

PARTICIPANTES DA EMPRESA

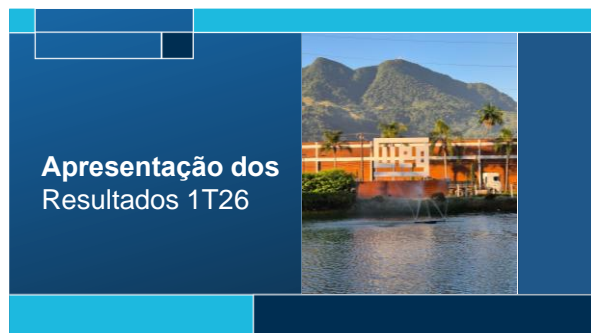
Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

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 1º trimestre de 2026.



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.

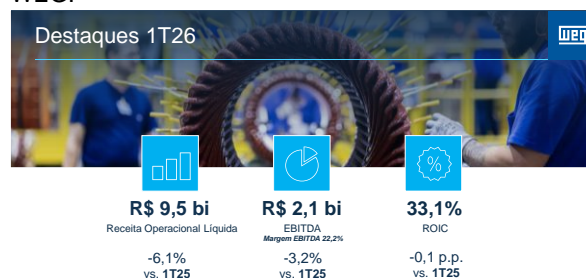
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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 6,1% em comparação com o 1T25. No Brasil, a queda da receita foi motivada principalmente pela redução do nível de entregas no negócio de geração solar, devido à ausência de novos projetos.

Apesar desse impacto no trimestre, mantemos uma visão positiva para os demais negócios, com bom nível de entrada de pedidos em carteira, especialmente para os negócios de ciclo longo na área de geração, transmissão e distribuição de energia.

No mercado externo, a atividade industrial seguiu positiva nos principais mercados onde atuamos, com destaque para os segmentos como óleo e gás e sistemas de ventilação e refrigeração.

A área de geração, transmissão e distribuição de energia também apresentou bom desempenho, com continuidade do bom volume de entregas na área de transmissão e distribuição na América do Norte, além da boa demanda dos negócios de geração.

Apesar do bom resultado em moedas locais, o crescimento da receita em reais foi impactado pela variação cambial no trimestre.

A margem EBITDA apresentou crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, encerrando o trimestre em 22,2%.

Já o nosso EBITDA atingiu R\$ 2,1 bilhões, com redução de 3,2% em relação ao 1T25. Ao longo da apresentação, o André Salgueiro dará mais detalhes sobre esses pontos.

Retorno Sobre o Capital Investido



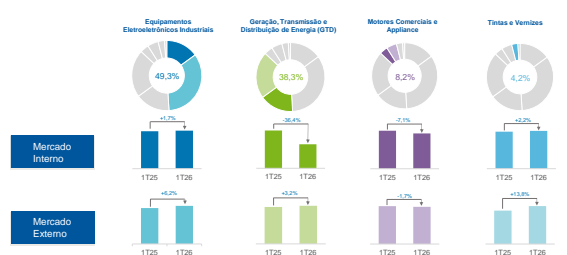
*Resultado acumulado dos últimos 12 meses

E o ROIC, um dos principais indicadores financeiros, manteve-se em patamar elevado de 33,1%, como podemos ver em mais detalhe no próximo slide. O ROIC continuou em um nível saudável, praticamente estável em relação ao 1T25, reforçando a qualidade dos nossos investimentos, a disciplina na alocação de capital e a consistência da nossa estratégia de longo prazo. Passo agora a palavra para o André Salgueiro continuar.

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

Obrigado, André, bom dia a todos. No slide 5 eu trago a evolução da receita nas nossas áreas de negócios. No Brasil, a demanda por equipamentos de ciclo curto apresentou redução, motivada por um menor volume de negócios nos diferentes segmentos de atuação. Já os equipamentos de ciclo longo contribuíram positivamente com bom volume de entregas, reflexo da carteira de pedidos constituída nos últimos trimestres.

Desempenho das Áreas de Negócios no 1T26



Em GTD, a receita foi impactada principalmente pela queda nos negócios de geração solar e um movimento já antecipado de menor demanda quando comparado com o 1T25, que foi o trimestre de maior receita de geração solar na história da WEG. Apesar disso, o negócio de T&D contribuiu positivamente, principalmente por entregas de transformadores de grande porte e de subestações.

Na área de motores comerciais e appliance, o crescimento no trimestre foi impactado pela volatilidade nas vendas e ajustes de estoques em alguns segmentos importantes como motores para ar-condicionado, mesmo com uma dinâmica positiva em setores como o de máquinas de lavar.

E em tintas e vernizes a demanda se manteve estável, pulverizada entre os diferentes segmentos de atuação, com destaque para os segmentos relevantes como de óleo e gás e mineração.

No mercado externo, apesar do impacto negativo da desvalorização do dólar no período, equipamentos de ciclo curto, como os motores elétricos de baixa tensão, apresentaram bom desempenho, em especial nos segmentos de óleo e gás e de sistemas de ventilação e refrigeração para data centers.

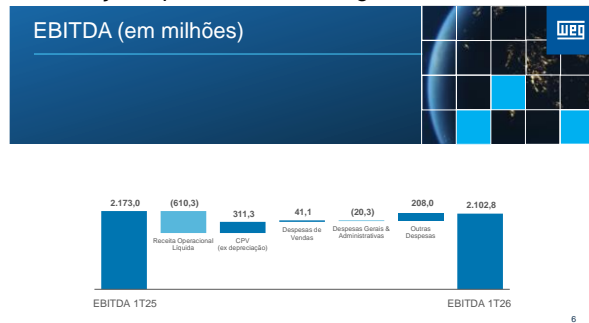
Tivemos um bom volume de entregas de equipamentos de ciclo longo, especialmente motores de alta tensão, além de uma melhora na entrada de pedidos, contribuindo para a construção de uma carteira saudável para os próximos trimestres.

Na área de GTD, o negócio de T&D segue com bom desempenho, motivado principalmente pelas entregas nos Estados Unidos, aliada a uma demanda saudável

em outros mercados importantes, como a Colômbia. Nos negócios de geração, observamos a continuidade da dinâmica positiva na maioria dos mercados de atuação, especialmente na América do Norte e na Europa.

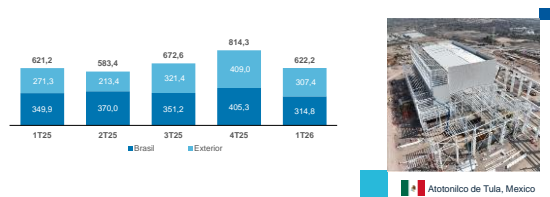
Em motores comerciais e appliance, observamos manutenção da demanda em boa parte das regiões, com destaque para o México e os Estados Unidos.

E em tintas e vernizes, o crescimento de receita também foi impulsionado pelo bom desempenho das operações do México e dos Estados Unidos, além da contribuição positiva dos negócios da Heresite.



No slide 6, mostramos a evolução do EBITDA. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,2%, apresentando crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo principalmente o melhor mix de produtos vendidos e melhora na linha de outras despesas operacionais, em especial pela maior reversão da provisão de participação nos resultados do exercício anterior.

Investimentos (CAPEX)



No slide 7 mostramos a evolução dos investimentos, que somaram 622 milhões, sendo 50% no Brasil e 50% no exterior. No Brasil, seguimos com a modernização e expansão da capacidade de produção de T&D e investimentos em ganhos de produtividade nas operações em Jaraguá do Sul.

No exterior, avançamos com investimentos nas fábricas de transformadores no México, Colômbia e Estados Unidos, além dos investimentos em expansão de capacidade produtiva de motores de média tensão na China. Com isso, eu finalizo a minha parte e devolvo a palavra ao André.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Indo então para o slide 8 e antes de passarmos para a sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de destacar que, no final de fevereiro, a WEG foi reconhecida no Sustainability Yearbook de 2026 da S&P Global, que reúne as organizações com melhor avaliação ESG em cada setor. É um importante reconhecimento internacional que reforça a consistência de nossa estratégia de sustentabilidade no cenário global.

Realizações recentes



Reconhecimento no Sustainability Yearbook 2026 da S&P Global

Perspectivas



Dinâmica de margens operacionais saudáveis e retornos positivos



Carteira de pedidos de ciclo longo positiva no Brasil e exterior



Cenário macroeconômico global e volatilidade do câmbio exige atenção

Por fim, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas deste ano. Nós continuamos com uma dinâmica operacional saudável que, aliada ao mix de produtos vendidos, deve continuar suportando boas margens operacionais.

Seguimos com uma boa entrada de pedidos de equipamentos de ciclo longo, tanto no segmento industrial quanto nos negócios de transmissão e distribuição, além da retomada da atividade industrial nos principais mercados em que atuamos no exterior.

É importante estarmos sempre atentos ao cenário macroeconômico global e aos possíveis riscos de volatilidades, como a volatilidade no custo das matérias-primas e a constante desvalorização do dólar, que deve diminuir o crescimento em reais. Encerro aqui a nossa apresentação, podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador

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

A nossa primeira pergunta vem de Rogerio Araujo, Bank of America. Por favor, Rogerio.

Rogerio Araujo - Bank of America

Oi pessoal, bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte, a primeira com relação a essa linha de outros resultados, “other operating results”, que veio positivo em 42 milhões. A gente percebeu uma linha de ganho de capital de investimentos e outra linha aqui de reversão de provisão de profit sharing, isso dá mais ou menos uns 2,5 pontos de margem aí de efeito positivo.

Teve algum efeito negativo no recorrente também, ou somente esses aqui que a gente conseguiu mapear? E se for somente esse, o que que afetou a margem recorrente, se foi a tarifa dos Estados Unidos de 50% para importações brasileiras. Se for o caso, se a gente poderia ver isso já se revertendo no 2T, essa é a primeira.

E a segunda com relação a equipamentos de ciclo longo no mercado externo. Vocês citaram uma melhora na entrada de pedidos. Isso já é uma sinalização de que os investimentos de empresas lá de fora que estavam sendo postergados pelas incertezas melhorou, ou ainda é cedo para falar? Muito obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Rogério, André Rodrigues, obrigado pela pergunta aí. Deixa eu falar um pouquinho da margem e o Salgueiro fala um pouquinho sobre a dinâmica de ciclo longo, tá? Bom, primeira parte da tua pergunta, né, dos efeitos aí não recorrentes, nós tivemos uma reversão de participação nos lucros referente ao exercício anterior.

O que aconteceu aqui, tá? O programa de bônus dos administradores e dos colaboradores é baseado no

desempenho da Companhia, e o não atingimento de algumas metas de 2025 reduziu o valor provisionado. Como parte das metas são apuradas após o fechamento do ano - é um processo bem complexo; cada departamento tem suas metas específicas, e dado o tamanho da WEG - o ajuste é realizado no período subsequente. Então foi isso que foi o impacto referente à participação dos lucros.

E nós também tivemos efeitos não recorrentes de algumas operações da WEG fora do Brasil, como uma reestruturação societária na África do Sul, com o aumento da participação de uma controlada resultando em ganhos contábeis no trimestre; e o efeito de correção monetária em países com hiperinflação, como exemplo da Turquia. Nós não tivemos um efeito negativo nessa linha, como você questionou.

E aproveitando então, o que levou então essa diferença entre a margem EBITDA e a margem bruta nesse trimestre? Apesar do mix de produtos, a gente observou alguns impactos negativos. Eu acho que o mais relevante no trimestre foi o aumento das despesas com o pessoal. É de praxe, é típico no início do ano ter reajuste salarial em alguns países.

A queda da receita leva também a uma menor diluição dos custos fixos. Especialmente também em momentos de investimentos elevados, como nós estamos, é necessário ter aumento do quadro de colaboradores.

E o destaque nesse momento é as operações da T&D, que ao longo desse ano já vão estar na expectativa de iniciar algumas das operações que nós estamos investindo. Então isso é parte da preparação para o aumento de capacidade que está sendo previsto.

A gente espera uma normalização desse impacto no decorrer do ano. Conforme as novas fábricas vão entrando em operação, o crescimento volte a um patamar esperado.

Nós também podemos pontuar que foi observado aumento de algumas matérias-primas, especialmente o cobre; volatilidade do câmbio no curto prazo, com a desvalorização do dólar e consequente menor reconhecimento de receita de exportação, também trouxe um impacto; e eu acho que num efeito um pouco menor aí a questão das tarifas dos Estados Unidos, principalmente relacionado às novas regras da seção 232.

Então apesar dessa dinâmica menos favorável nesse período, a gente continua a busca por eficiência operacional e ganhos de produtividade, que vão continuar decisivos para a manutenção da competitividade da WEG.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Rogério, bom dia, Salgueiro aqui. Acho que com relação ao mercado externo, primeiro comentário que acho que vale a pena destacar é que o mercado externo teve uma performance bastante positiva no geral tanto em ciclo curto quanto em ciclo longo, o crescimento ali de 16,1% em dólares.

E mesmo em moeda local - o dólar está desvalorizando em relação a várias moedas -, mas mesmo em moeda local a gente apresentou um crescimento de dois dígitos, acima de 11% no trimestre. E aí foi uma combinação de um crescimento de ciclo curto bastante saudável e uma performance positiva, e também a questão de ciclo longo melhorando.

E aqui o ciclo longo, acho que a gente tem dois aspectos: a parte de GTD já vinha super bem com T&D, e a gente não viu nenhuma mudança, pelo contrário; só confirma a visão positiva, e a carteira continua sendo construída para os próximos anos.

A gente tem aqui dentro de GTD também o negócio de alternadores da Marathon com uma performance bastante relevante, melhorando nos últimos trimestres.

E a gente tem a dinâmica de compensadores síncronos, que a gente vem falando com vocês há algum tempo também que a gente vê uma dinâmica bastante saudável, uma procura maior por esses equipamentos aí nos últimos trimestres.

O que estava faltando era a parte industrial, que a gente vinha comentando por diversas razões uma dinâmica ainda um pouco mais fraca - mas a gente percebeu uma melhora na entrada de pedidos também de ciclo longo industrial, países como a Alemanha, mesmo os Estados Unidos com alguns projetos entrando em carteira.

Agora aqui não dá para afirmar ainda que vai ser algo constante ou recorrente. Até por conta da situação macro, geopolítica, a gente vai precisar acompanhar, mas é uma primeira sinalização para essa parte industrial, que eu acho que estava faltando, de uma melhora na entrada de pedidos que sinaliza perspectivas positivas para os próximos trimestres.

Rogério Araujo - Bank of America

Perfeito. Se vocês me permitem um follow-up na primeira questão: agora, como foi cancelado no fim de fevereiro a tarifa de 50% de importações brasileiras lá nos Estados Unidos, esse efeito por si só vocês conseguem dar para a gente alguma estimativa? E ele seria suficiente para trazer essa margem recorrente um

pouco mais para os patamares dos trimestres anteriores? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Rogério, é muito cedo para a gente dar uma estimativa ainda. A gente teve uma mudança de dinâmica; quando a gente compara com o 4T, se você pegar a 232 e a 122, era... no último trimestre você tinha uma situação que era mais favorável pelas exportações do México e menos favorável para o Brasil; com essa mudança da regra 232 e a nova tarifa da 122 baixando para 10%, a gente tem uma situação mais favorável para o Brasil agora daqui para frente - até onde isso permanecer né? - e um pouco menos favorável para o México.

Rogério Araujo - Bank of America

Perfeito. Muito obrigado André e Salgueiro.

Operador

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

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Obrigado. E aí pessoal, bom dia, deixa eu fazer duas aqui também aí, já pegando o gancho da 232. A soma de regras alteradas ali foi grande, então assim só para pedir uma luz aqui e vocês comentarem talvez o que é o net-net da 232 nesses conjuntos todos de componentes metálicos, de todas as classificações de produtos, tanto do motor quanto do transformador, e o que que vocês entendem ali que é talvez a alteração, você comentou, mais favorável para o Brasil.

Mas talvez queria entender nesses dois produtos principais (motor e transformador) se isso aqui na verdade ajuda, atrapalha, é inócuo talvez até para as exportações de vocês Brasil - Estados Unidos.

E o segundo ponto talvez para fechar a carteira de pedidos, aí talvez ciclo curto mais motor também. Assim a gente sabe a carteira é curta ali, mas como o motor também depende um pouco da visualização do que é a 232, acho que a 232 agora tá estabilizada, né, assim vocês conseguiram ver alguma mudança na entrada de pedidos desse segmento específico - falando Estados Unidos aqui né - a ponto de melhorar ou não? Enfim, qualquer visão aqui ajudaria, pessoal. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Lucas, sobre tarifas acho que uma coisa muito importante a ser pontuada aqui é que agora as condições elas estão iguais - nesse momento, obviamente - para todos os países.

Tentando explicar um pouquinho mais o que mudou, antigamente você tinha uma situação que o Brasil tinha uma tarifa de 50%, e com essa nova regra da 122 ela caiu para 10%. Depende um pouquinho dos produtos que a gente está falando, mas quando a gente fala de motores trifásicos abaixo de 200 HP a tarifa é zero, e ela vai acima de 200 HP ela vai subindo para 10%... desculpa, acima de 200 HP ela passa para 25% e abaixo disso ela fica em 10%, tá?

Então acho que é essa... é 25% com a 232, tá? Deixa eu começar um pouco melhor aqui: a 122 ela tem 10% de tarifas para motores, motores comerciais e appliance, motores trifásicos até 200 HP; e acima de 200 HP aí entra a 232 - que agora é uma tarifa por produto, não mais sobre componentes -, que tocava o passo e no caso, no nosso caso, mais alumínio, ela passa para 25%.

E o México, quando a gente falava dos principais equipamentos, pelo acordo entre Estados Unidos e México ela é não tarifada e ela passa agora a seguir a 232 para 20% para transformadores de até 10 MVA; e transformadores, por exemplo, a óleo, acima de 10 MVA, passa para 15%.

Eu acho que o ponto principal aqui é que a gente tinha uma situação no México onde você tributava parte do equipamento, no caso do transformador, do aço, especificamente, que entrava em 50% - que era a regra vigente -, e agora você está tributando em 25% boa parte dos transformadores, praticamente todas as partes dos transformadores de distribuição.

Os transformadores de potência, de força, estão sofrendo uma alíquota menor que isso (de 15%), mas essa é a grande mudança: onde você tinha, antigamente, uma regra que você tarifava parte dos equipamentos, e agora você tem uma alíquota da que pega o produto em si.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

No caso - Salgueiro - com relação à carteira de ciclo curto Estados Unidos, continua positiva, né? Como você falou, é uma carteira mais curta. A gente não tem grandes visibilidades, mas o ritmo de entrada de

pedidos e a dinâmica para Estados Unidos como um todo, eu diria de ciclo curto e ciclo longo, está bastante saudável.

E a gente chegou até a destacar alguns segmentos, como óleo e gás, mesmo a parte de sistemas de refrigeração para data center, que a gente vê uma demanda cada vez maior também na parte industrial para os motores elétricos. Então a gente tem alguns segmentos ali em destaque, mas o mercado como um todo performando relativamente bem.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Fechado. Valeu pessoal, obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta, vem de Kiepher Kennedy, Citibank. Por favor, pode prosseguir.

Kiepher Kennedy - Citibank

Olá pessoal, bom dia, obrigado por tomarem minha pergunta. Um follow-up rápido aqui no ponto das tarifas México: a Companhia acho que ao longo do ano passado ela se preparou ali para operar via México como forma de mitigar parte desses efeitos, e fica bem claro que agora a gente tem uma mudança aqui de dinâmica.

Eu só queria entender como é que ficam os planos da Companhia com relação ao que havia sido pensado anteriormente, se existe alguma dificuldade ou se é fácil, enfim, de mudar essa dinâmica, como foi feito no ano passado, como forma de, enfim, operar da melhor forma para mitigar esses impactos. Eu acho que a gente espera ali uma melhora ao longo dos próximos trimestres, mas queria entender no dia a dia da Companhia como que isso vai ser feito, né?

E uma segunda relativa ao CapEx que tem sido feito ali em diversos países. Acho que a gente vai começar a ver isso mais para o final deste ano, ano que vem. Eu queria pegar um update com vocês sobre a evolução desse CapEx, dessa fábrica. Quando nós deveríamos, se de fato ano que vem é um ano para ver melhor essa receita sendo gerada, e se de alguma forma todas essas tensões geopolíticas que vocês comentaram no início do call, se vocês têm visto alguma mudança de apetite por parte dos clientes, ou se, enfim, se não é um tema aqui muito relevante. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Kiepher. Com relação à mudança dessas tarifas, o que a WEG anunciou, eu acho que boa parte do nosso plano que foi anunciado no ano passado a gente evoluiu bem, e a gente não vê que tem nada substancial a fazer. Acho que a gente conseguiu endereçar muito bem aquela situação com a transferência de boa parte da produção no México. Acho que foi um movimento acertado, mesmo assim, mesmo com a redução do Brasil, porque parte dos equipamentos ainda tem uma vantagem de produção, de custo de produção e ganhos logísticos também que a gente pode ter com a proximidade.

Então, a gente não vê nenhuma mudança dos nossos planos, do que a gente anunciou lá atrás, e também do plano de investimentos que a gente está realizando no México e com essa, com essa nova entrada das novas capacidades acho que vai trazer boas oportunidades para a Companhia.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Kiepher, com relação ao CapEx a gente tem um orçamento de capital aprovado e divulgado para vocês de 3,6 bi agora para 2026. A gente fez 622 milhões no 1T, então tende a acelerar ao longo dos próximos trimestres.

Os principais projetos estão concentrados no negócio de T&D: então a gente tem a ampliação da fábrica de Betim aqui no Brasil, que deve ficar pronta agora no meio do ano; a gente tem alguns investimentos também sendo feitos em Gravataí; a gente tem a fábrica nova da Colômbia, que também deve estar pronta no final desse ano; e a nova fábrica do México no início do ano que vem.

Fora isso, a gente tem investimentos importantes acontecendo em outros negócios: então aqui no Brasil a gente chegou a anunciar o investimento já da nova fábrica de fios em Itajaí; toda a parte de automação também acontecendo lá em Itajaí; e o anúncio da fábrica nova de BESS - e essa deve começar ao longo desse ano, mas boa parte do investimento fica para o ano que vem.

A gente tem os investimentos em Guaramirim, tanto na fábrica atual, com a ampliação da fundição e também o parque fabril novo, que o projeto começa esse ano e entra o ano que vem.

E fora do Brasil, além de México, T&D que eu comentei, e Colômbia, a gente tem a fábrica nova de tintas no México também ficando pronta agora; a fábrica nova de

redutores na Turquia; e também a fábrica de motores de média tensão na China, que é um projeto que deve avançar ao longo deste ano. Então, esses são os principais projetos do ano.

E aí, quando a gente compara o 3,6 previsto para esse ano, a gente tem um incremento aí importante em relação aos 2,7 de investimento passado. Acho que aqui só demonstra as oportunidades que a Companhia está vendo à frente para suportar o crescimento e o desenvolvimento do negócio ao longo dos próximos anos.

Com relação à pergunta final que você fez ali, às questões geopolíticas, acho que nós estamos no meio do conflito ainda, sem nenhuma grande definição. Acho que isso traz algumas incertezas, impacto de custo de matéria-prima e tudo mais. Obviamente, isso pode ser indutor de demanda para alguns segmentos, como óleo e gás, por exemplo, mas eu diria que a gente ainda está muito no início do processo, então não dá para dizer que a gente já está vendo algum movimento por conta disso.

Acho que o mercado está mais em compasso de espera, esperando o resultado e aguardando uma resolução definitiva para o conflito o mais rápido possível para as coisas se estabilizarem, e a gente conseguir ter uma visão mais clara de oportunidades e desenvolvimento do negócio no médio e longo prazo.

Kiepher Kennedy - Citibank

Ótimo, obrigado.

Operador

Obrigado, Kiepher. Nossa próxima pergunta vem de Daniel Gasparete. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

Daniel Gasparete – Itaú BBA

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Primeiramente, queria só fazer um follow-up nas duas primeiras perguntas. Sei que é muito difícil da gente discutir margem dada toda a complexidade da Companhia e as variáveis, mas mais para entender as tendências, porque pelo discurso que vocês apresentaram um pouco no início, a questão, por exemplo, do aumento de despesas de pessoal, sessão 232, aumento do cobre, câmbio, alavancagem operacional e o fato das receitas que foram dos benefícios que a gente teve esse trimestre agora são menos recorrentes, nos faz imaginar que a tendência

da margem é ficar mais próxima dos 20 do que daqueles 22, é mais para confirmar.

E eu sei que vocês comentaram que a expectativa é que ao longo do ano isso vá melhorando conforme as receitas aumentam, mas mais para entender se o próximo trimestre deveria continuar vendo uma trajetória mais próxima desse patamar de baixo, e aí uma expectativa de crescimento ao longo do ano, entender um pouco para vocês como é que é a tendência disso.

E aí a segunda pergunta, eu ia tentar pegar um pouco da visão de vocês também sobre um pouco aquele direcionamento que vocês tinham apresentado sobre o crescimento da receita ser mais próximo dos dois dígitos para o ano. Queria entender um pouco mais como é que fica isso agora com o câmbio, como é que fica isso agora com o leilão de BESS que foi um pouco postergado e também com o resultado do 1T. Mais para entender um pouco cabeça de vocês, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Gasparete, obrigado. Eu acho que quando a gente fala um pouco de expectativa de margem, a gente sempre toma bastante cuidado de informar que quando a margem vem muito forte ou quando ela vem um pouco abaixo da expectativa, nunca é referência o que pode acontecer num período mais longo, né?

A gente tá rodando com uma margem bastante saudável nos últimos três anos - a gente sempre está pontuando isso - e apesar da margem do 1T ter sido impactada positivamente por efeitos aí não recorrentes como eu já expliquei aí na pergunta do Rogério, nós continuamos com a expectativa de entregar margem na média dos últimos anos, essa é a visibilidade que a gente tem nesse momento.

Eu acho que o que está suportando um pouco esse meu discurso, tá? Eu acho que com o 2S sinalizando um cenário mais favorável com expectativa da normalização dos impactos de menor nível de receita no 1T, vem contribuir com isso. Eu acho que, claro, que é importante acompanhar o mercado, se isso, se pode mudar essa dinâmica como a variação do câmbio, que é o outro impacto aí que Salgueiro vai falar na questão, sobretudo da receita, e as alterações dos custos de commodities e as atualizações tarifárias que a gente já vem comentando também.

Mas voltando então, primeiro, a expectativa de crescimento de receita, a expectativa é que vai trazer melhoria nas margens.

É bom lembrar também que nós fizemos um aumento de preços que deve ajudar na recomposição do aumento das matérias-primas observadas nos últimos meses, e com a expectativa de eventual normalização do câmbio - caso aconteça - é provável que tenhamos um impacto menor na rentabilidade no curto prazo.

André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Gasparete, bom dia. Com relação ao crescimento, na expectativa que a gente tinha passado até para vocês ali no final do ano a gente fez o exercício do orçamento para esse ano e a gente estava considerando, sempre que a gente faz esse exercício, a gente considera câmbio constante. Então no momento que a gente fez o orçamento, a gente estava trabalhando com câmbio médio do ano até o momento ali de 5,59, praticamente 5,60, e na verdade é esse nível de câmbio para atingir aquela expectativa inicial.

De lá para cá, o que a gente tem visto é uma valorização contínua do real, o real rodando aí nas últimas semanas abaixo de 5. Então, obviamente, a gente acaba tendo um desafio para entregar aquela expectativa inicial. O que acho que dá para compartilhar e dizer é que a gente continua com a expectativa de entregar o que a gente tinha no plano em moeda constante.

O quanto isso vai resultar no final do ano vai depender muito de como o câmbio vai evoluir daqui para frente - e aqui é uma variável que a gente não controla, então a gente vai precisar acompanhar ao longo do ano e ver como é que vai evoluir.

A expectativa sempre foi um 1S... trimestre mais... 1S um crescimento menor, mais fraco - no caso aqui o 1T até apresentando queda - porque além do câmbio, a gente tinha o hard comp do solar do ano passado, e o crescimento deveria acelerar ao longo dos próximos trimestres. Então a gente continua com essa expectativa. Obviamente, precisamos acompanhar a evolução do câmbio daqui para frente, como é que vai ser.

Daniel Gasparete – Itáú BBA

Perfeito. Muito obrigado pela resposta, pessoal.

Operador

Nossa próxima pergunta é de Lucas Laghi, XP. Seu microfone segue habilitado, por favor, prossiga.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Oi, bom dia. Estão conseguindo me ouvir?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Estamos sim, Lucas.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Boa, obrigado, obrigado pelas perguntas. Acho que é mais... eu não quero exaurir muito mais o tema de rentabilidade, mas mais pensando no contexto atual, porque acho que é o que o Rodrigues falou: agora a gente tem uma isonomia. Não tem mais a questão de tarifa Brasil, cobre, aço, alumínio, prata, que estão mais para competidores de vocês, acaba pegando para todo mundo.

Mas mais para entender se depois desses aumentos de preço que você já vem passando e a indústria já vem passando, se nesta perspectiva de recomposição de rentabilidade vocês consideram mais espaço para mais aumentos de preço nesses produtos, principalmente na parte de EI, que estão sendo mais afetados, ciclo curto ali, por essa questão toda de tarifa, de preço de commodities etc., e se acham que ainda tem espaço na indústria para mais repasses, e aí nivelar essa rentabilidade de forma isonômica por aumentos de preço.

E aí pensando numa segunda pergunta, vocês falaram rapidamente ali a questão de conflito, que historicamente a gente vê que quando você tem commodities para cima normalmente o apetite do cliente para mais investimento aumenta, normalmente receita de produtos tradicionais acelera. Aí é que tem toda a questão de choque de oferta, que não é necessariamente demanda que tá fazendo commodities subir; mas se tem algum setor especificamente que já tá chamando a atenção de vocês, que vocês têm conversas recorrentes aí com os clientes voltados a esses setores, se tem algum... tudo aqui é muito incerto como vocês comentaram, muito preliminar, mas tem algum desses setores já se destacando que poderia implicar, sugerir uma aceleração de receita desses segmentos mais tradicionais da Companhia nos próximos trimestres. Mais para entender esse superciclo quase sugerido pelo preço das commodities, talvez possa também se refletir em demanda pelo lado de vocês daqui para frente. São esses dois pontos, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi Lucas, obrigado pelas perguntas. Com relação aí à dinâmica de preços, acho que a gente sempre fala que os reajustes são feitos conforme as condições de mercado, fazem parte da dinâmica do negócio e a gente sempre leva em consideração as variações do câmbio das matérias-primas.

Eu acho que a gente tem que avaliar isso a cada caso. Alguns dos aumentos foram muito recentes e a gente vai ter que acompanhar agora o que vai acontecer com o mercado - e isso o conflito também pode impactar - para ver se a gente tem que se posicionar mais uma vez ou não.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Lucas, falando com relação às indústrias de commodities, aquilo que a gente sempre coloca, na verdade são as indústrias que eventualmente demandam mais os nossos produtos: então óleo e gás, mineração, papel e celulose, siderurgia, então são as indústrias de processo.

A gente vem vendo uma dinâmica positiva em boa parte delas, até o óleo e gás a gente chegou a destacar, tanto no release quanto agora na apresentação do call. Então dá para dizer sim que óleo e gás está positivo e tende a continuar positivo, principalmente agora com o nível do barril de petróleo onde está isso tende a destravar investimentos - e a gente tem algumas coisas que são mais fáceis, como shale gas nos Estados Unidos, por exemplo, mas eventualmente se mantendo num patamar mais elevado você começa a ter investimentos mais estruturais de longo prazo.

Então a gente está acompanhando e discutindo com os clientes sobre oportunidades, mas dá para destacar aqui, certamente, o óleo e gás e, obviamente, se o movimento continuar em outras commodities como os metais, como a própria parte do papel e celulose, são indústrias bastante importantes e que demandam bastante os nossos produtos e equipamentos.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Boa, obrigado

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Jens Spiess, pergunta em inglês. Seu microfone segue aberto, por favor, pode prosseguir.

Jens Spiess – Morgan Stanley

Hello, yes, hello everybody. So my question is on EI domestic. You mentioned that you saw some like short-cycle weakness. Just wondering how much visibility you have into that? And also if that weakness has been mainly driven by order volume or if you're actually seeing also some pricing pressure and if this is typical of an election year. Just any additional color of what's driving that weakness would be much appreciated, thank you.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Jens, é o André aqui, eu vou manter a resposta em português para a gente seguir com o fluxo aqui da tradução simultânea. Equipamentos eletroeletrônicos industriais Brasil, a gente teve um crescimento baixo e a parte de ciclo curto até caindo em receita. O que suportou esse crescimento foi mais a parte de ciclo longo.

E a demanda de ciclo curto, a gente teve um início de ano aqui no Brasil mais fraco. A gente até consegue ver isso pela performance de motores comerciais e appliance, que caiu 7,2% no trimestre.

E aí a gente tem a combinação de um ambiente macro não muito favorável, com taxas de juros ainda bastante elevadas, caindo. Ontem a gente teve o segundo corte dos juros aqui no Brasil, mas ainda está num patamar muito alto. E a gente tem o ano de eleição, que sempre traz alguma instabilidade, volatilidade para a demanda.

O que dá para compartilhar é que a gente viu uma evolução ao longo do trimestre na entrada de pedidos. Então no mês de março, do ponto de vista de entrada de pedidos, ele já foi melhor do que foi janeiro e fevereiro. E, obviamente, essa tendência, ela se mantendo agora para os próximos meses, a gente deve ver uma melhora num ritmo de crescimento, a volta do crescimento dessa parcela de ciclo curto.

A gente não teve nenhum impacto de preço, tá? Aqui é basicamente volume. Na verdade, a gente teve até recomposição de preço que o André comentou aqui numa outra resposta agora recentemente, então o efeito preço ele tende a ajudar também para frente.

Então dá para dizer que de fato é basicamente uma queda de volume.

Jens Spiess – Morgan Stanley

Perfect, thank you.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Alberto Valerio, UBS. Seu microfone segue habilitado, por favor, prossiga.

Alberto Valerio - UBS

Bom dia, Salgueiro, Rodrigues, Felipe, obrigado pela oportunidade. Eu queria saber se vocês poderiam dar um pouquinho mais de cor aí nos projetos que a gente tinha para o Brasil. Acho que, como vocês mencionaram, o Brasil, para alguns competidores de vocês foi até a surpresa negativa aí de encomendas para o ano. E a gente deveria ter, acho que ontem ou hoje, o edital do leilão de BESS, de baterias aqui do governo que ainda não saiu, né?

Então eu lembro que a gente falava de talvez de uma receita próxima de 1 bi de BESS para o ano, ou contrato dessa receita de 1 bi de BESS e de compensadores síncronos também. Se isso mudou na perspectiva da empresa, se pode escorregar para 2027 ou se ainda tem uma chance de isso acontecer em 2026, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Oi Alberto, Salgueiro aqui. Performance de Brasil, eu estava comentando um pouco da demanda da parte de ciclo curto industrial. Então o ano começou mais fraco, março melhor, tende a melhorar ao longo do ano.

Quando a gente olha para projetos, a gente teve um 1T na parte de ciclo longo que apresentou crescimento, então isso suportou ali crescimento da parte de equipamentos eletroeletrônicos industriais.

E a gente tem as oportunidades na área de GTD. Então GTD a gente apresentou queda, mas muito por conta da parte de renováveis. O solar, por conta das entregas do ano passado, a gente não conseguiu replicar esse ano - mas a gente tem a parcela do negócio de T&D apresentando um bom crescimento.

E quando a gente olha para o restante do ano, a gente tem outras oportunidades. Então T&D continua evoluindo; BESS, apesar de a gente não ter tido leilão ainda - tem essa indefinição de quando sai o edital e quando ele acontece - a gente conseguiu um pedido importante no final do ano passado, que foi anunciado

para vocês, o projeto de Fernando de Noronha, então parte dele já deve entrar esse ano.

E a gente tem também, a gente teve agora recentemente o leilão de T&D, que incluiu os compensadores síncronos, e a gente tem um pedido importante de compensadores síncronos também em backlog. Aqui eu diria mais para o ano que vem, porque a produção e entrega é 2027, eventualmente parte em 2028. Mas do ponto de vista de carteira, na entrada de pedidos a gente viu uma melhora importante, principalmente na parte de GTD.

Alberto Valerio - UBS

Legal. Para o ano, vocês já estão com a carteira completa? Tudo que entrar agora já vai para 2027 ou ainda não? Ciclo longo.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Depende do produto, tá? Eu diria assim, se a gente vai para a parte industrial eu diria que a gente ainda tem tempo, né? Se entrar alguma coisa até metade do ano, acho que dá para performar ainda ao longo do 2S.

Se a gente vai para as máquinas maiores, o negócio de T&D, parte a gente consegue; mas se você vai para os transformadores de grande porte ou eventualmente compensadores síncronos, projetos muito grandes, aí é natural que ele fique para a carteira do ano que vem ou, em até alguns casos, até 2028.

Alberto Valerio - UBS

Perfeito, bem claro. Obrigado, viu?

Operador

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

Marcelo Motta - JP Morgan

Opa, bom dia, pessoal. Se vocês puderem comentar um pouco, vocês falaram dos aumentos de preço. Então só entender se vocês têm, sei lá, como abrir um range da magnitude, até para a gente tentar comparar com quando subiu matéria-prima, entender, enfim, quão enquadrados vocês estão, se os aumentos atuais já põem você no patamar que a gente tá vendo de

matéria-prima, ou se ainda, enfim, fica espaço aí para fazer um catch-up nesses aumentos recentes que a gente viu.

E aí o segundo ponto, voltando para como vocês veem esse crescimento de receita ao longo do ano. Vocês falam o 1S ainda mais fraco e com esse FX que a gente vê é o que você falou. Você tem, o número do ano acaba ficando comprometido, e por mais que a base de comparação com o 2Q25 não tenha tanto solar, ainda deve ter alguma coisa.

Então só entender se essa magnitude, esse delta, a gente já poderia talvez ver receita no 2Q até crescendo ou não, ainda também criou uma base difícil. São esses dois pontos. Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Motta, sobre a questão do (inaudível 46:30) é parte da nossa estratégia comercial, então a gente acaba não abrindo essas informações. Mas o que a gente já vem falando e reforçando o que eu disse também, né? É que praticamente a gente fez aumento de preços nas últimas semanas, começo do ano, para todas as geografias - excluindo a América do Norte, que já foi realizado lá no 4T com toda a questão da discussão das tarifas naquele momento.

E a questão da receita acho que não muda o que a gente falou, que a gente teria um 1T, uma situação bem adversa, com uma taxa de câmbio prejudicando. No 2S do ano passado você teve uma redução do câmbio - obviamente não no mesmo patamar que a gente tá vendo hoje - mas é uma base de comparação diferente com, por exemplo, o 5,85 que foi o 1T desse ano aí contra algo em torno de 5,25.

Claro que o câmbio tá mais baixo hoje, mas somado o fato da gente ter uma carteira de geração solar centralizada muito forte no 1S. No 1T, para ter um pouco mais, dar um pouquinho mais de cor, o que a gente vendeu de solar no 1T do ano passado foi a maior receita da história da Companhia concentrada num trimestre. O 2T foi forte, não igual ao 1T do ano passado, mas ainda veio forte.

Então a gente ainda mantém aquela expectativa de ter uma situação, de certa forma, desfavorável, com câmbio e solar na base de comparação no 1T, mas um cenário mais positivo no 2S, pelo fato da gente ter uma base de comparação do solar que vai ser próximo ao que está acontecendo hoje. Então você não teria uma redução do que, como foi nesse 1S; e o câmbio, vamos dizer assim, um pouquinho mais favorável comparado

que o que a gente enfrenta com as médias lá do 1S do ano passado.

Marcelo Motta - JP Morgan

Perfeito, obrigado, André.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta. JP Morgan. Seu microfone segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

Marcelo Motta - JP Morgan

Opa, acabei de fazer a pergunta, pessoal, obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Daniel Federle, Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço aqui para fazer perguntas. Dois follow-ups em pontos já discutidos, o primeiro em custo de pessoal. Acho que ficou clara a mensagem de que nesse 1T tem uma preparação para um aumento de capacidade, então algumas contratações, além de uma diluição menor de custo fixo.

Mas queria abordar um pouquinho mais a trajetória ao longo dos últimos anos, porque a gente já vê que a linha de pessoal como percentual de receita ela vem expandindo de forma gradual ano após ano, pelo menos a partir dali de 2022. Então entender um pouquinho a dinâmica mais estrutural dessa linha.

E o segundo ponto, vocês mencionaram alguns aumentos de capacidade que estão ficando prontos, por exemplo, Betim no meio do ano. Eu queria saber se vocês conseguem quantificar um pouquinho o que isso representa. Por exemplo, se Betim ficar pronto, aumenta a capacidade de transformadores em 30%, 40%. Dá para passar alguma métrica para a gente entender o que isso significa na prática? E se puder comentar se elas já geram receita esse ano ou se fica para frente também ajuda. Obrigado, pessoal.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Oi, Daniel, é o André falando aqui, vou pegar a primeira parte da pergunta com relação ao pessoal, né? A gente sempre fala, é um pouco natural, quando eu comentei que a gente tem no começo do ano a recomposição de salários, as inflações e na maioria dos países isso vai se diminuindo ao longo do tempo, né?

Mas quando a gente, também um ponto muito importante para a gente comparar com relação aos últimos anos, vamos um pouquinho mais lá para 2024, onde a gente tinha uma carteira ainda de eólica, carteira de solar, 2025 carteira de solar. Esses são negócios que têm uma receita bem expressiva, com baixo... a gente no caso, por exemplo, do solar, a gente, por exemplo, a gente importa os painéis, a gente é muito mais integrador com uma quantidade de mão de obra dedicada para esses produtos menores com alguns negócios da Companhia. Então isso também ajuda a diluir a questão dos custos relacionados a pessoal, então isso também acaba impactando quando a gente olha os números desse ano.

Mas eu acho que a principal mensagem aqui é que a Companhia tem investido sem parar nos programas de redução de custos, de automatização. Para quem tem a oportunidade de visitar as nossas instalações com mais frequência, vê consideravelmente o aumento de automação; mesmo projetos nas áreas administrativas, com o advento de inteligência artificial e tudo mais, ajudando a gente buscar produtividade - e esse é o caminho da Companhia que não vai parar.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Daniel, com relação à questão da capacidade de T&D, acho que talvez a gente precise voltar lá atrás: 2023, 2024, a gente fez dois anúncios importantes. A ideia depois do segundo anúncio é que a gente dobraria a capacidade lá do início de 24 até o início agora do próximo ano, em 27.

A gente... dá para dizer, com alguns investimentos que foram feitos, que a gente já adicionou ali em torno de 10 a 15% dessa capacidade, então isso já foi feito. A gente tem a entrada de Betim agora no meio do ano, que vai adicionar mais uns 10%, então a gente chegaria a uns 25% da nova capacidade; e aí a gente ficaria com 75%, que são os outros investimentos, principalmente a nova fábrica da Colômbia e especialmente a do México - que é o maior de todos - para o início do ano que vem.

A única coisa que a gente sempre reforça é que aqui a gente está falando das fábricas prontas. Não necessariamente a gente vai ter receita num primeiro momento, porque a gente está começando agora contratação de mão de obra, treinamento de mão de obra; e depois você tem toda a questão do ramp-up operacional das operações.

Do ponto de vista de carteira e pedidos, a gente não tem preocupação. A gente já está construindo essa carteira, então os pedidos devem estar lá no momento do início de cada uma das operações, é mais uma questão operacional de a gente ocupar as fábricas e começar a gerar essa receita. Então, sim, tem alguma contribuição principalmente de Betim já ao longo do 2S, e as operações da Colômbia e do México começam a contribuir a partir do ano que vem.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Se você me permite, só para entender um pouquinho o status inicial da sua capacidade de produção de transformadores: no ponto inicial ela era bem balanceada, assim, metade estava no Brasil, metade fora, ou tem uma grande concentração aqui no Brasil? Até para tentar fazer uma quebra aqui do que que é mercado, quanto que expande domesticamente, quanto que expande internacionalmente?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Diretor de Finanças e RI

Daniel, eu não tenho os números exatos aqui de bate pronto, mas o Brasil um peso maior, provavelmente, e os investimentos a gente tem marginalmente um crescimento maior no mercado externo, principalmente por conta da fábrica do México, que é uma fábrica bastante relevante para atender México, mas principalmente Estados Unidos; e a nova fábrica na Colômbia, que é um Greenfield, então são duas fábricas novas.

Aqui no Brasil, o que a gente está fazendo é um brownfield, uma expansão de uma operação já existente. Então, da nova capacidade, a concentração maior do volume adicional ele é mais relevante.

No mercado externo, até para ter a ideia aqui, para os números que eu passei, 75% da nova capacidade é basicamente Colômbia e México, que entra no início do ano que vem.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Perfeito, valeu, pessoal. Obrigado.

Operador

Encerramos neste 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 de passar a palavra ao André Rodrigues para as considerações finais. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Administrativo Financeiro

Pessoal, mais uma vez muito obrigado pela participação e um excelente dia a todos. Até a próxima!

Operador

A teleconferência da WEG está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia.



CORPORATE PARTICIPANTS

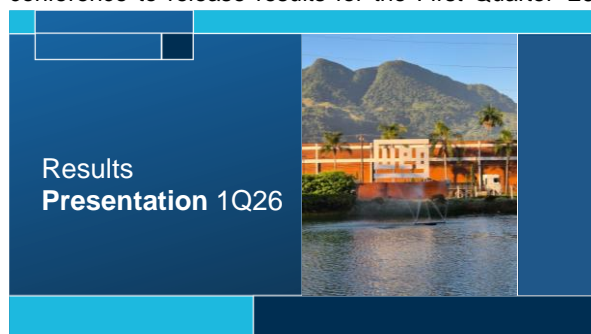
Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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

Mr. Felipe Scopel Hoffmann – IR Manager

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the WEG conference to release results for the First Quarter '26



We have simultaneous translation in the 'Globe' icon at the bottom of the screen. We inform you that this conference call is being recorded, and the replay will be available at the IR website after the conclusion.

During the company's presentation, all participants will be in listen-only mode. We will then go on to the Q&A session. To ask a question, please click on the 'Raise Hand' icon at the bottom of the screen to join the queue. When your name is announced, a request to enable your microphone will appear on your screen. You should then activate your microphone. Should you have more than one question, we kindly ask you to address them all at once. If we are unable to answer all your questions, please send them through the e-mail at ri@weg.net and we will respond after the conference.

Please bear in mind that the forecasts contained in this document or any statements that may be made during this conference regarding future events, business outlook, operational and financial projections and targets are mere beliefs and expectations of WEG's

management based on currently available information.



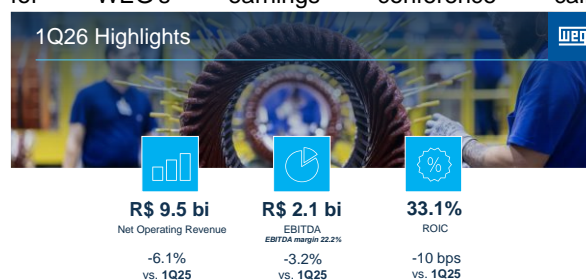
Such forward-looking statements involve risks and uncertainties and depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may impact WEG's future performance and lead to results that differ materially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

With us today in Jaraguá do Sul, we have:

André Luís Rodrigues, administrative and financial VP; André Meneguetti Salgueiro, finance and investor relations director; and Felipe Scopel Hoffmann, investor relations manager. You may proceed.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

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



I will begin with key figures on slide 3, where net operating revenue decreased 6.1% vis-a-vis 1Q25.

In Brazil, the decline in revenue was mainly driven by a lower level of deliveries in solar generation due to the absence of new projects. Despite this impact in the quarter, we maintain a positive outlook for other businesses supported by our solid level of order intake and backlog, especially in long-cycle businesses with power generation, transmission & distribution segments.

In international markets, industrial activity remained positive with highlights in segments such as oil & gas,



ventilation and refrigeration systems. The power generation, transmission & distribution segment also delivered strong performance with solid delivery volumes in transmission & distribution in North America, besides the generation businesses.

Despite solid performance in local currencies, revenue growth in Brazil was impacted by exchange rate fluctuations during the quarter.

EBITDA margin increased compared to the same period last year, reaching 22.2% for the quarter. EBITDA totaled 2.1 billion BRL, representing a decrease of 3.2% vis-a-vis 1Q25. Throughout the presentation, André Salgueiro will provide further details on these points.

In GTD, revenue was mainly impacted by the decline in solar generation business, as had been anticipated, with lower demand compared to 1Q25, which was the highest solar generation revenue quarter in WEG's history. The T&D business contributed positively, particularly driven by deliveries of large transformers and substations.

In the commercial and appliance motors segment, growth in the quarter was impacted by sales volatility, inventory adjustments in certain key segments, such as air conditioning motors, despite a positive dynamic in sectors like washing machines.

In coatings and varnishes, demand remained stable and diversified across the different end markets, with highlights in oil & gas and mining.

In the international markets, despite the negative impact from the depreciation of the USD, short-cycle equipment such as low-voltage electric motors delivered solid performance, particularly in oil & gas and ventilation and refrigeration systems for data centers.

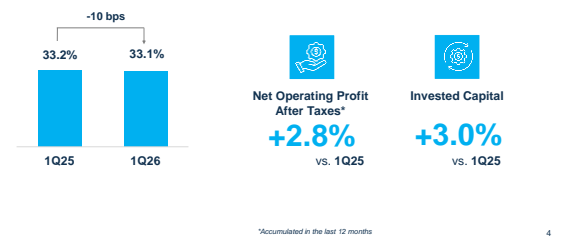
We recorded strong delivery in long-cycle equipment, especially in high-voltage motors, in addition to an improvement in order intake, contributing to the buildup of a healthy backlog for the coming quarters.

In GTD segment, the T&D business continues to perform well, mainly driven by deliveries in the U.S., combined with healthy demand in other key markets such as Colombia. In the generation business, we continue to observe a positive dynamic across most regions, especially in North America and Europe.

In commercial and appliance motors, demand remained stable across most regions with highlights in Mexico and the U.S.

In coatings, revenue growth was also supported by the strong performance of operations in Mexico and U.S.A. and the positive contributions of the Heresite business.

Return on invested capital

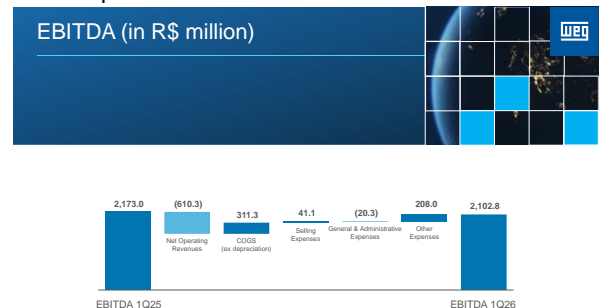
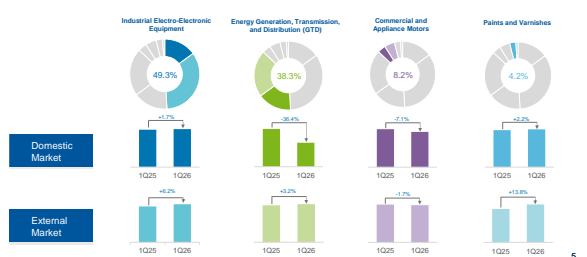


ROIC, one of our key financial indicators, remained at a very high level of 33.1%, and we will see this with more detail in the next slide. The ROIC remained at a healthy level, virtually stable compared to 1Q25, reinforcing the quality of our investments, our discipline in capital allocation and the consistency of our long-term strategy.

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

Thank you, André, good morning, everybody. On slide 5, I will walk you through revenue performance across our business areas. In Brazil, demand for short-cycle equipment declined, driven by lower business volumes across different segments. On the other hand, long-cycle equipment contributed positively with a solid level of deliveries, reflecting the order backlog built in recent quarters.

1Q26 Business Area Performance



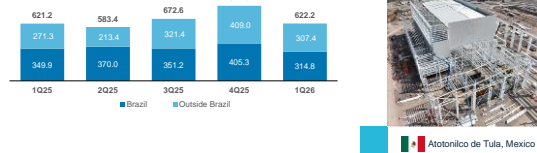
On slide 6, we present the evolution of EBITDA. EBITDA margin reached 22% for the quarter, increasing compared to the same period last year, mainly reflecting a more favorable product mix and improvement in other operating expenses, particularly due to a higher



reversal of the profit-sharing provision from the previous year.

volatility, such as raw material cost fluctuations and the continued depreciation of the USD.

Investments (CAPEX)



Atotonilco de Tula, Mexico

7

On slide 7, we show you the evolution of investments totaling 622 million, evenly split between Brazil and international operations. In Brazil, we continue with the modernization and expansion of production capacity in T&D, as well as investments aimed at productivity gains in our operations in Jaraguá do Sul.

Internationally, we advanced investments in transformer plants in Mexico, Colombia and voltage production capacity in China. With that, I conclude my remarks and return the floor to André.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

On slide 8, before moving on to the Q&A session I would like to highlight the following: at the end of February, WEG was acknowledged in the S&P Global 2026 Sustainability Yearbook, including the top ESG-rated companies in each sector. This is an important international recognition that reinforces the consistency of our sustainability strategy on a global scale.

Recent Achievements



Recognition in the S&P Global Sustainability Yearbook 2026

Outlook



Healthy operating margin dynamics and positive returns



Positive long-cycle order backlog in Brazil and abroad



The global macroeconomic environment and exchange-rate volatility require attention

8

Finally, we continue to see a healthy operating environment, which, combined with our product mix should continue to support solid operating margins.

Order intake for long-cycle equipment remains strong in the industrial segment and in the T&D business, alongside a recovery in industrial activity across our main international markets.

It is important to remain attentive to the global macroeconomic environment and potential risks and

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

(inaudible 10:01) Q&A session. Now, should you wish to pose a question, please click on the icon at the bottom of the screen. If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, which should enable you to pose your question. We kindly ask you to make all questions at once.

Our first question comes from Rogerio Araujo. You may proceed, Rogerio.

Rogerio Araujo - Bank of America

Good morning and thank you for taking my question. I have two questions here, the first referring to the line item 'other operating results', which was positive in 42 million. We perceived a line of significant investments, capital investments, and another line of reversal of profit sharing, 2.5 points margin in terms of the positive effect.

Was there any negative impact or only these two that we were able to map? If it is truly only these, what impacted your recurring margin? Was it the 50% tariff from the United States for Brazilian exports? Well, this should be reverted in 2HTY. That's the first question.

The second question refers to long-cycle equipment in the international market. There seems to be an improvement in order intake, which is a signal that investment of companies abroad are being postponed because of uncertainties. Has this improved or is it too early to refer to this?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer



This is André Rodrigues, Rogerio, thank you for the question. Let me speak about the first part of your question, the nonrecurring events. We did have share leftover from the previous exercise. What happened here? The bonus for managers and others showed that we had not complied with some of the goals of 2025. This reduced the amount. As part of the goals that we measured at the end of the year, each department has their own goals, and we carry out an adjustment in the subsequent period. This was the impact that refers to that share.

We also had nonrecurring effects of some operations in WEG outside of Brazil. For example, a company restructuring in South Africa; the share of a controlled company with accounting gains in the quarter; and the effect of monetary correction in countries with hyperinflation such as Turkey. We did have a negative impact on that line item that you asked about.

Well, what led to that difference between the EBITDA margin and the gross margin this quarter? Despite the product mix, we observed some negative impacts. What is more relevant for the quarter was the increase of expenses with staff personnel. At the beginning of the year, we have a salary readjustment in the country, and the drop in revenue, of course, means we have lower attribution of fixed costs, especially in moments with high inflation. We need to control our staff.

And the highlight refers to T&D operations that throughout the year will resume some operations that we have been investing in. This is part of the preparation for a capacity increase that we have foreseen. We hope to normalize that impact during the year as the factories come into operation, and of course, growth will return to expected levels.

Now we also had the increase of some raw materials such as copper; short-term volatility of exchange rate; reductions in revenues from exports, which also brought about an impact; and the tariffs of the U.S.A., of course, are related to some rules in Session 232. Because of this less favorable dynamic during the period, we're seeking operational efficiency and operational gains, which will contribute to WEG's competitiveness.

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

Hello. Regarding the foreign market, the first comment that I would like to highlight is that the market had a general performance in general. We had a growth of 16.1% in USD, and even in local currency. The USD is losing its appreciation. In local currency, we had a

growth of 2 digits, a growth of 3% in the quarter. For short cycle, this is a very healthy and positive growth, and for the long cycle, the situation improved.

Here, we have two aspects: in GTD, we were doing very well, with T&D we had no changes; quite the contrary, we only confirm the positive outlook, and the portfolio is being built up for coming years. In GTD we have alternators, Marathon alternators with the performance improving in the last quarters; and simple compensators, an issue we have been discussing with you, with a very healthy dynamic and greater need for this equipment.

What was perhaps lacking was the industrial part because of a decline in dynamic, but we did see an improvement in intake for industrial long cycle in Germany and the United States, some projects that have become part of our backlog. I can't say that this will be something constant or recurrent because of the general macroeconomic situation, but we do see an improvement in order intake, which points towards positive outlook for coming quarters.

Rogerio Araujo - Bank of America

If you allow me a follow-up in the first question, the 50% tariff of Brazilian imports was canceled in the U.S.A. in February. Is this effect alone enough to allow you to make estimates? And would it bring back an increase in the recurrent margins to the levels of previous quarters?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Rogerio, it's too early to give you any estimate here. There's a change of dynamic when we compare this with 4Q. If we look at the 232, now the situation was more favorable for exports from Mexico, less favorable for imports from Brazil with 232, and the tariff from 122 decreasing to 10%. We have a more favorable situation for Brazil going forward as long as that remains in place, and less favorable for Mexico.

Rogerio Araujo - Bank of America

Thank you, thank you very much André, Salgueiro.

Operator

Our next question is from Lucas Marchiori from BTGPactual. Your microphone has been activated.



part of the equipment; now there is an aliquot that will encompass the entire product.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Good morning, everybody. Allow me to pose two questions to speak about the 232 that some of rules that have been altered is considerable. Perhaps you can comment on the net-net of the 232 of metal components and all the classification of products of the motor and the transformer as well, and which is a more favorable change for Brazil.

But between motors and transformers, is this going to be of help? Is it hampering your exports or is it something neutral when it comes to exports to the U.S.A.?

Now for the short cycle, more motors, we know that the portfolio is short as the motor also depends on looking at the 232. I think the 122 has been stabilized. Have you seen any change in your order intake in this specific item in the U.S.A.? Is it about to improve or not?

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Lucas, regarding tariffs, a very important topic to mention here is that conditions at present are the same for all countries. To explain to you what changed, previously, we had a situation where Brazil had a tariff of 50%. With this new rule of the 122, the tariff dropped to 10%. It, of course, depends on the products. But when we speak about motors below 200 HP, the tariff is practically zero; and above 200 HP it increases. Well, above 200 HP, it will go on to 25%, and below that, it will remain at the 10% tariff. 5% was for the 232.

Let me begin a little better here. The 122 has a 10% tariff for motors, commercial motors and appliance, the tri-phase motors up to 200 HP; above 200 HP, we have a tariff per product and no longer per component. And well, in our case, this refers more to aluminum, and the tariff would be more than 25%.

In Mexico, when we speak about the main equipment, because of the agreement between U.S.A. and Mexico the countries will follow the 122, 20% for transformers up to 10 MVA; and for oil transformers above 10, the tariff will go to more than 15%.

The situation in Mexico, well, we used to tax part of the equipment. In the case of the transformer, the steel more specifically, that referred to 50%. This was the rule in effect. And now the taxation is 25% for almost all of the parts of the transformers for distribution. So they're under a lower aliquot than that of 15%, but this is a great change. Formally, we had a rule where we would tax

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

Now this is Salgueiro. Regarding the short-cycle portfolio in the U.S.A., it continues to be positive. It is a short-cycle portfolio, we don't have more visibility for the United States for both short-cycle and long cycle the situation is quite healthy.

We highlighted some segments such as oil & gas, refrigeration for data centers, where the demand continues to increase for electric motors in the industrial part. That's a highlight. But as a whole, both are performing relatively well.

Lucas Marchiori - BTG Pactual

Well, thank you, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Kiepher Kennedy from Citibank. You may proceed.

Kiepher Kennedy - Citibank

Good morning, thank you for taking my question, simply a follow-up in terms of tariffs for Mexico. Last year, they prepared to operate through Mexico to operate part of these effects, and it's very clear that we now have a change. I would like to understand what has happened with the company plans regarding what you had thought about previously, if there are any difficulties or if it is easy to change that dynamic that you had last year to operate in the best way possible to mitigate these effects. Should we expect improvements in the coming quarters? Now in the day to day of the company, how are you going to do this?

Second question, we're going to begin to see this more at the end of this year, an update on the evolution of CapEx in the plants. I think only in 2027 we will better see those revenues being generated.

And if all the geopolitical tensions that you referred to at the beginning of the call, if you have observed a change in appetite on behalf of the customers, or this is not a relevant issue.

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



Hello Kiepher. Regarding the change of those tariffs, WEG has announced, and a large part of our plan was announced last year. We had a good evolution. We don't see anything substantial left to do. We were able to properly address most of that transfer of production to Mexico. I think this was a very ascertained movement on the part of Brazil. Well, some parts have an advantage in terms of production and logistic gains.

We don't observe any change in our plans vis-a-vis what we announced in the past. And our investment plan that is being carried out in Mexico will not change with this new entry of capacity, I think this will pose new opportunities for the company.

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

Regarding CapEx, we have a budget of approved CapEx of 3.6 billion for 2026, we spent 622 million in 1Q. We will increase the pace in coming quarters.

Most of the projects are focused on the T&D area: we have the Betim plant in Brazil that should be ready midyear; we have other projects in Gravataí; the new plant in Colombia that should be ready at the end of the year; and the plant of Mexico that will be ready at the beginning of 2027.

We have significant investments in other businesses: we have an investment in the new plant in Itajaí, the new BESS plant that will begin at the end of the year. Part of the investments will remain for 2027. Investments in Guaramirim in the present-day plant and the new plant that we're building, that will begin this year and the coming year.

Besides Brazil and Mexico, T&D in Colombia; we have a new plant in Mexico; a reductor plant in Turkey as well, and the motor plant of average voltage in China, which is a project that should advance this year. These are the main projects for this year.

We have 3.6 billion foreseen for this year, so we have a significant increase compared to the 2.7 billion of investments in the past. This points to the opportunities the company will detect going forward for the development of the business in coming years.

Regarding your final question, we're in the middle of the conflict, of all of these geopolitical issues. Of course, this brings about uncertainties, increases in raw material, and this could induce demand for some sectors such as oil & gas, but we're always at the very beginning of this process.

The market is sort of on standby awaiting a result and hoping for a definite resolution of this conflict so that

things can become stabilized and we have, we can have a clearer view of opportunities and know where the business is going in the long term.

Kiepher Kennedy - Citibank

Thank you, thank you very much.

Operator

Thank you, Kiepher. Our next question comes from Daniel Gasparete. Your microphone has been unmuted.

Daniel Gasparete – Itaú BBA

Good morning, everybody. Thank you for taking my question, a follow-up on the previous questions. It's very difficult to speak about margin and variables for the company, but we can speak about trends. At the beginning, you spoke about the increase of cost with staff, the increase in copper, the fact about the revenues that had a reduction this quarter.

Is the trend to be closer to 20 vis-a-vis 2022? I know that this will increase during the year. But in the next quarter, should there be a trajectory that will be closer to the lower level with increases in the rest of the year? Which will be the trend then?

The second question about the direction that you had presented about the growth of revenue of being closer to two digits for the year. What will happen with the exchange rate with the delays, postponements? Simply to know your mindset.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Thank you, Gasparete. When we speak about margin expectations, we're always very cautious. When the margin is very strong or when it is below the expectations, this is never a benchmark of what will happen in longer periods. We're working with healthy margins in the last three years, we have emphasized this.

The margins in 1Q were impacted because of nonrecurring events, I explained this in Rogério's question. But the expectation is to deliver margins based on the averages of the last few years.

Now what supports what I have said for 2HTY, where we should have a normalization of the impact, a more normal situation, all of this should contribute to that. It is important to follow up on the market to see if that



dynamic will change with the variation of the exchange rate, with what will happen with revenue and the change in the price of commodities and changes in the tariff rates.

First, the expectation of growth for revenue, it will bring about improvements in the margins.

It's also important to remind you we had a price increase because of the increase in raw material in the last few months, with the expectation of a normalization of the exchange rate. Should this materialize, we will have an impact in profitability in the long term.

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

Now regarding the growth expectation that we had mentioned at the end of last year, we carried out an exercise for this year, and every time we do this, we base ourselves on a constant exchange rate. We're thinking of 5.50, 5.60 in terms of the exchange rate for the USD, and this to attain that initial expectation.

Now we have seen an appreciation of the BRL in the last weeks below 5 per USD. So we do end up having a challenge when it comes to delivering our original expectation. That is why we base ourselves on constant currency. Until the end of the year, everything will depend on the variations. This is something we do not control; we're going to follow up on this and observe the evolution.

1H of the year has always had lower growth, weaker growth. We had a drop in this quarter. We had the leftover of the solar drop in this 1Q, and then we should increase the pace in coming quarters. Obviously, we have to follow up on the evolution of the exchange rate.

Daniel Gasparete – Itaú BBA

Thank you, thank you very much.

Operator

Our next question is from Lucas Laghi from XP. Your microphone has been activated, you may proceed.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Good morning. Can you hear me?

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

Yes, yes, we can hear you well, Lucas.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Well, thank you for the questions, for taking my questions. I don't want to continue to insist on profitability, but in the present-day context we no longer have that tariff for Brazil. We have copper, steel, aluminum, silver, plus your competitors. Simply to understand if after the price increases of your company and industry as a whole, if you will be able to recompose your profitability. Will there be room for further price increases in those projects that have been more impacted because of the tariffs and the price of commodities? Is there still room in the industry for further price increases to enhance your profitability?

My second question, you very quickly referred to the conflict. Historically, we see that when you have commodities at a high-level price, the appetite of investors increases. Then we have that issue of a shock of demand, making the price of commodities increase.

Are there any sectors that draw your attention at present? Questions of your customers regarding those sectors? It's still very early on for this, but are sectors standing out, perhaps referring to a more traditional position of these sectors in coming quarters? That super cycle suggested by the price of commodities perhaps could reflect on demand for you going forward. These are my questions.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Thank you for the questions, Lucas. Now when it comes to the price dynamic question, as we tend to say, readjustments are made based on market conditions, the impact on the business dynamic, exchange rate and the cost of raw material. We have to assess that case by case. Some of the price increases are very recent, and we have to follow up to see what will happen with the market - and of course, the conflict may have an impact on this, and we will reposition.

Now when we speak about commodity industry, we're referring to industries that demand our products: oil & gas, mining, pulp and paper, steel mines, these are process industries. So we come from a very positive dynamic in most of them.

In oil & gas, we highlighted it in the call presentation. Oil and gas is at a positive situation and tends to continue positively because of the cost of the barrel of oil. This



will unharness investments, of course, in the U.S.A. The cost will remain at high levels, so we will have more structural investments for the long term.

So we're following up on this and speaking with customers about opportunities. I do highlight oil & gas, and if that movement continues in other commodities, pulp and paper and metals, this demands our products and equipment.

Lucas Laghi – XP Investimentos

Thank you

Operator

Our next question comes from Jens Spiess, a question in English. You may proceed.

Jens Spiess – Morgan Stanley

Hello, yes, hello everybody. So my question is on EI domestic. You mentioned that you saw some like short-cycle weakness. Just wondering how much visibility you have into that. And also if that weakness has been mainly driven by order volume or if you're actually seeing also some pricing pressure, and if this is typical of an election year. Just any additional color of what's driving that weakness would be much appreciated, thank you.

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

Jens, this is André. I will keep my answer in Portuguese for the simultaneous translation. For industrial equipment in Brazil, the growth was limited with short cycle with a drop in revenues. We had an improvement in the long cycle. Demand for short cycle in Brazil, the demand was truly weaker. We see this in commercial motors and appliance with a drop of 7.2% in the quarter.

We have a macro environment that is not favorable, a very high interest rate. Yesterday, we had the second reduction in interest rate, but they continue to be very high. And we do have the year of elections that always brings about instability in demand.

What I can share is that we saw an evolution throughout the quarter. In March, for example, in terms of order intake, it was better than January and February, and this trend will remain for the coming months. We should see an improvement in the pace of growth of the short-cycle part. We have not had an impact on price here, it's all

about volume. We had a price re-composition, as mentioned by André recently. The price effect will simply advance, will progress. So I think basically, it's all about a drop in volume.

Jens Spiess – Morgan Stanley

Thank you

Operator

Our next question comes from Alberto from UBS. Your microphone has been activated, you may proceed.

Alberto Valerio - UBS

Well, good morning, Salgueiro, Rodrigues, Felipe, thank you for taking my question. Could you give us more color on the projects we have for Brazil? As you mentioned, well, you had a negative surprise in terms of demand, and yesterday we had an auction for batteries with the response that still is not out. The revenues are 1 billion for the year for the contract of that auction. Now has anything changed according to the business outlook? Will this extend to 2027, or can all of this materialize in 2026?

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

Alberto, this is Salgueiro. The performance of Brazil, I was speaking about the short cycle for the industrial segment began weakly, improved in March. When we look at projects, we had a 1Q in the long cycle that did present growth. We had growth in electric, electronic industrial equipment; and of course, we have opportunities in GTD. In GTD, we had a reduction because of the renewable energy, solar energy because of deliveries that we were not able to replicate this year.

We have good growth in T&D, and when we look at the rest of the year, we do have other opportunities. T&D, we'll continue to assess. Although we still have not had the auction, we did obtain a significant order last year, the project in Fernando de Noronha. Part of it should come in this year.



And recently, we had the T&D auction, which included synchronous compensators and there's a backlog for us. I think all of this will materialize in the coming year. Part of this will be delivered in 2027, 2028. In terms of our order backlog, we do see an improvement, especially in GTD.

Alberto Valerio - UBS

Very good. So for the year, you have a full portfolio, a full backlog, everything that will be coming in for 2027?

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

Well, it depends on the product. If we go to the industrial area, we still have time. If anything comes in until midyear, we will have a better performance in 2HTY.

For larger machines, T&D, we can do this. But for large-sized transformers or synchronous transformers or larger projects, it's natural that this will be part of the backlog for 2027 or 2028.

see an improvement, especially in GTD.

Alberto Valerio - UBS

Thank you very much

Operator

Our next question is from Marcelo Motta from JP Morgan. You may proceed.

Marcelo Motta - JP Morgan

Good morning, everybody. If you could speak about your price increase, you did mention them. If you have a range of the magnitude so that we can verify this with the increase of raw material now, or is there still room for you to catch up in terms of those recent price increases we have observed?

A second point to go back to how you see the revenue growth throughout the year. In 1HTY a certain weaker performance, will this compromise your figures for the year? And so in terms of solar energy, we seem to have a carryover. Should we perhaps see better revenues in 2HTY or do you deem this to be very difficult, thank you.

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

Well, regarding our commercial strategy, well, we don't disclose this information. What we have been saying and reinforcing steadily is that we have already had a price increase in the last few weeks, at the beginning of the year, for all geographies, with the exclusion of North America (we did this in 4Q because of the tariffs at that time).

Now when it comes to revenues, it doesn't change what we always say. We had an adverse situation in 1Q with the exchange rate playing against us. In 2QLY we had a reduction in the exchange rate, a different rate of comparison: the USD was 5.85 and this year in 1Q it was 5.25, and it is even lower at present.

Now the fact that we have a centralized solar generation portfolio backlog, well, to give you more color, what we sold in 1QLY was the highest revenue in the history of the company concentrated in a quarter; 2Q was strong - not the same as in 1Q - but strong as well.

So we maintain that expectation of having an unfavorable situation for solar generation in 1HTY and a more positive scenario in 2HTY because the base of comparison will be similar to what is happening at present. We won't have that reduction that we had in 1Q, and the exchange rate should be somewhat more favorable vis-a-vis what we faced in 1QLY.

Marcelo Motta - JP Morgan

Thank you. Thank you very much, André.

Operator

Our next question is from Marcelo Motta from JP Morgan. Once your microphone is activated...

Marcelo Motta - JP Morgan

I just asked the question, thank you very much.

Operator

Our next question comes from Daniel from Bradesco BBI. You may proceed.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Good morning, everybody, thank you for taking my question. Two follow-ups about points we have already



discussed: first of all, the cost of personnel with a clear message. You do have a capacity increase, so you need to hire more people.

But I would like to speak about your trajectory in last years. Your personnel line item has been expanding gradually year after year as of 2022. I would like to understand the structural dynamic for this.

Secondly, you mentioned for capacity increases that are ready - Betim, for example, in midyear. What does this represent? Will this increase the capacity of transformers by 30%, 40%? Could you give us a figure so that we will see what this means in practice and if this will generate revenues for this year, thank you.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Hello Daniel, this is André. I will answer the first part of the question referring to personnel. It's natural at the beginning of the year to have a re-composition of salary in most countries, and this becomes diluted through time, a very important point for comparison with previous years.

Let's go back to 2024, where we had a wind and solar portfolio. Well, these are businesses with very expressive revenues with... in the case of solar energy, we import the panels. We're an integrator per se and the amount of personnel devoted to these businesses tends to be smaller. So this helps us to dilute the issue of costs referring to personnel, and also it has an impact when we look at the figures for this year.

The main message is that the company has invested continuously in cost reduction programs in automation. For those who have visited our facilities, you will readily see an increase in automation, even in administrative areas with the use of AI. All of this helps us seek out better productivity. We're not going to stop.

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

Regarding the capacity, perhaps we need to go back to 2023, 2024, two important years. Now we had an announcement at the beginning of 2024 with an extension of capacity increase until 2027.

We have invested in a 10% increase in capacity. We have the coming into operation of Betim in midyear, that will be 10%. So we will get to 25% increase, which means we have another 75%, the new plant in Colombia and that of Mexico for the beginning of 2027.

We're speaking of the plants that are ready. We won't have revenues immediately. We're now contracting/hiring personnel, labor and of course, the coming into operation. We still are not concerned with the backlog; we're building that backlog. The order intake will appear at the beginning of each operation. It's simply an operational issue at each of the facilities. We will have the contribution of Betim throughout 2H, and Colombia and Mexico will contribute as of 2027.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Let me speak about the initial status, the initial capacity of transformers. At the beginning, the company was balanced. Did you have most of the operations in Brazil? So which is the domestic expansion, which is the international expansion?

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

I don't have the figures here, Daniel, but Brazil did most of this work. And in investments, marginally, we had an increase in the international markets because of the Mexican plant, which is very relevant as it will service Mexico and the U.S.A.; and in Colombia, which is a greenfield.

We have carried out a brownfield, the expansion of an already existing plant, and the additional volume will be more relevant. 75% for the new capacity basically referred to Colombia and Mexico that will come into operation in 2027.

Daniel Federle - Bradesco BBI

Thank you, thank you very much.

Operator

We conclude the question-and-answer session. Once again, should you still have any doubts, please send your question to our e-mail ri@weg.net. I will return the floor to Mr. Rodrigues for the closing remarks. You may proceed.

Mr. André Luís Rodrigues – Chief Financial Officer

Once again, thank you for your attendance. Have an excellent day, see you at our next call.

Four colored squares are stacked vertically on the left side of the page: light blue, cyan, dark blue, and medium blue.

Operator

The WEG conference call ends here. We would like to thank all of you for your participation, have a good day.
