

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

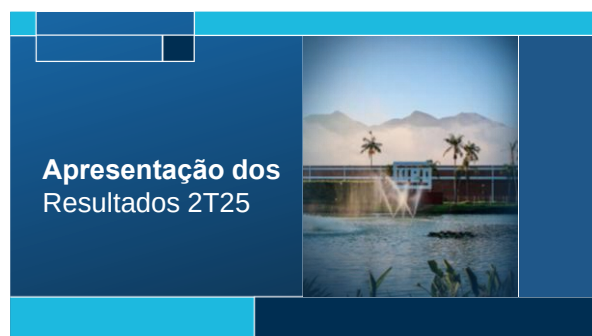
**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor  
Superintendente Administrativo Financeiro

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

**Sr. Felipe Scopel Hoffmann** – Gerente de  
Relações com Investidores

## APRESENTAÇÃO

**Operador:** Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º trimestre de 2025.



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

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

Para fazer perguntas, clique no ícone 'Levantar a Mão' na parte inferior da sua tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecer na sua tela, então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas todas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo para responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net), e responderemos após o encerramento da nossa teleconferência.

## Exoneração de responsabilidade

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados da WEG S.A. Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e expectativas da administração da WEG, baseadas nas informações atualmente disponíveis.

Estas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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 em informações atualmente disponíveis. Essas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

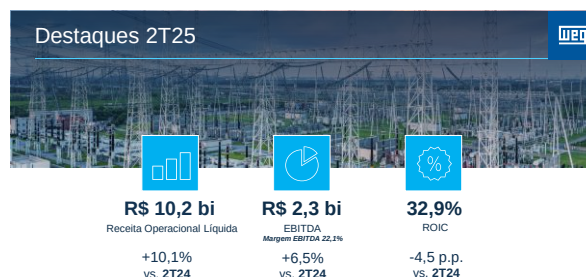
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente naqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

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

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 10,1% em comparação com o 2T24.

No Brasil, destacamos positivamente o volume de negócios de geração solar e a continuidade de entrega de projetos de transmissão e distribuição, apesar do menor crescimento, em virtude, principalmente, da redução importante da receita do negócio de geração eólica.

No mercado externo, observamos outro trimestre de crescimento dos negócios de geração, transmissão e distribuição de energia, especialmente na América do Norte, em conjunto com uma atividade industrial saudável, com evolução nas vendas de equipamentos de ciclo curto nas principais regiões de atuação.

Nosso resultado operacional medido através do EBITDA atingiu R\$ 2,3 bilhões, apresentando crescimento de 6,5% em relação ao 2T24. Já a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,1%, mantendo-se em um nível bastante saudável. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre estes pontos.

Já o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve-se num patamar elevado de 32,9%, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide.

#### Retorno sobre a capital investido



\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

4

O crescimento da receita e as margens operacionais no período contribuíram para a manutenção do ROIC em nível elevado, apesar de redução no trimestre quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

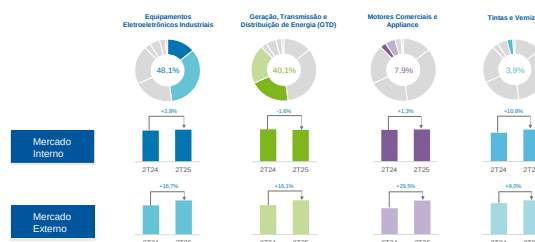
Além do crescimento do capital investido devido aos investimentos em ativos fixos e aquisições do período, é importante lembrar que o ROIC do 2T24 foi positivamente impactado pelo reconhecimento de incentivo fiscais não recorrentes.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, eu apresento a evolução da receita das nossas áreas de negócio. No Brasil, observamos demanda positiva para motores elétricos de baixa tensão, pulverizada nos diversos segmentos de atuação.

#### Desempenho das áreas de negócios no 2T25



5

Nos equipamentos seriados de automação, observamos oscilação na demanda, principalmente em virtude do alto nível de estoques de clientes importantes.

Para equipamentos de ciclo longo, como motores elétricos de média tensão e painéis de automação, tivemos acomodação das entregas de projetos em um cenário mais restritivo para novos investimentos de grande porte.

Em GTD, apesar da redução na receita de projetos eólicos em 2025, observamos continuidade do alto volume de entregas de projetos de geração solar centralizada, que aliado ao bom desempenho no negócio de T&D contribuíram positivamente para o trimestre. Importante destacar que, excluindo o negócio de geração eólica, todos os negócios relevantes cresceram a taxas de dois dígitos nesse trimestre.

Na área de motores comerciais e *appliance*, observamos manutenção das vendas com relação ao mesmo período do ano anterior, com bons resultados em segmentos importantes como fabricantes de ar-condicionado e motobombas, porém com queda de receita no negócio de lavadoras.

Já em tintas e vernizes a demanda continuou saudável, com destaque para segmentos de água e saneamento e implementos agrícolas.

No mercado externo, observamos uma melhora na atividade industrial nas principais regiões de atuação, com bom desempenho para equipamentos de ciclo curto, como motores elétricos e produtos seriados de automação.

Nos equipamentos de ciclo longo, continuamos com uma boa demanda nos segmentos de óleo e gás e água e saneamento, mas o atual cenário político e econômico global vem trazendo impacto no processo decisório de novos investimentos.

Na área de GTD, continuamos aproveitando as oportunidades presentes no mercado de T&D na América do Norte, apesar da menor concentração de entregas de projetos nesse trimestre. Importante destacar que a carteira de pedidos de T&D está bastante saudável, e as fábricas operando em plena capacidade.

Os negócios de geradores da Marathon nos Estados Unidos e na China também contribuíram para o crescimento da área de negócios.

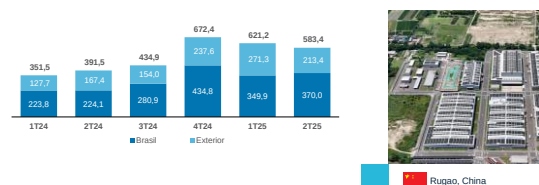
Em motores comerciais e *appliance*, observamos crescimento na receita em algumas regiões importantes, com destaque para as operações na China e na América do Norte.

E em tintas e vernizes, o crescimento da demanda foi motivado principalmente pelo bom resultado na operação do México, aliado às exportações do Brasil para países da América Latina.



O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 6,5%, enquanto a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,1%, com evolução comparada ao 1T25 e uma leve acomodação quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo principalmente da mudança do mix de produtos, além da consolidação dos negócios adquiridos no período.

#### Investimentos (CAPEX)



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram R\$ 583 milhões, sendo 63% no Brasil e 37% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e a expansão da capacidade de produção em T&D, além de aumento de

capacidade e ganhos de produtividade em Jaraguá do Sul.

E no exterior continuamos com os investimentos no México, com destaque para o avanço na construção da nova fábrica de transformadores.

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

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

Indo agora para o slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas eu gostaria de destacar que: primeiro, em maio anunciamos a aquisição dos ativos da Heresite Protective Coatings, empresa americana de revestimentos industriais. Ela foi fundada em 1935, é uma empresa consolidada no mercado de revestimento industrial, que além de atuar no mercado norte americano também possui uma forte presença internacional.

#### Realizações recentes

- Aquisição dos ativos da Heresite Protective Coatings, empresa de revestimentos industriais
- Melhora no desempenho do FTSE4Good Index

#### Perspectivas

- Dinâmica de margens operacionais saudáveis
- Presença global permite mitigar riscos e ampliar as oportunidades
- Cenário geopolítico e macroeconômico global exige atenção

Na semana passada, anunciamos a continuidade e melhora significativa no Índice FTSE4Good, um dos mais importantes indicadores globais de desempenho e sustentabilidade corporativa. Integramos esse índice desde 2016, e esse resultado é reflexo de iniciativas contínuas para promover as práticas de sustentabilidade empresarial dentro e fora da Companhia.

Por fim, eu gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o restante do ano. Continuamos com uma dinâmica operacional saudável, que aliado ao mix de produtos vendidos devem continuar suportando boas margens operacionais.

Também seguimos confiantes em nossa estratégia baseada em presença global, portfólio de produtos diversificado e presença em vários segmentos, que nos permite reagir às mudanças de cenário de forma rápida e mitigar possíveis impactos macroeconômicos.

E finalizando, é fundamental acompanhar de perto o cenário geopolítico e macroeconômico, pois eventuais

mudanças podem mudar a dinâmica dos negócios ao longo do restante do ano.

Encerro aqui a nossa apresentação e podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

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

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

### Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Oi pessoal, bom dia, obrigado pela oportunidade. Tenho duas aqui da minha parte, a primeira eu gostaria de explorar um pouquinho mais o mercado de GTD lá fora. A gente entende que boa parte desse segmento vem de T&D, e a gente está vendo um nível de receita em dólar orgânica, primeiro aí uns low-teens aí por cento menor do que foi no 4T24, e subindo agora 2% ano contra ano só no 2T. Isso tem sido menor do que a gente tem visto em outras empresas globais no segmento de eletrificação.

Contudo, quando a gente pega o lucro de T&D em North America ele continua subindo, então mostra que pode estar havendo ainda algum aumento de preço incremental nas entregas. Isso nos leva a concluir que pode, a gente pode estar vendo queda de volume

versus o 4T, e também menos crescimento do que peers globais.

Faz sentido essa análise? Pode ser talvez uma questão de mix, pode ser uma questão do G? E expectativa para os próximos trimestres, essa é a primeira pergunta.

E a segunda é com relação a crescimento de receita. O eólico ele caiu bem lá no 2S24 ao longo do 3T e 4T, agora zerou. Como é que tá essa base de comparação, tanto no 3T quanto 4T? E somado com essa expectativa de solar centralizada caindo aí no 2S, né? A gente pode ver ainda mais fraqueza de crescimento de GTD Brasil nos próximos dois tris, ou a base de comparação já está mais ajustada? Como é que vocês veem isso?

E se eu puder, mais um ponto de crescimento de receita. Vocês falam no release de menos demanda de produtos de ciclo longo e industriais, tanto no Brasil quanto lá fora, só que a gente não viu uma fraqueza de receita no segmento de industriais em nenhuma das regiões. Isso pode ser um indicador antecipado de menor crescimento nessa divisão alguns trimestres à frente, ou não necessariamente? É isso, muito obrigado.

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

Oi Rogério, bom dia, é o Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Vou começar falando um pouco de GTD aqui, mercado externo, né? Que foi a primeira parte da pergunta. Acho que o primeiro ponto é importante mencionar que a gente tem aqui em GTD - mercado externo uma exposição predominante de T&D, mas a gente tem também o negócio de geração, né? Então - grandes números - a gente está falando mais ou menos aí em torno de uns 65% é o negócio de T&D e 35% é o negócio de geração.

Quando a gente vê a performance nos últimos trimestres principalmente - eu estou falando aqui 1T e 2T desse ano -, a gente está vendo uma performance ainda bastante saudável no negócio de T&D, como a gente vem reportando já há algum tempo, né? Carteira cheia, fábrica cheia e a gente rodando aí com a capacidade das operações do mercado externo praticamente a plena capacidade.

E sim, apresentando um crescimento em relação ao ano passado, que na prática ele pode mudar um pouco de trimestre a trimestre e principalmente dependendo do nível de entregas que você tem dentro do trimestre, né? Então pode escorregar alguma coisa de um trimestre para o outro, é natural dessa parte do processo, desse negócio - mas quando a gente olha



para T&D como um todo, o segmento ele continua com uma perspectiva bastante positiva e com um crescimento para esse ano.

O que tem acontecido e está interferindo, né, nessa performance quando a gente olha para o consolidado, é basicamente a parte de geração, que ela já teve um trimestre um pouco mais fraco no 1T, e a gente viu essa dinâmica agora também no 2T.

E aí a gente tem algumas operações aqui, principalmente Índia, a parte da nossa joint venture de turbinas a vapor na Europa e também exportações de Brasil, que está rodando com um nível um pouco abaixo do ano anterior. E aí quando a gente olha para o nível consolidado, esse crescimento ele desacelerou - mas eu diria que é basicamente por conta da parte de geração e algum deslocamento de entregas de T&D, mas que o T&D ele deveria, com o passar dos meses, passar dos trimestres, ele deveria compensar, tá bom?

Com relação à performance de GTD Brasil, de fato a gente tem aqui alguns segmentos - e segmentos importantes - e que estão com a dinâmica aí mudando de um ano por outro, né? Então o primeiro que você comentou (eólico), e o eólico a gente já vem falando desde o final do ano passado que a gente não teria carteira para esse ano. E quando a gente olha para a performance do ano passado, a gente teve um ano bastante positivo, com uma concentração maior de entregas no 1S do ano. Então o 1T e o 2T do ano passado foram os trimestres mais relevantes de faturamento do eólico, esse faturamento ele começou a diminuir já a partir do 3T. Então do ponto de vista do eólico a gente deveria ter um impacto menor daqui para frente.

Só acho que é importante comentar aqui que a gente tem o solar, e aí o solar ele voltou com uma relevância mais forte na parte de geração centralizada a partir do 4T do ano passado. Então quando a gente estiver olhando para o 4T desse ano, a gente vai ter essa base de comparação mais forte do ano passado do solar - mas olhando o eólico já 3T e 4T uma base de comparação menor. Há algum efeito ainda, mas menor do que aconteceu agora no 1T e no 2T desse ano, tá bom?

E por fim acho que a pergunta de ciclo longo internacional, ou ciclo longo geral em equipamentos eletroeletrônicos industriais, a gente tem percebido alguma oscilação na parte de receita, mas eu diria que o impacto mais relevante, ou que a sinalização que a gente colocou ali no release ligado também à parte de entrada de pedidos, né? E acho que essas questões de tarifas e discussões aí geopolíticas têm impactado um pouco o processo decisório desses novos projetos, e a gente tem visto um pouco essa desaceleração.

Mas de forma geral a gente não tem, a parte de ciclo curto ela continua bastante positiva, né? Se a gente olha equipamentos eletroeletrônicos industriais (mercado externo), o 2T do ano a gente vê uma melhor significativa em relação ao 1T do ano, né? Então mais concentrado nesse processo decisório de projetos de ciclo longo - e aqui a gente vai precisar acompanhar aí a evolução e as definições a partir dos próximos meses.

---

#### **Sr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Muito bom, Salgueiro, ficou claríssimo. Muito obrigado, bom dia a todos.

---

#### **Operador**

Continuando, a nossa próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP investimentos. Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

---

#### **Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço também. Eu queria explorar alguns pontos também relacionados à receita e alguns follow ups também em relação aos pontos anteriores, mas acho que nessa questão do crescimento orgânico, né, acho que mesma coisa: se a gente tira o efeito de aquisições e ajusta pelo efeito cambial, em mercados externos a gente vê essa desaceleração. Acho que a gente chega em 1% ano contra ano ali tirando esses efeitos, e aí acho que grande parte explicado pelo eólico, como vocês falaram.

Mas só para entender melhor alguns pontos aqui em relação às perspectivas para a frente, primeiro em relação à América do Norte. E até olhando para resultado de alguns competidores, realmente a gente vê uma entrada bem forte de carteira de pedidos, principalmente para equipamentos de motion ali, e numa ótica mais de ciclo curto.

Mas chama a atenção essa diferença, né, de ciclo longo comparado com o ciclo curto, né? Normalmente ciclo curto acaba desacelerando antes de ciclo longo quando o ciclo começa a virar, e a gente está vendo justamente o contrário, né? Então no contexto de América do Norte, o que vocês acham que pode explicar essa diferença? Não sei se eventualmente algum movimento de pre-buy ali para equipamento de ciclo curto se antecipando a uma escalada dessa questão de tarifa?

E nesse contexto, como que vocês talvez agora, enfim, em julho, como que vocês estão avaliando essa entrada

de carteira de pedidos nessas duas categorias nesse contexto de escalada de tarifas? Então mais para entender acho que essa diferença de performance, que normalmente acontece o contrário, ciclo longo... ciclo curto acaba desacelerando antes.

E no T&D a gente entende e vocês comentaram, né, que a capacidade está tomada, estão com utilização bastante alta. Mas dado que os últimos pedidos vieram e foram, e entraram na carteira de pedidos com um contexto de pouca oferta, naturalmente a gente pensaria em preços mais altos à medida que vocês vão faturando esses pedidos dos últimos anos, né?

Então, assim, pensando em crescimento de receita, dá pra considerar alguma aceleração 2S ou 2026 em T&D numa ótica de preço, mesmo com pouca capacidade ociosa? Ou essa aceleração deveria vir mais em 2027, com o início das operações das novas capacidades de Estados Unidos e México?

Então mais esses dois pontos aqui de ciclo curto e ciclo longo em América do Norte e T&D no contexto de capacidade, pensando em aceleração ou desaceleração de crescimento de receita. Obrigado, pessoal.

---

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

Lucas, André Rodrigues falando aqui, obrigado pelas perguntas. Bom, a gente, quando nós tivemos a oportunidade de falar no 1T, a gente sentiu uma, foi comentado que a gente sentiu uma acomodação das receitas na América do Norte, mas a gente estava vendo uma sinalização de perspectiva de melhora da entrada de pedidos.

O que a gente está vendo - para ciclo curto eu estou falando, tá? - o que a gente está vendo é um pouco oportunidade nesse processo. A gente tem que sempre lembrar que ciclo curto, a visibilidade em carteira é dois, três meses no máximo. Então a gente viu, sim, uma melhora nesse processo de entrada de pedidos - agora a gente precisa ver se isso vai ser sustentável ao longo do ano. Então você tem uma perspectiva melhor do que foi no 1T e sim, para ciclo curto a gente está vendo uma perspectiva melhor.

Eu acho que a questão do ciclo longo está muito ligada ao que o Salgueiro disse, né? Isso está muito ligado um pouco às incertezas geopolíticas com as questões de tarifa. Então a gente também vai, como o Salgueiro disse, a gente vai ter que acompanhar um pouco de perto.

Quando a gente fala de T&D, gente também vem comentando que a gente sente que lá fora está tendo

uma certa acomodação dos preços. A gente não está trabalhando com um cenário de mais aumento de preço. Acho que os preços já estão operando num patamar alto, e a gente prefere ser um pouco mais pé no chão neste momento e estar muito mais focado nas entregas que nós temos em carteira.

Eu acho que o grande desafio da T&D para a WEG hoje, um pouco aí para os próximos trimestres - sobretudo em 2026 - é entregar mais rápido possível toda a capacidade que a gente está desenvolvendo, construindo, tanto pequenos debottlenecks nos Estados Unidos, o aumento de capacidade no Brasil, no México e Colômbia.

Essa capacidade vai começar a ser entregue ao longo de 2026, e se tudo correr bem a expectativa é que em 2027, ou no começo de 2027 a gente acaba todo esse tipo de investimento - lembrando que a gente já anunciou nos dois últimos WEG Days, com o volume de investimentos que nós estamos fazendo em T&D, em algum momento em 2027 a gente vai dobrar a capacidade de produção de T&D na WEG comparado ao volume que nós tínhamos em 2024. Então a gente, esse acho que é o grande desafio nosso: é avançar mais rápido para ter capacidade para a gente aproveitar esse momento extraordinário de mercado.

Então com isso, e o que a gente tem comentado também que nós estamos operando em plena capacidade das capacidades atuais, e 2026 em T&D é esperado, salvo que se não tiver algum outro movimento de composição de preço - que a gente não trabalha com esse cenário - que a gente tenha uma taxa de crescimento menor do que a gente vem entregando nesse momento, até o aumento de capacidade que está planejado.

---

**Sr. Lucas Laghi - XP investimentos**

Perfeito, obrigado, André.

---

**Operador**

A próxima pergunta vem do Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, habilitaremos seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Obrigado. E aí, pessoal? Bom dia. Minha pergunta é mais no tema tarifa, né? Então primeiro, assim, vocês poderiam talvez quantificar pra gente qual que foi o impacto de tarifa no Q2, pelo menos das tarifas que começaram a ser aplicadas ao longo do Q2? Se puder

quantificar um pouco da magnitude do que é que foi gasto aí de extra custo em função das tarifas? A gente entende que é a WEG US que importa boa parte dos produtos, então imagino que seja um custo interno.

E segundo, ouvir de vocês um pouco do plano, né? A gente está eventualmente aí na beira de um aumento drástico de tarifa, isso é um choque relevante para o negócio. O que vocês têm de opções e mitigadores para atenuar isso? Transferência de capacidade, a própria timeline para eventualmente produzir mais no México, rampar a capacidade nos Estados Unidos?

E quando eu falo de tarifa, eu estou falando não só da tarifa de importação como um todo, como também se vocês puderem comentar também da tarifa no cobre, que é um componente importante aí para vocês. Enfim, comentário geral de tarifas, pessoal, obrigado.

---

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

Lucas, André Rodrigues novamente, então vamos lá. Esse aumento de 10% que ocorreu aí ao longo do 2T, praticamente o impacto não foi grande não, tá? Até porque que a gente também, nós fizemos algumas recomposições de preços no mercado americano para compensar isso. Então posso dizer que o impacto no resultado não teve algo significativo, não.

Eu acho que o mais importante é o jeito de olhar daqui para a frente, que é a segunda parte da tua pergunta. Acho que para começar a responder isso daí, é sempre bom a gente reforçar que não é possível, nesse momento, ter um posicionamento firme com tantas incertezas e a volatilidade nas estruturas comerciais que estão em discussão, né?

Mas vamos lá. Caso essa situação atual se mantenha, a WEG, sim, tem um plano de ação que pode mitigar parte desses eventuais impactos. Acho que é muito, é importante frisar que ao longo... bom, primeiro a gente tem uma presença industrial global, e a gente, ao longo dos últimos anos a gente vem acelerando o montante de investimentos em capacidade de produção nas diversas geografias onde a gente atua, né? E isso agora, como a gente começou a fazer isso lá atrás, pode ajudar sim nesse processo.

Só para colocar todo o mundo na mesma página, né? A gente hoje produz no Brasil um pouco menos de 1/3 do que a gente vende dos Estados Unidos, e aí a grande parte disso são motores elétricos, porque toda a parte de transformadores produzida no Brasil o principal mercado não é os Estados Unidos. A gente fica muito mais aqui no Brasil e os países vizinhos aqui, né?

O que é que a gente tem hoje desenhado, né? A gente pode sim realocar as nossas rotas de exportação. Um pequeno exemplo: a gente pode usar o Brasil para atender a demanda local no México e Índia, e usar a produção desses países para atender o mercado americano. É uma execução que pode demorar alguns meses, e após a efetivação de toda essa mudança nós temos a expectativa que a gente pode, sim, mitigar a maior parte desses impactos.

Acho que é importante mencionar também, né, que esse cenário também depende do nível da tarifa dos demais países, né? Estamos considerando hoje, nesse cenário, que o Brasil está sofrendo esse maior impacto de tarifa, depois a gente vai ter que avaliar isso. E hoje é difícil estimar, no momento, caso esteja, ocorram outros movimentos.

Adicionalmente, a gente sempre sim vai continuar monitorando as condições de mercado, né? E já como foi feito da primeira vez, avaliar a estratégia comercial e precificação dos nossos produtos - mas vale lembrar também que o mercado local americano depende de importação de tanto produtos acabados, quanto de suprimentos que a gente já está observando aumento de preço no mercado.

Acho que é importante, né, ressaltar que a WEG, já no primeiro governo Trump, ela já tinha um plano de ação caso... a discussão naquele momento era tarifa com o México. A gente desenhou um plano muito bem estruturado, a gente também em poucos meses a gente conseguiria mitigar caso tivesse alguma coisa mais acentuada no México alguns anos atrás, e ao longo desse tempo a gente hoje está numa situação bem melhor de footprint industrial para ter essa flexibilidade de realocar as cadeias de exportação.

E a questão do cobre, eu acho que ainda não tem nada concreto sobre esse aumento, até onde nós sabemos aqui.

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Fechado, obrigado, André. Bom dia, pessoal.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley**

*Yes, so thank you for taking my question. So I was just delving into the previous questions about the lower growth of GTD - and T&D in particular - in the external markets, more specifically in North America. You mentioned that you don't foresee any relevant price increases for T&D, which means that, as you already mentioned, capacity growth will be key for revenue growth going forward.*

*So I was just trying to figure out how capacity, the progression of capacity increases will evolve in the North American region for T&D. Is it 15%, is it 10? How will it happen in, I don't know, for the rest of this year, 2026, 2027? So very interesting to understand that. Obviously, I know there are a lot of uncertainties, but any guidance would be much appreciated, thank you.*

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Jens, obrigado pela pergunta. Vou manter aqui a resposta em português para a gente continuar com a tradução simultânea. Com relação a T&D - América do Norte, só o ponto, o comentário com relação à precificação dos produtos. Na verdade, aqui, quando a gente fala em T&D, a grande maioria aqui, principalmente América do Norte, são produtos de ciclo mais longo, e a precificação ela acaba sendo projeto a projeto, né? Então acho que o comentário do André Rodrigues quando a gente fala que a gente está vendo hoje um platô de preços, né? Diria que o preço ele está meio que estabilizado num patamar alto já há algum tempo.

Mas quando a gente olha para a carteira que a gente está performando hoje, tem transformadores que estão sendo entregues hoje que eles foram vendidos há 1 ano ou 8 meses atrás. Então, com o passar do tempo, a gente tem sim alguma evolução e algum efeito de preço que ele ainda está acontecendo - mas à medida que a gente está vendo esse platô de preço já há algum tempo, esse efeito preço ele tende a ser um pouco menos relevante daqui para frente, tá? Então tem sim alguma coisa para acontecer, mas menos relevante do que aconteceu nos últimos anos.

Com relação à capacidade de produção, a gente, na verdade o número que a gente divulgou para T&D considerando todos os investimentos, inclusive os que estão sendo feitos aqui no Brasil, é que a gente pretende dobrar a capacidade de T&D para atender todas as geografias que a gente tem exposição baseado na capacidade que a gente tinha ali no final de 23, início de 24, comparado à capacidade que a gente vai ter a partir do 1T ali de 2027. Parte dessa capacidade do primeiro anúncio ela já veio sendo

adicionada, principalmente aqui no Brasil e alguma coisa que a gente vem fazendo no México.

E agora o próximo salto mais importante vai acontecer ao longo do ano que vem, mais concentrado ao final de 2026. Então por isso que o André Rodrigues comentou há pouco que a expectativa para o ano de 2026 do ponto de vista de novos volumes é um pouco menor do que a gente veio adicionando nos últimos anos. A gente vai ter um novo grande salto agora de capacidade a partir do final do ano que vem / início de 2027, quando a gente deveria ver esse segmento voltar a acelerar crescimento por conta dessa nova capacidade, né? A capacidade que a gente tem hoje ela está sendo utilizada em plena capacidade e as fábricas estão cheias, a carteira está cheia aí com uma boa visibilidade para alguns anos.

---

**Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley**

*Perfect, thank you. So we can assume that growth, capacity growth, will again accelerate in 2027 relative to 2026. Is that correct? Just to be clear.*

---

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

Sim, sim, está correto.

---

**Sr. Jens Spiess - Morgan Stanley**

Perfect, appreciated, thank you

---

**Operador**

Dando continuidade, a nossa próxima pergunta vem do Jonathan Koutras, JP Morgan. Jonathan, habilitaremos seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Jonathan Koutras – JP Morgan**

Bom dia, André Rodrigues, Salgueiro, time. Tenho só uma pergunta do meu lado, se vocês pudessem dar um update acerca da capacidade ociosa atual, né? Da Marathon, Cemp e Rotor, se continua naquela casa dos 70% na época da aquisição agora para o 2T.

E também se vocês estão vendo aquele gap da margem EBITDA desses ativos consolidada fechando nos últimos tris, se essa margem já está indo para casa de dois dígitos. Obrigado, pessoal.



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

Oi Jonathan, é o André Rodrigues aqui para pegar essa pergunta da Marathon. Olha, a gente tem que separar o negócio da Marathon em dois negócios: o negócio de alternador e gerador e o negócio de motores de baixa tensão. Na questão de motores de baixa tensão, está rodando mais ou menos naquela, nessa capacidade que você falou, um pouquinho melhor do que quando a gente fez aí a aquisição.

Mas sem dúvida, o negócio de gerador a gente está praticamente rodando a plena capacidade. Até nós temos aí previsto para o final de setembro o primeiro investimento para aumentar a nossa capacidade de produção de geradores da América do Norte e já planejado um novo ciclo de investimentos, dada a demanda e a entrada de pedidos desse produto - e tudo ligado a essa questão da inteligência artificial generativa, à construção de data centers que precisa ter uma redundância plena e isso é feito com o grupo gerador.

Então, se de um lado a gente está ainda avançando do ponto de vista para trabalhar, para aumentar a entrada de pedidos de negócios de motor elétrico de baixa tensão, no negócio de geradores quanto mais capacidade a gente também colocar no curto prazo melhor ainda, tanto que como eu disse a expectativa de final de setembro a gente já entra com um novo patamar de capacidade em 2026, planejados novos investimentos para continuar crescendo nesse negócio de geradores na América do Norte.

A questão que envolve aí os ganhos de margem e as questões de integração, o plano está seguindo como a gente planejou, é uma jornada aí de longo prazo que vai levar alguns anos. Eu acho que o que a gente poderia capturar no curto prazo já foi feito, a sinergia de compra de matérias primas; uma parte importante, a primeira etapa das questões de backoffice da América do Norte, também concluída nesse 2T - e agora sim, todas as equipes estão trabalhando aí para reavaliar, por exemplo, o portfólio para possível padronização de componentes e também os planos de aumento de capacidade para produzir componentes para trazer mais verticalização dos negócios da Marathon, que isso vai impactar mais um pouco mais à frente.

**Sr. Jonathan Koutras – JP Morgan**

Perfeito, obrigado, André.

**Operador**

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

**João Frizo - Goldman Sachs**

Bom dia, pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado, uma primeira é um pouco mais big picture, né? Vocês mencionaram que o ciclo longo, tanto o Brasil quanto no exterior para a parte de motor elétrico industrial está sendo impactado por um cenário mais incerto lá fora e os juros mais altos aqui.

Eu queria ouvir de vocês como que isso impacta o target de vocês para 26 de crescer o double-digit que vocês sempre miram, porque no final do dia você acaba com um ciclo longo hoje mais fraco, uma contratação de uma receita mais fraca para os próximos anos, então eu queria ouvir um pouco de vocês essa parte.

E a segunda pergunta, pessoal, é um pouco com relação a margens, né? A gente viu aí uma evolução tri contra tri de margem EBITDA. Queria entender se vocês poderiam decompor assim o quanto disso foi um share menor de solar na base de receita e quanto disso foi fruto do, talvez de um aumento de preço antecipando tarifas, né? Enquanto o seu custo tava bookado no estoque num custo pré-tarifa, que foi algo que aconteceu com os seus peers lá de fora. Então eu queria ouvir um pouco disso, desse build up de margem pro 2T, obrigado.

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Oi, João, bom dia, obrigado pelas perguntas. Com relação à expectativa de crescimento para 26, acho que está um pouco cedo para a gente comentar, né? A gente tem o trabalho oficial de orçamento que ele é realizado ali mais para outubro, novembro do ano, e a gente tem ainda muita coisa que pode mudar, né?

Só lembrando, essa parte de quando a gente fala ciclo longo industrial, o lead time ele não é tão longo assim, né? A gente está olhando eventualmente uma entrada de pedidos que podem acontecer hoje ou nos próximos meses, ela já interferiria, geraria receita ao longo do ano que vem, né? Então vai depender muito da dinâmica de entrada de pedidos daqui para frente - e aí, obviamente, isso está ligado tanto ao cenário Brasil quanto lá fora a motivos distintos, mas que podem mudar aí ao longo do ano. Então a gente vai precisar acompanhar e fazer esse trabalho de orçamento mais para o final do ano

para ter uma visão mais clara de como fica para o ano que vem.

E olhando para o consolidado, a gente tem outros negócios e outras iniciativas que a gente sempre - aí a gente volta naquela questão da diversificação, do modelo de diversificação da WEG, que quando alguma parte do negócio não está indo tão bem, a gente vai buscar crescimento em outros negócios, né?

E aí, só para citar alguns, a gente tem falado já há algum tempo, a parte de compensadores síncronos vem melhorando bastante, a entrada de pedidos aí é bastante saudável para o final desse ano e já construindo uma boa carteira para o ano que vem.

A gente vê o próprio negócio de mobilidade elétrica também ganhando um pouco mais de tração, seja nos ônibus elétricos, powertrain, packs de bateria; e o próprio negócio de BESS, que é um negócio que é de alguma forma tinha até uma expectativa maior para esse ano, por conta do leilão que acabou escorregando para o ano que vem, mas a gente tem visto alguns pedidos de pequeno / médio porte acontecendo e a gente tem uma expectativa aí de que esse negócio também, em algum momento, vai começar a contribuir de uma forma mais positiva para o nosso crescimento.

Então a gente precisa acompanhar todas essas variáveis, e obviamente mais para o final do ano, quando a gente tiver uma clareza um pouco melhor do desempenho do ano que vem, a gente pode compartilhar um pouco mais informações com vocês – mas vocês sabem, a gente sempre fala isso, nosso objetivo no médio-longo prazo vai ser sempre conseguir crescer em taxas de dois dígitos, né? Então a gente vai continuar buscando e perseguindo esse nível de crescimento.

Com relação à margem do trimestre, são vários, várias moving parts, até é difícil comentar o principal impacto. Acho que é um pouco de tudo o que você comentou, João. Tem sim um efeito de mix, e aí a gente tem dois aspectos com relação a mix: um que é... na verdade, olhando em relação ao 1T é basicamente o solar, né? O solar ele já foi menor no 2T e se a gente estiver olhando em relação ao ano passado a gente tem a questão do eólico também; e a gente tem todos os outros efeitos dos demais negócios, e aí a gente eventualmente está falando de recomposição de preços que foi feito lá fora aqui no Brasil, uma série de outros fatores, e uma melhora também da dinâmica da demanda de ciclo curto industrial que a gente viu, principalmente no mercado externo.

---

**Sr. João Frizo - Goldman Sachs**

Maravilha, André, obrigadão, super claro.

---

**Operador**

Próxima pergunta vem de Gabriel Rezende, Itaú BBA. Gabriel, habilitaremos seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Oi, pessoal, desculpa, conseguem me ouvir agora?

---

**Operador**

Sim, Gabriel, pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Queria só voltar aqui na discussão sobre a dinâmica tarifária. A gente tem uma piada aqui que alguns concorrentes de vocês no Brasil nos últimos anos se voltaram bastante para exportação para os Estados Unidos, né? Principalmente ali no segmento de transformadores. Então só queria entender se, eventualmente, a gente poderia esperar aqui um cenário competitivo em alguns segmentos específicos, talvez um pouco pior no Brasil, talvez principalmente ali do lado de transformadores e, enfim, o que vocês entendem que poderia proteger a WEG se esse cenário competitivo de fato se deteriorar.

E aí um segundo ponto, se vocês puderem comentar um pouquinho, a gente acabou de discutir margem aqui. A gente falou bastante sobre preços de transformadores lá fora, mas se vocês pudessem comentar como que vocês e os competidores têm se comportado em relação a repasses de preço lá fora seria bem útil pra gente também - nos outros produtos além de transformadores, obrigado.

---

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

Oi, Gabriel. Voltando, então obrigado pelas perguntas, né? Vamos lá. Como é que funciona sobretudo o mercado de transformadores de grande porte, onde está concentrado aí pelo que a gente entende dos nossos concorrentes baseados no Brasil? Porque basicamente são esses produtos que a gente... que eles estão exportando para os Estados Unidos.

Basicamente pelo que a gente entende, todos estão tomados aí com contratos com matéria prima que eventualmente já está nos planejamentos de produção de todos eles até 2027, tá? Então a gente não está vendo, acho a gente não está vendo uma mudança dessa dinâmica no curto, pode chamar até 2027, do que já está contratado.

Então acho que a WEG vai seguir com a sua estratégia de atender os mercados, as regiões com fábricas próximas a esses mercados - como a gente tem aqui no Brasil, como a gente tem aumentado capacidade na Colômbia além do Brasil, aumento de capacidade do México, os aumentos de capacidade que nós fizemos nos Estados Unidos. Se for necessário, a gente pode até repensar um pouco isso. Então a gente não tá vendo um cenário hoje, no curto prazo, onde pode ter uma mudança nesse processo de direcionamento de exportações que estão contratadas para o mercado brasileiro, tá?

E a questão, se eu entendi a tua pergunta das questões de precificação de transformador, foi um pouco aquilo que a gente já comentou: a gente está vendo aí uma situação onde... a gente não está trabalhando com um cenário de aumento de preço adicional do jeito que está hoje, porque acho que já está ajustado nessa questão de demanda / oferta, até porque um aumento muito forte em determinadas geografias pode até ser um convite para novos entrantes. Então acho que o mercado está operando com uma precificação boa, as margens tanto da WEG nesse segmento como dos concorrentes eu acho que estão operando num patamar adequado. Então a gente não está vendo aí uma mudança nisso.

---

**Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Ótimo, tá claro, André. Se você puder comentar também sobre os outros produtos lá fora, principalmente do lado de motores? A gente ouviu a competição falando de um cenário de precificação bom aí no último tri. Enfim, entender se motores vocês também têm visto uma dinâmica saudável aí do lado de preço.

---

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

Ah, não, pô, desculpa, eu esqueci de comentar isso. A gente só viu e fez uma movimentação - não só a WEG como os concorrentes - no mercado americano devido às tarifas. Nos outros mercados a gente não está vendo uma sinalização nesse sentido, não.

---

**Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Tá claro, André, obrigado.

---

**Operador**

A próxima pergunta vem de Andre Mazini, Citi. Andre, habilitaremos seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

Bom dia time, obrigado aqui pelo espaço. Então é um follow up sobre os comentários que o André fez sobre o mercado de compensadores síncronos, né? A pergunta é se após o apagão na península ibérica, que muito provavelmente se deu pela falta de compensadores síncronos naquele grid, de fato vocês estão vendo demanda aumentar em várias geografias, né, dado que esse foi o diagnóstico daquele apagão mega importante.

E ontem, no call da GE Vernova, eles comentaram que esse mercado de compensadores síncronos seria um mercado de 5 bi de dólares/ano - não sei se eles estão falando de mundo, nas geografias que eles estão - e também teve uma ordem gigante de compensadores síncronos na Arábia Saudita que a GE Vernova nova levou, né?

Então falar desse mercado, talvez globalmente, se vocês estão lá no Oriente médio também - imagino que talvez não - se participaram desse BID que a GE Vernova acabou levando por compensadores síncronos na Arábia Saudita, porque eles estão querendo ter metade da energia limpa até 2030, e precisa muito desse produto. Essa é a primeira.

E a segunda sobre GTD doméstico. Sequencialmente, essa linha caiu R\$ 300 milhões, então eu lembro que tem muita coisa de solar para sair até o fim do ano que é positivo para a margem, né? Então, quanto desses R\$ 300 milhões já tem esse solar diminuindo, e como é que isso tudo impacta a margem até o fim do ano? Obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Mazini, bom dia, obrigado pelas perguntas. O mercado de compensador síncrono, né? A gente já vem falando dele há algum tempo, e acho que está ligado sim a todo esse contexto de mais renováveis no grid, né? E aí a gente está falando tanto de eólica, solar e agora

entrando também em armazenamento de energia, que traz uma instabilidade, um ruído grande pro grid - e uma das formas de você diminuir isso é através da função compensadora, que utiliza os compensadores síncronos, né?

Então a gente já há algum tempo vinha percebendo uma maior demanda por esses produtos. Só para lembrar, é um produto que a WEG já tem no portfólio há bastante tempo, mas na prática essa demanda, essa necessidade do mercado ela aumentou bastante nos últimos anos por conta de renováveis - e aí o exemplo que você citou da península ibérica também está ligado a isso. A questão de geração solar, principalmente, trouxe um problema e obviamente a gente vai ver cada vez mais investimentos ligados a isso em várias regiões do mundo.

Hoje a gente já tem uma carteira de compensadores bastante saudável, e aí vale lembrar que são projetos não só aqui no Brasil. A gente tem alguns projetos no Brasil, mas a gente também já está fazendo vendas para Portugal, Estados Unidos, Chile – inclusive o projeto do Chile foi um projeto que a gente divulgou em parceria com a Alupar.

Então isso mostra como o mercado ele está aquecido, e a expectativa aí é positiva pro restante do ano e eventualmente para os próximos anos, inclusive considerando que no próximo leilão de transmissão, de T&D, a gente tem uma parte do leilão que vai ser direcionada também para compensadores síncronos aqui no Brasil, o que deve ajudar a desenvolver ainda mais esse mercado aqui no mercado brasileiro – mas como eu falei, a gente também está vendo boas oportunidades nos demais mercados onde a WEG tem presença, tá?

Com relação ao GTD doméstico, e aí olhando em relação ao ano passado, a gente teve uma queda de receita, 1,5%. Acho que aqui é importante deixar claro que essa queda ela é basicamente em virtude do eólico. A gente até fez um comentário, fez um comentário aqui no início na apresentação: se a gente exclui o eólico da base de comparação, GTD Brasil teria crescido mais de 20%. Então a gente teve de fato uma concentração grande de eólico no 2T do ano passado e uma receita muito menor esse ano, porque o que a gente tem esse ano é basicamente a receita de operação e manutenção. A gente não tem novas máquinas sendo vendidas, tá?

Com relação à performance do 1T, aí o efeito maior foi em relação ao solar, porque a gente teve uma concentração de fazendas de geração centralizada de solar no 1T - ainda com um desempenho relativamente bom no 2T, mas já abaixo do nível do 1T.

---

**Sr. Andre Mazini - Citibank**

Perfeito, obrigado, Salgueiro.

---

**Operador**

A nossa próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, habilitaremos seu áudio. Pode prosseguir, por favor.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Bom dia, Salgueiro e Rodrigues, obrigado aí pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta um pouquinho mais do balanço - aí fique à vontade se vocês quiserem fazer um follow up depois e não precisa ser agora não -, mas seria um pouquinho do R&D, de pesquisa e desenvolvimento de vocês. Essa linha cresceu ano contra ano relevante da receita, uns 3% da receita.

Queria saber se poderia dar um pouquinho de cor dessa linha pra gente, e como é que você, se você despesou, capitalizou parte dessa linha, como é que foi essa distribuição?

A segunda um pouquinho ali no seu patrimônio líquido também, houve uma mudança ali: você passou um pouquinho dos lucros acumulados aí para o capital social da empresa, se tem alguma estratégia disso aí ou o porquê dessa mudança agora. Essa seria minhas duas perguntas, obrigado.

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

Oi, Alberto, Salgueiro, obrigado pelas perguntas. Com relação à P&D, na verdade os 3% que você comentou ele roda mais ou menos, a gente roda ali em torno de 2,5 a 3% da ROL com gastos de PED, né? Talvez tenha tido um pequeno incremento aí ao longo desse ano. Não tenho todos os detalhes aqui, a gente pode depois eventualmente ir um pouco mais a fundo e fazer esse follow up com você - mas assim de bate pronto não tem nada fora da normalidade, né? A gente segue os investimentos aqui, o processo de desenvolvimento de novos produtos, e o que a gente vem fazendo aí regularmente ao longo dos anos.

Com relação à movimentação no patrimônio líquido, foi referente a um aumento de capital que a gente realizou no início desse ano. E aqui basicamente a gente tem uma questão contábil que a reserva de lucro ela não pode ultrapassar o valor do capital social, e aí quando chega próximo a esse nível a gente precisa destinar



parte da reserva - e a forma que a gente decidiu fazer isso foi através de um aumento de capital, mas isso aconteceu ao longo do 1T. Então foi basicamente essa transferência da linha de reservas de lucro para capital social.

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Perfeito, obrigado.

---

**Operador**

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas, lembrando que caso tenha alguma dúvida fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net).

Gostaria agora de passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais da Companhia. Por favor, André, pode prosseguir.

---

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

Olá a todos. Gostaria de agradecer mais uma vez a participação na conferência dos resultados do 2T, e aproveitar esse momento para reforçar o convite para a participação do nosso WEG Day, a edição de 2025 que vai ser realizada aqui em Jaraguá do Sul no dia 3 de outubro. Espero revê-los no dia 3 aqui em Jaraguá conosco. Muito obrigado mais uma vez e um bom dia a todos.

---

**Operador**

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

---



## CORPORATE PARTICIPANTS

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

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

**Mr. Felipe Scopel Hoffmann** – IR Manager

## PRESENTATION

**Operator:** Good morning and welcome to WEG's 2Q25 Earnings Conference Call.



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. We would like to inform you that this conference call is being broadcasted, and after its conclusion, the audio will be available on our Investor Relations website.

During the Company's presentation, all participants will be on mute. Following the presentation, we will begin the Q&A session.

To ask a question, please click on the 'Raise Hand' icon at the bottom of your screen to join the queue. When announced, a request to unmute your mic will appear on your screen, and then you should turn your mic to ask your question.

If you have more than one question, we recommend that you ask them all at once. If we do not have time to answer all questions live, feel free to send your question to our e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net), and we will answer your questions after the conclusion of the conference call.

### Disclaimer

This is a support document for the WEG S.A. conference call. Any forecasts contained in this document or statements that may eventually be made during this conference call relating to WEG's business perspectives, projections and operating and financial goals and to WEG's potential future growth are management beliefs and expectations, as well as information that is currently available.

These statements involve risks, uncertainties and the use of assumptions, as they relate to future events and, as such, depend on circumstances that may or may not be present. Investors should understand that the general economic conditions, conditions in the industry and other operating factors may affect WEG's future performance and lead to results that may differ materially from those expressed in such future considerations.

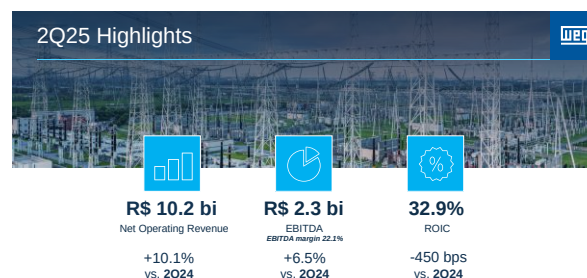
We would like to emphasize that any forward-looking statements contained in this document or any statements that may be made during the conference call regarding future events, business outlook, operational and financial projections, goals and WEG's potential future growth are merely the beliefs and expectations of WEG's management based on currently available information. These statements involve risks and uncertainties, and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operational factors could affect WEG's future performance and lead to results that will be materially different from those in the forward-looking statements.

Joining us today from Jaraguá do Sul are André Luís Rodrigues, Chief Administrative and Financial Officer; André Meneguetti Salgueiro, Finance and Investor Relations Officer; and Felipe Scopel Hoffmann, Investor Relations Manager.

Please, Mr. André Rodrigues, you may proceed.

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

Good morning, everyone. It's a pleasure to be with you once again for WEG's earnings conference call.



Let me begin with the highlights for the quarter on slide 3, where net operating revenue grew 10.1% compared to 2Q24.

In Brazil, we had a positive performance in the solar generation business and continued delivery of

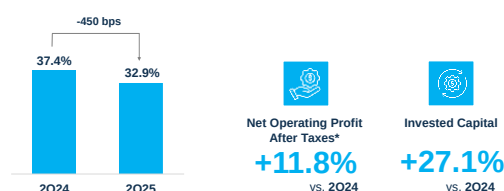
transmission and distribution projects, despite slower overall growth due mainly to a significant drop in revenue from the wind generation business.

Abroad, we saw another quarter of growth in the power generation, transmission and distribution businesses, particularly in North America, along with a healthy level of industrial activity and higher sales of short-cycle equipment across key regions where we operate.

Our operating result measured by EBITDA reached 2.3 billion BRL, up 6.5% from 2Q24. EBITDA margin closed the quarter at 22.1%, remaining at a very healthy level. Along the presentation, André Salgueiro will provide you more details on this point.

ROIC, one of our key financial indicators, remained at a high level of 32.9% as we'll see in more detail on the next slide.

#### Return on invested capital



\*Accumulated in the last 12 months

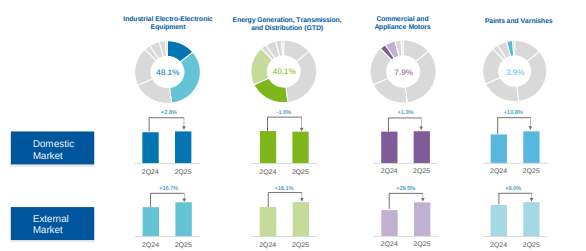
Revenue growth and operating margins in the period helped to maintain ROIC at a high level, even though there was a decline compared to the same period last year. In addition to the increase in invested capital due to investments in fixed assets and acquisitions during the period, it's important to note that 2Q24 return on invested capital was positively impacted by the recognition of nonrecurring tax incentives.

Now I'll turn to André Salgueiro.

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

Thanks, André, good morning, everyone. On slide 5, I will go over revenue trends across our business areas. In Brazil, we saw a strong demand for low-voltage electric motors spread across the various segments we serve.

#### 2Q25 Business Area Performance



For serial automation equipment, demand fluctuated mainly due to high inventory levels at key clients. For long-cycle equipment, such as medium-voltage electric motors and automation panels, project delivered slowed down, reflecting a more cautious environment for large-scale investments.

In the GTD segment, despite lower wind projects revenues in 2025, we maintained a high volume of centralized solar generation project deliveries. Combined with solid performance in the T&D business, this contributed positively to the quarter. It's worth noting that excluding the wind generation business, all relevant segments posted double-digit growth this quarter.

In the commercial motors and appliance segment, we maintained sales in line with the same period last year, with solid results in key sectors such as air conditioning and motor pumps manufactures, although revenue in the washing machine segment declined.

In coats and varnishes, demand remained strong, particularly in the water and sanitation and agricultural equipment segments.

Abroad, industrial activity improved across all our main regions of operation, with solid performance in short-cycle equipment, such as electric motors and serial automation products.

For long-cycle equipment, we continue to see good demand in the oil and gas and water and sanitation sectors. However, the current global political and economic scenario has been impacting decision-making for new investments.

In GTD, we continue to benefit from opportunities in the T&D market in North America, despite a lower concentration of project deliveries this quarter. It's important to highlight that the T&D order backlog remains healthy and plants are running at full capacity.

Generator business from Marathon in the United States and China also contributed to segment growth.

In commercial motors and appliance, we saw revenue growth in several key regions, especially in China and North America.

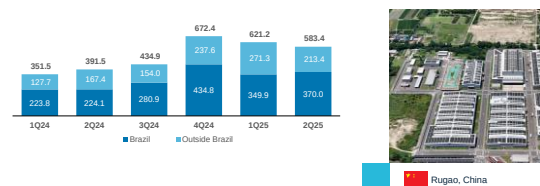


In coatings and varnishes, demand growth was mainly driven by the strong performance of our operations in Mexico, along with exports from Brazil to other Latin American countries.



Slide 6 shows EBITDA evolution, which grew 6.5%, while EBITDA margin closed the quarter at 22.1%, improving compared to 1Q25 and slightly down versus the same period last year. This is mainly due to the change in the product mix as well as the consolidation of acquired businesses during the period.

#### Investments (CAPEX)



Finally, on slide 7 we show the evolution of our investments, which totaled 583 million BRL, with 63% allocated in Brazil and 37% abroad. In Brazil, we continue to modernize and expand T&D production capacity, as well as increase capacity and productivity gains in Jaraguá do Sul.

Abroad, we are moving forward with investments in Mexico, particularly with the construction of a new transformer plant. That concludes my remarks, and I'll turn the floor back to André.

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

Thank you, Salgueiro. On Slide 8, and before we move on to the Q&A session.

#### Recent Achievements

- Acquisition of the assets of Heresite Protective Coatings, an industrial coatings company
- Improved performance in the FTSE4Good Index

#### Outlook

- Healthy operating margin dynamics
- Global presence allows risk mitigation and expansion of opportunities
- Global geopolitical and macroeconomic scenario demands attention

I would like highlight the following: first, in May, we announced the acquisition of the assets of Heresite Protective Coatings, a US-based industrial coatings company founded in 1935. Heresite is well established in the industrial coatings market with operations in the US and strong international presence.

Last week, we also announced our continued and significant improvement in the FTSE4Good Index, one of the world's leading benchmarks for corporate sustainability performance. WEG has been part of the index since 2016, and this recognition reflects our ongoing efforts to foster sustainable business practices, both within and outside the company.

Finally, a few words on the outlook for the rest of the year. We continue to see healthy operational dynamics, and the product mix should keep supporting good operation margins. We remain confident in our strategy based on global presence, a diversified product portfolio and operations across several segments. This allows us to respond quickly to changing scenarios and mitigate potential macroeconomic impacts.

Lastly, it's essential to keep a close eye on the geopolitical and macroeconomic context, as shifts in this environment could affect business dynamics throughout the rest of the year.

This concludes our presentation and we can now proceed to the Q&A session.

**Contacts Investor Relations**

[ri.weg.net](https://ri.weg.net)  
 +55 47 3276 6106  
[ri@weg.net](mailto:ri@weg.net)  
[twitter.com/weg\\_ir](https://twitter.com/weg_ir)

Driving efficiency and sustainability

#### Q&A SESSION



**Operator**

We'll now start the Q&A Session. To ask a question, click on the 'Raise Hand' icon to join the queue. If announced, a request to activate your mic will show up on your screen, then you should enable your audio to ask your question. We kindly ask you to make all questions at once.

To start, our first question comes from Rogerio Araujo from Bank of America. Rogerio, your mic is on, you may go on.

---

**Mr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Hello everyone, good morning, thanks for taking my question. I have two on my side. The first, I'd like to explore the GTD market abroad. We see that most of the segment comes from T&D, and we see a level of organic revenue in USD going down, low-teens lower than the 4Q24 and going up now 2% YoY in 2Q. That has been lower than what we have seen in global companies in the electrification segment.

However, when we see the profit for T&D in North America, it continues to go up. So it shows that you're probably having some incremental price increases in deliveries, which make us conclude that we might be seeing a drop in volume compared to 4Q and less growth than global peers.

Does it make sense what I'm saying? Is it a matter of mix? Is it because of generation and expectations for the coming quarters? This is my first question.

The second question is with regards to growth in revenue. Wind had a steep drop in 2Q, 3Q and 4Q24, now it is stable; and thinking of this expectation for centralized solar generation going down in the coming quarters, do we see a lower GTD for Brazil in the coming quarters? Do you think you have a more adjusted base? How do you see that?

And still in revenue growth, you talked in the release for less demand for long-cycle products and industrials, both in Brazil and abroad, and we do not see a drop in revenue in industrials in any of the regions. Can that be an advanced indicator of lower growth for this division for the coming quarters or not necessarily? That is it, thank you very much.

---

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

Hi Rogerio, good morning, this is Salgueiro, thanks for your questions. I'm going to start talking about GTD, the first part of your question. But first, it's important to

mention that we have GTD in abroad with a high exposure of T&D, but we also have generation. So in mega numbers, we are talking about 75% for T&D and 35% is generation.

When we see the performance in the last quarters mainly, specifically 1Q and 2QTY, we see performance that is very healthy in T&D, as we have been reporting for some time now. A full backlog, the plant is running at full operation; foreign operations full capacity, too, and showing growth comparing to last year. In practice, that can change a bit from quarter to quarter, depending on the level of deliveries that you have. So you might have some differences, it's natural in this kind of process - but when we look at T&D as a whole, the segment continues with a very good prospect for the year and growth for the year.

What is happening and is somehow interfering in our performance is generation. Generation had a weaker quarter in 1Q, and we also saw the same dynamic in 2Q.

So we have some operations, especially in India with our joint venture and also exports in Brazil, that are running at a slightly lower level than the previous year, so consolidated numbers showed a decelerated growth. But basically, this is because of generation and some delays in T&D delivery - but again, this is going to be offset as we move on to the next quarters.

As for the performance of GTD Brazil, indeed, we do have some important segments that are changing dynamics from one year to the other. Wind, as you mentioned, and we have been mentioning that since the end of last year that we wouldn't have a backlog for this year. If we take a look at the performance last year, it was a positive performance with higher concentration in the 1Q of the year. So the 1QLY and 2QLY were more relevant in terms of wind revenue - but then revenues started to go down as of 3Q. So for wind generation, we should have a lower impact from now on.

What I think is important to mention is that we do have solar, and solar is picking up in terms of relevance in centralized generation as of the 4QLY. So when we are looking at the 4QTY, you're going to have a stronger base of comparison for solar, but not as much for wind; 3Q... 3Q and 4Q, sorry, had a slower comparison base.

And finally, when you talked about long-cycle internationally or overall, in electric and electronic industrial equipment we have seen some fluctuation in revenues, but I would say that the most relevant impact, or at least the signs that we are having, is basically our backlog. And I think that with the new tariffs and geopolitical discussions, this is being a bit impacted, especially when people think of new projects. So we do



see a deceleration, but overall short cycles continue very positive.

When you think of electro-electronic industrial equipment, foreign market for 2QTY, we did see a significant improvement compared to 1Q. So it is more concentrated on long-term projects, and we have to see what happens in the coming days.

---

**Mr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Very clear, very clear answers, thank you very much.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Lucas Laghi from XP. Mr. Laghi, you may go on.

---

**Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Good morning everyone, thanks for taking my question. I'd like also to touch some points with regards to revenue and a follow-up on the previous question, organic growth first. If you remove the effect of acquisitions and we adjust for FX, we do see a deceleration: it's 1% YoY excluding FX, if I'm not mistaken, with the greatest impact from wind.

But just to try and understand the prospects for the future, first, North America, and even thinking of the results of the competition, we do see a strong backlog especially for motion equipment, short-cycle equipment.

But what draws our attention is this difference of short-cycle and long-cycle equipment. Generally, short-cycle equipment decelerates before long-cycle, and we see just the opposite. So for North America, what do you think can explain this difference? Is it any movement of prebuy for short-cycle equipment, just expecting the tariffs to escalate?

Or how do you see in July these new orders for these two categories, again, in this context of higher tariffs? Just to understand the difference of performance because generally it's the opposite, short-cycle starts to decelerate before.

And in T&D, we understand that the capacity is full, so occupancy is very high. But given that the last orders came to your backlog in a context of lower supply, we would expect higher prices as you start billing these orders.

So thinking of revenue growth, can you consider an acceleration for 2H or in 2026 for T&D, even with a low idle capacity? Or should we see that more in 2025 when

the new capacities in Mexico and the US start operations? So basically short-cycle, long-cycle united in North America; and then thinking of acceleration or deceleration of revenues for the future.

---

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

Okay Lucas, thanks for your questions. Well, as we did mention in 1Q, we did feel an accommodation of revenues in North America, but we were seeing a prospect for an improvement in orders for short-cycle. So what we are seeing is an opportunity in this process.

We have to remember that short-cycle, you have a visibility of portfolio, of your backlog for two, three months. So we do see an improvement in the coming up quarters, but we don't know if this is going to be sustainable along the year. So we do have a better prospect than 1Q for short-cycle, but long-cycle this is very much related to what André Salgueiro mentioned: it has to do with geopolitical uncertainties and tariffs, so we'll have to follow from close what's going on.

When we talk about T&D, this is something that we have also been saying, is that abroad, we see a certain price accommodation. So we are not working with a scenario of raising prices. I think prices are already at a high level, and we prefer to be a bit on the ground this time focused on the deliveries that we have in our backlog.

I think the main challenge of T&D for WEG today and for the coming quarters, especially in 2026, is to deliver as fast as possible the capacity that we are building and developing, eliminate bottlenecks in the United States, Mexico, Brazil. So the capacity will start to be delivered along 2026, and if everything goes right, the expectation is for the beginning of 2025... 27 to close with all the investment cycle. Remember, in the last two WEG Days, we announced the volume of investments of T&D, and in 2027 we are going to double the production capacity compared to what we had in 24.

So I think that's it. I think that's the main challenge of ours: to move faster to have capacity and really enjoy this extraordinary moment in the market - and this is also what we have been saying. We are operating at full capacity with our current facilities; and in T&D, except there is a difference in the price composition, we are going to have a lower growth rate until the capacity increase is finished.

---

**Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Okay, very good André, thank you very much.

**Operator**

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

---

**Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Thank you everyone, good morning. My question is more with regards to tariffs. Could you quantify the impact of tariffs in 2Q, at least the tariffs that started to be applied in 2Q? So what did you have in terms of extra cost because of tariffs? We understand that WEG US imports most of the products, I think this is an internal cost.

And also hear from you about your plan. We are eventually at the verge of a drastic increase in tariffs, this is a relevant shock to the business. So what do you have in terms of mitigating factor to try and deal with that? Perhaps, I don't know, produce more in Mexico, ramp up capacity in the US? And when I say tariffs, I'm not talking only about import tariffs, but also tariffs on copper. So basically that's it.

---

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

Hi Lucas, this is André Rodrigues again. The increase of 10% that we had along 2Q didn't show a large impact, because we did make some price adjustments in the North American market to offset that. So the impact on our results was not significant.

What is most important is to look into the future, the second part of your question. To start answering your question, I think it's very important to say that right now, it's very difficult to have a firm position because of all the uncertainty and volatility in the commercial structures that are being discussed.

But given the current situation, WEG has an action plan that can mitigate some of these impacts. I think it's very important to highlight that, first, we have global industrial presence, and along the last years we have been accelerating the amount of investments in production capacity in different geographies where we operate - and now, because we started doing that way back, that can help us in this process.

Just for everyone to be on the same page, today, we produce in Brazil a bit less than 1/3 of what we sell to the US and most of it are electric motors because transformers, for instance, that are produced in Brazil, the main market is not the US; it's basically Brazil and the neighboring countries.

So what we have today is basically the following: we may relocate export routes; for instance, we can use Brazil to meet the local demand in Mexico and use the production of Mexico to meet the demand in the American market. That can take us some months, but after the change is real we believe we can mitigate some of this impact.

And it's also important to mention that the scenario depends on the level of tariffs of other countries. Today, we are considering the scenario that Brazil is suffering the highest level of tariffs, but we have to assess that. Today, it's very difficult because we don't know if other movements are going to happen - but the idea is to continue monitoring market conditions and, as we did the first time, assess the commercial strategy and the price of our products.

But again, it's important to remember that the local American market depends on the import of finished products and supplies, and we see already an increase in price in that market. So it's very important to highlight that WEG, in the first Trump administration, did already have an action plan. The discussion at the time was, again, the tariffs. We had a very structured plan, what we would do to mitigate if something came a bit stronger in Mexico a few years ago; and today we are at a much better position, industrially speaking, to have the flexibility to relocate export chains.

And in terms of copper, we still do not have a position of what the increase is going to be.

---

**Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Thank you, André, good morning everyone.

---

**Operator**

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

---

**Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley**

Yes, so thank you for taking my question. So I was just delving into the previous questions about the lower growth of GTD - and T&D in particular - in the external markets, more specifically in North America. You mentioned that you don't foresee any relevant price increases for T&D, which means that, as you already mentioned, capacity growth will be key for revenue growth going forward.

So I was just trying to figure out how capacity, the progression of capacity increases will evolve in the North American region for T&D. Is it 15%, is it 10? How



will it happen in, I don't know, for the rest of this year, 2026, 2027? So very interesting to understand that. Obviously, I know there are a lot of uncertainties, but any guidance would be much appreciated, thank you.

---

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

Hi Jens, thanks for your question. I'm going to continue speaking Portuguese so that we can have the simultaneous translation. But as for T&D in North America, and you asked about product prices, when we talk about T&D, most of it, especially in North America, are more long-cycle products, and pricing happens project by project. So I think the comment of André Rodrigues, when we see a plateau of prices, I would say that the prices is somewhat stable at a higher level for some time now.

But when we take a look at the backlog that we are performing today, transformers that are being delivered today were sold one year, eight months ago. So as time progresses, we do have some increase in prices that are going to be seen - but again, as we are seeing this price stable for some time, the increase is going to be more... less relevant from now on. So we are going to have some increase, but less relevant than previous years, just to make it clear.

As for production capacity, the number that we released for T&D considering all the investments, inclusively those in Brazil, is that we want to double T&D capacity to serve all geographies in which we operate, based on the capacity that we had in the end of '23, '24 and the capacity that we are going to have as of the 1Q27. Part of this capacity has already been added in Brazil and Mexico.

And now the second important time is going to happen next year. So that's why André Rodrigues mentioned that the expectation for '26 in terms of new volumes is a bit lower than what we added in previous years. We are going to have as of the end of '26 and beginning of '27 then a new increase in capacity, and then we are going to have growth again because of this capacity. Now we are at full capacity, the plants are full, the backlog is full and we have that until the end of '26.

---

**Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley**

Perfect, thank you. So we can assume that growth, capacity growth, will again accelerate in 2027 relative to 2026. Is that correct? Just to be clear, thank you.

---

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

Yes, that's correct. That's correct, as of '27.

---

**Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley**

Perfect, appreciated, thank you.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Jonathan Koutras from JP Morgan. Mr. Koutras, you may go on.

---

**Mr. Jonathan Koutras - JP Morgan**

Good morning André, Salgueiro. I have just one question, if you could give me an update about the idle capacity that you have, especially for 2Q, and if you see any gap in your EBITDA margin, if the margin is at the double-digit level, thank you.

---

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

Hi Jonathan, this is André Rodrigues. We have to separate, and you're asking specifically about Marathon. Remember, Marathon we have low-voltage motors and we have the generators. Low-voltage, we are more or less at this capacity that you mentioned - a bit lower than the acquisition -, but in generators we are running at full capacity.

We are expecting, for the end of September, the first investment to increase our production capacity in generators in North America and a new cycle of investments, given the demand and the new orders for this product - again, very much connected to generative artificial intelligence, the building of data centers. You need redundancy and therefore, you need generators.

So on one hand, we are moving forward to have a higher number of orders in low-voltage motors. But for generators, the more capacity in the short term the better, because as I mentioned, by the end of September, the idea is to have a new level of capacity, and in '26 new investments to continue growing in generators in North America.

Now when you talk about margin gains and integration, well, the plan is going on as planned. This is a long-term journey, it will take us some time. I think what we could capture in the short term has been done: synergy, the buying of inputs; backoffice for North America has also





been completed in 2Q, and now the teams are working to reevaluate our portfolio, see if it's possible to standardize components and also increase capacity for the production of components, so that we have a higher verticalization for Marathon businesses that will impact the business for the future.

---

**Mr. Jonathan Koutras - JP Morgan**

Very clear, thank you very much, André.

---

**Operator**

Our next question comes from João Frizo from Goldman Sachs. Mr. Frizo, you may go on.

---

**João Frizo - Goldman Sachs**

Good morning everyone, thanks for taking my questions. I have two, the first is a bit more related to the big picture. You mentioned that long cycle, both in Brazil and abroad, for electric industrial motors, is being impacted by a more uncertain scenario abroad and higher interest rates here.

I would like to know how this impacts your target of '26 to grow double digit, because I know this has always been your target. Because at the end of the day you have a lower long cycle, so you are projecting lower revenue for the coming years. So I would like to hear from you.

And also about margins, we did see an evolution of EBITDA margins quarter-on-quarter. Could you break down this margin to say how much is owed to a lower share of solar, an increase of prices, anticipating tariffs? Because we know this is one of the movements that we saw in different peers abroad. So just for you to elaborate on these movements.

---

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

Hi João, thanks for your questions. As for expected growth for '26, I think it's still a bit early for us to comment on that. We have our budget that is generally designed in October, November of the year, and we still have a lot to be changed.

When we talk about industrial long cycle, the lead time is not that long. You're talking about an order that we can have today or in the coming months, and that would already generate revenues for the next year. So that will depend a lot on the new orders coming in from here on,

and this is connected in Brazil and abroad to different reasons that can change along the year. So we have to monitor that and have our budget more towards the end of the year for us to have a bit more clarity for next year.

Consolidated numbers, we also have other businesses, other initiatives, and then we go back to diversification of WEG - because remember, when one part of the business is not doing so well, we see growth in other parts of the business.

And we have mentioned that, for some time, synchronous compensators we are having a very healthy order with a good backlog for next year; even electric mobility gaining a bit more momentum for electric buses, powertrain; and also the BESS business that somehow we did even have a higher expectation for this year because of the action that was delayed for next year - but we are seeing orders, smaller orders, coming in and we do have an expectation that this business is going to contribute positively to our growth.

So we have to follow all these variables, but more towards the end of the year I think we are going to have a bit more clarity to understand the performance of next year, and then we are going to share the information with you. You know and we always say that we do not have... our objective is to grow at double-digit levels.

As for the margin of the quarter, there were many moving parts, it's very hard to say the one thing. It's a bit of everything that you said. We have two aspects about mix: one, well, if you consider 1Q this is basically solar, solar was lower in 2Q compared to the last year, we also have the wind; and we have all the other effects of the other businesses. So eventually, we are talking about price adjustments outside, abroad, other factors and better dynamics in terms of demand for short-cycle products, especially in the foreign market.

---

**Mr. João Frizo - Goldman Sachs**

Thank you André, very clear.

---

**Operator**

Our next question comes from Gabriel Rezende from Itaú BBA. Mr. Rezende, you may go on.

---

**Mr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Hi everyone, can you hear me?

---

**Operator**





Yes, Gabriel, go ahead.

---

**Mr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

I would just like to go back to the tariff dynamics. We have a joke that some competitors of yours in Brazil are very much oriented to exports in the US, especially for transformers. I would like to understand if the competitive scenario in some specific segments, especially for transformers in Brazil, would be a problem. What could protect WEG if this competitive scenario deteriorates?

And the second point, we just discussed margins here, we talked about the price of transformers abroad. Could you mention how you and the competition have been behaving in terms of pass-through of prices abroad, and also for other products other than transformers? Thank you very much.

---

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

Hi Gabriel, thanks for your questions. Okay, so how does this transformer, large transformer market operates? How our competitors based in Brazil are focused on? Because these are the products that they are exporting to the US.

Basically, from what we see is that they all have contracts, raw material, they are already under production planning for '27. So we do not see a change in the dynamics, not for the short term - even up to '27 - because that has already been ordered, under contract.

So WEG is going to continue its strategy to serve the markets in regions close to these markets as we have in Brazil, as we are increasing capacity in Colombia, in Mexico, in the US, and we can even rethink that a bit longer. But we do not see a scenario - not in the short term - where we are going to have a drastic change in the process of rerouting exports to the Brazilian market.

And if I understood your question in terms of the prices of transformers, this is a bit of what we mentioned before. We do see a situation in which we are not working with additional price increases compared to prices today, because I think prices are already well adjusted. And if we have a higher price in some geographies, you can even give room to new entrants. So the market is operating at good prices, margins for WEG in components are very suitable, so we do not see a change in that.

---

**Mr. Gabriel Rezende – Itaú BBA**

Very clear. If you could talk about other products abroad? Especially for motors, we saw the competition talking about good prices in the last quarter. Do you also see a healthy dynamics?

---

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

Yes. Sorry, I forgot to mention the motors. We, not WEG, and the other competitors did adjust prices because of tariffs in the North American market, but not in other markets.

---

**Mr. Gabriel Rezende – Itaú BBA**

Okay, thank you very much.

---

**Operator**

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

---

**Mr. André Mazini – Citibank**

Good morning everyone, thanks for taking my question. I just have a follow-up on the comments of André about the synchronous compensators. After the blackout that we had in Spain and Portugal, basically because of probably the lack of synchronous compensators there, are you seeing an increase in demand?

And yesterday in the call of Vernova, they talked about the market of synchronous compensators would be of 5 billion USD - I don't know if they are talking about the whole world - and there was an increase also in Saudi Arabia. So could you talk about this market, if you are in Saudi Arabia, if you were part of the bid for the synchronous compensators? Because they want to have clean energy until 2030 and they need the product. So this is the first question.

And then about domestic GTD. The line had a drop of 600 million BRL, and I think there is a lot of solar to leave, and so I would like to know how much in the solar has already an impact in the margin for the end of the year, thank you.

---

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

Hi Mazini, thanks for your questions. Well, the synchronous compensator market or synchronous



condenser market, this is something that we have been talking for some time now. And it is connected to this idea of more renewable energy in the grid - and here, we are talking about wind, solar and energy storage that brings stability to the grid, and a way to work with that is the synchronous compensators or condensers.

So for some time, we realized a greater increase for this product. Remember, this is a product that WEG has had in its portfolio for some time now, but in practice, the market demand has been increasing a lot in recent years, especially because of renewable energy and also the problem that you mentioned in Spain and Portugal. So this is a problem that people have, and more and more we are going to see investments connected to that in several regions in the world.

Today, we have a backlog for the synchronous condensers that are very healthy. These are projects not only in Brazil. We do have projects in Brazil, but also we are selling to Portugal, the United States and Chile. In Chile, this is a project that we have a partnership with Alupar that we already announced to the market.

So it is a heated market, and we have positive expectations for the remainder of the year and for the coming years, especially considering that for the next auction, T&D auction, part of it is going to be of synchronous condensers in Brazil, which should help the market develop even more in Brazil - but it is as I mentioned, we do see good opportunities also in other markets where WEG is present.

As for GTD in Brazil, compared to last year we did have a drop in revenue, 1.5%. I think here it's important to say that the drop is basically because of wind, and we did mention that in the beginning of our presentation. If you exclude wind from the comparison base of GTD Brazil, we would have grown more than 20%. So we did have a concentration of wind in 2Q and lower revenue this year, because what we have this year is maintenance operations. We are not selling new machines.

As for the performance of 1Q, the greatest effect was solar, because we had a higher concentration of centralized solar farms in 1Q with good performance in 2Q, but below the level of the 2Q24.

---

**Mr. André Mazini - Citibank**

Very good Salgueiro, thanks a lot.

---

**Operator**

Our next question comes from Alberto Valerio from UBS. Mr. Valerio, you may go on.

---

**Mr. Alberto Valerio - UBS**

Good morning Salgueiro, Rodrigues, thanks for taking my question. I would like to ask a question more about your balance sheet - and you can have the follow-up later on, you don't have to answer now -, but basically R&D, and this line went up year-on-year at about 3% of the revenue. So if you could give us a bit more color on this line and if you capitalized part of this line and how.

And second about net equity. There was a change also, you had some accrued numbers to the company's capital. So why the change? So these are my two questions.

---

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

Hi Alberto, this is Salgueiro, thanks for your questions. Well, research and development, the 3% that you mentioned, is basically our usual number, generally 2.5% to 3%. So perhaps there was a slight increase this year, but I don't have all details here. I can then get back to you for a better follow-up, but nothing really comes to mind. We continue with investments for the development of new products, and this is what we have been doing regularly along the years.

As for the change in net equity, that was an increase in capital that we had in the beginning of the year. And then basically, we have an accounting issue that the profit reserve cannot be above the capital stock. So when it get part, when it gets close to this number, then we decided to have the capital increase - but this is something that happened along 1Q, basically a transfer of this line to capital stock.

---

**Mr. Alberto Valerio - UBS**

Okay, very clear, thank you very much.

---

**Operator**

We are now closing the Q&A session. Remember that if you have any questions, please feel free to send questions to our e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net).

André Rodrigues, your mic is open for your final remarks.

---

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

WEG S.A.

Conference Call - Earnings Results 2nd Quarter 2025

July 24, 2025 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)

Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English



I would like to thank you all for joining us in our earnings conference call for 2Q, and again we would like to once again invite you for our WEG Day 2025 in Jaraguá do Sul on the 3rd of October. I hope to see you in Jaraguá on the 3rd. Thank you very much, and have a wonderful day.

---

**Operator**

WEG's conference call is now concluded. We thank you all for attending and wish you an excellent day.

---