

## 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 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.



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, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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 25,5% em comparação ao 1T24.

No Brasil, área de geração, transmissão e distribuição de energia foi destaque do crescimento, com a concentração de negócios de geração solar centralizada e a continuidade das entregas de projetos de transmissão e distribuição.

Também no mercado externo, destacamos o negócio de GTD. Nós apresentamos mais um trimestre com bom desempenho, especialmente dos negócios de transmissão e distribuição na América do Norte.

No segmento industrial, observamos manutenção da demanda dos nossos produtos e serviços em segmentos importantes, como o de óleo e gás e mineração, além da contribuição positiva dos negócios adquiridos em 2024 das marcas Marathon, Rotor, Cemp e da Volt Electric Motors.

O EBITDA atingiu R\$ 2,2 bilhões, apresentando um crescimento de 22,8% em relação ao 1T24; já a margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,6%, uma redução de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

#### Retorno sobre a capital investido



\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

4

Já o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve-se em patamar elevado de 33,2%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide.

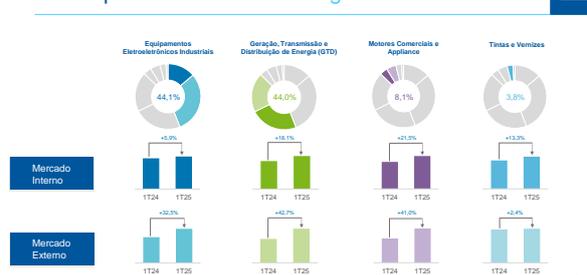
E mesmo em patamar elevado, devido ao crescimento da receita e manutenção das margens operacionais saudáveis no período, apresentamos uma redução no trimestre devido, principalmente, ao fato do ROIC do 1T24 ter sido positivamente impactado pelo reconhecimento de incentivos fiscais não recorrentes referentes à constituição de uma nova controlada na Suíça, e pelo crescimento do capital investido devido aos investimentos em ativos fixos e intangíveis, além da aquisição dos negócios da Marathon.

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução da receita das nossas áreas de negócios. No Brasil, observamos uma atividade industrial saudável, com manutenção na demanda para equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão e os produtos seriados de automação, apesar da oscilação nas entregas de projetos de equipamentos de ciclo longo em relação aos motores elétricos de média tensão e painéis de automação.

#### Desempenho das áreas de negócios no 1T25



5

Em GTD, os destaques foram as entregas de projetos de geração solar centralizada, em um movimento que mais do que compensou a diminuição da receita de novos aerogeradores.

Bom desempenho também no negócio de T&D, motivado principalmente pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações ligadas a projetos de transmissão e redes de distribuição.

Em motores comerciais e *appliance*, o volume de vendas apresentou crescimento com relação ao mesmo período do ano anterior, com bom desempenho em segmentos relevantes, como fabricantes de ar-condicionado, a construção civil e compressores.

Em tintas e vernizes, a demanda se mostrou positiva, com destaque para os segmentos de água e saneamento e implementos agrícolas.

No mercado externo, destaque para os segmentos industriais de óleo e gás e de mineração, além da contribuição positiva dos negócios da Marathon, Cemp, Rotor e da Volt Electric Motors para o crescimento de receita neste trimestre.

Para os equipamentos de ciclo longo, como os motores de alta tensão e sistemas de automação, observamos a construção de uma carteira de pedidos saudável para os próximos trimestres, apesar de oscilação no volume de entregas de projetos no trimestre.

Na área de GTD, que segue com desempenho em destaque, continuamos aproveitando as oportunidades presentes no mercado de T&D na América do Norte,



em conjunto com uma boa demanda nos negócios de geradores da Marathon.

Em motores comerciais e appliance, observamos crescimento da demanda, com destaque para as operações na China e na América do Norte, além da contribuição dos negócios da Volt Electric Motors.

E em tintas e vernizes, apesar da queda das vendas na América do Sul observamos o crescimento da receita nas demais regiões, com destaque para o bom resultado da operação do México.

unidades de Betim e Blumenau, além de aumento da capacidade produtiva de motores industriais em Jaraguá do Sul. E no exterior, continuamos com os investimentos no México e na Colômbia, com destaque para o avanço na construção das novas fábricas de transformadores.

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



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

Obrigado, Salgueiro. No slide 8 e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que em fevereiro anunciamos a conclusão da aquisição da REIVAX, uma empresa brasileira de atuação global já consolidada no mercado de sistemas e controle em geração de energia.

O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 22,8%, enquanto a margem EBITDA encerrou o trimestre em 21,6%, apresentando leve acomodação quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo principalmente da mudança de mix de produtos, especialmente a maior relevância do negócio de geração solar centralizada.

Importante destacar que o negócio de geração solar, em virtude das entregas dos projetos de geração centralizada, mais do que dobrou em relação ao 1T24. Esse movimento foi importante para o crescimento de receita, mas trouxe um impacto negativo para a margem consolidada do trimestre.

Os demais negócios, em conjunto, continuam com margens saudáveis e acima das médias históricas da Companhia.

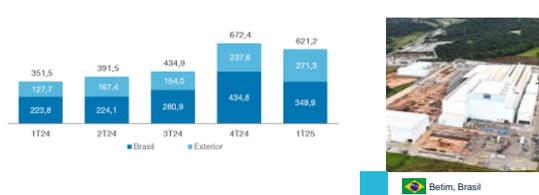
**Realizações recentes**

- Conclusão da aquisição da REIVAX

**Perspectivas**

- Estratégia robusta permite ampliar as oportunidades e mitigar de riscos
- Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos
- Demanda contínua positiva, mas cenário macroeconômico global exige atenção

**Investimentos (CAPEX)**



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram 621 milhões, sendo 56% no Brasil e 44% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de transformadores nas

E, por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o restante do ano. Nós estamos confiantes em nossa estratégia de diversificação de produtos e soluções e presença global, que nos permite aproveitar as oportunidades nos diversos mercados onde atuamos e mitigar riscos em momentos de oscilação de mercado.

Seguimos com uma dinâmica operacional saudável. Nossa estratégia industrial e constante busca por eficiência operacional devem continuar suportando boas margens operacionais e retorno sobre capital investido. Continuamos nos beneficiando de condições estruturalmente favoráveis, especialmente aquelas ligadas à transição energética, que devem continuar suportando o crescimento de receita ao longo do ano - mas é sempre importante manter-nos atentos ao cenário macroeconômico global e possíveis volatilidades dos mercados onde atuamos.

Encerro aqui a nossa apresentação. Por favor, Operador, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

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

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

### Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Obrigado. E aí pessoal, bom dia, obrigado aí pelo Call. Dois tópicos aqui: eu queria ouvi-los até para a elucidar um pouco as nossas dúvidas aqui, né? Primeiro, André, se você pudesse passar aí um mapa, né, do cenário, vamos dizer, da distribuição de geografia de vocês pós-mundo com tarifas. O que eventualmente isso força vocês a ajustarem um pouco ou realocarem, vamos dizer assim, capacidade? Acho que estamos falando aqui principalmente de Brasil, México, Estados Unidos, né? Como abastecer o mercado americano, dadas essas três fontes aí de abastecimento dentro da WEG.

E segundo uma pergunta mais específica aqui sobre SG&A, crescimento forte nesse tri. A gente sabe que tem a base aqui da Marathon, mas só pra dar uma luz aqui, o que deveria ser a, vamos dizer, a razão normalizada ou estrutural, vamos dizer assim, já normalizada aí de SG&A/Revenues pra gente poder ter alguma base de modelagem aqui. Obrigado, pessoal.

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

Oi, Lucas, obrigado pelas perguntas, André Rodrigues falando. Bom, primeiro falando sobre a questão de geografias. Você bem comentou os nossos três principais sites industriais (Brasil, México e China), para atender as regiões específicas.

E depois de todas essas discussões geopolíticas recentes e as questões tarifárias, neste momento a WEG não mudou absolutamente nada do seu plano estratégico, que envolve investimentos no México de aumento de capacidade em transformadores, motores, novos negócios como tintas industriais, a gente absolutamente não mudou nada.

A gente considera que nós temos um *footprint* industrial muito bem distribuído, pronto para atender os nossos clientes nas diversas geografias. Basicamente, o que nós temos de concreto, ainda existem muitas incertezas, né, com relação às tarifas e à volatilidade nas estruturas comerciais que estão em discussão.

Ainda hoje nós não tivemos necessidade de fazer nenhuma alteração. México segue atendendo majoritariamente a América do Norte; Brasil, América do Sul, Europa - e, obviamente, Brasil também fornece América do Norte - e os nossos ativos na Ásia, China, Índia, focados nos mercados domésticos e na região.

Então hoje a gente se considera muito bem-posicionado nesse momento aí de algumas incertezas, e até o momento a WEG não mudou nada no seu planejamento estratégico, porque a gente sempre pensa no longo prazo.

Com relação ao SG&A, acho que o principal motivador que nós tivemos foi o aumento das despesas, primeiro na consolidação dos negócios da Marathon, Rotor, Cemp e Volt, que não estavam presentes no 1T do ano passado.

Mas também um aumento com a contribuição no aumento dos gastos com fretes no trimestre, tivemos aumento do frete Internacional; como o Salgueiro colocou também, um pouco na dinâmica dos negócios, o aumento bem importante de vendas de fazendas solares e solar nesse 1T. O solar tem um frete, por toda a distribuição dos painéis solares também, que acabam aumentando essa conta.

E a gente também tem que lembrar, quando a gente fala comparando em valor 1T desse ano com o ano passado, também a questão da desvalorização do Real, que ajuda nesse processo.

### Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Fechado. Obrigado, André, bom dia a todos.

**Operador**

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Lucas Laghi, XP. Seu áudio está habilitado, por favor, pode prosseguir.

**Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos**

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço aqui também. Eu tenho duas perguntas, uma é ainda no tema de rentabilidade e tentar explorar um pouco melhor ainda essa questão de margem nesse 1T, especificamente quando a gente olha ali a quebra de custo entre mão de obra e matéria prima.

A gente viu que se a gente comparar com o 4T24, acho que teve um efeito relevante aqui de uma piora de margem EBITDA tri a tri por conta de custo de pessoal, de mão de obra, e até uma melhora tri a tri por conta de matéria prima. Então, mas entender esse aumento da relevância da linha de mão de obra que acabou pesando um pouco em rentabilidade.

E também nessa questão de matéria prima, até no contexto de mix de produtos que vocês já explicaram, acho que talvez tenha a ver com isso, mas a mão de obra se puder dar um pouco mais de detalhe.

E aí uma segunda pergunta que acho que também está relacionada, de certa forma, a essas incertezas globais. A gente tem notado bastante preocupação dos investidores aqui em relação a esses riscos de desaceleração macro nesse contexto geopolítico, mas até olhando os resultados dos pares globais de vocês, né, que não parecem ter sentido muito impacto ainda dessa temática, queria entender como é que vocês estão enxergando na ponta, a percepção dos clientes em relação a apetite a novos investimentos. Ao longo de abril já notaram alguma, algum grau de desaceleração na entrada de pedidos na carteira?

Nas conversas que vocês têm com os clientes, vocês têm notado alguma, algum receio maior, alguma preocupação maior em relação a esse apetite a CapEx e a novos investimentos daqui para frente que poderia impactar carteira de vocês, principalmente em círculo curto? Mas entender essa questão, esse cenário difícil, incerto aí que dificulta entender aqui como pensar em demanda daqui para frente.

Mas são esses dois pontos: acho que essa queda de rentabilidade em relação a mão de obra e matéria prima, e essa questão de entrada de carteira no contexto geopolítico atual, obrigado.

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

Oi, Lucas, bom dia, Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Um pouco mais específico nesse ponto de rentabilidade, acho que a gente colocou ali durante a apresentação a questão do efeito mix, né? Eu acho que esse foi o principal efeito ao longo do trimestre.

E aí só para dar uma dimensão, a gente até colocou ali que o solar, quando a gente compara ele em relação ao 1T do ano passado, ele mais do que dobrou em relação à receita, e ele também teve um crescimento importante em relação ao 4T do ano passado, então dá para dizer que esse é o efeito mais relevante.

E aí tem uma composição diferente, né, do solar - não só do solar, mas de basicamente todos os negócios - uma composição diferente de mão de obra, de materiais, e aí vai depender um pouco da composição de cada produto, tá?

Especificamente com relação à mão de obra, o que a gente tem no 1T em relação ao 4T do ano é que normalmente a gente tem o dissídio, principalmente aqui no Brasil - e aí pega praticamente o efeito cheio no primeiro -, mas isso é um processo que acontece todo ano. Então se a comparação é em relação ao 4T você tem esse efeito, mas isso é um processo que acontece regularmente, né?

Então quando a gente olha para a rentabilidade consolidada, de fato ela ficou um pouquinho abaixo aí do que a gente entregou ano passado, até um pouco abaixo do 4T, mas principalmente por um efeito de mix - isso, sem dúvida, o mais relevante - e principalmente por conta do solar.

A gente teve algum efeito ali de custo de matéria prima, principalmente cobre avaliando ele em reais, porque você tem o efeito do preço do cobre em dólar no ano contra ano, e em cima disso você tem o efeito do câmbio também; e algumas questões de SG&A e outros impactos, principalmente por conta da consolidação da Marathon, como o André explicou aqui na primeira resposta.

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

Lucas, falando um pouquinho sobre a segunda questão de uma possível desaceleração macro, eu acho que é muito cedo pra gente afirmar algo concreto com relação a isso, tá?

Nós vamos começar pelo que não tem nenhuma atualização e continua super bem, muito positivo, que é a demanda por equipamento de ciclo longo, sobretudo, especialmente T&D no Brasil e no exterior, né? E também na construção aí estamos buscando construir uma carteira saudável nos negócios de geradores, né? Acho que a aquisição da Marathon, a gente teve a oportunidade de falar sobre isso, foi uma ideia de negócio que está tendo uma demanda muito grande, a gente está investido para aumentar a capacidade.

Se a gente pegar o que GTD representou no trimestre (44% da receita como um todo), a gente tem, mesmo não tendo carteira para eólico – e OK, também nós tivemos aí a questão de geração centralizada mais concentrada, como a gente já falou no trimestre passado, nesse primeiro semestre, eu acho que a gente tem um volume importante da nossa receita com a carteira praticamente garantida para o ano.

Do ponto de vista dos outros negócios de ciclo curto, onde nós temos uma visibilidade que leva no máximo a dois, três meses pela frente, nós tivemos em alguns mercados uma certa acomodação no 1T - mas a entrada de pedidos ao longo do 1T foi positiva, mesmo com todas essas incertezas que já comentei na primeira questão. Com isso, a gente tem ainda a expectativa, não mudou a nossa expectativa de ser um outro ano de crescimento de dois dígitos.

Obviamente, quando a partir de maio deste ano nós não teremos mais o efeito comparativo de consolidação da Marathon, Cemp e Rotor, que nós consolidamos a partir de maio do ano que vem, esse crescimento se torna menor - mas a expectativa de crescimento de dois dígitos pro ano ainda segue sem nenhuma alteração.

---

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

Obrigado pessoal, bom dia.

---

#### **Operador**

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Rogerio Araujo, Bank of America. Seu áudio segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

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

Olá, André, Salgueiro, obrigado aí pela oportunidade. Eu tenho duas aqui, a primeira com relação à receita orgânica no segmento de equipamentos eletrônicos industriais lá fora. A gente estima uma queda de 5% em dólar, a gente tinha visto uma queda também no trimestre passado.

Vocês, a que vocês atribuem essa oscilação? Acho que o tri passado tinha sido uma incerteza de eleição, né? A gente imaginava que ia ter uma recuperação agora que não veio, e o que esperar aí para os próximos trimestres nesse segmento? Vocês falaram de ciclo longo tendo menos entregas, mas com aumento de backlog a gente poderia ver uma melhora nessa receita orgânica já a partir do 2T. O que vocês podem contribuir aí com a gente nesse assunto?

E o segundo ponto com relação a gargalos de capacidade atualmente. Onde é que vocês estão com capacidade cheia, e quais são os próximos passos? Vocês estão, investiram bastante em aumento de capacidade, mas quais são os próximos, as próximas inaugurações de expansões, em quais segmentos, e qual é o timing, né? Só para a gente tentar entender onde que a gente pode ver saltos de produção aí. Pode ser para 2025, mas também 26, 27? Obrigado.

---

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

Oi, Rogério, bom dia, Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Com relação ao mercado externo, equipamento eletroeletrônico industrial, de fato, fazendo essas exclusões de aquisição Marathon e câmbio também, a gente viu a receita um pouco abaixo do 1T do ano passado - aí tem um efeito, né, que a gente explicou ali no release, que foi uma concentração menor de entregas de projetos de ciclo longo. Apesar de uma dinâmica ainda positiva, foi um trimestre com entregas abaixo do que a gente tinha feito ano passado.

E a gente ainda viu na parte de ciclo curto uma demanda pouco aquecida, né? Então teve, Estados Unidos, uma continuidade desse efeito que você mencionou na pergunta também, uma paralisação no final do ano passado por conta de eleições. A gente começou a ver, como o André colocou aqui na resposta anterior, uma melhora na entrada de pedidos ao longo do 1T, mas a performance de receita no 1T ela ainda não foi positiva.

E a gente também tem a situação, principalmente da Europa, que aqui a gente já vem falando há algum tempo, né? A demanda de ciclo curto na Europa ela não está positiva, e a gente tem algumas oscilações em mercados importantes, principalmente a Alemanha, que vem sofrendo um pouco com situação macro, e a gente percebeu também uma receita abaixo ao longo desse trimestre.

Quando a gente olha para frente, acho que dá para dizer que principalmente América do Norte a gente já viu uma dinâmica mais positiva de entrada de pedidos, então isso gradualmente deve melhorar daqui para

frente. Obviamente tem todos os impactos relacionados à questão de tarifas, como o André colocou aqui na resposta anterior, que é muito difícil a gente ter uma visibilidade agora, então a gente vai precisar monitorar aqui no mês a mês e ver o que é que isso pode de fato impactar a demanda daqui para frente.

E a gente tem uma outra região que também está mostrando um sinal aí positivo de retomada, que é Ásia-Pacífico, né? Principalmente a China. A gente vem vendo aí uma performance positiva nos últimos meses, então sinalizando aí crescimento daqui pra frente.

A Europa, eu diria que a gente tem visto alguma melhora na entrada de pedidos, mas dentro das regiões. Aqui provavelmente vai demorar um pouco mais de tempo pra gente ver algo mais robusto aí de retomada, né? Então aqui é um ponto de atenção, a ver como vai se desenrolar ao longo dos próximos meses.

Com relação à segunda pergunta, a gente tem um orçamento de capital aprovado para o ano de 2,6 bi, né? Então, um CapEx bem, bem importante para esse ano. Certo afirmar que boa parte disso está ligado aos investimentos no negócio de T&D, que a gente anunciou e deu bastante destaque até no WEG Day do ano passado: então a expansão das plantas aqui no Brasil (Betim e Gravataí principalmente); a construção de uma planta *greenfield* na Colômbia; a construção de uma nova planta também no México; e alguns investimentos de aumento de capacidade nos Estados Unidos, né?

Então eu diria que aqui é onde a gente está rodando com a capacidade praticamente tomada, e a gente depende aí de novos investimentos para adicionar capacidade, dado que o mercado está bastante aquecido.

Os demais negócios, a gente vem investindo ao longo do tempo. A gente está rodando com uma capacidade relativamente boa, mas não temos uma pressão como no negócio de T&D, então aqui a entrada deve ser gradual. Tem muito investimento que foi anunciado aqui no Brasil na parte de verticalização no negócio de motores e também de transformadores, né? Com investimentos aqui na fundição em Guaramirim, investimentos na fábrica de fios em Itajaí; e a gente tem também alguns investimentos importantes na parte de automação aqui no Brasil, em Itajaí, então é basicamente isso.

Com relação à capacidade, acho que, como eu falei, T&D rodando plena capacidade, precisamos desses investimentos para adicionar nova capacidade.

Os demais negócios rodando com o nível de capacidade elevado, à exceção das fábricas da

Marathon, que ainda rodam com uma capacidade ali próximo anunciou no momento da aquisição.

---

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

A maior parte vai entrar no final do ano que vem, né? Entra alguma coisa de investimentos que a gente tinha anunciado lá atrás, então está entrando agora alguma coisa, mas menos relevante.

Os investimentos mais importantes, que são os *greenfields* do México, a nova fábrica da Colômbia e a expansão da capacidade de Betim aqui no Brasil, vão ser mais concentrados no final do ano que vem até início de 2027.

---

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

Perfeito, ficou muito claro, muito obrigado.

---

**Operador**

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

---

**Sr. João Frizo - Goldman Sachs**

Bom dia, pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas aqui. Tenho duas do meu lado, uma é um *follow up* com relação à geração solar, que vocês comentaram que teve uma aceleração tri contra tri, agora no 1T. Queria entender como é que vai ser esse ritmo de entregas daqui pro final do ano, se a gente chegou num patamar que daqui pra frente é estável ou se a gente deveria ter mais alguma aceleração ao longo do ano.

E aí minha segunda pergunta é com relação aos fornecedores de vocês, né? Assim, a gente ouviu muito que a cadeia de suprimentos como um todo está muito apertada, então queria entender um pouquinho como que isso tem afetado vocês, se vocês têm tido limitação de pedidos, como é que está preço? Porque vocês comentaram muito que cobre foi um detrator de margem no 1T. Queria entender se teve algum outro motivo relacionado a fornecedores também que possa ter pesado. Obrigado, pessoal.

---

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

Oi, João, bom dia, Salgueiro, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder aqui solar, depois o André comenta um pouquinho a questão de fornecedores.

Com relação ao solar, foi um trimestre importante, bem forte como a gente falou, né? Mais do que dobrou em relação ao 1T do ano passado. Tem um componente das entregas dos projetos de geração centralizada, que a gente já vem comentando há algum tempo que teve uma concentração de entregas desses projetos ao longo do 1T, e tem alguma coisa agora contratada também para ser entregue no 2T do ano.

Só é importante, acho, que comentar que com a carteira que a gente tem hoje - acho que isso é importante porque a gente ainda eventualmente tem tempo de entrar projetos novos aí pro 2S -, a gente espera até uma desaceleração de receita pro solar no 2S do ano, então ele tá rodando num nível alto agora no 1S.

A parte de GD ela vem crescendo sequencialmente. GC contribuiu bastante. Tem alguma coisa para acontecer agora no 2T, mas com a visibilidade e a carteira que a gente tem hoje isso deveria diminuir para o 2S do ano, implicando numa receita um pouco menor de solar no 2S do ano em relação é ao 1S25.

---

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

Oi, João. Com relação à cadeia de suprimentos, o fato da gente ter uma distribuição do footprint industrial distribuído globalmente ajuda bastante nesse processo, porque nos ajuda a buscar diversos fornecedores em todas as geografias onde nós atuamos. Acho que nós tivemos a oportunidade de comentar talvez aí no último trimestre que o nosso, a nossa maior preocupação naquele momento era tudo que era voltado à cadeia de suprimentos de transformadores.

Todas as empresas estão investindo em nova capacidade. O Salgueiro já falou onde que nós estamos nesse processo, e é muito importante também os fornecedores de componentes seguirem a mesma tendência.

E naquele momento nós apontamos que talvez esse poderia ser o maior risco para a WEG na questão da cadeia de suprimentos. Até o momento nós buscamos desenvolver contratos de longo prazo, e não sentimos nenhuma, nenhum revés com relação a isso. Nós seguimos com a cadeia funcionando normalmente, né? Atendendo às nossas demandas - mas é um ponto que sempre nós vamos monitorar para evitar qualquer problema futuro.

---

**Sr. João Frizo - Goldman Sachs**

Maravilha pessoal, muito obrigado e um ótimo dia para vocês.

---

**Operador**

Obrigado. A próxima pergunta vem de Alberto Valerio, UBS. Seu microfone está habilitado, pode prosseguir.

---

**Sr. Alberto Valerio – UBS**

Bom dia Salgueiro e Rodrigues, obrigado pela oportunidade. Tenho duas aqui do meu lado aqui rapidinho: gostaria de saber sobre elasticidade da demanda nos Estados Unidos, né? Já deve ter começado um repasse de preço lá, como é que tem se comportado, o quanto que está ficando com as empresas, o quanto que está ficando com o cliente essa conta?

E a minha segunda pergunta de regiões menos core para vocês, mas a gente notou aqui um resultado mais fraco de América do Sul, Central e da África também. Gostaria de saber se é alguma coisa mais estrutural, alguma coisa conjuntural? América do Sul vocês têm a planta na Colômbia, na Argentina, se foram das duas oi se foi só Colômbia, e foi mais painéis ou se foi também transformador? Obrigado.

---

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

Oi, Alberto, é Salgueiro, obrigado pelas perguntas. Acho que comentar sobre elasticidade de demanda Estados Unidos é principalmente por conta de tarifa, eventuais composições de preços no mercado. Acho que está muito cedo ainda, né? O que a gente consegue enxergar, e o André até comentou aqui nas respostas anteriores, é que a gente teve de fato um trimestre - separando a parte de ciclo curto - com alguma oscilação de demanda, mas uma entrada de pedidos que sinaliza alguma melhora olhando pra frente.

E a gente tem toda a parte de ciclo longo, principalmente o mercado de T&D, que performou muito bem, e aqui a gente tem uma carteira bem robusta e vai continuar performando bem ao longo dos próximos trimestres, sem nenhuma preocupação de desaceleração, né? Pelo contrário, à medida que as capacidades elas forem sendo adicionadas, tanto no México e eventualmente alguma coisa nos Estados Unidos, a gente deveria continuar crescendo esse negócio, né?

Acho que pra tecer algum comentário mais concreto sobre tarifas ainda tá muito cedo, nós vamos precisar ver ao longo agora do trimestre, dos próximos meses, como é que o mercado ele vai se acomodar.

Com relação às demais geografias, a gente teve alguns impactos na América do Sul, principalmente por conta da questão da Argentina, né? Então a gente vê a dinâmica na Argentina um pouco abaixo do que foi o ano passado - e vem num processo ali de recuperação macroeconômica, mas o mercado ainda não responde, e a gente na indústria tem observado algumas oscilações de receita.

E a gente também teve uma oscilação principalmente de projetos entregues na Colômbia, né? Então, juntando esses efeitos, a gente teve uma dinâmica de América do Sul um pouco abaixo.

E essa parte de concentração de entregas de projeto também aconteceu na África, e acabou impactando um pouco a performance do mercado ou das operações lá na África, principalmente na África do Sul

---

**Sr. Alberto Valerio – UBS**

Obrigado.

---

**Operador**

Obrigado. Temos uma pergunta de Marcelo Motta, JP Morgan. Seu microfone segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

**Sr. Marcelo Motta - JP Morgan**

Oi, bom dia. Duas perguntas também aqui do nosso lado, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre quão mais baixa tá essa margem do solar comparado à média da empresa, né? A gente tá sempre tentando fazer essa conta, mas não sei se tem algum detalhe aí que vocês podem dar pra gente, até pra tentar entender o que que seria essa margem normalizada quando o nível de solar tiver talvez mais em linha com a média, né?

E a segunda pergunta, tentar entender um pouco se está com algum gap entre preço de venda e preço de matéria prima, né? Vocês comentam do cobre, a gente sabe que obviamente existe o *pass-through*. Às vezes é uma questão temporal só, mas entender se, enfim, se esse gap talvez tá muito acima do que foi o nível histórico, ou tá em linha com o histórico e não deveria também ter impacto na margem.

Então mais entender esses dois pontos aí que impactaram a margem nesse tri, pra ver como é que a gente olha pra essa margem aqui pro resto do ano, obrigado.

---

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

Oi, Motta, André Rodrigues aqui. Bom, primeiro a margem do solar, né? Estruturalmente o negócio solar ele tem margens menores comparados à média da empresa, e aí no solar nós temos geração distribuída e geração centralizada - e geração centralizada tende a ser menor do que geração distribuída.

Assim como aconteceu já no último trimestre do ano passado, nós tivemos um impacto, o mesmo impacto de um volume expressivo de geração centralizada que acabou impactando, reduzindo a margem consolidada no 4T - e isso se repetiu, como a gente já tinha sinalizado lá no call do trimestre passado. O Salgueiro disse na apresentação que a margem do solar... a concentração, não a margem; a forte concentração do negócio de solar trouxe aí, a receita mais do que dobrou nesse trimestre comparado ao tri, o mesmo tri do ano anterior.

O que a gente pode dizer é o seguinte: se nós tivéssemos tido um volume de solar muito próximo ao que foi o 1T do ano passado, a margem teria sido maior do que foi do último trimestre de 2024 e do 1T24 também, né? Ou seja, a gente sempre reforça que entre trimestres nós podemos ter variações de margem dependendo do mix de produtos vendidos, né? E foi mais de uma vez isso que aconteceu nesse trimestre.

Os outros negócios da WEG seguem aí com as margens seguindo a tendência que a gente esperava - lembrando que Marathon, os negócios da Marathon, ainda existe um trabalho a ser desenvolvido. Os planos de integração seguem de acordo com a nossa expectativa, nós não estamos atrasados absolutamente em nada do que é aquilo que a gente colocou no papel e essas variações podem acontecer de trimestre a trimestre.

---

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

Motta, acho que a segunda parte da pergunta é com relação ao gap de matéria prima, se eu entendi aqui o ponto. Na verdade, a gente procura fazer algum tipo de proteção principalmente para o cobre, então a gente tem um hedge para ter uma certa previsibilidade.

E o restante a gente vai, obviamente, projeto quando é ciclo longo, a gente vai atualizando projeto a projeto; e a parte de ciclo curto, à medida que precisa ou que tenha necessidade, a gente vai fazendo as recomposições de preço, né?

Acho que é só importante comentar com relação ao 1T do ano - e a gente colocou esse efeito cambial na margem também -, porque a gente teve um câmbio que ele esticou muito aqui no Brasil no 4T do ano passado, então muita coisa foi internalizada de matéria prima num câmbio muito alto e acabou sendo consumida ao longo do 1T, né?

Então isso tem um efeito, e a gente sempre fala que no médio/longo prazo o câmbio ele tende a normalizar na parte da rentabilidade, na margem, mas a gente de vez em quando tem essas oscilações no curto prazo - e isso acabou acontecendo no 1T também, né? Um efeito de um câmbio, uma desvalorização muito forte do Real que aconteceu no final do ano passado, que acabou impactando um pouco o custo, principalmente aqui no Brasil, ao longo do 1T.

---

**Sr. Marcelo Motta - JP Morgan**

Super claro, obrigado, gente.

---

**Operador**

Obrigado. Nossa próxima pergunta será em inglês de Jens Spees, Morgan Stanley. Seu áudio está habilitado, por favor, pode prosseguir.

---

**Sr. Jens Spees – Morgan Stanley**

Yes, thank you for taking my question. We're doing like a back of the envelope calculation to see how much your external revenues grew, excluding Marathon. We were getting to a number of around 2% YoY, which I think is more or less in line with the number you disclosed of external revenues increasing, excluding the FX impact and consolidation impact, of 3.6%. So, looking at that number, how much do you expect to grow for the full year?

And secondly, just a follow-up on your like production base in North America and the materials that you, the equipment that you produce in Mexico and export to the US. Just wondering, is all of that equipment USMCA compliant? In other words, do you pay tariffs on those products or not? Thank you.

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

Jens, André Salgueiro aqui, eu vou manter a resposta em português para a gente manter a tradução simultânea funcionando aqui, mas obrigado pelas perguntas. Com relação à conta, o desempenho da receita acho que está bem alinhado aí o número que você colocou.

Com relação à expectativa de crescimento olhando para a frente, a gente não dá o *guidance* de crescimento, a expectativa para o ano, então aqui a gente vai se limitar um pouco no comentário, que foi o comentário que o André fez aqui numas respostas anteriores, que a gente continua com a expectativa de continuar crescendo num ritmo de dois dígitos.

Aí quando a gente coloca isso, a gente está colocando tudo em consideração, né? E obviamente, aqui tem câmbio e tem aquisição também, que faz parte do processo de crescimento histórico da Companhia, né? Todas as aquisições que a gente fez ao longo dos anos - e lembrando que a gente tem um efeito mais relevante da consolidação das aquisições até abril, porque a partir de maio a gente passa a ter a mesma base, principalmente da Marathon, que a gente começou a consolidar em maio do ano passado.

Então esse efeito ou esse benefício que a gente está vendo agora da consolidação, ele diminui. A gente ainda vai ter alguma coisa, principalmente por conta da Volt, que entrou em dezembro do ano passado, e da REIVAX aqui no Brasil mais recentemente - mas o maior efeito, que é o efeito da consolidação da Marathon, a gente só tem esse benefício até abril.

Com relação ao que a gente produz na região para atender Estados Unidos, acho que só para lembrar o número que a gente comentou aqui no último call: de tudo o que a gente vende nos Estados Unidos a gente produz mais ou menos 1/3 dentro dos Estados Unidos; a gente produz 1/3 mais ou menos no México; e a gente produz 1/3 fora da região, principalmente aqui no Brasil, né?

E tudo que a gente produz no México e vende para Estados Unidos está dentro do USMCA, então a gente está compliance aí com todos os requerimentos e não tem nenhuma tarifa sendo aplicada para esses produtos.

---

**Operador**

Com licença, nossa próxima pergunta vem de André Mazini, Citi. Seu microfone foi habilitado, por favor, prossiga.

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

Oi, time, obrigado pelo call. Duas perguntas também, a primeira sobre os leilões de reserva de capacidade para sistemas de bateria. Hoje, no call de resultados de uma transmissora de energia, eles falaram que acham que esse leilão só sai ano que vem, em 2026. Então se talvez realmente só fique para o ano que vem, qual é a opinião de vocês sobre isso, ou se ainda sai esse ano?

E talvez tamanho de leilão. A gente viu algumas notícias e consultorias dizendo que seria por volta de 300 MB e um valor total de 2,5 bi - se esse ballpark aí faz sentido, de tamanho, essa é a primeira.

E a segunda sobre mercado de transformadores nos Estados Unidos e competição por lá. A gente viu notícias desse ano da Hyundai Electric investindo para aumentar a capacidade dela na fábrica que ela já tem no Alabama.

Então a pergunta é se essas capacidades todas que a gente tem ouvido sobre aumento de capacidade, de investimento, seja da Hyundai, da Siemens e da Hitachi que a gente viu o ano passado, se alguma coisa disso já entrou online ou está tudo mais para final de 26 ou até mais distante que isso, 2027? Obrigado.

---

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

Mazini, bom dia, obrigado pelas perguntas, Salgueiro aqui. Com relação ao leilão, a gente vem acompanhando aí tudo que está sendo discutido, né? Tinha ou ainda tem a expectativa desse leilão acontecer. A gente vê uma vontade do governo em tentar promover ao longo desse ano ainda, mas a gente tem visto essas notícias mais recentes aí que existe de fato essa possibilidade para ficar pro ano que vem, né? Então aqui a gente vai precisar acompanhar e ver quando é que vai ser formalizado e definida a data desse leilão.

O que a gente tem dito é que o mercado de armazenamento de energia ele está evoluindo no Brasil, mas ainda num ritmo lento, né? Ele começou com projetos de T&D, muitos projetos feitos aí até pelas utilities. Ele começa agora a entrar numa fase onde a gente começa a ter demanda e procura por clientes industriais ou por outros tipos de clientes, mas a gente acredita muito que os leilões eles podem ser um fator aí determinante para destravar - principalmente volumes expressivos - e ajudar o desenvolvimento deste mercado aqui no Brasil ao longo dos próximos

anos, né? Então a gente vai precisar acompanhar aqui pra ver, de fato, quando vai sair.

E aí como não tem a formalização de quando, acho que comentar sobre tamanho, preço, é um pouco prematuro, né? Então vamos esperar aí a definição, e depois a gente vai ter mais informações para compartilhar com vocês.

---

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

Mazini, com relação à capacidade de T&D, logo na sequência que a WEG começou a iniciar os aumentos de capacidade, nossos competidores também seguiram a mesma linha de anúncio. A demanda é muito forte, e praticamente todo mundo que está no mercado norte americano - ou fora desse mercado aqui no Brasil, todo mundo na América Latina - também anunciando aumentos de capacidade.

Pelo nosso conhecimento, não tem um competidor que vai lançar capacidade um pouco diferente do nosso prazo, que o Salgueiro anunciou. Praticamente todo o mundo um pouco na mesma data, mais concentrado em 27, um pouco mais à frente. Então a gente desconhece alguém lançando novas capacidades num período mais curto.

Lembrando que transformador é um equipamento extremamente técnico, não é só construir a fábrica; tem uma parte de treinamento de mão de obra muito importante, por isso que acaba levando também esse prazo um pouco mais à frente. Então acho que todo mundo está chegando aí após 27 com os anúncios que foram realizados recentemente.

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

Perfeito, obrigado Rodrigues, Salgueiro.

---

**Operador**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Lembrando que caso eu 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, André, pode prosseguir.

---

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



Olá, gostaria de agradecer mais uma vez a presença de todos, um excelente dia para vocês.

---

**Operador**



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

---

