporação, com o apoio aos nossos novos colaboradores e integração das lideranças, além de conhecer cada vez melhor as necessidades dos nossos novos clientes.

REALIZAÇÕES RECENTES



Conclusão da aquisição dos negócios de motores industriais e geradores das marcas Marathon, Cemp e Rotor

PERSPECTIVAS



Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos



Demanda contínua positiva, com retomada gradual da atividade industrial para os equipamentos de ciclo curto



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

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

Seguimos com uma dinâmica operacional saudável, onde o bom mix de produtos e a constante busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade devem continuar suportando boas margens operacionais e o retorno sobre o capital investido no restante do ano. Continuamos com uma demanda positiva em equipamentos de ciclo longo, especialmente nos projetos ligados a eletrificação e infraestrutura elétrica, como os negócios de transmissão e distribuição.

Nos negócios de ciclo curto observamos uma retomada gradual da atividade industrial, mas continuamos atentos às possíveis oscilações nas principais regiões onde atuamos.

Seguimos com o nosso plano de ação para a integração dos novos negócios, trabalhando para o constante fortalecimento das sinergias com as operações atuais, sempre buscando o crescimento do negócio e a melhora da rentabilidade das novas operações. Encerro aqui a nossa apresentação.

Por favor, Operador, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



relação à tendência de margem para os próximos trimestres e anos. O mercado tinha uma expectativa de normalização de margem, muito por conta do movimento das commodities. Acho que a indústria como um todo absorveu uma redução de custo, e era esperado que ao longo do tempo os contratos entregues iam vir com margens menores.

Agora a gente viu alguns tailwinds aparecendo, um deles é a margem de T&D. Não só no Estados Unidos, acho que globalmente tem aumentado a depreciação da moeda, tem uma redução de renováveis na margem também; e recentemente essa melhora na carteira de ciclo curto, que também era esperada uma normalização, né? Como é muito moving parts, se eu pudesse ouvir de vocês qual é, quais são as forças aí mais pesadas no momento, qual é a tendência dessa margem para os próximos 13 anos, essa é a primeira.

A segunda, vocês anunciaram essa produção de energia eólica nos Estados Unidos, que acho que é algo novo para renováveis em países desenvolvidos para a Companhia, e acho que até por uma questão de ciclicidade, competição e talvez algum até *oversupply* em alguns momentos, a WEG lá atrás ela ficava fora desses mercados, né? É entender um pouco o racional e também o potencial de crescimento, o timing. O que vocês puderem passar pra gente com relação a isso, que eu acho que é algo pouco explorado ainda em termos de relevância, muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Rogério, André Rodrigues falando. Eu falo sobre a primeira pergunta, o Salgueiro fala um pouquinho sobre o eólico. Então vamos lá, né? Sobre a expectativa de margem, vamos concentrar, por exemplo, o próximo trimestre um pouco mais focado nesse ano, né?

Pouco mais à frente é sempre difícil fazer qualquer previsão, porque vai depender muito da dinâmica de variações e demanda de ciclo longo, ciclo curto, mas o que que a gente vê aí para os próximos trimestres, né? Bom, primeiro, a gente está enxergando aí margem resiliente, especialmente pelo bom desempenho dos negócios do ciclo longo, como você comentou.

Nós não temos a expectativa de mudanças relevantes no curto prazo com relação à margem. Nós devemos, sim, continuar com desempenho melhor do que a nossa média histórica recentemente. O nosso objetivo é sempre entregar margens acima da média do mercado. Oscilações também na margem são comuns na nossa indústria, né? Por isso que eu fiz essa, esse comentário um pouco da dinâmica um pouco mais à frente de ciclo longo e ciclo curto.

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.

Bom, dando início, a nossa primeira pergunta vem do Rogerio Araujo, Sell Side, Bank of America. Rogerio, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Oi, bom dia Salgueiro, Felipe, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas aqui, a primeira é com

Eu acho que importante sempre quando a gente fala das margens é acompanhar o mercado, porque riscos podem também mudar essa dinâmica. Você comentou a questão da variação do câmbio. A variação do câmbio, sempre quando acontece uma desvalorização ela traz benefícios com impacto no curto prazo, então a gente vai ter que acompanhar como vai se desenrolar essas variações do campo do câmbio. Alteração dos custos das commodities, também por períodos prolongados, podem afetar, e volatilidade e a desaceleração do cenário macroeconômico global.

Eu acho que a gente tem que lembrar também que a aquisição, a consolidação dos negócios de motores e geradores da Regal Rexnord podem trazer oscilações das margens também aí nos próximos trimestres.

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

Oi Rogerio, Salgueiro aqui. Com relação ao eólico, a gente anunciou pro mercado recentemente a intenção de entrar no mercado americano, norte-americano, nos Estados Unidos, fornecendo os aerogeradores. Na verdade, essa estratégia ela faz parte de um movimento maior de internacionalização do negócio de geração eólica que a gente já está desenvolvendo na Índia há algum tempo, né? Preparando fábrica e buscando já com o aerogerador de 4.2 certificado, e buscando ali os primeiros contratos - mas é natural que depois a gente seguisse para outras geografias.

A escolhida agora foi Estados Unidos, até por uma questão de oportunidade e tamanho de mercado; e uma segunda razão que o fato da gente já ter uma operação em Minneapolis, que é uma operação onde a gente produz outros geradores, que a gente vai usar a mesma fábrica também para a produção dos aerogeradores.

A ideia é a gente começar, como normalmente a gente faz, com uma escala bem pequena, então não tem nenhum investimento significativo. A ideia é começar com poucas máquinas até para entender um pouco o mercado, conhecer o mercado e eventualmente, tendo espaço e conseguindo ali uma participação, a gente vai investindo para crescer o negócio ao longo do tempo. Não é um processo pro curto prazo, é algo que deve demorar aí algum tempo.

Então a gente anunciou agora, acho que tem um, na verdade a intenção é já vender a máquina nova que está sendo desenvolvida aqui no Brasil, a máquina de 7 MW. Então, a ideia eventualmente é estar trabalhando para a gente ter os primeiros pedidos ali provavelmente só em 2026, né? Mas dado a oportunidade e o tamanho do mercado americano, a

gente vê com bons olhos para o desenvolvimento do eólico, especialmente fora do Brasil.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito, tá claro, muito obrigado, bom dia. André, não mencionei seu nome, eu só tinha visto o Salgueiro e o Felipe aqui, obrigado pela resposta, um abraço.

Operador

Continuando, nossa próxima pergunta vem do André Ferreira, Sell Side, Bradesco. André, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, André, pode prosseguir.

Sr. André Ferreira - Bradesco

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minha pergunta e parabéns pelo resultado muito forte. Eu tenho duas aqui, a primeira que se a gente exclui a receita da Regal de equipamento eletroeletrônico industrial do mercado externo nesse tri, dá um crescimento ainda assim de na casa de uns 8% ano contra ano, que até excluindo o efeito do câmbio ainda é um crescimento, né? E no tri passado a gente falava de uma queda.

Eu queria entender se teve algum alívio nas oscilações de demanda por equipamento de ciclo curto nesse mercado externo, e se puderem comentar também quais mercados ou produtos melhoraram e quais pioraram?

E o segundo é sobre a alíquota efetiva um pouquinho mais alta nesse tri, mais ou menos em 23%. Eu entendo que a principal diferença ali no tri contra a tri foi da diferença de alíquota em resultado no exterior. Então, se puderem só ajudar a entender se teve relação com a entrada da Regal e o que é alíquota recorrente, dada a mudança da regra de transfer price e a própria entrada da Regal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi André. Falando um pouquinho então sobre a dinâmica de ciclo curto, como isso se comportou nesse trimestre, eu acho que o primeiro ponto é o seguinte: o crescimento - vamos excluir aí os negócios recém adquiridos - ele vem em linha um pouco com a nossa expectativa. Ele já foi melhor do que foi no 1T, e a gente esperava que, de certa forma, isso acontecesse.

Eu acho que quando a gente separa ciclo curto, no Brasil a atividade se mostrou, sim, positiva, principalmente para os equipamentos seriados de automação e redutores, com demanda distribuída em diferentes segmentos, né? Isso eu estou falando aqui de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

Quando a gente vai para o exterior, a gente começou a enxergar uma recuperação gradual nas principais regiões de atuação, com destaques aí, os principais segmentos que tiveram aí um desempenho positivo nesse trimestre foi óleo e gás e água e saneamento.

A gente também não pode esquecer, de ciclo curto, o negócio de motores comerciais e appliance, que a gente já vinha observando desde aí do final do ano uma recuperação desse segmento - e mais uma vez ele veio forte, né? Com crescimento no Brasil de 31,3%, e isso é dada a continuidade da demanda favorável em diversos segmentos de atuação, né? E aqui a gente tá falando, os destaques em segmentos que são relevantes pra gente como ar-condicionado, motobombas e lazer, né? Principalmente voltados aí a bombas para bombas e motores para piscinas e tudo mais, né?

Então basicamente é isso que a gente tem enxergado na dinâmica de ciclo curto. A gente tem observado, sim, uma melhora na entrada de pedidos, mas ciclo curto a gente sempre tem que lembrar que a visibilidade que nós temos é normalmente 2, 3 meses à frente, e alguma volatilidade pode acontecer nesse processo.

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

André, com relação à alíquota efetiva, a gente teve uma oscilação entre o 2T e o 1T, principalmente nessa linha do exterior - e aqui tem pouco efeito de Regal, tá? Acho que o efeito mais importante é a mudança da regra do transfer price aqui no Brasil, mas está dentro da nossa expectativa. Se a gente olha a média do semestre, é algo muito parecido com o que a gente tinha como expectativa, e é a tendência que a gente imagina daqui para frente, continuar mais ou menos no nível do 1S agora de 2024 para o restante do ano.

Sr. André Ferreira - Bradesco

Super claro, obrigado pessoal.

Operador

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

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Obrigado, bom dia, bom dia pessoal, parabéns aí pelos resultados também. Eu tenho duas perguntas aqui que eu queria explorar melhor com vocês, acho que a primeira é um complemento a alguns pontos já debatidos aqui, mas pensando nessa ótica de demanda para produto eletroeletrônico industrial, mas a gente vê que tem uma, acho que uma relevância grande de clientes aqui expostos à dinâmica de commodities, que acho que tem sido bastante volátil, né? Principalmente em relação a essas incertezas que a gente vê com China.

Mas eu queria entender, comparar o sentimento que vocês notam dos clientes - talvez hoje, começando agosto aqui como o começo do ano - nessa comparação de como vocês avaliam essa evolução do sentimento em relação à alocação de investimento por parte dos clientes de vocês, que se traduzem em receita futura pra WEG, né? Então acho que pegar um pouco nessa evolução ao longo do ano se têm talvez visto um otimismo maior, né? Em relação aos seus clientes, em relação a investimento, e se essa dinâmica tem mudado ao longo do ano. Vocês mencionaram um backlog com uma entrada de carteira melhor aí no curto prazo, mas pensando um pouco mais pra frente aqui se vocês têm notado uma mudança no sentimento dos seus clientes aqui pensando mais, expostos a ciclos de commodity.

E aí uma segunda pergunta em relação ao GTD interno. Acho que dois pontos muito rápidos, mas se com a conclusão da entrega de aerogeradores, qual seria o impacto aqui para o 2S, se é possível esperar até alguma queda de receita em GTD interno por conta dessa receita que não deve continuar aqui ao longo do 2S.

E no segmento solar, se o EBITDA absoluto desse segmento tem caído na mesma proporção que a receita, ou se, em outras palavras, se a margem percentual tem melhorado, né? Dado que grande parte da explicação da queda de receita tem sido o preço, e preço uma função do insumo aqui, do módulo fotovoltaico.

Aí queria entender melhor o impacto de margem percentual, ou se se até dá para pensar no solar ajudando não só em efeito mix, porque a receita reduz a relevância, mas também uma melhora de margem percentual dentro do próprio segmento. Então são esses dois pontos, acho que esses dois: eólico e solar

aqui no GTD interno, e essa questão de dinâmica pro eletroeletrônico industrial vis-à-vis o que vocês notam no sentimento dos clientes, obrigado.

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

Oi, Lucas, bom dia. Assim, a parte de equipamento eletroeletrônico industrial a gente tem, sim, uma relevância das indústrias de processos, e aí boa parte delas ligadas a consumo de commodities, né? Então a gente já explorou esse tema em algum WEG Day no passado, colocando ali a representatividade de óleo e gás, mineração e água e saneamento - apesar de muitas vezes a gente não ter uma visibilidade 100%, porque muitas das vendas elas acabam acontecendo via os OEMs.

Mas do ponto de vista de sentimento, eu diria assim, a gente não teve uma grande mudança ao longo do ano, né? A gente tem alguns segmentos, como óleo e gás e água e saneamento, que vem performando bem e continuam num ritmo bastante aquecido aí nos últimos trimestres, com uma carteira e uma tendência positiva olhando para a frente.

A gente tem outros segmentos, especialmente papel e celulose, que foi muito forte, um ciclo de investimento muito importante no Brasil nos últimos anos e que esse ano está um pouco mais fraco, mas que tende a voltar olhando para frente. E a gente tem mineração, que tem algumas oscilações, mas de forma geral, sem grandes mudanças também de dinâmica de mercado. Então aqui depende muito do ciclo das commodities e preço - mas não é o preço de tela, né? - mais a tendência de preço de médio, longo prazo, porque é isso que vai ser o trigger para o pessoal definir investimentos que normalmente são baseados na projeção de preços e volume de longo prazo, né?

Então a dinâmica de preços das commodities de tela no curto prazo é um indicativo, mas não é só isso que o pessoal está olhando quando decide fazer os investimentos. Então aqui acho que está dentro do contexto geral, o que quer dizer que dentro de ciclo longo a gente tem uma carteira positiva ainda e alguns projetos para acontecer no pipeline.

E a parte de ciclo curto, a gente está vendo uma melhora gradual da carteira ao longo aí principalmente dos últimos meses, né?

Com relação a GTD - mercado interno, acho que você comentou bem, né? A gente já tinha comentado que a gente está entregando agora o último projeto de eólico, e de fato teve uma concentração maior de receita no 1S do ano. Agora, assim, não dá para dizer, olhando para

o GTD como um todo, a performance para o restante do ano uma expectativa de queda, porque a gente tem outros segmentos, como T&D, que está indo bem e continua crescendo; e a gente tem uma expectativa, sim, do solar, que na verdade já vem melhorando, né? Quando a gente olha o solar no 2T em relação ao primeiro 1T, ele já foi melhor, e a gente, com o passar do tempo tem a normalização do efeito do preço, da queda dos painéis que aconteceu ao longo do ano passado, que ela vai ficando cada vez menor para o final do ano, né? Então o solar deve voltar a crescer ao longo agora do 2S, então é mais ou menos essa dinâmica, né?

Com relação à questão de margem que você colocou, principalmente do solar, tem um efeito de estoque dependendo de movimento de preço de matéria prima, mas aqui eu diria que isso são movimentos que podem afetar esse ciclo mais de curto prazo. Quando a gente olha para o negócio mais no médio longo prazo, a gente não vê grandes mudanças, né? Esses movimentos de impacto de matéria prima, eles acabam de alguma forma sendo considerados na estrutura de preço, e olhando num horizonte mais médio prazo a gente consegue manter uma certa estabilidade.

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Perfeito Salgueiro, obrigado.

Operador

Próxima pergunta vem do Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Valeu, obrigado. Oi turma, tudo bem? Bom dia, obrigado aí pelo call, dois tópicos também. Primeiro, André – os dois – se vocês puderem dar update sobre Regal, integração, enfim, como é que foi o estado que vocês receberam os ativos, que margem mais ou menos que está rodando lá dentro? Não sei se vocês podem abrir isso.

Talvez, Rodrigues, se puder passar aquelas informações, quanto que está, mais ou menos, a média lá, a utilização de capacidade, o quanto que você acha que, enfim, dá pra rampar isso aí rápido? Acho que mais um overview de como como foi a tomada desses ativos da Regal, um pouco do que vocês viram lá.

E segundo entender um pouquinho esse crescimento em moedas locais da receita estrangeira, né? Assim, como conciliar isso aí com que a gente entende ser um mercado muito forte, principalmente nos Estados Unidos, transformador, em alguns outros mercados também demandando, até pelos ciclos de commodities que você já comentou aí, ciclo longo e do bem, com o crescimento em moeda estrangeira ainda baixo, né? Isso aqui tem eventualmente algum espaço para andar um pouco mais? Enfim, acho que queria entender um pouquinho a cabeça de vocês, por quanto que isso aqui deveria andar próximos tris aí, tá? É isso aí, pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, obrigado pela pergunta. Então vamos falar um pouquinho sobre o processo de integração que foi desenvolvido nesse curto espaço de tempo, né? Na realidade, nós concluímos a aquisição em abril e iniciamos o processo de incorporação desses novos negócios em maio agora, né?

Eu acho que a nossa preocupação no primeiro momento foram as pessoas e os clientes, que são valores importantes para a nossa Companhia, e com isso nós num primeiro momento buscamos dar todo o suporte aos nossos novos colaboradores - quase aí 2800 pessoas - que fazem, começaram a fazer parte da WEG, e conhecer cada vez melhor as necessidades dos nossos novos clientes também.

Então nós seguimos aí, nesse pouco espaço de tempo, trabalhando com melhorias e fortalecimento de sinergias das operações - isso é uma jornada. Acho que tem muita coisa a ser desenvolvido, mas buscando sempre melhorar a rentabilidade dessas novas operações. Nós começamos a fazer mapeamento das sinergias nas áreas de suprimentos para otimizar os nossos processos de compras em matérias primas, oportunidade de melhorias em processos industriais - a WEG tem bastante experiência nisso -, esforços e iniciativas para a integração das áreas administrativas e comerciais, e sobretudo a integração das lideranças, visando a incorporação à cultura WEG, que é muito importante pra gente.

Sem dúvida esse processo traz desafios no curto prazo, mas nós estamos confiantes na execução do nosso plano de ação. É bom lembrar que ao longo da história, através de diversas aquisições, a WEG acabou aprendendo, se estruturando e se especializando em processos de pós-aquisição. Como eu disse, é um processo que leva tempo, pode demorar até um tempo médio, como eu disse, de 3 a 5 anos pra gente ter 100%

dos negócios integrados - mas acho que a gente começou muito bem esse processo.

Com relação às margens, eu acho que se a gente pegar esses dois meses desse 2T ela veio um pouquinho, talvez, acima da expectativa da WEG, mas em linha com o que a Regal vinha praticando enquanto fazia a gestão dos negócios de industrial systems, que foram informações públicas que foram divulgadas aí ao longo desse tempo; e com relação à capacidade de utilização, também não mudou ainda, está em torno ainda de 50%, como a gente divulgou aí no momento da aquisição.

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

Lucas, com relação ao crescimento em moeda local, acho que só, primeiro dois comentários: a gente, na verdade esse número que está no release não considera a aquisição, né? Então por isso que ele é um número mais baixo; e a gente também está ajustando as economias com hiperinflação para não distorcer a conta, principalmente a Argentina, que acaba tendo alguma relevância para a gente, e a Turquia também.

Mas só para colocar isto aqui: do ponto de vista geral, de fato está um crescimento menor nesse trimestre. Acho que é importante lembrar que a gente teve no 2T do ano passado, aquele projeto grande da parte de geração na Europa, dentro do GTD mercado externo, então a base de comparação era forte; e aí por conta disso, num cenário mais normalizado a gente deveria ver esse crescimento em moedas locais crescendo mais próximo ao que a gente está crescendo em dólar, ou com essa expectativa aí de crescimento mais alinhado com o crescimento do mercado externo que a gente vem apresentando aí, considerando a aquisição e considerando esses efeitos pontuais desse trimestre.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Fechou, valeu pessoal, obrigado aí.

Operador

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

Sr. Andre Mazini - Citibank

Bom dia, Rodrigues, Salgueiro. Primeira pergunta sobre a exposição de vocês ao negócio de datacenters,

né? A gente sabe que vocês têm as torres de resfriamento, é um produto muito usado em datacenters. Então qual outra exposição direta vocês têm a datacenters além das torres - se tiver alguma? É claro que tem muita coisa indireta, segundo derivada, né, os próprios transformadores etc. mas essa exposição direta, além da torre, se teria alguma coisa.

E a e a segunda sobre o mercado de transformadores. A gente teve acesso a alguns relatórios da Wood Mackenzie que mostram, mostraram que o lead time, o tempo de entrega de um dado transformador na América do Norte foi de 40 semanas para 130 semanas, e o preço aumentando 80% (isso tudo desde 2020).

Então a pergunta é se o tempo de entrega da WEG também aumentou tanto - imagino que alguma coisa, mas não tudo isso -, e se esse aumento de lead time se dá por falta de capacidade na indústria ou algum outro fator.

E sobre esse ponto de capacidade, a gente viu os anúncios da Siemens e Hitachi de aumento de capacidade em transformadores, e no press release da Hitachi eles dizem que eles estão investindo hoje para a capacidade só entrar em 2027. Então, se é isso mesmo, o greenfield demora em média 3 anos nesse mercado de transformadores, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Andre, obrigado pela pergunta. Vamos começar com essa parte, a primeira parte aí de datacenters também, que envolve de certa forma inteligência artificial, que é um assunto que está muito em pauta recentemente, ganhando aí um destaque bem importante em todos os meios de comunicação, né?

Acho que primeira coisa é um assunto que a WEG já tem uma certa exposição aí desde o passado pela linha de produtos, o que a gente pode ajudar no desenvolvimento desse segmento, mas eu vou passar uma visão geral aí do que isso pode representar de oportunidades para a Companhia e aonde a gente está mais ou menos exposto com relação a isso, né?

Bom, primeiro, datacenter, inteligência artificial envolve diversos segmentos onde a WEG possui atuação, por estar diretamente relacionado aí à demanda e uso de energia elétrica, e esse é o foco dos nossos produtos e soluções. Sistemas de inteligência artificial, de datacenter, demandam uma quantidade grande de energia, principalmente oriundos do poder computacional desses datacenters, que cada vez

aumenta mais, né? Você tem cada vez mais processamento de informações.

Para a WEG, de forma geral essa exposição vai exigir necessariamente aumento do consumo de energia, e o que a gente está vendo hoje, primariamente as renováveis; além disso, a questão da necessidade de energia de emergência, né? O backup para garantir aí que não tenha nenhuma interrupção das operações; e muito importante também, sistemas de refrigeração para os processadores e servidores, né?

E aí olhando para a ótica dos nossos negócios, o que a gente pode destacar? Bom, primeiro em geração, com a maior necessidade de energia, a demanda por geração renovável deve aumentar - onde nós atuamos em negócios para geração de energia solar, eólica, hídrica e térmica. Uma excelente oportunidade para a companhia, né?

A questão de T&D também está é a maior necessidade. Você tem mais necessidade de energia, por consequência, toda a infraestrutura de transmissão e distribuição precisa ser desenvolvida - e isso está acontecendo especialmente hoje nos Estados Unidos, onde essa demanda está concentrada atualmente.

Também a questão, eu comentei de geração de emergência, os backups, para garantir que não vai ter nenhuma interrupção nas operações, e os datacenters então utilizam sistemas redundantes de suprimento de energia. Esses sistemas hoje são compostos principalmente por grupos geradores - onde a WEG, sim, fornece o grupo gerador, alternadores para esses equipamentos.

Eu acho que o grande destaque aqui, pessoal, é a questão dos negócios da Marathon recém-adquiridos, que possuem exposição relevante com alguns dos principais fornecedores desse tipo de solução nos Estados Unidos. O tipo de gerador que agora a WEG, através da aquisição da Marathon, produz nos Estados Unidos, a Marathon já tinha uma liderança no mercado americano com isso; e a gente não pode esquecer também que existem as alternativas, os sistemas e armazenamento de energia por baterias, o que a gente chama de BAS, o qual a WEG tem um bom posicionamento, tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil.

E finalizando, como você comentou, a questão também de sistemas de refrigeração, datacenter precisa necessariamente de refrigeração para arrefecer o calor gerado pelos grandes sistemas de processamento, e para isso um segmento importante onde a WEG tem já uma exposição, que a gente chama de HVAC – Heated Ventilated Air Conditioning, deve aumentar por demanda por ventiladores, trocadores de calor e condicionadores de ar. Todos esses sistemas utilizam

motores elétricos e equipamentos de automação que nós fabricamos.

Eu acho que, como eu disse, datacenter não é de hoje que a WEG já tem uma certa exposição; não é um cliente direto, mas sim deve gerar uma demanda distribuída dessas diversas áreas de negócios que eu comentei - e é claro que a gente está avaliando esse cenário com otimismo e preparados para aproveitar essa oportunidade.

Pessoal, eu tive a oportunidade de falar alguma vez com vocês sobre você tem a árvore e a floresta; assim como a mobilidade elétrica é uma árvore, datacenter agora se torna uma árvore - mas a visão da floresta é toda a infraestrutura que precisa ser desenvolvida para fazer isso acontecer, e a WEG sempre esteve muito bem posicionada nessa infraestrutura.

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

Mazini, com relação à parte de T&D a gente vem reportando um destaque aí de performance de T&D já faz algum tempo, e isso é uma sinalização da boa demanda desses equipamentos, tanto aqui no Brasil quanto no mercado externo.

Especificamente em relação à sua pergunta, a demanda nos Estados Unidos, ela está aquecida e a gente vem aproveitando essa demanda - e é natural nesse cenário que a gente comece a ter um alongamento dos prazos de entrega, um alongamento de carteira, né? Então dá pra dizer, sim, que a nossa carteira hoje ela está mais longa do que há alguns anos atrás, e a demanda ela sinaliza uma demanda aí recorrente olhando para frente, então a gente deve continuar vendo esse cenário para os próximos trimestres.

É importante só pontuar que depende um pouco do tipo de transformador, né? Então, os transformadores de maior porte, principalmente os transformadores de potência, o prazo de entrega está mais longo. Quando você vai para os transformadores de médio porte você tem um prazo de entrega um pouco menor, e você vem para os transformadores de renováveis ou distribuição, esse prazo ele é menor ainda, né? Então depende um pouco do tipo de máquina que a gente está falando.

E obviamente, entra junto aqui a estratégia comercial de cada empresa, do quanto você quer ter de contrato dentro de casa ou espaço para eventualmente aproveitar novas oportunidades no futuro, tá? E é natural nesse cenário - isso não só para T&D -, mas isso acho que aquele gráfico da nossa apresentação institucional que a gente coloca ali demanda de ciclo

longo, quando o mercado está aquecido, a demanda aquecida, e todos os concorrentes com carteira, é natural que você tenha um cenário melhor de precificação - e isso ajuda a rentabilidade também, como a gente já vem falando há alguns trimestres.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Perfeito, obrigado, Rodrigues.

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

Esqueci de comentar com relação ao lead time da fábrica, que foi um ponto da sua pergunta. A gente anunciou o ano passado no WEG Day alguns investimentos importantes, inclusive uma fábrica greenfield no México, e aí nossa expectativa é que essa fábrica esteja pronta ali pro final de 26, né? Então aqui dá para ter uma ideia mais ou menos do timing entre o anúncio, construção e a fábrica pronta, dá para ter mais ou menos um horizonte de tempo que acho que está em linha aí com que você escutou de outras empresas.

Sr. Andre Mazini - Citibank

Claríssimo, obrigado Salgueiro, Rodrigues, bom dia.

Operador

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

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas, tenho duas aqui rápidas. A primeira eu queria pegar um update com vocês com relação ao mercado de geração eólica na Índia, como é que tá o status do projeto, né?

E a segunda pensando um pouco mais no médio/longo prazo, pessoal, vocês sempre comentam muito sobre o target de crescimento ali no mid-teens. Queria entender com vocês hoje como é que tá essa quebra entre crescimento orgânico e inorgânico. É óbvio que a gente está vendo aí muitos tailwinds hoje para crescimento orgânico, mas queria entender como é que está a expectativa de novas aquisições, potencialmente, versus o orgânico, obrigado.

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

Oi, João, é Salgueiro aqui. Com relação a eólico na Índia, a gente trabalhou na certificação da máquina. Essa etapa foi ultrapassada, né? A gente está com a máquina agora certificada, a gente está em fase final agora da parte de obra civil da fábrica, e a sequência agora é a gente começar a instalação de equipamentos para deixar a fábrica 100% pronta para os primeiros pedidos, né?

Em paralelo tem o esforço comercial, né? Por enquanto a gente ainda não tem nenhum contrato no mercado indiano, mas o time comercial já está trabalhando em busca de algumas oportunidades, e eventualmente alguma coisa que entre em carteira agora pra gente começar a produzir mais eventualmente pro 2S do ano que vem e entregas, efetivamente, talvez só para 2026. Então é mais ou menos esse pipeline que a gente tem do desenvolvimento lá na Índia.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

E a questão aí de crescimento orgânico versus inorgânico, João, é muito difícil pra gente estabelecer objetivos de quanto a gente pode crescer numa categoria e noutra, né? Porque, bom, primeiro o objetivo da WEG é sempre entregar dois dígitos de crescimento, como você bem pontuou, mas em nenhum momento a WEG vai privilegiar aquisições para atender metas de crescimento. Acho que na nossa missão está bem descrito que a gente sempre busca crescimento contínuo e sustentável, então na realidade não existe uma meta de quanto que a gente deve crescer, e sim cada negócio da WEG tem que desenvolver sua visão, seu planejamento de longo, estratégia de longo prazo e encontrar condições para buscar esse crescimento de acordo com a expectativa da Companhia.

Então é por isso que a gente nunca estabeleceu esses objetivos de inorgânico ou orgânico. Claro que em momentos surgiram, boas oportunidades, a gente pode estar olhando mais oportunidades orgânicas - como aconteceu com a questão da Regal recentemente, como outras no passado -, mas não existe, não, aí um objetivo para cada negócio da WEG, quanto de cada lado tem que crescer. Com certeza, cada um tem o seu objetivo de continuar entregando dois dígitos de crescimento consistente no longo prazo.

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Maravilha pessoal, muito obrigado.

Operador

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

Sr. Jens Spiess – Morgan Stanley

Yes, thank you and sorry for doing this in English. Yeah, first of all, congrats on the results and taking the time to answer questions. I have three quick questions; one is on your backlog for wind turbines in Brazil. How long will it take down to wind down that business, and how much does it currently represent of your domestic GTD revenues, approximately?

Secondly on CapEx, what should we expect for 2HTY? I think your, like your initial indications of CapEx for the full year would indicate an acceleration versus 1H that you reported.

And third and last question, if you could give us any sense on the assets you acquired from Regal, the margins that you are having, just in order to be able to forecast like the full integration into your results and if there's a meaningful difference between the profitability that you have in GTD and EI for those assets, thank you.

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

Jens, obrigado pela pergunta, vamos manter a resposta aqui em português, para não atrapalhar a tradução simultânea. Com relação ao backlog de eólico, a gente na verdade, como eu comentei acho que até numa resposta anterior, aqui a gente está entregando o último projeto que a gente tem em carteira, então já a partir agora do 2S24 a gente tende a ter uma receita de eólico menor, que vai diminuindo gradualmente até o final do ano.

A partir do ano que vem, a gente não tem nenhum projeto para ser entregue. Não quer dizer que a receita ela vai ser zero, porque a gente tem alguns contratos de operação e manutenção que eles geram receita recorrente, então isso continua acontecendo no médio e longo prazo - e aí a gente depende da entrada de novos projetos na carteira para a gente voltar a gerar receita com venda de aerogeradores para frente, né?

A gente não abre a quebra exata de cada um dos negócios dentro de GTD Brasil, mas acho que é importante pontuar, né? Que como eu comentei ali no início, a gente pode ter sim alguma oscilação na receita quando a gente olha pro GTD como um todo - mas a gente tem outros negócios ali dentro de GTD, especialmente T&D e solar, que devem continuar performando ou apresentando crescimento agora no 2S. Então a gente precisa ver esse mix geral de GTD como fica no 2S, mas estamos trabalhando aqui para que esse impacto do eólico ele seja o menor possível, né?

Importante até pontuar que a gente já passou por um período parecido lá atrás, né? Quando a gente, 2017, 2016-17, que a gente ficou também sem projetos de aerogeradores em carteira, e na época a gente conseguiu de uma certa forma ocupar a fábrica - e até sempre a gente sempre reforça isso, é importante -, que a nossa fábrica não é uma fábrica dedicada para aerogeradores; é uma fábrica de máquinas grandes, então a gente tem essa flexibilidade pra fazer os ajustes de fábrica, e a gente trabalha os demais segmentos da Companhia tentando buscar oportunidades pra gente continuar crescendo.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Jens, com relação aí à questão do CapEx, dos investimentos, a gente aprovou um orçamento de capital para 2024 no valor de R\$ 1,9 bilhão, sensivelmente maior que o realizado nos últimos anos. Se a gente considerar o quanto que a gente investiu nesse 1S24 (foi menos da metade, algo em torno de 743 milhões), isso não significa que... normalmente o 2S ele sempre é maior, o CapEx do 2S sempre é maior normalmente que do 1S, mas acho que é provável que a gente não chegue. É um envelope de CapEx, é um orçamento de capital e muitas vezes a gente não consegue executar todo o montante dentro do ano, então é provável que a gente não consiga entregar em termos de dispêndios 1,9 - mas aparentemente vai ser maior do que 1,6 bilhão, do que nós investimos no ano passado; então vai ficar entre 1,7 e 1,9 bilhão se a gente seguir um pouco aí a tendência do que foi o 1S, ou um pouco acima. Então, mas sem dúvida a gente não vai ter nada acima do que foi aprovado nesse orçamento de capital.

Com relação aí a rentabilidade da Regal, quando a gente teve oportunidade de falar um pouquinho mais sobre a estratégia dessa aquisição nós dissemos também um pouco sobre a complexidade desse processo: nós estamos falando em 10 unidades de produção em 7 países diferentes, e obviamente

produzindo motor e gerador, que é o nosso, a gente tem aí amplo conhecimento nesse processo produtivo - mas o modelo de produção diferente da WEG, onde a WEG tem a verticalização com uma vantagem competitiva, e que não era o caso da Regal, que não tem os mesmos níveis de verticalização.

E a gente anunciou que, sem dúvida, o nosso objetivo é trazer as margens das operações em cada país próximo das margens das operações onde a WEG atua. Nós não temos dúvidas que isso vai acontecer, o único ponto é um pouco a expectativa com relação ao prazo para isso acontecer. Quando eu falo em verticalização, muitas vezes eu tenho que fazer alguns investimentos em capacidade produtiva de componentes que não, nós não temos, obviamente, uma capacidade pronta para atender 100% das necessidades da Regal - desses negócios da Regal, desculpa - em cada país onde nós atuamos.

Então leva um certo tempo para a gente fazer alguns investimentos para começar a produzir esses componentes, e lá atrás a gente disse que um processo desse tamanho, dessa magnitude, por experiência até da WEG de mercado, ele pode levar talvez a algo em torno de 3 a 5 anos para se concretizar.

Posso dar um exemplo: na parte de TI, a implantação do mesmo ERP que a WEG tem - que é completamente diferente dos ativos que a gente comprou - é um projeto complexo de implantação aí, dado aí a exposição em diversos países, então acho que esse é um bom prazo que a gente pode considerar. Não estou dizendo aqui que tudo vai acontecer depois do terceiro, quinto ano; é uma jornada onde as coisas vão acontecendo por determinados, período por período, mas nenhuma dúvida do lado da WEG que a gente vai conseguir fazer isso quando a gente terminar 100% desse processo de integração.

Operador

Continuando, a próxima pergunta vem do Daniel Gasparete, Itaú BBA. Daniel, habilitarei o seu áudio para que você possa prosseguir. Daniel, pode prosseguir.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Bom dia a todos, obrigado, pelo call. A maior parte das perguntas já foram respondidas, eu só queria tocar em dois pontos que o André passou rapidamente a respeito do ramp up da utilização de Regal. André, você comentou que 50% atualmente, e numa pergunta seguinte você comentou a respeito de uma demanda

crescente pela parte datacenters sobre os produtos produzidos pela Marathon.

Mais para entender com você se essa corrida do IA e datacenter, ela pode acelerar o ramp up dessa utilização, como é que você imagina a utilização de Regal, tá? Por favor, desses 50% como é que deve ser a evolução disso?

E o segundo é focando nas outras árvores que você comentou, né? Um pouquinho mais de mobilidade elétrica e GD Brasil. Se puder comentar um pouco pra gente, como é que tem vindo mobilidade elétrica versus a expectativa de vocês, e principalmente GD Brasil um pouco mais de entendimento de para onde deve navegar isso, principalmente colocando o comentário do Salgueiro agora a respeito de eólica, mais para entender se é uma direção parecida, ou vocês imaginam esse business ainda mantendo um volume significativo? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, obrigado pela pergunta. Não, sem dúvida, toda essa nova demanda pelos equipamentos que são ligados a um determinado segmento, quando você tem uma demanda mais acentuada, sim, pode acelerar, e o fato de a gente ter hoje uma capacidade de utilização baixa comparado com os ativos da WEG nesses ativos aí da Regal Rexnord que nós adquirimos, sim, é uma oportunidade de a gente produzir mais.

No caso específico de geradores, né? Você tem a questão de motores e geradores. A capacidade de utilização de geradores, ela já tá, ela é uma capacidade maior do que motores; mas sim, dado aí, quando tiver a iniciativa dos clientes, a gente tem que lembrar que também nós produzimos geradores em outras localidades da Companhia, nós estamos prontos para atender essa demanda.

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

Oi, Gasparete. Com relação à mobilidade elétrica, eu acho que a gente tem dois principais blocos de produtos aqui: um é powertrain e pack de bateria, que aqui o foco maior são os ônibus e os caminhões elétricos. O mercado está se desenvolvendo, acho que vocês têm acompanhado aí, num ritmo bom, mas acho que um pouco abaixo do que o mercado tinha como expectativa principalmente no final do passado, quando foram anunciadas aí intenções de investimento, especialmente em compras de ônibus por grandes

cidades do país - mas a gente tem participado, né? Os projetos que estão saindo e os pedidos a gente tem participado através dos nossos parceiros em boa parte é do mercado, né?

Então estamos bem posicionados, temos tanto powertrain quanto pack de bateria para os ônibus, temos o powertrain em parceria com a Volkswagen pro e-Delivery, e aqui a gente depende mais um pouco da evolução e da demanda dos produtos na ponta pra esse negócio ganhar uma tração maior.

Por outro lado, quando a gente olha estação de recarga, aqui sim, dá para dizer que o crescimento tem sido importante e acelerado, e aqui a demanda ela vem por conta dos veículos pesados, mas também tem uma demanda por veículos leves, né? A gente tem parceria com as principais montadoras, inclusive com algumas fornecendo aquele recarregador que vai junto com o carro, ou então o wallbox que é oferecido para os clientes nas agências, e a gente também tem toda a parte de estações de recarga para recarga rápida, né? Então aqui o crescimento é importante e a tendência é que continue crescendo, olhando aí para os próximos trimestres e até os próximos anos.

Com relação ao solar, hoje basicamente o que a gente tem de solar é tudo classificado como GD, né? Faz algum tempo que a gente não tem projetos maiores de GC, e aqui entra naquela perspectiva que a gente está vendo, sim, um mercado melhorando. Quando a gente olha para volume, volume já tem apresentado um crescimento importante, esse trimestre especificamente a gente viu um crescimento importante do ponto de vista de volume.

Receita a gente ainda não vê crescimento, pelo contrário, a receita ainda está caindo por conta de efeito de ajuste de custos, principalmente dos painéis solares, que aconteceu ao longo do ano passado, mas à medida que essa base ela normalizar, a gente vai começar a ver crescimento, sim, e acho que até respondi numas pergunta anterior, aqui a expectativa é que isso comece a acontecer agora ao longo do 2S do ano.

Sr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Excelente, maravilha senhores, obrigado pela oportunidade, bom dia a todos.

Operador

Próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Bom dia Salgueiro, Rodrigues, Scopel, obrigado aí pela oportunidade. Eu queria olhar, minha pergunta é mais longo prazo. Eu lembro lá no WEG Day a gente falando de potencial de transmissão, de linhas de transmissão. A gente falou da planta em Blumenau, também expansão externa, e a gente via ali para os próximos 5 anos, um Cagr de 8%, e eu lembro de a WEG falar que esperava isso em volume, e que preço achava que seria mais estável, que os materiais tinham subido muito de valor e tinha voltado o preço de commodity e que a WEG ia tentar manter o preço.

Nesse tri parece que foi diferente, né? Eu queria saber no longo prazo de vocês aí, se vocês veem alguma mudança, continua naquela premissa? E também de capacidade da planta de vocês aí nos Estados Unidos, se vocês têm a flexibilidade de mudar de motores elétricos para transmissores, se vocês têm a capacidade de aumentar o turno? Como é que que está rodando aí a utilização da capacidade de vocês?

E por último de repasse de preços, o que a gente pode esperar ainda para esse ano, obrigado.

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

Oi, Alberto, Salgueiro aqui. Com relação ao mercado de T&D, a gente apresentou alguns números no WEG Day do ano passado, tanto do ponto de vista de desempenho do mercado quanto do ponto de vista de crescimento, e ali dentro do pacote de investimento a gente tem uma planta greenfield no México, uma planta greenfield também na Colômbia e alguns investimentos importantes aqui no Brasil, especialmente em Betim e na Balteau em Itajubá, em Minas Gerais.

E a gente acho que sinaliza que como o mercado está aquecido e a perspectiva é de continuar o crescimento aí olhando mais médio e longo prazo, que eu entendi foi o foco da sua pergunta aqui. Acho que é importante pontuar, pessoal aqui, que a WEG é um pouco a forma como a gente gosta de trabalhar, e a gente vai fazendo esses investimentos e o aumento de produção e de capacidade de uma forma modular, como a gente fala, e se o mercado continuar sinalizando crescimento eventualmente a gente pode ter novos projetos ou novas decisões de investimentos olhando para a frente.

E quando a gente olha para frente, é natural que parte do crescimento venha do volume, e como o mercado está aquecido, como a gente já comentou aqui anteriormente, uma parte desse crescimento vai vir de preço, né? Então acho que tem tudo, tem sido o

destaque de crescimento em GTD, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, a parte de T&D, e acho que tem tudo pra continuar dessa forma olhando pra frente.

Com relação à segunda parte da pergunta aqui, à questão das fábricas, à parte da Regal, a gente tem operações da Regal que elas trabalham mais na parte de motores e a gente tem operações da Regal que estão mais dedicadas à parte de geradores, de alternadores. Normalmente operam em fábricas diferentes, então como o André comentou aqui a gente tem uma capacidade ociosa, a gente até comentou no anúncio da aquisição que dá para a gente melhorar essa capacidade ao longo dos próximos trimestres, e à medida que a gente, se tiver que a oportunidade de crescimento para frente, a gente começar a ter, estar com fábrica mais cheia, a gente tem uma flexibilidade também de produzir em outros locais - como o André já comentou, né? De usar as fábricas eventualmente aqui do Brasil, próprias fábricas do México, pra ter essa flexibilidade - e eventualmente lá na frente, tendo a necessidade, a gente pode pensar em novos investimentos, mas acho que não é o cenário por enquanto, né?

Com relação à última pergunta de preço, o preço aqui a gente sempre olha produto por produto, caso a caso, né? A gente teve uma oscilação aí de algumas matérias primas importantes ao longo do 1S, então a gente já vem fazendo recomposição para alguns produtos dentro do portfólio. Mas aqui é muito mais esse acompanhamento da estrutura de custo e da necessidade de fazer alguma recomposição, olhando mais produto a produto e caso a caso.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito. Se me permite só um rápido follow up aqui, André, se você precisar de uma capacidade de T&D dentro dos Estados Unidos, você pode reverter a de motores? Eu sei que está indo muito bem a parte de motores industriais, mas você poderia utilizar dessa capacidade de motores para transformar em T&D, ou é inviável fazer isso?

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

Alberto, são fábricas um pouco diferentes, né? Então é complicado fazer isso. A gente pode usar, sim, fábricas de T&D no México, na Colômbia, nos Estados Unidos, a gente tem a operação, operações nos três países. Aqui, entre essas operações a gente tem alguma flexibilidade, agora de motor, gerador para

transformador é um pouco mais complicado, é difícil de fazer.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Perfeito, a flexibilidade é mais geográfica mesmo, não? Perfeito, muito obrigado aí, parabéns pelos resultados e um bom dia a todos.

Operador

Próxima pergunta vem do Marcelo Motta JP Morgan. Marcelo, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Por favor, Marcelo, pode prosseguir.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Bom dia, gente. Duas perguntas, uma, enfim, um pouco um follow up na questão das margens aí. Enfim, não sei se tem alguma regra de bolso, algum comentário aí que vocês podem fazer pra gente de como uma depreciação do Real ajuda a margem de vocês, né? Enfim, acho que grande parte da questão de mão de obra, principalmente na produção doméstica, ela é real; o que é matéria prima, algumas coisas são dolarizadas, sem dúvidas; tem exportação de produto de Brasil ali, uns 25% também.

O que é que a gente pode pensar em termos de como essas depreciações acabam ajudando a margem, mais temporariamente? Enfim, o que vocês puderem comentar.

E o segundo tópico é a questão do capital de giro, né? Vocês até abrem todo o balanço da Regal, a gente consegue calcular o ajustado; mas entender mais quanto tempo vocês acham que leva para normalizar o nível de working capital no nível que vocês estavam pré-aquisição da Regal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Motta, é o André Rodrigues aqui para comentar a primeira pergunta sobre a valorização do Real, né? Eu acho que nenhuma dúvida, pessoal. Quando a gente tem uma desvalorização e ela muitas vezes é um pouco mais acentuada num período, sem dúvida, no curto prazo ela traz benefícios, pode trazer benefícios no impacto da margem no curto prazo, até porque hoje pouco mais de 50% da nossa receita ela está lá fora, e lembrando que quase pouco menos da metade dessa receita que há lá fora é produzida no Brasil e exportada, então é aí que a gente tem um benefício - num primeiro

momento - com a desvalorização do real. Mas isso a gente viu, por exemplo, em 2020 no 2T também que isso trouxe, foi um momento de desvalorização importante, trouxe um impacto positivo.

Agora, a gente tem que lembrar que o câmbio é apenas um componente que afeta a margem, mas também a gente precisa lembrar que parte das nossas matérias primas também sofrem esse efeito, tanto, por exemplo, o cobre, o aço. Então, o que a gente sempre fala no momento de desvalorização ou valorização da moeda, no curto prazo tem um impacto que ele pode ser positivo, como aconteceu nesse trimestre; mas se acontecer o contrário, é um ofensor.

Mas ao longo do tempo, o momento que eu vou ter a necessidade de retomar a compra das matérias primas para compor o nosso estoque, eu já compro num preço já ajustado, e essa margem vai se ajustando logo em seguida. Então desvalorização no caso da WEG, no curto prazo, tem sim um impacto positivo, mas depois isso é ajustado, então não é uma coisa que se torne perene.

Com relação aí ao capital de giro, bem notado, Motta, nós tivemos um aumento. Quando a gente pega sobretudo os indicadores, sobretudo de estoques, a gente teve uma piora: o giro consolidado da companhia caiu em torno de 4.5 acumulado para 4.3, e isso foi o efeito da aquisição, da incorporação dos estoques da Regal, que operam em níveis de giro de estoques num patamar bem inferior ao patamar da WEG – e isso vai levar um tempo.

Eu acho que nesse primeiro momento é um trabalho de entender melhor, estabelecer uma nova dinâmica de supply chain pra gente buscar a normalização disso. Então, mais um ponto que a gente não tem nenhuma dúvida que a gente vai conseguir realizar, mas leva um tempo, e toda análise dos fluxos de operação, das aquisições de matérias primas, um trabalho de engenharia industrial muito importante que iniciou esse trabalho aí recentemente, e a gente pra um pouco mais à frente a gente ter uma melhora desses indicadores de desempenho da Companhia com relação aos estoques.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito, Rodrigues, muito obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Lucas Barbosa, Santander. Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Lucas Barbosa - Santander

Oi André Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado pela oportunidade, parabéns pelos resultados. Pergunta rápida do meu lado: vocês poderiam dar um update sobre como que tá o processo de internacionalização do negócio de recargas, estações de recarga de energia para mobilidade elétrica? Muito obrigado.

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

Oi Lucas, bom dia. Na verdade, a gente começou esse processo por parcerias até com as próprias montadoras que foram feitas aqui no Brasil, e a gente começa a estender essas parcerias para alguns países, especialmente aqui da América Latina, vou dizer assim, porque a gente começou com os países da América do Sul, mas mais recentemente a gente está indo para México também, então, acho que é um processo natural.

E a gente também está em fase de certificação em outras geografias, né? Acho que tem a ideia aqui internamente de que é um produto que a gente deve ter uma exposição mais global - não sei se em todas as geografias -, mas em locais como as Américas, eventualmente Europa, com certeza, e a gente está trabalhando para isso.

Importante só pontuar que sempre os produtos são ligados à rede elétrica, eles precisam passar por certificação de cada um dos países, cada uma das regiões, e a gente está passando por esse processo de certificação nessas geografias, e uma vez isso concluído a gente estaria apto para começar a comercializar e oferecer esses produtos em outras regiões.

Sr. Lucas Barbosa - Santander

Super claro, Salgueiro, muito obrigado, bom dia.

Operador

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Olá, mais uma vez eu gostaria muito de agradecer a participação de todos no nossa call de conferência dos resultados do 2T, e também eu gostaria de reforçar a todos vocês o convite para participar do nosso WEG Day, que acontecerá no dia 4 de outubro com a presença do nosso CEO, Alberto Kuba, e outros executivos da Companhia, com transmissão ao vivo pela internet e tradução simultânea para o inglês. Muito obrigado mais uma vez, que tenham um bom dia.

Operador

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

WEG S.A.

Conference Call - Earnings Results 2nd Quarter 2024

August 1, 2024 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)

Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English



CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

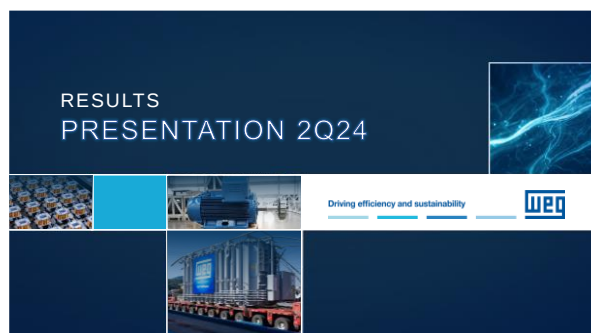
Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the conference Call on WEG and to release the results of 2Q24.

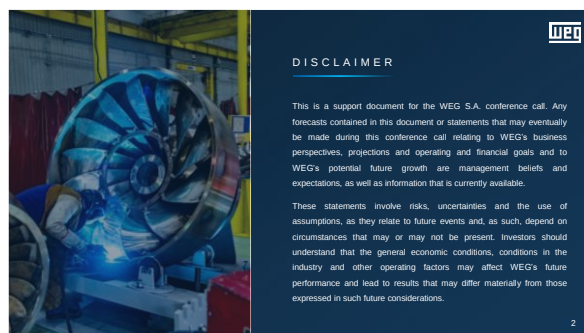


I would like to highlight, the simultaneous translation is available on the platform on the 'Interpretation' button in the 'Globe' icon, at the bottom of the screen. We are transmitting this conference call through webcast and after it's end, the audio will be available in our Investor Relations website.

During the company's presentation, all participants will be connected in listen-only mode, then we are going to start the questions-and-answers session.

If you want to ask a question, please click on the icon 'Raise Hand' at the lower part of your screen to join the line. Once your name is announced, a request to open your microphone will appear on the screen and then you can open your microphone to ask questions.

If you have more than one question, please ask all of them at once. If we do not have enough time to answer all the questions live, please feel free to send your question to our e-mail: ri@weg.net, and we are going to answer those questions after the end of our conference call.



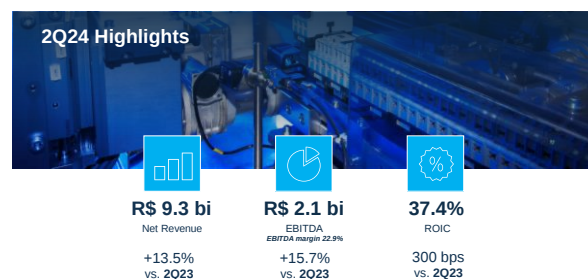
Any forecasts herein, or any statements made during the conference call about future events, business prospects, operational and financial projections and goals and WEG's future growth potential are mere believes and assumptions of WEG's Management, because they're based on information currently available. 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 specific conditions and other operational factors may affect the future performance of WEG and may lead to results that will be materially different from those expressed in forward-looking statements.

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

Mr. André Rodrigues, please, you may start.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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



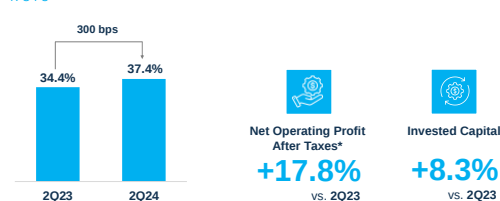
I start on slide 3, where the net operating revenue grew 13.4% compared to In Brazil, we report revenue growth as a result of the performance of long-cycle equipment, especially in the area of power generation, transmission

and distribution, with emphasis on transmission and distribution and wind power generation projects.

In the foreign market, we also report positive results with good delivery volumes in the T&D business in North America, remembering that this quarter we started to consolidate in May the industrial motors and generators businesses of the brands Marathon, Rotor and Cemp, acquired from Regal Rexnord in the business lines of industrial electro-electronic equipment and GTD.

EBITDA reached 2.1 billion BRL, up 15.7% as compared to 2Q23. The EBITDA margin ended the quarter at 22.9%, an increase of 0.5 p.p. compared to the same period last year. Throughout the presentation André Salgueiro will give more details on these points.

Return on Invested Capital



*Accumulated in the last 12 months

ROIC reached 37.4%, an increase of 3 p.p. compared to 2Q23, as you will see in more detail next slide. Revenue growth and the improvement in operating margins more than offset the growth in invested capital, whose expansion is mainly explained by the acquisition and investments in fixed assets in the period. An important point to highlight is that the ROIC was positively impacted by the booking of tax incentives in 4Q23. Excluding this non-recurring effect, ROIC would be 34.4%.

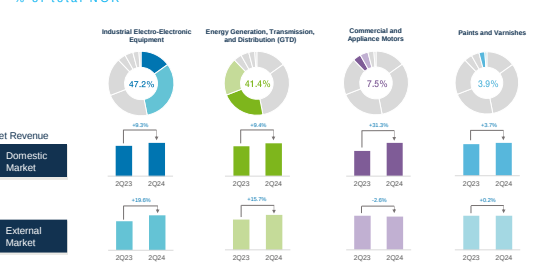
Now I give the floor to André Salgueiro to continue.

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

Thank you, André Rodrigues, good morning, everyone. On slide 5, you can see the evolution of revenue by business.

In Brazil, we saw positive manufacturing activity, with good demand for short-cycle products, especially gearboxes and serial automation products, with good performance also in long-cycle equipment such as high-voltage motors, reflecting the order book built in recent quarters.

2Q24 Business Area Performance



In GTD, T&D businesses had another positive quarter, driven by deliveries of large transformers and substations for projects related to transmission auctions, transformers for distribution networks and deliveries of wind turbines.

In distributed solar generation, despite the growth in the volume of projects sold we report another quarter of revenue below the same period of the previous year, mainly due to the lower prices of solar panels and the consequent impact on the prices of products sold.

In commercial and appliance motors we present continued good demand in several segments, with emphasis on segments such as air conditioning and motor pumps.

In paints and varnishes demand remained positive, spread across different segments with emphasis on the segment of home appliances.

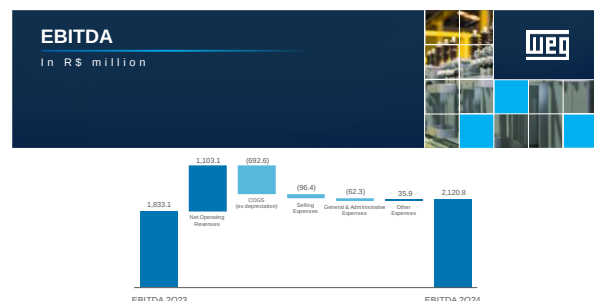
In the foreign market we noticed a gradual recovery of manufacturing activity in the main regions where we operate, especially for short-cycle equipment such as low-voltage electric motors. We also had a positive contribution of long-cycle equipment, especially high-voltage motors, with emphasis on the oil and gas and water and sanitation segments. Please be reminded that industrial engine businesses of the brands Marathon, Rotor and Cemp began to be consolidated in the business area as of May, thereby contributing to this quarter's revenue.

In GTD, this is another quarter of good delivery volumes in the T&D business, especially in the United States of America, combined with good demand in South Africa and in Colombia. In the generation businesses we presented consistent results, despite a strong basis for comparison due to the concentration of projects in Europe in 2Q23. In this business area, in May we started to consolidate the generator business acquired from Marathon.

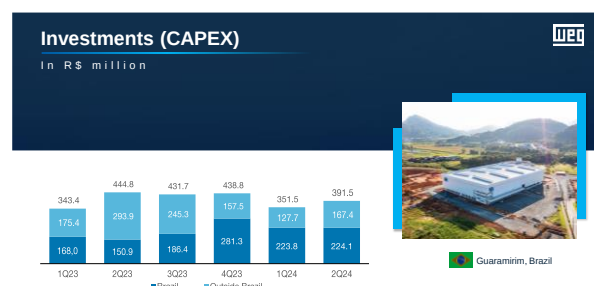
In commercial motors and appliances, despite the good performance of commercial motors in Mexico and the US, we had flat sales volume in the quarter, mainly due to the drop in revenue in South America.



In paints and varnishes, demand for industrial products did not grow because of declining sales in South America, despite the positive activity in Mexico.



On slide 6, the evolution of EBITDA growing 15.7%. The EBITDA margin ended the quarter at 22.9%, an evolution when compared to the same period of the previous year. This reflects the good margins of some important operations abroad and the current mix of products sold, mainly influenced by the improvement in margins of long-cycle equipment due to the good demand for these products.



Finally, on slide 7 we show the evolution of our investments. We invested 392 million this quarter, 57 in Brazil and 47% abroad.

In Brazil, we continue expanding the manufacturing plants of industrial motors and electric traction motors, in addition to increasing the production of capacity... the production capacity of transformers. Abroad, we highlight the investment in increasing production capacity in motor and transformer factories in Mexico.

Now I end my part and give the floor back to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

On slide 8, before moving to the Q&A session I would like to highlight the completion of the acquisition of the industrial electric motors and generators of the brands Marathon, Cemp, Router. This quarter we started the incorporation process with support of our new

employees, integration of leadership, in addition to getting to know the needs of our new customers.

RECENT ACHIEVEMENTS



Closing the acquisition of the industrial motors and generators businesses from Marathon, Cemp and Router brands

OUTLOOK



Healthy operating margin dynamics and positive returns



Demand remains positive, with a gradual recover of industrial activity for short-cycle goods



Integration of new businesses, strengthening synergies with the other operations

Lastly, I would like to talk a little bit about the outlook for the rest of the year. We continue with a healthy operational dynamic, where the good product mix and the constant pursuit for operational efficiency and productivity gains is expected to continue to support good operating margins and the return on invested capital for the rest of the year. We continue to have a positive demand for long-cycle equipment, especially in projects related to electrification and electrical infrastructure, such as the T&D businesses.

In short-cycle businesses, we saw a gradual resumption of manufacturing activity, but we remain alert to possible fluctuations in the main regions where we operate.

We continue with our action plan to integrate new businesses, working constantly to strengthen synergies with current operations, always seeking business growth and the improvement of the profitability of new operations.

Now I end our presentation. Please, operator, we may move to the question-and-answer session.

Contacts – Investor Relations

André Meneguetti Salgueiro
Finance Director and Investor Relations Officer

Felipe Scopel Hoffmann
Investor Relations Manager

+55 (47) 3276-6106
@weg_sao
wega.com.br

For more information, visit our results center: <https://wega.com.br/finance/information/results-center>

Q&A SESSION

Operator

Now we are going to start the questions-and-answers session. As a reminder, if you want to ask a question, please click on the icon 'Raise Hand' at the lower part



of your screen to join the line. Once your name is announced, a request to open your microphone will pop up on your screen, and then you can open your microphone to ask your question. We kindly question you to ask all your questions at once.

So starting, our first question comes from Rogerio Araujo, sell-side, Bank of America. Rogerio, please, you can open your microphone, you may ask your question.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Good morning, Salgueiro, Felipe, congratulations on the results. I have two questions, the first is about margin trends for the future quarters and years. The market expected to normalize margins very much because of commodities. I think that the industry as a whole absorbed cost reduction, and we expected, delivered contracts with lower margins.

And now there are some tailwinds, so we have T&D not just in the US, I think that globally it's gone up, the depreciation of the currency. There is a reduction of renewables in the margin, and recently this improvement in the short-cycle portfolio and a normalization was also expected. So, there is a lot to say in the many factors implied here. Could you tell us which are the prevailing forces right now, and what is the trend for the margin in future quarters and years? This is my first question.

Second question is you announced this production of wind power in the US. I think this is something new for renewables in developed countries for the company, and I think that also because of seasonality and competition and maybe oversupply at some points in time, in the past WEG did not go into those markets. I would like to understand the rationale and the growth prospects, timing, anything you can tell us about that, which is something that is still underexplored in terms of relevance. Thank you very much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi Rogerio, this is André Rodrigues. I'll answer the first question and Salgueiro will answer the second question. Well, on margin let's focus the next quarter, we are focusing slightly more on this year. So, it's always difficult to make a forecast because this demand is very much on the dynamics and variations in long and short cycle.

Well, first of all, we see resilient margins, especially because of the good performance of long-cycle products. We are not expecting any significant changes

in the short term in terms of margin. Yes, we are supposed to continue with a performance that is better than our historical margins recently, and our objective is to always deliver margins above the market averages - and margin fluctuations are common in our industry, especially if we compare long and short cycle. I think it's always important, when talking about margins, is to observe the market because this might change this margin.

You mentioned the FX rate. Well, FX, the fluctuations, every time there is a devaluation it benefits in the short term, so we need to follow up the fluctuations in FX rate; the cost of commodities for long times may also affect volatility and slow down the macroeconomic scenario in the world.

I think that we should also remember that the acquisition of the businesses that we acquired from Regal Rexnord may bring some fluctuation in margins, too.

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

So, this is Salgueiro. As to wind, we announced in the market recently our intention of joining the US market providing wind turbines, and this strategy is part of a bigger movement of making wind generation international. We've been developing this in India for a while, and we want to... generators of 4.2 certified.

We always seek new contracts, but we should then move to other geographies - and now it's the US, because of opportunities and market size - and the second reason is the fact that we already have an operation in Minneapolis where we manufacture other generators, and we are going to use the same plant to manufacture the wind turbines.

So, as we do, we start in a small scale with no significant investments. The idea is to start just with a few machines, and then we have room for a participation, we move to increase the business in the short term. This is not something for the short term. We have just announced, and the intention is to sell new brands, the brands that are being sold in Brazil, the 7 MW machines, so maybe we'll be working to have the first orders probably in 2025 only - but considering the opportunity and the size of the US market, we see with good eyes that development of wind generation, especially out of, outside Brazil.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America



Great. Thank you so much, this is very clear. Well, André, I didn't say your name, but thank you very much for answering the question.

booking of new orders and that there is a lag of two or three months, and there might be some fluctuation in that period.

Operator

Now our next question comes from André Ferreira, sell-side, Bradesco. André, you may ask your question, please.

Mr. André Ferreira - Bradesco

Good morning, everyone, thank you for taking my question and congratulations on the very strong result. If we take out Regal's revenue in the foreign market, the growth would still be around 8% YoY, and also explaining the FX, this is some growth. In the last quarter, we were talking about a drop. Is there any change in demand for short-cycle equipment in the foreign market? Which markets and which products got better?

And the second is the effective rate that is slightly higher this quarter. I think that the main difference quarter-on-quarter was related to Regal. Does it have anything to do with the acquisitions? How do you explain that?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi André. About the short-cycle dynamic and how it behaved this quarter, I think that number one, if we think of growth and taking out the newly acquired businesses, it's better than it was in 1Q, we expected this to happen. I think that when we separate short cycle in Brazil, the activity demonstrated to be positive, especially with serial equipment automation, with different segments, and... so here talking about electro-electronic.

We saw a gradual recovery, with a highlight in the main segments that had a positive performance. This quarter it was oil and gas and water and sanitation.

We mustn't forget either that in terms of short cycle that commercial motors and appliances we had been seeing since last year, and once again it's a strong with a growth of 31.3% in Brazil, and this is because of the continuity of the favorable demand in many different of our target segments - and here we are talking about segments that are significant for us: air conditioning, motor pumps and leisure, so pumps for swimming pools.

So this is basically what we're seeing in the short-cycle dynamic. We've been seeing an improvement in the

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

André, as to the effective rate, there has been an oscillation between 1Q and 2Q especially in the foreign line, and I think that the most significant effect here is the change of the transfer price here in Brazil. So, but this is part of our expectation. If we look at the average in the quarter we had some expectations, and this is the trend that we expect from now on.

Mr. André Ferreira - Bradesco

Ok thank you.

Operator

Our next question comes from Lucas Laghi from XP. Lucas, we are going to open your audio for you to continue. Please, you may ask your question.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Thank you so much, good morning, everybody, thank you for the results. I have two questions I would like to ask you; I think that first complement some things that you have already said, but thinking of the demand for electro-electronic industrial products. So, this is important for customers exposed to commodities.

This is volatile, this is related to the feeling that you see among customers, and starting in August, at the beginning of the year, how do you see the evolution of the feeling as to investment allocation by your customers, which translates into future revenue for WEG? So how do you see the evolution along the year? Maybe there is more optimism in terms... and how has these dynamics been changing? You said that you have a backlog in terms of the portfolio in the short term, and are you seeing any change in the feeling of your customers that are more exposed to commodity cycles?

Now as to GTD and delivery of wind turbines, so do you see anything in the internal GTD because of this revenue that will not continue in 2H? And in solar, the absolute EBITDA of this segment has been dropping at the same proportion as revenue. So, the drop in revenue has been explained by price, and this is explained by inputs if we think of photovoltaic, so there

is a mix because the revenue reduces the relevant but better percentage within the segment.

So, these are the two points: so, wind and solar, internal GTD and the electro-electronic dynamics. So, what do you see with your customers?

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

Hi Lucas, thank you. In terms of electro-electronic manufacturing equipment, yes, this is important for the process industry, and most of them related to the consumption of commodities, and we have explored this theme on some WEG Day in the past. So, we have water and sanitation, sometimes we don't have 100% visibility because most of the sales are through OEMs.

But in terms of feeling, I would say we did not have any significant changes along the year. There are some segments, such as water and sanitation, performing well, very warmed up, with good performance in recent quarters, with a positive trend looking into the future.

We have other segments, pulp and paper, that was very strong of a very important investment cycle in recent years in Brazil, and this year is kind of weaker - but it's likely to resume looking into the future; and mining there are some oscillations, but overall, no major changes in the market dynamics.

So, this depends very much on commodities and price cycles, so with the mid- and long-term prices, because this is going to be the trigger for people to define that this is based on the variation of prices and volumes.

So, the price dynamics of short-term products, this is an indication, but this is not all people are looking at when they decide to make their investments. So, this is within the overall context. If we think of long-cycle, we have a positive portfolio and some projects in the pipeline; and in terms of short-cycle, we see a gradual improvement of the portfolio, especially along recent months.

As to the GTD in the domestic market, as you said before we are delivering the last wind project, and in fact there has been a greater concentration of revenue in 1QTY; and we can't look at GTD as a whole and then the performance for the rest of the

year, because there are other segments; and we have an expectation in solar, which has been getting better. When we look at solar it's better, and as time goes by the price effect is likely to be, to become more normal and to go down and down along the year. So solar is likely to grow again in 2HTY. So, this is more or less the dynamics.

As to margins, especially in solar there is an inventory effect depending on raw materials and prices, but these movements may affect the cycle in the short term. When we look into the mid and long term, we don't see any major changes. These movements of impact of raw materials somehow end up being considered in a price structure, and looking at the mid and long term we can see some stability.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Great Salgueiro, thank you very much for answering my question.

Operator

Our next question comes from Lucas Marchiori from BTG Pactual. Lucas, you may ask your question.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Thank you, so I have two questions: first, André - both of you -, could you give us an update about integration? What about the assets that you received? What was the margin? Can you tell us about that?

And then, Rodrigo, so average utilization of capacity, how much do you think you can ramp this up? So, all these assets from Regal that...

And number two, so this growth in foreign currency, in local currency, the US market is very strong, transformers, because the commodities cycles that you have mentioned and long cycles to the growth in foreign currency, that is still low.

Do you see any space for you to evolve more? What's your mindset in terms of how much this is going to move forward? Thank you so much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer



Hi Lucas, thank you for your question. Let's talk about the integration process that was developed in this very short period of time. We completed the acquisition in April, and we started the merger of new businesses in May. So our first concern were people and customers, because they are very important assets to our company, and in this manner at first we try to provide full support to our new employees - almost 2800 people who have joined WEG - and to get to know their needs, of our new customers, too.

So we had a very short time to work with improvements and to strengthen the synergies of operations. This is a journey. I think there is a lot still to be developed, but we always try to improve the profitability of new operations. We started mapping the synergies in supplies to optimize our purchasing processes of raw materials; improvements in manufacturing processes, WEG has a lot of experience there; efforts and initiatives for the integration of commercial and management areas; and especially the integration of leadership to incorporate WEG culture, and this is very important to us.

For sure, this process poses challenges in the short term, but we are confident in the execution of our action plan. As a reminder, along history and through many acquisitions WEG learned and structured itself and is specialized in post-acquisition processes. As I said, it takes time; it may take 3 to 5 years until we have 100% of our businesses integrated - but I think that we started this very well.

As to margins, and then this is slightly above WEG's expectation, but this is in line with Regal had been doing while you were managing the businesses of industrial systems, as announced along the year; and utilization capacity, which has not changed yet and is around 50%, as we published when we made the acquisition.

As to the growth in local currency, two comments: well, this number in the press release does not consider the acquisition, and we are adjusting the economies to high, to inflation, not to distort... especially Argentina and Turkey.

Just to say this here, overall, the growth is smaller this quarter, and as a reminder in 2QLY we had that major project in generation in Europe along with GTD in the market, the comparison basis was very strong, and we have a more normalized scenario. We should see this growth in local currency growing more, closer to what we are growing in USD, something that is more aligned with the growth of the foreign market, considering the acquisition and these one-off effects this quarter.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Great, thank you.

Operator

Continuing, our next question comes from Andre Mazini from Citi. Andre, please ask your question.

Mr. Andre Mazini - Citibank

Good morning, Rodrigues and Salgueiro. First question, what's your exposure with regards to the datacenter? We know that you provide products that are intensely used in datacenters. Do you make any other products that are used in datacenters? Of course, there are many indirect things, but there's direct exposure.

And the second question is about the transformers market. We get reports showing the lead time for a transformer in North America was 40 weeks, now it's 130 weeks with prices going up 80% since 2020. Has WEG's delivery time also gone up so much? Is this due to lack of capacity in industry?

As to the capacity, we have seen Siemens and Hitachi's announcements to increase capacity, and they are investing today for capacities for deliveries in 2027. Is this, ok? Greenfield takes on average 3 years in the transformers market?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi André, thank you for your question. Datacenters that somehow involves AI, which is a trendy subject recently and everyone is talking about it. Well, number one, this is something that WEG is related to this product line, how we can help that segment to develop, but I'm going to give you an overview of the opportunities this may represent to our company, and where we are more or less exposed to that.

Number one, datacenters, AI, this involves many different segments where WEG operates. This is directly related to demand and use of electric power, and this is the focus of our products and solutions. AI systems and datacenters demand a large amount of electric power, especially considering computing power of those datacenters that goes up and up, there is more processing of information.

To WEG overall, this exposure will demand higher energy consumption, and what we are seeing today especially with renewables; moreover, the need of having backup power so that there is no interruption in operations and cooling systems for processors and servers.



First one, in generation, as more power is demanded, the demand for renewable generation is expected to go up - where we work in generation of electric, wind and thermal power generation. So, you need more electric power, and as a consequence the entire transmission and distribution infrastructure also needs to be developed, and this is happening especially in the United States today, where demand is concentrated currently.

Also, as I said before, emergency generation or backup. So, datacenters use redundant energy supply systems, and so they are comprised by generation groups, and we offer generators and alternators for those. So, we have the newly acquired businesses of Marathon that have significant exposure to some of the leading suppliers of this kind of solution in the US, the kind of generator that WEG, through the acquisition of Marathon, manufacturers in the US. Marathon was already a leader in U.S. market in that area, and we shouldn't forget that there are alternatives in power storage systems in batteries, and WEG has a good positioning both in the US and in Brazil.

And finalizing in terms of refrigerating systems, datacenters need cooling systems, because there is a lot of warming up and WEG already have some exposure that we call heating, ventilation and air conditioning, so we have many types of equipment. All these systems use electrical motors and automation equipment that we manufacture.

Datacenters are not new; WEG is expected, they are not direct customers but yes, this will generate a distributed demand in the many business areas that I have mentioned - and of course we are assessing this scenario with optimism and prepared to make the most of the opportunity.

So, I would like to say that there is the tree and the forest; so, datacenters now are the trees, but the vision of the forest, the entire infrastructure that needs to be developed to make it happen, and WEG has always been very well-positioned in this structure.

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

So as to transmission and distribution, we've been reporting T&D performance for a while as a highlight, and there's been indication of good demand for that kind of equipment, both in Brazil and in international market, and as to your question about demand in the US, it is warmed up and we are making the most of it, and in this scenario naturally we have longer lead times and longer portfolio times. So, our portfolio today is longer than it used to be a few years ago, and this indicates recurring

demand looking into the future. So, we are likely to see this scenario in future quarters.

It's important to say that it depends a little bit on the kind of transformer; so bigger transformers, very powerful transformers, the lead time is longer; when we have midsized transformers the lead times are slightly shorter; and renewable and distribution transformers times are even shorter. So, it depends on the kind of machine we are talking about.

And of course, there is a commercial strategy for each company and how much that you want to have in-home, and then whether there is space for us to use new opportunities in the future - and in this scenario it's natural, so the chart in our presentation, that we have long-cycle demand when the market is warmed up and demand is also warmed up; when actually we have a scenario that is better in terms of pricing and this helps in profitability too, as we've been saying in recent quarters.

Mazzini, I just forgot to talk about the lead times of our factory. So last year we announced on WEG Day a few important investments, especially a greenfield factory in Mexico, and we expect that plant to be ready at the end of 2026. So, this gives you an idea more or less of times between the announcement, the building, construction and once the plant is ready, so you can have an idea.

Mr. Andre Mazini - Citibank

Thank you, thank you Salgueiro and Rodrigues.

Operator

Continuing, our next question comes from João Frizo from Goldman Sachs.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Good morning, everyone, thank you for taking my question. I have two quick questions, first is an update regarding the wind market in India. At what stage is the project?

And secondly, thinking in the mid and long term, you always talk about your growth target in mid-teens. How do you see today the breakdown between organic and inorganic growth? Obviously, we're seeing many tailwinds for organic growth, so what about new acquisitions versus organic growth?



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

Hi João, this is Salgueiro. As to wind in India, we worked on a certification of our machine. We are past that, it's been certified, we are now in the final phase of the civil construction of our plant and then we are going to start the installation of equipment so that it's 100% ready for the first orders.

At the same time, there is a commercial effort. For now, we do not yet have any contracts in the Indian market, but the commercial team is already working to find opportunities and maybe something that goes into our portfolio for us to start manufacturing in 2HNY, with effective deliveries only in 2026. This is more or less the pipeline that we have right now for the development in India.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

As to organic versus inorganic growth, it's very difficult for us to define targets of how much we can grow in one category or in the other. Well, number one, WEG's objective is to always deliver two-digit growth as you've mentioned - but WEG will never favor acquisitions just to meet growth targets. This is very clear in our mission: we want continuous and sustainable growth, so actually there is not a target of how much we're supposed to grow, because different businesses need to have a long-term strategy to find conditions to seek the growth in the company. So that's why we have never defined those objectives for inorganic and organic.

Obviously, if there are good opportunities, we may take a look and find more organic opportunities - as with Regal recently and others in the past -, but there is no objective for each of WEG's businesses, and definitely we have the objective of continuing to deliver two-digit growth consistently in the long term.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Thank you so much.

Operator

Now continuing, our next question will be asked in English from Jens Spiess. We are going to open your audio to ask your question, please.

Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley

Yes, thank you and sorry for doing this in English. Yeah, first of all, congrats on the results and taking the time to answer questions. I have three quick questions; one is on your backlog for wind turbines in Brazil. How long will it take down to wind down that business, and how much does it currently represent of your domestic GTD revenues, approximately?

Secondly, on CapEx, what should we expect for 2HTY? I think your, like your initial indications of CapEx for the full year would indicate an acceleration versus 1H that you reported.

And third and last question, if you could give us any sense on the assets you acquired from Regal, the margins that you are having, just in order to be able to forecast like the full integration into your results and if there's a meaningful difference between the profitability that you have in GTD and EI for those assets, thank you.

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

Thank you so much, Jens, for your question in English, we are going to answer in Portuguese with the simultaneous translation. As to the backlog for wind power, as I said before, even before we are delivering a last project that we have in our portfolio. So from now on in 2H24 we are likely to have revenue from wind that will go down and will gradually go down until the end of the year.

From next year on, we have no projects to be delivered. It doesn't mean that we are going to have zero revenue, because we do have a few operations and maintenance contracts that generate recurring revenue, so that's still happening in the mid and long term - and we depend on the new projects being placed in our portfolio for us to generate revenue with wind turbines in the future.

We do not publish the exact breakdown of each of the businesses in GTD Brazil, but it's important to say, as I said in the beginning, that there is some oscillation in revenues when we look at GTD as a whole - but we have other businesses within GTD, especially T&D and solar, that will continue to perform with growth in 2HTY.

So we need to see the overall mix of GTD, what it will look like in 2HTY, but we are working for the impact of wind to be the smallest possible. It's important to say that we have already gone through similar times in the past: in 2017, 16-17, when we did not have any wind turbine projects in our portfolio - but despite of that, we somehow could occupy our plant, and we reinforce that



it is important that our factory is not dedicated to wind turbines; it is a large machine, equipment; we do the adjustments in our manufacturing line and then we work on the other segments of the company and try and find opportunities for us to continue our growth.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

As to CapEx and investments, we have approved 1.9 billion BRL, which is considerably bigger than what we did in previous years. If we consider how much we invested in 1H24 it was less than half, something of 743 million. This doesn't mean anything, because usually 2H of the year is always bigger, the CapEx for 2H of the year is usually bigger than that of 1H of the year - but I don't think we are going to get to all the CapEx, sometimes we cannot execute the entire amount within that year. So we are likely not to deliver 1.9 in terms of CapEx, but apparently it's going to be more than 1.6 billion that is the amount we invested last year. It's going to be something between 1.7 to 1.9 billion, following the trends in 1HTY, but definitely we are not going to have anything above what we approved in our capital budget.

Now when we had the chance of talking about the strategy of our acquisition, we also talked about the complexity of this process. We are talking about 10 manufacturing lines in 7 different countries, and obviously producing engines and generators, and we know a lot about this - but they used a different model as compared to WEG.

WEG has verticalization as a competitive advantage, which was not the case of Regal that does not have the same levels of verticalization, and we announced that definitely our objective is to bring margins of operations in each country closer to the margins of the operations where WEG operates. We're sure that this is going to happen, the only thing is our expectation in terms of the timing.

When I talk about verticalization, sometimes we need to invest in production capacity of components, and obviously we do not have capacity that is ready to meet 100% of Regal businesses in each of the countries we operate, so it takes a little while for us to make all the investments to start manufacturing those parts. In the past, if there is a process as big as this one, considering WEG's experience in the market, this may take something like 3 to 5 years to come through.

In terms of IT, so implementing the same ERP that WEG, which is completely different, this is a complex implementation process considering the exposure of business of having businesses in many different countries, so this is something that we should take into

account. I can't, I'm not saying that everything is going to happen after the 3rd or 5th year; this is a journey and things happen period after period, but on the side of WEG we will be able to do it once the integration is 100% done.

Operator

Now our next question comes from Daniel Gasparete from Itaú BBA. Daniel, please, you may ask your question.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Good morning, everyone, thank you for the webcast. I want to go over something that André said about Regal's ramp up. You said that there is a growing demand for products manufactured by Marathon. So in AI, datacenter race, can it accelerate the ramp up? How do you see the utilization of Regal? So how is this likely to evolve?

And now thinking of the other areas, slightly more electric mobility and GT&D in Brazil, especially GD Brazil, so where is this going to go towards?

And two, when Salgueiro talked about wind, do you think this is going towards the same direction? What is it going to be like?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Daniel, thank you for your question. Well, sure, well, all the new demands for equipment are related to a given segment, when we have a higher demand, this may accelerate. The fact that today we have a utilization capacity that is low as compared to WEG assets in the Regal Rexnord assets that we have acquired, yes, there is an opportunity for us to produce more.

In the case of generators, we have generating engines, the utilization capacity for generators is a higher capacity than engines. But yes, if customers need, we need to be reminded, we also manufacture generators in other locations of the company and we are ready to meet this demand.

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

Gasparete, as to electrical mobility there are two main groups of products: one is powertrain and battery packs, especially for electrical buses and trucks. The market is developing, you must have seen; the pace is good, but



slightly below what the market expected especially in the past, when investment intentions were announced, especially the purchase of buses in big cities in Brazil - but we are participating in the processes and there are orders, and we take part through our partners.

In most of the market we are well positioned. Both, we have both powertrain and battery pack, and we have powertrain for Volkswagen, and we want to understand more about the evolution and the project on the front end so that we get more traction.

Now when we see the charging stations here, this is fast and demand because of heavy vehicles, but there is a demand from light vehicles. We have a partnership with the main OEMs, especially with a recharger together with the car, or what is offered to customers in agencies, and we have charging stations for fast charging. So, there is a significant growth and this is likely to continue to grow if we look into future quarters and even future years.

Now as to solar power, basically what we have today is classified as GD. It's been a while that we haven't had any major projects of GC, so we're seeing that the market is getting better, is improving. When we look at volumes, volumes have presented a significant growth, especially this quarter we see significant growth in terms of volume.

And in terms of revenue, we do not yet see any growth. Revenues are still going down because of the effect of cost adjustments, especially solar panels along last year - but as the basis is normalized, we start to see some growth, and in the previous questions we expect this to start happening along 2HTY.

Mr. Daniel Gasparete - Itaú BBA

Thank you very much, thank you very much for the opportunity.

Operator

Our next question comes from Alberto Valerio from UBS. Alberto, please, you may ask your question.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Good morning Salgueiro, Rodrigues and Scopel, thank you for the opportunity. I would like to take a more longer-term look. I remember that on WEG Day we're talking about transmission and transmission lines. We talked about the plant in Blumenau and external expansion, and we see in the next 5 years a Cagr of 8%, and I remember WEG thinking in terms of price, volume

that materials had gone up a lot in prices, but then had gone back down in terms of commodity prices and WEG would try and keep prices.

This quarter it seems it was different. In the long term, do you see any changes? Are you still based on the same assumption? And also, in terms of capacity of your plant in the US, do you have the flexibility to change from electrical engines to transmitters? Can you have longer shifted? What about the use of the capacity?

And lastly on price transfers, so what can we expect this year? Thank you very much.

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

Ok, this is Salgueiro. As to the T&D market, we presented a few numbers in WEG Day last year, both in terms of market performance and growth, and then as part of the investment package we have a greenfield plant in Mexico and another one in Colombia and some significant investments here in Brazil, especially in Betim and Itajubá, Minas Gerais - and I think that there is an indication that the market is warmed up and we are expecting to continue the growth looking in the mid and long term, which was the focus of your question.

I think it is important to indicate that WEG, as we like to work and we make investments and increase production and capacity, you know, in modules, as we say, and the market still indicates growth, we might have new projects or new investment decisions looking into the future.

Now looking into the future, naturally growth is going to come from volume, and as the market is warmed up, as we said some of that growth is going to come from price. I think that this has been the growth highlight in GTD, both in the domestic and international markets, and it is likely to continue like that if we look into the future.

Now as to the second part of your question about factories and Regal plants, we have Regal Rexnord operations that are more focused on engines, and we have Regal operations more related to generators and alternators, so usually there are different manufacturing plants, so we have idle capacity.

When we said that, when we announced the acquisition and we can improve that along future quarters, and if we have opportunities to grow in the future, we want to have a fuller factory. We have some flexibility of manufacturing in other locations because we have other factories, for example, here in Brazil and the factories in Mexico, so that we can have some flexibility and maybe in the future, if necessary, we can think of new

investments - but this is not what we are thinking about right now.

As to your last question about price, well, we always look product by product, case by case. There has been a fluctuation in some raw materials that are important to us along 1Q, and we are transferring those prices to some of the products in our portfolio. But this is more of this monitoring cost and need to replace something or to transfer prices looking product by product and case by case.

Mr. Alberto Valerio - UBS

If I may follow up, if you allow me, André, if you need T&D capacity in the US, can you revert the engines? I know that industrial engines are doing very well, but could you use that capacity to transform it to T&D or is this impossible?

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

They are kind of different manufacturing plants; it would be complicated to do that. Yes, we can use T&D plants in Mexico, Colombia, US. We have operations in these three countries, so between those operations we have some flexibility - but from engines and generators to transform this is a little bit more complicated, more difficult, it's more geographical flexibility.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Thank you so much, congratulations on your performance and have a good day.

Operator

Our next question comes from Marcelo Motta from JP Morgan. Marcelo, you may ask your question.

Mr. Marcelo Motta – JP Morgan

I have two questions, so this is just a follow up on margins. Do you have any rule of thumb in terms of depreciation of the BRL that might have helped you in terms of labor and in domestic? A few things are dollarized, there are exports in Brazil. So, what can we think in terms of how these depreciations may help margin, if you may?

And the second topic is the working capital. So, you break down Regal's financials, but how much longer do

you think it will take before you normalize the working capital levels to the levels you had before the acquisition of Regal?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Motta, this is Rodrigues answering your first question about the appreciation of the BRL. I think that there is no shadow of a doubt: whenever there is a devaluation that is slightly sharper in a period of time, undoubtedly it provides benefits in the short term in terms of impacting in the margin in the short term, also because today slightly more than 50% of our revenues is international.

And as a reminder, slightly less than half of our revenues internationally is manufactured in Brazil and exported, and then we have a benefit at first with the devaluation of the BRL, but we saw this in 2020 in 2H: because at first there was a significant devaluation, there was a positive impact in the short term.

Now we need to remember that the FX rate is just one component affecting margins, but we also need to remember that part of our raw materials also suffers the effect, so copper, steel. So, we always say whenever there is a devaluation or valuation of the currency, there is an impact in the short term that may be positive, as it was in this quarter, but if the opposite happens, this is going to be an offender.

But along time if you need to buy raw material again for the inventory, we buy at adjusted prices and the margin is adjusted in the sequence. So, devaluation, a case of WEG has a positive impact and afterwards it is adjusted. So, this is not something perennial.

As to working capital, we have had an increase. Especially if we look at the indicators and inventory, we had a worsening in the consolidated working capital, dropped from 4.5 to 4.3, and this was the effect of the acquisition and of Regal's inventory that operate at levels that are well below WEG's levels, and this will take a while.

I think that at first, we need to understand better, to define a new supply chain dynamics for us to see the normalization. So, this is another point that I am sure we will be able to implement, but it takes a while for us to analyze everything. There are costs, operations, acquisitions, raw material. This is significant industrial engineering work. This is where we started and slightly further on in the future, we will have an improvement in these performance indicators of the company related to inventory.



Mr. Marcelo Motta – JP Morgan

Rodrigues, thank you for answering my question.

Operator

Our next question comes from Lucas Barbosa from Santander.

Mr. Lucas Barbosa - Santander

Hello, Rodrigues, Salgueiro, Felipe, congratulations on your performance. Could you give us an update about the internationalization process of your charging and charging stations for electric mobility?

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

Hi Lucas, good morning. Well, actually we started this process with partnerships with car manufacturers. We did this in Brazil, and we started extending these partnerships to a few countries, especially other countries in Latin America. So, we started with countries in South America, but more recently we are going to Mexico, too.

So, this is a natural process, and we are also in the phase of certifying other geographies. So, there is an internal idea here that this is a product that is likely to have a more global exposure. I don't know if all geographies, but probably the Americas and Europe, for sure. So, products are always related to the electrical grid, need to be certified in each one of the countries or regions, and we are going through the certification process in these geographies, and once we complete that we will be able to start selling and offering these products in other regions.

Mr. Lucas Barbosa - Santander

Super clear, Salgueiro, thank you very much for your answer, have a good day.

Operator

We now end our questions-and-answers session. I would like to give the floor to André Rodrigues for his final remarks. Mr. Rodrigues, please.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hello once again. I would like to thank you all very much for your attendance to our webcast for the earnings of 2Q, and I would like to invite you again to our WEG Day that will be on October, 4, with our CEO and other people in the company, with live transmission on the internet and simultaneous interpretation, thank you so much.

Operator

WEG's earnings webcast has now ended. Thank you very much for your participation and have an excellent day.