

## PARTICIPANTES DA EMPRESA

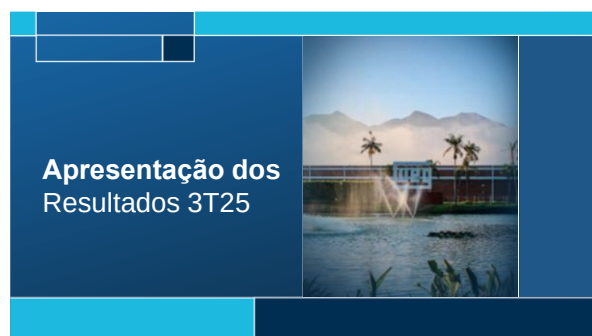
**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor  
Superintendente Administrativo Financeiro

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

**Sr. Felipe Scopel Hoffmann** – Gerente de  
Relações com Investidores

## APRESENTAÇÃO

**Operador:** Bom dia e bem-vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 3º trimestre de 2025.



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

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

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

## Exoneração de responsabilidade

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

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

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

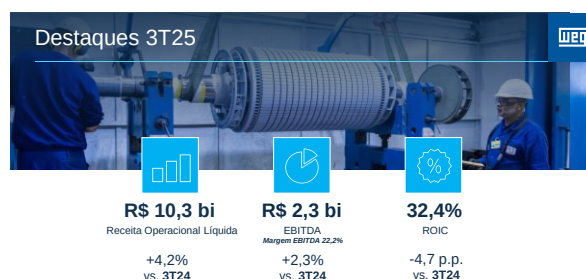
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

## Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



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

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

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

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

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

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

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

#### Retorno sobre o capital investido



\*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

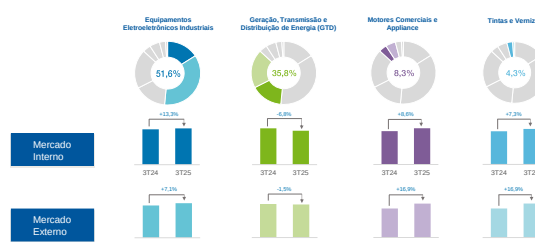
O crescimento da receita e a manutenção de elevadas margens operacionais no período contribuíram para a manutenção do ROIC em nível saudável, apesar de redução no trimestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, motivado principalmente pelo aumento de capital investido devido aos investimentos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

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

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

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

#### Desempenho das áreas de negócios no 3T25



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

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

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

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

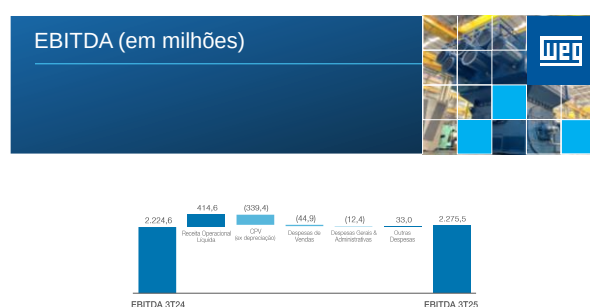
No mercado externo, para os equipamentos de ciclo curto, observamos continuidade da boa atividade industrial em diversas regiões de atuação, com destaque para a melhora do mercado na Europa. Nos equipamentos de ciclo longo, como motores de alta tensão e painéis de automação, o volume de entregas contribuiu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

geopolíticas ainda contribuirão para um volume menor de novos investimentos.

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

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

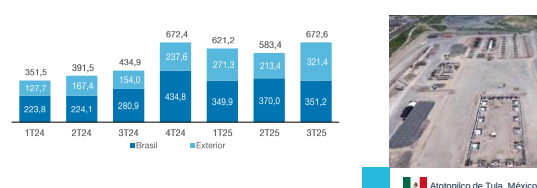
Em tintas e vernizes, o crescimento da receita foi motivado principalmente pelo bom resultado na operação do México, além da contribuição dos negócios recém-adquiridos da Heresite nos Estados Unidos.



6

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

#### Investimentos (CAPEX)



7

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

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

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

#### Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

#### Realizações recentes

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

#### Perspectivas

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

8

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

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

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

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

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

Mesmo diante do cenário geopolítico, continuamos com a perspectiva de crescimento anual de receitas e margens operacionais saudáveis, graças à nossa presença internacional e portfólio de produtos e soluções diversificadas. Encerro aqui a nossa apresentação, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.



## SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

### Operador

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

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

### Sr. Lucas Esteves - Santander

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

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

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

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

### Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

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

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

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



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

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

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

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

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

---

#### **Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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

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

---

#### **Sr. Lucas Esteves - Santander**

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

---

#### **Operador**

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

---

#### **Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

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

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

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

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

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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

---

**Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

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

---

**Operador**

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

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

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

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

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

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

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

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

---

**Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

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

**Operador**

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

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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

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

---

**Sr. Alberto Valerio - UBS**

Obrigado.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Rogerio Araujo - Bank of America**

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

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

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

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

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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



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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

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

---

**Sr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Perfeito senhores, ficou muito claro, obrigado.

**Operador**

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

---

**Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos**

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

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

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

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

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

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

**Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos**

Boa, obrigado. Valeu, Salgueiro.

---

**Operador**

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

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

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

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

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

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

---

**Sr. André Mazini - Citibank**

É isso, obrigado.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Marcelo Motta - JP Morgan**

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

---

**Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI**

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

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

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

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

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

---

**Sr. Marcelo Motta - JP Morgan**

Perfeito. Obrigado, Rodrigues, obrigado, Salgueiro.

---

**Operador**

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

---

**Sr. Daniel Federle - Bradesco**

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

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues - Diretor Administrativo Financeiro**

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

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

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

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

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





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

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

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

---

**Sr. Daniel Federle - Bradesco**

Perfeito, obrigado.

---

**Operador**

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

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

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro**

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

---

**Operador**

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

---



## 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 3<sup>rd</sup> Quarter 2025 Earnings Conference Call.



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.

We would like to inform you that this conference call is being streamed live and the audio will be available afterward on our Investor Relations website. During the Company's presentation, all participants will be on mute. Following the presentation we will begin the Q&A Session.

To ask a question, please click on the 'Raise Hand' icon at the bottom of your screen to join the queue. When announced, a request to unmute your mic will appear on the screen, and then you should activate your mic to ask your question. 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, please feel free to send you question to our e-mail at: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net), and we will answer after the completion of our conference call.

### 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.

We would like to emphasize that any forward-looking statements contained in this document or any statements that may be made during the conference call regarding future events, business outlook, operational and financial projections and goals and WEG's potential future growth, are merely beliefs and expectations of WEG's management based on currently available information. Forward-looking statements involve risks and uncertainties and therefore, depend on circumstances that may or may not occur.

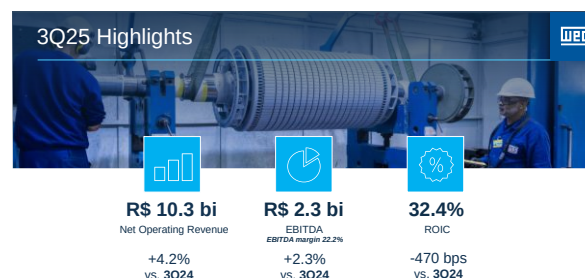
Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operational factors could affect WEG's future performance and lead to results that will be materially different from those in the forward-looking statements.

Joining us today from Jaraguá do Sul are André Luís Rodrigues, Chief Administrative and Financial Officer; André Meneguetti Salgueiro, Finance and Investor Relations Officer; and Felipe Scopel Hoffmann, Investor Relations Manager.

Please, Mr. André Rodrigues, you may proceed.

### Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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



I'll begin with the highlights of the quarter on slide 3, where net operating revenue grew 4.2% compared to 3Q24.

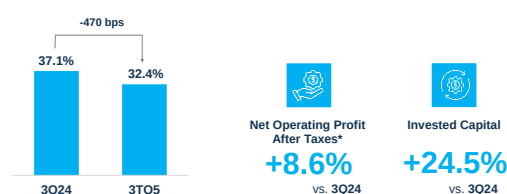
In Brazil, performance was driven by solid industrial activity, continued deliveries in transmission and distribution projects and healthy demand for commercial motors and appliances. Growth was partially offset by a significant year-on-year decline in wind power generation revenue.

In the external market, industrial activity remained strong in our main regions of operation, especially in Europe. In the power generation, transmission and distribution businesses, T&D operations in North America continued to show solid delivery volumes, despite some fluctuations in general project deliveries.

Our operating result measured by EBITDA reached 2.3 billion BRL, an increase of 2.3% compared to 3Q24. EBITDA margin remained at a very healthy level, closing the quarter at 22.2%. Along the presentation, André Salgueiro will provide more details on these points.

As for our Return On Invested Capital, one of our main financial indicators, remained at the high level of 32.4%, as we can see in more details on the next slide.

#### Return on invested capital



\*Accumulated in the last 12 months

4

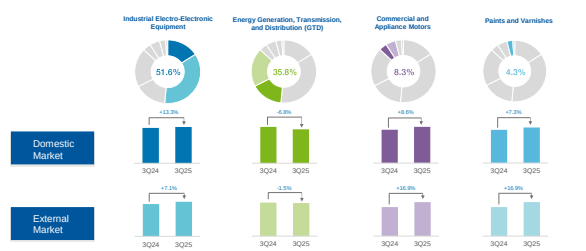
Revenue growth and sustained high operating margins contributed to maintaining our return on invested capital at healthy levels, despite the decrease compared to the same period last year. The reduction was mainly due to higher invested capital, driven by investments in fixed assets and acquisitions during the period. It's important to remember that the ROIC for 3Q25... 4 was positively impacted by the recognition of nonrecurring tax incentives in 4Q23.

Now I'll turn the floor over to André Salgueiro.

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

Thank you, André, good morning everyone. On slide 5, we show the evolution of net revenue by business area. In Brazil, demand for short-cycle products remained solid, particularly for low-voltage industrial motors and gearboxes, across several operating segments.

#### 3Q25 Business Area Performance



5

We also observed positive performance in long-cycle equipment deliveries, such as medium-voltage electric motors, especially in the oil and gas and mining sectors, despite an investment environment that remains somewhat restricted.

In GTD, the T&D business continued to perform well, driven by deliveries of large transformers and substations. The decline in revenue in this area was mainly due to the absence of new wind turbine deliveries, as the pipeline for 2025 had already been anticipated. There was also a reduction in solar generation revenue this quarter, mainly reflecting the completion of large centralized solar generation projects executed over the last three quarters.

In commercial motors and appliances, we continue to deliver positive results, with growth in sales to key segments, such as air conditioning, water pumps and compressors.

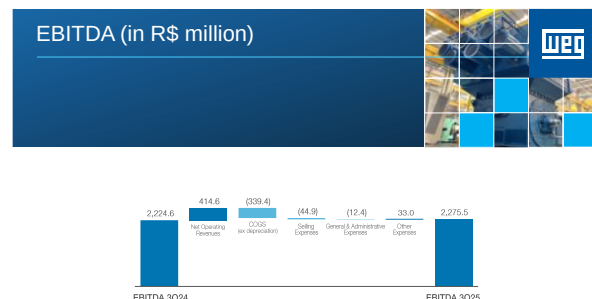
In coatings and varnishes, sales of our main products remained strong, with notable demand for liquid coatings used in the oil and gas segment.

In the external market, short-cycle equipment benefited from continued healthy industrial activity across multiple regions, with an improvement in the European market standing out. For long-cycle equipment, such as high-voltage motors and automation panels, delivery volumes contributed positively, although geopolitical uncertainty continues to weigh on new investment levels.

In GTD, we maintained good delivery volumes in T&D operations in North America, despite a lower volume of deliveries in another key region, South Africa. Revenue moderation in this area was mainly driven by fluctuations in generation project deliveries in Europe and in India, a typical dynamic for this type of business, even with strong performance from the Marathon generator operations in the United States and China.

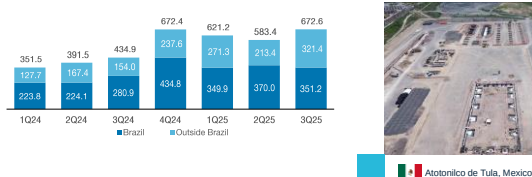
In commercial motors and appliances, demand remained positive, particularly in China and North America, along with contributions from both electric motor operations in Turkey.

In coatings and varnishes, revenue growth was supported by strong performance in Mexico and the recent acquisition of the operations of Heresite in the United States.



Slide 6 show EBITDA evolution, which grew 2.3%, while EBITDA margin closed the quarter at 22.2%. Although slightly lower than the same period last year, mainly due to higher costs of some raw materials, EBITDA margin remains strong, supported by the current product mix.

#### Investments (CAPEX)



Finally, on slide 7, we show the evolution of our investments, which totaled 673 million BRL, with 72%... 52% in Brazil and 48% abroad. In Brazil, we continue to modernize and expand production capacity at T&D, while increasing capacity and productivity at our Jaraguá do Sul and Linhares sites.

Internationally, we continue investments in Mexico, particularly the progress in building the new transformer factory, and in the expansion of motor production capacity in China. That concludes my section and now I'll hand it 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.

#### Recent Achievements

- Investments for manufacturing site expansion and vertical integration
- Climate commitments certified by SBTi
- Acquisition of Tupinambá Energia

#### Outlook

- Global geopolitical and macroeconomic scenario demands attention and brings challenges
- Robust capital budget to sustain the company's growth in Brazil and abroad
- International presence and diversification of products and solutions contribute to growth

I would like to highlight a few points: first, during the quarter we announced several important investments, including a 1.1 billion BRL plan in Santa Catarina to expand the Energies Unit's product portfolio and production capacity; and also a 77 million USD investment in the special transformers plant in Washington, Missouri; and 160 million investments to further integrate and expand the electric motor production at the Linhares unit in Espírito Santo.

In September, we also announced a target to address greenhouse gas emissions reduction in Scope 3, in addition to having our Scope 1, 2 and 3 targets for 2030 validated by the Science Based Targets Initiative.

More recently, we announced the acquisition of a controlling stake in Tupinambá Energia, a company with a strong presence in software and services for electric vehicle charging network management, aligned with our strategy presented at the last WEG Day to provide complete solutions for the e-mobility market.

Finally, a few words on our outlook for the remainder of the year. Despite mitigation measures already under way, the geopolitical and macroeconomic environment requires close attention and brings short-term challenges. We remain focused on our investment plan to support growth in Brazil and abroad, both to strengthen our market mature businesses and to develop opportunities in new markets.

Even amid a complex geopolitical backdrop, we continue to expect annual revenue growth and high operating margins, supported by our international presence and diversified product and solutions portfolio. This concludes our presentation and we can now move on to the Q&A session.



## Q&A SESSION

### Operator

We'll now begin the Q&A Session. As a reminder, to ask a question, please click on the 'Raise Hand' icon at the bottom of the screen to join the queue. When announced, a request to unmute your mic will appear on the screen, then you should activate your mic to ask your questions. We kindly ask you that all questions are asked at once.

Starting, our first question comes from Lucas Esteves from Santander. Mr. Esteves, you can ask your question.

### Mr. Lucas Esteves - Santander

Thanks everyone, congratulations on your results. I have two topics that I would like to approach, starting with the results acquired from Regal that you did not disclose this quarter. So I'd like you to give a bit more color on this business, how it behaved.

Then I ask that because previously, you said that you were increasing capacity with generators, so I would like to understand that this is already reversing in an increasing volumes and results, or this is to be seen in the coming quarters?

Second question, how WEG is positioning itself as a solution provider more than an equipment supplier. I ask that because when talking to stakeholders, we hear more and more that WEG is offering complete solutions, a generator instead of solar panels. So all that said, I would like to understand your strategy, if the company is going to position more and more as an OEM to products, if that can expand your market and if that somehow connects to the company's strategy to expand its footprint in the aftermarket. Thank you very much.

### Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hi Lucas, this is André Rodrigues speaking, thanks for your questions. It's a long question, if we forget something, please just remind us of the main points. I will start talking a bit about the integration of Regal. It is going on, it is as expected. When we talk about Regal... Marathon, I'm sorry, when we talk about the businesses of Marathon, we are basically talking about two businesses: low-voltage motors and alternators.

For low-voltage motors, we saw an accommodation in the market, and I think the main focus now of the entire industrial team of WEG Motors is gain synergies in the stage where we are, without many investments in terms of verticalization. So optimizations of products, opportunities to reduce costs, all following as expected.

The alternators business, as we mentioned on WEG Day, is a business that is developing very well. João Paulo, right after the acquisition, focused to try and increase capacity the most. We are making investments to increase capacity, this is probably to be completed at the end of this year, beginning of next year, to continue developing the business, given the markets that demand this equipment and that have contributed positively for this business.

So Marathon businesses have a very strong, recognized brand in the U.S. market, particularly. Integration of admin areas, we are also evolving relatively well. We did have a huge challenge in terms of the carve-out of systems, we are talking about more than 150 systems.

We're able to develop all the efforts before the deadline of the TSA that we had with them and also in terms of shared services that was provided, especially in the North America region by the Regal organization, Rexnord. We also were able before the deadline to migrate to our shared service model, which is called WEG Business Services.

So in this migration, we had especially gains in IT and to bring the business to our model - and with this, we had already a reduction of approximately 6 million USD in annual costs.

Consequently, with this, together with all efforts in the industrial area, the good performance of alternators, Regal's margins are improving quarter-on-quarter - and we highlight that it is an integration process that will take 4 to 5 years. But the message is positive, and it is following as scheduled.

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





This is Salgueiro speaking. As for your second question, WEG's model of becoming more and more focused on solutions, this is a reality. This was the main focus of our presentations on WEG Day, the last WEG Day that we held recently.

And there, we brought three major topics: one, solutions for e-mobility. So WEG not only focusing on manufacturing powertrains or recharge stations or batteries for buses, but rather being more and more focused on following a complete solution, integrating it all.

And this comes from the service center that we announced in São Bernardo do Campo for support, and also the acquisition that we released, recently announced of Tupinambá to complement the ecosystem. So we have been working to integrate more and more services and solutions.

And the three main topics of WEG Day was e-mobility, microgrid and network reliability. That is, to have more and more complete solutions for the market, not only focused on the product, but on the whole solutions and how we can help our clients on their journey.

---

**Mr. Lucas Esteves - Santander**

Thank you very much Rodrigues, Salgueiro, thanks for your answers and have a good day.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Gabriel Rezende from Itaú BBA. Gabriel, you can activate your mic.

---

**Mr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Hi André Rodrigues, André Salgueiro, good morning, thanks for taking my question. I have two questions, first, I would like to understand about the added capacity for transformers in U.S. I think this is going to be effective by '26, beginning of '27, and the market is more and more thinking of what '27 is going to be like for WEG.

So are you selling already the additional capacity that you're going to have in transformers for '27? What is your pipeline for transformers? If you could talk about prices and volumes that would be very good, especially about the additional capacity.

And the second question, we have been monitoring yourself and the competitors, and prices are going up in the U.S. because of tariffs and some inflation in the

sector. I would like to know if you understand price increases in the U.S. offset loss in competitiveness or if you could have a drop in volume as price increases take place, thank you very much.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Hi Gabriel, I'm going to talk a bit about transformers, okay? Well, we have been announcing for some time now, three years, I would say, every year, a new package of investments of the business given the demand and how the market is heated in several segments: energy efficiency, generative AI.

So WEG by the end of '23 made a solution, and in the beginning of the '27, we would have double global capacity for WEG in the transformer business. We are following the investment plans unchanged, whenever we see a new opportunity, we reinforce the plan. We had a recent announcement, the modernization and increase of capacity in the special transformers plant in Missouri, an investment of 77 million USD.

In addition, we have the new plant in Mexico; a new plant in Colombia; increasing capacity in Gravataí and Betim to use the opportunities in the market.

And when we have visibility, as we are having now, of the completion of the projects, we start already to have a backlog. So the answer is, yes, we are building our backlog in all the units in where we have visibility of completion. That is going to be by 1H26 to the end of '26 for us to seize opportunities as of '27. Of course, perhaps enjoying opportunities in 2H26.

---

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

As for prices in the U.S., Gabriel, I think the whole process, when the tariffs started to be discussed, made it clear that inflation would happen, not only for WEG, but for the whole American market as a whole. So it's just natural in our strategy to try and mitigate impacts is to use our commercial strategy in prices in the U.S. - and you did say it's not only WEG's, it is WEG and almost all the players in the market.

And so this is a movement, especially the most relevant part that happened more recently, that we still cannot measure in terms of details of impacts because in practice, it came into force in October. So we have to see how the activity is going to evolve from now on.

So this is something that we'll have to monitor in the coming months: how the market will respond to the commercial strategy. But again, it's not only motors, transformers or other products; it is the U.S. economic



activity as a whole, due to tariffs and price adjustments are being made throughout the industry.

---

**Mr. Gabriel Rezende - Itaú BBA**

Very clear, thank you very much for your answers.

---

**Operator**

Our next question comes from Lucas Marchiori from BTG Pactual. Mr. Marchiori, you may go on.

---

**Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Thanks. I have just one question, but perhaps with some items. Still about tariffs, I was a bit lost in terms of times. Probably you already had an impact of the tariff this quarter. You are saying that you are having an effort of repricing of products, and then you have the waiver of what was shipped until mid-October. So perhaps the full impact in costs and margins is just going to show in 4Q. I would just like to see if my understanding is correct.

So the full quarter is just going to be in 4Q and how far you are in terms of passing on prices? You mentioned 10% in 2Q, then we said mid-teens for the next quarter. Just to understand how long the curve is.

And finally, the passing on costs to balance tariffs, this is something that the whole market changed the price dynamics. If you have a decrease in tariffs, you don't necessarily have to return that to clients, you can keep it in margin. So do you think this is standing if and... if tariffs are renegotiated next year? So just the question with the same topic, tariffs.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Thanks for your question, Lucas. I'll try to answer all the parts. The first point, what you mentioned is correct: we are going to have the full impact in 4Q. We did have some impact in 3Q, particularly the last month of the quarter, in the month of October, we did have this impact. But throughout this moment when we had the information of tariffs, we started working on several fronts to mitigate the impact. There is not a silver bullet. You talked about recomposition or realigning prices, WEG's logistics chain to minimize that, and the company continues to work along these lines.

Our expectation for 4Q is to have a greater impact because of the tariffs - but again, we have lots of action plans and initiatives to mitigate the impact. In the end of the quarter, we are going to have a clearer view of whatever was possible to be mitigated and the impact.

As for price realignment, well, the thing is we have to know what the market is going to be pricing. I cannot say that this is a given, because if the tariffs change, if there is a change in process, a change in dynamics, we have to adjust according to the wind.

---

**Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual**

Okay, very clear, thank you very much.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Alberto Valerio from UBS. Mr. Valerio, you may turn you mic on and go on.

---

**Mr. Alberto Valerio - UBS**

Thanks for the opportunity, good morning Salgueiro, Rodrigues. A follow-up on tariffs, because we are seeing lots of news on WEG suiting its capacity in Mexico, United States, Brazil, Mexico. What is missing in Brazil for WEG to eliminate 100% of its tariffs? That is, not producing anything in Brazil to be exported to the U.S.?

And second question: the exposure of BESS in WEG. There is an auction now in December, another larger auction for June next year. What should we expect from WEG for '26? Thank you.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Hi Alberto, thanks for your questions. Okay, one point that is very important to reinforce is the investments that WEG is making in the U.S. Along the recent years, the revenue that is produced and generated in the U.S. is increasing and WEG is doing that. In transformers alone, we expanded in the last five years our two existing plants; we had a greenfield project; we are renovating a new one and increasing capacity.

So added to everything we mentioned: restructuring, logistic chains and other initiatives that we are talking about, also the increase in capacity in the U.S. will help us to minimize the impact.

---

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

Alberto, as for BESS, we did show on WEG Day our solutions for microgrid, even home use, the monogrid,



industrial use, commercial agribusiness, until getting to that.

So it's important to mention that WEG has a full portfolio today of products to serve the different segments, and we have been working very hard in this project of the small - medium size, which is a good market demand. To give an estimate for the next year, perhaps it's too early, because that depends on the development of the market from now on.

And you did mention two important things: the auctions that are expected to happen this year and next year - and indeed, if they do happen, they may be a very interesting opportunity, much greater than we have today, because today opportunities are concentrated on mid, small-sized projects.

We are seeing people wanting projects perhaps with a greater scale that we are having, but different from utility projects, which are the large projects that generally take place. So if the auctions happen, that can change. The market as a whole can grow, and that will depend on how much WEG is going to capture of this market along the next years.

---

**Mr. Alberto Valerio - UBS**

Very good, thank you very much.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Rogerio Araujo from Bank of America. Rogerio Araujo, you may go on.

---

**Mr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Hello, good morning André, Salgueiro, thanks for the opportunity. I have two questions on my side, the first is the external GTD revenue. It did go down, despite the favorable T&D moment. We did some accounts with transformers in North America, some assumptions considering the revenue of generation abroad, it may have dropped from 30% to 50% YoY. Does it make sense? Are our accounts correct? And if you could talk about the deliveries in the past, until when this comparison basis is going to be kept? So this is my first question.

Second, about margins. I do not recall if it was one or two quarters ago, you said if it weren't for the renewables mix, especially solar farms, margin would have gone up; and now the mix is down, especially solar farms and the margin did not really show the difference. I would like to know what hurt you. You did talk about

tariffs affecting October; was it this? Any other factors? Just for us to understand margins in the short term, thank you very much.

---

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

Hello Rogerio, this is Salgueiro speaking, thanks for your question. I'll answer the first, GTD in the foreign market, and then André is going to talk about margins. We don't break down in our releases. What I can say is that indeed, generation did have a significant drop this quarter, especially because of a somewhat weaker performance in the joint venture that we have in Europe compared to last year.

And that especially for the fact that we did have some important projects and concentration of deliveries last year that were not replicated this year, and also because of reduction of revenue in generation in Asia - Pacific, especially for projects that are served by the Indian operation.

We did mention that in our release. I don't know if it was 100% clear, but in T&D, the quarter was slightly different. T&D had been growing in all operations in the external market this quarter. We continue with positive performance in T&D, North America continued with good performance.

But in Africa, it did have a drop in revenue in the quarter because some large transformers that we delivered last year, and that these projects were not replicated this year. So there is an effect of a lower growth in GTD, the external market, in generation, but also a portion of T&D in Africa.

So what is doing well, positive without changes is T&D North America and Colombia, altogether in this context.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

And Rogerio, about margins you are right. I think it was in 1Q that we broke down how much margin we would have consolidated excluding that movement that started in the last quarter last year about solar farms, and continued in 1Q and 2Q. I don't recall exactly the amount, but we can talk about that later on, but we did mention that and it is in the transcription of our last call. I think it was 1Q.

Undoubtedly, what we see in terms of margin behavior, it is according expected. We expected a 1H a bit more pressured because of the product mix. As the product mix with solar went down, the margin will improve, and it is improving. If you get year-to-date margins of WEG,



it is within expectation to fluctuate between what we had in '23 and '24.

Remember that when we are monitoring margins, we cannot talk about one quarter. This is very complicated because we have several business dynamics and everything. For instance, we did have the impact of the tariffs this quarter, not all action plans to mitigate that in place.

And what we saw this quarter, compared to what we had last year - and perhaps it is a bit of the result of the margins - is that there was a bit of an increase in prices of the main raw materials, especially steel and copper, which also impacted the margin of the quarter. But again, I would like to stress that margins are improving quarter-on-quarter as expected, and we want to... we believe that it's going to be fluctuating between what we had in the last two years.

---

**Mr. Rogerio Araujo - Bank of America**

Very clear gentlemen, thank you.

---

**Operator**

Our next question comes from Lucas Laghi from XP Investments. Mr. Laghi.

---

**Mr. Lucas Laghi - XP Investments**

Good morning Rodrigues, Salgueiro, Felipe, thanks for taking my question, I have two. Thinking about EEI performance, I think it was the highlight of the performance this quarter. I would like to know your dynamics for external markets, especially in the U.S. Any concentrated delivery, any anticipation of the purchases because of tariffs? So anything out of the ordinary? I'm thinking of industrial activity as a whole. When I take a look at the release of your competitors, you see a backlog that is very strong in 3Q from the U.S.

So in the U.S., some segments are doing very well, others are doing poorly. I would like to understand if you could have an acceleration of revenues driven by the U.S. So try and understand how you see industrial activity as a whole, especially the U.S.

And for internal GTD, and perhaps that was the downside in terms of revenues, especially

because of the drop in solar, as you had mentioned. So just to understand if we are already on a normal level, or if you think that you can still have a decline in solar.

How are things going on in GD residential? And do you think that 1/3 would be in T&D? I know that things are changing with solar, but how would you consider the internal GTD? So basically, external GTD and internal GTD, that's my question.

---

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

Hi Lucas, good morning, this is Salgueiro, thanks for your questions. As for industrial electric-electronic equipment, first I would like to reinforce that we did see the market resuming, that's the upside: Brazil grew by 3.3%, and we do see also growth in the external market of 7.1% in BRL and even stronger in USD, almost 9%.

So that shows a market and an industrial activity that's quite interesting, and that is reflected in our numbers. We did highlight the performance of Europe. I think it was the main highlight in terms of recovery, because Europe was a region that was not doing well in recent quarters; and as of this quarter, we did see significant improvement. So that's an important point to highlight.

And in the U.S., well, the U.S. has a bit of a different dynamic because of tariffs and everything that we have discussed before, but also the performance of industrial activity, especially with motors and projects, is going on. It's happening, not at the same pace as before. We did mention in the call last year that the decision of new investment was on hold, with the dynamics we still do not see a major change.

But an important point that you did mention, and we can talk about that, is that when you see orders coming, the performance is better than in the past, which shows that we might have for the future an industrial activity in the external market with a more positive dynamics - and here considering all regions and also the U.S.

When we talk about GTD in the domestic market, you did mention two important points that justify the drop: the wind power, because we already knew that there was a lack of new projects and that continues; and the news this quarter, that we tried to address to you in the comments of last call, is that solar would be weaker in 2HTY, especially for the fact that we no longer have the GC projects, so that was the main reason.

And when we look into the performance of 3Q compared to 2Q, this is clear. When we compare 3Q and 3Q that's



not so relevant, because in 3QLY we didn't have these projects, they started in 4Q, and that's interesting.

Considering your question, when you look into the future, we do have a challenge for 4Q, which is when we started centralized generation a bit stronger, we don't have the projects this year.

And another point is that the GTD market, distributed generation, is not heated either. So we do have projects, they are evolving, but at a pace that's slightly slower than in the past. So putting together the factors, we have a solar dynamics already reflected this quarter with a weaker performance and the expectation, because of the comparison base of centralized generation of last year, this movement can be even accelerated in 4Q.

competition if we compare most of the competitors, and we also understand that in '26, we are going to be one of the first in the main markets to add this new capacity.

As for supply to data centers, the number that you mentioned, WEG is very close to that in the U.S. So again, we do not see major changes considering the competition.

I did not understand the second part of your question.

---

**Mr Lucas Laghi - XP Investments**

Very good, thank you very much, Salgueiro.

---

**Operator**

Our next question comes from André Mazini from Citi. Mr. Mazini, you may go on.

---

**Mr. André Mazini – Citibank**

Hello Rodrigues, Salgueiro, thanks for taking my question. My question is about the competitive scenario with the acquisition of 50% of Prolec. In yesterday's call of GE Vernova, they talked about commercial synergies. Do you think that changes anything in the North American market? And also in the call, they said 20% of the orders of Prolec comes from hyperscalers and data centers. So if you would have an estimate of how much T&D orders in the foreign market comes from this type of customer.

And finally, a follow-up of the last question. I don't know if you did mention that there was a pre-buy, I didn't understand that. That's it.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer**

Hi André, thanks for your question. Well, the competitive scenario, what we saw yesterday, I think does not change much. It's a competitor that has already been in the market, they are just acquiring the remainder of the business.

And we know that everyone is making investments to expand capacity and to enjoy demand. WEG positioned itself in the past. We believe that we started before the

---

**Mr. André Mazini – Citibank**

Of course, it's another topic. If there was a pre-buy in 3Q in EEI given the tariffs. If there was a pre-buy, if people advanced their orders.

---

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

Hi Mazini, this is Salgueiro. We cannot say that. The increase in tariffs started in the beginning of the year. The discussions and more concrete. Effect started with the 10%, then we had the 50%. So it's important to reinforce that the 50% was specific to Brazil.

And obviously, people know that WEG is a Brazilian company, it is based in Brazil - but it is very specific with its dynamics with local players. It can provide motors from different countries, Mexico, Asia. So we cannot say that this movement was relevant or if there was a significant effect on 3Q.

---

**Mr. André Mazini – Citibank**

Thank you very much.

---

**Operator**

Our next question comes from Marcelo Motta from JP Morgan. Marcelo.

---

**Mr. Marcelo Motta – JP Morgan**

Thank you, good morning everyone. I have two questions, first a follow-up on tariffs. We have a meeting of Trump - Lula this weekend, we don't know if it's going to happen. But do you see anything, I don't know, considering information from the Ministry of Industry, what kind of a lobby is going on? Do you have backstage information for something that we should look into?





And also your effective tax rate along the year. It has been going down, 15 was the top compared to the 7.5. Do you think that this rate is going to continue to go down, or it was just something that happened this quarter? So just to understand its curve because it's now below what was last year.

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Thanks for your questions, Motta. We would love to have some additional information, but unfortunately we are also following the information with the same channels that you have. But when there is an opportunity to sit down and negotiate, we see it as a good time; and we hope that when it happens, when the meeting happens, it will help all of us to try and decrease tariffs to a more reasonable level.

---

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

As for the effective rate, we always say that this is a number that will continue to fluctuate quarter-on-quarter. It's natural that it happens, especially because of the mix of results that are generated in Brazil compared to what is generated in other regions. So I think that's very important to say.

When we compare it to last year, there are two effects: one, it is a better use of interest on equity for two reasons: we had an increase in our profit and loss. We had a capitalization this year and also an increase of TJLP, which is the rate that we use to calculate interest on equity; and in addition to that, we had the mix of growing results in the external market compared to Brazil, which also contributed to the positive fluctuation.

For the future, once again, fluctuations are part of the day-to-day. But from what we understand, considered TJLP and others, we don't think we are going to have any significant change, at least in the short term. In the mid-to-long term, it is hard to elaborate because there are too many variables, too many discussions going on that may change assumptions. So in the future, the scenario can change - but we do not expect major changes when we consider this year, beginning of next year. So more of the short term.

---

**Mr. Marcelo Motta - JP Morgan**

Thank you very much.

---

**Operator**

Moving on, our next question comes from Pedro Martins from Bradesco BBI. Mr. Martins.

---

**Mr. Daniel Federle - Bradesco**

Good morning everyone, thanks for taking my question, it's Daniel Federle from Bradesco asking. My question is about especially long cycles. It seems that past portfolios contributed to revenues, but sales are weaker at the front end. My question is should we expect a drop in long-cycle products for the coming quarters? And how long does it take from weaker orders to generate weaker revenues?

And the second question related to that: should we see a weakness in long-cycle products as an indicator of what's going to happen in short-cycle? That is, the projects that are not happening right now would generate for the future a drop in short-cycle products?

---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Hi Daniel, thanks for your questions. You are correct. When we look into projects, considering Brazil and also the external market, we do see an environment in which products are running at a slightly lower level than what we had in the recent past; and abroad more concentrated in the U.S., because of uncertainties related to tariffs - and we did mention that in the last call, we were feeling that clients were postponing projects.

And in Brazil, because of higher interest rates. Some markets and remember, projects sometimes they are connected to commodity cycles - and we had a very important cycle of investments in pulp and paper two or three years ago, then it went down, now we are seeing some projects being resumed. But mining continues to be okay. Then we had a drop, we're seeing now some resumption. So it depends on the dynamic of each of the markets.

When we talk about leading indicators, generally, the normal cycle is to see a deceleration in the demand of short cycle that will impact in long-cycle projects. And quite often when long-cycle projects is being impacted, we see a resumption in short cycle. I did mention that, that the coming of orders in short cycle gives us positive signs for Brazil and the external market. So we already see a resumption in short cycle.

Eventually, we can see a resumption of projects for the coming quarters. We cannot say that because we still do not have hard numbers on that, but perhaps the natural cycle would be like this. So let's wait and see, and we are going to give you updates as months go by to see if the demand in the long-cycle portfolio starts to respond to what we are seeing in recent quarters.



**Mr. Daniel Federle - Bradesco**

Very good, thank you very much.



---

**Operator**



Well, we are now closing our Q&A session. Remember, if you have any more questions, you can send your questions to our e-mail: [ri@weg.net](mailto:ri@weg.net). I'm going to turn to André Rodrigues for his final remarks. Mr. Rodrigues.



---

**Mr. André Luís Rodrigues – CFO**

Well, once again thank you so much for attending and I wish you all an excellent day.

---

**Operator**

WEG's conference call is now concluded. We thank you for your attendance and wish you a good day.

---