WEG S.A.
Teleconferência – Resultados do 3º Trimestre de 2026
22 de outubro de 2026 – 11h00 (Brasília)
Transcrição do original em português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

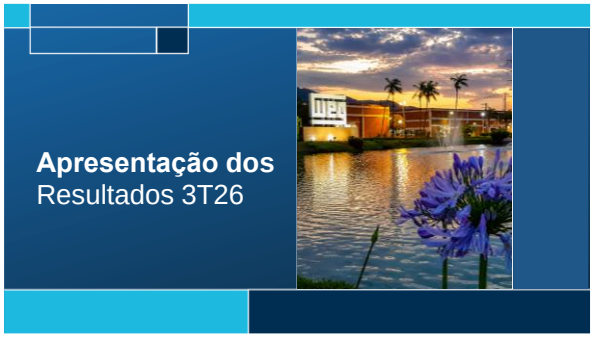
Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Sr. André Menegueti 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 3º Trimestre de 2026.



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

Informamos que estamos transmitindo esta 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, 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 a todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para nosso e-mail: ri@weg.net, que responderemos após o encerramento da nossa teleconferência.



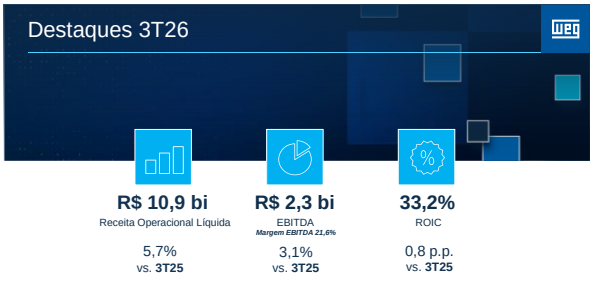
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras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

Estas declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem 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, vice-presidente administrativo financeiro; André Menegueti 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 – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

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



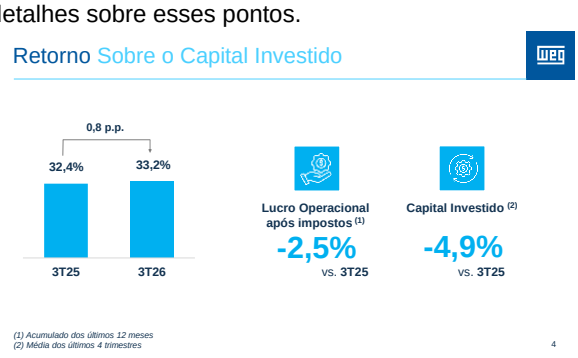
Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida voltou a crescer, com um aumento de 5,7% em comparação ao 3T25.

No Brasil, retomamos nosso crescimento, reflexo da continuidade das entregas e projetos de ciclo longo, com destaque para transmissão e distribuição e sistemas de automação. Apesar disto, o crescimento foi impactado por menor demanda de equipamentos de ciclo curto, aliada à ausência de novos projetos de geração solar centralizada, quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

No mercado externo, apresentamos mais um trimestre de crescimento de dois dígitos em dólares, com receitas representando 62,5% da receita total, o maior nível já registrado. Nos negócios de geração, transmissão e distribuição de energia, o negócio de transmissão e distribuição na América do Norte continua com bom nível de entregas, aliado à demanda crescente por geradores.

Além disso, a área de equipamentos eletroeletrônicos industriais também contribuiu para o crescimento, com manutenção da boa atividade industrial e destaque para os segmentos de óleo e gás e sistemas de ventilação e refrigeração.

A margem EBITDA continuou saudável, encerrando o trimestre em 21,6%. Já o nosso EBITDA atingiu R$ 2,3 bilhões, com crescimento de 3,1% em relação ao 3T25. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

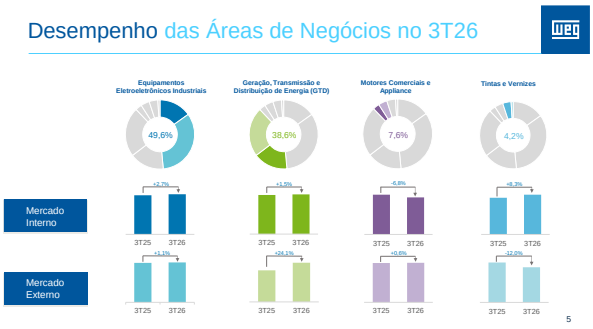


E o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, apresentou um crescimento de 0,8 p.p. e encerrou o trimestre em 33,2%, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide. Com o crescimento em relação ao 3T25, o ROIC permanece em nível elevado, reforçando a qualidade dos nossos investimentos, 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 Menegueti Salgueiro – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Obrigado, André. Bom dia a todos. No slide 5, apresento a evolução da receita em nossas áreas de negócio. No Brasil, observamos a oscilação da atividade industrial nos diversos segmentos de atuação, com postergação de investimentos de maior porte e foco maior em manutenção.

Os equipamentos de ciclo longo, como sistemas de automação, apresentaram bom volume de entregas, em especial para o segmento de papel e celulose.



Em GTD, mais um trimestre positivo no negócio de T&D, motivado pelas entregas de transformadores para os projetos dos leilões de transmissão e para redes de distribuição. Lembrando que nesse trimestre iniciamos a operação da expansão da fábrica de Betim, o que reforça a nossa capacidade de produção de transformadores de grande porte.

Já nos negócios de geração, apesar da normalização da base de comparação, a receita ainda foi impactada negativamente pela acomodação da demanda de geração solar distribuída.

Na área de motores comerciais e appliance, a receita do trimestre refletiu volatilidade na demanda de partes dos segmentos importantes, especialmente nos motores para ar-condicionado, mesmo com uma demanda positiva no segmento de máquinas de lavar.

E em tintas e vernizes, as vendas dos principais produtos se mantêm aquecidas, com destaque para a demanda de tintas líquidas para o segmento de óleo e gás.

No mercado externo, a demanda se manteve positiva para equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão e produtos seriados de

automação, com destaque para os segmentos de óleo e gás, mineração e sistemas de ventilação e refrigeração para data centers.

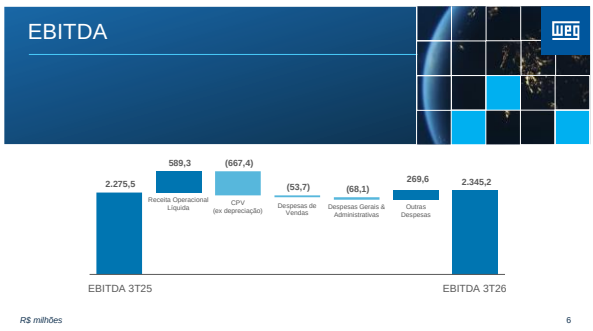
Os equipamentos de ciclo longo também contribuíram para este desempenho, como motores de alta tensão e painéis de automação, além da boa entrada de pedidos, construindo uma carteira de pedidos saudável para os próximos trimestres.

Na área de GTD, as oportunidades do mercado de T&D na América do Norte continuam suportando o crescimento, especialmente em projetos ligados ao reforço da infraestrutura da rede elétrica nos Estados Unidos.

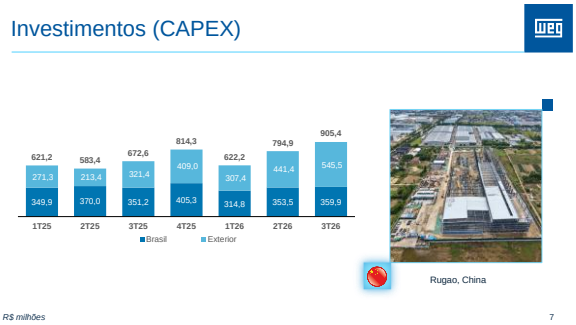
Nos negócios de geração, destaque para o desempenho do negócio de geradores da Marathon nos Estados Unidos, destinados principalmente à geração de energia de reserva para data centers, além da contribuição positiva da operação na Europa.

Em motores comerciais e appliance, as operações da América do Norte apresentaram bom desempenho, com crescimento em relação ao 3T25.

Em tintas e vernizes, a receita apresentou oscilação com acomodação na demanda em segmentos relevantes, como óleo e gás, além do impacto da variação cambial do período.



No slide 6, mostramos a evolução do EBITDA. A margem EBITDA continua saudável e encerrou o trimestre em 21,6%, motivada principalmente pelo mix de produtos vendidos favorável, apesar dos desafios trazidos pela elevação dos custos de algumas matérias-primas, pelas despesas com pessoal em patamar elevado, justificadas pela expansão da capacidade produtiva em curso desde o início do ano, além do aumento das tarifas de importação nos Estados Unidos.



E no slide 7, mostramos a evolução dos investimentos que somaram R$ 905 milhões, sendo 40% no Brasil e 60% no exterior. No Brasil, continuamos com os investimentos para ampliar a capacidade de produção de T&D, além de avançar com os investimentos para aumentar a capacidade produtiva de equipamentos de grande porte em Jaraguá do Sul e Guaramirim, e também com os investimentos de verticalização em Linhares.

No exterior, houve o avanço nos investimentos nas fábricas de transformadores no México, Colômbia e Estados Unidos, além da expansão da capacidade produtiva de motores de alta tensão na China. Com isso, eu finalizo a minha parte e devolvo a palavra ao André.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

No slide 8, antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que em setembro anunciamos a ampliação do projeto da nova fábrica de sistemas de armazenamento de energia em baterias em construção em Itajaí, Santa Catarina. Em complemento ao anunciado em fevereiro deste ano, a nova fábrica terá um investimento total estimado de R$ 330 milhões e capacidade anual de 4 GWh, atendendo à demanda crescente por soluções associadas à transição energética.

Ainda em setembro, também anunciamos um novo investimento de aproximadamente R$ 840 milhões para expansão da capacidade de produção de geradores na América do Norte. O projeto tem como objetivo atender à crescente demanda por soluções de geração de energia para aplicações críticas nos Estados Unidos, especialmente impulsionada pela expansão dos data centers.



Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o final deste ano. Continuamos confiantes em um cenário favorável para a continuidade do crescimento da receita, graças ao bom desempenho dos nossos negócios tradicionais, aliado às oportunidades dos novos negócios. Seguimos com uma dinâmica operacional saudável e mix de produtos vendidos favorável. Porém, é importante manter a atenção nas dinâmicas de mercado, especialmente em relação ao custo das matérias-primas, que podem trazer pressão para as margens operacionais. Mantemos um robusto plano de modernização e ampliação da capacidade de produção, inclusive com o início da operação de investimentos relevantes, suportando a estratégia de crescimento de receita dos próximos anos.

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



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

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

Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Alberto Valério, UBS. Alberto, por gentileza, pode prosseguir.

Alberto Valério - UBS

Olá, bom dia, Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado aí pela oportunidade. A minha primeira pergunta é sobre o bom desempenho aí do mercado externo, principalmente em GTD, 24% aí ano contra ano. Se você pudesse dar um breakdown de como é que foi isso, se foi a parte de geradores, os alternadores da Marathon nos Estados Unidos impactando ou se já entrou alguma capacidade extra de T&D, se puder dar esse breakdown e falar para a gente o quanto T&D está representando do todo, ou dar alguma ideia de quanto poderia estar representado do todo, seria bacana também.

E um follow-up nessa pergunta é saber se os geradores dos Estados Unidos têm uma margem um pouco abaixo da margem média da WEG, ou seja, se ele tira um pouco de margem da WEG ou não, se a margem dele é uma margem boa acima da margem média da WEG. Obrigado.

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

Oi, Alberto, bom dia, é o Salgueiro aqui. Na verdade, acho que mais um trimestre que GTD, mercado externo de fato é o destaque de crescimento. E acho que a novidade desse trimestre é o bom desempenho do negócio de geradores. Então, foi, de fato, o que contribuiu mais para o crescimento do trimestre, inclusive mais do que o negócio de T&D. Então, T&D

vem numa performance boa, com todos os investimentos que a gente vem fazendo.

Obviamente, a expectativa de T&D ela é mais positiva para o ano que vem, quando a gente tem a entrada das novas fábricas, tanto no México quanto na Colômbia. Mas a gente viu sim uma resposta importante do negócio de geradores e aqui vem muito em linha com o investimento anunciado um pouco antes do WEG Day ali, a gente trouxe bastante detalhe ao longo do WEG Day, da nova fábrica de geradores na América do Norte para suportar esse crescimento e esse bom desempenho que a gente está vendo aí não só agora, mas principalmente olhando para um horizonte aí mais de médio e longo prazo.

Com relação à quebra, historicamente, T&D representa ali em torno de uns dois terços do GTD do mercado externo. Obviamente, agora, com essa dinâmica de geradores, a gente vai precisar olhando para frente, ver qual que vai ser o pace de crescimento de cada um dos negócios, mas dado que a gente não dá quebra exata, mas dado que o crescimento foi um pouco maior aqui em geradores, então pesou um pouquinho mais para parte de geração no 3T26.

Com relação à rentabilidade, o negócio da Marathon como um todo, desde a aquisição, a gente divulgou ali um negócio que vem rodando com margens um pouco abaixo das margens da WEG, então a gente vem num trabalho de melhoria de produtividade, ganho de escala e a gente vê esse reflexo e a margem vem melhorando trimestre a trimestre, mas sim, ainda é um negócio, tanto os geradores quanto motores que estão rodando com margens um pouco abaixo da margem média da Companhia.

Alberto Valério - UBS

Obrigado, ficou bem claro.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Rogério Araújo, Bank of America. Rogério, por gentileza, pode prosseguir.

Rogério Araújo - Bank of America

Olá, André Salgueiro, Felipe, obrigado aí pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte. A primeira é com relação à postergação de demanda de industriais de ciclo curto aqui no Brasil, quanto disso vocês conseguem ter alguma convicção de que é temporário e relacionado a esse período de eleições e quanto pode ser relacionado a uma desaceleração econômica que poderia permanecer por mais tempo? E se puderem falar um pouco da entrada de pedidos, se está estabilizando ou ainda não, né? A gente sabe que não foi o segundo turno ainda e como é que foram nos últimos anos durante as eleições. Essa é a primeira e a segunda follow-up da pergunta do Betinho sobre margem, quando a gente exclui aqueles contratos de construção, aquilo que entra como POC, a gente estima que a margem EBIT caiu aí 1,3 p.p. versus o 2T26. E isso apesar de o lucro da North America Transformers ter subido bem aí tri contra tri, quase 30%.

Vocês poderiam falar um pouquinho sobre os vetores potencialmente negativos? Vocês já falaram um, que é o mix de alternador, mas se puderem falar um pouquinho sobre o aumento de preço de cobre ainda não repassado e se vai ter perspectiva de repasse ainda. Tarifa dos Estados Unidos, se já pegou esse tri, ou se é só a partir do quarto por conta do movimento de estoque, um pouquinho de custo de ramp-up de T&D também, se já estamos aí no pico do volume de custos de pessoal e tal, antes de começar as fábricas novas e também do mix mais fraco de equipamentos industriais aqui no mercado interno.

Se isso tem uma margem mais alta e acaba afetando o mix, se quiserem comentar esses pontos, muito obrigado.

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

Oi, Rogério, bom dia, Salgueiro, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder a primeira aqui da parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais, depois o André endereça o ponto de margem. Na prática, é um pouco difícil de ter essa leitura, de onde veio exatamente o impacto. O fato é que a gente viu uma desaceleração aí praticamente em, não vou dizer todos, porque o negócio de tintas ainda apresentou algum crescimento, mas excluindo tintas, todos os negócios de ciclo curto aqui no Brasil apresentaram

retração nesse trimestre e acho que aqui fica bem evidente quando a gente olha a performance de motores comerciais e appliance, que caiu 6,8% e normalmente é o segmento onde a gente vê um pouco antes esse reflexo, mas mesmo na parte de equipamentos industriais, a gente viu uma desaceleração tanto no negócio de motores quanto redutores e automação.

E aí a gente tem o contexto que você mesmo colocou, tanto a parte de juros altos que em algum momento traz algum reflexo para a dinâmica, e acho que o ambiente político, eleições que eventualmente traz alguma incerteza ou eventualmente postergação de decisões de investimento. Então, aqui é mais difícil de ter uma leitura, porque ciclo curto a gente não tem uma visibilidade muito grande, normalmente backlog é um mês, dois meses para frente.

Então, a gente vai precisar acompanhar agora a evolução dos próximos meses para ver como é que fica essa dinâmica olhando para o 4T26 e especialmente para o ano que vem.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Rogério, obrigado pela pergunta. Vamos falar um pouquinho de margem, então? Bom, eu acho que inicialmente é sempre bom a gente reforçar que as variações de margens entre trimestres, elas ocorrem, por isso a gente sempre analisa aqui na WEG o comportamento da margem por um período maior. Acho que é bom a gente lembrar também que se a gente considerar a margem acumulada dos nove primeiros meses de 2025, nós chegamos em algo em torno de 22% e no mesmo período de 2026, a gente chegou em 21,9%.

E vale pontuar que a gente está num contexto muito diferente do ano anterior. Só para te dar um pouquinho de cor, quando a gente compara lá setembro de 2025 até setembro desse ano, o cobre no mercado internacional subiu mais de 40%. O aço no mercado internacional subiu perto de 20%. Nós estamos sim sendo impactados por tarifas, né? Tudo bem, a gente já tem a questão do Brasil, mas é bom lembrar que a seção 232 no México começou a tarifar os transformadores que são produzidos no México e exportados para os Estados Unidos.

Mesmo a margem apresentando uma queda comparado com o 2T26, ela está dentro da expectativa e um patamar que nós consideramos um patamar de margens elevadas. Mas nesse trimestre, sendo bem específico os principais fatores que impactam na margem, foi o primeiro, o aumento de custos de algumas matérias-primas, existe um descasamento entre aumento de custo. Claro que nós temos algum hedge em cobre para suavizar isso, mas acabou pegando.

Nós também tivemos, a gente já vem reportando um aumento das despesas de pessoal pré-operacionais, sobretudo para as fábricas que estão em construção. Então, vamos já um pouco, que você também perguntou, não sei se eu vou lembrar de toda a segunda pergunta, mas Betim em transformadores já começou a produzir, então já está numa fase de início de produção. E as principais, o lado do México e Colômbia, que são dois greenfields, entram em operação no 1T27.

Então aí a gente tem que começar a contratar pessoas, a gente precisa começar a treinar, transformadores é uma mão de obra muito especializada e isso acaba impactando. Além aí do impacto das tarifas de importação, que vieram um pouco mais fortes agora, no segundo, no 3T26, comparado com o 2T26. Mas por outro lado, o mix de produtos continua favorável, com uma dinâmica positiva para equipamentos de ciclo longo e menor contribuição dos negócios de energia renovável, como os projetos de eólica e solar.

Eu acho que um ponto você colocou também a parte de geradores não entra naqueles contratos de construção. Não sei se eu esqueci de alguma coisa, mas esse é um panorama um pouco geral do comportamento da margem.

Rogério Araújo - Bank of America

Perfeito, André, ficou claro, sim. Você não esqueceu de nenhum ponto. Muito obrigado aí pela ajuda.

Operador

Dando continuidade, a nossa próxima pergunta vem do Marcelo Motta, JP Morgan. Marcelo, por gentileza, pode prosseguir.

Marcelo Motta - JP Morgan

Bom dia a todos, obrigado. Queria saber se vocês poderiam comentar um pouco sobre tarifas, né? Enfim, acho que existe essa expectativa de que empresas que exportaram aí para os Estados Unidos via o IEEPA vão ter algum tipo de reembolso, vocês comentaram até no WEG Day que existe esse trabalho por parte da WEG em ter uma parte de reembolso, então entender, enfim, se tem algum detalhe que vocês podem dar sobre o que já entrou nesse tri, se é que entrou alguma coisa, o que esperar talvez até o final do ano, se vocês acham que é algo que talvez se desenrole até 2027 também.

E aqui também, se vocês puderem falar um pouco sobre a questão do BESS. Enfim, como é que está a perspectiva do leilão, se acontece esse ano mesmo. Enfim, relembrar aí para a gente as vantagens competitivas que vocês têm e qual a expectativa que vocês têm para esse leilão. São esses dois pontos. Obrigado, gente.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Motta. Obrigado. Vou falar um pouquinho de tarifas e o Salgueiro fala sobre o BESS. Eu acho que não mudou da última vez que a gente conversou. Nós estamos buscando o reembolso, tomando todas as medidas necessárias junto às autoridades. O processo está em andamento, não temos ainda um prazo definido para conclusão e nós vamos reconhecer essas entradas assim que elas acontecerem. No 3T26, eu posso afirmar que o reembolso foi imaterial, não representativo do que a gente recebeu até agora.

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

Motta, com relação ao BESS acho que talvez o primeiro ponto aqui é reforçar que obviamente o leilão vai ser importante para ajudar a desenvolver esse mercado aqui no Brasil, mas o nosso posicionamento aqui para endereçar esse mercado não é visando somente o leilão deste ano. Então, a decisão aqui de investimento, da construção da nova fábrica, é pensando nas oportunidades nesse negócio aqui, olhando o médio e longo prazo, porque a gente acredita muito que esse é um negócio muito importante para trazer uma estabilização, uma equalização dos problemas que a gente está vendo no grid atualmente.

Dito isso, a gente tem sim a expectativa do leilão acontecer esse ano, a princípio ele está marcado ali para o início de dezembro. Obviamente tem algumas informações importantes que ainda não foram divulgadas, principalmente a questão de volume e algumas regras específicas, mas que devem estar para serem divulgadas nas próximas semanas. E nós estamos nos preparando para endereçar esse processo da melhor forma possível, até com o anúncio recente da expansão do investimento.

Então a gente dobrou a capacidade prevista da fábrica, que num primeiro momento tinha sido anunciada para 2 GWh/ano e agora com um investimento adicional que somando o total de um CapEx de R$ 330 milhões, a gente vai ter uma capacidade anual de 4 GWh, com a expectativa dessa fábrica estar pronta ali no segundo semestre do ano que vem. Com relação ao posicionamento e aos diferenciais, são aqueles pontos que a gente sempre reforça, do bom relacionamento que a WEG tem com todos os players, principalmente as utilities aqui no Brasil, com o reconhecimento de marca, skill técnico, engenharia que a WEG consegue dar como suporte para esses projetos e também do ponto de vista de produto, tendo um produto competitivo e com a tecnologia adequada conforme a demanda do mercado.

É dessa forma que a gente consegue se posicionar para aproveitar essas oportunidades, como eu falei, não só especificamente desse próximo leilão, mas dos próximos anos também.

Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito. Obrigado, Rodrigues. Obrigado, Salgueiro.

Operador

A próxima pergunta vem do Gabriel Rezende, Itaú BBA. Gabriel, por gentileza, pode prosseguir.

Gabriel Rezende - Itaú BBA

Oi, André Rodrigues, André Salgueiro, obrigado pelo espaço aqui. Queria voltar à discussão de margem, margem e tarifa, na verdade, começando por margem aqui, só entender se os vetores que vocês mencionaram, como é que a gente poderia pensar neles aqui para o 4T26, os vetores que deram uma pesada na margem e se a Companhia tem alguma antecipação aqui sobre repasse de preço, que de repente aconteceu aqui no final do 3T26, começo do 4T26, para a gente entender como que de repente o repasse de preço poderia compensar esses vetores negativos e também se vocês puderem comentar um pouquinho sobre dinâmica de custo de frete, só para entender eventualmente como que essa linha de custo pode ficar um pouco mais relevante aqui no 4T26.

A gente tem visto aí uma disparada nos custos de frete por conta de toda a questão geopolítica, então enfim, entender essa dinâmica 4T26 versus 3T26. E aí um outro ponto em relação às tarifas, se vocês puderem comentar, só relembrar a gente como é que vocês enxergam o produto da WEG eventualmente ficando mais competitivo em um cenário em que as tarifas Estados Unidos-Brasil são reduzidas drasticamente ou eventualmente reduzidas para zero, pensando que talvez a gente tenha um movimento unilateral aqui, Estados Unidos-Brasil e tarifas para outros países sejam mantidas, entender um pouquinho o que a gente poderia pensar eventualmente nesse upside para 2027.

Talvez vocês não precisem repassar isso para o cliente, dado que a alternativa do cliente é um produto que é importado para um país que ainda vai pagar tarifas. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Gabriel, eu vou começar um pouco a responder às suas perguntas, depois o Salgueiro também vai entrar aí para completar. Primeiro, as margens: digamos que todos esses ofensores que a gente enfrentou no 3T26 vão continuar. E aí cabe o papel da WEG trabalhar constantemente em ganhos de produtividade e melhorias de custo e operacionais para a gente mitigar esses impactos. Eventualmente, considerando as condições de mercado, esses acordos comerciais podem ser reavaliados.

Do ponto de vista custo de frete, é claro que a gente tem um mundo totalmente instável com as questões geopolíticas e novas rotas que estão sendo necessárias para entregar matérias-primas e produtos no mundo inteiro. Isso acaba impactando, mas nós temos contratos de longo prazo com as nossas empresas que transportam nossos produtos, que ajudam a mitigar um pouco esse cenário adverso.

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

Bom, Gabriel, talvez olhando aqui um pouco dentro da pergunta que você questionou sobre esses componentes, como é que eles eventualmente continuam impactando daqui para frente, né? Acho que o movimento de aumento de custos de materiais já vem acontecendo. Acho que desde o final do ano passado, e a gente vem, de certa forma, fazendo ajustes na estratégia comercial para repassar isso ao longo do tempo, então isso já foi feito ao longo do ano.

Como o André comentou, a gente tem também questões de fretes e obviamente a gente tem a questão do custo de aumento do custo de pessoal, que à medida que as novas fábricas vão entrando e aconteceu agora com Betim, começa a produção, isso tende a voltar a uma certa normalidade. Então, o Brasil já começou a normalizar agora ao longo do segundo semestre desse ano. A gente vai ver essa normalização acontecendo, principalmente México e Colômbia, a partir do início do ano que vem, quando a gente de fato tem a entrada das fábricas em operação e a gente começa a gerar receita e crescimento dentro dessas operações.

Gabriel Rezende - Itaú BBA

Certo, obrigado. Também sobre a questão de eventualmente ficarem mais competitivos no cenário de diminuição de tarifas.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Gabriel, sem dúvida, no cenário de redução de tarifas, todas as vantagens competitivas da WEG, como escala, verticalização e o footprint industrial que nós temos aí no mundo todo, vão deixar a Companhia mais competitiva.

Gabriel Rezende - Itaú BBA

Tá certo, obrigado.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP Investimentos. Lucas, pode prosseguir, por favor.

Lucas Laghi - XP Investimentos

Opa, bom dia. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui. Primeiramente, só parabenizar aí o JP e o Prinz também pelos 40 anos em média de carreira na WEG. Não sei se estão ouvindo aqui o call, mas desejar sucesso também ao Paulo e o Sérgio no processo de sucessão aqui da WEG Energia e de T&D. Acho que assim, pensando na pergunta que mais pensando no ciclo de investimento de vocês nos próximos anos, a gente viu vários sendo anunciados nesses últimos anos, transformadores, BESS, máquinas rotativas de grande porte, alternadores, enfim, bastante coisa sendo anunciada.

Mas para entender, eu sei que vocês não podem dar número, algo muito quantitativo aqui, mas mais para entender, talvez ordem de grandeza, onde que vocês enxergam um potencial retorno marginal maior, menor aqui entre essas diferentes fontes de investimento que vocês estão alocando capital, onde talvez o supply demand esteja mais apertado, onde que barreiras de entrada são maiores, onde que vocês consigam alocar e agregar mais valor, mais para entender esse retorno marginal vis-à-vis os investimentos que vocês estão alocando agora. E para frente, se tem alguma linha de produto específica que falta no portfólio que a gente poderia pensar como um investimento prioritário ao longo dos próximos anos, vocês comentaram bastante de data center no WEG Day, ou se eventualmente a gente poderia voltar a pensar de forma mais concreta, mais relevante que em M&As, como o próximo ciclo de investimento de vocês.

Então são esses dois pontos aqui voltados ao ciclo de CapEx atual e nos próximos anos da WEG. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Lucas, falar um pouquinho então sobre os investimentos de impacto no ROIC. Eu acho que a WEG sempre prestou muita atenção nos investimentos e cada ano a gente vem aumentando o patamar de investimentos e a gente está entregando ROICs saudáveis. Mas é natural a gente poder afirmar que num começo de uma operação e sobretudo nesse momento que nós estamos construindo um volume considerável de greenfield, isso acaba impactando no curto prazo no ROIC.

Diferentemente quando a gente faz uma expansão em negócios de ciclo curto, que entra muito no nosso conceito de expansão modular, onde você não precisa investir muito em instalações, edificações, e já começa tendo uma rentabilidade um pouco mais alta. Então, sim, existe, bom, primeiro, alguns negócios começam com um ROIC um pouco mais baixo, mas no final, tendo aí a fase de maturação, de crescimento aí desses negócios, a gente sempre vai estar buscando atingir um ROIC elevado, acima da média de mercado, patamar que a gente vem praticando ao longo dos últimos anos.

A questão de linha de produtos também. Eu acho que hoje, pelo que a gente mostrou no WEG Day, não existe um novo negócio que vai demandar aí um investimento significativo. De ROIC, pelo que a gente está demonstrando, a gente está encontrando excelentes oportunidades nos nossos produtos maduros, a gente tem investido para aumentar, em alguns casos, o nosso portfólio de produtos, como nos últimos anos, a gente

está falando muito de aumento de capacidade de transformadores, mas nós fizemos investimentos consideráveis em completar o portfólio de produtos em transformadores, como investimento agora em compensadores síncronos, de investir para a gente produzir equipamentos maiores que estão sendo demandados pelo mercado.

Então, a Companhia não está vendo um valor de investimento significativo em novos negócios.

Lucas Laghi - XP Investimentos

Boa. Obrigado, Rodrigues.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Lucas Marquiori, BTG Pactual. Lucas, por gentileza, pode prosseguir.

Lucas Marquiori - BTG Pactual

Obrigado. Fala, pessoal, bom dia. Dois pontos aqui também. Primeiro, no segmento de equipamento industrial externo. Se vocês puderem dar um pouquinho de explicação sobre tamanho atual dentro da carteira, dos segmentos de motores de alta tensão, dos motores para resfriamento, quanto que isso representa da carteira, cada um dos dois segmentos, se possível, como é que estão os pedidos, como é que essa margem se compara com a margem média. Qualquer cor que vocês puderem dar dessas duas linhas de produto, seria interessante, porque vocês estão mencionando bastante esses tópicos nas interações e no release.

E o segundo ponto, mais genérico, abrangente. Queria ouvir um pouco a visão de vocês sobre os desafios de curto prazo que eventualmente um câmbio mais apreciado pode trazer para a Companhia. Se de alguma forma a Companhia espera ajustar de alguma forma a base de capital investido nas regiões, se isso vai para preço de alguma forma, como é que vocês olham para os outros eventos de apreciação cambial e o quanto que isso virou eventualmente um desafio para precificação.

Enfim, qualquer comentário aí sobre o talvez o evento câmbio aí e o impacto de curto prazo no negócio de vocês seria legal, turma. Obrigado.

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

Oi, Lucas, bom dia, o Salgueiro aqui. Vou responder a primeira, depois o André comenta a parte de câmbio. Em relação a equipamentos eletroeletrônicos industriais, normalmente, a parte de ciclo longo, a gente sempre dá aquela quebra, mais ou menos 80/20. Então, um ciclo longo, motores de média tensão, que é a maior parte desse ciclo longo, deve representar aí um pouco abaixo, talvez uns 20%, que a gente tem alguma coisa de painéis de automação também.

Mas se tiver fazendo uma comparação só em motores, eu diria que vai estar muito próximo desses 80/20. Com relação à quebra para sistemas de ventilação, aí é um pouco mais difícil da gente ter um número exato ou um número aproximado, porque lembrando, muito das vendas, em torno de uns 60%, 65%, 70% das vendas, elas vão via OEMs. E alguns OEMs a gente consegue saber qual é o cliente final, outros OEMs é mais difícil.

O que a gente pode dizer, e até reforçou um pouco essa mensagem, é quando a gente olha parte de cooling, principalmente para data centers, é um negócio que vem crescendo muito e praticamente mais do que dobrando em relação ao ano passado e com uma dinâmica muito positiva olhando para frente. Mas do total de equipamentos industriais, ter essa quebra exata do quanto vai para a ventilação é um pouco mais difícil exatamente por essa dinâmica que eu coloquei agora.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Falar um pouquinho sobre o câmbio então, Lucas. No médio e longo prazo, a correlação do câmbio com o nosso resultado operacional é baixa. No curto prazo, movimentos maiores de desvalorização podem trazer esses impactos, mas com o passar do tempo, nós conseguimos ajustar os nossos negócios. A gente vai para a receita, quando a gente faz a conversão das vendas fora do Brasil pelo câmbio corrente, obviamente acaba impactando. Uma desvalorização do real acaba

impactando em receitas maiores e, da mesma forma, o contrário acaba impactando para baixo, aí tem esse efeito contrário nas receitas.

Nos custos, o impacto acaba ocorrendo no momento posterior, nas novas compras de matéria-prima e isso a gente vai ajustando conforme o câmbio e, à medida que o estoque é consumido, ele acaba impactando o resultado da Companhia. E aí, consequentemente, na margem, essa defasagem entre receitas e custos traz impacto aí nas margens do curto prazo. Mas o que a gente está vendo do câmbio, diferentemente o que aconteceu na época da pandemia, que foi uma desvalorização muito forte, esse processo de valorização, ele vem acontecendo ao longo do ano e a gente acaba, está tendo aí uma situação que a gente tem uma menor, vamos chamar assim, uma menor volatilidade comparada ao que foi aí em momentos em que o câmbio estava mais nervoso.

E em cada momento desses processos de valorização e desvalorização, a gente tem que rever sim as nossas estratégias comerciais para buscar garantir aí margens saudáveis o tempo todo.

Lucas Marquiori - BTG Pactual

Valeu, pessoal. Tá ótimo. Obrigado.

Operador

Dando continuidade, vamos para a nossa próxima pergunta. É uma pergunta em inglês e vem de Jens Spiess, Morgan Stanley. Jens, pode prosseguir.

Jens Spiess - Morgan Stanley

Hello. Yes. Thank you for… Hello, can you hear me? Well, I only have one question on the tariffs and the reimbursements that you might be getting. If you could, first of all, give us an update; and secondly, would you expect a single installment, or would it be in several installments into the future? Thank you.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Olá, Jens, eu vou responder em português, né, aí pela maioria dos participantes, mas, como a gente já comentou, né, sim, a gente tem um processo de demanda da recuperação das tarifas. Isso ocorre em tranches, então é dividido em momentos, em períodos, e o reembolso também será feito não de uma vez só, mas ao longo de um determinado período. E, até esse momento, o que nós tivemos de reembolso nesse 3T26 foi uma quantia bem pequena, imaterial para os resultados da Companhia.

Jens Spiess - Morgan Stanley

Perfect. Thank you.

Operador

Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do André Mazini, Citibank. André, por gentileza, pode prosseguir.

André Mazini - Citibank

Opa, obrigado, Rodrigues, Salgueiro. Duas perguntas, uma de curto e uma outra de longo prazo. Então, a primeira mais de curto prazo, né? Sobre o GTD doméstico, cresceu 1,5% ano contra ano, ainda com o solar pressionando negativamente, né? Acho que fica claro que as entregas relacionadas aos projetos de T&D mais que compensaram esse efeito negativo. Então, olhando para frente, qual a parcela remanescente dessas entregas de T&D associadas aos leilões de transmissão já contratados? Ainda tem?

E, em outras palavras, se ainda existe um backlog relevante a ser convertido em receitas dos próximos tris que sustente esse crescimento? Essa é a primeira, mais de curto prazo e a segunda, mais de longo prazo, mais filosófica, é sobre as empresas chinesas, elas claramente são muito competitivas em equipamentos industriais, estão dominando o mercado de carro elétrico, de painel fotovoltaico e outros. Mas os

chineses não são líderes em baixa tensão globalmente, e sim a WEG é, né?

Então, acho que a pergunta é como é que vocês conseguem ter esse share maior que os chineses e o que tem que se fazer para frente para manter a liderança sobre esse tipo de competidor? Obrigado.

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

Oi, Mazini, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder a primeira aqui de GTD doméstico, depois o André responde aqui a parte de competição com chineses. Na verdade, acho que a boa notícia é que GTD, no mercado interno, vinha sofrendo bastante e a gente conseguiu mudar essa tendência nesse trimestre. Ainda com o negócio de solar, como a gente pontuou, caindo um pouco a receita, bem menos do que caiu no primeiro semestre do ano, mas suportado por um crescimento importante e robusto no negócio de T&D.

Então, na prática, quando a gente olha essa dinâmica para frente, deve ser essa tendência e o que a gente vai continuar vendo ao longo dos próximos trimestres.

Lembrando que a gente iniciou agora, no meio do ano, o ramp-up da expansão da fábrica de Betim, então há uma nova capacidade que foi adicionada recentemente, está sendo preenchida essa fábrica, então, em tese, o negócio de T&D tende até a acelerar o crescimento em relação ao que vinha crescendo nos últimos trimestres, considerando também novos investimentos que estão sendo feitos para o ano que vem, especialmente a expansão da fábrica de Gravataí, que é um outro investimento importante aqui no negócio de T&D do Brasil.

Além disso, além de solar e T&D, a gente tem os demais negócios de geração, então toda a parte de geração hídrica e térmica, onde a gente tem uma dinâmica ali positiva e a gente tem a expectativa com relação ao negócio de armazenamento de energia, que eu comentei anteriormente, que já vem apresentando um crescimento importante, apesar de ainda ser um negócio relativamente pequeno. Mas a depender do que aconteça aí até o final do ano, especialmente com a expectativa do leilão, a gente pode ter uma contribuição aí importante a partir do próximo ano.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Mazini, falando um pouquinho então sobre os competidores chineses, nenhuma dúvida da capacidade e da competência das empresas chinesas para competir internacionalmente. Eu acho que o patamar a que a WEG chegou não foi construído de ontem para hoje, mas ao longo da história, né? Então vou voltar lá no início. Quando o seu Werner, seu Eggon e o seu Geraldo fundaram a Companhia, logo no começo eles tomaram uma decisão de expandir aí a presença da WEG no mercado internacional, porque eles tinham em mente, estavam corretos, que para ser uma empresa competitiva tem que competir com os melhores.

Então, logo no início a gente já se expôs nesse processo para competir com as melhores empresas naquele momento e para a gente se desenvolver com relação a isso. Ao longo do tempo, algumas vantagens competitivas, como a gente sempre gosta de falar, a questão da verticalização, a questão de escala também contribuiu e vem contribuindo, tem muito para isso. Nenhuma dúvida que nenhuma empresa em motores no mundo chegou ao nível de verticalização que a WEG tem.

Aliado a isso, para competir não só com os chineses, mas com os grandes fabricantes de equipamentos eletroeletrônicos industriais, geração, transmissão e distribuição e assim por diante. Você tem que inovar. E a WEG tem uma mentalidade, tem uma cultura muito forte de inovação, seja pela alocação de desenvolvimento de uma equipe interna dedicada para isso, seja pelas parcerias globais para buscar sempre onde existe a melhor tecnologia. A gente já falou no passado, quando a WEG tomou a decisão de entrar em solar, ela montou o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento na Alemanha, na região onde era naquela época o top em desenvolvimento de equipamentos e inversores solares para se desenvolver e assim como a gente praticamente faz em todos os negócios.

E quando a gente tomou a decisão de ir para a China, também foi uma decisão estratégica, mas diferente de algumas empresas que foram para a China para usar a China como uma base de produção para exportação.

Quando a WEG foi para a China, ela foi para produzir na China e competir no mercado chinês. Então, a gente já começou na China com uma mentalidade de empresa chinesa. Tanto que a fábrica de Rugao, que é a fábrica mais moderna, ela foi construída com engenheiros chineses, com empresas chinesas de construção e equipamentos chineses.

E mais recentemente, também observando esse mercado, nós tomamos a decisão de criar um centro dedicado em pesquisa e desenvolvimento na China para buscar o melhor da tecnologia, o que acontece na China. E também uma questão de mindset, achar que em Jaraguá do Sul nós vamos ter toda a competência para imaginar o que o mercado em determinada região do mundo está querendo. Então a gente até localizou um centro recém-inaugurado, um novo centro de desenvolvimento e engenharia na China, justamente para se tornar mais competitivo e competir com essas grandes empresas.

André Mazini - Citibank

Ótimo. Obrigado, Salgueiro. Resposta super completa e interessante. Bom dia.

Operador

Dando continuidade, a nossa próxima pergunta vem de Daniel Federle, BBI. Daniel, pode prosseguir, por favor.

Daniel Federle – Bradesco BBI

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem minhas perguntas. Duas perguntas aqui ainda na tentativa de entender a dinâmica de margem para frente. A primeira com relação às expansões de México e Bolívia.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Daniel, desculpa, mas cortou o teu áudio, nós não estamos te ouvindo, cara. Se puder começar do início aí a pergunta novamente, nós agradecemos.

Daniel Federle – Bradesco BBI

...alguma grande disparidade, algum grande gap em termos de repasse, se o preço não está adequado para o custo do 3T26. Se for esse o cenário, quando é que vocês estão planejando fazer o catch-up do aumento de preço? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Daniel, vou pedir desculpas, mas seria possível você repetir a pergunta porque o teu áudio foi cortado e a gente só escutou o início da pergunta e o final da pergunta.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Tá bom, eu vou repetir aqui mais brevemente. Com relação a contratações em México e Bolívia, se elas já começaram no 3T ou se elas começam apenas no 4T, se vocês imaginam grandes headwinds disso para a margem. E, segundo, com relação a gap de preço e custo: os custos vêm aumentando, os preços também. Queria entender se o 3T reflete uma grande disparidade de preço e custo e, se sim, quando é que vocês pretendem aumentar o preço para fechar esse gap.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, com relação às novas unidades do México e Colômbia, a contratação das equipes já começou no começo do ano. Desenvolver e formar um operador em transformadores exige uma mão de obra muito especializada, que leva tempo.

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

Daniel, com relação à estratégia comercial, é difícil a gente comentar os detalhes aqui, mas o que a gente sempre diz é, toda vez que a gente tem uma oscilação na estrutura de custo, a gente tenta de alguma forma repassar isso. Obviamente, em alguns momentos, a gente consegue fazer isso de uma forma mais rápida e, em outros, a gente demora um pouco mais de tempo, que a gente sempre fala, muitas vezes quem indica o

preço é o mercado e a gente tem que acompanhar o mercado.

Mas, na prática, o que a gente vê olhando para trás, quando a gente tem algumas oscilações importantes de estrutura de custos, não só a WEG, mas a indústria como um todo tende a repassar isso de alguma forma.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Maravilha, pessoal. Obrigado, obrigado pelas respostas.

Operador

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Lembrando que, caso tenham alguma dúvida, fiquem à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail ri@weg.net. Gostaria agora de passar a palavra ao senhor André Rodrigues para as considerações finais da Companhia. Por favor, senhor André, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Gostaria de agradecer mais uma vez a presença de todos e também aqui nesse momento, fazer um agradecimento muito especial ao Carlos Prinz e ao João Paulo Gualberto da Silva, que nós anunciamos no mês passado e ontem, dentro do nosso plano de sucessão, essa nova, uma nova etapa para a Companhia, são dois profissionais de altíssimo valor que contribuíram ao longo de 30 a 40 anos para o desenvolvimento e para o sucesso da Companhia nas áreas onde eles atuaram.

Ambos com uma forte experiência internacional, com uma carreira muito rica. E, o mais importante, foram pessoas que nesse processo foram capazes de desenvolver os sucessores. Eu acho que um executivo, ele se torna completo quando no processo de sucessão ele tem a oportunidade de desenvolver o seu sucessor. Tanto o Carlos quanto o João Paulo fizeram isso de maneira brilhante. Então, um agradecimento especial a ambos que tenham êxito nessa nova etapa de vida e também desejar muito sucesso ao Sérgio Scarpinelli e ao Paulo Sinoti, executivos também de longa data na Companhia, extremamente preparados para dar continuidade em tudo que o Carlos e o João Paulo desenvolveram até o momento.

Então, obrigado ao João Paulo e ao Carlos, mais uma vez, sucesso ao Sinoti e ao Scarpinelli e um excelente dia a todos.

Operador

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