WEG S.A.
Teleconferência – Resultados do 1º Trimestre de 2025
30 de abril 2025 – 11h00 (Brasília)
Transcrição do original em português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

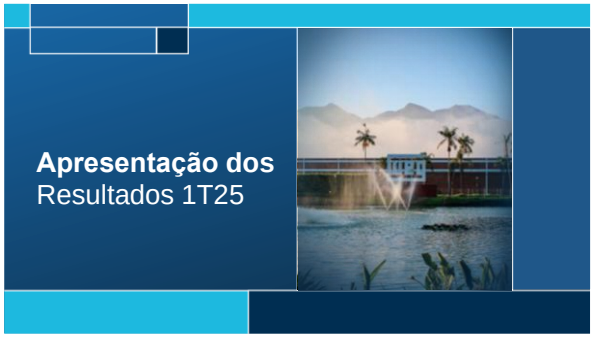
Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operador: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 1º trimestre de 2025.



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

Informamos que estamos transmitindo essa teleconferência, e após sua conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Para fazer perguntas, clique no ícone 'Levantar a Mão' na parte inferior da sua tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecer na sua tela, então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Caso tenha mais de uma pergunta, orientamos que sejam feitas todas de uma única vez. Caso não tenhamos tempo para responder todas as perguntas ao vivo, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net, e responderemos após o encerramento da nossa teleconferência.

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

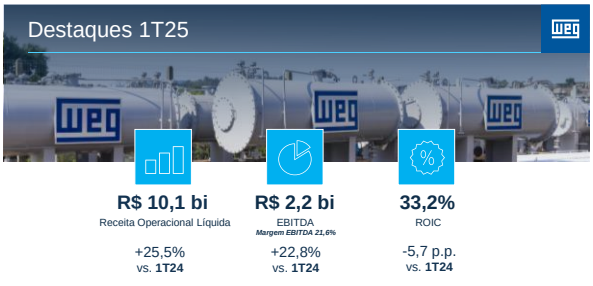
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente naqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os destaques do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida cresceu 25,5% em comparação ao 1T24.

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

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

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

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

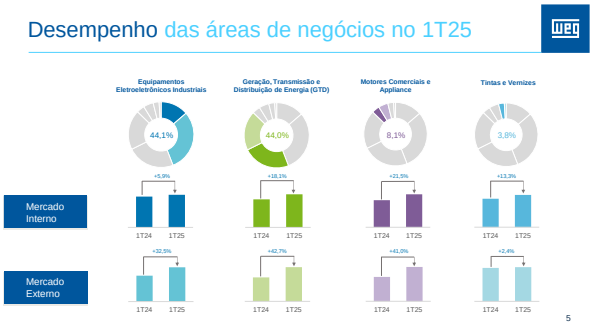
Já o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve se em patamar elevado de 33,2%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide.

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

Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

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



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

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

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

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

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

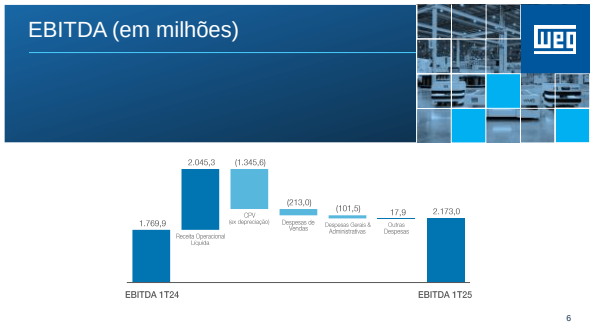
Para os equipamentos de ciclo longo, como os motores de alta tensão e sistemas de automação, observamos a construção de uma carteira de pedidos saudável para os próximos trimestres, apesar de oscilação no volume de entregas de projetos no trimestre.

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

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

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

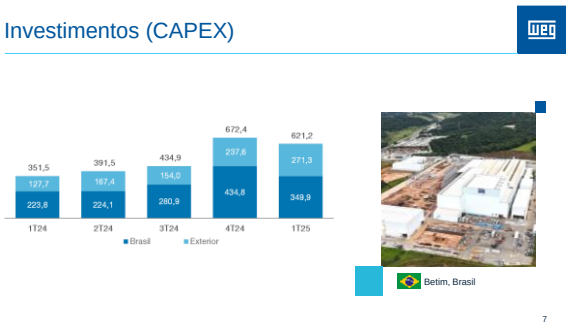
E em tintas e vernizes, apesar da queda das vendas na América do Sul observamos o crescimento da receita nas demais regiões, com destaque para o bom resultado da operação do México.



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

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

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



Finalmente, no slide 7 mostramos a evolução dos nossos investimentos, que somaram 621 milhões, sendo 56% no Brasil e 44% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de transformadores nas unidades de Betim e Blumenau, além de aumento da capacidade produtiva de motores industriais em Jaraguá do Sul. E no exterior, continuamos com os investimentos no México e na Colômbia, com destaque para o avanço na construção das novas fábricas de transformadores.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

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

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

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Fechado. Obrigado, André, bom dia a todos.

Operador

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

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

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

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

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

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

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

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

Sr. André Menegueti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

Sr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Obrigado pessoal, bom dia.

Operador

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

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Os demais negócios rodando com o nível de capacidade elevado, à exceção das fábricas da Marathon, que ainda rodam com uma capacidade ali próximo anunciou no momento da aquisição.

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

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

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

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Perfeito, ficou muito claro, muito obrigado.

Operador

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

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

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

Operador

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

Sr. Alberto Valerio – UBS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. Alberto Valerio – UBS

Obrigado.

Operador

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

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Super claro, obrigado, gente.

Operador

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

Sr. Jens Spees – Morgan Stanley

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Operador

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

Sr. André Mazini - Citibank

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

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

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

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

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

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

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

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

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

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

Sr. André Mazini - Citibank

Perfeito, obrigado Rodrigues, Salgueiro.

Operador

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Lembrando que caso eu tenha alguma dúvida, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net. Gostaria de passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais. Por favor, André, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Operador

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

WEG S.A.
Conference Call - Earnings Results 1st Quarter 2025
April 30, 2025 – 11:00 a.m. São Paulo (BRT)
Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

CORPORATE PARTICIPANTS

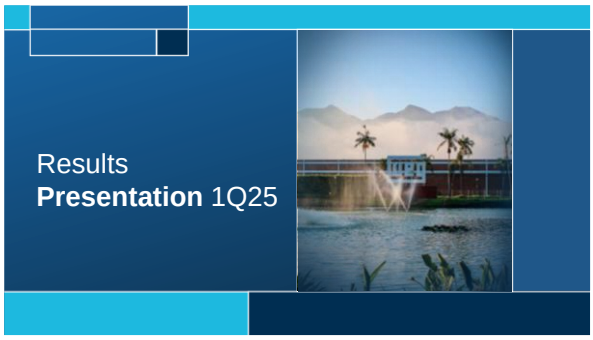
Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the conference Call on WEG and to release the results of 1Q25.



I would like to highlight that simultaneous translation is available on the platform on the 'Interpretation' button, via the 'Globe' icon at the bottom of the screen. Please be advised that we are streaming this conference call and upon its conclusion, the audio will be available on our IR website.

During the company's presentation, all participants will have their microphones disabled. After that, we'll start the Q&A session.

To ask questions, click the 'Raise Hand' icon at the bottom of the screen to join the queue. When you are announced, a prompt to activate your microphone will appear on the screen, and you activate your microphone to ask questions.

If you have more than one question, we recommend that you ask them all at once. If we do not have time to answer all questions live, feel free to send your question to our e-mail: ri@weg.net, which will be answered after the end of the conference.

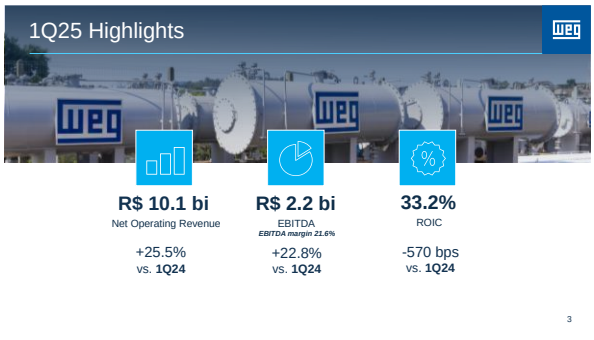
We emphasize that any forecasts contained in this document or any statements that may be made during this conference call regarding future events, the business outlook, operational and financial projections and targets and WEG's future growth potential are merely beliefs and expectations of WEG's management based on currently available information. These 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 lead to results that differ significantly from those expressed in such forward-looking statements.

With us in Jaraguá do Sul are André Luís Rodrigues, Administrative and Financial Superintendent; André Menegueti Salgueiro, Finance and Investor Relations Officer; and Felipe Hoffmann, Investor Relations Manager.

Mr. Rodrigues, you may proceed.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Good morning, everyone. It's a pleasure to be once again for WEG's earnings conference call.



We'll start with the highlights of the quarter on Slide 3, in which the net operating revenue grew 25.5% compared to 1Q24.

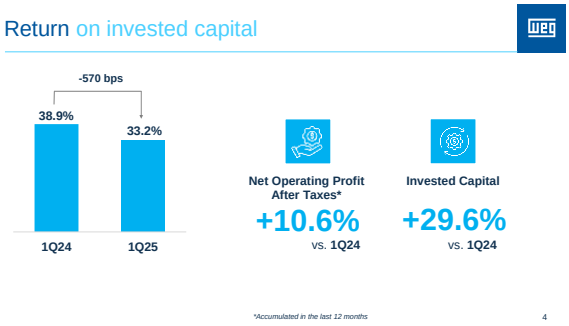
In Brazil, the energy generation, transmission and distribution area were the highlight of growth with the

concentration of centralized solar generation businesses and the continuity of deliveries of transmission and distribution projects.

In the foreign market, we also highlight the GTD business represented another quarter with good performance, especially the T&D business in North America. In the Industrial segment, we observed continued demand for our products and services in important segments such as oil and gas and mining, in addition to the positive contribution of business acquired in 2024 from brands Marathon, Rotor, and Cemp and Volt Electric Motors.

The EBITDA was 2.2 billion BRL, a growth of 22.8% compared to 1Q24. The EBITDA margin ended the quarter at 21.6%, a reduction of 0.4 p.p. compared to the same period of last year. Throughout the presentation, André Salgueiro will give more details about these points.

ROIC, one of our main financial indicators, remained at a high level of 33.2%, as we can see in more detail on the next slide.



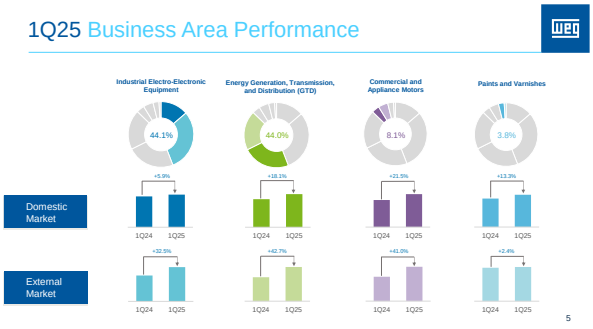
Even at a high level due to revenue and maintenance of operating margins healthy during the period, we presented a reduction in the quarter, mainly due to the fact that the ROIC in 1Q24 was positively impacted by the recognition of nonrecurring tax incentives related to the establishment of a new subsidiary in Switzerland, and by the growth of invested capital due to the investments in fixed and intangible assets, in addition to the acquisition of Marathon's businesses.

I'll now give the floor to André Salgueiro to continue.

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

Thank you, André, good morning, everyone. On Slide 5, we present the evolution of revenue from our business areas.

In Brazil, we observed healthy industrial activity with maintenance and demand for short-cycle equipment, such as low-voltage electric motors and serial automation products, despite the fluctuation in deliveries of long-cycle equipment projects, such as medium voltage electric motors and automation panels.



In GTD, the highlight was the delivery of centralized solar generation projects, in a movement that more than offset the decrease in revenue from new wind turbines.

Good performance also in the T&D business, driven mainly by deliveries of large transformers and substations linked to transmission projects and distribution networks.

In commercial motors and appliances, sales volume showed growth compared to the same period of the previous year, with good performance from relevant segments such as air conditioning, civil construction and compressor manufacturers.

In paints and varnishes, demand was positive, with emphasis on the water and sanitation and agricultural implement segments.

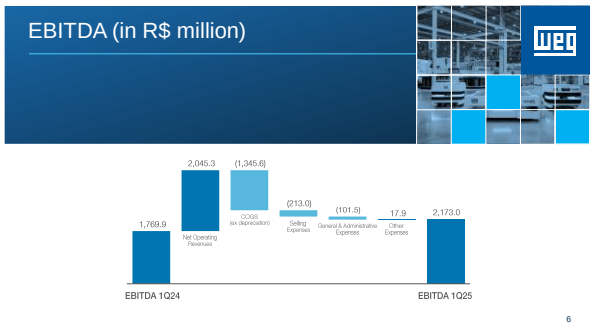
In the foreign market, highlighting the oil and gas and mining industrial segments, in addition to the positive contribution of Marathon, Cemp and Rotor and Volt Electric Motors businesses to revenue growth in the quarter.

For long-cycle equipment, such as high-voltage motors and automation systems, we observed the construction of a healthy order book for the coming quarters, despite fluctuations in the volume of project deliveries in the quarter.

In the GTD area, which continues to perform well, we continue to take advantage of the opportunities present in the T&D market in North America, together with good demand in Marathon's generator business.

In commercial and appliances motors, we observed growth in demand with emphasis on operations in China and North America, in addition to the contribution of Volt Electric Motors business.

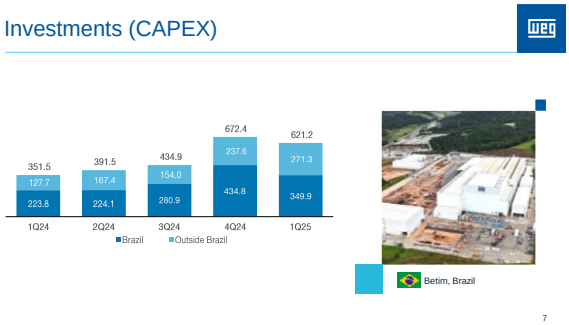
In paints and varnishes, despite the drop in sales in South America, we observed revenue growth in other regions, with emphasis on the good result of the operation in Mexico.



Slide 6 shows the evolution of EBITDA, which showed growth of 22.8%, while the EBITDA margin ended the quarter at 21.6%, showing a slight adjustment when compared to the same period of the previous year, mainly reflecting the change in the product mix, especially greater relevance of centralized solar generation business.

It's important to highlight that the solar generation business, due to the deliveries of centralized generation projects, more than doubled compared to 1Q24. This movement was important for revenue growth, but had a negative impact on the consolidated margin for quarter.

The other businesses together continue to have healthy margins and are above the company's historical averages.



Finally, on Slide 7, we show the evolution of our investments, which totaled 621 million, 56% in Brazil and 44% abroad.

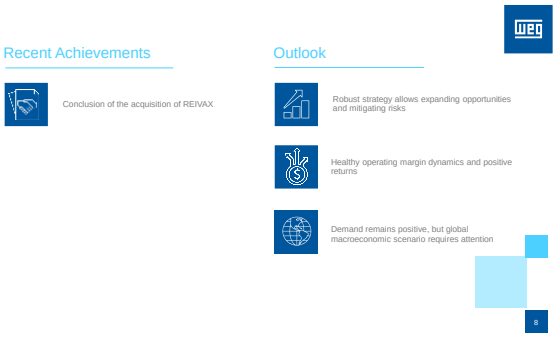
In Brazil, we continue to modernize and expand the production capacity of transformers at Betim and Blumenau units, in addition to increasing the production capacity of industrial motors in Jaraguá do Sul.

Abroad, we continue to invest in Mexico and Colombia with emphasis on progress in the construction of new transformer factories.

With that, I finish my part and give the floor back to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Thank you, Salgueiro. On Slide 8, and before we move on to the Q&A session.



I would like highlight that in February, we announced the completion of the acquisition of REIVAX, a Brazilian company with global operations already consolidated in the power generation control systems market

Finally, I would like to talk about the outlook for the rest of the year. We are confident in our strategy of diversifying products and solutions and global presence, which allows us to take advantage of opportunities in the various markets where we operate and mitigate risks in times of market fluctuation.

We continue with healthy operation dynamics, our industrial strategy and constant search for operational efficiency should continue to support good operating margins and return on invested capital.

We continue to benefit from structurally favorable conditions, especially those linked to the energy transition, which should continue to support revenue growth throughout the year - but it's always important to remain attentive to the global macroeconomic scenario and possible volatility in the markets where we operate.

This ends our presentation, and we can proceed to the Q&A session.

Q&A SESSION

Operator

Thank you. We will now start the question-and-answer session. If you want to ask questions, click 'Raise Hand' icon on the bottom of your screen to join the queue. When you are announced the prompt to activate your microphone will appear on the screen and you must activate your microphone to ask questions. We kindly request that questions be asked at once.

Our first question comes from Lucas Marchiori, from BTG Pactual. Your audio has been enabled, go ahead.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Good morning, thank you for the call. Two topics I'd to hear to clarify our questions. If you could give us, André, if you could give us a map on your geography distribution in the world now with tariffs, and that may force you to relocate capacities. I'm talking mainly about Brazil, Mexico and the U.S., given these three sources of supply within WEG.

And the second question is more specific about SG&A. It has strong growth in this quarter based on Marathon, but just to shed some light, what would be the reason - structural reason, let's say, normalized - for SG&A, the ratio SG&A/Revenues, just for us to have an idea? Thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi Lucas, this is André Rodrigues speaking, thank you for the question. Well, first about geography. As you put very well, our three main industrial sites, Brazil, Mexico and China to meet specific regions, and after all the geopolitical discussions on tariffs, right now, WEG has not changed anything in its strategic plan that involves investments in Mexico, more capacity in transformers, motors, new businesses such as industrial paints. We haven't changed a thing, because we consider that we have a very well-distributed industrial footprint ready to meet the needs of our customers in several geographies.

So, there are still many uncertainties regarding tariffs and volatility of industrial capacities, but we didn't have and we didn't need to make any changes so far. Brazil, South America and Europe, and of course, Brazil also supplies to North America. We also have our assets in China, India and Asia focused on domestic markets and in the region. So, we consider us to be very well positioned in this moment of uncertainty, and so far, WEG has not changed anything in the strategic plan because we always think about the long term.

As for SG&A, the main reason we had was increase in expenses to consolidate the business of Marathon, Rotor, Cemp, and that was not present in Volt that was not present in the last quarter, as well as actual costs.

There was an increase in international freight costs; as Salgueiro mentioned about the dynamic of the business, there was an important moment of sale of solar complexes in this 1Q; and the distribution of solar panel requires freight costs, and that adds to that.

And it's also important, when we compare the values of 1QTY with last year we have the depreciation of BRL that plays a role in that as well.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Thank you, André, good morning, everyone.

Operator

Thank you. The next question comes from Lucas Laghi from XP.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Good morning, thank you for the question. I have two questions, one is about profitability and trying to explore a bit better the margin issue in this 1Q, especially when we look at the breakup… breakdown of cost between labor and raw material. If we compare 4Q24, there was a significant effect of a worsening of EBITDA margin quarter-on-quarter due to labor costs and an improvement due to raw material.

So, I would like to understand the increased importance in labor line that had an effect in profitability, as well as raw material in the context of product mix may be related to that. But if you could give more details about labor, that would be nice.

And the second question is also related to uncertainties worldwide. We noticed a concern of investors regarding the risks of macroeconomic deceleration and the geopolitical risks, but it seems that your global partners have not felt the impacts of that yet. How do you see at the end, the perception of customers regarding appetite for new investments?

During the month of April, have you noticed a slowdown in terms of new orders coming? Have you talked to customers? Do they have a concern regarding appetite for CapEx and new investments forward that could impact your orders, especially on a short cycle? Trying to understand this scenario of uncertainty that makes it hard to understand the demand for the future, future

demand. So major things are raw material and orders, thank you.

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

Well, this is Salgueiro speaking, thank you for the question. Something a bit more specific about profitability. As we said during the presentation, there was a mix effect that was the main effect during the quarter. Just for you to understand, solar, when compared to the 1QLY, it's more than doubled in terms of revenue, and it also had an important growth when compared to 4QLY. So, this is the main effect.

And there's a different breakdown in every business, in terms of labor, materials; it depends on the composition and the breakdown of each product. As for labor specifically, comparing the 1Q to 4QLY is that usually, in Brazil, we have wage increases that happens every year in 1Q. So, if you're comparing to 4Q that is the effect - but this is something that happens regularly.

So, when we look at the consolidated profitability, it is, in fact, a bit lower than we delivered last year and when compared to 4Q as well, mainly due to the effect on the mix, especially due to solar business.

And there's also an impact, effect in the cost of raw material, because there is an effect of the price of copper in USD year-on-year; and then the exchange rate effect; and other SG&A issues and other impacts due to the consolidation of Marathon, as André explained in the first question.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, speaking about the second question, a possible slowdown of the macroeconomic… economy all over the world, it's a bit too early to say something, to be certain about that.

Let's start with the things that continued positive, which is the demand for long-cycle equipment, especially T&D in Brazil and abroad; and also in construction, we're trying to build a healthy portfolio of generators. We had a chance to discuss that Marathon is in a business area that has a very high demand.

If we look at what GTD accounted for in the quarter, 44% of revenue as a whole, even though we don't have a portfolio for wind, because it was centralized energy, or was more concentrated as we already mentioned in the last quarter in this 1H, there is an important volume of our revenues with a portfolio that is pretty much guaranteed for the year.

Another business is short cycle, in which we have a visibility that is two or three quarters into the future, there was a certain accommodation in the 1Q - but the new orders during this 1Q came in a positive way, despite all the uncertainties. So, we still expect to have another year of two-digit growth. Our expectation hasn't changed.

As of May, this year, we'll no longer have the comparative effect of the consolidation of Marathon, Cemp and Rotor, because as of May next year this growth will be lower, but we still expect a two-digit growth rate for this year. That has not changed.

Mr. Lucas Laghi – XP Investimentos

Okay, thank you, have a good day.

Operator

Thank you. Our next question comes from Rogerio Araujo from Bank of America.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Hello André, Salgueiro, thank you for the opportunity. I have two questions, first, regarding the organic revenue in the segment of electronic… electric and electronic segment abroad. We saw a drop and a drop in the last quarter.

What do you attribute this fluctuation to? In the last quarter, elections played a role; and what should we expect for the next quarters in this segment? You mentioned long cycle with less deliveries, but an increase in the backlog. Should we see an improvement in organic revenue as of 2Q? Could you shed some light on that, please?

And the second question is about current bottleneck in capacity. Where are you operating at full capacity, and what are the next steps or the next openings of growth, an expansion in which segments? And what's the timing? I know you're investing, but what's the timing? So that we can understand where we may have production leaps for 2025, 2026 and 2027, thank you.

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

Good morning, Rogerio, this is Salgueiro speaking, thank you for your questions. Regarding the foreign market, industrial electric and electronic equipment, with the acquisitions of Marathon… excluding Marathon

and exchange rate, revenue was slightly below the 1QLY. The effect was explained in the release, which was the lower concentration of deliveries of long-cycle projects. Although the dynamics is positive for the quarter, the deliveries were lower than last year.

And in the short cycle the demand is not very high. So, in the United States, there was a continuity of this effect that you said last year, demand was down due to elections and that continued. So, although orders started coming better in this 1Q, the performance of revenue in the 1Q was still not positive.

And also, there is a situation of Europe, mainly. The short-cycle demand in Europe, as we have said for some time, is not positive, and there are some fluctuations in important markets, mainly Germany, that has suffered with the macroeconomic conditions, and we saw revenue lower in this quarter.

Looking forward, we may say that in North America, we've seen better dynamics of entry, new orders coming that should improve from now on. Of course, there are the impacts of tariffs. As André said, it's very hard to see what will happen now. So, we have to monitor that on a monthly basis to see how that would impact the demand in the future.

And there's another region that's showing positive demand signs, which is Asia-Pacific. It's had a positive performance in the recent months and shows growth potential for the future. In Europe, we see more orders, but that's one of the regions that will probably take longer to grow. So, let's wait and see how this will unfold.

As for the second question, we have a capital budget approved for the year of 2.6 billion, which is an important CapEx for this year. It's right to say that a large amount of that is related to T&D investments that we have announced - and we highlighted that in WEG Day last year - to grow the plants of Betim and Gravatai mainly, here in Brazil; building a greenfield plant in Colombia; building a new plant in Mexico; and some investments to increase capacity in the United States.

So, I'd say that this is where we are running with full capacity here, and we depend on new investments to expand capacity given that the market is high. We've been running at good capacity, but we don't have pressure as in T&D. So, there's a lot of investments being announced in Brazil and verticalization for motors and transformers; investments in foundry in Guaramirim; in the wire factory in Itajaí; and there are some important investments in automation in Brazil in Itajaí. That's basically that.

As for capacity, like I said T&D is running at full capacity and we depend on investments to add more capacity. The other businesses are running at high-capacity rates, and Marathon has the capacity as announced at the acquisition moment.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Okay, thank you, Salgueiro. Could you give us an estimate of, estimate for this increase in capacity in Betim, Gravataí, Colombia and Mexico?

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

Well, most of it will be operational at the end of next year. It's gradual because of investments we announced in the back; something is becoming operational now, but it's not relevant. The most important greenfield in Mexico, the new plant in Colombia and increased capacity in Betim will be more concentrated in the end of next year and beginning of 2027.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

Thank you, that's very clear.

Operator

Excuse me, our next question comes from João from Goldman Sachs.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Thank you. I have two questions; one is a follow-up regarding solar generation. You mentioned that there was an acceleration when comparing the quarters. I would like to understand what would be the rhythm of deliveries until the end of the year. Should it remain stable or accelerate until the end of the year?

And the second question is about your suppliers. We hear that the supply chain as a whole is very tight. How has that affected you? Have you had any limitations on orders? What about prices? Because you mentioned that copper was a margin detractor in 1Q. Is there any reason related to suppliers that may play, have played a role in that? Thank you.

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

Hello, João Frizo, this is Salgueiro speaking. I'll answer the solar question, and then André will talk about suppliers. As for solar, this has been an important and strong quarter, it more than doubled when compared to 1QLY. There is a component of deliveries of centralized generation projects that we have mentioned already, and with the concentration of deliveries of such projects in 1Q and something to be delivered in 2QTY.

It's important to comment that with the current portfolio, we have some time for new projects to come for 2HTY. We expect a deceleration of revenue for solar in 2HTY, it's running at a high level now.

The GD is growing, GC has grown; but with the visibility of portfolio, we have today, that should go down for 2HTY, implying in a lower, slightly lower revenue from solar in 2H25 as compared to 1H.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hello, João. As for supply chain, the fact that we have a global distribution of suppliers that's very helpful, because we can look for diversified suppliers in every geography we operate in. We had a chance to comment on the last quarter that our main concern back then was anything related to the supply chain of transformers. All the companies are investing in new capacity, as we already detailed, and it's important that suppliers of components follow the same trend.

Back then, we've mentioned that that might be the highest risk for WEG in terms of supply chain. So far, we have tried to develop long-term contracts, and we have not felt any downturns regarding that. Our chain, supply chain continues to work regularly as usual, meeting our demand - but this is something we need to monitor in order to prevent any problems in the future.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Okay, thank you, have a good day.

Operator

Thank you. The next question comes from Alberto Valerio from UBS.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Good morning, Salgueiro and Rodrigues, thank you for the question. I have two quick questions: I would like to know about demand elasticity in the United States. Probably a price transfer has already started there; how much it stays with the company; how much is transferred to customers?

And the second question: although these are less core regions for you, we noticed lower or weaker results for Africa, South America and Asia. In South America, you have plants in Colombia, Argentina. Is that that only applies to Colombia? Is it more about panels or transformers too? Thank you.

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

Hello Alberto, this is Salgueiro speaking, thank you for the question. Well, commenting on demand elasticity in the United States, especially due to tariffs and pricing issues in the market, it's a bit too early for that. What we can see, and André commented in his previous answers, is that we did have a quarter - if we separate short cycle -, there was some oscillation or fluctuation in demand, but new orders coming that signal an improvement looking forward.

And the long cycle part, especially T&D market that performed very well, in which we have a very robust portfolio and will continue to perform well in coming quarters with no concerns about slowdown.

New capacities can be added in Mexico and also in the US, we should continue to grow this business. In order to make some more real comment about tariffs, we need to wait how the market will accommodate in coming quarters.

And as for the geographies, there were some impacts in South America, especially due to Argentina. The dynamic in Argentina is slightly below what it was last year, and they are in a macroeconomic recovery process, but the market still is not responding.

In the industrial sector, we see fluctuations in revenue, and there was a fluctuation of deliveries of projects in Colombia. So, because of these two things, the dynamics of South America was slightly below; and deliveries of projects also happened, were a bit down in Africa, which affected the performance in Africa, especially South Africa.

Mr. Alberto Valerio - UBS

Thank you.

Operator

Thank you. We have a question from Marcelo Motta from JP Morgan.

Mr. Marcelo Motta – JP Morgan

Good morning, two questions. The first one, could you comment on how much lower this margin of solar is compared to the average for the company? We're trying to make these calculations, but it would be nice to have some more detail to understand the normalized margin when solar is closer to the average.

And the second question: I would like to understand if there's any deficit between the sales price and raw material price? You commented on copper, there is a pass-through, sometimes it's a time issue.

But I would like to understand if this gap is much higher than historical levels or close to that and then wouldn't have an impact on margin. Just to understand these two points so that we can have an idea of margin to the rest of the year, for the rest of the year.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hello, thank you for the question. Solar business has lower margins compared to the rest of the company. In solar, we have distributed generation and centralized distribution. Centralized distribution tends to be lower than distributed generation. As it happened in the last quarter of last year, there was the same impact with a significant volume in centralized generation, which impacted the margin in 4Q.

As we have said in the quarter, last quarter call, Salgueiro mentioned in this presentation that the margin of solar… rather not the margin, but the strong concentration of the business in solar caused the revenues to more than double in this quarter when compared to the same period of last year. But we may say that if we have had a volume in solar close to the 1QLY, margins would have been higher than in LQ24 and 1Q24, as well.

That is, we always reinforce that among quarters there may be variations in margin, depending on the mix of products sold. And once again, this is what happened in this quarter.

The other businesses of WEG remain with margins according to the expected trends, and Marathon businesses are still to be, we have to work on them. Integration is going according to our expectations; we're not delayed at all as compared to our plans - but there may be fluctuations on a quarterly basis.

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

I think that the second part of the question, Motta, regarding the gap of raw material, if I understand it correctly, actually, we try to have some hedge, especially for copper, so… and the rest, we… when it's long cycle, we update project-by-project.

In the short cycle, as there is a need we recalculate the prices. It's important to mention regarding the 1QTY, we included the foreign exchange effect in the margin, because in Brazil in 4QLY exchange rate fluctuated a lot. So, a lot was internalized in terms of raw material at a very high exchange rate, and that was used during the quarter.

So in the middle to long-term, exchange rates tend to be normalized in terms of profitability in the margin, but we have some fluctuations in the short run and that happened in the 1Q, a strong depreciation of BRL in the end of last year that impacted our costs in Brazil in this 1Q25.

Mr. Marcelo Motta – JP Morgan

That's very clear, thank you.

Operator

Thank you. Our next question will be in English from Jens Spiess from Morgan Stanley.

Mr. Jens Spiess – Morgan Stanley

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

And secondly, just a follow-up on your like production base in North America and the materials that you, the equipment that you produce in Mexico and export to the

US. Just wondering, is all of that equipment USMCA compliant? In other words, do you pay tariffs on those products or not? Thank you.

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

This is André Salgueiro. I'll answer in Portuguese but thank you for the questions. As for the revenue, the number that you mentioned is pretty much aligned.

As for the expected growth forward, we don't give guidance for growth for the year, so we'll limit our comments here a bit, which will be limited to the comments made by André in previous answers that we continue with the expectation of growing at a two-digit rate - and that includes everything, including ForEx, debts, acquisitions that are part of the historical growth process of the company.

And there is a more relevant effect of consolidation of acquisitions until April, because as of May, we'll have the same base, especially Marathon that we started consolidating May last year. So, this benefit that we see now from consolidation will decrease. There will still be something due to the bridge of REIVAX that came into Brazil more recently - but the largest effect, which is the consolidation of Marathon, would only be until April.

As for what we produce here to meet, to be exported to the US, as we mentioned in the last conference call, everything we sell in the US, we sell, we produce one-third in the US, one-third in Mexico and one-third outside the region, especially in Brazil. Everything we produce in Mexico and sell to the US is compliant with USMCA. So, we comply with all requirements, and there is no tariff on those products.

Operator

Excuse me, our next question comes from André Mazini from Citi.

Mr. André Mazini - Citibank

Hello, I have two questions, thank you. It's about the capacity reserve for battery systems. Today, in a conference call from an energy transmission company, they say that the auction will only be in 2026. So, what's your opinion about that? Will the auctions be this year? And maybe in the size of the auction, we've seen some news and consulting companies saying that it would be around 300 mega and the total amount of BRL 3.5 billion. Does this ballpark figure make sense in terms of size?

And the second question is about transformers market in the US and competition. We've seen news about Hyundai Electric investing to increase its capacity in the plant in Alabama. So, the question is: all these news about increasing investments of Hyundai, Siemens, Hitachi, has that, is that already in operation? Or are they more for 2026 and 2027? Thank you.

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

Good morning, Mazini, thank you for the question, this is Salgueiro speaking. As for the auction, we've been keeping track of all discussions. There is an expectation that the auction will happen. We see that the government is willing to try to have the auction still this year, but we've also seen more recent news that it may be postponed to next year. So, we have to keep track of that to see when the date will be defined.

We've seen that, we've said that the market of energy storage is developing in Brazil, but although slowly. We started with some P&D project, research and development projects by utility companies, now we're starting to have demand from industrial clients and other types of clients. But we do believe that auctions could be determining factors to unlock high volumes to help this market develop in Brazil in coming years. So, we have to keep a close eye on that to see when that will happen.

And since we don't have the exact date, commenting on size and prices, it's a bit premature. So, let's wait for the auction to be defined, and then we'll talk to you about that later.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Mazini, regarding T&D capacity, shortly after WEG started to increase its capacity, our competitors followed the same trend because demand is very high, and everybody that's operating in the U.S. market or even in Brazil, in Latin America, all companies are announcing increase capacity. So, there is no competitor that will launch a capacity differently from ours in the same time period that will… everybody will do that in 2027 or later on.

We are not aware of any other company starting increase capacity shorter than that, or earlier than that. There's an important phase of labor training; that's why the increase in capacity has to come a bit later. That's why all the companies are announcing that for 2027 or later on.

Mr. André Mazini - Citibank

Thank you.

Operator

The Q&A session has now ended. I remind you that if you have any further questions, please feel free to send questions to our e-mail: ri@weg.net. I would like to turn the floor over to André Rodrigues for his final remarks.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hello, I would like to thank you once more for being here and have an excellent day.

Operator

The conference call of WEG has ended. We thank you all for attending and have an excellent day.