

PARTICIPANTES DA EMPRESA

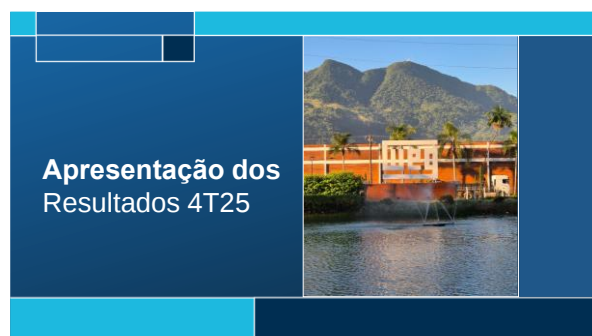
Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Felipe Scopel Hoffmann – Gerente de
Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

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



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

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

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

Exoneração de responsabilidade

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

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

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

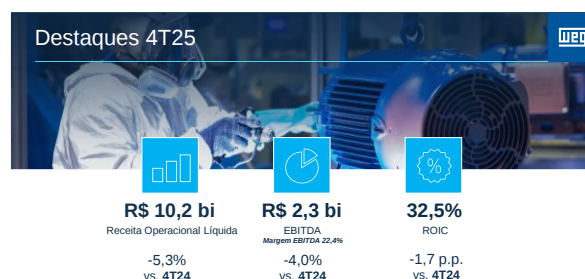
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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



Começo com os principais números do trimestre no slide 3, onde a receita operacional líquida apresentou uma queda de 5,3% em comparação ao 4T24.

No Brasil, destaque para a atividade industrial positiva, suportada pela manutenção da demanda de produtos de ciclo curto e entregas de projetos de ciclo longo. A redução da receita em relação ao mesmo período do ano anterior foi motivada principalmente pela ausência de projetos de geração eólica e solar centralizada.

No mercado externo, continuamos com um bom nível de entregas na área de geração, transmissão e distribuição de energia, principalmente no negócio de transmissão e distribuição na América do Norte, aliado a uma boa demanda na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais nas principais regiões onde atuamos, apesar do desempenho da receita em BRL ter sido impactado pela variação cambial.

A margem EBITDA apresentou crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, encerrando o trimestre em 22,4%. Já o nosso EBITDA atingiu 2,3 bilhões, apresentando redução de 4% em relação ao 4T24. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

E o ROIC, um dos nossos principais indicadores financeiros, manteve-se em um patamar elevado de 32,5%, como podemos ver em mais detalhes no próximo slide.

Retorno Sobre o Capital Investido



*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

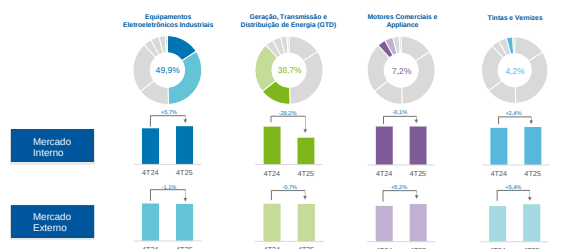
O ROIC se manteve em um nível saudável, motivado pela manutenção das elevadas margens operacionais. Apesar disso, observamos uma redução no trimestre quando comparamos com o mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao aumento do capital investido relacionado aos investimentos em ativos fixos e aquisições no período. 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, trago a evolução da receita nas nossas áreas de negócios, começando pelo Brasil, onde a atividade industrial foi

positiva para equipamentos de ciclo curto, com uma demanda pulverizada nos diversos segmentos de atuação, além de boa demanda por novos negócios de sistemas de tração e baterias para ônibus elétricos.

Desempenho das Áreas de Negócios no 4T25



Apesar de um cenário ainda restritivo para novos investimentos, os equipamentos de ciclo longo também apresentaram bom resultado.

Em GTD, a queda na receita foi motivada principalmente pela redução das entregas nos negócios de geração, especialmente pela ausência de projetos de geração eólica e solar centralizada. Além disso, o negócio de T&D também apresentou oscilações nas entregas, o que é natural para esse tipo de produto.

Na área de motores comerciais e appliance, a demanda se manteve estável em relação ao mesmo período do ano anterior, com bom desempenho nos segmentos de construção civil e de compressores.

E em tintas e vernizes a demanda se manteve positiva, pulverizada entre os diferentes segmentos de atuação, com destaque para o volume de vendas de tintas líquidas no segmento de construção civil.

No mercado externo, apesar da receita em BRL ter sido impactada pela variação cambial, a atividade industrial se manteve saudável em diversos mercados, com destaque para os segmentos de ventilação e refrigeração. Tivemos um bom volume de entregas de equipamentos de ciclo longo, especialmente motores de alta tensão, apesar da redução em novos investimentos, ainda em virtude das incertezas geopolíticas.

Na área de GTD, seguimos com bom volume de entregas no negócio de T&D nos Estados Unidos, mas com menor ritmo de entregas em outras operações, especialmente na África do Sul. Nos negócios de geração, tivemos bom desempenho nas operações da América do Norte e oscilação na entrega de projetos na Índia.

Em motores comerciais e appliance, observamos crescimento nas vendas em regiões importantes, com destaque para as operações na China e na América do

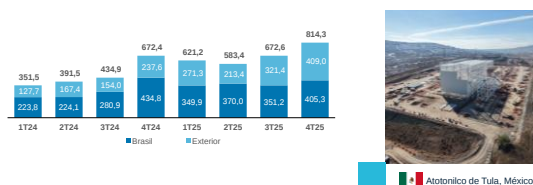
Norte, além da contribuição dos negócios da Volt para a receita no trimestre.

E em tintas e vernizes registramos crescimento de receita, impulsionado principalmente pelo bom desempenho da operação no México e pela contribuição dos negócios recém-adquiridos da Heresite nos Estados Unidos.



No slide 6, mostramos a evolução do EBITDA. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,4%, apresentando crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do melhor mix de produtos vendidos e dos esforços para mitigação das recentes alterações nas legislações tarifárias internacionais. O EBITDA apresentou redução de 4% em relação ao 4T24, justificada principalmente pela queda da receita no trimestre.

Investimentos (CAPEX)



No slide 7, mostramos a evolução dos investimentos, que somaram R\$ 814 milhões, sendo 50% no Brasil e 50% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção em T&D, além do aumento da capacidade e ganhos de produtividades em Jaraguá do Sul e em Linhares.

E no exterior, destaque para o avanço dos investimentos em transformadores no México, Estados Unidos e Colômbia, além dos investimentos em expansão de capacidade produtiva na China. Com isso, eu finalizo a minha parte e devolvo a palavra ao André.

No slide 8, e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que anunciamos em dezembro de 2025 a aquisição da Sanelec, empresa indiana especializada na fabricação de reguladores de tensão e de sistemas de excitação. Com essa aquisição, ampliamos a nossa atuação internacional, fortalecemos a oferta de soluções e aumentamos nossa participação no mercado de controle de geração de energia.

Realizações recentes

- Aquisição da Sanelec, empresa fabricante de reguladores de tensão e sistemas de excitação
- Investimento em nova fábrica de sistemas de armazenamento de energia em baterias (BESS)

Perspectivas

- Apesar dos desafios para o crescimento, continuamos com boas oportunidades no Brasil e no exterior
- Dinâmica operacional positiva com margens e retornos saudáveis
- Robusto plano de investimentos para aumento de capacidade, no Brasil e no exterior
- Cenários geopolíticos e macroeconômicos exigem atenção

Mais recentemente, anunciamos a construção de uma nova fábrica dedicada à produção de sistemas de armazenamento de energia em baterias em Itajaí, Santa Catarina, com conclusão prevista para o 2S27.

Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para este ano. Continuamos enxergando boas oportunidades de crescimento de receita nos principais negócios, tanto no Brasil quanto no exterior - mas os impactos da variação cambial e ausência de projetos de geração solar centralizada podem diminuir o crescimento, principalmente no 1S do ano.

Seguimos com uma dinâmica operacional saudável, com constante busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade, que devem continuar suportando boas margens operacionais e o retorno sobre o capital investido. Em continuidade ao pacote de investimentos, aprovamos, no nosso orçamento de capital, um plano robusto de investimentos para 2026: um total de R\$ 3,6 bilhões, dando suporte à estratégia de crescimento contínuo e sustentável da Companhia - mas é sempre importante nos mantermos atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidade.

Ainda assim, mantemos nossa expectativa de crescimento dos nossos negócios, reforçando a nossa presença no Brasil e no mundo, e buscando oportunidades em novos mercados. Encerro aqui a nossa apresentação, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro



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 Marchiori - BTG Pactual

Obrigado. E aí, pessoal, bom dia. Dois pontos aqui do meu lado para começar, primeiro sobre tarifas, e queria pegar um pouco de vocês aí o sentimento pós-anúncio, sexta-feira passada, o entendimento de que a tarifa agora base fica em 10%.

Vocês tiveram um esforço de aumento de preço no passado. Como funciona agora? Existe uma negociação para acomodar preço ou segue a mesma precificação, se isso afetaria entrada de pedido ou não? Esse é o primeiro tópico, tarifa Estados Unidos.

Segundo, uma visão geral do leilão de BESS. Muito comentário de participação de chinês, regra de conteúdo local ou não. Queria mais ouvir vocês sobre o que pode ser o diferencial competitivo da WEG versus esse chinês que participa importado aqui nesse leilão. Seria interessante ouvir isso aí, pessoal. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Lucas, obrigado pela pergunta. Eu vou falar um pouquinho sobre tarifas e o Salgueiro pode atualizar um pouco mais sobre o BESS, né? Bom, acho que vale a pena recapitular o que foi anunciado até o momento, né? Então a nossa leitura hoje é que as tarifas impostas pela Lei de Poderes Econômicos de Emergência Internacional anunciadas em 2025, o Brasil, que somava os 50% (começou com 10 e depois adicionado 40%), perdem a validade. Foram anunciados os 10%, mas com base na seção 122 da Lei do Comércio, a intenção pode ser que isso suba para 15%. A seção 232 ainda ela continua com 50%, que é a seção da Lei da Expansão Comercial, aplicável sobretudo ao conteúdo de aço, alumínio e cobre, e produtos importados aos Estados Unidos.

Eu acho que é muito cedo. A gente não sabe, nós não sabemos se teremos novas tarifas anunciadas nas próximas semanas, e por isso acho que é um pouco prematuro ainda a gente discutir a estratégia comercial neste momento.

Acho que é muito bom ressaltar que a situação atual traz um melhor alinhamento competitivo entre os principais participantes do mercado. A gente segue aqui acompanhando de perto esse tema, avaliando os impactos, e vamos tomar as medidas necessárias para garantir e mitigar esses possíveis efeitos. Acho que precisa esperar um pouco mais para ter uma visibilidade completa. Assim que a gente tiver um pouco mais de informação, a gente pode voltar a falar sobre isso.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, bom dia, o Salgueiro aqui. Com relação ao leilão de BESS, acho que é importante frisar que tem uma expectativa grande dele acontecer agora no 1S. As últimas notícias indicam talvez o mês de junho como target para acontecer, mas na prática a gente não tem um anúncio oficial ainda publicado, então estamos monitorando essa questão e acompanhando o desenvolvimento. Estimativas de mercado, e até o que vem sendo comunicado, é que o leilão deveria ser em torno de uns 2 gigas de capacidade instalada e com os projetos de grande porte, projetos acima de 30 mega, sendo considerados no leilão.

A WEG vem se preparando para isso há algum tempo, então a gente vem desenvolvendo o mercado de BESS já há bastante tempo, desde a compra da tecnologia lá em 2019 da NPS nos Estados Unidos. A gente vem fazendo alguns projetos de pequeno e médio porte nos últimos anos, tanto nos Estados Unidos quanto aqui no Brasil, e agora, mais recentemente, se preparando para

essa demanda mais estruturada, principalmente dos projetos de grande porte aqui do Brasil com o anúncio recente da nova fábrica lá em Itajaí, que vai aumentar nossa capacidade produtiva aqui no Brasil para atender esse mercado.

Com relação à competição, acho que é natural imaginar um ambiente competitivo para esse segmento - da mesma forma que a gente encontrou para outros, como eólico, como solar. Então é natural que isso vai acontecer, e a gente está se preparando da melhor forma possível para tentar endereçar esse mercado - e aqueles pontos que a gente sempre reforça: a WEG tem um track record, um relacionamento de longo prazo com os principais clientes, com as utilities que normalmente operam esses projetos, então acho que esse pode ser um grande diferencial de suporte de engenharia, de suporte pós-venda, pós-instalação desses projetos; a presença aqui no Brasil há muitos anos e, obviamente, a questão competitiva, com a nova fábrica a gente tem que estar preparado para isso, então estamos acompanhando.

Tem a questão regulatória que você mencionou, de conteúdo local. É um outro ponto que não está 100% definido, mas é um ponto que a gente vem monitorando de perto também e se preparando para aproveitar essas oportunidades aí ao longo desse, não só desse ano, mas ao longo dos próximos anos, porque esse deve ser um segmento com bastante oportunidade de desenvolvimento aqui no Brasil nos próximos anos.

Sr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Ótimo pessoal, obrigado aí pelas respostas, bom dia.

Operador

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

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. Três aqui do meu lado, primeiramente eu queria ouvir um pouquinho sobre o cenário para ciclo longo na parte de motores elétricos e industriais. Vocês têm falado já há alguns trimestres que o cenário de juros maior no Brasil e a incerteza global têm pesado nos novos pedidos. Dado que essas entregas demoram um pouco mais para acontecer, faz sentido a gente esperar um crescimento mais fraco para 26 nesse segmento?

Aí, com relação ao orçamento de capital, vocês mencionaram um aumento relevante para 26, né? Se vocês puderem dar um detalhamento um pouco maior dos investimentos contidos seria ótimo.

E finalmente, também no CapEx vocês já estão rodando alguns anos acima daquele range histórico de 3 a 5% da receita. Se a gente for olhar aqui para 27, 28 e 29, a gente deveria seguir a mesma tendência, ou seja, aí a 6, 7, 8% ou a gente deveria ver uma normalização? Obrigado, pessoal.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, João, bom dia, Salgueiro. Eu vou começar aqui pela parte de demanda de ciclo longo industrial e o André responde a parte de orçamento de capital e CapEx. De fato, é o que você comentou. A gente vem trazendo há alguns trimestres, principalmente o ritmo de entrada de pedidos na parte industrial, tanto no Brasil quanto no mercado externo, com alguma volatilidade. Então não é que o cenário está ruim, mas apresentando alguma volatilidade.

Aqui no Brasil tem sim um efeito de taxa de juros, e acho que tem também no ciclo de investimento das principais, dos principais segmentos que demandam esses projetos: então o segmento de óleo e gás, o próprio segmento de mineração; papel e celulose, que teve um ciclo muito forte de investimento uns anos atrás e agora está passando por um ciclo de menos investimentos, mas que tende a retomar já a partir desse ano. Então a gente tem esses dois fatores.

E lá fora o que a gente tem observado, algumas postergações, principalmente por questões de indefinição de tarifas, questões geopolíticas. Eu diria que talvez o cenário de demanda ele está mais positivo no mercado externo do que aqui no Brasil, mas com alguma volatilidade. Então não é um ponto que preocupa quando a gente olha para a entrada de pedido. Como eu falei, tem alguma oscilação que é natural desse tipo de produto.

Até a gente reforçou nesse trimestre especificamente, a receita ela foi boa tanto no Brasil quanto no mercado externo, pela concentração dos projetos e as entradas e as entregas que foram feitas ao longo do trimestre - mas é um ponto que a gente tem que monitorar agora, trimestre a trimestre, a evolução daqui para frente.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Bom, João, eu vou falar um pouquinho sobre o nosso novo orçamento de capital, que foi divulgado aí ontem, crescimento robusto de 3,6 bilhões aí para o ano de 2026 - o maior aí que a Companhia realizou até agora -, e isso para suportar os nossos níveis de crescimento, né?

Dessa quebra, né, como é que a gente pode dividir isso? Aproximadamente 46% vai ser no mercado doméstico e 54% fora do Brasil. No Brasil, o que a gente pode destacar, né? Em Itajaí, a gente tem ampliação na nossa fábrica de fios, levando à questão da verticalização, aumento de capacidade produtiva e verticalização do negócio de automação.

E eu acho que o investimento de maior relevância em Itajaí, que a gente anunciou recentemente, é a construção da nova fábrica de BESS, que no 2S do ano que vem vai estar pronta. E como o Salgueiro mencionou a questão dos leilões, do leilão de BESS, ela vem num momento aí bem oportuno para a gente capturar essas boas oportunidades.

Guaramirim, além da ampliação da fundição que a gente anunciou, eu acho que o investimento relevante é a nova fábrica, com conclusão aí em 2028, de máquinas elétricas girantes de grande porte então onde nós vamos ter maior capacidade de produção de compensador síncrono e máquinas maiores - praticamente o dobro que a gente desenvolve em tamanho de máquina de compensador síncrono, no que a gente desenvolve aqui em Jaraguá do Sul -, além de aumentar a nossa capacidade também em motores maiores, motores de alta tensão.

Parte desse investimento, a gente é bom lembrar, está ligado também à expansão de transformadores que a gente anunciou nos últimos anos, e no Brasil a gente praticamente termina nesse ano a expansão de Betim, aumentando a capacidade de Betim, e continua a ampliação da fábrica de transformadores em Gravataí, e esse é um investimento que ele termina em 2027. E finalizando, em Linhares também a ampliação da fábrica de fios e aumento de capacidade produtiva.

Quando a gente vai para o exterior, o México é o destaque com a nova fábrica de transformadores, um investimento que vai terminar aí no 1S27; além também de uma nova fábrica de tintas líquidas para a gente começar a levar esse negócio para a América do Norte, e além também um pouquinho de verticalização.

A China, o aumento da capacidade da fábrica de motores de alta tensão; a Turquia, uma nova fábrica de redutores; e a gente anunciou também aí nos últimos meses talvez aí o último pacote de investimentos em transformadores, que é a modernização de uma das fábricas de transformadores especiais lá em Washington, Missouri. É um investimento que ele

começa agora, mas ele tem uma maturidade aí, vai mais para 2028 - sendo esse o último pacote, o último pedaço do pacote que a gente anunciou aí, que vem anunciando os últimos dez anos para transformadores.

Sem dúvida, o ano passado a gente já ficou acima, se eu não me engano, 6,6% da receita com os nossos investimentos. Esse ano vem mais forte, mas foi necessário para a gente terminar esse ciclo de expansão do negócio de transformadores e para suportar o crescimento da Companhia no futuro, sobretudo com essas oportunidades de BESS e compensadores síncronos.

Eu acho que a visão um pouco para frente, o que faltaria a gente ter aí no nosso pacote de investimentos que vai continuar a partir de 27, são os investimentos para aumento de capacidade de verticalização, sobretudo para a gente continuar o nosso plano de integração da Marathon, que isso vai continuar de forma mais relevante a partir de 27.

A gente não vê aí, no longo prazo, a gente ficar operando fora daquele range de 3 a 5% da receita - mas pontualmente, a gente já o ano passado foi, como eu disse, 6,6, em 23 e 24 4.9 e 5.1, no limite superior. Então é provável que a gente mais um, talvez um, dois anos à frente, esteja operando mais perto da banda superior e depois voltar aí na normalidade.

Sr. João Frizo - Goldman Sachs

Maravilha, obrigado pessoal.

Operador

Próxima pergunta vem de Andressa Varotto, UBS. Andressa, por gentileza, pode prosseguir.

Sra. Andressa Varotto - UBS

Olá, bom dia, obrigada por pegarem a minha pergunta. Tenho duas aqui rapidamente do meu lado, a primeira seria em relação à margem. Acho que no trimestre a gente viu uma expansão de margem um pouco inesperada, né? Acho que tanto a gente como o mercado esperávamos ver um impacto mais forte das tarifas em custo nesse tri, e surpreendeu positivamente nesse sentido.

Então eu queria saber se teve alguma iniciativa ou alguma outra coisa que veio melhor que o esperado para ter esse resultado.

E um follow up nessa questão também da expansão de capacidade de transformadores. Como que a gente

deveria esperar as primeiras entradas de capacidade aí já no 2S desse ano? Mais ou menos mais para o 3T, mais para 4T? E também ter uma noção do quanto isso representa em relação ao total esperado de aumento, obrigada.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Andressa, obrigado pela pergunta. Vamos falar um pouquinho de margem, então. Pelo que a gente acompanhou, a margem veio acima da expectativa de mercado, mas quando a gente soma a margem do 4T com o que a gente praticou ao longo do ano, veio totalmente em linha ao que a gente tinha como expectativa no começo do ano, que ela ficaria flutuando entre o que foi 2023 e 2024 - e ela veio praticamente no meio, atendendo a expectativa.

Eu acho que esse trabalho de margem é um trabalho constante que a gente faz na WEG, a gente presta muita atenção na rentabilidade. Obviamente que em alguns momentos a gente pode ter algumas dificuldades, como as tarifas que foram impostas ao longo de 2025 e aonde a gente estava prevendo um impacto maior, sim, nas margens do 4T.

Acho que uma coisa importante a ressaltar foi todo o plano de ação e a velocidade que a WEG conseguiu imprimir nessa questão de tentar buscar alternativas para compensar essas tarifas. A gente foi bem-sucedido, com parte do nosso footprint industrial, parte de revisão da estratégia comercial - mas a gente tem que lembrar também que mix de produto é algo que vem ajudando a gente, e o momento muito positivo que a gente está vivendo globalmente no negócio de transformadores, um negócio de ciclo longo que tem ajudado nesse processo.

Então, basicamente, foi isso aí que impactou positivamente as nossas margens neste 4T - mas lembrando, quando a gente vê o ano ficou em linha com aquilo que a gente tinha como expectativa e divulgado no começo do ano passado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, Andressa, é o Salgueiro. Com relação à capacidade de T&D, só lembrando, a gente fez alguns anúncios aí desde lá do final de 2023 com a intenção de praticamente dobrar a capacidade que a gente tinha no final de 2023, início de 2024, até o final desse ano, início do ano que vem, então esses projetos eles vêm acontecendo. Dá para dizer que uma pequena parte já

entrou, algumas expansões de capacidade que foram feitas desde os primeiros anúncios até hoje.

A gente tem um primeiro projeto mais relevante entrando ao longo deste ano, como o André comentou aqui numa resposta anterior, a capacidade nova de Betim que ela entra ao longo deste ano. Grandes números, se a gente pegar o que foi feito, mais Betim, talvez a gente esteja chegando próximo a uns 25% da intenção de dobrar essa capacidade, e a gente ficaria com 75% dessa capacidade para ser adicionada no final desse ano, mas mais forte até o início do ano que vem, que aí a gente está falando da expansão de Gravataí aqui no Brasil e as fábricas novas da Colômbia e também do México no mercado externo.

Acho que só um ponto importante que é sempre bom frisar: quando a gente fala de disponibilização da capacidade, a gente está comentando a fábrica pronta. Não necessariamente a gente vai começar já rodando plena capacidade ou gerando toda a capacidade de receita. É natural nesse negócio a gente ter um ramp-up, uma ocupação gradual dessa capacidade.

Então do ponto de vista de receita e contribuição para resultado, a gente está vendo alguma coisa entrando mais para o final desse ano, essa capacidade que vai entrar aqui no Brasil - mas mais forte o ano que vem -, e para a capacidade que vai ser adicionada no início do ano que vem eu diria que vai começar gradualmente essa contribuição ao longo de 27, mas de forma mais significativa a partir de 2028 do ponto de vista de resultado.

Sra. Andressa Varotto - UBS

Obrigada André, obrigada Salgueiro, entendi. Só queria clarificar um ponto aí, Salgueiro: esses números que você mencionou de 25 / 75 está se referindo só ao doméstico ou ao total?

E também um follow-up: vocês já começaram algum esforço comercial para ir vendendo essa capacidade que está entrando? E como que tem sido isso aí? Obrigada.

André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Não, na verdade o número é o total. A gente anunciou lá atrás os investimentos, tanto o Brasil quanto o mercado externo, mas a ideia era duplicar a capacidade global da WEG de T&D, então esses números são para todas as geografias.

E a resposta para a segunda pergunta é sim, a gente já vem, à medida que os projetos vão avançando e a gente tem uma previsibilidade maior da disponibilidade da fábrica a gente vem oferecendo essa capacidade para o mercado.

E é aquilo que a gente vem comunicando: acho que a demanda ela está bastante aquecida, deve continuar aquecida, então do ponto de vista de pedidos e carteira, a gente não vê nenhum grande risco. É mais uma questão de a gente conseguir executar os investimentos e ter as fábricas disponíveis.

Sra. Andressa Varotto - UBS

Ficou super claro, muito obrigada.

Operador

Uma pergunta vem de André Mazini, Citi. André, por gentileza, pode prosseguir.

Sr. André Mazini - Citibank

Bom dia, Rodrigues, Salgueiro, obrigado aqui pelas perguntas. São duas, a primeira é uma pergunta fazendo um gancho com o WEG Day, né? Aquele evento deu muito destaque para a parte de soluções e serviços. Então como é que está batendo no DRE essas receitas, se ela já está mudando para ter um share maior de solução e serviço, né? Como é que a gente pode ver isso no DRE? Qual o percentual da receita hoje vindo dessas linhas e qual o percentual que vocês querem chegar, dado que isso foi, na minha opinião, o que mais foi falado no WEG Day? Essa é a primeira.

E a segunda sobre crescimento de receita para 26, se com esse câmbio de 5,14, que é o da tela hoje, assumindo ele flat para o resto do ano, seria mais provável a receita crescer no campo ali de single-digit, um dígito, ou ainda dá para pensar dois dígitos, mesmo com esse câmbio não ajudando para o crescimento de receita denominada em BRL? Obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Mazini, bom dia, Salgueiro. Vou responder à primeira pergunta de soluções e serviços, o André cobre depois a parte de crescimento. De fato, a gente tentou mostrar no WEG Day uma mudança que vem acontecendo na Companhia, de uma empresa que algum tempo atrás

era mais focada em produtos e está cada vez mais se transformando numa provedora de soluções.

E quando a gente fala soluções, a gente tem a venda, continua com a venda dos produtos, mas incorporando cada vez mais a parte de serviços. Então, de fato, essa parte de serviço ela vem ganhando alguma representatividade. A gente anunciou até no ano passado a criação de uma nova diretoria no negócio da WEG Energia, aqui de máquinas grandes, para atender esse mercado de serviços - e a gente vê uma carteira de pedidos evoluindo bem e contribuindo para crescimento.

Mas a gente tem uma série de serviços também incorporados nas outras unidades. Então tanto na parte de geração eólica quanto na parte de geração solar, os contratos de operação e manutenção; a própria TGM, que é a nossa empresa de geração térmica, tem um componente bastante representativo da parte de serviços, principalmente para o setor sucroalcooleiro.

A gente teve o ano passado também a aquisição da Tupi na parte de mobilidade elétrica, que vem agregar a parte de software, serviços de conexão do motorista com a infraestrutura de recarga.

Então tem várias frentes sendo abertas aqui dentro da Companhia, e a tendência, sim, é que essa receita vai evoluir e vai continuar crescendo - inclusive na parte industrial, com toda a parte de negócios digitais, a própria PPI que vem trazer o MES, que é a solução de software para o cliente monitorar todo o processo industrial.

Então é natural esperar esse crescimento, mas a gente não tem nenhum target específico, "Ah não, o Share era X e vai ser Y no futuro". Acho que tem muita oportunidade não só olhando para serviço, mas olhando para a solução, né? E a solução vai ser sempre a junção da venda do equipamento junto com a oferta de serviço.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Bom, vamos falar um pouquinho sobre perspectiva de receita para 2026. A Companhia, sem dúvida, vai trabalhar para apresentar mais um ano de crescimento, né? Mesmo aí num cenário geopolítico que provavelmente vai continuar desafiador.

Eu acho que é bom sempre pontuar o que está caminhando bem: a gente continua com uma boa demanda dos negócios de transmissão e distribuição tanto no Brasil tanto no exterior. Claro que ele tá um pouco limitado nesse ano pela questão de capacidade, como o Salgueiro bem colocou aí, mostrando aí qual

que é a nossa expectativa de aumento de capacidade - mas a gente tá vendo boas oportunidades de negócios como mobilidade elétrica, também foi comentado; BESS, como foi comentado, e a preparação da WEG para capturar oportunidades não só nesse ano, mas mais à frente.

A história também dos compensadores síncronos, os alternadores, a demanda que cada vez está vindo mais forte para soluções de data centers. E aí quando fala em data center, a gente lembra mais de transformadores, mas a WEG tem soluções completas, tanto também na questão de garantia de backup, com os alternadores, com o BESS, tanto também nas soluções de refrigeração e soluções de automação, então é algo que já começa a aparecer uma entrada de pedidos mais voltadas a isso daí.

Agora, o que a gente tinha alguma expectativa, André, é sem dúvida tentar buscar um crescimento de dois dígitos que seja, baixo, com a visibilidade que a gente tem hoje, mas isso seria numa condição de câmbio, digamos, estável, comparado ao que a gente apresentou aí o câmbio, o BRL versus o USD apresentado em 2025.

A gente tem uma situação diferente agora. O câmbio está valorizando, então aí fica um pouco, com a previsibilidade que a gente tem hoje, digamos, aumenta esse desafio de fazer isso acontecer. Então é possível que a gente não consiga, se o câmbio continuar dessa forma, entregar a expectativa inicial aí de dois dígitos baixos, alguma coisa muito próxima disso.

Mas acho que é muito importante salientar também que o que foi um ofensor ao crescimento da receita, que a gente caiu em 2000 no último trimestre e vai impactar - aí acho que não da mesma maneira que foi o último trimestre, mas pode impactar talvez mais forte o 1T, um pouco do 2T - são os mesmos fatores: a falta de uma carteira de renováveis mais focada em geração centralizada, que nós apresentamos no 1S do ano passado; e um câmbio também mais apreciado - lembrando que câmbio no 1T25 acho que ele ficou na casa de 5,84, por aí, e a gente tá numa situação agora abaixo de 5,20. Então o que é provável que aconteça é que a gente tenha perfis de crescimento ao longo do ano diferentes: um perfil mais baixo no 1S por esses fatores que eu reporte, e uma recuperação no 2S, em condições de câmbio já mais, médias mais próximas, e também um pouco dessas capacidades que estão sendo a que o Salgueiro anunciou, e também aí a base de comparação mais nivelada no 2S.

Sr. André Mazini - Citibank

Perfeito. Obrigado Rodrigues, Salgueiro.

Operador

Próxima pergunta vem do Lucas Laghi, XP Investimentos. Lucas, por gentileza, pode prosseguir.

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Opa, bom dia pessoal, obrigado aqui pelo espaço. Eu tenho, acho que pensando em 2026 também mas passando para o tema de rentabilidade, acho se você pegar o dado aqui de 2025, como vocês comentaram, ficou ali no range de 2023 a 2024, quando a gente olha para margem EBITDA, como vocês já vinham comentando, e é sempre muito difícil ter uma visibilidade mais clara de margem para a WEG.

Mas mais para entender um pouco esse panorama para 2026, tentar ligar as forças aqui, os drivers de rentabilidade. Porque câmbio, como a gente comentou agora na pergunta anterior, joga contra; T&D, que está com margem muito alta, vem bem forte, não deveria crescer tanto por capacidade, então talvez por efeito mix de T&D não jogue tanto a favor; matéria prima está subindo, a gente viu o que aconteceu com o preço de cobre; e aí, por outro lado, você tem o solar que talvez não deva ter tanta relevância em 2026 versus 2025, demanda está forte.

Enfim, para entender no combinado de tudo isso, e pegando essa referência de 2023 e 2024, faz sentido ainda esse range para 2026? Talvez pensar mais para essa margem de 2023 num low-end desse range que a gente está discutindo? Enfim, mais para entender, no combinado de tudo isso, o que dá para a gente ter como uma referência aqui para a margem para a WEG em 2026.

E aí uma segunda pergunta: em relação ao eólico, que a gente tem falado menos, a percepção que a gente tem é que quase, o mercado meio que quase que marca zero o eólico para frente. Tem a parte de serviço, mas pensando em venda de aerogeradores. E assim, vocês têm a plataforma nova de 7 Mega, entender qual é a perspectiva que vocês enxergam para esse produto daqui para frente?

E a de 4.2, que acho que foi muito bem aceito domesticamente, se tem alguma atualização em relação a novos mercados, vendas externas, Índia, que a gente comentava bastante no passado. Mais para pegar uma atualização aqui desse produto que, como caiu bastante - hoje não tem venda - pensar o que poderia acontecer daqui para frente, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Lucas, obrigado pelas perguntas, vamos falar um pouquinho de margem, então. Vamos lá. Acho que a administração está bem satisfeita com as margens que a gente está entregando aí, sobretudo a média, as margens dos três últimos anos, acima de, muito próximo a 22, então a gente está bem satisfeito com isso.

E a gente inicia 2026 com uma expectativa de entregar margens próximas à média desses últimos anos. É muito difícil a gente sempre fazer uma projeção de margens. Pode ter variações no trimestre devido à entrega, de concentração de produtos em ciclo longo, de projetos especiais que podem mudar isso; e, obviamente, também o mix pode impactar nisso.

O que eu posso dizer o seguinte: a gente, no 1S a gente tem um mix mais favorável perto do que foi o 1S do ano passado, então acho que isso conta de maneira positiva. E parte também desse bom desempenho, eu já comentei em outra pergunta, passa pelo negócio de transformadores, que vem contribuindo de forma positiva aí nos últimos anos.

Acho que também é importante acompanhar riscos que podem mudar essa dinâmica, como a variação do câmbio, por exemplo, que no curto prazo a gente sempre fala que a correlação margem e câmbio é fraca na WEG, mas no curto prazo a volatilidade pode trazer oscilação.

Quando você tem uma desvalorização mais acentuada, você tem o benefício que você tem um estoque que foi adquirido com câmbio diferente, que traz um benefício positivo. Isso também o contrário também ocorre: numa apreciação do BRL mais acentuada, isso talvez traz impacto - mas no médio prazo isso se compensa, mas sim, pode trazer. Por que eu estou dizendo isso? Porque pode trazer alterações entre os trimestres aí.

Precisamos acompanhar também essa questão das atualizações tarifárias, que também pode trazer alguma novidade.

A gente também sempre segue monitorando a alterações relevantes em custos das commodities que também pode ter impacto, principalmente o cobre, que é uma matéria prima importante. Mas acho que o que eu posso dizer hoje é o seguinte: que a gente, para o fechamento do ano, a gente espera margens saudáveis, muito em linha com a média do que a gente vem praticando aí, vamos dizer, agora nos últimos três anos, depois que a gente fechou aí 2025 em 22,1.

Lucas, com relação ao eólico a gente tem a situação do Brasil, né? O Brasil, na verdade já faz alguns anos que a gente não vê grandes investimentos em eólico. Na verdade, a gente não tem visto muito leilão de energia no Brasil nos últimos anos, então o mercado regulado ele está mais parado; e o mercado livre, os investimentos foram muito concentrados nos últimos anos, até por questão de competitividade e custo, para o solar. Então o solar puxou muito dos investimentos, o que fez com que os projetos de eólico eles praticamente desapareceram do mercado.

Quando a gente olha para frente e a gente começa a ver agora a situação de reservatório das hidrelétricas com nível mais baixo, um risco eventualmente de em algum momento para frente a gente começar a ter que pensar em novas fontes de geração, é natural imaginar que novos investimentos aí, pensando para os próximos anos, vão acontecer em diversas fontes, e a gente deveria ver uma retomada dos investimentos no eólico aqui do Brasil, porque a gente tem um perfil de vento que faz bastante sentido.

Então olhando médio e longo prazo, a gente acredita muito no desenvolvimento desse mercado, e estamos preparados com a nova máquina de 7 Mega que está pronta. O desenvolvimento dela foi concluído, a gente instalou o protótipo, fizemos os testes de campo e, eventualmente, novos projetos aqui no Brasil já seriam com essa máquina.

Quando a gente olha o mercado externo, a gente tem dois principais desenvolvimentos anunciados: um é o mercado na Índia, que você comentou (e aqui seria com a plataforma de 4.2). Então a máquina lá também está certificada, os investimentos de fábrica praticamente concluídos, o time comercial trabalhando agora para tentar conseguir o primeiro pedido.

E a gente tem também o desenvolvimento do mercado nos Estados Unidos. Aí no mercado dos Estados Unidos o foco seria com a máquina de 7. Foi um anúncio um pouco mais recente, então não temos nenhum contrato, mas também trabalhando lá com o time comercial - e preparando e já fazendo os investimentos na fábrica de Minneapolis, na EM, para deixar a fábrica preparada para produzir essas máquinas quando a gente tiver o primeiro pedido.

Então, na prática, quando a gente olha a curto prazo, este ano e provavelmente ano que vem de fato a gente não deve ter nenhuma grande contribuição do eólico. O que a gente eventualmente vai ver é esse segmento voltando a ser mais representativo no médio e longo prazo.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Sr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Boa, obrigado pessoal, bom dia.

Operador

A próxima pergunta vem do Pedro, Itaú BBA. Pedro, por gentileza, pode prosseguir.

Sr. Pedro Tineo - Itaú BBA

Bom dia, pessoal, obrigado por ter pegado a pergunta do nosso lado. Eu queria explorar de novo sobre a questão da capacidade de transformadores que deve entrar online full aqui em 2027, eu queria só entender aqui. Para 2026 ficou super claro que a expectativa de margem deveria ficar perto do que tem praticado nos últimos anos.

Para 2027, vocês acreditam que a gente pode voltar a ter uma pernada maior de aumento de margem por conta do mix melhor, dado mais entregas de transformadores com a capacidade adicional que vocês vão ter?

E aí eu queria também perguntar, para 26, que vocês comentaram sobre o câmbio, a questão de expectativa de crescimento; para 2027, com a entrada da capacidade, só queria só pegar aquele ponto: de fato, o 2027 é mais para o fim do ano, que vocês acreditam que a gente vai ter um impacto full, e aí mais para 2028? Ou se a gente já deveria começar a pensar em 2027 voltando ao patamar ali de dois dígitos por conta de transformadores? Principalmente tudo mais constante, sem falar aqui de câmbio e outras variáveis. Obrigado, viu, pessoal!

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Pedro, obrigado pela pergunta. Pessoal, acho que é muito cedo para a gente falar ainda da margem para 2027, até porque tem um slide muito importante na nossa apresentação aos investidores que mostra muito a dinâmica de ciclo curto e ciclo longo, e é claro que se a gente pensar que só o negócio de transformadores na WEG vai crescer, faz sentido a gente esperar uma margem consolidada melhor do que a gente vem praticando.

Mas, na realidade, na WEG todos os outros negócios estão buscando oportunidades de crescimento. Então vai depender muito do mix, Pedro, e a gente vai ter que esperar um pouco mais para ter uma visibilidade melhor.

O segundo ponto é que é mais para o final do ano de 2027 que a gente vai ter, a gente precisa fazer o ramp-up dessas fábricas. Pessoal, só para dar um pouco mais, sustentar um pouco mais, quando a gente fala que o aumento de capacidade pleno vem um pouco mais à frente, tá? O treinamento de um operador, um blue color, em transformadores, leva mais ou menos dois anos para essa pessoa estar capacitada para produzir um transformador de grande porte com a qualidade e a tecnologia que demanda esse tipo de produto. Então é natural que a gente vai adicionando a capacidade e observar esse aumento de dobrar a capacidade, ela vai começar, a gente vê isso de forma mais redundante, mais ao final de 2027 em diante.

Sr. Pedro - Itaú BBA

Super claro, obrigado.

Operador

Próxima pergunta vem do Rogerio Araujo, Bank of America. Rogerio, por gentileza, pode prosseguir.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Olá André, Salgueiro, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas da minha parte, a primeira vocês falaram no release de uma oscilação pontual de T&D, entrega de T&D no Brasil. Vocês conseguem passar uma noção pra gente de quanto que essa redução de GTD Brasil foi relativa à comparação, à baixa comparação do solar, e quanto foi menos entregas pontuais de T&D? Essa é a primeira.

E a segunda, sempre muito difícil tentar fazer conta de margem da WEG - sempre que a gente tenta a gente erra -, mas dessa vez tem um componente muito forte da tarifa US, que acaba de uma vez. E aí, se trocarem por uma tarifa de 15 ou não, a gente chega aí numa estimativa de 1,5 ou até 2,5 pontos de margem, tudo mais constante. Ele é relevante para a WEG.

Então eu queria entender se tem alguma questão pontual de timing, de pagamento, de tarifa, enfim, quando é que exatamente essa tarifa para de ser cobrada? Quando pega no resultado da WEG? Eu entendo que vocês vão esperar a gente ter uma decisão final para agir comercialmente, mas enquanto isso não acontece a gente deve ver o impacto. Então é entender se faz sentido essa magnitude e quando exatamente para de entrar esse custo, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Rogerio, bom dia. Com relação a T&D, ou melhor, com relação a GTD Brasil, a gente teve uma queda importante no trimestre. Infelizmente a gente não dá quebra pelos negócios, mas o que dá para a gente compartilhar é que dessa queda a maior parte foi, de fato, o impacto do solar. Então a gente teve uma concentração grande no final de 24 e início de 25 das entregas dos projetos de GC, e esses projetos de GC não existem em carteira agora. Então dá para dizer que uma parte importante dessa queda veio de GC.

Depois de GC, a gente teve um impacto também bem menos relevante, mas eu diria que mais importante do que T&D, que foi o eólico. Então o eólico ainda tinha alguma coisa acontecendo lá no final de 24, e não teve praticamente nada. Obviamente, o contrato de operação e manutenção ele continua nas mesmas bases, mas quando a gente fala máquinas novas, a gente teve um impacto também do eólico nesse comparativo, trimestre contra trimestre.

E aí depois a gente teve T&D. Na verdade, a novidade em relação a T&D é que T&D não cresceu esse trimestre. T&D vinha crescendo de forma consistente, praticamente de lado, uma pequena queda no comparativo do 4T25 em relação a 24, e aí isso compôs esse desempenho de GTD Brasil como um todo - mas muito concentrado em solar, um pouco em eólico e sem a contribuição do crescimento de T&D nesse trimestre especificamente, por uma questão natural ali de entrega que acontece nesse tipo de projeto. Dependendo das entregas, de como a gente tem o escalonamento dos projetos, um trimestre ou outro pode ter esse tipo de oscilação.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Rogerio, vou falar um pouquinho de tarifas. A gente tem que sempre lembrar que a gente está falando da 122 e a 232, tá? Então a 232 ela não muda nada. É que antes, a WEG estava muito mais focada, quando falava em 232, no México, porque o Brasil já estava sendo tarifado a 50%. Então agora o Brasil, como o resto do mundo, entra também na 232, que fala da tributação sobre os componentes de cobre, alumínio e aço, então isso não acaba mudando nada.

Em teoria, a 122 ela perde a validade. 10 + 40 ela vai para 10, e tem a expectativa aí, em breve, ela vai passar para 15. Mas o impacto disso é um pouco mais à frente. Porque a gente tem que lembrar, porque são os novos pedidos agora, que estão saindo do Brasil, tem todo o transit time, depois tem que passar pelo giro

de estoques. Então esse impacto em custo de, digamos, das importações que vão para os Estados Unidos, é um negócio que vai aparecer em algum momento lá no 2T, 3T. Agora a gente vai ter que acompanhar também qual o impacto que isso pode trazer nas questões comerciais que a gente vai ter que avaliar um pouco mais à frente.

Sr. Rogerio Araujo - Bank of America

Ficou bem claro André e Salgueiro, muito obrigado.

Operador

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

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Bom dia. A primeira se vocês puderem passar uma cor aqui sobre a linha dos minoritários. Quando a gente olha o volume relativo ao lucro, ele vem crescendo, então só entender se é uma tendência que a gente deveria esperar daqui para frente, enfim, dado talvez composição de subsidiária, de onde estão vindo os resultados.

E a outra pergunta sobre a questão da alíquota efetiva. Acho que existia talvez uma expectativa que essa alíquota deveria crescer ao longo do tempo pela questão do transfer price, mas é uma alíquota que continua ainda em patamares bastante baixos. Vocês têm buscado novas formas de eficiência fiscal, então só entender se a gente deveria continuar esperando essa alíquota ali ainda abaixo de 20% - 2025 ficou ali abaixo de 7% -, enfim, entender um pouco que range vocês esperam essa alíquota. Obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Motta, bom dia. Com relação à linha de minoritários, na verdade o que entra ali são basicamente os resultados das operações onde a WEG não tem 100% de participação. Então a gente tem algumas operações aqui no Brasil, talvez o destaque para a WEG CESTARI, que é a joint venture no negócio de redutores. Mas eu diria que o peso mais relevante acaba sendo a operação de T&D no México e nos Estados Unidos, onde a gente tem um sócio parceiro, e aí a parcela do lucro do sócio acaba transitando por essa linha.

Então o que tem acontecido é que o negócio de T&D, principalmente mercado externo, vem crescendo num ritmo bastante interessante nos últimos anos, tanto do ponto de vista do crescimento de receita, mas também melhora de rentabilidade. Isso vem se refletindo em maior resultado e, consequentemente, proporcionalmente, até se a gente olha para esse trimestre, a receita da WEG no consolidado caiu, mas quando a gente olha para essa parte da operação, ela cresceu de forma importante. Então o share do lucro tem aumentado e, consequentemente, essa linha de minoritários tem aumentado, então o principal ponto é esse.

É difícil dizer, porque eu volto num dos pontos que o André comentou aqui numa resposta anterior, qual que vai ser o ritmo de crescimento dos demais negócios, então aí a gente vai precisar acompanhar trimestre a trimestre. A gente sabe que a parte de T&D, com foco no mercado externo, está num cenário positivo, vai continuar crescendo. Então se a gente olhasse só por esse aspecto, daria para dizer que tem uma expectativa de eventualmente essa linha continuar crescendo um pouco - mas a gente tem também outros negócios dentro da Companhia que podem evoluir aí, a depender do mix a gente pode ter alguma diferença.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

E falando sobre a alíquota efetiva, Motta, acho que não mudou o que a gente sempre vem falando, que ela um pouco normalizada ela vai girar em torno de 20%, como foi aí a média de 2024, foi muito próximo a isso.

O que aconteceu em 2025 que ela rodou abaixo desse patamar? Isso foi um pouco aí devido ao maior volume de JCP que foram distribuídos, anunciados ao longo do ano; também a melhoria de lucro das unidades fora do Brasil, que possuem uma alíquota menor; e também nós tivemos pontualmente uma contribuição positiva de incentivos fiscais, especialmente aí voltada à lei de inovação tecnológica. Mas de maneira normalizada, não mudou ainda a expectativa que a gente anunciou lá atrás.

Sr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito, muito obrigado, gente.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Lucas Melotti, Banco Safra. Lucas, por gentileza, pode prosseguir.

Sr. Lucas Melotti - Banco Safra

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço, tenho uma rápida aqui. Nos últimos... a gente tem observado uma grande aceleração dos anúncios de novos data centers nos Estados Unidos, em conjunto com uma demanda de energia pelos data centers operacionais crescendo de forma bem exponencial, com alguns estudos já indicando que o consumo já está em 7% da demanda total de energia dos Estados Unidos.

Nesse contexto, mesmo considerando a adição de capacidade da indústria que deve acontecer aí nos próximos anos, vocês enxergam espaço para novos aumentos relevantes de preço? Em transformadores, desculpa.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi, Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta. Na verdade, a gente vem acompanhando todo esse desenvolvimento do mercado de data centers. Eu diria até de forma mais ampla, talvez não só data centers, mas o consumo de energia e demanda, consequentemente, pelos nossos equipamentos. Então esse tem sido o principal driver de crescimento do negócio de T&D, principalmente no mercado externo - e essa tendência tende a continuar.

Quando a gente olha para o mercado em si, a gente tem uma carteira bastante robusta. A gente vem adicionando capacidade, mas a gente também vê outros players na indústria anunciando expansões e aumento de capacidade ao longo dos próximos anos, e por conta desse contexto o que a gente tem percebido do ponto de vista comercial, pelo menos nos últimos trimestres, é que a gente está rodando em um nível de precificação bem interessante, com uma boa rentabilidade - mas sem ver grandes expansões, como a gente viu ao longo do ano passado, principalmente, ou dos dois últimos anos. Então esse é o cenário atual.

Eventualmente, se essa demanda ela se provar mais aquecida para os próximos anos, a gente eventualmente pode entrar num novo ciclo de preço, ajudando o crescimento - mas não é o nosso cenário base para esse momento. É um cenário mais de instabilidade, mas uma instabilidade num patamar bastante interessante, com uma boa rentabilidade para a Companhia.

Sr. Lucas Melotti - Banco Safra

Perfeito, super claro.

Operador

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas, lembrando que, caso tenha alguma dúvida, fique à vontade para enviar sua pergunta para o nosso e-mail: ri@weg.net. Gostaria agora passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais da Companhia. Por favor, André, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Gostaria então de agradecer mais uma vez a presença de todos, a participação, e nos falamos novamente então na divulgação dos resultados do 1T26. Um ótimo dia a todos.

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



CORPORATE PARTICIPANTS

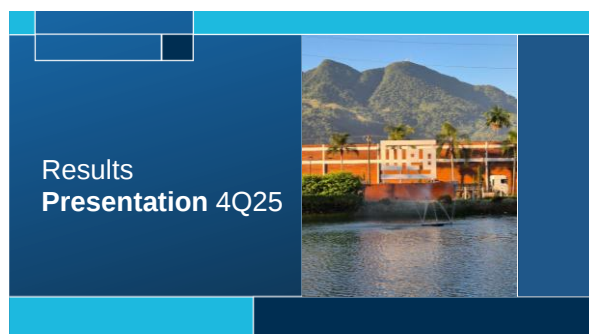
Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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 Earnings Conference Call for the results of the 4th Quarter of 2025.



I would like to highlight that interpretation is available on the platform through the 'Interpretation' button accessed via the 'Globe' icon at the bottom of the screen. Please note that this conference call is being recorded and broadcast live. After its conclusion, the audio will be available on our investor relations website.

During the company's presentation, all participants will have their microphones muted, we will begin the Q&A session after that. To ask a question, please click the 'Raise Hand' icon at the bottom of your screen to join the queue. When your name is announced, a request to enable your microphone will appear on the screen; at that time, please enable your microphone to ask your question. If you have more than one question, we kindly ask that you ask them all at once.

If we are unable to answer all questions live, please do feel free to send your question to our e-mail address at ri@weg.net, and we will respond after the conclusion of

this

conference.

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.

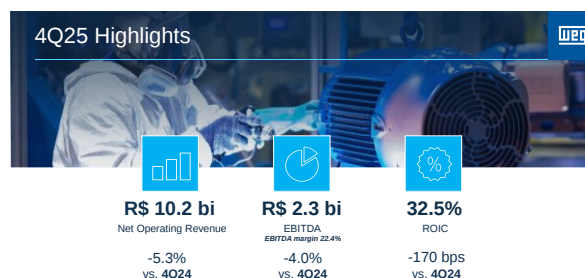
We'd also like to emphasize that any forecasts contained in this document or any statements that may be made during this conference call regarding future events, business outlook, operational and financial projections and targets and WEG's future growth, potential growth, constitute merely the beliefs and expectations of WEG's management based on currently available information.

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

Joining with us today, we have our CFO, André Luís Rodrigues; André Meneguetti Salgueiro, our finance and investor relations officer; and Felipe Scopel Hoffmann, investor relations manager.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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



In Slide 3, we have the operating revenue, which decreased by 5.3% compared to 4Q24.

In Brazil, industrial activity remained positive, supported by sustained demand for short-cycle products and deliveries of long-cycle projects. The decline in revenue

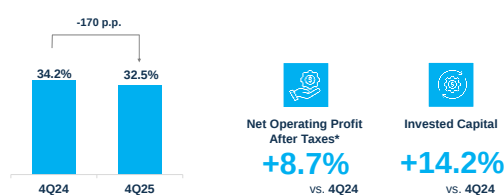
compared to the same period last year was motivated by the absence of centralized wind and solar generation products.

In the external market, we continue to see a strong level of deliveries in the power generation, transmission and distribution business, especially in the transmission and distribution segment in North America, combined with a solid demand in industrial, electrical and electronic equipment business across the main regions where we operate, although revenue in Brazilian BRL was impacted by exchange rate fluctuation.

We closed the quarter with an EBITDA margin increase compared to the same period last year, and it was 22.4%. EBITDA reached 2.3 billion, representing a 4% decrease compared to 4Q24. Throughout...

And then our main financial indicators remained at a high level of 32.5%, as we will see in more detail on the next slide.

Return on invested capital



*Accumulated in the last 12 months

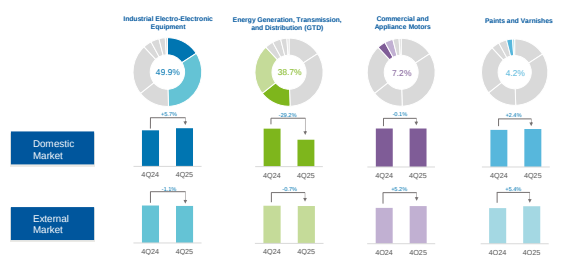
4

ROIC remained at a healthy level, driven by the maintenance of high operating margins; however, we observed a reduction in the quarter compared to the same period last year, mainly due to increase in invested capital related to investments in fixed assets and acquisitions during the period. I now hand it over to André Salgueiro.

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

Good morning, everyone, and thank you, André. On Slide 5, I will show you the revenue performance across our business areas. Starting with Brazil, industrial activity was positive for short-cycle equipment with diversified demand across several segments, in addition to strong demand for new traction systems and batteries for electric buses.

4Q25 Business Area Performance



5

Despite a still restrictive environment for new investments, long-cycle equipment also delivered solid results.

In GTD, the decline in revenue was mainly due to lower deliveries in the generation business, especially because of the absence of centralized wind and solar generation projects. In addition, the T&D business also experienced fluctuations in deliveries, which is natural for this type of product.

In commercial and appliance motors, demand remained stable compared to the same period last year, with solid performance in the construction and compressor segments.

In coating and varnishes, demand remained positive, diversified across different segments, with emphasis on the sale volume of liquid paints in the construction segment.

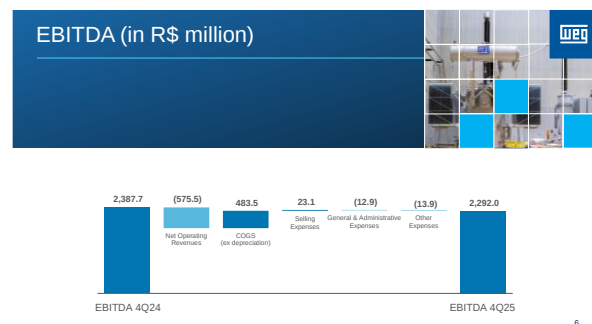
In the external market, although revenue in BRL was impacted by the exchange rate fluctuations, industry activity remained healthy in several markets, especially in the ventilation and refrigeration segments. We recorded a strong volume of long-cycle equipment deliveries, particularly high-voltage motors, despite reduced new investments due to ongoing geopolitical uncertainties.

In GTD, we continue to see strong delivery volumes in the T&D business in the United States, although at a slower pace in other operations, particularly in South Africa.

In the generation business, we saw a solid performance in North America and fluctuations in project deliveries in India.

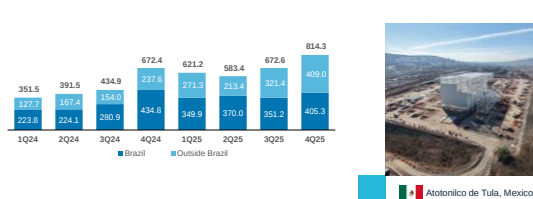
In commercial and appliance motors, we observed sales growth in key regions, especially in China and North America, in addition to the contribution of both businesses to revenue in the quarter.

In coatings and varnishes we recorded revenue growth, driven mainly by strong performance in Mexico and the contribution from the recently acquired Heresite business in the United States.



On Slide 6, we can see the EBITDA performance. The EBITDA margin closed the quarter at 22.4%, increasing compared to the same period last year, reflecting a better product mix and efforts to mitigate the impact of recent changes in international tariff legislation. EBITDA decreased by 4% compared to 4Q24, mainly due to lower revenue in the quarter.

Investments (CAPEX)



On Slide 7, we show the evolution of investments, which totaled 814 million BRL with 50% allocated to Brazil and 50% to operations abroad. In Brazil, we continue the modernization and expansion of production capacity in T&D, in addition to capacity increases and productivity gains in Jaraguá do Sul and Linhares.

Abroad, highlights include the progress of transformer investments in Mexico, the United States and Colombia, as well as investments in expansion production capacity in China. With this, I conclude my remarks and hand it back to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

On Slide 8, before moving to the Q&A session, I would like to highlight the following: in December '25, we announced the acquisition of Sanelec, an Indian company specialized in the manufacture of motor regulation and excitation systems. With this acquisition, we expanded our international footprint, strengthened the solutions offered to existing customers and increased our participation in power generation control market.

Recent Achievements

- Acquisition of Sanelec, a manufacturer of voltage regulators and excitation systems.
- Investment in a new factory for battery energy storage systems (BESS).

Outlook

- Despite some challenges to growth, we continue to have good opportunities in Brazil and abroad.
- Positive operational dynamics with healthy margins and returns.
- Robust investment plan to increase capacity in Brazil and abroad.
- Geopolitical and macroeconomic scenarios require attention.

More recently, we announced the construction of a new plant dedicated to the production of battery energy storage systems in Itajaí, with conclusion expected for 2H27.

And finally, I would like to address our outlook for this year. We continue to see strong revenue opportunities in our main businesses, both in Brazil and abroad. However, exchange rate impacts and the absence of centralized solar generation projects may weigh on growth, particularly in 1HTY. We maintain a healthy operating dynamic with an ongoing focus on operational efficiency and productivity gains, which should continue to support solid operating margins and returns on invested capital.

As part of our continued investment program, we approved a robust capital expenditure plan for '26 totaling 3.6 billion, supporting the company's strategy of continuous and sustainable growth. It's always important to remain attentive to the global macroeconomic environment and potential risks and volatility; even so, we maintain our expectation for business growth, strengthening our presence in Brazil and globally while pursuing opportunities in new markets.

This concludes our presentation. We can now move on to the Q&A session.

Contacts Investor Relations

ri.weg.net
 +55 47 3276 6106
ri@weg.net
twitter.com/weg_ir

Driving efficiency and sustainability

Q&A SESSION

**Operator**

Now we will start the Q&A session. As a reminder, to ask questions please click the 'Raise Hand' button on your screen to join the queue. When your name is announced, a request to enable your microphone will appear on your screen. You should then enable your microphone to ask your question. We kindly ask that you ask all your questions at once.

And to kick off with the first question from Lucas Marchiori, BTG Pactual. Lucas, we will open your microphone and please, proceed.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Well, thank you very much, good morning. I have two comments to make, first on tariffs, and I would like to hear from you the announce... your understanding. We know that the basis is 30%, and I would like to know how it works now since there is... is there a negotiation to accommodate prices? Would that affect any request? So the first topic is U.S. tariffs.

And then number two, the auction with a lot of comments on Chinese participation, and so I would like to hear from you what would WEG's competitive differential be regarding this auction?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, thank you for your question. I will talk a little bit about tariffs and Salgueiro can update that as well. I would like to review what was mentioned before. Our understanding is that the tariffs that have been determined and announced for '25 in Brazil, which added up to 50%, lose their power. And initially it was announced as 10, but it may be that it will increase to 15%. 232 continues. It is the section of the law on commercial expansion applied above all to iron, aluminum, copper and imported products from the U.S.

But it is too early, I would say. We do not know whether we're going to have new tariffs announced in the upcoming weeks; and therefore, it's a bit premature to discuss commercial strategies right now. It's important to highlight that the current situation gives us a better competitive approach. We will continue discussing it, evaluating the impacts and taking the necessary measures to mitigate all of these effects - but we have to wait a little bit longer so that we know... so that we have a better idea of what is going on.

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

Good morning, this is Salgueiro. And regarding the auction, it's important to highlight that it might happen now in 1Q and the expectation is for early June, but in practice, it has not been officially announced and published. We are monitoring it and tracking the development, market estimates and what has been informed the auction would be for 2 Gigs of installed capacity, but other information is being considered.

We have been prepared for this for a while now. Since the purchase of the technology in 2019 of the NPS in the United States, we've been developing some small and midsize projects, both in the U.S. and here in Brazil. And now more recently, we were preparing ourselves for this more structured demand for large products in Brazil with a more recent announcement made in Itajaí, and that will increase our productive capacity in Brazil so that we can meet the demands of this market.

Regarding competition, it's only natural to imagine a competitive environment for this segment, just as we have it for others such as wind and solar. So it's only natural that this will happen, and we are preparing ourselves the best way possible to address this market.

And then, there are some other aspects that we'd like to reinforce. So we have a long-standing relationship with the operators of this project, which could be a differential for us: engineering support, aftersales support and the presence here in Brazil for many years.

And of course, the competition aspect with the new plant, we have to be prepared for that. So we are following all of the regulatory aspects. They are not 100% defined, but we are monitoring and we have to make the best use of opportunities that will come, not only this year, but in future years when we will have a lot of opportunities.

Mr. Lucas Marchiori - BTG Pactual

Excellent. Thank you for your answer and have a good day.

Operator

Our next question is from Joao Frizo, Goldman Sachs. João please, proceed.

Mr. Joao Frizo - Goldman Sachs

Good morning everyone, thank you for taking my questions, I have three. First, I would like to hear a little bit about the (incomprehensible 16:49) in the area of electric and industrial motors here in Brazil and worldwide. We have uncertainties, which have had an impact on orders. Could we expect a weaker growth for '26 because of this?

And regarding capital, you mentioned relevant figures for '26, but could you expand that?

Regarding CapEx, we've been running for some years at 3% above revenue, and if you look at '27, 28 and 29, should we expect the same or should we expect normalization? Thank you very much.

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

João good morning, this is Salgueiro. I will start with the long industrial demand cycle, and then we'll talk about CapEx. As you mentioned, we've had some quarters in industrial area, both in Brazil and in the external market, with some volatility. The scenario is not poor, but there is some volatility.

Here in Brazil, we do have the impact of interest rates. We also have the investment cycles of the main segments that demand these projects: we have oil and gas, mining, paper and cellulose... and pulp actually; and we're going to have an increase this year, so we have these two factors.

And abroad, what we've seen are some delays, especially because of the geopolitical aspects and lack of definition of tariffs, there is some volatility. It's not something that is worrisome, because when we look at our orders, we do see some oscillation, which is only natural for this type of project. Revenue was good, both in Brazil and abroad, for the projects and the deliveries made throughout the quarter, but we have to analyze on a quarter-by-quarter basis.

Mr. André Luís Rodrigues – CFO

And now I will talk a little bit about capital, which was disseminated yesterday with robust growth of 3.6 billion for '26, the greatest we've had this far, to support our levels of growth.

And then how can we break it down? 46% will be for the domestic market and 54% abroad. In Itajaí, we have an expansion of the plant looking at verticalization, increase of production capacity. And I think that the most relevant investment in Itajaí is what we recently announced: the construction of the new plant, in 2HNY it will be concluded. And we also have the auction, as

mentioned during our presentation. It will be... it will represent good opportunity.

And then, we also announced growth in other areas, and the relevant growth will be the new plant to be concluded in '28 of electric large machines, where we will have a greater capacity of production of compensators and machines, where we developed in Jaraguá do Sul, in addition to increasing our capacity of larger motors... high-voltage motors.

Part of this investment, I would like to remind you, is related to the expansion of transformers that we announced in the past years; and here in Brazil basically we end the year with the expansion in Betim increasing the Betim capacity, and we continue the expansion of transformers in Gravataí, and that will end in '27. And to conclude, in Linhares we have the increase in our capacity.

When we discuss what is happening abroad, we have the transformers and different investments. We also have a new liquid paint plant so that we can take this business to North America; and we also have verticalization in China; we have the high-voltage motors in Turkey; we have a new plant with... a new bearing plant.

And then finally, the last investment package would be the modernization of one of the plants of special transformers in Missouri, and this is the last package, the last part of the package that we announced for transformers.

Undoubtedly, last year we were above, 6.6% above our revenue, and this was necessary for us to conclude the expansion cycle in the transformer business. And then to consolidate that, we have the other opportunities.

But looking ahead, what we are lacking in our investment package, which will continue after '27, the increase in the capacity of verticalization. It will go on in a more relevant manner after '27, but in the long run we do not think that we will be operating outside the range of 26% of our revenue. But as I mentioned before, in '23 and '24, we had 4.9%, 5.1% in the upper limit; and therefore, it is likely that perhaps two... one, two years later, we will operate at a higher level and then go back to normal.

Mr. João Frizo - Goldman Sachs

Wonderful, thank you.

Operator



Next question from Andressa Varotto, UBS. Andressa, please move on.

Mrs. Andressa Varotto - UBS

Hello, good morning, thank you for taking my question. I have two right now, the first one would be regarding the margin. We saw a margin expansion that was a bit unexpected. Here in the market, we expected a stronger impact of tariffs on costs in this quarter, and we were positively surprised.

I would like to know if there was any initiative or anything else that turned out to be better than expected.

And a follow-up on the transformer capacity: what should we expect for 2HTY? Would it be in 3Q or 4Q? And also what is the total to be expected?

Mr. André Luís Rodrigues – CFO

Andressa, thank you for your question. Let's talk a little bit about the margins and the market expectations, and then we have the expectations of fluctuations for 23 and 24. I think that this work is constant work that we do here at WEG. And of course, there are times when you face challenges such as the tariffs that were imposed throughout '25 and where we anticipated a higher impact on the margins.

And it's important to highlight that regarding the attempt to compensate tariffs, we were successful in our attempt. We reviewed our business strategy among other factors, but we are going through a very positive moment globally. So basically, this was positively impacted regarding our expectation.

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

This is Salgueiro, Andressa. Regarding the T&D capacity, I would like to remind you that we made some announcements from the end of '23, with the intention to double the capacity we had until the end of this year and early next year. These projects have been happening, and I would say that part of it has already come in, and we do have a first and more relevant project coming early this year, and the new Betim capacity this year.

And then, if you look at the figures and if you look at Betim, we're probably close to 25% of the intention to double this capacity, and then we would have about 55% of this capacity to add at the end of this year and then early next year, because we're talking about

Gravataí here in Brazil and the new plants in Colombia and Mexico in the external market.

But I would also like to highlight when we talk about capacity that we are talking about the concluded plant, and we will not necessarily start operating at full capacity. It's only natural in this business, and we have a gradual occupation.

From the point of view of revenue and contribution for the results, we will start strongly next year, and then we will gradually have a contribution throughout '27, but it will be more significant after '28.

Mrs. Andressa Varotto - UBS

Thank you, André and Salgueiro, I understood. But Salgueiro, regarding the figures you mentioned, 25, are you talking about Mexico alone or to the total?

And also a follow-up because I would like to know if you have started any efforts regarding the capacity that is coming in?

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

Well, actually, this is the total number. We announced investments, both in Brazil and in the external market, but the idea was to double the global capacity of WEG in T&D, and so this is for anywhere.

And we also have some projects that are moving forward, and when we have a better idea of the availability of the plant, we offer it to the market. We've also been communicating the demand is very needed and will remain so. So from a point of view of orders and portfolio, we do not see any risks. It's only a matter of being able to make the investments and have the plants available.

Mrs. Andressa Varotto - UBS

It was very clear, thank you very much.

Operator

Next question from André Mazini, Citi. André, please proceed.

Mr. André Mazini - Citibank

Good morning, Rodrigues and Salgueiro, thank you for taking my questions. I have two, the first one has to do



with the WEG Day regarding the solutions and services. So what is the impact on your... what is the percentage of the revenue that you're allocating, and how far do you intend to go?

And then number two, regarding growth of revenue for '26. Based on the exchange rate of 5.14, for the rest of the year would it be more likely for the revenue to grow single digit, or can we still consider two digits, even if the exchange rate is not very good right now? Thank you very much.

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

Good morning. I will answer your first question regarding solutions and services, and then André will talk about investments. In fact, we tried to show changes that have been taking place at the company, a company that until recently was more focused on products and has now become a solution provider.

We have product sales, we more and more incorporate services. So in fact, this has gained some representation. We have the creation of a new department for large machines to meet the demands of this market, the service market. We do see increasing demand, but there are services related to the other units as well, both in terms of wind generation, solar generation, operation, contracts, maintenance contracts and TGM, which is our thermal generation company; there is a very representative component in the area of services, especially in the alcohol sector; in Tupi, electric mobility, related to the areas of software services, drivers.

So there are different areas being opened up in the company, and the trend is for the revenue to evolve and continue growing, including in the industrial area. The PPI, software solutions for clients, monitoring industrial processes. So it's only natural to expect such a growth - but we do not have a specific target, and there are a lot of opportunities, not only looking at services, but also looking at the solutions, which include equipment sales, service offer.

Mr. André Luís Rodrigues – CFO

So now, let's talk a little bit about perspective of revenue for '26. The company will undoubtedly try to grow, even in a geopolitical scenario which will remain challenging.

But it's always important to take into account that we're moving smoothly, with a good demand for transmission and distribution areas in Brazil and abroad. But of course, this year we're limited because of capacity. We

showed you our expectation of increased capacity, but we can see good opportunities in businesses such as electric mobility, in BESS as mentioned, in WEG's preparation to capture opportunities not only this year, but later ahead.

Synchronous alternators, the demand, increasing demand for data center solutions. And when I talk about data centers, we always think about transformers, but WEG has complete solutions, full solutions to guarantee back up with alternators and BESS and automation solutions. So this is something where we have been receiving a good demand.

But André, where we have some expectation is to undoubtedly try to have two-digit growth, but this would be with more stable exchange rates of the BRL compared to the USD.

The situation is different now. Our currency is valuing, and we have a greater challenge to make this happen. But if the exchange rate remains as it is, it will be harder for us to deliver two-digit results.

It's important to highlight that what prevented a growth in the revenue, which actually went down in the last quarter and that will have an impact - maybe not the same as in the last quarter, but a little bit of 1Q and 2Q - are the same factors: the lack of a renewable portfolio, which we had in 1HLY, and then better exchange rates.

I would like to remind you that the exchange rate in 1Q25 was in the order of 5.84 and our situation now is that it is below 5.20. And what is likely to happen is that we will have different growth profiles, lower in 1Q because of the factors that I mentioned, and a recovery in 2H with closer averages and also a little bit about... related to the capacity announced by Salgueiro, and also the comparison basis, which is more stable in 2H.

Mr. André Mazini - Citibank

Perfect. Thank you very much, Rodrigues and Salgueiro.

Operator

Next question from Lucas Laghi, XP Investment. Lucas, please proceed.

Mr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Hello, good morning everyone and thank you for the opportunity. Thinking about '26 but also talking about profitability, if we look at '25, as you commented, it was in the range of 23, 24 in terms of the EBITDA margin,

as you commented, and it's always very good to have clearer visibility for margins for WEG.

But I'm trying to understand this panorama for '26, and because exchange rate plays against us, T&D is high, but maybe because of a mix effect it won't be as favorable, increasing price of raw materials and strong demand.

So I would like to better understand the combination of all of these factors, and comparing it to '23, '24, does this range make any sense for '26? Or what should we consider now? I would like to know what the combination of all of these factors would result for WEG in '26.

And then a second question regarding wind energy because we've been talking a little bit less about this. Our perception is that the market will be looking ahead. We have the new 7 Mega platform. We have to understand what the perspective is.

And then, 4.2, which was well accepted domestically, but I would like to know what will happen in the foreign market. I would like you to talk a little bit more about this project and what we can expect for the future.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, thank you for your questions. Let's talk a little bit about margins now. The management is very happy with the margins we've been delivering in the past years. It's very close to 22, and therefore, we're very happy with that - and we start '26 with an expectation to deliver margins that are close to the average of the past years.

It's very difficult to always have a margin projection. We can have some variations regarding the delivery of long-cycle projects, special projects that could change that - and of course, the mix could have an impact on that.

But in 1Q, I will tell you that we have a more favorable mix than we had in 1HLY, and that is very positive. And then, part of this good performance, and I commented it already, has to do with the transformer business, which has had a positive impact in the past year. So it's also important to monitor whether that will change this dynamic or not with exchange rate variations.

But in the short run, we always say that the correlation margin and exchange rate is not very good for us. But we also have the benefit of having stock which was purchased with a different exchange rate, leading to benefits - but the other way around also happens: with a valuation of the BRL that also has an impact, but in the midterm that will be compensated - but that will lead

or might lead to changes between one quarter and the other.

We also can expect some changes in tariffs. We continue monitoring relevant changes in commodities and that could also have an impact, especially copper, which is a very important raw material. But what I can tell you today is that for the year we expect to have healthy margins, aligned with what we've been practicing in the past years.

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

Regarding wind energy we have Brazil situation, and we have not seen significant investments in Brazil in the past years. But also we have the regulated market, which is not very active; and then we also have competition-related factors, and basically investments in wind energy have stalled. And there are eventual risks that for the future we will have to consider new generation sources, and it's only natural to imagine that looking ahead we will have new investments, and we should resume investments.

We do have a sales profile that makes a lot of sense, but looking at the midterm we do believe in the development of this market.

And we have field tests, and new developments in Brazil would take into account this new machine.

We also have a market in India that you commented, and that would be with the 4.2 platform. It's already certified. The developments have been basically concluded, and we are now working around our first order.

We also have the U.S. market that would be with the machine 7. We do not have a contract, but we are working with our business area, and we want to have everything prepared.

And when we look at this year and probably next year, we will not have a contribution of in wind, but what we will see is that this segment being more representative in the mid and long term.

Mr. Lucas Laghi - XP Investimentos

Well, thank you very much and have a good day.

**Operator**

The next question comes from Pedro.

Mr. Pedro Tineo – Itaú BBA

Good morning and thank you for taking my question. I would like to explore the capacity of transformers once again for '27, and I just wanted to understand, because the margin expectation should be close to what has been practiced. But for '27, do you believe that we will have increased margins because of the changes in the mix with more transformers?

And I also wanted to ask for '26 because you commented about the exchange rate and expectations of growth. But for '27, with increased capacity, do you expect that we will have an impact more towards the end of the year, or could we expect resuming two-digit levels earlier in '27 without exchange rate factors?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, thank you for your question. I think it is too early for us to talk about the margin for '27. There is a very important slide in our investor presentation, which shows the dynamics of short and long cycles, and of course, if we consider that only the transformer business will go, we can think of better consolidated margins than we've had. But in reality, at WEG all of the other businesses are pursuing investment opportunities and therefore, it will depend a lot on the mix, and we will have to wait a little bit so that we have better visibility.

And the second aspect, more for the end of '27 we need to have a better idea for these plants. And just to give you a better idea, when we talk about increased capacity, just so you know, the training of a technician to work with transformer, it takes about two years for a person to be trained to manufacture a transformer with the quality demanded for this type of product - and of course, we will increase our capacity, we will observe what happens, but we will see these changes more towards the end of '27 and after that.

Mr. Pedro Tineo – Itaú BBA

OK, very clear, thank you very much.

Operator

Well, next question from Rogerio Araujo. Rogerio, please proceed.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

André, Salgueiro, thank you for the opportunity. I have two questions here, first, you talk about T&D in Brazil. Could you give us an idea of how much the GTD Brazil reduction was when compared to solar? And how many... or what was the decrease in the T&D deliveries?

We always make mistakes when we try to define what WEG's margins are going to be, but now we have a very strong component in the U.S. tariffs, the U.S. tariffs, and if you consider tariffs are 15% or not, we come to an estimate of margins of 1.1, 1.2, this will be more constant and relevant for WEG.

So I wanted to better understand if there are any specific factors involved in terms of timing, payment of tariffs, and when they will no longer be charged, because I understand that you will wait for us to have a final decision, but in the meantime will there be an impact? I wanted to understand if this makes sense, and when will this stop having an impact?

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

Rogerio, good morning. Regarding T&D or else regarding Brazil, we had a significant decrease in the quarter. Unfortunately, we do not break down according to the different businesses, but I would like to share that most of it was in fact the impact of solar energy, where we had a very significant concentration in the end of '24 and '25 in deliveries of GC projects, and these projects are no longer present in our portfolio, so we can say that an important part of this decrease resulted from GC.

And we also had a less relevant impact, but even more important than T&D, which was wind energy, because we still had something happening in the end of '24, and we had basically nothing. The maintenance contract remains, but when we talk about new machines, we had an impact from wind energy in this comparison quarter-over-quarter.

And then, we had T&D, and the new thing is that we didn't grow this quarter. There was a small decrease, but that was part of the issues we had in the development, so this is related to solar energy, and this is something natural that happens with this type of project depending on the deliveries and on how we organize our projects.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer



Well, I will talk a little bit about tariffs. We have to keep in mind that we're talking about 232, which doesn't change, and in the past WEG focused more on Mexico because Brazil already had 50% tariffs. But now Brazil, as the rest of the world, will go into 232, which has to do with taxes on copper, aluminum and iron.

But then, it will expire; from 40 it will go to 10, maybe 15, but the impact of that will be seen later on. We have to keep in mind what the new orders are right now.

So getting out of Brazil we have the transit time, and so this impact on cost of imports going to the U.S. is something that will be seen in 2Q or 3Q. Now, we will have to monitor the impact this may have on business aspects that should be evaluated later on.

So what has happened is that the T&D business has grown at a very interesting result, both in terms of revenue, but also profitability, and this leads to better results. And then, if we look at this quarter, WEG's revenue went down on the consolidated results, but it increased significantly, and therefore, the debt line has reduced.

But what will be the growth range of the other businesses? If we follow it quarter by quarter, we know that it will keep on growing. And if we look at this alone, the expectation is for this line to grow a little bit, but we also have other businesses in the company that may evolve depending on the mix, and there will be some differences.

Mr. Rogerio Araujo - Bank of America

This was very clear, Andre and Salgueiro, thank you very much.

Operator

I will continue with our next question from Marcelo Motta, JP Morgan. Marcelo, please proceed.

Mr. Marcelo Motta - JP Morgan

Good morning. Could you give us some light on the minorities? Because if you look at the volume related to profit, we can see that it's been growing, and is this a trend that we should expect from now on?

And the other question has to do with the effective tariff rates and whether it would grow or not, but it is still at very low levels. You're trying to obtain new forms of tax efficiency, but should we expect that it will be below 20%? I wanted to better understand what range we can expect.

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and IRO

Hello Motta, good morning. Regarding the minority line, basically what we have there are the results for the areas where WEG does not have 100% participation. So we do have some operations here in Brazil, and perhaps we have a highlight to our joint venture in the reducers area, but the most relevant thing is the T&D operation in Mexico and the United States, where we have a partner, and then it has to do with that.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

And regarding the tariffs, the normalized one will be in the order of 20%, as it was the average for '24. But what happened in '25 was that it ran below that, and this had to do with improved profits. And we also had a positive contribution of tax incentives, especially related to the technological innovation law - but our expectations didn't change.

Mr. Marcelo Motta - JP Morgan

Perfect, thank you very much.

Operator

Our next question is from Lucas Melotti, Banco Safra. Lucas, please proceed.

Mr. Lucas Melotti - Banco Safra

Good morning, everyone, thank you for the opportunity. We've seen an acceleration of announcements of new data centers in the U.S., including increased energy demand, which has grown exponentially, which will be significant in the U.S.

And even taking into account the capacity of the industry, which will grow in the upcoming years, do you see any room for relevant price increases?

Mr. André Meneguetti Salgueiro – Finance Director and IRO

Lucas, bom dia, thank you. We've been tracking the development of the data center market - not only data



centers, but energy consumption and demand, especially for our equipment. So this has been the main driver in T&D, especially in the foreign market, and this trend tends to continue.

When we look at the market itself, the portfolio is robust, but we also see other players in the industry announcing an increase in the capacity. And what we've seen from a commercial point of view, at least for the past quarters, is that we have good profitability without significant expansions, as we saw last year and in the past couple of years.

And if the demand proves to be more heated in the future, then we can eventually start a new price cycle that will help us grow - but this is not our basic scenario for right now. Right now, we will be at a good level with good profitability for the company.

Mr. Lucas Melotti - Banco Safra

Perfect, very clear.

Operator

We now conclude our Q&A session, and as a reminder, if you have any further questions, please feel free to send them to our e-mail address at ir@weg.net.

I would now like to turn over to André Rodrigues for his closing remarks. André, please go ahead.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Well, once again, I would like to thank you all for your presence and participation, and we will talk to you again when we have our conference for 2Q26.

Operator

WEG's teleconference is now over. We thank you all for your participation and wish you a good day.
