

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.

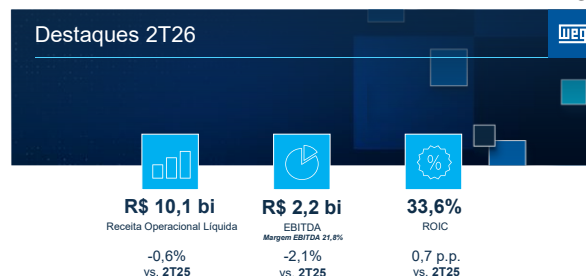
Ressaltamos que quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, à perspectiva dos negócios, às projeções e metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras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

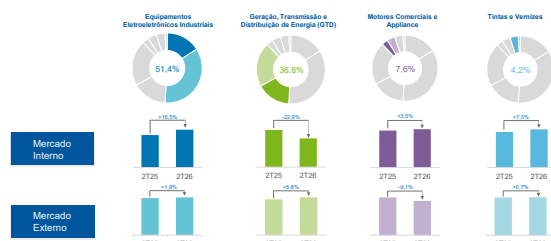
E o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, apresentou crescimento de 0,7 p.p. e encerrou o trimestre em 33,6%, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide. O ROIC continuou saudável, com crescimento em relação ao 2T25, reforçando a qualidade dos nossos investimentos, a disciplina 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.

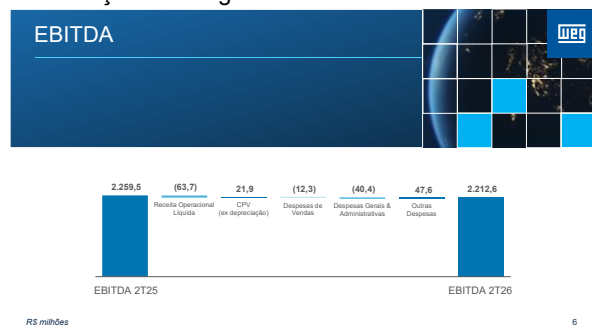
Bons resultados também para os equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão e painéis de automação, além de uma entrada de pedido saudável, contribuindo para a construção de uma carteira de pedidos para os próximos trimestres.

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.

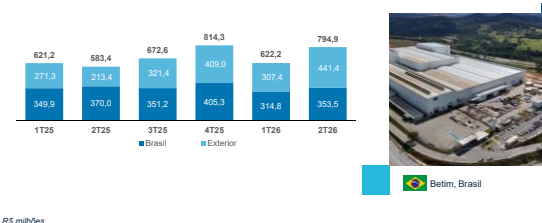
Em motores comerciais e appliance, a demanda continuou saudável em regiões importantes, com destaque para as operações nos Estados Unidos, apesar do crescimento da receita ter sido impactado pela variação cambial quando comparada ao mesmo período do ano anterior.

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.

CORPORATE PARTICIPANTS

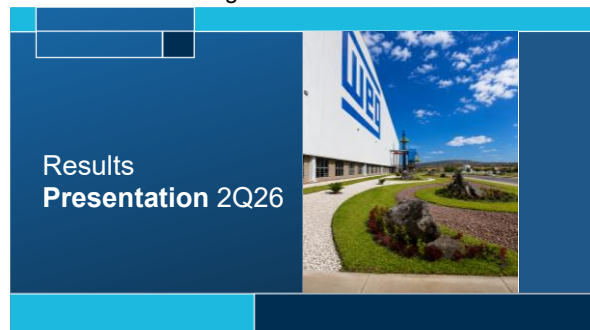
Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to WEG's 2nd Quarter 2026 earnings conference call.



I would like to highlight that simultaneous translation is available on the platform. To that end, click the 'Interpretation' button, 'Globe' icon at the bottom of your screen. Please note that we are broadcasting this conference and a replay of the audio will be available on our investor relations website after the event.

During the company's presentation, all participants will remain in listen-only mode. We will then open the floor to the question-and-answer session. If you would like to ask a question, please click 'Raise Hand' icon at the bottom of your screen to join the queue. When your name is called, a prompt will appear asking you to unmute your microphone.

If you have more than one question, we kindly ask you that you should ask them all at once. If we are unable to answer all questions during the live presentation, please feel free to send your question to ri@weg.net and we will respond after the conference call has been concluded.

We would like to remind you that any forward-looking statements contained in this presentation or made during this conference call regarding future events, business outlook, operating and financial projections and targets and WEG's future growth prospects, are based on current beliefs and expectations of WEG's management and on information currently available to the company.

Disclaimer

This is a support document for the WEG S.A. conference call. Any forecasts contained in this document or statements that may eventually be made during this conference call relating to WEG's business perspectives, projections and operating and financial goals and to WEG's potential future growth are management beliefs and expectations, as well as information that is currently available.

These statements involve risks, uncertainties and the use of assumptions, as they relate to future events and, as such, depend on circumstances that may or may not be present. Investors should understand that the general economic conditions, conditions in the industry and other operating factors may affect WEG's future performance and lead to results that may differ materially from those expressed in such future considerations.

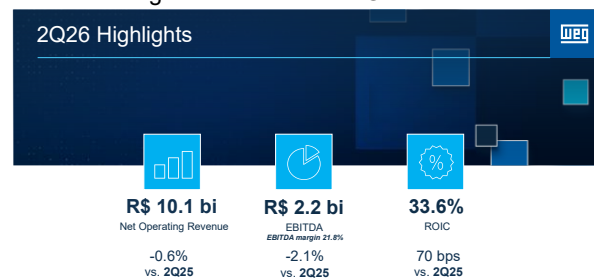
Such statements involve risks and uncertainties and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect WEG's future performance and could cause actual results to differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

Joining us today from Jaraguá do Sul are André Luís Rodrigues, vice-president of finance and administration; André Meneguetti Salgueiro, finance and investor relations officer; and Felipe Scopel Hoffmann, investor relations manager.

Mr. André Rodrigues, you may proceed, sir.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Good morning, everyone. It's a pleasure to be with you in this earning call to discuss WEG's results.



I'll start with the key figures for the quarter on slide 3, showing a slight decrease in net operating revenue of 0.6% when compared to 2Q25. Although the same effects that impacted revenue performance in 1Q26 are still present this quarter, we have managed to virtualize... virtually neutralize these impacts with the continued growth of revenues abroad.

And speaking of those effects, the first effect on Brazil relates to the fact that we already had a significant order book for centralized solar generation deliveries in 2Q25. When compared to the absence of these deliveries in 2Q26, this had a negative impact on revenue in the domestic market. Despite this, other businesses

contributed positively to the quarter's result, with continued deliveries of transmission and distribution projects coupled with improved industrial activities.

The second effect was related to the impact of exchange rate fluctuations during this period, which for conversion purposes reduced the growth of BRLs, despite another quarter of good growth in local currencies in the main regions.

Industrial activities remained positive in our main markets, particularly in segments such as oil and gas and ventilation and refrigeration systems. Furthermore, we continue to see a good volume of deliveries from the T&D business in North America, coupled with strong demand from generation business.

The EBITDA margin remained healthy, in line with our expectations, with a slight adjustment compared to the same period last year, ending the quarter of 21.8%. Our EBITDA reached 2.2 billion BRL, a decrease of 2.1% compared to 2Q25. Throughout the presentation, André Salgueiro will give more details about these points.

Return on invested capital



(1) Accumulated in the last 12 months

(2) Last 4 quarters average

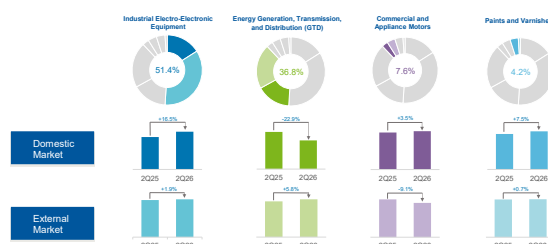
And the ROIC, one of our main financial indicators, showed growth of 0.7 p.p. and ended the quarter at 33.6%, as we can see in more detail on the next slide. ROIC remained healthy, growing compared to 2Q25, reinforcing the quality of our investments, the discipline in capital allocation, and the consistency of our long-term strategy. I now turn the floor over to André Salgueiro to continue.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Thank you, André, good morning, everyone. On slide 5, I present the evolution of revenues in our business areas. In Brazil, positive industrial activity with growth in demand for short-cycle equipment such as low-voltage electric motors and gearbox producers spread across various sectors.

Long-cycle equipment such as high-voltage motors and automation panels also showed sales growth, particularly in the paper and pulp segment, a result of the strong order backlog built up in the recent quarters.

2Q26 Business Area Performance



In GTD, revenue continues to be impacted by the declining solar generation business, mainly due to the lack of centralized generation projects in 2026.

We continue to see positive performance in T&D business, driven by deliveries of large transformers and substations.

The commercial motors and appliance area showed sales growth linked to relevant market segments, such as washing machine and compressor manufacturers.

And in paint and varnishes, demand remained strong, spread across different segments with the oil and gas segment standing out.

In the external market, demand for short-cycle industrial equipment remained positive in several operating regions, with particular emphasis on the strong performance in Europe and in the US, especially in the oil and gas and ventilation and cooling systems for data centers.

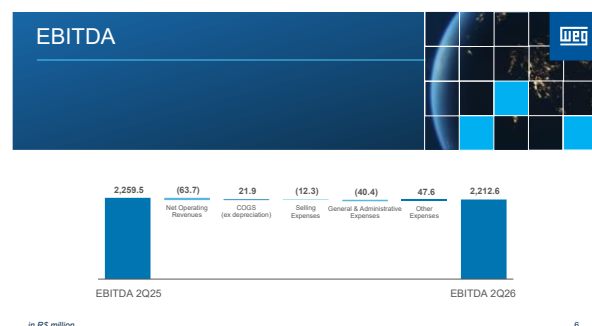
Good results were also seen in long-cycle equipment, such as high-voltage motors and automation panels, in addition to a healthy order intake, contributing to the building of an order backlog for the coming quarters.

In the GTD area, the T&D business presented another quarter with a good volume of deliveries in opportunities related to strengthening the electrical grid infrastructure in the United States.

In the power generation business, the Marathon generator business in the US continues to perform well, in addition to the contribution of its European operation.

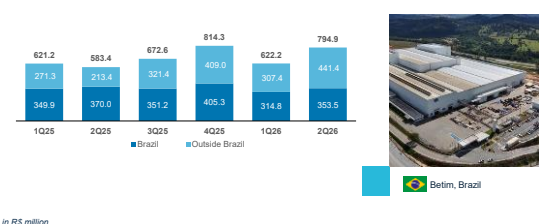
In commercial motors and appliances, demand remained healthy in key regions, particularly in US operations, although revenue growth was impacted by currency fluctuation when compared to the same period of the previous year.

And lastly, in paints and varnishes demand continued to grow, mainly due to the strong performance of operations in Mexico, as well as the contribution of Heresite business.



On slide 6, we show the evolution of EBITDA. The EBITDA margin remains positive and in the quarter of 21.8%, supported by a favorable product mix, despite the challenges brought about by the rising costs of some raw materials, the effects of import tariffs in the United States, and the increase in personnel expenses, mainly related to the execution of our strategy to expand our production capacity.

Investments (CAPEX)



On slide 7, we show the evolution of investments, which total 795 million BRL, out of which 45% in Brazil and 55% abroad. In Brazil, we continue making investments to expand production capacity in T&D and the constant modernization of low-voltage electric motor factories, in addition to investments to increase the production capacity of large equipment in Jaraguá do Sul.

And abroad, there was a progress in investment in transformer factories in Mexico, Colombia and the United States, in addition to investments in expanding production capacity in China. With that, I finish my part and I give the floor back to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

On slide 8 and before we move on to the Q&A session, I would like to point out the following: at the end of April, WEG presented its 2025 integrated annual report, highlighting advances in sustainability and showcasing the company's continued evolution in innovation and social environmental responsibility.

Recent Achievements



2025 Integrated Annual Report Release

Outlook



Positive demand abroad in both the industrial businesses and GTD



A normalized revenue base of comparison should support a return to growth



Robust investment plan for capacity expansion in Brazil and abroad

Finally, I would like to talk a little about the outlook for the year. Demand remains positive abroad, coupled with strong orders for long-cycle equipment, both in the industrial segment and in the T&D business. Despite the challenges of 1HTY, we remain confident in a more favorable scenario for the return of revenue growth for the remainder of the year, thanks to the strong performance of our businesses and also due to normalization of the comparison base related to 2025.

And finally, we are continuing to execute our investment package for the modernization and expansion of our production capacity in 2026, supporting the company's strategy and continuous and sustainable growth. I end our presentation here, now let's move to the Q&A session.

Contacts Investor Relations

QR Code:

Website: ri.weg.net
 Phone: +55 47 3276 6106
 Email: ri@weg.net
 Twitter: twitter.com/weg_ir

Driving efficiency and sustainability

Q&A SESSION

Operator

We are now going to start the Q&A session. As a reminder, if you would like to ask a question, please click 'Raise Hand' icon at the bottom of your screen to join the queue. When your name is called, a prompt will appear asking you to unmute your microphone. Please unmute your microphone before asking your questions. We kindly ask that if you have multiple questions, you should ask them all at once.

Starting our question session, our first question comes from Lucas from XP Investments. You may proceed, sir.



Lucas Laghi - XP Investimentos

Hello, good morning. Thank you very much for the space to ask questions. I have two topics I would like to approach, one for the short term and the other for longer term. Now thinking about the tariff effects, everything has been quite fluid, but I would like you to try to explain what was the difference of impacts of 1Q and 2Q so that we understand the differences, and if the base scenario continues as it is today. And how can we think about the impacts of the... impacts of the tariff along the year?

And I have a second question, thinking about the ramp up of the new plants. How do you assess the timing of such investment maturation, especially talking about transformer plants? And how can we think about the profitability of those units as they move on along its maturation process, considering the production maturities.

Thinking about POC methodology, how can we think about the leverage impacts and also considering the beginning of the operations, how can we think about the margin during the maturation of the investments that are likely to bring this significant increase in revenues along 2027 and 2028? These are the two points, thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, André Rodrigues here, thank you very much for the question. Let me start talking about the tariffs. Thinking about the expectations and the comparison of 1Q and 2Q, it's worth devoting some time to explain all the changes that happened and what this can cause to WEG.

As of yesterday, on July 22nd, the section 301 started to be valid at 25%. They are not cumulative when we consider the 232 session, which were more specifically applied, that would affect the content of iron and copper of the products, and now it's applied to all the products.

The scenario of tariffs in the products of WEG, well, how do they stand now? Brazil, in a simple way... Mexico is the section 231 for large transformers; and there's a differentiation above 10 MVA, 15% supplied; and smaller companies, 10 MVA of 25%; and large-size motors, 25% in tariff. When we talk about large motors, we are talking about more than 200 HPs.

It's important to remember that the overtax of 12.5% is being considered, also based on the section 301. This is caused by allegation of forced labor and covers more than 60 countries, including Brazil. Brazil is included in the group together with Japan, China, India, among

other countries as well. The tariff is not likely to impact the products produced in Mexico because this is according to USMCA in Mexico, and WEG's products are produced there.

And it's not clear yet if those tariffs, if the new tariff will be cumulative to the others of the 232 session. If so, if this tariff is applied in a cumulative way, the total tariff may reach 37%.

But it's important to remember that - now answering part of your question - when we make the comparisons of the quarters, 1Q and 2Q, and up to February this year, the tariffs applied to WEG products coming from Brazil stood at 50% - and we adopted several mitigation measures. So from 50, we moved to 10, but then we had the 232 that impacted the major large-sized machines and equipment, and then it became 25%.

Now, considering the constant changes in the tariff scenario, it's really hard to estimate now the impact for the long term. But it's correct to say that maintaining the current tariffs, we are going to have an impact on the consolidated base of the company.

Everybody here at WEG continues working to mitigate all those impacts, using the diversification of the footprint global of the company, reevaluating the commercial strategy as necessary in order to have the mitigation.

The major message is that we are going to continue evaluating the impact and doing the best to mitigate the effect, always in the search for maintaining the competitiveness of WEG.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

This is Salgueiro speaking now. In relation to ramp up of the factories, the question was more focused on T&D. And now going back a little in order to remember the history track, we announced an expansion of practically 100% of what we had in 2023 and 2024 - let's say 100% of an increase in capacity - and we had already added 10% in the last call. And now with the expansion of Betim in the middle of the year, we are likely to add more 10 or 15%, so that will amount to 25% of the original announced capacity.

Now in the middle of the year, we are going to have the available capacity already in the middle of the year, which is important to say, and the other 75% will be operational the beginning of next year with a new factory in Mexico and another factory in Colombia.

We'd like to remind you that those dates are when the factories are going to be ready and not necessarily is when we are going to be running 100% or generating



100% of revenues. So we estimate that we will need a little bit longer in order to make the factory fully operational and be close to the optimized level of 100%.

How long is it going to take? It will depend on each of the operations. And also, since the margin, how the margin is going to behave will depend on each operation. In practice, when we look at the T&D segment, which is running at a positive profitability, and the portfolio does not show any important downsides or downturn in the scenario.

Of course, when we're in the process of ramp up of a factory, it's just natural that you should have some costs, as we have already seen. And we even mentioned this in the previous call: there was an increase of personnel expense because we are hiring more people. So during the ramp up, we may have some effect on the profitability.

And why is it difficult to estimate? Because it depends on each individual plant. So Betim is a factory that is being expanded, so the process is likely to happen more quickly. When we talk about Mexico and Colombia, we're talking about new factories, and the ramp up should be quicker depending on the size of the transformer. So depending on the characteristics of each plant, we are going to have a different effect.

We estimate that along 2027 and especially in 2028, we are going to be running those factories at very optimized capacity and profitability level as the ...similar to the operations we run T&D operations nowadays.

Lucas Laghi - XP Investimentos

Okay, thank you. That's very clear.

Operator

Our next question comes from João Frizo, Goldman Sachs. João, please, you may proceed.

João Frizo - Goldman Sachs

Good morning everyone, thank you very much for taking my question. My question is related to the tariffs still. Last year you said that you increased price twice, one in the beginning of the year and the end of the year. The one in the last of the year was to reflect the tariffs. Since then there has been a lot of fluctuations in the tariffs, so it may become 37%.

How have you been negotiating with your client in terms of price adjustments abroad? This is the first question.

And the second question is in relation to electro-electronic equipment in Brazil, who has had a very good performance in this quarter, growing 60% YoY. So I would like to understand if this was a result of the projects that we had in 1Q, that is usually stronger but was weaker, and then it moved the performance to 2Q or is it an advance from 3Q? Just for me to understand the dynamics down the road.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

João, let me go back and talk about tariffs. I've already answered the first part. In reality, it's a very complex exercise when we approach this topic at WEG, because in fact, it involves the production platform in the United States, a production platform in Mexico and a production platform in Brazil and other countries as well.

We also export others at a lower level. We also export products to the United States. Each case is evaluated with the client, and we try to understand what happens with the variations of the price of commodities, for example, such as the case of inflation, as we mentioned in the previous call.

All this is evaluated and we define our strategy according to the needs. according to what's happening today in relation to the tariffs and also other points that cause variations, such as the price of commodities.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

João, in relation to the performance of equipment in Brazil, we saw an acceleration of the revenues in 2Q... 2HTY, by the way. We saw an improvement spread across all the industry, especially for the demand of short-cycle equipment.

But I would say that the effect, which is important to mention, and which is not usual, is that we had a contribution from the long-cycle equipment. As we mentioned in the release, we saw a very positive performance of pulp and paper in Brazil. So we have some projects in our portfolio and in 2Q we started the delivery of a very important project, and this is going to continue along the next quarters, and this is a project that will take several quarters for us to complete all the deliveries, and this contributed to the performance of 2Q.

In addition, there's another factor that we always keep in mind. We have the part of new businesses, such as electric mobility. In spite of the fact that it is a small share when we compare to the total revenues, when you



compare to the industrial equipment, we see that this is something that has been growing a lot, such as powertrain and also the recharge station, and this has been contributing to the stronger growth in industrial equipment in 2Q.

João Frizo - Goldman Sachs

Okay, wonderful, that's very clear, thank you.

Operator

Our next question comes from Luiza Mussi, Banco Safra. Luiza, you may proceed.

Luiza Mussi - Banco Safra

Good morning, thank you for the space. We saw some positive impact on the line of expenses, close to 25%. Could you provide some details about how that happened, if we can consider this as a level that is going to continue for the future?

And in terms of price, you mentioned tariff prices, but I would like to understand the dynamics of pricing of transformers in the United States. Considering the industry current scenario, how the prices of new contracts have been playing out? Thank you.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Luiza, let's just confirm the first question because we couldn't hear your audio so clearly. So the question is about other operating revenues?

Luiza Mussi - Banco Safra

Okay, yeah, that's right.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Considering this group, we had some non-recurring effect in 1Q, as we mentioned in the call of 1Q. In 2Q, we didn't have any non-recurring effect. In fact, when we look at the breakdown between expenses and revenues, the number is a bit above of what we usually see. But this was a result of some movement of assets intercompany that were included in assets and also expenses. So, net, the effect was almost null.

The important variation that we saw in this group in relation to 2QLY was a lower expense with profit sharing and bonuses, and this reflects the result, the lower result delivered in this period of the year. So there was nothing out of the usual, there was no non-recurring effect as we had experienced in 1Q. So for profitability and recurring margin effects, we do not need to consider any adjustments for the numbers of 2Q.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Luiza, talking about pricing, nothing changed from the viewpoint of demand for transformers in North America, and in general from all countries and considering the locations where we operate.

This is something done project by project and as we have already mentioned, today what we are using for the pricing is the price of commodities. All the agreements that we have, we have parametric formats, and we evaluate what was the price of the copper, the steel, with the main components of the transformer. So this is evaluated on a case-by-case basis.

And as we said along the time, different from the past when we had a more stronger growth of price, this is not what we have seen now. But the level of pricing that we see today in the sector is a level which is very attractive, still very attractive, right?

Luiza Mussi - Banco Safra

Oh, that's great. OK, thank you so much.

Operator

Now continuing with the Q&A session, our next question comes from Andre Mazini from Citi. André, you may go on.

André Mazini – Citibank

Good morning, Rodrigues, Salgueiro, thank you very much. It's maybe a follow-up, a bit different from pricing. You notice there is more pricing power with data center clients when compared to other clients? Data center clients are appreciating the short lead time more than others, more than price itself.

And I would like to know if the product they are demanding is changing. Transformers, maybe there's the hyperscalers and the state solid transformers that has a technology which is probably newer since they are trying to find the resources to feed the data center. So



the question is the type of product and also pricing for those clients, thank you.

Thank you, Salgueiro.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Mazini, good morning, Salgueiro speaking. We have some level of exposure to data centers as we've mentioned previously in some segments, maybe those which are clearer to us are the sales of Marathon alternators for energy backup, transformers that are used in the connection of data centers or grids; and we started to see more demand in industry equipment as well, especially for pumps and ventilation systems for the cooling, refrigeration systems.

But WEG does not sell directly to data center. So it's difficult to have this perception at the end, so to understand how the activity is behaving in terms of pricing.

What we actually see is a very positive demand, and when we see this positive demand, and talking about transformers and longer cycle equipment, and it's not such a long cycle such as T&D. But anyway, the scenario of precification is more favorable for the producers, for manufacturers.

In relation to the changes of infrastructure within the data centers, we have been accompanying all the discussion to understand what's going on. Basically what's happening is the migration of the electrical structure into the data center. This is something which is likely to happen in the years to come.

And then there would be some demand for different pieces of equipment from the ones that we provide nowadays. One of them is the state of solid transformer, which is a transformer, but it's much more likely an energy conversion, much more electronic than mechanic equipment as we understand the transformer to be nowadays.

And this has some implications for products. And we also see some changes in the demand of equipment. But in relation to off-grid and connection, this is not something that's going to change, and this is something we've been studying and accompanying, monitoring, but we have no visibility that any significant change will happen in the long term, because this is a piece of equipment that is still being developed by some players of the market and it has not reached the commercial scale. And this is something that's happened, is likely to happen just in the future, within some years.

André Mazini – Citibank

Operator

Our next question comes from Alberto Valerio, UBS. Alberto, please, you may proceed.

Alberto Valerio – UBS

Good morning, thank you for the opportunity. I would like to congratulate you on the result and on the improvement quarter on quarter. I have one question on my side related to the United States tariffs. I remember that in the beginning of the year... no, at the end of last year, by the way, we were talking about 25% of the revenues that you had was divided between the productions of the United States, Mexico, and Brazil. I would like to know how it stands today, and I would like to know if there has been any change in comparison.

And the second one would be in relation to the ramp up of the Betim factory. I'd imagine that Mexico has advanced more, but if you could provide some details of when we could expect the revenues to start coming in, the 10 or 15% that will be ready in the middle of the year. That would help us for us to do the modeling for the end of the year. Thank you very much and congratulations again on the results.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Alberto, let me start answering your first question and Salgueiro will add to the second question. It is important to say that WEG is going, is evolving in different regions, and this share tends to change along the time. The closer vision to reality is the following: everything that is related to the revenues in the United States, 33% is produced and sold in the United States by our local companies; in Brazil is, has about 20 or 20% of all this related to something which is produced in Brazil and exported to the United States - and this used to be more important, such as 2024, which would stand at 30% (1/3).

So when the tariffs started, we decided to change, to increase production in Mexico and also in the United States - and we can see the effects now. And Mexico is a country that is becoming ever more important in terms of supply: 41% is produced in Mexico and exported to the United States; and other countries have a very small share, accounting to 4%. So it shows that along the time the company has been prepared for all those movements in order to mitigate those possible effects of the tariffs.



The point of the recovery of what has been taxed, we have been monitoring all the topics, we have been adopting all the measures with the competent authorities - but we do not have a time when this is going to be concluded, and we'll provide you with the updates.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

In relation to Betim, in the previous answer I said that the factory is being expanded and we are going to use the capacity, this additional capacity of this factory to generate revenue.

And there is going to be a ramp up process. The machines there are very relevant and they are very large-sized equipment, so this is something that is going to help us gradually to add to our revenue - but we can expect more of this contribution along 2027.

Alberto Valerio – UBS

Thank you both.

Operator

Our next question comes from Marcelo Motta with JP Morgan. You may proceed, Marcelo.

Marcelo Motta - JP Morgan

Good morning.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Good morning.

Marcelo Motta - JP Morgan

Can you hear me?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Now we can, we can hear you now.

Marcelo Motta - JP Morgan

Okay, thank you, Rodrigues. I have two questions, the first is related to the working capital. There was a little

increase in the receivables and also in the stock, I would like to understand how this happened. Okay, there are materials in order to accelerate production. It was just an increase in raw materials? I would like to understand the lines.

And also a question about CapEx. Is there an expectation that... to invest? You said there is an expectation to invest more than 3 billion for this year, so I would like to understand that the 3.6 are the amounts that are going to be invested for this year or is it going to be used also next year?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Motta, in relation to working capital it's important to say that depending on the quarter and if this can influence the accounts receivable and also inventory levels. We have had more share of long-cycle products in the production cycle, so we need more inventory in transit. So we may have an increase in inventories, and this can show changes quarter on quarter.

But if we look in the long term and we complete... compare the inventory levels, we see there's nothing changed. We see that we are the same level that we have been seeing in the last quarters.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Motta, in relation to CapEx, we announced the capital budget of 3.6 billion and it's still valid. And we look at the half of the year; we have already completed 1.4. There has been an acceleration, and this historically happens, and there is a level of seasonality, and the capital is more concentrated in the second half of the year.

So we continue with the initial plan in addition to all the investments in T&D that we have mentioned, whose investments are going to be completed this year and next year.

In addition to that, we have other investments that is going to happen in Brazil, such as Itajaí, we announced some investments in automation; but there's also the BESS factory that will start also to demand CapEx from this year; and also in Guaramirim factory for large-sized equipment, we also start to require more CapEx along the year; and in addition to modernization, expansions that always happen, other plants such as the one in Linhares, in Espírito Santo.

And when we look abroad, we have Mexico, that concentrates a very important part of this investment, especially in paint and varnishes that we have already



almost completed there; and now there is an investment of T&D that is going to be completed in the beginning of next year; and high-voltage equipment in China that has to be considered that will happen this year; we also have investments in Turkey; and we also have some investments of T&D in the United States and Colombia.

So we continue with all the planning going on, and I would like to stress the vision of the opportunities that the company is always looking out for the years to come, and we are getting ready to be apt to use all those growth opportunities along the next years.

Marcelo Motta - JP Morgan

Okay, perfect, thank you, Salgueiro, thank you, Rodrigues.

Operator

Now continuing, our next question comes from Rogerio Araujo, Bank of America. Rogerio, you may proceed.

Rogerio Araujo - Bank of America

Hello, André, Salgueiro, good morning, congratulations on the results. I have two questions on my side; one is to approach the moving parts that impact the margin. Some of them have already been discussed, but just to confirm: the reduction of tariffs from 50% to 10%, can you say how much it affected the quarter? Because I understand there is a time that has to elapse in order to have it happen, half of the quarter, more or less? This is one of the points.

And the second is related to margin, about the pass-through of prices. You mentioned that you would pass through the increase of copper, especially China, but not in the United States. How much has been applied in 2Q and how much of carryover is still lagging?

And I would also like to know about margin related to the ramp up of new plants. Is there a lot of cost to be included, especially in hiring new personnel? Is it already reflected in 2Q?

And in relation to Betim, I believe that this POC methodology tends to favor, right in the beginning of production, the result. So would the margin be improved as of the next quarter?

And still talking about the moving parts and the margins, is there a net effect which is clear as you see it, upwards or downwards? You mentioned tariffs and the impact, but if we put all the moving parts together, is there a clear movement for you for 2HTY?

And my second question is related to WEG US Transformers. We see that there was a drop of 27 YoY, even though there was an increase in GTD. I think this sounds like a trend for the last quarter. What could explain this? An anticipation of cost, anticipation of capacity, maybe a higher leverage with the expansion CapEx or anything else? Thank you very much.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Rogerio, let's try to get into all the points that you raised, which are all very pertinent. First, let's do the exercise of the tariffs, the impact that they cause on each quarter. It's always a very complex exercise. In a previous answer, I talked a little bit about the supply, what we sell to the United States - and it's not only the percentage, but it also depends on the product we're talking about, so this is a very complex exercise.

So let's do a more detailed analysis of the margin. I think we can take into consideration what happened in 2QTY in comparison to 1Q, when we see an important evolution, maybe compared to what happened in 2QLY. I think this is the first message: the environment is extremely complicated from the geopolitical viewpoint; the supply chains are very stressed. There has been an increase in the price of commodities, and even so we have been able to keep the margins at a high and stable margins - and that's the result of the work we've been doing.

When we talk of the margin, we have to remember that when we compare quarter on quarter, there are mixes that come to play, they may impact the margin on the quarter. I believe that the product mix continues to be very favorable to us. Salgueiro mentioned the dynamics of long-cycle equipment, which is very positive and it helps in this regard, and the contribution of renewables that also impacts the process.

And when we talk of the comparisons of 1QTY, it's important to mention that the growth of the revenue, and how it came about, improves the absorption of fixed costs, especially those related to personnel; the price pass-through also helps us in this process; and also the reductions that happen in the tariffs also helped; and a lower volatility of the FX rate in the short term. These are all welcome.

And when we talk about the period, the same period of the previous year, and we see some effects that repeated in relation to 1Q that we have already explained, we could also mention the increase in personal expenses, which was driven by the larger number of employees, which was related to ramp up of the transformers factories: we have to hire and train



people before production starts - and of course, this is a process that is going to grow. The number of transformers will grow and transformers, especially the large ones, you have to produce in line, and you start producing and then the production comes as a sequence; and as we increase the production capacity, costs will increase.

And also, we have to consider the increase of price of raw materials, especially copper.

And also talking about the United States, we also have to mention that there has an impact of the 232, especially on transformers that go from Mexico to the United States and the tariff increase. So the point of the United States is more focused on the increase of tariffs related to the 232 - but as a reminder, what we're delivering this year are contracts that we developed, that we completed some years ago, where when we didn't have any device developed of who would be responsible for the tariffs, and also considering all the cost increases that impact all the situation.

Rogério Araujo - Bank of America

Thank you, André. Just could you let us know when the deliveries of transformers of Mexico and the United States, when do they start to have that clause of tariff pass-through, when this is going to materialize and when the effect will stop happening? And talking about your transformers, please.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

When the tariff started being applied, the clause started also to be applied. I think we're going to continue using those instructions with the clients still this year and still in the beginning of next year. This is the impact that we see of the 232.

And also there was an increase of... an increase in price of some raw materials. The prices are rising.

Rogério Araujo - Bank of America

Okay, now it's clear. I thought we were talking about margin, but it also impacts the US Transformers. André, thank you very much for the answer, that was very clear.

Operator

Now continuing, the next question comes from Daniel Gasparete with Itaú BBA. Daniel, please, you may proceed.

Daniel Gasparete - Itaú BBA

Good morning, good morning, everyone, thank you very much for the opportunity. I have two questions on my side; the first one is to understand your perception in relation to the growth expectation. In the last call, we asked if that visibility of 10%, above 2 digits, that you were imagining in the beginning would be maintained. You said because of the FX fluctuations, it was more difficult to reach.

I would like to know if the perception changed or is maintained for the domestic and international market. How do you see all this?

And my second question is a bit more for the medium term. We always say that WEG grows a lot in environments of crisis. Even though we do not have an economic crisis, we have a lot of volatility at play. So I would like to understand how you see the environment, the competitive environment, the capacity to gain share. So do you see the clients, as we saw during the pandemic, looking for other opportunities? How do you see this current environment?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi, Gasparete, thank you. In relating to growth potential, we have to enforce we are growing in the international market and also in the local areas. And what we delivered in terms of growth in the international market in 1Q and 2Q was totally in line with the initial expectation of growth of about two digits. Reminder: we grew in 2Q in the local currency 11.8%, 14.7% in USD.

And what has been becoming an obstacle, and also when we talk about expectation in terms of profile and what would happen in 1Q and 2Q, is what is has actually happened in relation to the comparison basis for the solar area. So now we are going to start in a more fair basis of comparisons and the FX fluctuation that is something we cannot control.

We have a budget that is 5.59 in terms of FX; and what has happened to FX today? Is it going to maintain at 5.5? So we moved from 5.59 that WEG considered in its process to 5.58 - and this is an appreciation of the value which is close to 9%.

So from the dynamic viewpoint, the viewpoint of business, we are showing that we are using good opportunities. And Salgueiro also mentioned that electric mobility starts to become something relevant to the company. Obviously, the sizes are different when compared to motors - but it has been showing along the



years, both in terms of recharge stations and other areas, important business for the company.

And we are always providing updates on new businesses that are coming up as we see them as good opportunities. And the main message that we'd like to give is that just as we did with transformers, we understood the moment beforehand and we got prepared for that increasing capacity not only for transformers, but also energy storage and also large-sized rotating machines.

And in all those cases, we have already started way ahead with investments in order to prepare WEG for those demands, which we believe to be very positive and somehow, they are already materializing in the company - and they are going to become ever bigger.

So I believe that the message that I would like to give you is that we were impacted by the FX fluctuations, but abroad we continue growing. There is order intake, which is very favorable and that provides support to everything that we said in the beginning of the year and the end of last year - and we will have to live with more appreciated FX rate and will generate fewer BRL and less growth in relation to the expectations we had in the beginning of the year.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Gasparete, in relation to the second point you mentioned, the possibility of WEG growing in moments of crisis, we are working here in order to be prepared to grow in any environment. Obviously, when we consider the business model that we always mention where we have different competitive advantages such as scale and verticalization, this all helps us in adverse environments. But when the market is positive, as we see nowadays, as André mentioned, we see that the performance has been very solid, especially in the international market in terms of demand, and we also saw some recovery in the industrial area in Brazil.

So we see a lot of growth opportunities and we are prepared, considering all the investments that we have been making in the last few years, so that we can have the level of competitiveness and the adequate portfolio in order to take part and use all those opportunities.

What we can say is that in spite of all those geopolitical issues, conflicts and tariffs, we see that we are in an industry which is very heated and with high demand for our products.

And we observe this, especially when we see the backlog intake and the order intake, especially in GTD - and we are not only talking about T&D, but we're also

talking about the Marathon alternators. As we have been mentioning for a for some time, we have some positive visibility for the future, so we keep on working in order to take all those opportunities.

Daniel Gasparete - Itaú BBA

Perfect. Have a good day.

Operator

Our next question comes from Lucas Marchiori with BTG Pactual. You may proceed, sir.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Thank you, two points I would like to mention very quickly. First about the product mix, so that I can understand the margin dynamics. Could you talk about the breakdown of long and short cycles? And if in the short cycle you saw an improvement in margin quarter on quarter, 1Q to 2Q. We saw the construction margin, the transformer margin. I would like to understand if there was any relevant improvement that would be worth mentioning for the short cycle that you could comment.

In the domestic GTD after one year of the phase out of renewable. So tell me what is the new base of growth? Could you provide a breakdown of what is GD, what's renewable, what is still related to solar? So that we can understand this scenario, thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, I'm going to answer the first question. You ask how we break down the revenues between long and short cycles in 2Q. Short cycle accounted for 61% and 39% for the long cycle. This is something that has been varying along the time. And here also, oftentimes, you ask so GTD is going to become ever more relevant to WEG?

Of course, when we look at the investments that we have been making it may be like this, but we cannot forget that the other businesses also grow. It's not only in GTD that this is happening... Oh, let me be more precise. In fact, it's T&D.

This quarter specifically, and also for long cycle, was even higher than 39%. There's a bigger share of low-voltage electric motors. This is something where we continue growing; and the good performance of the sales of alternators that we acquired from Marathon,



and we can see excellent opportunities for growth for the company and also for other companies where we are devoting time and resources in order to continue growing.

In relation to pricing of all this, especially for the short cycle, yes, this has been very positive, especially in the last few months.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

In case of GTD Brazil, in fact, we anticipated we are completing in the middle of the year, the stronger comparison base that we had last year when we talk about centralized deliveries. There is still a remainder for 3Q, but it's less relevant than what we saw in 1Q and 2QLY. And after this effect has been adjusted, we are likely to see GTD Brazil growing.

Why? Because T&D, which still continues growing in the two-digit pace, and there is a remainder of solar related to the plants, GD kits, we have also seen some growth.

And then we have also to include other businesses related to energy, but that will depend on energy. But thermal energy will also contribute, and maybe because of the effect of the solar it may not be as significant in 3Q, but it's likely to grow along the next quarters.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Okay, great, thank you, have a good day.

Operator

Our next question comes from Daniel Federle with Bradesco BBI. Daniel, please, you may proceed.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Good morning, congratulations on the results and thank you very much for taking my questions. My first is relating to mix as well. You mentioned that one of the drivers was related to mix. I would like to understand how you qualify the mix of 2Q. Is it a mix above average, is it going to get worse? Is it a mix in line with average and is likely to be maintained? This is my first question.

And for 2Q, we see some margin pressures from tariffs, with margins of tariffs from 25 to 37 and some hires in Mexico. What are the positive drivers that you see that will increase the margin for this period?

And the second question is relation to BESS. What are the expectations of the company? Did the auction

increase the size? And you mentioned that there's an expectation of capturing 20%, I would like to know if it's still positive.

And it seems that international companies are being attracted to Brazil, and how do you see of... this capacity of BESS in Brazil?

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Daniel, good morning. In relation to mix, we have been commenting that the mix has been very favorable in these last quarters, especially due to the reduction of renewables. So we had a significant reduction last year of the wind energy and this half of the year there was a reduction of the solar, and the margin is a little below the average margin of the company.

And since we have a positive performance, especially for long cycle, T&D has been performing well, and we saw an improvement in the industrial dimension. We can say that the mix has been very positive, and if we compare with the recent past, when the exposure was much bigger for renewables, it's above the average compared the recent past.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Now talking about BESS - thank you very much for the question -, without a doubt, we have good prospects, and as we said, we are getting ready in order to take part in the business. Generally speaking, for everything that is BESS, we have 1 GWh of capacity, which is divided by mobility and BESS. And the new factory in Itajaí, which is going to be completed next year, will add 2 GW in this process. So it's another example that we are getting ready and structured in order to meet the demands of the market.

And since we are a partner of clients of everything that involves energy, without a doubt, we can have some positive attributes for this process when clients are selecting the supplier of the solution of energy storage for them. A reminder, it's not just the storage, but also the whole infrastructure behind all this - and WEG manufactures nearly everything. It's very comfortable to talk to just one supplier, than talking to multiple suppliers that is not structured for this process.

The fact that we are attracting more manufacturers is very positive, very good news, because it shows that WEG's perspective is that new opportunities will come up. If nobody had come to us, we would imagine that good business opportunities wouldn't happen. We see



this as something very positive. We see that our expectations have been confirmed and everybody is at the same level of competition. So we see all the scenario in a very competitive way, a positive way.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and Investor Relations Officer

Now going back to the pressure of margin, you mentioned the downsides of the impacts, negative impacts that may happen. What we see on the other hand? We see an increase of the acceleration of the revenue growth, which tends to be very positive for profitability. And as you said, we have the ramp up of the factory in Mexico, which may be a problem, but we have the expansion of Betim factory.

So theoretically, this is going to help us along 2HTY, and we also made all the movements related to prices and adjustments of the commercial strategy along 1HTY. So we will have this contribution seen along 2HTY.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Thank you very much, that was very clear.

Operator

This concludes our question-and-answer session. As a reminder, if you have any additional questions, please feel free to send them to ri@weg.net. I would now like to turn the call over to André Rodrigues for his closing remarks. André, please go ahead.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Thank you very much for your participation. On our side, we'd like to reinforce the invitation to take part on our WEG Day, which will take place on October 2nd. It will be a great opportunity for you to get updates on the opportunities at WEG. Thank you very much, I hope you have an excellent day.

Operator

This concludes WEG's conference call. We thank everyone and have an excellent day everyone.
