

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 1º Trimestre de 2018

19 de abril de 2018 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 1T18.

Teleconferência de Resultados 1T18

Crescimento da receita e retorno sobre o capital investido em expansão



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência acompanhada dos slides em nosso site de relações com investidores, no endereço ri.weg.net, após sua conclusão, o áudio estará disponível em nosso website de RI. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0).

Exoneração de Responsabilidades

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2018 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, as 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.

Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

As informações financeiras apresentadas neste documento foram preparadas de acordo com as normas IFRS (International Financial Reporting Standards). As informações financeiras referentes a WEG correspondem às informações consolidadas da companhia.

Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta divulgação de resultados são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nas tabelas e gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem.

As informações denominadas LA I&A (EBITDA) – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Rendimentos e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização, e LA I&P (EBIT) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre o Lucro Líquido estão apresentadas de acordo com a Instrução nº 527 emitida pela CVM em 04 de outubro de 2012.



WEG S.A. – Transcrição de áudio de 19/04/2018 | 3

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, 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. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está sendo conduzida em português, com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão os senhores André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro, Paulo Polezi, Diretor de Finanças e Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e André Salgueiro, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

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 novamente para a teleconferência dos resultados do 1T18.

**Principais destaques
Primeiro Trimestre
2018**



WEG S.A. – Teleconferência de resultados 1T18 | 3

Gostaria de começar destacando os pontos principais neste trimestre. O primeiro ponto é que observamos forte crescimento na receita: 19,6% no consolidado sendo 13,9 no mercado interno e 24,5 no exterior.

No mercado interno esse crescimento foi impulsionado pela recuperação econômica e pela maior participação do negócio de usinas de geração solar. Vale destacar que a partir de março e após aprovação definitiva do CADE começamos a consolidar a TGM, empresa de turbinas a vapor adquirida em dezembro de 2016 e que vem contribuir nosso portfólio de produtos de GTD.

No mercado externo o crescimento continua concentrado nas vendas de equipamentos de ciclo curto, mas também já encontramos algumas oportunidades em projetos e indústrias importantes que demandam equipamentos de ciclo longo.

Adicionalmente, a consolidação do novo negócio de transformadores nos EUA ajudou no crescimento da receita.

O segundo ponto foi que o desempenho da margem EBITDA ficou dentro das expectativas, apresentando melhora em relação ao 4T17, uma vez que os impactos pontuais no último trimestre não estão mais presentes, mas ficando abaixo da margem do 1T17 impactada pela

aquisição da operação de transformadores nos EUA e pelo crescimento rápido do negócio de geração solar, ainda em maturação e com características de margens operacionais mais baixas.

Finalizando gostaria destacar na novamente a geração de caixa operacional, que atingiu 492,6 milhões e o crescimento do retorno sobre o capital investido no comparativo anual, o principal indicador de desempenho da WEG.

Retorno sobre o capital investido (ROIC)



Lucro Operacional após impostos ↑ +21,9%

Capital Investido ↑ +12,4%



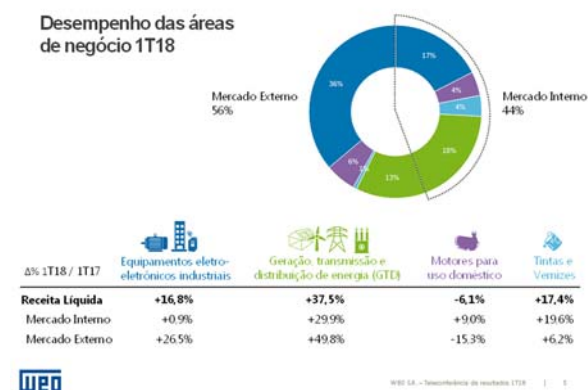
WEG S.A. – Teleconferência de resultados 1T18 | 4

Na sequência e indo ao slide quatro temos mais detalhes do ROIC, que apresentou crescimento de 1,2 p.p. em relação ao 1T17 atingindo 15,1%. O crescimento do lucro operacional após impostos é decorrência do crescimento da receita, melhoria do desempenho operacional e das demais contas não operacionais. Esse crescimento mais do que compensou o crescimento do capital empregado necessário para suportar o crescimento dos negócios, tanto pelas aquisições recentes e pelos investimentos em capital de giro, ativos fixos e intangíveis realizados ao longo dos últimos doze meses.

Passo agora a palavra para o Paulo Polezi continuar.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Bom dia a todos. Passando para o slide cinco apresentamos a evolução das áreas de negócios nos diferentes mercados.



No mercado interno observamos crescimento em todas as áreas de negócios. Na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais após a recuperação apresentada no ano passado atingimos um patamar de normalização em produtos de ciclo curto, especialmente motores de baixa tensão e equipamentos seriados de automação, os quais apresentaram menor crescimento nas vendas no comparativo trimestral.

O negócio de geração solar foi destaque em GTD ganhando relevância nos últimos meses, com dois importantes projetos solares adicionados à carteira contribuindo positivamente para o crescimento da receita no trimestre.

Adicionalmente e como já comentado pelo André desde março estamos consolidando a operação da TGM nessa área de negócios.

Em motores para uso doméstico a dinâmica de recuperação verificada nos últimos trimestres continua, favorecida pela combinação do aumento da confiança do consumidor, da baixa inflação e menores taxas de juros.

A performance de tintas refletiu o desempenho dos mercados industriais e de bens de consumo, que intensificaram o processo de recuperação nos últimos trimestres.

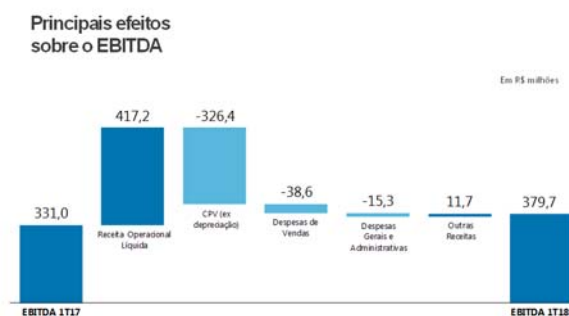
No exterior também apresentamos crescimento de receita em todas as áreas com exceção da área de motores para uso doméstico, onde o reflexo da acomodação de estoques de componentes nos grandes OEMs globais e a queda na entrada de pedidos na China impactaram a performance nesse trimestre.

Em equipamentos eletroeletrônicos o crescimento continua impulsionado por produtos de ciclo curto e países da Europa, Ásia e África apresentaram crescimento importante de receita no trimestre.

Adicionalmente, projetos de aumento de capacidade, construções de novas fábricas e que também demandam produtos de ciclo longo continuam sua trajetória de crescimento, principalmente indústrias ligadas à mineração, infraestrutura e produção de papel e celulose.

Na área de GTD o crescimento da receita foi impulsionado principalmente pela consolidação da nova empresa de transformadores nos EUA.

Já em tintas o crescimento da receita no mercado externo reflete a busca por novos clientes principalmente na América Latina, com produtos já consolidados no Brasil.



O slide seis mostra a evolução do EBITDA no 1T deste ano, em que o grande destaque no comparativo trimestral foi o crescimento da receita: o EBITDA cresceu 14,7% em relação ao 1T17 e houve redução da margem EBITDA para 14,9%. Como o André comentou o desempenho ficou dentro das nossas expectativas e a recuperação da margem EBITDA deve acontecer naturalmente, com a integração das novas aquisições e também a maturação dos novos negócios de GTD.



Principais efeitos sobre o Resultado Financeiro Trimestral



No slide 7 detalhamos o resultado financeiro líquido que foi de R\$ 27,9 milhões positivos ficando estável em relação ao 1T17. Nesse trimestre reconhecemos receitas de juros sobre renegociações contratuais com clientes, o que compensou as menores taxas de juros recebidas sobre nossa posição de caixa.

Vale destacar que apesar de impactar de forma negativa nosso resultado financeiro a redução de juros é muito positiva para os negócios da companhia, pois reflete o ambiente econômico mais estável com maior tendência de consumo e conseqüentemente maior nível de investimento industrial.

Principais efeitos sobre o Fluxo de Caixa



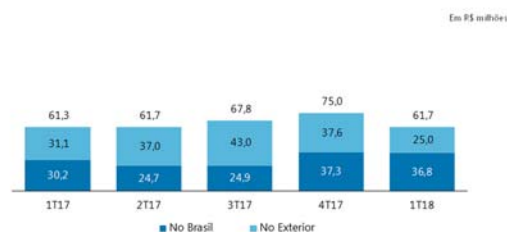
No slide 8 temos análise do fluxo de caixa. A geração de caixa nas atividades operacionais atingiu R\$ 492,6 milhões no trimestre com um aumento de 18% comparado ao mesmo período do ano anterior, resultado do melhor desempenho operacional em conjunto com um bom gerenciamento do capital de giro.

As atividades de investimento consumiram 218,4 milhões no trimestre, refletindo o nível de investimento

estável em relação ao 1T do ano passado e considerando também a aquisição da TGM.

Por fim as atividades de financiamento consumiram R\$ 410 milhões no período, reflexo da maior liquidação de empréstimos e do maior fluxo de pagamento de dividendos no trimestre.

Investimentos Evolução Trimestral



Finalmente no slide nove mostramos os investimentos dos últimos trimestres. No 1T deste ano os investimentos atingiram R\$ 61,7 milhões, sendo 60% destinados ao Brasil e 40% às unidades produtivas no exterior. Vale destacar que a normalização do comportamento do mercado vai exigindo que aumentemos gradualmente os desembolsos em modernização da capacidade produtiva e da compra de máquinas equipamentos no Brasil.

Pela primeira vez nos últimos doze trimestres o investimento no Brasil foi maior do que o investimento no exterior.

Com isso finalizo minha parte e devolvo a palavra para o André.



Perspectivas

Foco no crescimento da receita e manutenção do ROIC

- Melhorar o investimento global, aquisições recentes e novos negócios devem impulsionar o crescimento da receita
- ROIC continua sendo o principal direcionador da companhia

No Brasil, a diversificação deve continuar contribuindo positivamente

- Após forte recuperação em 2017 a área de equipamentos eletroeletrônicos industriais deve voltar ao padrão normal de crescimento
- Por outro lado, a entrada no negócio de geração solar e a aquisição da TGM devem contribuir para o crescimento da receita de GTD em 2018.

Os sinais de recuperação são mais consistentes no exterior

- A melhora na entrada de pedidos já sinaliza a recuperação dos produtos de ciclo curto pivôda pelos OEMs
- Já encontram-se algumas oportunidades em projetos que demandam equipamentos de ciclo longo
- Indústrias importantes começam a dar os primeiros sinais de recuperação



WEG S.A. – Transcrição de resultados 1T18 | 30

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo. Antes de começar a parte de perguntas e respostas eu queria reforçar alguns pontos. O primeiro é que como antecipamos na divulgação do 4T o crescimento da receita e o contínuo foco no ROIC serão os principais direcionadores do ano de 2018.

A receita deve crescer organicamente com a melhora do investimento industrial global, com a entrada em novos negócios como por exemplo geração solar e com aquisições que aumentem nossa vantagem competitiva, como a recente aquisição da operação de transformadores nos EUA, por exemplo.

No Brasil a diversificação dos nossos negócios deve continuar contribuindo positivamente para o crescimento da receita. Após a recuperação em 2017 da área de equipamentos eletroeletrônicos e industriais, em 2018 teremos o negócio de geração solar e aquisição da TGM contribuindo para o crescimento da receita de GTD.

E finalizando, no mercado externo os sinais de recuperação são mais consistentes: a produção industrial cresce nos principais mercados globais e a melhora dos produtos de ciclo curto continua sendo impulsionada pelos OEMs. Adicionalmente, indústrias importantes começam a dar os primeiros sinais de recuperação com o surgimento das primeiras oportunidades de projetos envolvendo equipamentos de ciclo longo.

Gostaria de aproveitar este momento e destacar que hoje pela manhã enviamos o save-the-date para o WEG

Day 2018. Neste ano o evento será realizado em duas datas: 12 de junho em Nova York e 20 e 21 de junho em Jaraguá do Sul. Será um prazer poder contar com a presença de vocês em um de nossos eventos.

Podemos agora começar a sessão de perguntas e respostas. Por favor operadora, pode prosseguir.

Contatos WEG R.I.



Paulo Polezi
Diretor de Finanças e de
Relações com Investidores
+55 (47) 3276-6365
ppolezi@weg.com.br



André Salgueiro
Gerente de Relações com
Investidores
+55 (47) 3276-6367
ansalgueiro@weg.com.br

<http://ri.weg.net>

<https://www.facebook.com/ri.weg>

twitter.com/weg_ir



WEG S.A. – Transcrição de resultados 1T18 | 31

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras e senhores iniciaremos agora sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

A primeira pergunta de vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo call. Duas questões do meu lado, a primeira em solar. Vocês poderiam especificar para a gente de um parque solar quais são os equipamentos que vocês fornecem? É o inversor, é caixa de estação, sistema de transmissão? Só para a gente entender quantos por cento do Capex de uma planta de solar vocês... representa a WEG, quantos por cento representaria o potencial de equipamentos fornecidos pela WEG só para a gente tem esse número na cabeça, essa é a primeira questão.

A segunda chamou a atenção um ponto na explicação do Paulo sobre ter sido 60% dos investimentos no país



depois de um longo período de vocês investindo mais lá fora, chamou atenção também a queda nominal do Capex lá fora.

Eu também queria entender se isso... como a gente deveria ler isso, se é o fim de um ciclo de expansão lá fora, se poderia voltar a crescer isso com o novo ciclo de expansão em outras geografias? Eu só queria entender um pouquinho melhor isso. Essa a questão, obrigado pessoal.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Lucas bom dia obrigado pela questão, é André Salgueiro aqui. Eu vou responder a de solar e depois o Paulo vai responder para você a do Capex.

Com relação a solar na verdade a gente começou atender o mercado solar exatamente através de equipamentos. Então o principal deles é o inversor de frequência, mas a gente também tem toda a solução de transformadores e subestações para atender esses parques solares.

Acho que o que vale destacar é que esses últimos projetos, os que entraram na nossa carteira mais recentemente, neste caso a gente vendeu o parque completo. Então a gente desde meados do ano passado a gente passou atuar como um turnkey provider: a gente desenvolve, pega esses equipamentos que são produzidos aqui pela WEG, compra o restante que a gente não faz e que é basicamente placa solar, estrutura metálica extensores de terceiros, coloca tudo isso num pacote entrega esse pacote completo para os clientes.

Então esses dois projetos relevantes que a gente está reconhecendo receita esse ano a gente está faturando 100% do projeto, inclusive essa parte que é comprada de terceiros; mas a gente também tem a possibilidade de eventualmente, caso o cliente queira, de vender só parte dos equipamentos, sejam os inversores de frequência, seja nos transformadores ou as subestações.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Esses componentes, André, desculpe de interromper, o inversor, o transformador e as subestações representam quantos por cento do Capex de um parque solar? Você tem ideia?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

O que a gente tem mais ou menos nesses que a gente está fazendo agora é algo em torno de 45% são equipamentos e serviços da WEG e 55% de terceiros, é mais ou menos essa quebra.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Tá ótimo, obrigado.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Lucas bom dia. Continuando aqui tua pergunta sobre Capex é pertinente. Então chamou atenção mesmo depois de um longo período nesse trimestre a gente já teve uma participação maior do Capex local depois de um período longo.

Então esse ano a gente tem uma estimativa de investir em torno de 370 milhões. É claro que esse valor acaba ficando um pouco abaixo, essa é uma meta de investimento em Capex e acaba sendo um pouco menor, mas a razão principal é o fim do ciclo dos investimentos principalmente no México e na China. Na China isso já concluiu ano passado, a fábrica está produzindo já num ritmo praticamente completo, já cheio, capacidade de produção tomada.

E no México também teve também duas fases de investimento: uma na ampliação da capacidade produtiva da fábrica, isso também já foi concluído. E outro investimento, de importância igual ou maior até, que é a fundição... fora do Brasil, a gente tem comentado disso nos calls, esse projeto termina no final



desse ano, mas a maior parte desse Capex já foi empenhado, mas a gente ainda tem um valor considerável no exterior. Então em torno de 20% desse orçamento ainda deve ser aplicado no México.

Mas o ciclo mais intensivo de Capex no exterior termina no final deste ano com o México, e daí para frente é observar o movimento e a WEG vai sempre investir para manter a produtividade e ganhos de eficiência em todas as operações que ela tiver.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Legal Paulo, obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de João Noronha, Santander.

Sr. João Noronha – Santander

Bom dia pessoal obrigado pela pergunta. Duas perguntas do meu lado, a primeira como questão relativa a margens. Eu lembro que nas discussões durante 2017 a mensagem que vocês vinham passando era de uma evolução tri a tri da margem, e naquela época ela estava rodando mais próxima de 16, dezesseis baixo por cento.

Minha dúvida é um pouco olhando para o cenário de 18 e com a visibilidade que vocês já têm de entrega me parece um cenário já complicado pensar na empresa voltando atingir 16%, e como vocês veem a evolução de margem olhando durante tri a tri 2018?

E a segunda pergunta se puderem explorar um pouquinho como tem sido o fechamento de projetos de vendas referente aos leilões de outubro de 16 e abril de 17, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

João bom dia é André Salgueiro. Com relação à margem, João, o que a gente tem falado desde o último

trimestre do ano passado quando a gente começou a ter uma visibilidade um pouco melhor dos números de 2018 é que a margem consolidada desse ano de 2018 ela deveria ficar num patamar muito próximo à margem consolidada do ano de 2017, que fechou por volta de 15,5%.

Também a gente veio antecipando que dado a maior concentração das entregas dos projetos solares nesse 1S e também o impacto que a operação de transformadores nos EUA vêm trazendo para o resultado, e como a gente tem a expectativa de melhorar a rentabilidade dessa operação ao longo do ano, então é natural prever que a gente vai ter um primeiro semestre com uma margem um pouco abaixo desse patamar de uma leve recuperação para o 3T e para o 4T do ano.

Acho que vale só mencionar, que você conhece bem a companhia, a gente tem uma diversidade muito grande de negócios então essa estimativa e o que a gente está passando para vocês aqui é com base nos números que a gente têm, que está olhando e que tem visibilidade neste momento.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

João bom dia, é Paulo falando. Então sobre um update de T&D, um primeiro um pequeno histórico de introdução, lembrando que tivemos três leilões de transmissão: um vendeu em torno de 12 bi em outubro de 2016 e outro de 13 bi em abril de 2017 e por fim um último agora em dezembro de 17 com um aperto de R\$ 9 bilhões.

Na nossa visão todos os leilões foram muito bem-sucedidos, eles trouxeram players novos no processo e trazem perspectivas boas de negócio para todos. A gente está muito confiante, o pessoal está trabalhando intensamente no mercado atrás dos pedidos. A WEG já conquistou importante pré-contrato no segmento de subestações e continuamos trabalhando focados para conquistar novos pedidos também na área de transformadores de força.

Mesmo, João, sem novos pré-contratos, a gente teve um grande e depois não teve mais, mas mesmo sem



novos pré-contratos ainda existem players no mercado que não assinaram pré-contrato com ninguém; então ainda existem oportunidades disponíveis no mercado e nós estamos atrás delas.

Ao mesmo tempo a gente também trabalha em outras frentes como por exemplo venda de equipamentos diretamente para os ganhadores do leilão e isso também gera bastante oportunidades interessantes e tem também oportunidades eventualmente para venda em outros fornecedores em todos os lotes.

Então é um processo longo. A gente sabe que ele é mais demorado, os projetos vão começar acontecer nos próximos anos ele está acontecendo de uma forma até intensa, eu diria.

Sr. João Noronha – Santander

Tá ok, muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta em inglês vem de Juan Tavares, Citi.

Sr. Juan Tavares – Citi

Hi thank you and good morning everyone. My first question is just to touch little bit on your new businesses that you mentioned that are in the early stages. I am curious what would be impact on your margins and your ROIC today if these segments were operating with normalized possibilities? Would there be an expansion of 50 bps on our margin in ROIC? And also when would you expect these projects to reach those normalized levels?

And my second question just touching on GTD is what is the size of your backlog for wind? Because I thought you mentioned that those sales for those projects are likely going to end in 3Q TY and also what is the size of your backlog in solar? And maybe putting that in context of how different is the visibility of your backlog today within the GTD business versus what it was either this time last year or even in the last quarter? Thank you.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

André Rodrigues falando. Desculpa, a gente vai responder em português mas a tradução simultânea vai fazer o papel de colocar essas explicações de forma clara.

Vamos começar então primeiro com a questão da aquisição da WEG Transformadores nos EUA. A tua pergunta foi em relação a como seria a margem da WEG nesse trimestre excluindo o impacto da aquisição da WTU. Ela seria ligeiramente superior ao que foi praticado no 1T do ano anterior.

Eu acho que vou aproveitar um pouco tua pergunta e antes de falar o que a gente tem expectativa de melhoria disso. É dizer um pouco o que a gente tem feito desde esse processo de aquisição que ocorreu no 3T do ano anterior.

Nós fizemos uma forte otimização de processos industriais usando a sinergia com a unidade do México. Eu sempre quando tive oportunidade de falar sobre essa aquisição eu coloquei como uma aquisição extremamente estratégica, com oportunidades de sinergia com o México, e hoje em realidade nós já estamos produzindo alguns componentes no México buscando a otimização de custos.

Nós também fizemos, conseguimos desenvolver uma gestão única da cadeia de suprimentos. Hoje nos permite realizar compras anuais de pacotes e preços únicos para matérias-primas de uso em comum, isso já está implementado.

Foi também realizado, definido o portfólio adequado de produtos de acordo com cada planta industrial que deveria, teria mais otimização sendo feito no México o que seria feito nos EUA e isto está pronto já. Também já foi feito algumas mudanças na estrutura organizacional da empresa.

Nossa expectativa é que no 2T deste ano, no trimestre corrente então agora, a gente já possa apresentar resultados operacionais positivos, é isso que o management está focado e a expectativa acho que isso vai acontecer sim, no 2T desse ano.



Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Juan com relação à segunda pergunta de backlog na verdade a gente não costuma passar essa informação trimestre a trimestre; o que a gente tem falado é que o backlog a receita de eólico este ano deve ficar mais ou menos no mesmo patamar do ano que vem... do ano passado desculpa, foi mais ou menos R\$ 700 milhões esses R\$ 700 milhões devem ser distribuídos de forma linear ao longo do ano, então com base nisso dá para você ter uma ideia de quanto foi a receita do 1T e o quanto a gente estima para os outros trimestres do ano.

Com relação ao solar especificamente o que a gente tem para 2018 o total do ano é algo próximo a R\$ 500 milhões. No caso do solar sim a gente tem uma concentração maior no 1S então a gente faturou um pouco mais de R\$ 100 milhões agora no 1T, o restante deve entrar um pedaço mais forte agora no 2T e no terceiro e no 4T vai ser um pouco mais fraco.

Operadora

Senhoras e senhores lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

Temos uma outra pergunta em inglês Sr. Juan Tavares.

Sr. Juan Tavares – Citi

Thank you. Sorry just two more questions if I may, the first on tax management. I noticed that this quarter you had one of the lowest cash taxes that you have had in a long time, which helps you are ROIC; I am curious if this is the level that we should be seeing for the coming quarters as well or is there anything specific that you are able to monetize on your tax asset side that is facilitating these lower cash tax levels?

And second maybe just to touch on short cycle. You mentioned that in Brazil you have reached a normalized pace of demand for short cycle products. So is this segment back to precrisis levels now in Brazil? And maybe on the long cycle how would you categorize the gap today versus precrisis levels? Thank you.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Juan é Paulo aqui, vamos lá, sua pergunta sobre tax. Aqui alíquota nós tivemos nesse trimestre alíquota de 13,8%, essa mesma alíquota foi de 11,5% no 1T do ano passado então elas estão nesse nível, nesses patamares próximos.

O que nós podemos dizer aqui para frente olhando na alíquota? A gente acredita que ela deve manter esse comportamento parecido, ou seja, posicionado entre 10% e 15%, e isso baseado nos três principais benefícios que a companhia consegue apurar: o primeiro deles o pagamento de JCP que continua vigente, ajuda; a gente tem aquela questão de diferença de alíquota nas operações do exterior, também ajuda; e por fim os incentivos da Lei do Bem, que também colaboram bastante. Então esses três elementos se mantendo presentes a gente deve observar uma alíquota se comportando no range entre 10% e 15% para os próximos períodos, tá ok?

Sua pergunta com relação a equipamentos industriais, o comportamento atingindo uma certa normalização. De fato nós podemos responder que sim. A gente tem observado o retorno à atividade do pré-crise digamos assim, mas para a parte de ciclo curto, os motores de baixa voltagem e os equipamentos seriados de automação nós podemos dizer com certo conforto que sim, voltou aos volumes pré-crise.

O que está ausente ainda são entradas de pedidos para ciclo longo, que de fato no Brasil nós não temos observado nada ainda.

Porém para o mercado externo, e aí a WEG com as operações aqui no Brasil exporta muito para esse setor, a gente já tem sim observado alguns pedidos e até alguns faturamentos os menores para ciclo longo.

Então para resumir o ciclo curto sim, estamos em níveis pré-crise de volta; mas ciclo longo ainda não.

Sr. Juan Tavares – Citi

Paulo just to clarify one thing on the tax side. I was actually talking more about cash taxes that you report



in your cash flow statement and not so much the reported tax in your income statement, where in the cash taxes where I saw that it is almost half the level of your reported tax, which was really low compared to even previous quarters.

So I am curious if there is anything in terms of how we should be looking at a monetization of some tax assets that you have on the balance sheet or anything like that that should facilitate or lower cash tax in the coming quarters; not so much the reported tax line, but more about the cash tax on your in your cash flow statement, which is in the end what impacts your ROIC in total. So I am curious if you have any guidance on that side.

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Juan um minuto por favor. Juan, nós estamos aqui com os números. A gente não tem observado uma diferença material nos números, não sabemos exatamente onde você se refere e de certa forma a gente prefere de procurar na sequência, a gente endereça essa resposta no detalhe melhor para você; mas todavia a gente não tem observado nenhum valor maior de imposto transitando no fluxo. Todavia a gente pode entrar com você no detalhe na sequência depois.

Sr. Juan Tavares – Citi

Thank you very much.

Operadora

A próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Oi pessoal, uma pergunta rápida do meu lado. Vocês explicam que o solar ele entra como Poc - porcentagem de completion. Eu queria saber desses dois projetos grandes que vocês estão colocando na carteira agora quanto vocês já realizaram, para a gente saber quanto ainda mais tem para fazer. É isso, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Lucas na verdade eu até acabei comentando já anteriormente, a gente não abre no detalhe mas só para você ter uma ideia a gente faturou algo um pouco acima de R\$ 100 milhões nesse trimestre dos projetos solares, então num backlog 500 para o total do ano é mais ou menos isso o que a gente tem até o mês de março.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Beleza, valeu André.

Operadora

Senhoras e senhores lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. André Rodrigues para as considerações finais. Por favor senhor André pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Mais uma vez obrigado a todos. Nós temos algumas perguntas via webcast que serão respondidas via e-mail, no decorrer do dia, então até a próxima e obrigado.

Operadora

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