

PARTICIPANTES DA EMPRESA

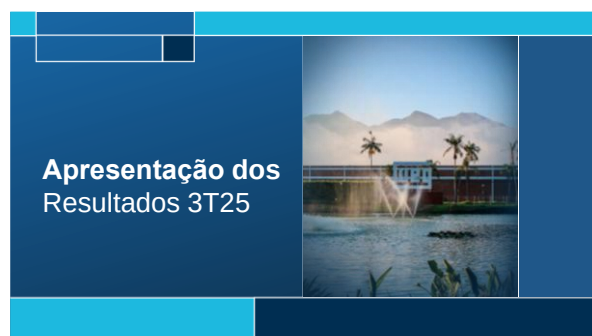
Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

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 3º 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 a sua conclusão, o áudio estará disponível em nosso website de RI. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone "Levantar a Mão" na parte inferior de sua tela para entrar na fila.

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net, que responderemos após o encerramento de nossa teleconferência.

Exoneração de responsabilidade

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

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

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

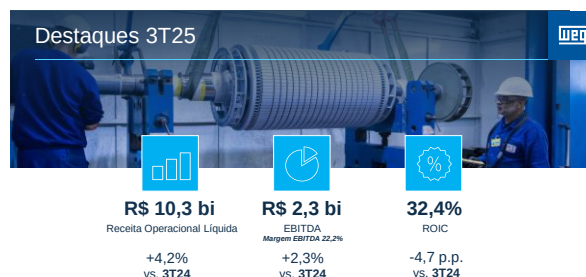
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 4,2% em comparação ao 3T24.

No Brasil, destaque para o bom desempenho da atividade industrial aliado à continuidade de entregas dos projetos de transmissão e distribuição e à boa demanda de motores comerciais e appliance, apesar do menor crescimento em virtude, principalmente, da redução importante da receita do negócio de geração eólica quando comparada com o mesmo período do ano anterior.

No mercado externo, a atividade industrial continuou positiva nos principais mercados de atuação, especialmente na Europa.

Nos negócios de geração, transmissão e distribuição de energia, o negócio de transmissão e distribuição na América do Norte continua com bom volume de entregas, apesar de oscilações nas entregas em projetos de geração.

Nosso resultado operacional, medido através do EBITDA, atingiu R\$ 2,3 bilhões, apresentando crescimento de 2,3% em relação ao 3T24.

Já a margem EBITDA continua em nível muito saudável: encerrou o trimestre em 22,2%. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre estes pontos.

Já o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve-se em um patamar elevado de 32,4%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide.

Retorno sobre o capital investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

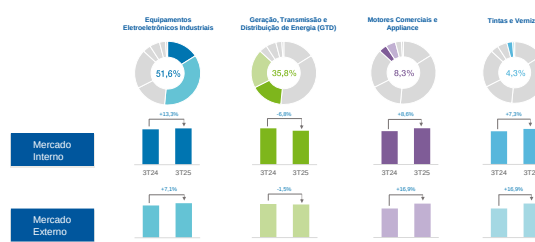
O crescimento da receita e a manutenção de elevadas margens operacionais no período contribuíram para a manutenção do ROIC em nível saudável, apesar de redução no trimestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, motivado principalmente pelo aumento de capital investido devido aos investimentos em ativos fixos e aquisições no período.

Importante lembrar que o ROIC do 3T24 foi positivamente impactado pelo reconhecimento de incentivos fiscais não recorrentes no 4T23. Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, eu apresento a evolução da receita das nossas áreas de negócios. No Brasil, a demanda por produtos de ciclo curto continuou saudável, com destaque para motores industriais de baixa tensão e redutores, pulverizada nos diversos segmentos de atuação.

Desempenho das áreas de negócios no 3T25



Observamos desempenho positivo nas entregas de equipamentos de ciclo longo, como os motores elétricos de média tensão, com destaque para os segmentos de óleo e gás e mineração, apesar de um cenário ainda restritivo para novos investimentos.

Em GTD, o negócio de T&D continua com desempenho positivo, impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e subestações. A queda de receita nesta área de negócio foi justificada principalmente pela ausência de entrega de novos aerogeradores, em virtude da antecipada falta de projetos para 2025; além da redução da receita de geração solar a partir desse trimestre, principalmente pela conclusão de projetos importantes de geração solar centralizada que foram executados nos últimos três trimestres.

Na área de motores comerciais e appliance, continuamos com desempenho positivo, com crescimento das vendas ligadas a segmentos relevantes, como ar-condicionado, motobombas e compressores.

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

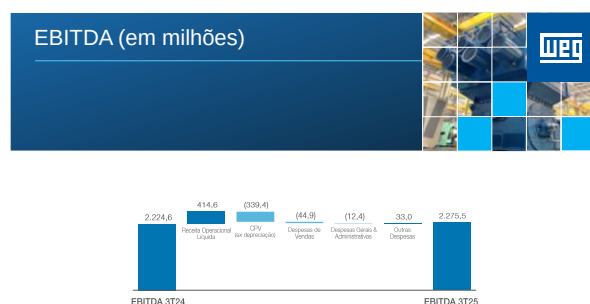
No mercado externo, para os equipamentos de ciclo curto, observamos continuidade da boa atividade industrial em diversas regiões de atuação, com destaque para a melhora do mercado na Europa. Nos equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão e painéis de automação, o volume de entregas contribuiu positivamente, apesar de incertezas

geopolíticas ainda contribuirão para um volume menor de novos investimentos.

Na área de GTD, continuamos com um bom volume de entregas no negócio de T&D na América do Norte, apesar de menor volume de entregas em outra geografia importante, a África do Sul. A acomodação da receita foi motivada principalmente pela oscilação na entrega de projetos de geração em nossas operações da Europa e da Índia, em uma dinâmica típica para esse tipo de produto, mesmo com o bom desempenho do negócio de geradores da Marathon nos Estados Unidos e também na China.

Em motores comerciais e *appliance*, a demanda foi positiva, especialmente nas operações na China e na América do Norte, além da contribuição dos negócios da Volt na Turquia.

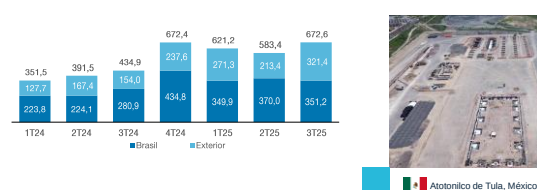
Em tintas e vernizes, o crescimento da receita foi motivado principalmente pelo bom resultado na operação do México, além da contribuição dos negócios recém-adquiridos da Heresite nos Estados Unidos.



6

O slide 6 mostra a evolução do EBITDA, que apresentou um crescimento de 2,3%, enquanto a margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,2%. Apesar da leve acomodação quando comparada ao mesmo período do ano anterior, reflexo dos aumentos nos custos de algumas matérias-primas, a margem EBITDA continuou positiva, principalmente em virtude do atual mix de produtos vendidos.

Investimentos (CAPEX)



7

Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram R\$ 673 milhões,

sendo 52% no Brasil e 48% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de T&D, além de aumento da capacidade e ganhos de produtividade em Jaraguá do Sul e Linhares.

No exterior, continuamos com os investimentos no México, com destaque para o avanço na construção da nova fábrica de transformadores, além dos investimentos em expansão de capacidade produtiva de motores na China. Com isso, eu finalizo a minha parte e devolvo a palavra ao André.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

No slide 8, e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que, primeiro, nós anunciamos, no decorrer do trimestre, diversos investimentos relevantes, como o plano de investimento de cerca de R\$ 1,1 bilhão em Santa Catarina para ampliação do portfólio de produto e aumento da capacidade produtiva da Unidade Energia.

Realizações recentes

- Investimentos para expansão fabril e verticalização no Brasil e no Exterior
- Compromissos climáticos certificados pela SBTi
- Aquisição do controle da Tupinambá Energia

Perspectivas

- Cenário geopolítico e macroeconômico global exige atenção e trac desafios
- Orçamento de capital robusto para sustentar o crescimento da companhia no Brasil e no exterior
- Presença internacional e diversificação de produtos e soluções contribuem para o crescimento

8

E também o investimento de US\$ 77 milhões na fábrica de transformadores especiais em Washington, no Missouri; e o investimento de R\$ 160 milhões voltado à verticalização e expansão da produção de motores elétricos na unidade de Linhares, no Espírito Santo.

Em setembro, também anunciamos uma meta para endereçar os esforços de redução dos gases de efeito estufa no Escopo 3, além de termos nossas metas do Escopo 1, 2 e 3, até 2030, devidamente aprovadas pela Science Based Targets Initiative.

E mais recentemente anunciamos a aquisição do controle da Tupinambá Energia, uma empresa com relevante atuação no mercado de softwares e serviços para gestão de redes de recarga de veículos elétricos, seguindo a nossa estratégia apresentada no último WEG Day de prover soluções completas para o mercado de mobilidade elétrica.

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

medidas de mitigação já em andamento, o cenário geopolítico e macroeconômico exige atenção e traz desafios no curto prazo. Seguimos com o nosso plano de investimentos para suportar o crescimento da Companhia no Brasil e no exterior, tanto para a consolidação dos negócios maduros quanto para o desenvolvimento de oportunidades em novos mercados.

Mesmo diante do cenário geopolítico, continuamos com a perspectiva de crescimento anual de receitas e margens operacionais saudáveis, graças à nossa presença internacional e portfólio de produtos e soluções diversificadas. 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 deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos, por gentileza, que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Lucas Esteves, Santander. Lucas, pode iniciar, pode fazer sua pergunta, por gentileza.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Obrigado, bom dia, pessoal, parabéns aí pelo trimestre, obrigado pelo espaço aqui. Tenho dois temas que eu gostaria de abordar, começando pelos resultados separados dos negócios adquiridos da Regal, que vocês deixaram de detalhar neste trimestre.

Queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de cor de como se comportou isso no trimestre - e eu pergunto isso, pois anteriormente vocês já haviam comentado que estavam aumentando capacidade e aumentando a eficiência produtiva nas fábricas da Marathon para grupo de geradores. Portanto, gostaria de entender se isso já vem se revertendo em aumento de volumes e resultados, ou se esse aumento de output deve vir mais nos próximos trimestres.

E o segundo tema é em relação a como a WEG vem se posicionando como provedor de soluções, ao invés de somente um fornecedor de equipamentos. Eu pergunto isso, pois em algumas interações recentes com os stakeholders da WEG a gente vem escutando que a empresa vem cada vez mais oferecendo a solução completa como, por exemplo, solução geradora ao invés de somente vender painéis solares, ou solução compensadora ao invés de ofertar compensador síncrono.

E dito tudo isso, queria entender melhor essa estratégia, saber se a empresa vai se posicionar cada vez mais como uma OEM para alguns produtos, se isso tem potencial de ampliar mercado para vocês nessas frentes e se isso de alguma forma se relaciona com a estratégia de expandir a presença da Companhia também no *aftermarket*, aumentando o escopo de produtos e serviços que a Companhia oferece. Obrigado desde já.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Lucas, é o André Rodrigues que está falando aqui, obrigado pela tua pergunta - uma pergunta longa, se a gente esquecer de alguma coisa você, por favor, nos ajude a lembrar dos principais pontos.

Vamos falar um pouquinho, então eu começo a falar um pouquinho da Regal, da integração da Regal. Eu acho que está seguindo – no WEG Day a gente reforçou isso - está seguindo aí a nossa expectativa. Existe, quando a gente fala da Regal, a gente... desculpa, Marathon, dos negócios adquiridos da Marathon, a gente está falando basicamente de dois negócios: os motores de baixa tensão e os negócios de alternadores.

Motores de baixa tensão a gente sentiu uma acomodação no mercado, e acho que o grande foco agora de toda a equipe industrial da WEG motores é os ganhos em sinergia no estágio que a gente está, sem ter todos os investimentos ainda ligados à verticalização. Então todas as otimizações que a gente está fazendo no produto, oportunidades de redução de custos, isso está seguindo de acordo com a expectativa.

O negócio alternadores, como também bem colocado no WEG Day, é um negócio que está se desenvolvendo muito bem. O João Paulo, logo pós-aquisição, se concentrou no máximo para fazer de aumento de capacidade. Nós estamos fazendo um investimento de aumento de capacidade que provavelmente vai estar completado no final desse ano, começo do ano que vem, para nos ajudar a continuar desenvolvendo esse negócio que, dado aí mercados como data center, que demandam esses equipamentos, tem contribuído positivamente para o crescimento desse negócio.

E os negócios da Marathon tem uma marca muito reconhecida, muito forte, sobretudo no mercado americano. Nas questões das integrações das áreas administrativas é onde a gente avançou razoavelmente bem também. Nós tivemos aí um desafio muito grande de toda a questão de *carve-outs* de sistemas - a gente está falando de mais de 150 sistemas.

A gente conseguiu fazer todo esse trabalho antes da conclusão do prazo limite do TSA que nós tínhamos com eles; e também a parte de serviços compartilhados, que era provida, sobretudo na América do Norte, pela organização da Regal Rexnord, também antes do prazo estabelecido a gente conseguiu migrar para o nosso modelo de serviços compartilhados, que é chamado na WEG de WEG Business Services.

Nessa migração, sobretudo os ganhos de TI e os ganhos de trazer para o nosso modelo, nós já tivemos uma melhora e uma redução de mais ou menos US\$ 6 milhões de custos anuais nesse modelo.

Consequentemente, isso e mais também todos os esforços feitos pela área industrial, bom desempenho de alternadores, a margem da Regal vem melhorando trimestre a trimestre - e a gente sempre salientou bem que esse é um processo de integração que vai levar quatro, cinco anos. A mensagem é positiva e está seguindo o nosso cronograma.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, Salgueiro aqui. Com relação à segunda pergunta do modelo da WEG de uma empresa de produto para uma empresa cada vez mais focada em soluções, isso, na verdade, é uma realidade, inclusive foi o principal foco das apresentações do WEG Day, agora do último WEG Day que a gente fez recentemente.

E ali a gente trouxe grandes, três grandes temas: um que é soluções para mobilidade elétrica, então a WEG não só focar em produzir os *powertrains*, em produzir as estações de recarga ou os packs de bateria para os

ônibus, mas sim estar cada vez mais focada em oferecer uma solução completa, que é a integração de tudo.

E essa integração ela vem através dos centros de serviços que a gente anunciou recentemente em São Bernardo do Campo para dar o suporte; através agora da aquisição que a gente anunciou recentemente da Tupinambá, que vem para complementar esse ecossistema. Então a gente vem trabalhando para integrar cada vez mais serviços e soluções.

E a gente abordou três principais temas no WEG Day: mobilidade elétrica, microgrids, modernização e confiabilidade de rede, muito nessa linha de ter cada vez soluções mais completas para atender o mercado e não simplesmente um foco no produto mas sim o foco na solução, e como a gente consegue auxiliar os nossos clientes nessas jornadas.

Sr. Lucas Esteves - Santander

Show de bola, Rodrigues, Salgueiro, obrigado aí pelas respostas e bom dia para vocês aí.

Operador

Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do Gabriel Rezende, Itaú BBA. Gabriel, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Oi, André Rodrigues, André Salgueiro, bom dia, obrigado pelo espaço aqui. Duas dúvidas aqui do nosso lado do Itaú: queria entender um pouco sobre a capacidade que vocês estão adicionando para transformadores em U.S. A gente entende que ela deve se efetivar ali no final de 2026, começo de 2027, e a gente está vendo o mercado discutir cada vez mais como que deve ser o ano de 2027 nesse segmento específico para a WEG.

Então queria entender se vocês já estão vendendo a capacidade adicional que deve entrar em transformadores para 2027. Como vocês estão vendo esse fluxo de pedidos para transformadores? Se puderem comentar um pouco sobre a dinâmica preço-volume seria bem útil aqui para a gente, principalmente para essa capacidade adicional.

E aí um segundo ponto: a gente tem acompanhado aqui, tanto vocês quanto a concorrência subindo preços nos Estados Unidos, entendo que por conta das

questões tarifárias, gerando alguma inflação ali no setor. Queria entender se vocês entendem que o aumento de preços em U.S. ele compensa a potencial perda de rentabilidade, mas poderia levar ali a algum impacto negativo em termos de volume conforme esses preços, esses aumentos de preços vão se efetivando? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Gabriel. Falar um pouquinho então sobre a tua pergunta sobre impostos de transformadores. A gente aí vem anunciando há um bom tempo - pelo menos nos últimos três anos - a cada ano um novo envelope de investimentos desse negócio, dado a demanda e o aquecimento aí da demanda desses produtos aí em vários segmentos voltados à transição energética, à inteligência artificial generativa.

E a Weg então tomou uma decisão que baseada aí nos números do final de 23, aí ao longo de... no começo de 27 a gente estaria dobrando a capacidade global da WEG no negócio de transformadores. A gente está seguindo com um plano de investimentos inalterado. Sempre quando a gente enxerga uma nova oportunidade a gente reforça esse plano: foi o anúncio recente, uma modernização e aumento, um pouco de aumento de capacidade na fábrica de transformadores especiais lá no Missouri, um investimento de US\$ 77 milhões.

Aliado a isso nós temos a nova planta do México, uma nova planta na Colômbia, aumento aí de capacidade em Gravataí e Betim para aproveitar todas essas oportunidades de mercado.

E, é claro, quando a gente começa a ter a visibilidade - como nós estamos tendo agora - da conclusão desses projetos, a gente já começa a formar backlog. Então a resposta é sim, nós já estamos formando backlog em todas as unidades aonde nós temos visibilidade aí dessa conclusão, que vai acontecer ao longo aí de 1S26 até o final de 26, para a gente capturar essas oportunidades já a partir de 27 - e, é claro, quando possível, um pouquinho também aí no 2S26.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Gabriel, com relação à pergunta de preço Estados Unidos, acho que na verdade o processo todo... quando se iniciou essa discussão de tarifas, ficou claro que essa questão inflacionária ela aconteceria - não para a WEG, mas acho que para o mercado e para a economia

americana como um todo. Então é natural, dentro da estratégia de tentar mitigar eventuais impactos, a gente utilizar também essa questão estratégica e a estratégia comercial, a precificação Estados Unidos.

Você bem colocou que não é um movimento só da WEG, é um movimento da WEG e praticamente de todos os players do mercado. E é um movimento, principalmente a parte mais relevante que foi feita agora mais recentemente, ainda que a gente não consegue ter uma mensuração detalhada do impacto, porque na prática entrou a validade agora a partir de outubro. Então agora a gente precisa ir ver como é que vai ser a receptividade, como é que evolui daqui para frente. Então é algo que nós vamos precisar acompanhar ao longo dos próximos meses, essa questão comercial, e ver como é que o mercado responde.

Mas de novo, acho que aqui é uma questão não só do mercado de motores ou de transformadores ou de outros produtos, é atividade econômica como um todo nos Estados Unidos, por conta de toda essa questão tarifária e desses ajustes de preços que estão sendo feitos aí por toda a indústria.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Tá certo, bem claro. Obrigado pelas respostas, pessoal.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Obrigado. E aí, pessoal, bom dia. A minha é um tópico só, mas talvez só com alguns desmembramentos aqui, ainda em tarifa. Eu fiquei um pouco perdido aqui na questão dos tempos e movimentos. Teoricamente, você deveria ter tido já o impacto da tarifa nesse tri. Vocês têm esse esforço de reprecificação, como vocês têm falado desde o WEG Day, imagino que isso compensou um pouco.

Só que você tem esse waiver do que foi *shipped* até o meio de outubro, então teoricamente o impacto cheio da tarifa, vamos dizer assim, em margem ou em custo vai parecer só no 4Q. Eu queria só meio que confirmar que é esse o entendimento. Então o custo, vamos dizer, trimestralizado, cheio, ele bate aqui só no 4Q.

O quão distante vocês estão do que está previsto de impacto em termos de repasse de tarifa? Ou seja, você

comentou 10% ali no 2Q, depois a gente ouviu mais um adicional ali de mid-teens. Isso aqui já seria suficiente ou não? Mais saber se a curva está longa lá ou não.

E por último, assim, esse repasse de preço para ajustar o impacto de tarifa ele de certa forma é carimbado. Eu pergunto isso aqui, porque como foi o mercado todo que mudou a dinâmica de preços, se eventualmente você tem uma redução de tarifa você não necessariamente precisaria devolver isso para o cliente, você pode capturar eventualmente como margem.

Quería saber se essa negociação ela fica pendente para alguma revisão de tarifa, caso isso aconteça eventualmente lá ano que vem. Então são esses pontos aqui ainda sobre tópicos de tarifa aí, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Lucas, obrigado pela tua pergunta. Vamos lá, vou tentar responder todos os pontos. O primeiro ponto é o seguinte: a tua colocação, a tua afirmação está correta, tá? A gente vai ter um impacto num trimestre cheio a partir do 4T agora. Nós já tivemos o impacto disso no 3T, sobretudo no último mês do trimestre, no mês de outubro nós já tivemos uma parte desse impacto. E ao longo de todo esse momento que nós tivemos essas informações da tarifa, a WEG vem trabalhando em várias frentes para mitigar esse impacto.

Não existe uma solução única. Você colocou a questão da recomposição de preços, as questões da reorganização também que nós já apresentamos da cadeia logística da WEG para minimizar isso - e a Companhia continua a trabalhar nesse sentido.

A expectativa, então, é que o 4T tenha um impacto maior dessa questão das tarifas, mas a gente também está fazendo bastante iniciativa, bastantes planos de ação para minimizar, para mitigar esse impacto. A gente, no final do trimestre, vai ter uma visão mais clara de o que foi possível mitigar e qual vai ser esse impacto.

E a questão da recomposição de preços, pessoal, existe aí a questão que o mercado vai estar praticando. Então dizer que é carimbado, isso não dá para a gente afirmar que é carimbado, porque numa mudança de um processo de tarifas ou uma dinâmica de frente de mercado, a gente tem que ajustar as velas aí de acordo com o vento.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Tá, tá certo. Obrigado, pessoal, bom dia a todos aí.

Operador

Dando continuidade, a nossa próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por gentileza.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Obrigado pela oportunidade. Bom dia, Salgueiro, Rodrigues. Eu queria um follow-up ainda nas tarifas. A gente tem visto bastante notícia de adequando a capacidade da WEG, México - Estados Unidos, Brasil – México, o que vai ficar faltando aqui no Brasil para a WEG eliminar 100% da tarifa, não produzindo nada aqui que vai ser exportado para os Estados Unidos? Essa é minha primeira pergunta.

E se me permite uma segunda também bem breve aqui para otimizar o tempo de todo mundo, exposição do BES da WEG. O que vocês veem que poderia... a gente tem leilão agora em dezembro - um leilão menor, um leilão maior em junho do ano que vem. O que a gente poderia ver de BES no consolidado da WEG Brasil aqui para 2026? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Alberto, obrigado pela pergunta. Um ponto, por exemplo, que vale, é muito importante a gente reforçar: os investimentos que a WEG tem feito, inclusive nos Estados Unidos. Nos Estados Unidos, ao longo dos últimos anos, a receita que é produzida de produtos produzidos, gerados nos Estados Unidos tem aumentado, e a WEG tem feito isso.

Só em transformadores nós ampliamos, nos últimos cinco anos, as duas fábricas ficaram existentes; fizemos um *greenfield*

; estamos modernizando uma nova e aumentando capacidade. Então, aliado a tudo isso que a gente tem comentado de reorganização das cadeias logísticas, de outras iniciativas que a gente está falando, também o aumento de capacidade nos Estados Unidos vai ajudar a minimizar todo esse impacto, tá?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Alberto, com relação ao BES, a gente até mostrou ali no WEG Day as soluções tanto para o microgrid até para uso residencial, nanogrid, para uso industrial,

pequeno comércio, agronegócio e até chegar no BES *Utility Scale*.

Acho que o primeiro ponto é deixar claro que a WEG hoje tem esse portfólio completo de produtos para atender os diversos segmentos - e a gente tem atuado muito nesses projetos hoje de pequeno/médio porte, que é onde a gente vê a demanda do mercado.

Dar uma previsão ou uma estimativa para os próximos anos, acho que é muito cedo, não é? Até porque isso está muito ligado ao desenvolvimento do mercado daqui para frente - e você trouxe dois fatores importantes, principalmente os leilões que estão previstos aí para acontecer esse ano e o ano que vem, que, de fato, se eles se concretizarem pode ser uma oportunidade interessante de destravar o mercado.

E a gente está falando de uma oportunidade muito maior do que a que a gente tem hoje, porque hoje as oportunidades elas estão concentradas nesses projetos de pequeno e médio porte. Os projetos estão crescendo, a gente tem visto uma procura maior aí por projetos de uma escala maior do que a gente vinha fazendo - mas diferente dos projetos de *utilities*, dos projetos de grande porte, que vão ser os projetos dos leilões. E eventualmente acontecendo, aí sim isso pode mudar de nível, e o mercado como um todo crescer - e obviamente vai depender do quanto que a WEG vai conseguir capturar desse mercado ao longo do próximo ano.

Sr. Alberto Valerio - UBS

Obrigado.

Operador

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

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Oi, bom dia André, Salgueiro e a todos, obrigado aí pela oportunidade. Eu tenho duas aqui, a primeira com relação à receita de GTD externa. Ela caiu um pouquinho, apesar desse momento favorável para T&D, e a gente tentou fazer uma conta aqui baseado no lucro de Transformers Norte America e algumas premissas, o que foi a receita da divisão de geração lá fora, a gente estima que pode ter caído entre 30 e 50% ano contra ano. Faz sentido essa magnitude?

E se puderem dar detalhes das concentrações de entrega ano passado, como é que está a demanda para essa divisão? Até quando essa base de comparação mais alta deve permanecer? Essa é a primeira.

E a segunda pergunta é com relação à margem. Não sei, não lembro se foi um ou dois tris três atrás, vocês falaram que se não fosse o mix de renováveis - sobretudo solar, fazenda solar -, a margem estaria aumentando. E agora esse mix reduziu, sobretudo de fazenda solar, e a margem não teve um salto.

Então eu queria saber o que atrapalhou aqui. Vocês já falaram de tarifa já afetando outubro. Foi isso exatamente? Tiveram outros fatores? Se puderem ajudar a gente a pensar em margem mais curto prazo também ajuda, muito obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, Rogério, bom dia, Salgueiro aqui, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder a primeira aqui, GTD mercado externo, depois o André responde a questão da margem. A gente não dá quebra na divulgação, então o que eu posso comentar assim é que, de fato, a parte de geração ela teve uma queda assim significativa nesse trimestre, principalmente por um desempenho um pouco mais fraco na operação que a gente tem na joint venture da TGM Cannes, que a gente tem na Europa, em comparação ao ano passado.

E isso, especialmente pelo fato da gente ter tido alguns projetos importantes, a concentração de algumas entregas no ano passado, que a gente não conseguiu repetir esse ano; e a gente também teve uma redução importante de receita na parte de geração na Ásia - Pacífico, principalmente dos projetos que são atendidos ali pela operação da Índia, tá?

De qualquer forma, acho que é importante reforçar aqui, a gente até fez esse comentário ali no release - eu não sei se ele ficou 100% claro -, mas na parte de T&D a gente teve um trimestre um pouco diferente, porque T&D vinha crescendo todas as operações no mercado externo. Este ano, esse trimestre especificamente, a gente continuou com desempenho positivo na parte de T&D América do Norte, então continua com desempenho bom.

Só que a operação de T&D na África também apresentou queda de receita no trimestre, tá? Principalmente por alguns transformadores de grande porte que a gente entregou ano passado e que esses projetos eles não repetiram esse ano. Então tem um efeito desse crescimento menor de GTD mercado externo que ele vem da parte de geração,

principalmente, mas vem um pedaço também do desempenho de T&D na África.

E aí a parte que continua bem positiva, sem grandes mudanças, é toda a parte de T&D North América - e podemos colocar Colômbia aqui junto dentro desse contexto.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Rogério, falando um pouquinho das margens, você tem razão. Acho que foi no 1T que nós abrimos o quanto que seria a margem consolidada, excluindo aí aquele fornecimento bem importante que começou já no último trimestre do ano passado sobre fazendas solares, continuou no 1T e no 2T. Eu não me lembro ao certo se foi o valor exato, depois a gente recupera e pode compartilhar isso, mas com certeza está lá na transcrição dos últimos calls. Acho que acho que aconteceu isso no 1T.

E sem dúvida o que a gente está vendo? O comportamento da margem está em linha com o que a gente esperava. A gente esperava um 1S de margens um pouco mais pressionadas por essa questão do mix de produtos, e reduzindo o mix de solar, como aconteceu, a tendência da margem é melhorar - e ela vem melhorando. E ela hoje, se a gente pega a margem acumulada da WEG, ela está dentro daquela expectativa dela flutuar entre a margem que foi praticada em 2023 e 2024.

A gente, sempre é bom lembrar que comportamento de margem no período de um trimestre é sempre complexo na Companhia, porque são várias dinâmicas de negócios e tudo mais. Por exemplo, a gente já teve um impacto de tarifas nesse trimestre sem ter todos os planos de ação para mitigar.

E o que a gente também viu nesse trimestre, comparado ao que foi praticado ao ano passado? A acomodação um pouco também dessas margens veio também pelo fato de um pouco de aumento de preços de algumas das principais matérias-primas, como o aço e o cobre. Isso também acabou impactando a margem no trimestre - mas reforço que ela vem melhorando trimestre a trimestre, como a gente tinha previsto, e está dentro ainda da expectativa de flutuar entre o que foi praticado nos dois últimos anos.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito senhores, ficou muito claro, obrigado.

Operador

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

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Opa, bom dia, bom dia Rodrigues, Salgueiro, Felipe, obrigado aqui pelo espaço. São dois temas também que eu queria abordar. Acho que pensando na performance de EEI, acho que acabou sendo o principal destaque positivo aqui na nossa visão, acho que essa performance de receita. Queria entender melhor um pouco a dinâmica nos mercados externos, principalmente Estados Unidos ali, se essa performance teve algum efeito pontual de alguma entrega concentrada, algum efeito eventual de antecipação por conta de tarifa, alguma coisa nesse sentido.

E assim, pensando em atividade industrial como um todo, até olhando para release de concorrentes de vocês, acho que entrada na carteira de pedidos em Estados Unidos muito forte nesse 3T, e fica meio difícil, eu acho que a leitura de Estados Unidos hoje, porque tem segmentos indo muito bem, tem segmentos indo muito mal.

Mas queria entender um pouco melhor se dá para ter alguma implicação dos concorrentes em relação a essa entrada de carteira de pedido. Não é possível até aceleração de receita em EEI externo nos próximos trimestres puxado para os Estados Unidos aqui? Então acho que mais entender um pouco como que vocês estão vendo a atividade industrial como um todo, e principalmente Estados Unidos.

E olhando para GTD interno, que acho que foi talvez o destaque negativo aqui de receita, acho que muito em cima dessa queda de solar, como vocês já vinham indicando. Mas mais para entender se já chegamos num nível normalizado aqui, se teria espaço para mais queda dentro do solar em algum segmento? Como que está a relevância hoje de GC, miniusina, GD residencial, GD CIS?

E só para finalizar, a gente tem aquela regra de bolso de 1/3 de GTD interno seria T&D. Como que fica isso agora? Porque a receita vem mudando aí, principalmente com o solar. Como que a gente pensa no GTD interno hoje? Mas são esses dois pontos: acho que performance industrial e EEI, mercados externos e GTD interno, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, bom dia, Salgueiro, obrigado pelas perguntas. Com relação à parte de equipamento eletroeletrônico industrial, acho que primeiro reforçar que a gente viu uma retomada, então acho que esse é um sinal bastante positivo: o Brasil crescendo aí 13,3% e a gente vê um crescimento no mercado externo como um todo de 7,1% em Reais - mas quando a gente olha em dólares, o crescimento ele foi mais forte, ele foi quase 9%. Então isso mostra aí um mercado e uma atividade industrial interessante e refletida nos números aqui.

A gente até chegou a destacar a performance da Europa. Acho que foi o principal destaque do ponto de vista aí de recuperação, que a Europa era uma região que não vinha bem nos últimos trimestres e a gente viu, a partir desse trimestre, uma melhora significativa. Então acho que aqui é um ponto importante a destacar.

E quando a gente olha para Estados Unidos, Estados Unidos tem uma dinâmica um pouco diferente, acho que por questões de tarifa e tudo o que a gente já discutiu aqui em outras respostas, mas a performance da atividade industrial, principalmente o negócio de motores e os projetos, estão acontecendo, não no mesmo ritmo que costumava acontecer. A gente chegou até comentar aqui no call do ano passado que a decisão de novos investimentos elas estavam meio que on hold, então isso, essa dinâmica a gente acabou não vendo ainda uma grande mudança.

Mas eu acho que o ponto importante que você trouxe, e isso acho que dá para a gente comentar aqui, é que quando a gente olha para a entrada de pedidos, a performance da entrada de pedidos ela está melhor do que o que a gente vem vendo de crescimento de receita. Então isso sim sinaliza que a gente pode ter aí, olhando para frente, uma atividade industrial, mercado externo, com uma dinâmica um pouco mais positiva - e aí olhando para todas as geografias e também para Estados Unidos.

Quando a gente fala de GTD mercado interno, acho que você trouxe bem os dois principais pontos para justificar a queda: a questão do eólico, que já era uma realidade a falta de novos projetos e isso continua; e a novidade do trimestre, que a gente tentou antecipar para vocês nos comentários aí dos últimos calls, que o solar ele seria mais fraco no 2S, principalmente pelo fato da gente não ter mais os projetos de GC. Então esse foi o principal motivo, quando a gente olha principalmente a performance do 3T em relação ao 2T.

Se a gente olha 3T versus 3T, essa parte de GC ela não é tão relevante, porque no 3T do ano passado a gente ainda não tinha esses projetos de GC - eles começaram no 4T - e aqui acho que é um ponto importante, porque

quando a gente olha para frente, na sua pergunta comparativa a gente tem um desafio para o 4T, porque foi um trimestre onde a gente começou a receita mais forte da geração centralizada e a gente não tem esses projetos para esse ano.

E acho que um outro ponto importante de colocar aqui é que o próprio mercado de GD, parte de geração distribuída, também não está tão aquecido assim. Então a gente tem projetos, vem evoluindo, mas num ritmo mais lento do que costumava acontecer.

E aí, quando a gente soma os dois fatores a gente tem aí uma dinâmica de solar já refletida nesse trimestre com essa performance mais fraca, e a expectativa, principalmente pelo fato da base de comparação do ano passado de GC, de eventualmente esse movimento ele até acelerar um pouco aí a partir do 4T.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Boa, obrigado. Valeu, Salgueiro.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do André Mazini, Citi. André, habilitaremos o seu áudio para que você possa prosseguir. Por gentileza, pode prosseguir.

Sr. André Mazini - Citibank

Oi, Rodrigues, Salgueiro, obrigado pelo call. Minha pergunta aqui é sobre o cenário competitivo com a aquisição de 50% da Prolec pela GE, agora ela vai ter 100% daquela empresa. No call de resultado ontem lá da GE Vernova, eles falaram muito de sinergias comerciais, então se você acha que isso muda alguma coisa no mercado norte-americano.

E também naquele call eles mencionam que 20% das ordens da Prolec já vêm de hyperscalers e data centers. Então se vocês teriam uma estimativa de quanto das ordens GTD no mercado externo já está vindo desse tipo de clientes.

E por último, é só um follow up na última. Não sei se vocês falaram que sim, houve pre-buy; e dado tarifa se houve ou não houve, essa parte eu não peguei da última pergunta, obrigado, é isso.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi André, obrigado pela pergunta. Falando um pouquinho do cenário competitivo, esse movimento que foi feito ontem, eu acho que não muda praticamente muita coisa, não. É um competidor que já está no mercado, ele só está adquirindo o restante que ele tinha numa joint venture.

E também todos nós sabemos que entender, todo mundo está fazendo os investimentos necessários de aumento de capacidade para aproveitar toda essa demanda. A WEG se posicionou lá atrás. A gente considera que a gente começou com uma certa antecedência comparado com os nossos competidores, a grande maioria deles, e a gente também entende que em 2026 a gente vai estar sendo os primeiros, pelo menos nos principais mercados, a adicionar essa nova capacidade.

Com relação aí à questão de fornecimento para data centers, o número que você colocou para a WEG é muito próximo isso nos Estados Unidos também, tá? Então reforçando aí que a gente não vê aí grandes mudanças aí nessa postura dos competidores. Só a gente não entendeu a segunda parte da pergunta, André. Se você puder repetir agradeço.

Sr. André Mazini - Citibank

Claro, Rodrigues. É em outro tópico, na verdade: é se houve ou não houve pre-buy agora no 3T na parte de EEI, dadas as tarifas. Se esse pessoal tentou se antecipar e isso puxa a demanda no 3T.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, Mazini, Salgueiro aqui. Na verdade, não dá para a gente afirmar isso, tá? Acho que tem... o movimento de tarifas ele vem desde o início do ano, os efeitos, as discussões. Os efeitos mais concretos começaram ali com os 10%, depois entrou os 50% - e acho que é importante reforçar que os 50%, ele foi algo bem pontual em relação a Brasil.

E aí, obviamente, o pessoal, o mercado sabe que a WEG é uma empresa brasileira e que parte da produção vai do Brasil - mas tem uma dinâmica completamente particular lá de players locais, com eventualmente gente que está mandando motor de outros países, inclusive de países da Ásia, do próprio México. Então não dá para dizer que esse movimento ele foi relevante ou que teve um efeito significativo aí no 3T.

Sr. André Mazini - Citibank

É isso, obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Marcelo Motta, JP Morgan. Marcelo, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Obrigado, bom dia, gente. Duas perguntas também, só para começar um follow-up na questão de tarifas: esse final de semana tem encontro Trump e Lula, enfim, a gente nunca sabe o que vai sair, mas vocês escutam alguma coisa, seja via associação, via Ministério da Indústria, enfim, vocês têm alguma expectativa um pouco mais positiva do que pode acontecer? Qual tipo de lobby tem acontecido, se tem uma coisa nos bastidores que a gente poderia olhar.

E a segunda pergunta olhando na alíquota efetiva de imposto, né? Enfim, durante esse ano todo ela veio aí na declinante, essa alíquota aí na casa de 15-alto, comparado com 17,5 que você começou. Só entender se aqui tem um movimento mais estruturado de conseguir manter essa alíquota efetiva baixa, ou se de repente foi um pouco mais conjuntural dos trimestres aí que ela foi declinante? Só para entender o que deveria ser a trajetória dela, porque ela estava dando um patamar significativamente abaixo do que foi ano passado, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Motta, obrigado pela pergunta. A gente realmente gostaria de ter alguma informação adicional que a gente está vendo, mas infelizmente a gente também está acompanhando o que está acontecendo aí pelos mesmos canais de veiculação dessas notícias - mas a gente sempre vê, a partir do momento que tem uma oportunidade de sentar e discutir pelas vias diplomáticas, a gente vê como um bom sinal, e a gente espera que no momento que acontecer essa reunião ajude aí todo esse trabalho de trazer aí as tarifas num patamar mais razoável.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Motta, com relação à taxa efetiva, à alíquota, a gente sempre comenta que é um número que pode ter - e vai continuar tendo - oscilação trimestre a trimestre. Então é natural esse tipo de oscilação, principalmente acho que devido ao mix de resultado que é gerado aqui no Brasil vis-à-vis resultado gerado em outras operações. Então acho que é importante reforçar esse ponto.

Quando a gente olha comparativamente ao ano passado, a gente tem dois principais efeitos: um é um aproveitamento um pouco maior de juros sobre capital próprio, e aqui por dois motivos: um é que a gente teve o aumento do nosso PL por conta do resultado do ano passado, a gente fez até uma capitalização no início desse ano; e a gente teve também o aumento da TJLP, então TJLP, que é a taxa que a gente usa para fazer o cálculo do JCP, ela aumentou em relação ao ano passado.

E fora isso, a gente teve essa questão do mix de crescimento do resultado do mercado externo vis-à-vis Brasil, que acabou também contribuindo para essa oscilação, tá?

Quando a gente olha para frente, de novo, acho que alguma oscilação, alguma variação pode acontecer; mas o que a gente tem de informação hoje, até considerando o cenário de TJLP, o PL da WEG, a gente não prevê nenhuma mudança significativa aí, principalmente olhando para o curto prazo.

Quando a gente olha mais médio e longo prazo, aí já é um pouco mais difícil afirmar, porque a gente tem uma série de variáveis aqui, discussões que estão acontecendo, que eventualmente podem alterar as premissas. E aí, lá na frente, esse cenário ele pode, ele pode mudar - mas não esperamos grandes mudanças, principalmente olhando o cenário aí, eventualmente continuidade desse ano até o ano que vem, olhando mais o curto prazo

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito. Obrigado, Rodrigues, obrigado, Salgueiro.

Operador

Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do Pedro Martins, Bradesco BBI. Pedro, habilitaremos seu áudio para que você possa prosseguir. Pode prosseguir, por favor.

Sr. Daniel Federle - Bradesco

Bom dia a todos, obrigado pelo espaço. Na verdade, aqui é o Daniel Federle do Bradesco perguntando. Pessoal, minha pergunta é com relação a EEI, principalmente ciclo longo. No release, a mensagem parece que é de que vendas do passado, carteiras do passado, contribuíram muito bem para a receita nesse tri, porém vendas na ponta estão mais fracas.

Minha pergunta é se a gente deveria esperar uma queda na receita de ciclo longo nos próximos trimestres e quanto tempo demora entre os pedidos ficarem mais fracos até a receita ficar mais fraca.

E a segunda parte da pergunta conectada a isso é se a gente não deveria ver uma fraqueza na ponta em ciclo longo como um lead indicator para o que deve acontecer com o ciclo curto também, se esses projetos que não estão sendo desengavetados neste momento, não deveriam gerar uma redução de pedido de ciclo curto lá na frente. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues - Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, bom dia, obrigado pelas perguntas. Na verdade, a leitura está correta, tá? Quando a gente olha principalmente para a parte de projetos, olhando o Brasil e também mercado externo por razões diferentes, a gente está num ambiente onde os projetos eles estão rodando com um nível um pouco abaixo do que estava rodando num passado recente, tá?

E aí lá fora, principalmente mais concentrado até em Estados Unidos, por conta de incertezas com relação à tarifa - e a gente comentou isso no último call -, que a gente estava observando ali uma postergação de projetos.

E aqui no Brasil, acho que um cenário aí de taxa de juros mais alto, alguns mercados... e lembrando a parte de projetos, muitas vezes ela está ligada aos ciclos de commodities. Então a gente teve um ciclo muito importante de investimento de papel e celulose há dois, três anos atrás, depois diminuiu bastante e agora a gente começa a ver a retomada de alguns projetos.

E a gente tem um ciclo um pouco diferente em outras indústrias: óleo e gás continua relativamente bem, mineração a gente teve ano (inaudível 51:08), uma redução, a gente começa a ver alguma retomada. Então aí vai depender um pouco da dinâmica de cada um desses mercados, tá?

Quando a gente olha para a questão de lead indicator, na verdade o ciclo normal é a gente ver uma desaceleração na demanda de ciclo curto, que depois acaba impactando a parte de projetos ciclo longo. E em muitos casos, quando a parte de projetos de ciclo longo



está sendo impactada, a gente já está vendo uma retomada de ciclo curto. Até comentei numa das respostas anteriores aqui que a entrada de pedidos de ciclo curto em equipamento eletroeletrônico industrial está dando sinais positivos, tanto no Brasil quanto no mercado externo. A gente já está vendo essa retomada na parte de ciclo curto.

Eventualmente, a gente pode ver uma retomada dos projetos nos próximos trimestres. A gente não consegue afirmar isso porque os números não estão refletindo essa realidade, mas é algo que seria talvez o ciclo natural e normal das coisas.

Então vamos acompanhar e a gente pode ir atualizando vocês aí à medida que vai passando os meses para a gente ver se essa dinâmica e a carteira de ciclo longo ela também começa a demonstrar aí alguma resposta em relação ao que a gente está vendo nos últimos trimestres.

Sr. Daniel Federle - Bradesco

Perfeito, obrigado.

Operador

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Olá, mais uma vez muito obrigado pela participação de todos, um excelente dia a todos vocês.

Operador

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