

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

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

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operador: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 2º Trimestre de 2026.



I would like to highlight that simultaneous translation is available on the platform, on 'Interpretation' button via the 'Globe' icon 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 a 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 todas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo de responder 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.

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.

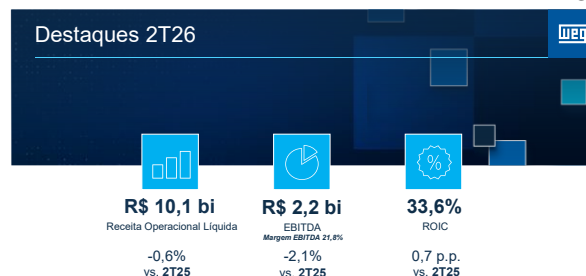
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras 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, vice-presidente 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 – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

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



Começo com os principais números do trimestre no slide 3, com a pequena queda de receita operacional líquida em 0,6% em comparação ao 2T25. Apesar dos mesmos efeitos que impactaram o desempenho de

receitas no 1T26 estarem presentes nesse trimestre, conseguimos praticamente neutralizar esses impactos com a continuidade do crescimento de receitas no exterior.

Falando então desses efeitos, o primeiro no Brasil, referente ao fato de já termos tido no 2T25 uma carteira de entrega de geração solar centralizada importante. Quando comparamos com a ausência dessas entregas nesse 2T26, tivemos um impacto negativo na receita no mercado doméstico. Apesar disso, os demais negócios contribuíram positivamente para a receita do trimestre, com continuidade de entregas dos projetos de transmissão e distribuição, aliada à melhora da atividade industrial.

O segundo efeito foi relativo ao impacto da variação cambial no período para efeito de conversão, que reduziu o crescimento em reais, apesar de mais um trimestre de bom crescimento em moedas locais nas principais regiões.

A atividade industrial continuou positiva em nossos principais mercados de atuação, principalmente nos segmentos como óleo e gás e sistemas de ventilação e refrigeração. Além disso, continuamos com um bom volume de entregas do negócio de transmissão e distribuição na América do Norte, aliada à boa demanda dos negócios de geração.

A margem EBITDA continuou saudável, de acordo com nossa expectativa, com uma pequena acomodação em relação ao mesmo período do ano passado, encerrando o trimestre em 21,8%. Já o nosso EBITDA atingiu 2,2 bilhões, com redução de 2,1% em relação ao 2T25. Ao longo da apresentação, André Salgueiro dará mais detalhes sobre estes pontos.

Retorno Sobre o Capital Investido



(1) Acumulado dos últimos 12 meses
(2) Média dos últimos 4 trimestres

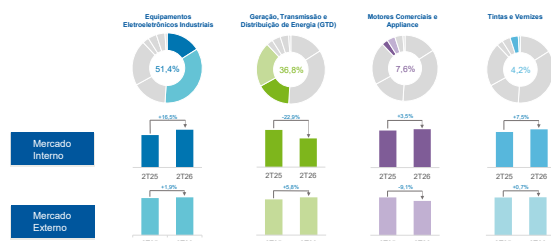
E o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, apresentou crescimento de 0,7 p.p. e encerrou o trimestre em 33,6%, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide. O ROIC continuou saudável, com crescimento em relação ao 2T25, reforçando a qualidade dos nossos investimentos, a disciplina na alocação de capital e a consistência da nossa estratégia de longo prazo. Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5, eu trago a evolução da receita nas nossas áreas de negócios. No Brasil, a atividade industrial positiva, com crescimento na demanda para equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão e os redutores, pulverizada nos diversos segmentos de atuação.

Equipamentos de ciclo longo, como os motores de alta tensão e painéis de automação, também apresentaram evolução de vendas, com destaque para os segmentos de papel e celulose, resultado da boa carteira de pedidos que foi construída nos últimos trimestres.

Desempenho das Áreas de Negócios no 2T26



Em GTD, a receita ainda segue impactada pela queda nos negócios de geração solar, principalmente pela falta de projetos de geração centralizada em 2026.

Continuamos com desempenho positivo nos negócios de T&D, que foi impulsionado pelas entregas de transformadores de grande porte e também de subestações.

A área de motores comerciais e appliance apresentou crescimento das vendas ligadas a segmentos relevantes do mercado, como fabricantes de máquinas de lavar e compressores.

E em tintas e vernizes a demanda se manteve aquecida, pulverizada entre os diferentes segmentos, com destaque para a indústria de óleo e gás.

No mercado externo, a demanda de equipamentos industriais de ciclo curto continuou positiva em diversas regiões, com destaque para o bom desempenho observado na Europa e Estados Unidos, especialmente nos segmentos de óleo e gás e sistemas de ventilação e refrigeração para data centers.

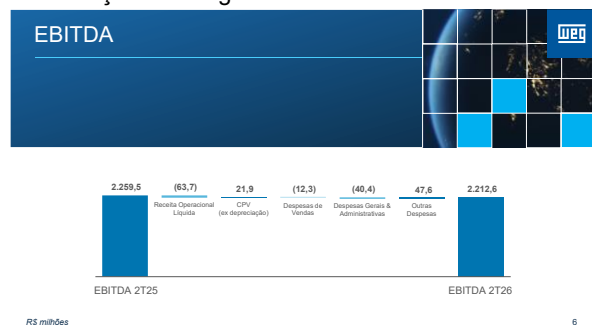
Bons resultados também para os equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão e painéis de automação, além de uma entrada de pedido saudável, contribuindo para a construção de uma carteira de pedidos para os próximos trimestres.

Na área de GTD, o negócio de T&D apresentou mais um trimestre com bom volume de entregas, em oportunidades ligadas ao reforço da infraestrutura da rede elétrica nos Estados Unidos.

Nos negócios de geração, continuidade do bom desempenho do negócio de geradores da Marathon, principalmente nos Estados Unidos, além da contribuição da operação na Europa.

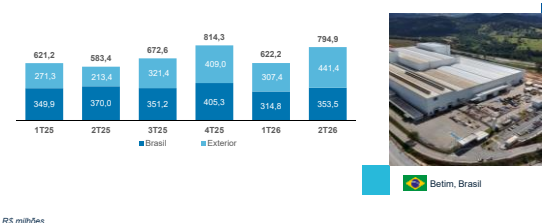
Em motores comerciais e appliance, a demanda continuou saudável em regiões importantes, com destaque para as operações nos Estados Unidos, apesar do crescimento da receita ter sido impactado pela variação cambial quando comparada ao mesmo período do ano anterior.

E, por fim, em tintas e vernizes a demanda apresentou continuidade no crescimento, principalmente devido ao bom desempenho das operações do México, além da contribuição dos negócios da Heresite.



No slide 6, mostramos a evolução do EBITDA. A margem EBITDA continuou positiva e encerrou o trimestre em 21,8%, sustentada pelo mix de produtos vendidos favorável, apesar dos desafios trazidos pela elevação dos custos de algumas matérias-primas, dos efeitos das tarifas de importação nos Estados Unidos, além do aumento das despesas com pessoal, relativo principalmente à execução da nossa estratégia de expansão de capacidade produtiva.

Investimentos (CAPEX)



E no slide 7 mostramos a evolução dos investimentos, que somaram R\$ 795 milhões, sendo 45% no Brasil e 55% no exterior. No Brasil, continuamos com investimentos de ampliação da capacidade de produção de T&D e constante modernização das

fábricas de motores elétricos de baixa tensão, além dos investimentos de aumento de capacidade produtiva de equipamentos de grande porte em Jaraguá do Sul.

E no exterior, houve avanço nos investimentos nas fábricas de transformadores no México, Colômbia e Estados Unidos, além dos investimentos em expansão de capacidade produtiva 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 e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que no final de abril a WEG apresentou o seu Relatório Anual Integrado de 2025, destacando avanços em sustentabilidade e mostrando a contínua evolução da empresa em inovação e responsabilidade socioambiental.

Realizações recentes



Divulgação do Relatório Anual Integrado 2025

Perspectivas



Demanda positiva no exterior, tanto nos negócios industriais quanto em GTD



Base de comparação de receita normalizada deve contribuir para o retorno do crescimento



Robusto plano de investimentos para aumento de capacidade, no Brasil e no exterior

Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o ano. A demanda continua positiva no exterior, aliada à boa entrada de pedidos de equipamentos de ciclo longo, tanto no segmento industrial quanto nos negócios de transmissão e distribuição. Apesar dos desafios do primeiro semestre, seguimos confiantes em um cenário mais favorável para o retorno do crescimento da receita no restante do ano, graças ao bom desempenho dos nossos negócios e também devido à normalização da base de comparação em relação a 2025.

E finalizando, continuamos com a execução do nosso pacote de investimentos para modernização e ampliação da capacidade de produção em 2026, dando suporte à estratégia de crescimento contínuo e sustentável da Companhia. Encerro aqui a nossa apresentação, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



que a gente pode pensar na rentabilidade dessas unidades evoluindo ao longo da maturação dessas respectivas capacidades produtivas?

Não sei se por ser metodologia POC, pensando nos transformadores de maior potência, se isso reduz eventual impacto de desalavancagem operacional quando você está no início dessas operações, mas enfim, mais tentando entender aqui como que a gente pensa na questão de margem ao longo da maturação desses investimentos, que devem trazer esse incremento mais significativo de receita ao longo de 2027 e 2028. Então são esses dois pontos, obrigado.

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

Agora começaremos a sessão de perguntas e respostas, lembrando que para fazer perguntas você deve 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 Laghi, XP Investimentos. Lucas, por gentileza, pode prosseguir.

Lucas Laghi - XP Investimentos

Oi, bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço aqui. Dois temas que eu queria explorar, um mais curto prazo e o outro mais médio prazo, mas pensando primeiro no efeito de tarifa, né? Acho que tem tudo sido muito fluido, mas se vocês conseguirem explicar um pouco, conseguirem explicar um pouco como que foi a diferença dos impactos que a gente viu entre 2T e 1T, mais para ter uma ideia de referência, e se o cenário base seguir como está hoje - que é um grande “se” - mas assumindo o contexto atual como cenário base, como que a gente pode pensar nos impactos possíveis de tarifa no 3T, pensando nessa evolução ao longo do ano?

E aí uma segunda pergunta pensando no ramp-up das novas plantas. Mas como que vocês avaliam o timing dessa maturação dos investimentos? E aqui falando principalmente das plantas de transformadores, e como

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Lucas, André Rodrigues falando aqui, obrigado pelas perguntas. Deixa eu começar com a questão das tarifas, e eu acho que para a gente entrar um pouco sobre a expectativa disso e essa comparação 1T e 2T, eu acho que vai valer a pena a gente dedicar um pouco de tempo para explicar um pouco todas as mudanças que ocorreram e o que isso pode acarretar para a WEG.

Então vamos lá. A partir de ontem, então, 22 de julho, passou a valer para o Brasil a tarifa da sessão 301 em 25%. Essas tarifas da sessão 301 não são cumulativas às tarifas da sessão 232, que era mais específica, antigamente pegava uma parte do conteúdo de aço, alumínio e cobre dos produtos e passou a ser sobre os produtos como um todo agora, né?

De forma geral, o cenário das tarifas então para os produtos da WEG como é que estão hoje, né? O Brasil praticamente, de maneira muito simples, tudo 25 por cento; o México é basicamente a sessão 232 com impacto em transformadores de grande porte – e aí tem aquela diferenciação acima de 10 MVA são 15% do produto; e de pequeno porte, até 10 MVA, de 25%; e motores de grande porte de 25% de tarifa (motores a gente está falando de acima de 200 HP).

Eu acho que é importante a gente lembrar também que está sob análise a aplicação da sobretaxa de 12,5%, também baseada na seção 301. Essa é uma medida motivada por alegações de ocorrência de trabalho forçado e abrange mais de 60 países. Isso não é exclusivo do Brasil. O Brasil está nesse grupo junto com China, Índia, Japão, entre outros. A princípio, essa tarifa não deve impactar os produtos produzidos no México, que atendem o acordo do USMCA (no caso dos produtos da WEG que são fabricados lá).

Ainda não está claro se essas tarifas, se essa nova tarifa será cumulativa às outras na sessão 232 - e aí,

caso seja aplicada essa tarifa de forma cumulativa à sessão 301, a tarifa total pode chegar a 37,5%.

Mas vale lembrar, e aí já respondendo parte da tua pergunta, a comparação entre 1T e 2T, que até fevereiro deste ano as tarifas aplicadas aos produtos da WEG oriundos do Brasil estavam em 50%, onde nós fizemos várias medidas de mitigação. Então a gente passou de em torno de 50 para 10%, mas veio a 232 que impactou sobretudo os produtos, os motores maiores, de grande porte, acima de 200 HP, e a partir então de ontem passou para 25% tudo.

Acho que considerando as constantes mudanças no cenário de tarifas, é difícil a gente estimar agora um impacto de longo prazo. Mas é certo afirmar que, também mantendo as tarifas atuais, a tendência é que a gente possa ter um impacto na margem consolidada a Companhia.

De qualquer maneira, todo mundo aqui na WEG continua trabalhando para mitigar esses impactos utilizando a diversificação do footprint global da Companhia, reavaliando a estratégia comercial conforme for necessário para esse efeito de mitigação.

Principal mensagem é que nós seguimos acompanhando o tema, avaliando os impactos e tomando as medidas necessárias para mitigar esses possíveis efeitos, sempre buscando aí a manutenção da competitividade da WEG.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Lucas, bom dia, Salgueiro aqui. Com relação ao ramp-up das fábricas, entendi que a pergunta aqui foi mais focada em T&D. Só talvez voltando um pouco para lembrar o histórico, a gente anunciou um aumento, uma expansão de praticamente 100% da capacidade que existia lá final de 23, início de 24.

Desses, vamos colocar aqui 100% de aumento de capacidade, a gente comentou até no último call que a gente já tinha adicionado em torno de uns 10%, e com a entrada agora da expansão de Betim, no meio do ano e a gente deve adicionar algo em torno aí de mais 10, 15%. Então, estamos falando praticamente 25% daquela capacidade originalmente anunciada entrando agora no meio do ano, ou a capacidade produtiva estando disponível agora no meio do ano, isso é importante.

E os outros 75 viriam início do ano que vem, com a entrada da nova fábrica do México, que é a mais relevante, e também a nova fábrica da Colômbia. E a gente sempre lembra que essas datas são as datas onde a fábrica vai estar pronta - e aí não

necessariamente a gente vai estar rodando 100%, gerando 100% de receita.

Então a gente estima mais algum tempo aí para a gente conseguir preencher as fábricas e estar rodando num nível de capacidade utilizada mais próximo do otimizado ou praticamente a 100%.

Quanto tempo isso vai demandar vai depender um pouco de cada uma das operações, e também como a margem vai se comportar vai depender um pouco de cada operação. Na prática, quando a gente olha para o segmento de T&D ele está rodando com uma rentabilidade positiva, e a carteira não sinaliza nenhuma retração muito significativa ou nenhuma mudança nesse cenário.

Obviamente, quando você está num processo de ramp-up da fábrica é natural você ter alguns custos, como a gente já está vendo. A gente até comentou isso no resultado do 1T, um aumento de despesa de pessoal, porque a gente está antecipando as contratações. Então, é natural você ter aí durante esse ramp-up algum efeito na rentabilidade.

E por que é difícil de estimar? Porque, como eu falei, depende um pouco da fábrica. A fábrica de Betim é uma fábrica que já existe, nós estamos fazendo uma expansão dela, então esse processo deveria acontecer mais rapidamente.

Quando a gente vai para o México e Colômbia, são fábricas novas. A fábrica da Colômbia vai produzir um transformador de médio porte, então, em tese, deveria ser um processo de ramp-up mais rápido do que a fábrica do México, que é muito maior, transformadores muito maiores. A depender aí da característica de cada fábrica, a gente vai ter um efeito diferente.

Nossa estimativa é que ao longo de 27, mas majoritariamente em 28, a gente vai estar rodando com essas fábricas aí com capacidade bastante otimizada e um nível de rentabilidade em nível com o que a gente roda a operação de T&D atualmente.

Lucas Laghi - XP Investimentos

Boa, muito claro. Obrigado pessoal, bom dia aí para vocês.

Operador

Próxima pergunta vem do João Frizo, Goldman Sachs. João, por gentileza, pode prosseguir.

João Frizo - Goldman Sachs

Bom dia, pessoal, obrigado por pegarem as minhas perguntas aqui. A minha pergunta ainda é com relação às tarifas, né? Ano passado vocês comentaram que vocês fizeram dois aumentos de preço, né? Um no começo do ano e um mais para o final, o final foi para refletir tarifas. Desde então, a gente teve muita volatilidade nas tarifas: tira os 50%, fica 10%, agora voltou para 25, pode ser 37,5%.

Como que têm sido as conversas com os clientes de vocês com relação ao ajuste de preço daqui para frente na parte de motores lá fora? Essa é a primeira pergunta.

E aí a segunda pergunta com relação à parte de equipamento eletroeletrônico industrial aqui no Brasil, foi uma performance superforte agora no 2T, crescendo aí 16% ano contra ano. Queria entender um pouco se isso foi um pouco de projeto do 1T, que normalmente é mais forte e foi mais fraco do que a sazonalidade implica e isso arrastou para o 2T, ou se veio algum adiantamento do 3T para o 2T? Só para entender um pouco a dinâmica daqui para frente. Obrigado, pessoal.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice – Presidente Administrativo Financeiro

Oi João, vou voltar então ao assunto da tarifa, respondi a primeira parte. Na realidade, é um exercício bem complexo quando a gente trata esse assunto dentro da WEG, porque na realidade envolve uma plataforma de produção americana, uma plataforma de produção no México e uma plataforma de produção no Brasil e outros países. Também nós exportamos alguns - em menor escala - produtos de outras geografias para os Estados Unidos. Então, a cada caso isso é reavaliado com o cliente aliado ao que acontece com a variação dos preços das commodities, por exemplo, ou o caso da inflação, recomposição de inflação, como a gente falou um pouco disso no 1T.

Então tudo isso é avaliado e a gente vai definindo a nossa estratégia comercial de acordo com a necessidade, de acordo com o que está acontecendo hoje com relação às tarifas e outros pontos, como variação dos preços das commodities.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

João, com relação à performance de equipamentos industriais no Brasil a gente viu uma aceleração da receita no 2T. De forma geral, dá para dizer que a gente observou uma melhora pulverizada em praticamente toda a indústria, principalmente na demanda por equipamentos de ciclo curto.

Mas eu diria assim, o efeito talvez importante aqui, não usual, é que a gente teve uma contribuição importante da parcela de ciclo longo de equipamentos industriais - e a gente chegou a comentar no release - por uma performance muito positiva do negócio de papel e celulose aqui no Brasil. Então a gente tem alguns projetos em carteira, a gente começou agora no 2T a entrega de um projeto importante. Isso vai continuar ao longo dos próximos trimestres, porque é um projeto que demora alguns trimestres para a gente concluir todas as entregas, e isso contribuiu com o desempenho agora do 2T.

Além disso, um outro fator que a gente sempre lembra, a gente tem aqui dentro também toda a parte de novos negócios, principalmente a parte de mobilidade elétrica, e a gente viu um crescimento aí. Apesar de ser um negócio dentro do todo menor em representatividade de receita quando a gente compara com os equipamentos puramente industriais, é um negócio que está crescendo bastante, tanto a parte de powertrain quanto a parte de estações de recarga. Isso contribui para esse crescimento aí mais forte da parte de equipamentos industriais no 2T.

João Frizo - Goldman Sachs

Maravilha, pessoal, super claro, obrigado.

Operador

A nossa próxima pergunta vem da Luiza Mussi, Banco Safra. Luiza, por gentileza, pode prosseguir.

Luiza Mussi - Banco Safra

Bom dia, obrigada pelo espaço aqui. A gente ainda viu algum impacto positivo ali net (inaudível 24:06) de 24%, e outras receitas ali do semestre dobrando. Vocês poderiam dar um pouco mais detalhes do que foi isso e se a gente pode considerar isso como um novo patamar para frente?

E só um follow-up ali na questão de preço. Vocês comentaram de preço de tarifa, mas eu queria entender como é que está a dinâmica de precificação hoje de novos transformadores nos Estados Unidos, se dado o

cenário atual da indústria, como que os preços de novos contratos têm se comportado? Obrigada, pessoal.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Luiza, só desculpa, confirma: a primeira pergunta é sobre os outros resultados? Porque cortou para a gente um pouquinho aqui o seu áudio, mas só confirmando: pelo que eu entendi aqui, a pergunta é sobre as outras receitas e despesas operacionais, é isso?

Luiza Mussi - Banco Safra

Isso aí, isso aí.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Não, legal. Aqui a gente, na verdade dentro desse grupo a gente teve alguns efeitos não recorrentes no 1T, que a gente explorou bastante aqui no call de resultados. No 2T agora, a gente não teve nenhum efeito não recorrente.

De fato, quando a gente olha para a quebra entre receitas e despesas, o número está um pouco acima do usual, mas na verdade foi algumas movimentações de ativos, até intercompany, que entrou tanto na receita quanto na despesa. Então o net praticamente não teve efeito.

A única variação importante que a gente viu nesse grupo em relação ao 2T do ano passado foi uma menor despesa com participação nos lucros e bônus, e isso reflete o resultado menor entregue agora nos seis primeiros meses do ano. Então não teve nada fora do usual ou nenhum efeito não recorrente, como a gente tinha tido no 1T. Então para efeitos de rentabilidade e margem recorrente não precisamos considerar nenhum ajuste agora nos números do 2T.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Luiza, falando um pouquinho sobre a precificação, nada mudou do ponto de vista da demanda por transformadores da América do Norte e, em geral, em todos os países, as localidades onde a gente atua.

E isso é feito projeto a projeto. O que a gente já comentou é que hoje o que está balizando ajustes em

preços é o próprio desempenho do preço das commodities. Todos os contratos que nós desenvolvemos você tem formas paramétricas, e no momento de um novo contrato é avaliado como está o preço do cobre, do aço e dos principais componentes do transformador, então isso é caso a caso.

O que a gente também vem falando ao longo do tempo é que, diferentemente do passado, onde você teve um crescimento mais acentuado do preço, a gente não está vendo isso - mas o patamar de precificação que a gente encontra hoje no setor é um patamar ainda bastante atrativo.

Luiza Mussi - Banco Safra

Tá ótimo pessoal. Obrigada.

Operador

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

André Mazini – Citibank

Opa, bom dia Rodrigues, Salgueiro, obrigado aqui pela pergunta. Talvez um follow up, mas com ângulo diferente nessa parte de precificação: a gente queria entender se vocês percebem que tem potencialmente mais pricing power com clientes de data center versus outros tipos de clientes, né? Se esses clientes de data center estão dando mais valor para um tempo de entrega, um lead time curto do que preço em si, então exatamente menos elásticos a preço, então daria para passar mais preço para esse tipo de cliente.

E se o produto que eles estão demandando está mudando, assim, talvez especificamente em transformadores a gente ouve falar dos hyperscalers e os transformadores de solid state, estado sólido, que é uma tecnologia, não sei, talvez um pouquinho mais nova, dado que eles estão buscando arquiteturas elétricas aí para aumentar, alimentar o datacenter o melhor possível. Então precificação com esse tipo de cliente e tipo de produto, se tem mudado um pouquinho na margem o produto para eles. Obrigada.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Mazini, bom dia, Salgueiro. Assim, a gente tem uma exposição ao data center, a gente comentou isso algumas vezes, em alguns segmentos. Acho que os mais claros assim para a gente a venda de alternadores da Marathon para a geração, backup de energia, os transformadores que vão ali na parte de conexão desses data centers ou grid. E de um tempo para cá, a gente começou a ver também uma demanda na parte de equipamentos industriais, principalmente para bombas, sistemas de ventilação, para a parte de cooling, de refrigeração.

Mas a WEG não vende diretamente para o data center, então é difícil ter essa percepção da ponta de como é que está essa atividade com relação à precificação.

O que a gente vê é uma demanda bastante positiva, e quando a gente vai para uma demanda positiva para equipamentos de ciclo mais longo, como os transformadores ou até mesmo os alternadores agora, que acaba - não é um ciclo tão longo quanto o T&D, aqui talvez seria mais um equipamento de ciclo curto - mas a demanda mais positiva, obviamente, traz um cenário de precificação comercial mais favorável para os produtores.

Com relação à mudança de infraestrutura de dentro dos data centers, a gente tem acompanhado todas as discussões aí, o que está saindo. Basicamente, uma migração da infraestrutura elétrica dentro do data center, que o mercado está estimando que deve acontecer aí ao longo dos próximos anos, e aí viria uma demanda por alguns equipamentos diferentes dos equipamentos atuais - um deles o transformador, o state solid transformer, que é um transformador, mas ele é muito mais parecido com um conversor de energia, um equipamento mais eletrônico do que um equipamento mecânico, como a gente tem o transformador hoje.

Nossa leitura é que isso dentro do data center tem algumas implicações para os produtos e a demanda de alguns equipamentos - mas para toda a infraestrutura de grid e conexão isso não mudaria muita coisa, que é onde a gente tem a maior exposição hoje.

Então é um assunto que a gente está acompanhando, estudando, mas a gente não tem nenhuma visibilidade de mudanças significativas no curtíssimo prazo, até porque é um equipamento que ainda está em fase de desenvolvimento por boa parte dos participantes do mercado. Ele não tem ainda uma escala comercial, isso deveria acontecer só ao longo dos próximos anos.

André Mazini – Citibank

Muito bom. Obrigado Salgueiro, bom dia.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Alberto Valerio, UBS. Alberto, por gentileza, pode prosseguir.

Alberto Valerio – UBS

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade aqui, parabenizar também aí pelo resultado e pelo jump que vocês deram tri contra tri. Eu tenho duas aqui do meu lado, uma sobre ainda as tarifas dos Estados Unidos. Eu lembro que no início do ano a gente falava - no início do ano não, no final do ano passado - era um terço, um terço, um terço; dos 25% da receita que vocês tinham nos Estados Unidos era dividida a produção México, Estados Unidos e Brasil. Queria saber como que está isso hoje e se já teve algum tax refund do ano passado, ou espera ter esse ano. Essa é a minha primeira.

E a segunda seria sobre o ramp-up da fábrica de Betim. Imagino que o México ainda está um pouco mais para frente, mas se vocês pudessem dar algum disclosure aí para a gente de quando a gente poderia esperar a receita entrando desses 10%, 15% da fábrica que fica pronta agora no meio do ano também ajudaria para o nosso modelo, a modelagem para o final do ano. Obrigado e parabéns novamente.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi Alberto, vou começar com a primeira pergunta e o Salgueiro complementa com a segunda. Acho que é importante destacar que a WEG vai evoluindo, vai crescendo em determinadas regiões e essa participação também tende a mudar ao longo do tempo. A visão mais próxima hoje da realidade, a gente está basicamente de tudo o que é a receita nos Estados Unidos, 33% é produzido e vendido nos Estados Unidos pelas nossas empresas localizadas. O Brasil está representando com pouco mais, entre 20 e 21% disso que é produzido no Brasil e exportado para os Estados Unidos. Isso já foi mais importante: em 2024 era em torno de 30% ou 1/3. Tampouco daquelas ações, que quando começou a questão das tarifas nós realizamos em mudar aí, aumentar a produção no México e mesmo em algumas, quando foi possível nos Estados Unidos, já está gerando efeito.

O México, sim, é o país que se torna mais importante em termos de fornecimento: hoje, 41%, em torno de 41% aí é produzido no México, exportado para os Estados Unidos; e outros países representam uma fatia

pequena em torno de 4%. Então isso já mostra que ao longo do tempo a Companhia foi se preparando para esses movimentos e para mitigar, como eu disse logo na primeira questão, mitigar esses possíveis efeitos das tarifas.

A questão da recuperação do que foi tributado, a gente está acompanhando o tema, tomando todas as medidas necessárias junto às autoridades competentes - mas não temos um prazo definitivo para a conclusão dos processos. Isso acontecendo, a gente vai atualizar vocês.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Alberto, com relação a Betim, comentei ali na resposta anterior, a fábrica está praticamente entrando agora, a expansão da fábrica praticamente entrando agora, então a gente começa a utilizar essa capacidade adicional e gerar alguma receita.

E aí tem um processo de ramp-up lá. São máquinas extremamente relevantes e grandes, de grande porte, então começa de uma forma gradual a ajudar a receita ao longo do segundo semestre desse ano - mas eu diria que de uma forma mais significativa ao longo de 2027.

Alberto Valerio - UBS

Perfeito, obrigado aos dois.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Marcelo Motta, JP Morgan. Marcelo, por gentileza, pode prosseguir.

Marcelo Motta - JP Morgan

Oi, bom dia.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Bom dia.

Marcelo Motta - JP Morgan

Vocês me escutam?

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Agora sim, Marcelo.

Marcelo Motta - JP Morgan

Oi?

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Agora sim, nós estamos te escutando a partir de agora.

Marcelo Motta - JP Morgan

Obrigado Rodrigues. Duas perguntas, a primeira sobre working capital, se vocês pudessem comentar um pouco: a gente viu um pequeno aumento ali tanto no nos dias de recebíveis como de estoque, então entender se de repente alguma coisa, principalmente a parte de estoque relacionada com o investimento nessas novas plantas, já ter os materiais para acelerar produção ou, enfim, só aumento de matéria-prima, enfim, entender um pouco dessas duas linhas.

E a segunda pergunta é sobre o CapEx. Você tem uma expectativa de investir um pouco mais de R\$ 3,5 bilhões esse ano, e obviamente tem uma sazonalidade mais para o final do ano. Mas só para entender se a meta continua sendo esses 3,5, 3,6 bilhões ou se tem algum CapEx aí que acaba escorregando para o ano que vem ou esse ano pode ser um pouco menor do que essa estimativa inicial. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Motta. Com relação ao capital de giro, é importante destacar aqui que, dependendo do trimestre, o mix de produtos pode influenciar na conta de estoque como contas a receber, tá?

Outra coisa também, um cenário aqui que a gente está tendo cada vez mais a participação de produtos de ciclo longo no processo de fabricação, demanda mais estoque em trânsito, então isso pode impactar, sim, um pouco o aumento de estoque e pode acontecer uma variação trimestre a trimestre.

Mas quando a gente começa a comparar a visão um pouco mais de longo prazo com o ciclo de estoques da WEG, que é um pouquinho superior a 4x no consolidado, nada de anormal, tá? A gente tá mais ou menos no mesmo patamar do que a gente vem praticando aí nos últimos nos últimos trimestres.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Motta, com relação ao CapEx a gente anunciou o orçamento de capital para o ano de 3,6 bi. Acho que ele continua válido. Na verdade, quando a gente olha até o meio do ano a gente fez 1,4. Tem uma aceleração normalmente, essa aceleração acontece, quando você vê, até historicamente tem uma certa sazonalidade, o CapEx acaba sendo mais concentrado no segundo semestre do ano.

Então a gente continua com o plano inicial. A gente tem, além de todos os investimentos de T&D que a gente já comentou várias vezes aqui sendo concluídos parte esse ano, parte no início do ano que vem.

A gente tem outros investimentos importantes acontecendo aqui no Brasil: em Itajaí, a gente tinha anunciado um ciclo de investimento na parte de automação que está sendo concluído; mas a gente tem a fábrica de BESS, que começa a demandar também CapEx já desse ano; a própria construção do parque fabril novo aqui em Guaramirim para máquinas grandes, de grandes porte, já começa também algum dispêndio de CapEx ao longo do ano; fora sempre expansões e modernizações que acontecem em outras fábricas, como a própria fábrica de Linhares, no Espírito Santo.

E quando a gente olha para fora, México acaba concentrando uma parte importante desse investimento, principalmente por um investimento na parte de tintas e vernizes que a gente praticamente concluiu lá, agora tem todo o investimento na parte de T&D sendo concluído no início do ano que vem.

A gente tem a fábrica de motores de alta tensão lá da China também acontecendo ao longo desse ano; investimentos na Turquia; e somado a tudo isso, os investimentos de T&D também nos Estados Unidos e na Colômbia.

Então a gente continua com todo o planejamento, e acho que aqui reforça um pouco a visão das oportunidades que a Companhia está vendo olhando para os próximos anos - e estamos nos preparando para estar aptos a aproveitar essas oportunidades de crescimento ao longo dos próximos anos.

Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito. Obrigado, Salgueiro, obrigado, Rodrigues.

Operador

Dando continuidade, a próxima pergunta vem do Rogerio Araujo, Bank of America. Rogerio, por gentileza, pode prosseguir.

Rogerio Araujo - Bank of America

Olá, André, Salgueiro, bom dia, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas aqui, uma é explorar um pouco melhor os moving parts que impactam a margem. Algumas já foram, vocês já exploraram bem, mas só confirmando: essa redução de tarifa dos Estados Unidos de 50 para 10%, dá para falar quanto do tri mais ou menos ele já pegou? Porque eu imagino que tem uma rodada de estoque necessária para começar a acontecer. Foi metade do tri, foi mais, foi menos? Esse é um dos pontos.

O segundo aqui de margem sobre repasse de preço, né? Vocês tinham falado de estar repassando o aumento de cobre, sobretudo Europa, Ásia, parcialmente no Brasil, Estados Unidos não. Quanto disso já está refletido no 2T, ainda tem algum carryover para o 3T?

Um terceiro ponto aí sobre margem também que vocês exploraram, ramp-up de planta nova. Tem muito custo para entrar agora no segundo semestre, sobretudo contratação de pessoal? Boa parte disso já está refletido no 2T?

E sobre Betim, eu imagino que essa metodologia POC, ela tende a já beneficiar de início de produção o resultado. A tendência seria o mix ajudar a margem já a partir do 3T?

E aí contando todos esses moving parts partindo do nível de margem do 2T, tem algum efeito net claro na visão de vocês, para cima ou para baixo? Vocês chegaram a comentar de tarifa US podendo impactar, mas todas os moving parts juntos, existe um movimento claro na visão de vocês para o segundo semestre?

E aí uma segunda pergunta é sobre o lucro da WEG US Transformers. A gente vê caindo 7% ano contra ano, apesar de uma receita bem forte de GTD. Parece ser uma tendência dos últimos tris, a receita e o lucro com mismatch. O que pode explicar? É uma antecipação de custo já da expansão de capacidade, talvez é uma

alavancagem maior ali com o CapEx da expansão, alguma outra coisa? Muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi, Rogério, vamos lá tentar entrar em todos os pontos que você levantou aí, que são bem pertinentes. Bom, primeiro fazer esse exercício de tarifa, o impacto que causa num trimestre com relação ao outro, sempre é um exercício bem complexo pelo tamanho e a complexidade da WEG.

Na pergunta anterior, falei um pouquinho de como está o fornecimento do que a gente vende nos Estados Unidos - e não é só a porcentagem, mas depende também do produto que a gente está falando. Então isso é um exercício bem complexo, tá? Mas vamos lá, vamos fazer uma análise um pouco mais detalhada da margem.

Acho que a gente pode levar em consideração o que aconteceu no 2T desse ano com relação ao 1T desse ano, quando a gente tem uma evolução importante, e mesmo uma comparação com o que aconteceu no 2T do ano passado. Eu acho que a primeira mensagem é a seguinte: que em um ambiente extremamente complicado geopolítico, das cadeias de supply chain bem estressadas, aumento de commodities, a gente está sendo capaz de manter as margens em um patamar elevado e bem razoáveis. Então acho que isso é um primeiro ponto aqui que a administração está fazendo um bom trabalho nisso.

Quando a gente fala de margem também, a gente tem que lembrar que um trimestre com relação ao outro sempre tem a questão dos mix, que pode impactar a margem no trimestre. Eu acho que o mix de produtos ainda continua favorável. O Salgueiro teve a oportunidade de falar um pouco sobre a dinâmica de equipamentos de ciclo longo, que está bem positivo, que ajuda nisso. A menor contribuição de renovável também acaba impactando nesse processo.

E quando a gente fala então do comparativo do primeiro... com o 1T desse ano, eu acho que é importante destacar que o crescimento da receita, como ocorreu nesse 2T, acaba melhorando a absorção de custos fixos e especialmente relacionados a despesas com o pessoal; repasse de preço no Brasil e exterior também ajuda nesse processo.

E aí sim, as reduções que aconteceram aplicadas às tarifas provenientes do Brasil ajudaram; e uma menor volatilidade do câmbio no curto prazo sempre também é bem-vindo.

Quando a gente fala com relação ao período do mesmo período anterior, e aí é onde a gente teve alguns efeitos que se repetiram com relação ao 1T e que a gente tem a oportunidade de explicar, a gente pode falar um pouco com essa questão dos aumentos de despesas de pessoal motivado, sobretudo, como o quadro de colaboradores - e a gente teve a oportunidade de falar um pouco sobre isso no 1T -, devido aos ramp-ups das fábricas de transformadores. Você precisa contratar gente na frente para treinar antes da produção, e esse, é claro, é um processo que ele vai crescendo a quantidade de transformadores.

A gente sempre lembrando, o transformador é um produto que muitas vezes, sobretudo de grande porte, é produzido em linha. Você começa com o primeiro, ele vai passando na linha e vai vindo toda a sequência de transformadores. Isso, quando for aumentando a capacidade de produção, vai trazendo mais custos.

A gente também não pode esquecer de aumento de matérias-primas, especialmente do cobre.

E além do impacto, já entrando nas questões dos Estados Unidos, a gente também já comentou que a gente tem impacto da 232, sobretudo dos transformadores relacionados que vão do México para os Estados Unidos, que teve o aumento de tarifa. Eu acho que a questão dos Estados Unidos está muito mais concentrada nesses aumentos de tarifas da 232, lembrando: o que a gente está entregando ao longo desse ano aqui, final do ano passado, são contratos que a gente desenvolveu, concluiu aí alguns anos atrás, onde a gente não tinha previsto um dispositivo de quem seriam os responsáveis pela tarifa e também por todos os aumentos de custos aí que, de certa forma, acabam impactando isso.

Rogério Araujo - Bank of America

Obrigado, André. Você pode falar, só relembrar a gente quando é que as entregas de transformador México - Estados Unidos, quando é que elas começam a ter essa cláusula de repasse de tarifa? Quando é que isso acontece e esse efeito para de acontecer? E aí só lembrando da pergunta do lucro US Transformers também, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Então, isso começou, no momento que começou a tarifa começou a entrar essa cláusula. Eu acho que a gente vai carregar um pouco essa, vamos considerar assim, essas discussões com os clientes ao longo

desse ano e provavelmente até o começo do ano que vem, em algum momento do ano que vem.

Eu acho que a questão lá da WTU, Rogerio, é um pouco isso, né? Tem esse impacto, como eu disse, da 232, e também um pouco de aumento das questões de algumas matérias-primas que estão subindo.

Rogério Araujo - Bank of America

Está ótimo, ficou claro agora. Achei que você estava falando de margem, mas impacta também o lucro da US Transformers. Muito claro, André, muito obrigado pela ajuda.

Operador

Dando continuidade, a próxima pergunta vem do Daniel Gasparete, Itaú BBA.

Daniel, por gentileza, pode prosseguir.

Daniel Gasparete - Itaú BBA

Bom dia, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade, também são duas perguntas. A primeira era tentar pegar um pouco com vocês a percepção em relação à expectativa de crescimento. No último call, a gente perguntou inclusive se aquela visibilidade sobre 10%, crescimento de dois dígitos que vocês vinham imaginando inicialmente, ela se mantinha. Na época, vocês falaram que naquele patamar de câmbio parecia um pouco mais difícil de alcançar.

Queria só entender um pouco com vocês se mudou um pouco essa percepção diante desse crescimento mais acelerado de equipamento elétrico-industrial, tanto o mercado doméstico como o mercado internacional. Como é que vocês estão vendo um pouco disso, ainda mais considerando os comentários do Rodrigues no final da apresentação?

E a segunda pergunta é um pouco mais médio prazo, que é uma coisa que a gente sempre escutou na própria WEG, que a WEG cresce muito em ambiente de crise. Por mais que a gente não tenha uma crise econômica aqui, a gente tem muita volatilidade, seja do ponto de tarifa, seja o ponto de guerra.

Então queria só entender um pouco com vocês, como é que vocês estão vendo um ambiente competitivo, capacidade de ganho de share, se vocês estão começando a ver os clientes, talvez um pouco parecido na pandemia, procurando outros fornecedores,

expandindo o vendor list? Como é que vocês estão vendo esse ambiente, por favor? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi Gasparete, então vamos lá. Com relação às questões de crescimento, bom, primeiro acho que a gente tem que reforçar isso: a gente, a administração do grupo, tem uma excelente notícia, o quanto que a gente tá crescendo no mercado externo, tanto em dólar quanto nas moedas locais. O que nós entregamos de crescimento no mercado externo tanto no 1T, no 2T, estava totalmente em linha com aquela expectativa inicial de crescimento aí de algo em torno de dois dígitos baixos e tudo mais - só lembrando: a gente cresceu aí no 2T, nas moedas locais, 11,8%, em dólar, 14,7%.

O que realmente vem atrapalhando quando a gente olha - e totalmente em linha com a expectativa também que a gente tinha considerado entre perfis do que aconteceria com a receita no 1T e no 2T - é o que está acontecendo com relação à base de comparação do solar, que daqui para frente, então, a gente entra numa base mais fair de comparação, mais ajustada.

E o efeito do câmbio que a gente não pode prever - lembrando que a gente tem um câmbio, um câmbio de orçamento, que está em torno de 5,59, e se a gente pegar o que aconteceu com o câmbio esse ano, e vamos imaginar que daqui para frente o câmbio vai ficar em 5,05, a gente vai ter um câmbio do ano de 5,18. Então, a gente passa do câmbio do orçamento de 5,59 que a WEG considerou no seu processo para 5,58, e isso é uma valorização do real próximo aí a 9%.

Então do ponto de vista dinâmica de negócio, eu acho que a gente está mostrando realmente boas oportunidades. O Salgueiro, numa das perguntas, já começou a pontuar que mobilidade elétrica já começa a se tornar algo relevante para a Companhia - óbvio que não é o mesmo tamanho de motores -, mas vem sim apresentando, ao longo dos anos, tanto nas estações de recarga como o powertrain, crescimentos bem interessantes para a Companhia.

E tudo que a gente está colocando, sempre atualizando com vocês sobre novos negócios que estão aparecendo como boas oportunidades. E a WEG, a principal mensagem aqui é que, da mesma forma que a gente fez com transformadores, a gente entendeu esses movimentos com uma certa antecedência e se preparou para isso aumentando a capacidade.

Mas não só falando de transformadores, o que pode acontecer com uma expectativa que a gente tem muito

positiva, que é o negócio de armazenamento de energia e o negócio de compensador síncrono das máquinas elétricas girantes, de grande porte - e também nesses casos, nós já saímos na frente com investimentos para preparar a WEG para essa demanda que a gente julga que vai ser bem positiva, e de certa forma já está acontecendo na Companhia, vai ganhar cada vez mais tração.

Então acho que a mensagem aqui é que nós somos impactados pelo câmbio, mas fora do Brasil a gente está com uma continuidade de crescimento, entrada de pedidos também bem favorável, que suporta tudo que a gente disse aí no final do ano passado, começo desse ano, né?

E a gente infelizmente vai ter que conviver com o câmbio mais apreciado, que para efeito de conversão vai gerar menos reais e consequentemente menos crescimento com relação à expectativa que a gente tinha no começo do ano

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Gasparete, com relação ao segundo ponto, pergunta sobre a possibilidade da WEG crescer em ambientes de crise, na verdade acho que a Companhia se prepara, a gente trabalha aqui para estar preparado para crescer em qualquer ambiente.

Obviamente, quando a gente considera o modelo de negócio que a gente reforça sempre, que tem algumas vantagens competitivas como verticalização, como a parte de escala, isso acaba nos ajudando em ambientes adversos; mas quando o mercado está positivo, como a gente está vendo atualmente, e a gente, reforçando o ponto do André aqui, a gente vê uma performance bastante sólida, principalmente do mercado externo, demanda, mas a gente começou a ver uma recuperação na parte industrial aqui no Brasil também.

Então a gente vê bastante oportunidade de crescimento e estamos preparados, com todos os investimentos que a gente tem feito aí nos últimos anos, para ter a competitividade e o portfólio de produtos adequado para participar dessas oportunidades.

Então o que dá para dizer é que a indústria, apesar de todas as questões geopolíticas, conflitos, tarifas, a gente vê um ambiente competitivo ou uma indústria bastante aquecida pela demanda dos nossos produtos.

E isso vale, a gente observa isso principalmente na entrada de pedidos. Quando a gente olha para a entrada de pedidos, tanto na parte industrial mas principalmente na parte de GTD - e aqui a gente não

fala só de T&D, a gente está falando também da parte de alternadores da Marathon, a gente está falando da parte de compensadores síncronos, que a gente vem conversando com vocês há algum tempo - a gente tem uma visibilidade aí e uma expectativa positiva para os próximos anos. Então a gente continua trabalhando para aproveitar essas oportunidades.

Daniel Gasparete - Itaú BBA

Perfeito, obrigado senhores, bom dia.

Operador

Próxima pergunta vem do Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, por gentileza, pode prosseguir.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Obrigado, pessoal. Dois pontos rápidos aqui, o primeiro sobre mix de produto, até para entender a dinâmica de margem. Assim, vocês podem atualizar um pouquinho como é que está o breakdown entre ciclo curto e ciclo longo, e se no ciclo curto também vocês viram melhora de margem nesse tri a tri, Q1 para Q2. A gente viu a margem de construção, a própria questão de margem transformador também. Então queria entender se teve melhora relevante ou algo digno de nota aqui de margem no ciclo curto, se vocês puderem comentar isso.

Segundo ponto, no GTD doméstico, dado que completou um ano do ciclo de phase-out do renovável, o que é essa base nova de crescimento? Se vocês puderem talvez atualizar como que quebra ali o GTD doméstico entre o que é T&D, o que é ainda renovável - que imagino que tenha ainda alguma coisa de solar ali - só para a gente também tentar entender o que é o growth de GTD doméstico aqui também, pessoal. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, vou pegar a primeira pergunta aqui, como é que a gente, foi a divisão das nossas receitas entre ciclo curto e ciclo longo no 2T, tá? Ciclo curto representou 61%, consequentemente 39% de ciclo longo. Isso vem variando ao longo do tempo e aqui também, muitas vezes vocês questionam: então a parte de GTD vai se tornar cada vez mais relevante para a WEG?

Claro, quando a gente olha os investimentos que a gente está fazendo, de certa forma sim - mas a gente não pode esquecer que os outros negócios também crescem. Não é só em GTD que isso está acontecendo. Do ponto de vista quando eu falo GTD... T&D, desculpa, deixa eu ser um pouco mais preciso.

E uma das razões aí que nesse trimestre - em outros até a parte de ciclo longo foi até um pouco maior do que os 39%, é, por exemplo, sobre a maior participação de motores elétricos de baixa tensão, que a gente continua crescendo ao longo desse tempo; e também o bom desempenho das vendas de alternadores que a gente adquiriu da Marathon, e isso também está criando excelentes oportunidades de crescimento para a Companhia, e também é um dos negócios que a gente está dedicando aqui recurso, tempo, para continuar crescendo com relação a isso.

E com relação a essa questão de precificação disso, sobretudo no ciclo curto, sim, tem sido positivo ao longo dos últimos meses.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, com relação ao GTD Brasil, de fato a gente antecipou, estamos completando agora no meio do ano acho que a base de comparação mais forte que a gente tinha do ano passado, das entregas de geração centralizada. Ainda tem um pequeno resquício para o 3T, mas ele é bem menos relevante do que foi no 1T e no 2T do ano passado. E, ajustado a esse efeito, a gente deveria voltar a ver o GTD Brasil apresentar crescimento.

E por quê? A gente tem T&D, que continua crescendo no ritmo de dois dígitos nos últimos trimestres; a parte de solar, como eu falei, ainda tem um pequeno resquício da parte de usinas, mas a parte de kits solares, kit GD, tem apresentado crescimento também.

E depois a gente vai ter a composição com os demais negócios ali da parte de energia, que aí depende um pouco de projeto, mas a parte de geração hídrica, térmica, também deveriam contribuir. Então a gente, talvez ainda por esse pequeno efeito do solar não seja um crescimento tão significativo assim no 3T, mas a tendência é que isso vá ganhando tração aí ao longo dos próximos trimestres.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Beleza. Obrigado, Andrés. Valeu, pessoal, bom dia.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Daniel Federle, Bradesco BBI. Daniel, por gentileza, pode prosseguir.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados e obrigado por pegarem minhas perguntas. A primeira com relação a mix também, vocês mencionaram um dos drivers da boa margem do 2Q ter sido mix. Eu queria entender como vocês qualificam o mix desse 2Q, se ele está, se é um mix acima da média e deveria piorar, se ele é um mix que está em linha com a média e deveria se manter? Essa é a primeira pergunta.

Talvez até complementando, para o segundo semestre a gente vê algumas pressões de margem de tarifa de Brasil voltando para 25 ou 37 e talvez contratações no México no ramp-up da fábrica de lá. Quais são os drivers positivos que vocês veem potencialmente jogando a margem para cima nesse segundo semestre?

E a segunda pergunta é com relação a BESS, se vocês pudessem atualizar a gente com relação à expectativa da empresa. O leilão aumentou de tamanho, vocês haviam mencionado ano passado algo como a expectativa de capturar 25%, não sei se isso é válido ainda.

E as vantagens para conteúdo local entendo que são positivas para a WEG, mas parece estar atraindo muito investimento de empresas internacionais aqui para o Brasil. Não sei como vocês veem esse aumento de capacidade de BESS de outras empresas aqui localmente. Obrigado, pessoal.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, Daniel, bom dia. Com relação a mix, a gente vem comentando um mix favorável aí nos últimos trimestres, principalmente por conta da redução da parte de renováveis. Então a gente teve uma redução significativa ano passado do eólico e agora, ao longo desse primeiro semestre, a parte do solar, e aí naturalmente são negócios que rodam com um mix ou com uma margem um pouco abaixo da margem média da Companhia.

E como a gente tem uma performance positiva, principalmente da parte de ciclo longo, T&D já vinha bem, a gente começa a ver agora uma melhora também

na parte industrial, dá para dizer que o mix está positivo. E se a gente compara com o passado recente, quando a gente tinha uma exposição muito maior à parte de renováveis, ele está acima da média desse passado recente.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Falando um pouquinho do BESS, Daniel, obrigado também pela pergunta. Sem dúvida que a gente tem boas perspectivas e nós estamos, como eu disse, se estruturando para participar desse negócio. De maneira geral, hoje, para tudo que é BESS dentro da WEG, a gente tem 1 giga-hora, 1 GWh de capacidade, mais ou menos, dividido entre mobilidade e BESS. A nova fábrica em Itajaí, que vai ser concluída em algum momento no ano que vem, vai adicionar 2 gigas adicionais nesse processo. Então, mais um exemplo, que a gente está se estruturando e se preparando para atender o mercado.

E aí, como nós somos um parceiro dos nossos clientes em tudo que envolve energia, a gente, sem dúvida, consegue ter alguns atributos muito positivos nesse processo de seleção desses clientes com relação a quem vai ser o fornecedor da solução de armazenamento para eles - lembrando que não é só o armazenamento, mas toda a infra que está por trás disso - e a WEG praticamente fabrica quase tudo. Então é muito mais confortável para alguém que está falando com um fornecedor do que está falando com vários fornecedores e que não estruturou o projeto dele como um todo nesse processo.

Eu acho que o fato da gente estar atraindo cada vez notícias de novos fabricantes aqui, eu acho que é uma boa notícia, tá? Uma boa notícia porque realmente mostra que a perspectiva da WEG é que vai trazer boas oportunidades. Porque se ninguém tivesse vindo, então poderia se imaginar que não traria boas oportunidades de negócio. O que a gente vê é isso do lado positivo que está se confirmando, que a gente tem de expectativa, e o outro lado que todo mundo aqui, todo mundo tá na mesma condição de competição. Então a gente vê aí de uma forma muito positiva tudo isso.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Daniel, só acho que voltando aqui no ponto da pressão da margem que eu esqueci de comentar. Você comentou ali nos downsides, dos eventuais impactos para baixo. O que a gente vê para o outro lado? A gente

vê um aumento da aceleração do crescimento da receita, então isso tende a ser positivo para a rentabilidade. Como você comentou, a gente tem o ramp-up da fábrica do México que eventualmente pode ser um problema, mas a gente tem a entrada da fábrica aqui, da expansão de Betim, então, em tese, isso deveria também ajudar ao longo do segundo semestre; e a gente fez todos os movimentos de preço e ajuste da estratégia comercial ao longo do primeiro semestre desse ano, e a gente deveria também ter essa contribuição ao longo do segundo semestre.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Muito bom, pessoal, ficou bem claro, valeu.

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 André Rodrigues para as considerações finais da Companhia. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Vice-Presidente Administrativo Financeiro

Pessoal, muito obrigado mais uma vez pela participação. Aqui do nosso lado, a gente gostaria de reforçar o convite para a participação do nosso WEG Day, que vai ocorrer no dia 2 de outubro. Como nos demais anos, será uma excelente oportunidade para atualização sobre as oportunidades da WEG.

Então muito obrigado e que tenham todos um excelente dia.

Operador

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