

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

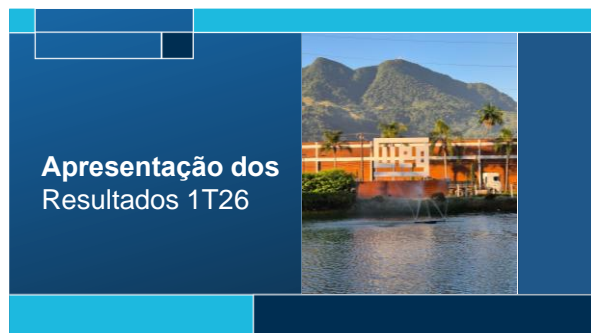
**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor  
Superintendente Administrativo Financeiro

**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 1º trimestre de 2026.



*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 a sua conclusão, o áudio estará disponível em nosso website de RI. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone "Levantar a Mão" na parte inferior de sua tela para entrar na fila.

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net), que responderemos após o encerramento de 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 nas informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

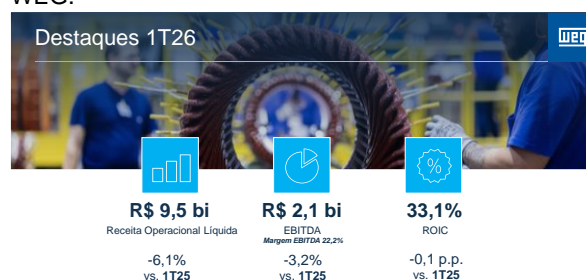
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Conosco hoje, em Jaraguá do Sul, estão André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro; André Meneguetti Salgueiro, Diretor de Finanças e Relações com Investidores 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 principais números do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida apresentou uma queda de 6,1% em comparação com o 1T25. No Brasil, a queda da receita foi motivada principalmente pela redução do nível de entregas no negócio de geração solar, devido à ausência de novos projetos.

Apesar desse impacto no trimestre, mantemos uma visão positiva para os demais negócios, com bom nível de entrada de pedidos em carteira, especialmente para os negócios de ciclo longo na área de geração, transmissão e distribuição de energia.

No mercado externo, a atividade industrial seguiu positiva nos principais mercados onde atuamos, com destaque para os segmentos como óleo e gás e sistemas de ventilação e refrigeração.

A área de geração, transmissão e distribuição de energia também apresentou bom desempenho, com continuidade do bom volume de entregas na área de transmissão e distribuição na América do Norte, além da boa demanda dos negócios de geração.

Apesar do bom resultado em moedas locais, o crescimento da receita em reais foi impactado pela variação cambial no trimestre.

A margem EBITDA apresentou crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, encerrando o trimestre em 22,2%.

Já o nosso EBITDA atingiu R\$ 2,1 bilhões, com redução de 3,2% em relação ao 1T25. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

#### Retorno Sobre o Capital Investido



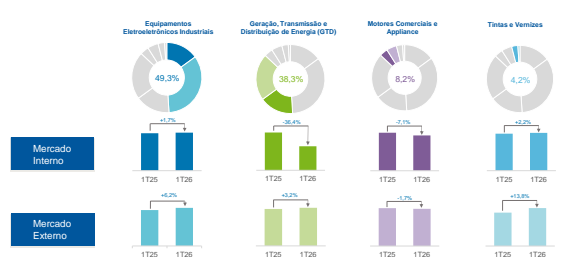
\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

E o ROIC, um dos principais indicadores financeiros, manteve-se em patamar elevado de 33,1%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide. O ROIC continuou em um nível saudável, praticamente estável em relação ao 1T25, reforçando a qualidade dos nossos investimentos, a disciplina na alocação de capital e a consistência da nossa estratégia de longo prazo. 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 trago a evolução da receita nas nossas áreas de negócios. No Brasil, a demanda por equipamentos de ciclo curto apresentou redução, motivada por um menor volume de negócios nos diferentes segmentos de atuação. Já os equipamentos de ciclo longo contribuíram positivamente com bom volume de entregas, reflexo da carteira de pedidos constituída nos últimos trimestres.

#### Desempenho das Áreas de Negócios no 1T26



Em GTD, a receita foi impactada principalmente pela queda nos negócios de geração solar e um movimento já antecipado de menor demanda quando comparado com o 1T25, que foi o trimestre de maior receita de geração solar na história da WEG. Apesar disso, o negócio de T&D contribuiu positivamente, principalmente por entregas de transformadores de grande porte e de subestações.

Na área de motores comerciais e appliance, o crescimento no trimestre foi impactado pela volatilidade nas vendas e ajustes de estoques em alguns segmentos importantes como motores para ar-condicionado, mesmo com uma dinâmica positiva em setores como o de máquinas de lavar.

E em tintas e vernizes a demanda se manteve estável, pulverizada entre os diferentes segmentos de atuação, com destaque para os segmentos relevantes como de óleo e gás e mineração.

No mercado externo, apesar do impacto negativo da desvalorização do dólar no período, equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão, apresentaram bom desempenho, em especial nos segmentos de óleo e gás e de sistemas de ventilação e refrigeração para data centers.

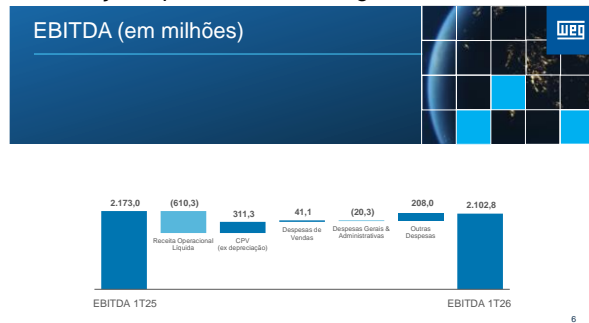
Tivemos um bom volume de entregas de equipamentos de ciclo longo, especialmente motores de alta tensão, além de uma melhora na entrada de pedidos, contribuindo para a construção de uma carteira saudável para os próximos trimestres.

Na área de GTD, o negócio de T&D segue com bom desempenho, motivado principalmente pelas entregas nos Estados Unidos, aliada a uma demanda saudável

em outros mercados importantes, como a Colômbia. Nos negócios de geração, observamos a continuidade da dinâmica positiva na maioria dos mercados de atuação, especialmente na América do Norte e na Europa.

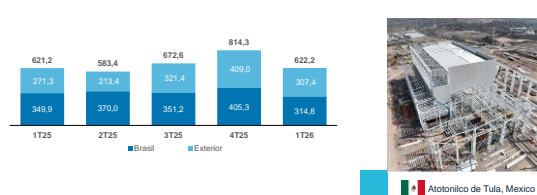
Em motores comerciais e appliance, observamos manutenção da demanda em boa parte das regiões, com destaque para o México e os Estados Unidos.

E em tintas e vernizes, o crescimento de receita também foi impulsionado pelo bom desempenho das operações do México e dos Estados Unidos, além da contribuição positiva dos negócios da Heresite.



No slide 6, mostramos a evolução do EBITDA. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,2%, apresentando crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo principalmente o melhor mix de produtos vendidos e melhora na linha de outras despesas operacionais, em especial pela maior reversão da provisão de participação nos resultados do exercício anterior.

Investimentos (CAPEX)



No slide 7 mostramos a evolução dos investimentos, que somaram 622 milhões, sendo 50% no Brasil e 50% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de T&D e investimentos em ganhos de produtividade nas operações em Jaraguá do Sul.

No exterior, avançamos com investimentos nas fábricas de transformadores no México, Colômbia e Estados Unidos, além dos investimentos em expansão de capacidade produtiva de motores de média tensão na China. Com isso, eu finalizo a minha parte e devolvo a palavra ao André.

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

Indo então para o slide 8 e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que, no final de fevereiro, a WEG foi reconhecida no Sustainability Yearbook de 2026 da S&P Global, que reúne as organizações com melhor avaliação ESG em cada setor. É um importante reconhecimento internacional que reforça a consistência de nossa estratégia de sustentabilidade no cenário global.

Realizações recentes



Reconhecimento no Sustainability Yearbook 2026 da S&P Global

Perspectivas



Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos



Carteira de pedidos de ciclo longo positiva no Brasil e exterior



Cenário macroeconômico global e volatilidade do câmbio exige atenção

Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas deste ano. Nós continuamos com uma dinâmica operacional saudável que, aliada ao mix de produtos vendidos, deve continuar suportando boas margens operacionais.

Seguimos com uma boa entrada de pedidos de equipamentos de ciclo longo, tanto no segmento industrial quanto nos negócios de transmissão e distribuição, além da retomada da atividade industrial nos principais mercados em que atuamos no exterior.

É importante estarmos sempre atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidades, como a volatilidade no custo das matérias-primas e a constante desvalorização do dólar, que deve diminuir o crescimento em reais. Encerro aqui a nossa apresentação, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.

Contatos Relações com Investidores

[ri.weg.net](http://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

## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

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

A nossa primeira pergunta vem de Rogerio Araujo, Bank of America. Por favor, Rogerio.

### Rogerio Araujo - Bank of America

Oi pessoal, bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte, a primeira com relação a essa linha de outros resultados, “other operating results”, que veio positivo em 42 milhões. A gente percebeu uma linha de ganho de capital de investimentos e outra linha aqui de reversão de provisão de profit sharing, isso dá mais ou menos uns 2,5 pontos de margem aí de efeito positivo.

Teve algum efeito negativo no recorrente também, ou somente esses aqui que a gente conseguiu mapear? E se for somente esse, o que que afetou a margem recorrente, se foi a tarifa dos Estados Unidos de 50% para importações brasileiras. Se for o caso, se a gente poderia ver isso já se revertendo no 2T, essa é a primeira.

E a segunda com relação a equipamentos de ciclo longo no mercado externo. Vocês citaram uma melhora na entrada de pedidos. Isso já é uma sinalização de que os investimentos de empresas lá de fora que estavam sendo postergados pelas incertezas melhorou, ou ainda é cedo para falar? Muito obrigado.

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

Oi Rogério, André Rodrigues, obrigado pela pergunta aí. Deixa eu falar um pouquinho da margem e o Salgueiro fala um pouquinho sobre a dinâmica de ciclo longo, tá? Bom, primeira parte da tua pergunta, né, dos efeitos aí não recorrentes, nós tivemos uma reversão de participação nos lucros referente ao exercício anterior.

O que aconteceu aqui, tá? O programa de bônus dos administradores e dos colaboradores é baseado no

desempenho da Companhia, e o não atingimento de algumas metas de 2025 reduziu o valor provisionado. Como parte das metas são apuradas após o fechamento do ano - é um processo bem complexo; cada departamento tem suas metas específicas, e dado o tamanho da WEG - o ajuste é realizado no período subsequente. Então foi isso que foi o impacto referente à participação dos lucros.

E nós também tivemos efeitos não recorrentes de algumas operações da WEG fora do Brasil, como uma reestruturação societária na África do Sul, com o aumento da participação de uma controlada resultando em ganhos contábeis no trimestre; e o efeito de correção monetária em países com hiperinflação, como exemplo da Turquia. Nós não tivemos um efeito negativo nessa linha, como você questionou.

E aproveitando então, o que levou então essa diferença entre a margem EBITDA e a margem bruta nesse trimestre? Apesar do mix de produtos, a gente observou alguns impactos negativos. Eu acho que o mais relevante no trimestre foi o aumento das despesas com o pessoal. É de praxe, é típico no início do ano ter reajuste salarial em alguns países.

A queda da receita leva também a uma menor diluição dos custos fixos. Especialmente também em momentos de investimentos elevados, como nós estamos, é necessário ter aumento do quadro de colaboradores.

E o destaque nesse momento é as operações da T&D, que ao longo desse ano já vão estar na expectativa de iniciar algumas das operações que nós estamos investindo. Então isso é parte da preparação para o aumento de capacidade que está sendo previsto.

A gente espera uma normalização desse impacto no decorrer do ano. Conforme as novas fábricas vão entrando em operação, o crescimento volte a um patamar esperado.

Nós também podemos pontuar que foi observado aumento de algumas matérias-primas, especialmente o cobre; volatilidade do câmbio no curto prazo, com a desvalorização do dólar e consequente menor reconhecimento de receita de exportação, também trouxe um impacto; e eu acho que num efeito um pouco menor aí a questão das tarifas dos Estados Unidos, principalmente relacionado às novas regras da seção 232.

Então apesar dessa dinâmica menos favorável nesse período, a gente continua a busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade, que vão continuar decisivos para a manutenção da competitividade da WEG.

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

Rogério, bom dia, Salgueiro aqui. Acho que com relação ao mercado externo, primeiro comentário que acho que vale a pena destacar é que o mercado externo teve uma performance bastante positiva no geral tanto em ciclo curto quanto em ciclo longo, o crescimento ali de 16,1% em dólares.

E mesmo em moeda local - o dólar está desvalorizando em relação a várias moedas -, mas mesmo em moeda local a gente apresentou um crescimento de dois dígitos, acima de 11% no trimestre. E aí foi uma combinação de um crescimento de ciclo curto bastante saudável e uma performance positiva, e também a questão de ciclo longo melhorando.

E aqui o ciclo longo, acho que a gente tem dois aspectos: a parte de GTD já vinha super bem com T&D, e a gente não viu nenhuma mudança, pelo contrário; só confirma a visão positiva, e a carteira continua sendo construída para os próximos anos.

A gente tem aqui dentro de GTD também o negócio de alternadores da Marathon com uma performance bastante relevante, melhorando nos últimos trimestres.

E a gente tem a dinâmica de compensadores síncronos, que a gente vem falando com vocês há algum tempo também que a gente vê uma dinâmica bastante saudável, uma procura maior por esses equipamentos aí nos últimos trimestres.

O que estava faltando era a parte industrial, que a gente vinha comentando por diversas razões uma dinâmica ainda um pouco mais fraca - mas a gente percebeu uma melhora na entrada de pedidos também de ciclo longo industrial, países como a Alemanha, mesmo os Estados Unidos com alguns projetos entrando em carteira.

Agora aqui não dá para afirmar ainda que vai ser algo constante ou recorrente. Até por conta da situação macro, geopolítica, a gente vai precisar acompanhar, mas é uma primeira sinalização para essa parte industrial, que eu acho que estava faltando, de uma melhora na entrada de pedidos que sinaliza perspectivas positivas para os próximos trimestres.

---

**Rogério Araujo - Bank of America**

Perfeito. Se vocês me permitem um follow-up na primeira questão: agora, como foi cancelado no fim de fevereiro a tarifa de 50% de importações brasileiras lá nos Estados Unidos, esse efeito por si só vocês conseguem dar para a gente alguma estimativa? E ele seria suficiente para trazer essa margem recorrente um

pouco mais para os patamares dos trimestres anteriores? Obrigado.

---

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

Rogério, é muito cedo para a gente dar uma estimativa ainda. A gente teve uma mudança de dinâmica; quando a gente compara com o 4T, se você pegar a 232 e a 122, era... no último trimestre você tinha uma situação que era mais favorável pelas exportações do México e menos favorável para o Brasil; com essa mudança da regra 232 e a nova tarifa da 122 baixando para 10%, a gente tem uma situação mais favorável para o Brasil agora daqui para frente - até onde isso permanecer né? - e um pouco menos favorável para o México.

---

**Rogério Araujo - Bank of America**

Perfeito. Muito obrigado André e Salgueiro.

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

**Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Obrigado. E aí pessoal, bom dia, deixa eu fazer duas aqui também aí, já pegando o gancho da 232. A soma de regras alteradas ali foi grande, então assim só para pedir uma luz aqui e vocês comentarem talvez o que é o net-net da 232 nesses conjuntos todos de componentes metálicos, de todas as classificações de produtos, tanto do motor quanto do transformador, e o que que vocês entendem ali que é talvez a alteração, você comentou, mais favorável para o Brasil.

Mas talvez queria entender nesses dois produtos principais (motor e transformador) se isso aqui na verdade ajuda, atrapalha, é inócuo talvez até para as exportações de vocês Brasil - Estados Unidos.

E o segundo ponto talvez para fechar a carteira de pedidos, aí talvez ciclo curto mais motor também. Assim a gente sabe a carteira é curta ali, mas como o motor também depende um pouco da visualização do que é a 232, acho que a 232 agora tá estabilizada, né, assim vocês conseguiram ver alguma mudança na entrada de pedidos desse segmento específico - falando Estados Unidos aqui né - a ponto de melhorar ou não? Enfim, qualquer visão aqui ajudaria, pessoal. Obrigado.

---

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

Lucas, sobre tarifas acho que uma coisa muito importante a ser pontuada aqui é que agora as condições elas estão iguais - nesse momento, obviamente - para todos os países.

Tentando explicar um pouquinho mais o que mudou, antigamente você tinha uma situação que o Brasil tinha uma tarifa de 50%, e com essa nova regra da 122 ela caiu para 10%. Depende um pouquinho dos produtos que a gente está falando, mas quando a gente fala de motores trifásicos abaixo de 200 HP a tarifa é zero, e ela vai acima de 200 HP ela vai subindo para 10%... desculpa, acima de 200 HP ela passa para 25% e abaixo disso ela fica em 10%, tá?

Então acho que é essa... é 25% com a 232, tá? Deixa eu começar um pouco melhor aqui: a 122 ela tem 10% de tarifas para motores, motores comerciais e appliance, motores trifásicos até 200 HP; e acima de 200 HP aí entra a 232 - que agora é uma tarifa por produto, não mais sobre componentes -, que tocava o passo e no caso, no nosso caso, mais alumínio, ela passa para 25%.

E o México, quando a gente falava dos principais equipamentos, pelo acordo entre Estados Unidos e México ela é não tarifada e ela passa agora a seguir a 232 para 20% para transformadores de até 10 MVA; e transformadores, por exemplo, a óleo, acima de 10 MVA, passa para 15%.

Eu acho que o ponto principal aqui é que a gente tinha uma situação no México onde você tributava parte do equipamento, no caso do transformador, do aço, especificamente, que entrava em 50% - que era a regra vigente -, e agora você está tributando em 25% boa parte dos transformadores, praticamente todas as partes dos transformadores de distribuição.

Os transformadores de potência, de força, estão sofrendo uma alíquota menor que isso (de 15%), mas essa é a grande mudança: onde você tinha, antigamente, uma regra que você tarifava parte dos equipamentos, e agora você tem uma alíquota da que pega o produto em si.

---

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

No caso - Salgueiro - com relação à carteira de ciclo curto Estados Unidos, continua positiva, né? Como você falou, é uma carteira mais curta. A gente não tem grandes visibilidades, mas o ritmo de entrada de

pedidos e a dinâmica para Estados Unidos como um todo, eu diria de ciclo curto e ciclo longo, está bastante saudável.

E a gente chegou até a destacar alguns segmentos, como óleo e gás, mesmo a parte de sistemas de refrigeração para data center, que a gente vê uma demanda cada vez maior também na parte industrial para os motores elétricos. Então a gente tem alguns segmentos ali em destaque, mas o mercado como um todo performando relativamente bem.

---

**Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Fechado. Valeu pessoal, obrigado.

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta, vem de Kiepher Kennedy, Citibank. Por favor, pode prosseguir.

---

**Kiepher Kennedy - Citibank**

Olá pessoal, bom dia, obrigado por tomarem minha pergunta. Um follow-up rápido aqui no ponto das tarifas México: a Companhia acho que ao longo do ano passado ela se preparou ali para operar via México como forma de mitigar parte desses efeitos, e fica bem claro que agora a gente tem uma mudança aqui de dinâmica.

Eu só queria entender como é que ficam os planos da Companhia com relação ao que havia sido pensado anteriormente, se existe alguma dificuldade ou se é fácil, enfim, de mudar essa dinâmica, como foi feito no ano passado, como forma de, enfim, operar da melhor forma para mitigar esses impactos. Eu acho que a gente espera ali uma melhora ao longo dos próximos trimestres, mas queria entender no dia a dia da Companhia como que isso vai ser feito, né?

E uma segunda relativa ao CapEx que tem sido feito ali em diversos países. Acho que a gente vai começar a ver isso mais para o final deste ano, ano que vem. Eu queria pegar um update com vocês sobre a evolução desse CapEx, dessa fábrica. Quando nós deveríamos, se de fato ano que vem é um ano para ver melhor essa receita sendo gerada, e se de alguma forma todas essas tensões geopolíticas que vocês comentaram no início do call, se vocês têm visto alguma mudança de apetite por parte dos clientes, ou se, enfim, se não é um tema aqui muito relevante. Obrigado.

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

Oi Kiepher. Com relação à mudança dessas tarifas, o que a WEG anunciou, eu acho que boa parte do nosso plano que foi anunciado no ano passado a gente evoluiu bem, e a gente não vê que tem nada substancial a fazer. Acho que a gente conseguiu endereçar muito bem aquela situação com a transferência de boa parte da produção no México. Acho que foi um movimento acertado, mesmo assim, mesmo com a redução do Brasil, porque parte dos equipamentos ainda tem uma vantagem de produção, de custo de produção e ganhos logísticos também que a gente pode ter com a proximidade.

Então, a gente não vê nenhuma mudança dos nossos planos, do que a gente anunciou lá atrás, e também do plano de investimentos que a gente está realizando no México e com essa, com essa nova entrada das novas capacidades acho que vai trazer boas oportunidades para a Companhia.

---

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

Kiepher, com relação ao CapEx a gente tem um orçamento de capital aprovado e divulgado para vocês de 3,6 bi agora para 2026. A gente fez 622 milhões no 1T, então tende a acelerar ao longo dos próximos trimestres.

Os principais projetos estão concentrados no negócio de T&D: então a gente tem a ampliação da fábrica de Betim aqui no Brasil, que deve ficar pronta agora no meio do ano; a gente tem alguns investimentos também sendo feitos em Gravataí; a gente tem a fábrica nova da Colômbia, que também deve estar pronta no final desse ano; e a nova fábrica do México no início do ano que vem.

Fora isso, a gente tem investimentos importantes acontecendo em outros negócios: então aqui no Brasil a gente chegou a anunciar o investimento já da nova fábrica de fios em Itajaí; toda a parte de automação também acontecendo lá em Itajaí; e o anúncio da fábrica nova de BESS - e essa deve começar ao longo desse ano, mas boa parte do investimento fica para o ano que vem.

A gente tem os investimentos em Guaramirim, tanto na fábrica atual, com a ampliação da fundição e também o parque fabril novo, que o projeto começa esse ano e entra o ano que vem.

E fora do Brasil, além de México, T&D que eu comentei, e Colômbia, a gente tem a fábrica nova de tintas no México também ficando pronta agora; a fábrica nova de

redutores na Turquia; e também a fábrica de motores de média tensão na China, que é um projeto que deve avançar ao longo deste ano. Então, esses são os principais projetos do ano.

E aí, quando a gente compara o 3,6 previsto para esse ano, a gente tem um incremento aí importante em relação aos 2,7 de investimento passado. Acho que aqui só demonstra as oportunidades que a Companhia está vendo à frente para suportar o crescimento e o desenvolvimento do negócio ao longo dos próximos anos.

Com relação à pergunta final que você fez ali, às questões geopolíticas, acho que nós estamos no meio do conflito ainda, sem nenhuma grande definição. Acho que isso traz algumas incertezas, impacto de custo de matéria-prima e tudo mais. Obviamente, isso pode ser indutor de demanda para alguns segmentos, como óleo e gás, por exemplo, mas eu diria que a gente ainda está muito no início do processo, então não dá para dizer que a gente já está vendo algum movimento por conta disso.

Acho que o mercado está mais em compasso de espera, esperando o resultado e aguardando uma resolução definitiva para o conflito o mais rápido possível para as coisas se estabilizarem, e a gente conseguir ter uma visão mais clara de oportunidades e desenvolvimento do negócio no médio e longo prazo.

---

**Kiepher Kennedy - Citibank**

Ótimo, obrigado.

---

**Operador**

Obrigado, Kiepher. Nossa próxima pergunta vem de Daniel Gasparete. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

**Daniel Gasparete – Itaú BBA**

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Primeiramente, queria só fazer um follow-up nas duas primeiras perguntas. Sei que é muito difícil da gente discutir margem dada toda a complexidade da Companhia e as variáveis, mas mais para entender as tendências, porque pelo discurso que vocês apresentaram um pouco no início, a questão, por exemplo, do aumento de despesas de pessoal, sessão 232, aumento do cobre, câmbio, alavancagem operacional e o fato das receitas que foram dos benefícios que a gente teve esse trimestre agora são menos recorrentes, nos faz imaginar que a tendência

da margem é ficar mais próxima dos 20 do que daqueles 22, é mais para confirmar.

E eu sei que vocês comentaram que a expectativa é que ao longo do ano isso vá melhorando conforme as receitas aumentam, mas mais para entender se o próximo trimestre deveria continuar vendo uma trajetória mais próxima desse patamar de baixo, e aí uma expectativa de crescimento ao longo do ano, entender um pouco para vocês como é que é a tendência disso.

E aí a segunda pergunta, eu ia tentar pegar um pouco da visão de vocês também sobre um pouco aquele direcionamento que vocês tinham apresentado sobre o crescimento da receita ser mais próximo dos dois dígitos para o ano. Queria entender um pouco mais como é que fica isso agora com o câmbio, como é que fica isso agora com o leilão de BESS que foi um pouco postergado e também com o resultado do 1T. Mais para entender um pouco cabeça de vocês, obrigado.

---

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

Oi Gasparete, obrigado. Eu acho que quando a gente fala um pouco de expectativa de margem, a gente sempre toma bastante cuidado de informar que quando a margem vem muito forte ou quando ela vem um pouco abaixo da expectativa, nunca é referência o que pode acontecer num período mais longo, né?

A gente tá rodando com uma margem bastante saudável nos últimos três anos - a gente sempre está pontuando isso - e apesar da margem do 1T ter sido impactada positivamente por efeitos aí não recorrentes como eu já expliquei aí na pergunta do Rogério, nós continuamos com a expectativa de entregar margem na média dos últimos anos, essa é a visibilidade que a gente tem nesse momento.

Eu acho que o que está suportando um pouco esse meu discurso, tá? Eu acho que com o 2S sinalizando um cenário mais favorável com expectativa da normalização dos impactos de menor nível de receita no 1T, vem contribuir com isso. Eu acho que, claro, que é importante acompanhar o mercado, se isso, se pode mudar essa dinâmica como a variação do câmbio, que é o outro impacto aí que Salgueiro vai falar na questão, sobretudo da receita, e as alterações dos custos de commodities e as atualizações tarifárias que a gente já vem comentando também.

Mas voltando então, primeiro, a expectativa de crescimento de receita, a expectativa é que vai trazer melhoria nas margens.

É bom lembrar também que nós fizemos um aumento de preços que deve ajudar na recomposição do aumento das matérias-primas observadas nos últimos meses, e com a expectativa de eventual normalização do câmbio - caso aconteça - é provável que tenhamos um impacto menor na rentabilidade no curto prazo.

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

Gasparete, bom dia. Com relação ao crescimento, na expectativa que a gente tinha passado até para vocês ali no final do ano a gente fez o exercício do orçamento para esse ano e a gente estava considerando, sempre que a gente faz esse exercício, a gente considera câmbio constante. Então no momento que a gente fez o orçamento, a gente estava trabalhando com câmbio médio do ano até o momento ali de 5,59, praticamente 5,60, e na verdade é esse nível de câmbio para atingir aquela expectativa inicial.

De lá para cá, o que a gente tem visto é uma valorização contínua do real, o real rodando aí nas últimas semanas abaixo de 5. Então, obviamente, a gente acaba tendo um desafio para entregar aquela expectativa inicial. O que acho que dá para compartilhar e dizer é que a gente continua com a expectativa de entregar o que a gente tinha no plano em moeda constante.

O quanto isso vai resultar no final do ano vai depender muito de como o câmbio vai evoluir daqui para frente - e aqui é uma variável que a gente não controla, então a gente vai precisar acompanhar ao longo do ano e ver como é que vai evoluir.

A expectativa sempre foi um 1S... trimestre mais... 1S um crescimento menor, mais fraco - no caso aqui o 1T até apresentando queda - porque além do câmbio, a gente tinha o hard comp do solar do ano passado, e o crescimento deveria acelerar ao longo dos próximos trimestres. Então a gente continua com essa expectativa. Obviamente, precisamos acompanhar a evolução do câmbio daqui para frente, como é que vai ser.

---

**Daniel Gasparete – Itáú BBA**

Perfeito. Muito obrigado pela resposta, pessoal.

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta é de Lucas Laghi, XP. Seu microfone segue habilitado, por favor, prossiga.

---

**Lucas Laghi – XP Investimentos**

Oi, bom dia. Estão conseguindo me ouvir?

---

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

Estamos sim, Lucas.

---

**Lucas Laghi – XP Investimentos**

Boa, obrigado, obrigado pelas perguntas. Acho que é mais... eu não quero exaurir muito mais o tema de rentabilidade, mas mais pensando no contexto atual, porque acho que é o que o Rodrigues falou: agora a gente tem uma isonomia. Não tem mais a questão de tarifa Brasil, cobre, aço, alumínio, prata, que estão mais para competidores de vocês, acaba pegando para todo mundo.

Mas mais para entender se depois desses aumentos de preço que você já vem passando e a indústria já vem passando, se nesta perspectiva de recomposição de rentabilidade vocês consideram mais espaço para mais aumentos de preço nesses produtos, principalmente na parte de EI, que estão sendo mais afetados, ciclo curto ali, por essa questão toda de tarifa, de preço de commodities etc., e se acham que ainda tem espaço na indústria para mais repasses, e aí nivelar essa rentabilidade de forma isonômica por aumentos de preço.

E aí pensando numa segunda pergunta, vocês falaram rapidamente ali a questão de conflito, que historicamente a gente vê que quando você tem commodities para cima normalmente o apetite do cliente para mais investimento aumenta, normalmente receita de produtos tradicionais acelera. Aí é que tem toda a questão de choque de oferta, que não é necessariamente demanda que tá fazendo commodities subir; mas se tem algum setor especificamente que já tá chamando a atenção de vocês, que vocês têm conversas recorrentes aí com os clientes voltados a esses setores, se tem algum... tudo aqui é muito incerto como vocês comentaram, muito preliminar, mas tem algum desses setores já se destacando que poderia implicar, sugerir uma aceleração de receita desses segmentos mais tradicionais da Companhia nos próximos trimestres. Mais para entender esse superciclo quase sugerido pelo preço das commodities, talvez possa também se refletir em demanda pelo lado de vocês daqui para frente. São esses dois pontos, obrigado.

---

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

Oi Lucas, obrigado pelas perguntas. Com relação aí à dinâmica de preços, acho que a gente sempre fala que os reajustes são feitos conforme as condições de mercado, fazem parte da dinâmica do negócio e a gente sempre leva em consideração as variações do câmbio das matérias-primas.

Eu acho que a gente tem que avaliar isso a cada caso. Alguns dos aumentos foram muito recentes e a gente vai ter que acompanhar agora o que vai acontecer com o mercado - e isso o conflito também pode impactar - para ver se a gente tem que se posicionar mais uma vez ou não.

---

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

Lucas, falando com relação às indústrias de commodities, aquilo que a gente sempre coloca, na verdade são as indústrias que eventualmente demandam mais os nossos produtos: então óleo e gás, mineração, papel e celulose, siderurgia, então são as indústrias de processo.

A gente vem vendo uma dinâmica positiva em boa parte delas, até o óleo e gás a gente chegou a destacar, tanto no release quanto agora na apresentação do call. Então dá para dizer sim que óleo e gás está positivo e tende a continuar positivo, principalmente agora com o nível do barril de petróleo onde está isso tende a destravar investimentos - e a gente tem algumas coisas que são mais fáceis, como shale gas nos Estados Unidos, por exemplo, mas eventualmente se mantendo num patamar mais elevado você começa a ter investimentos mais estruturais de longo prazo.

Então a gente está acompanhando e discutindo com os clientes sobre oportunidades, mas dá para destacar aqui, certamente, o óleo e gás e, obviamente, se o movimento continuar em outras commodities como os metais, como a própria parte do papel e celulose, são indústrias bastante importantes e que demandam bastante os nossos produtos e equipamentos.

---

**Lucas Laghi – XP Investimentos**

Boa, obrigado

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem de Jens Spiess, pergunta em inglês. Seu microfone segue aberto, por favor, pode prosseguir.

**Jens Spiess – Morgan Stanley**

Hello, yes, hello everybody. So my question is on EI domestic. You mentioned that you saw some like short-cycle weakness. Just wondering how much visibility you have into that? And also if that weakness has been mainly driven by order volume or if you're actually seeing also some pricing pressure and if this is typical of an election year. Just any additional color of what's driving that weakness would be much appreciated, thank you.

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

Jens, é o André aqui, eu vou manter a resposta em português para a gente seguir com o fluxo aqui da tradução simultânea. Equipamentos eletroeletrônicos industriais Brasil, a gente teve um crescimento baixo e a parte de ciclo curto até caindo em receita. O que suportou esse crescimento foi mais a parte de ciclo longo.

E a demanda de ciclo curto, a gente teve um início de ano aqui no Brasil mais fraco. A gente até consegue ver isso pela performance de motores comerciais e appliance, que caiu 7,2% no trimestre.

E aí a gente tem a combinação de um ambiente macro não muito favorável, com taxas de juros ainda bastante elevadas, caindo. Ontem a gente teve o segundo corte dos juros aqui no Brasil, mas ainda está num patamar muito alto. E a gente tem o ano de eleição, que sempre traz alguma instabilidade, volatilidade para a demanda.

O que dá para compartilhar é que a gente viu uma evolução ao longo do trimestre na entrada de pedidos. Então no mês de março, do ponto de vista de entrada de pedidos, ele já foi melhor do que foi janeiro e fevereiro. E, obviamente, essa tendência, ela se mantendo agora para os próximos meses, a gente deve ver uma melhora num ritmo de crescimento, a volta do crescimento dessa parcela de ciclo curto.

A gente não teve nenhum impacto de preço, tá? Aqui é basicamente volume. Na verdade, a gente teve até recomposição de preço que o André comentou aqui numa outra resposta agora recentemente, então o efeito preço ele tende a ajudar também para frente.

Então dá para dizer que de fato é basicamente uma queda de volume.

**Jens Spiess – Morgan Stanley**

Perfect, thank you.

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem de Alberto Valerio, UBS. Seu microfone segue habilitado, por favor, prossiga.

**Alberto Valerio - UBS**

Bom dia, Salgueiro, Rodrigues, Felipe, obrigado pela oportunidade. Eu queria saber se vocês poderiam dar um pouquinho mais de cor aí nos projetos que a gente tinha para o Brasil. Acho que, como vocês mencionaram, o Brasil, para alguns competidores de vocês foi até a surpresa negativa aí de encomendas para o ano. E a gente deveria ter, acho que ontem ou hoje, o edital do leilão de BESS, de baterias aqui do governo que ainda não saiu, né?

Então eu lembro que a gente falava de talvez de uma receita próxima de 1 bi de BESS para o ano, ou contrato dessa receita de 1 bi de BESS e de compensadores síncronos também. Se isso mudou na perspectiva da empresa, se pode escorregar para 2027 ou se ainda tem uma chance de isso acontecer em 2026, obrigado.

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

Oi Alberto, Salgueiro aqui. Performance de Brasil, eu estava comentando um pouco da demanda da parte de ciclo curto industrial. Então o ano começou mais fraco, março melhor, tende a melhorar ao longo do ano.

Quando a gente olha para projetos, a gente teve um 1T na parte de ciclo longo que apresentou crescimento, então isso suportou ali crescimento da parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

E a gente tem as oportunidades na área de GTD. Então GTD a gente apresentou queda, mas muito por conta da parte de renováveis. O solar, por conta das entregas do ano passado, a gente não conseguiu replicar esse ano - mas a gente tem a parcela do negócio de T&D apresentando um bom crescimento.

E quando a gente olha para o restante do ano, a gente tem outras oportunidades. Então T&D continua evoluindo; BESS, apesar de a gente não ter tido leilão ainda - tem essa indefinição de quando sai o edital e quando ele acontece - a gente conseguiu um pedido importante no final do ano passado, que foi anunciado

para vocês, o projeto de Fernando de Noronha, então parte dele já deve entrar esse ano.

E a gente tem também, a gente teve agora recentemente o leilão de T&D, que incluiu os compensadores síncronos, e a gente tem um pedido importante de compensadores síncronos também em backlog. Aqui eu diria mais para o ano que vem, porque a produção e entrega é 2027, eventualmente parte em 2028. Mas do ponto de vista de carteira, na entrada de pedidos a gente viu uma melhora importante, principalmente na parte de GTD.

---

### **Alberto Valerio - UBS**

Legal. Para o ano, vocês já estão com a carteira completa? Tudo que entrar agora já vai para 2027 ou ainda não? Ciclo longo.

---

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

Depende do produto, tá? Eu diria assim, se a gente vai para a parte industrial eu diria que a gente ainda tem tempo, né? Se entrar alguma coisa até metade do ano, acho que dá para performar ainda ao longo do 2S.

Se a gente vai para as máquinas maiores, o negócio de T&D, parte a gente consegue; mas se você vai para os transformadores de grande porte ou eventualmente compensadores síncronos, projetos muito grandes, aí é natural que ele fique para a carteira do ano que vem ou, em até alguns casos, até 2028.

---

### **Alberto Valerio - UBS**

Perfeito, bem claro. Obrigado, viu?

---

### **Operador**

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

---

### **Marcelo Motta - JP Morgan**

Opa, bom dia, pessoal. Se vocês puderem comentar um pouco, vocês falaram dos aumentos de preço. Então só entender se vocês têm, sei lá, como abrir um range da magnitude, até para a gente tentar comparar com quando subiu matéria-prima, entender, enfim, quão enquadrados vocês estão, se os aumentos atuais já põem você no patamar que a gente tá vendo de

matéria-prima, ou se ainda, enfim, fica espaço aí para fazer um catch-up nesses aumentos recentes que a gente viu.

E aí o segundo ponto, voltando para como vocês veem esse crescimento de receita ao longo do ano. Vocês falam o 1S ainda mais fraco e com esse FX que a gente vê é o que você falou. Você tem, o número do ano acaba ficando comprometido, e por mais que a base de comparação com o 2Q25 não tenha tanto solar, ainda deve ter alguma coisa.

Então só entender se essa magnitude, esse delta, a gente já poderia talvez ver receita no 2Q até crescendo ou não, ainda também criou uma base difícil. São esses dois pontos. Obrigado.

---

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

Motta, sobre a questão do (inaudível 46:30) é parte da nossa estratégia comercial, então a gente acaba não abrindo essas informações. Mas o que a gente já vem falando e reforçando o que eu disse também, né? É que praticamente a gente fez aumento de preços nas últimas semanas, começo do ano, para todas as geografias - excluindo a América do Norte, que já foi realizado lá no 4T com toda a questão da discussão das tarifas naquele momento.

E a questão da receita acho que não muda o que a gente falou, que a gente teria um 1T, uma situação bem adversa, com uma taxa de câmbio prejudicando. No 2S do ano passado você teve uma redução do câmbio - obviamente não no mesmo patamar que a gente tá vendo hoje - mas é uma base de comparação diferente com, por exemplo, o 5,85 que foi o 1T desse ano aí contra algo em torno de 5,25.

Claro que o câmbio tá mais baixo hoje, mas somado o fato da gente ter uma carteira de geração solar centralizada muito forte no 1S. No 1T, para ter um pouco mais, dar um pouquinho mais de cor, o que a gente vendeu de solar no 1T do ano passado foi a maior receita da história da Companhia concentrada num trimestre. O 2T foi forte, não igual ao 1T do ano passado, mas ainda veio forte.

Então a gente ainda mantém aquela expectativa de ter uma situação, de certa forma, desfavorável, com câmbio e solar na base de comparação no 1T, mas um cenário mais positivo no 2S, pelo fato da gente ter uma base de comparação do solar que vai ser próximo ao que está acontecendo hoje. Então você não teria uma redução do que, como foi nesse 1S; e o câmbio, vamos dizer assim, um pouquinho mais favorável comparado

que o que a gente enfrenta com as médias lá do 1S do ano passado.

---

**Marcelo Motta - JP Morgan**

Perfeito, obrigado, André.

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta. JP Morgan. Seu microfone segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

**Marcelo Motta - JP Morgan**

Opa, acabei de fazer a pergunta, pessoal, obrigado.

---

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem de Daniel Federle, Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

---

**Daniel Federle - Bradesco BBI**

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço aqui para fazer perguntas. Dois follow-ups em pontos já discutidos, o primeiro em custo de pessoal. Acho que ficou clara a mensagem de que nesse 1T tem uma preparação para um aumento de capacidade, então algumas contratações, além de uma diluição menor de custo fixo.

Mas queria abordar um pouquinho mais a trajetória ao longo dos últimos anos, porque a gente já vê que a linha de pessoal como percentual de receita ela vem expandindo de forma gradual ano após ano, pelo menos a partir dali de 2022. Então entender um pouquinho a dinâmica mais estrutural dessa linha.

E o segundo ponto, vocês mencionaram alguns aumentos de capacidade que estão ficando prontos, por exemplo, Betim no meio do ano. Eu queria saber se vocês conseguem quantificar um pouquinho o que isso representa. Por exemplo, se Betim ficar pronto, aumenta a capacidade de transformadores em 30%, 40%. Dá para passar alguma métrica para a gente entender o que isso significa na prática? E se puder comentar se elas já geram receita esse ano ou se fica para frente também ajuda. Obrigado, pessoal.

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

Oi, Daniel, é o André falando aqui, vou pegar a primeira parte da pergunta com relação ao pessoal, né? A gente sempre fala, é um pouco natural, quando eu comentei que a gente tem no começo do ano a recomposição de salários, as inflações e na maioria dos países isso vai se diminuindo ao longo do tempo, né?

Mas quando a gente, também um ponto muito importante para a gente comparar com relação aos últimos anos, vamos um pouquinho mais lá para 2024, onde a gente tinha uma carteira ainda de eólica, carteira de solar, 2025 carteira de solar. Esses são negócios que têm uma receita bem expressiva, com baixo... a gente no caso, por exemplo, do solar, a gente, por exemplo, a gente importa os painéis, a gente é muito mais integrador com uma quantidade de mão de obra dedicada para esses produtos menores com alguns negócios da Companhia. Então isso também ajuda a diluir a questão dos custos relacionados a pessoal, então isso também acaba impactando quando a gente olha os números desse ano.

Mas eu acho que a principal mensagem aqui é que a Companhia tem investido sem parar nos programas de redução de custos, de automatização. Para quem tem a oportunidade de visitar as nossas instalações com mais frequência, vê consideravelmente o aumento de automação; mesmo projetos nas áreas administrativas, com o advento de inteligência artificial e tudo mais, ajudando a gente buscar produtividade - e esse é o caminho da Companhia que não vai parar.

---

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

Daniel, com relação à questão da capacidade de T&D, acho que talvez a gente precise voltar lá atrás: 2023, 2024, a gente fez dois anúncios importantes. A ideia depois do segundo anúncio é que a gente dobraria a capacidade lá do início de 24 até o início agora do próximo ano, em 27.

A gente... dá para dizer, com alguns investimentos que foram feitos, que a gente já adicionou ali em torno de 10 a 15% dessa capacidade, então isso já foi feito. A gente tem a entrada de Betim agora no meio do ano, que vai adicionar mais uns 10%, então a gente chegaria a uns 25% da nova capacidade; e aí a gente ficaria com 75%, que são os outros investimentos, principalmente a nova fábrica da Colômbia e especialmente a do México - que é o maior de todos - para o início do ano que vem.

A única coisa que a gente sempre reforça é que aqui a gente está falando das fábricas prontas. Não necessariamente a gente vai ter receita num primeiro momento, porque a gente está começando agora contratação de mão de obra, treinamento de mão de obra; e depois você tem toda a questão do ramp-up operacional das operações.

Do ponto de vista de carteira e pedidos, a gente não tem preocupação. A gente já está construindo essa carteira, então os pedidos devem estar lá no momento do início de cada uma das operações, é mais uma questão operacional de a gente ocupar as fábricas e começar a gerar essa receita. Então, sim, tem alguma contribuição principalmente de Betim já ao longo do 2S, e as operações da Colômbia e do México começam a contribuir a partir do ano que vem.

---

**Daniel Federle - Bradesco BBI**

Se você me permite, só para entender um pouquinho o status inicial da sua capacidade de produção de transformadores: no ponto inicial ela era bem balanceada, assim, metade estava no Brasil, metade fora, ou tem uma grande concentração aqui no Brasil? Até para tentar fazer uma quebra aqui do que que é mercado, quanto que expande domesticamente, quanto que expande internacionalmente?

---

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

Daniel, eu não tenho os números exatos aqui de bate pronto, mas o Brasil um peso maior, provavelmente, e os investimentos a gente tem marginalmente um crescimento maior no mercado externo, principalmente por conta da fábrica do México, que é uma fábrica bastante relevante para atender México, mas principalmente Estados Unidos; e a nova fábrica na Colômbia, que é um Greenfield, então são duas fábricas novas.

Aqui no Brasil, o que a gente está fazendo é um brownfield, uma expansão de uma operação já existente. Então, da nova capacidade, a concentração maior do volume adicional ele é mais relevante.

No mercado externo, até para ter a ideia aqui, para os números que eu passei, 75% da nova capacidade é basicamente Colômbia e México, que entra no início do ano que vem.

---

**Daniel Federle - Bradesco BBI**

Perfeito, valeu, pessoal. Obrigado.

---

**Operador**

Encerramos neste 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 de passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

---

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

Pessoal, mais uma vez muito obrigado pela participação e um excelente dia a todos. Até a próxima!

---

**Operador**

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

---