

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 2º Trimestre de 2018

19 de julho 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 2T18.

Teleconferência de Resultados 2T18

Crescimento de Receita, EBITDA e Retorno sobre o Capital Investido



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência acompanhada dos slides em nosso site de relações com investidores, no endereço ri.weg.net, e 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 segundo 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 nesse documento foram preparadas de acordo com as normas IFRS (International Financial Reporting Standards). As informações financeiras referentes à WEG correspondem às informações consolidadas da companhia.

Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta divulgação de resultados são regidas 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 Pessoa e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização e LA I&A (EBTI) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Pessoa e Contribuição Social 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. – Teleconferência de resultados 2T18 | 2

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. 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 de 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 2T18.

Principais destaques Segundo Trimestre 2018



WEG S.A. – Teleconferência de resultados 2T18 | 3

Gostaria de começar destacando que nesse trimestre observamos a continuidade da dinâmica de negócios que ocorreu no 1T do ano, com destaque para os seguintes pontos: o primeiro ponto é o forte crescimento da receita, 34% no consolidado, sendo que 35,6% no mercado interno e 32,8% no exterior.

No mercado interno esse crescimento foi impulsionado principalmente pela recuperação econômica, pela maior participação do negócio de usinas de geração solar e pela recente aquisição do negócio de turbinas a vapor, a TGM, que passamos a consolidar a partir de março de 2018.

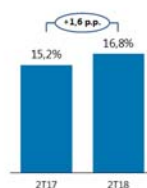
No mercado externo o crescimento continua concentrado nas vendas de equipamentos de ciclo curto, mas também já encontramos algumas oportunidades em projetos industriais importantes e que demandam equipamentos de ciclo longo. Adicionalmente a consolidação do novo negócio de transformadores nos EUA ajudou no crescimento da receita.

O segundo ponto foi que o desempenho da margem EBITDA ficou dentro das expectativas, apresentando pequena melhora em relação ao 1T18, mas ficando abaixo da margem do 2T17, impactado pelo crescimento rápido do negócio de geração solar, ainda

em maturação e com características de margens operacionais mais baixas, e pela aquisição da operação de transformadores nos EUA.

Finalizando gostaria de destacar novamente a geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 643,5 milhões no semestre, 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	↑ +24,1%
Capital Investido	↑ +12,4%

Fórmula do ROIC

NOPAT¹ (Resultado operacional – despesas com IRCS)

Capital Investido² (PL + dívida líquida + provisões para contingências (dívida dos depósitos judiciais) + dividendos a pagar)



¹Valores da ERE, acumulado dos últimos 12 meses.

²Valores do Balanço Patrimonial, obtidos pela média dos últimos 4 trimestres.

WEG S.A. – Teleconferência de resultados 2T18 | 4

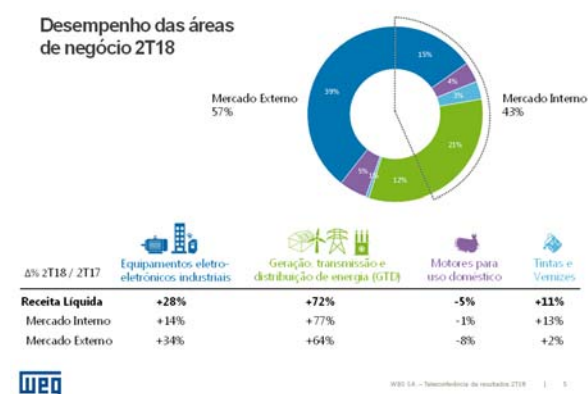
Na sequência e indo para o slide quatro temos mais detalhes do ROIC, que apresentou crescimento de 1,6 p.p. em relação ao 2T17, atingindo 16,8%. O crescimento do lucro operacional após impostos é decorrência do crescimento da receita e melhoria do desempenho operacional. Esse crescimento mais do que 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.

Eu gostaria de lembrar que no último WEG Day nós anunciamos um pequeno ajuste na metodologia do ROIC, e nesse slide apresentamos a nova fórmula de cálculo. Para fins de comparação fizemos o mesmo ajuste nos trimestres anteriores. Nosso time de relações com investidores está à disposição caso exista alguma dúvida sobre esse processo.

Passo agora a palavra para o Paulo Polezi para 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.



Na área de equipamentos eletroeletrônicos e industriais no Brasil as vendas continuam concentradas em produtos de ciclo curto, especialmente motores de baixa tensão e equipamentos seriados de automação. O negócio de geração solar foi destaque em GTD, ganhando relevância nos últimos meses e agora contamos com três importantes projetos solares adicionados a carteira.

Adicionalmente, desde março estamos consolidando a operação da TGM nessa área de negócios.

Em motores para uso doméstico houve pequena retração da receita, reflexo da dinâmica de consumo no Brasil impactada pela paralisação dos caminhoneiros nesse trimestre.

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

No exterior apresentamos crescimento de receita em todas as áreas com exceção de motores para uso doméstico, onde observamos impactos pontuais nas operações da China e da Argentina.

Em equipamentos eletroeletrônicos o crescimento continua impulsionado por produtos de ciclo curto e

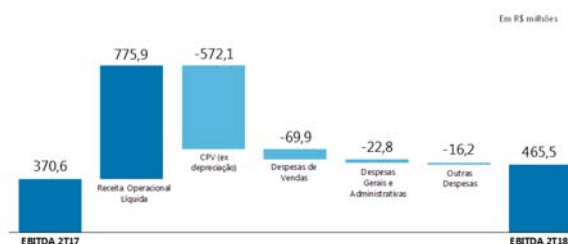
países de Europa, Ásia e África apresentaram crescimento importante de receita nesse trimestre.

Adicionalmente, projetos de aumento de capacidade e construções de novas fábricas, que também demandam produtos de ciclo longo, continuam sua trajetória de crescimento principalmente indústrias ligadas a óleo e gás, 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.

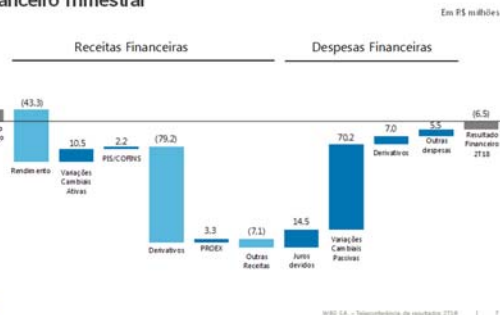
Principais efeitos sobre o EBITDA



O slide seis mostra a evolução do EBITDA no 2T18, em que o grande destaque no comparativo trimestral foi o crescimento da receita. O EBITDA cresceu 25,6% em relação ao 2T do ano passado, mas com a redução da margem EBITDA para 15,2%. Como André comentou esse desempenho foi melhor que o trimestre anterior e ficou dentro das nossas expectativas, e a recuperação da margem EBITDA está acontecendo naturalmente, com a integração das novas aquisições e da maturação dos novos negócios em GTD.



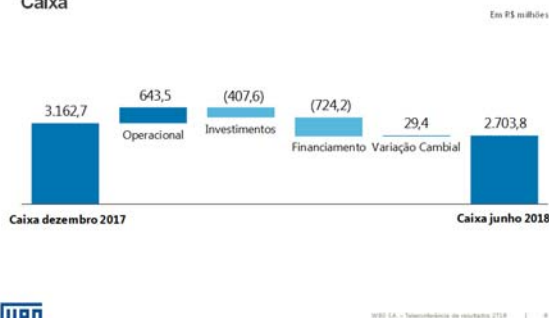
Principais efeitos sobre o Resultado Financeiro Trimestral



No slide 7 detalhamos o resultado financeiro líquido que foi de R\$ 6,5 milhões negativos. A queda do comparativo trimestral é justificada principalmente pelas menores taxas de juros recebidas sobre nossa posição de caixa.

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

Principais efeitos sobre o Fluxo de Caixa

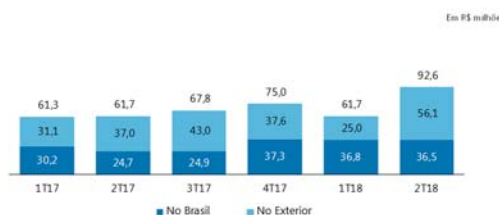


No slide 8 temos a análise do fluxo de caixa. A geração de caixa nas atividades operacionais atingiu R\$ 643,5 milhões no trimestre, aumento de 3% comparado ao mesmo período do ano anterior, resultado principalmente do melhor desempenho operacional.

As atividades de investimento consumiram R\$ 407,6 milhões no trimestre refletindo a aquisição recente da TGM e a movimentação de aplicações financeiras de longo prazo.

Por fim, as atividades de financiamento consumiram R\$ 724,2 milhões no período, reflexo da liquidação de empréstimos, do fluxo de pagamento de JCP e de dividendos no trimestre.

Investimentos Evolução Trimestral



Finalmente, no slide nove mostramos os investimentos dos últimos trimestres. No 2T deste ano os investimentos atingiram R\$ 92,6 milhões, sendo 47% destinados ao Brasil e 53% 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 compra de máquinas e equipamentos.

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

Perspectivas

Foco no crescimento da receita e atratividade do ROIC

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

Recuperação consistente das vendas no exterior

- A melhora na entrada de pedidos de produtos de ciclo curto continua, principalmente nos OEEs
- Já encontramos algumas oportunidades em projetos que demandam equipamentos de ciclo longo
- Indústrias importantes continuam suas trajetórias de recuperação

Novos negócios e aquisições continuarão impactando positivamente a performance no Brasil

- A entrada no negócio de geração solar e a aquisição da TGM devem contribuir para o crescimento da receita de GTD em 2018
- Na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais a melhora continua concentrada nos equipamentos de ciclo curto
- Cenários econômico e político devem direcionar o desempenho dos próximos trimestres



WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 2º Trimestre de 2018

19 de julho de 2018 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



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 nas últimas divulgações o crescimento da receita e o continua foco no retorno sobre o capital investido serão os principais direcionadores do ano de 2018.

A receita deve crescer tanto organicamente com a melhora do investimento industrial global, como através de novos negócios, como por exemplo geração solar e aquisições que aumentam nossa vantagem competitiva, como as recentes aquisições da WEG Transformadores nos EUA e da TGM por exemplo.

O segundo ponto, no mercado externo a recuperação das vendas já é uma realidade. A produção industrial cresce nos principais mercados globais e a melhora dos produtos de ciclo curto continua sendo impulsionada pelos OEMs. Adicionalmente, indústrias importantes continuam sua trajetória de recuperação e com o surgimento de oportunidades de projetos envolvendo equipamentos de ciclo longo.

Não posso deixar de mencionar que estamos atentos ao aumento da volatilidade cambial, na qual o real mais fraco nos permite orçamento extra de competitividade, que podemos e vamos continuar usando para crescer.

Finalizando, 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 temos o negócio de geração solar e a aquisição da TGM contribuindo para o crescimento de receita de GTD.

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.net



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

 <http://ri.weg.net>

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

 twitter.com/weg_br



WEG S.A. – Transcrição de resultados 2018 | 33

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

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

A primeira pergunta vem do Sr. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao mercado doméstico. Eu queria saber se vocês tiveram algum tipo de impacto por conta da greve dos caminhoneiros e se... até mais forte do que ele foi, impressionante quão forte foi o resultado do Brasil.

O segundo em relação a GTD. Eu queria entender o quanto foi do total solar e o quanto foi o resto e o que dá para esperar para os próximos trimestres, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Falcão, André falando. Falando um pouquinho da paralisação dos caminhoneiros nenhuma dúvida que a



entrada de pedidos sofreu o impacto pontual na semana da greve, mas não foi significativo considerando a natureza dos nossos produtos. Nossos clientes costumam colocar os pedidos com uma certa antecedência.

Nós tivemos paralisação de algumas linhas momentaneamente por falta de matéria-prima, e nesse momento acho que mais uma vez um modelo de verticalização da WEG foi importante para a gente conseguir conviver por um tempo maior sem grandes impactos.

Vou dar um exemplo: na fabricação de motor elétrico você tem a fábrica de rotor e estator, começou a faltar matéria-prima de um lado e a gente concentrou mais do outro a produção para se compensar quando voltasse.

Se colocar somente os impactos por conta dos dias parados isso pouco afetou a entrada de pedidos e os estoques a maioria já foi recuperado e o que ele não foi vai ser recuperado ao longo do ano.

Acho que esse movimento deve impactar um pouco a confiança dos consumidores e empresários, porque logo depois da paralisação houve redução projetada do PIB para 2018. O lado positivo é que cada vez a WEG é uma empresa global e o mercado externo continua performando muito bem, a gente vai falar disso ao longo desse call, independente da situação do Brasil.

Se a gente fosse calcular o impacto em termos de margem foi aproximadamente 0,3 p.p. o Ebitda que essa paralisação levou, muito mais em conta de ociosidade de fábrica.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

... GTD?

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

Falcão bom dia é Paulo, vamos lá. Solar... vamos lá. Na verdade mercado interno o que a gente teve perto de R\$ 280 milhões a mais de receita no trimestre o solar agregou, perto de 60% desse valor foi solar, lembrando

que a gente não tem só a parte de usinas, a gente tem a parte de geração solar distribuída dentro desse valor também. A maior parte, claro, vem das usinas, mas tem os dois.

A outra parte da sua pergunta você falou um pouquinho sobre perspectivas. No solar a gente como eu disse no call, no início do call, hoje a gente está entregando três projetos, três usinas solares e então essas três usinas em andamento e também a receita de geração distribuída que a gente já está atuando em diversos estados brasileiros, a gente espera alcançar algo, adicionar na receita esse ano algo entre R\$ 500 e R\$ 600 milhões em 2018.

Um pouco do backlog, entrega dos projetos elas estão acontecendo, elas devem acontecer de uma forma linear ao longo desse ano e esses três projetos, essa carteira, já deve ir até o 1T19.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Ótimo maravilha. Se eu pudesse fazer só um follow up e rápido... fora do Brasil eu queria só entender na parte de China e de México está completo? O que dá para atribuir ao processo está mais verticalizado fora esse aumento de receita? Ou ... obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Falcão André Salgueiro aqui. Na verdade o que a gente tem aprovado para esse ano, o Capex no mercado externo ele é bastante concentrado no México dado que a gente está terminando lá a fundição e então nossa expectativa é continuar o projeto. A gente tem como cronograma, já está em fase de testes para o final deste ano, início do ano que vem entrar em produção.

Na China aquele primeiro passo que a gente fez lá atrás ele foi concluído, mas a performance na China tem vindo muito bem em termos de produção e mercado lá, então a gente está começando a avaliar se faz sentido fazer um novo investimento na China e inclusive já está sendo discutido o investimento adicional de mais 22 milhões de dólares para aumentar a capacidade de produção lá.



Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Tá ótimo muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem do Sr. Daniel Gewehr, Santander.

Sr. Daniel Gewehr – Santander

Bom dia a todos. Duas perguntas, a primeira do ROIC, ele foi um ROIC bem forte de 16,8%. Eu queria entender um pouco em que percentual você acha que já está, ou se você olhar dois ou três anos para frente se tem alguma meta para chegar próximo de 20%, e se você pudesse dar um breakdown de quanto esse ROIC é ROIC Brasil e quanto é ROIC no exterior, se puder a visão sobre ROIC.

E a segunda pergunta é só um follow up da pergunta do Falcão: na parte solar o Polezi mencionou 600 milhões de receita em 2018 e os projetos até o 1T19. Eu queria entender quanto é o potencial de receita de solar para 2019 como um todo, é isso.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Daniel é André que está falando, vamos falar um pouquinho do ROIC então. Primeiro a gente não tem, não divulgou uma meta de longo prazo de ROIC; o que a gente sempre fala é que a gente tem a expectativa que o ROIC vai ficar em torno de 15% a 17%, é isso que a gente sempre vem divulgando e colocando sobre esse que é o principal indicador de desempenho da WEG.

Quanto à sua pergunta sobre o breakdown do ROIC no Brasil e no exterior também a gente não tem uma meta com relação a isso, mas o importante a destacar aqui é que na WEG cada unidade de negócio, independente seja comercial ou produtora, tem sua meta individual de ROIC e o valor estabelecido para essas unidades vai depender um pouco o que a gente falou na primeira

pergunta, a pergunta do Falcão sobre o nível de verticalização dessa unidade, da escala que ela tem.

Então aqui o ponto é que as unidades mais maduras tem um determinado patamar já muito bem estabelecido, e a gente tem oportunidade de melhoria nas unidades que estão em processo de desenvolvimento.

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

Daniel é Polezi aqui. Na parte de GTD e de solar, para ajudar um pouquinho mais um detalhe: para 2019 de usinas solares a gente não tem nada ainda contratado, é claro que o pessoal ainda está trabalhando. A gente tem nesse momento é a parte de geração distribuída, que por exemplo em 2017 essa parte de geração distribuída agregou perto de R\$ 50 milhões de faturamento. Esse número deve mais do que dobrar agora em 2018 e a gente tem a expectativa de que ele continue crescendo a passos largos nos próximos anos aqui no Brasil.

O que eu queria também aproveitar a tua pergunta e ressaltar ainda no solar o último projeto que a gente está agora fornecendo ainda é referente ao leilão de energia de 2015, quer dizer, temos ainda visibilidade de projetos agora dos últimos leilões que foram mais fortes, do solar de 2017 até 2018, e temos perspectivas que esse negócio continue sendo positivo para o futuro e pedidos poderão ser capturados também. Então é um pouco dessa visibilidade que nesse momento a gente consegue passar para o solar.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Daniel só complementando um ponto aqui do Paulo, na verdade o lead time no projeto solar ele pode variar de seis a oito meses, então a gente ainda tem a possibilidade de entrar projetos novos na carteira para serem entregues e recebidos ao longo do ano que vem. É que a gente não tem essa visibilidade ainda, mas como o Paulo falou ainda tem bastante projeto é bastante oportunidade disponível no mercado.



Sr. Daniel Gewehr – Santander

Tá legal muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Ricardo Alves, Morgan Stanley.

Sr. Ricardo Alves – Morgan Stanley

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade pessoal. Minha questão vai sair um pouquinho em GTD. Eu queria falar um pouquinho na linha de equipamentos industriais. A gente está tentando entender um pouquinho melhor sua performance muito boa aqui no Brasil. A gente viu uma evolução bem forte do seu crescimento anual comparado com o crescimento que você reportou no 1T, e especialmente se a gente fosse considerar uma pequena disrupção com a greve dos caminhoneiros.

Então é isso que a gente está tentando entender, se teve algo específico de pricing afetando positivamente no 1T para cá, se a gente viu alguma mudança na precificação que seja relevante para poder explicar esse crescimento, talvez o mix um pouco melhor, talvez ciclo longo com relevância um pouco maior.

Então só tentando entender em equipamentos industriais essa boa performance, essa evolução do 1T para o 2T, muito obrigado.

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

Ricardo tudo bem? Paulo Polezi falando aqui. Acho que para responder sua pergunta dou um passo atrás e a gente volta, olha no 1T desse ano, que a gente teve performance nessa área de negócios, motores e automação, um pouco flat em relação ao ano passado e esse trimestre está crescendo 14%.

Na verdade no 1T motores veio bem e automação veio mais estável digamos assim muito por conta de um

certo equilíbrio de projetos, de produtos seriados desculpe, e produtos engenheirados de ciclo longo dentro da automação que especificamente nesse 1T desse ano foi mais fraco, o que já não aconteceu nesse 2T. Automação continua apresentando boa performance positiva nos seriados e também no que nós chamamos nos painéis e outros equipamentos que a gente chama de engenheirados.

E a área de motores como um todo veio forte também, então o consolidado crescendo 14%, quer dizer, é um processo. A gente num ano em que a economia ainda ela dá saltos, ela não está parecendo ser muito sólida, mas a gente ainda na base dos nossos clientes a gente ainda não está sentindo e então isso traz uma certa estabilidade, e esse trimestre de fato foi a automação, a parte de engenheirados que fez um pouco mais a diferença.

Sr. Ricardo Alves – Morgan Stanley

Bem claro Paulo obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Rogério Araújo, UBS.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Oi pessoal bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Minha primeira pergunta é com relação ao GTD no Brasil. A gente sabe que a carteira de pedidos de eólicas ela vai até agora o fim do ano. Vocês podem também abrir o quanto foi no trimestre a receita para eólico e quanto está programado para o ano? Essa a primeira pergunta obrigado.

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

Rogério, Polezi aqui, bom dia, vamos lá. Eólico, lembrando a gente já anunciou em outros momentos, estamos trabalhando como uma carteira muito parecida com que foi 2017, esse ano deve ficar em torno de R\$ 700 milhões. Nesse trimestre ela foi um pouco mais



forte a entrega. O eólico se você dividir o valor em trimestres equivalentes esse 2T passou de 200 milhões de faturamento do eólico, e foi basicamente a concentração de entregas e melhor produtividade em alguns parques, principalmente o parque da Copel.

Então a carteira essa mesma, não tem nenhuma novidade. A novidade foi que teve um pouco dessa concentração um pouco maior nesse 2T em relação aos trimestres anteriores.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Tá legal perfeito, obrigado Paulo. Minha segunda pergunta com relação a mercados lá fora. A WEG tem acompanhado o crescimento do mercado lá fora e vocês têm ganhado share em algumas regiões, e se vocês têm ganhado share se vocês pudessem falar um pouquinho de quais regiões e quais segmentos que vocês estão vendo esse ganho, obrigado.

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

Rogério o share da WEG nos mercados externos a gente abre essa informação e no WEG Day e inclusive tem material bastante detalhado que fala disso. A gente trata esse assunto, é um processo, é um processo de evolução e a gente, é claro, tem um share forte em todos os mercados em que a gente atua. Os EUA fora do Brasil é a região, a América do Norte, onde a gente tem o melhor share. A gente está em segundo lugar hoje competindo com a Regal Beloit.

Na Europa dependendo do país a gente é primeiro, segundo ou terceiro, e na Ásia principalmente na parte de motores é um mercado muito fragmentado e a gente ainda está, o trabalho está evoluindo bastante ainda, estamos no começo desse processo. O líder na China por exemplo não tem 5% e a gente tem algo como 2%.

Então é isso, é um processo gradual de recuperação de share. É claro que esse desempenho melhor nosso nesse ano vai ajudar nesse sentido da gente avançar com melhores shares fora do Brasil também.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Tá legal. E último ponto com relação aos hedges das matérias-primas eu queria saber quando a gente pode ver os COGS da WEG esse ano um pouco mais impactados, ou seja, quando esses hedges acabam e como é que estão as negociações para repasse de preço com os clientes, se a gente vai ver algum timing em que o custo aumenta mas a receita não vem ou não, ou vocês conseguem casar o repasse com quando a gente vai ver efetivamente esses aumentos de matéria-prima no resultado, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Rogério bom dia é André Salgueiro aqui. Com relação ao hedge na verdade o hedge a gente sempre olha para um horizonte de um ano, até um ano e faz dele escalonado, então ele não vai acabar. Obviamente o novo preço do cobre vai sendo atualizado à medida que os contratos de hedge vão vencendo. Então a gente faz isso muito mais para ter uma previsibilidade de custo do que para tentar acertar o preço da commodity, porque a gente sabe que ela vai variar isso a gente não consegue controlar.

Então esse movimento ele vem, até num movimento mais recente a gente vê o cobre voltando um pouco em dólar, então isso está atrelado com a segunda questão, sua segunda questão que é com relação a preço.

A gente fez uma primeira recomposição de preço no início do ano como a gente sempre faz. Obviamente o custo das matérias-primas subiu de lá para cá, mas a gente sempre espera um pouco antes de tomar qualquer iniciativa uma porque a gente tem esses mecanismos de hedge que nos permitem essa previsibilidade, e outra por que a gente gosta de esperar qual vai ser a estabilidade tanto de câmbio quanto do custo da matéria-prima para tomar alguma decisão, porque é muito ruim aumentar preço mais do que o necessário o aumentar e depois de algum tempo ver que precisa aumentar de novo.

Então essa decisão não está sendo tomada. O que a gente está vendo agora é que o nível de preço que a



gente está trabalhando ainda está adequado dentro dos custos de matéria-prima que a gente tem atualmente.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito obrigado, obrigado a todos e bom dia.

Operadora

Próxima pergunta Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Oi bom dia e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira no release de resultados vocês mencionam o impacto da consolidação da WEG Transformers nos EUA e da TGM com relação à receita. Teria como vocês detalharem um pouco melhor qual foi o impacto em margem da consolidação dessas empresas?

A segunda pergunta voltando a discussão de GTD no WEG Day vocês mencionaram com relação a transmissão que tinham vários projetos que poderiam ser contratados ou está em fase de contratação, se vocês têm alguma atualização com relação a essas negociações.

E pensando no lado de usina solar se dá para ter uma ideia em valores mais ou menos quanto a gente está falando de mercado de projetos que precisam ser contratados nos próximos anos.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Victor é o André Rodrigues que está falando. Falaram TGM e WTU, a TGM como a gente reportou já que ela vem num patamar tanto de receita e margem do que é aquilo que a gente esperava, as margens próximas daquilo que a gente vem praticando no consolidado. É um negócio que tem uma oportunidade grande ainda de expansão usando toda a nossa estrutura que a WEG tem fora do Brasil, e não só em América Latina mas no resto do mundo, a gente já tem algumas iniciativas

inclusive na África do Sul para levar esse negócio usando nossa estrutura para lá, e como foi também comentado no WEG Day EUA é também um mercado que a gente quer atuar em mais fortemente. Então vai indo muito bem e a gente vai continuar desenvolvendo esse negócio.

A WTU está também no mesmo, na velocidade que a gente estabeleceu e que a gente já comentou. Ela tem uma margem menor, uma margem menor comparada com nossas fábricas de transformadores. Está sendo feito um trabalho de melhoria dessas margens, esse trabalho vai continuar ao longo todo deste ano para a gente apresentar margens melhores, ano que vem melhor do que este ano. A expectativa deste ano é que a margem seja melhor que ano passado e em 2019 então a gente espera continuar esse trabalho.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

E André nesse cenário de expansão de margem dessas operações mais o ponto que você mencionou no começo com relação ao aumento de estoque no 2T por conta da greve, e isso normalizando e expansão de margem das duas empresas, dá para a gente esperar então que o ROIC deve continuar essa tendência de expansão?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Olha Victor vamos imaginar a seguinte: numa situação normal de temperatura e pressão se a gente não tivesse nenhuma variação mais isso seria correto afirmar. Você tem a mesma distribuição de vendas, os produtos e melhorando essas unidades melhora o ROIC, mas na WEG é um pouco mais complexo isso dados os segmentos. Como o Paulo comentou o solar praticamente não tinha relevância nenhuma ano passado e esse ano passou a ter relevância maior em GTD. Então a gente tem que estar atento a qual vai ser o mix de produto, quais são os mercados onde a gente vai continuar crescendo e tudo mais. É por isso que a gente afirma que o ROIC que a gente trabalha numa faixa entre 15% e 17%.



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

Victor a parte... você fez a segunda parte da sua pergunta, se a gente entendeu bem, falando no caso dos leilões de distribuição, o negócio de T&D. Aqui vou fazer um pouco do histórico, o que nós já temos dito a respeito disso.

A WEG já tem um pré-contrato de R\$ 250 milhões já assinado com a EDP, essa informação é pública. Nossa unidade de negócios está trabalhando em várias negociações e já tem uma previsão de um valor semelhante a isso em outros contratos menos relevantes, mais no caso de venda de equipamentos.

O que é importante entender esse é um processo lento de negociação. Eles estão trabalhando também na venda de equipamentos diretamente para ganhadores do leilão ou até mesmo para fornecedores em praticamente todos os lotes.

Mais recentemente a gente teve agora no mês de junho outro leilão que teve R\$ 6 bilhões em novos projetos. A WEG, como é padrão nos outros, ela tinha alguns pré-contratos, nossos clientes ganharam lote deles mas existem ainda outros contratos em aberto e a WEG está trabalhando, está procurando negociar com outros players.

Então é um processo, é um processo que é lento e gradual e a gente tentar atualizar vocês na medida em que tiver um pouco mais de clareza.

Acho que tinha mais uma parte da tua pergunta?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Acho que a última parte Victor é com relação a solar, você perguntou um pouco do potencial dos projetos no mercado. Eu acho que em termos de valor é difícil a gente passar alguma coisa porque depende muito da localização, onde vai ser, as características do projeto.

Mas o que dá para falar é que se a gente pegar o leilão de dezembro de 2017 a gente teve 675 MW de energia

e indo para solar e agora no de abril de 2018 a gente teve 800 MW de energia e indo para solar. Os projetos que a gente está entregando atualmente está algo entre 30 a 60 MW, um pouquinho acima disso e então dá para você ter uma ideia do potencial de mercado desses últimos dois leilões vis-à-vis os projetos que a gente tem carteira hoje.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Tá ótimo obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Murilo Freiberger, Bank of America Merrill Lynch.

Sr. Murilo Freiberger – Bank of America Merrill Lynch

Bom dia pessoal, obrigado pelo call e pelas perguntas. Do nosso lado saindo um pouquinho de GTD e voltando para equipamento industrial a gente queria só escutar um pouquinho de vocês, vocês comentaram no release, comentaram também, mas enfim sobre a recuperação de produtos de ciclo mais longo, que são os produtos que tendem a ter, num ambiente de mercado um pouco melhor, margens e ROIC um pouco maiores, então que setores vocês estão vendo isso, qual a intensidade, se é cotação ou se já existe ordem de ciclo longo que está começando a entrar de novo no backlog de vocês.

E enfim desculpa se isso já foi comentado aqui porque eu cheguei no meio do call, mas como está o turnaround da CG Power, que também é um nicho que acaba sendo relevante para a margem e para a rentabilidade da empresa.

Então são essas duas perguntas: um pouco de overview dos produtos de ciclo longo, como está o momento agora, e o turnaround de margens da CG Power.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Murilo vamos lá. No setor de produtos de ciclo longo onde a gente está vendo alguma recuperação no mercado o que a gente pode falar? Isso a gente está vendo na região sobretudo na Ásia e Pacífico, a Índia é um mercado que está desenvolvendo muito bem. A gente está com a nossa unidade lá de produção de ciclo longo tomada de ordens, então uma informação muito positiva.

O que a gente está vendo em termos de setores é o que a gente já está anunciando, que tem a expectativa do setor de óleo e gás, algo que está se desenvolvendo, e também mineração entre outros, que está caminhando de forma muito positiva.

Também nos EUA nossa fábrica lá de ciclo longo também está com volume de entrada de pedidos muito positivo. Então a gente está se recuperando, o que a gente está vendo pelo menos, onde a gente tem uma presença mais concentrada nas unidades de produção está se recuperando de forma positiva, em mais concentrado o que a gente consegue medir nesses setores que eu já informei anteriormente.

Eu vou falar o processo de turnaround da WTU, ele continua. A gente chegou a falar algumas vezes que era um processo que a gente considerava de dois anos desse processo de melhoria, ele está continuando e a gente está sentindo, como eu disse, que nesse 2S a gente tem condições de apresentar resultado melhor do que foi nos últimos trimestres desde a aquisição, e 2019 melhor.

Fizemos vários trabalhos de sinergias com a operação do México, mudanças de organização, centralização das áreas de vendas onde eram concentradas antes da aquisição em duas regiões dos EUA e hoje está uma organização somente, e é um processo que está seguindo de acordo com nosso plano de ação.

Sr. Murilo Freiberg – Bank of America Merrill Lynch

Obrigado pela resposta André.

Operadora

Próxima pergunta Felipe Vinagre, Credit Suisse.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Bom dia. Eu tenho duas perguntas bem rápidas, a primeira sobre o mercado externo. Vocês divulgaram crescimento em moeda local e excluindo os efeitos das aquisições no 1T 12%, no 2T 9%. Eu queria saber se vocês acham que essa perspectiva, essa magnitude deve se manter nos próximos trimestres.

A segunda sobre GTD Brasil. Durante o call na parte de solar eu entendi que vocês falaram em 600 milhões mais ou menos, 500 a 600 milhões de receita para 2018 linear até o 1T19; só que no release eu tinha entendido que tinha uma concentração maior no 1S e eu queria entender que confusão eu estou fazendo nessas duas afirmações, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Felipe vamos lá. O mercado externo acho que a gente tem expectativa que esse cenário de crescimento vai se manter. Talvez, por tudo que o Paulo comentou, talvez não na mesma base do 1S, uma vez que a gente teve uma concentração maior de receita do solar nesse 1S; e a partir de agosto também a gente tem uma base de comparação que não vai ser tão favorável quando a gente considera a aquisição da WTU que aconteceu em agosto, então muda um pouco a base. Mas a gente tem a expectativa que ele vai continuar positivo sim.

Uma coisa que é sempre bom colocar, como você colocou crescimento em moeda forte sem o impacto das aquisições, a gente não pode esquecer também da variação cambial porque a gente não consegue prever esses movimentos, o que pode ter uma influência nesse crescimento no mercado externo.

Como falei lá no finalzinho quando passei os slides junto com o Paulo, a gente está tendo esse aumento de volatilidade, Real mais fraco nos permite sim orçamento



extra de competitividade, o que vai poder, que a gente vai continuar usando para crescer nesse processo.

A segunda pergunta o André vai falar um pouquinho.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Felipe é o Salgueiro. Com relação a solar na verdade os dois projetos que eles já estavam em carteira desde o final do ano passado, eles de fato tem uma concentração maior agora nesse 1S, um deles inclusive já foi entregue agora em julho e o outro a previsão a para entregar por volta de agosto. Então isso faz com que a receita deles se concentre um pouco mais no 1S.

O 3T a gente deve ter uma redução da receita vindo das fazendas solares, porque a gente praticamente entregue a esses dois projetos e o terceiro grande que entrou recentemente na carteira ele começa a ganhar mais relevância no 4T.

Então a informação na verdade o que entrou de novo é esse novo projeto que ainda não está definido o quanto da receita dele vai entrar nesse ano e quanto fica para o ano que vem, então isso pode depender um pouquinho; mas a gente vai atualizando vocês à medida que a gente tiver mais informações com relação ao cronograma.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Muito obrigado. Só uma última pergunta sobre imposto de renda, se vocês têm alguma atualização sobre a previsão para o ano que vem, se tem alguma mudança ou não do acordo com a Áustria, se pudessem comentar sobre isso seria legal, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade a gente não tem nenhuma expectativa de mudança com relação à taxa efetiva porque os benefícios que a gente tem hoje em tese eles continuam, que são basicamente o JCP, a questão da Lei do Bem e a questão das operações no exterior por conta

da questão da Áustria, e a gente não espera nenhuma mudança disso para ano que vem.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Tá ótimo obrigado.

Operadora

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

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

Pessoal entrou uma pergunta por inglês de um investidor, David, do Black Rock, ele pergunta se a gente pode comentar no desenvolvimento da demanda de produtos de ciclo curto no Brasil e nos principais países do exterior.

Então David ciclo curto acho que para entender bem ele vem recuperando, e ele recuperou bastante em 2017 depois de dois anos de uma crise bastante profunda no Brasil, em que a gente sempre teve um equilíbrio entre produtos de ciclo curto e ciclo longo, e nesse período os produtos de ciclo longo praticamente desapareceram.

E o ciclo curto veio num processo de recuperação, começou 2016, foi bem forte em 2017, crescemos em mais de 20% nesse período no Brasil, e 2018 ele continua esse processo de recuperação num ritmo menos intenso do que foi 2017, e de uma forma muito ampla e variada. A gente não tem mais uma concentração, uma dominância de alguns segmentos, está muito aberto. Segmentos que eram muito fortes no Brasil antes dessa crise, principalmente óleo e gás, mineração, indústria de cimento, papel e celulose, eles não tem mais um papel tão relevante, mas a indústria como um todo de uma forma mais ampla tem feito esse papel num lugar desses antigos players.

Fora do Brasil é um processo semelhante. As economias mais maduras estão num ritmo mais avançado do que a gente nota aqui na economia local, a ponto até os

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 2º Trimestre de 2018

19 de julho de 2018 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



mesmos clientes que demandam ciclo curto também já começaram a demandar a entrada de pedidos, consultas de projetos, pedidos de preço para produtos de ciclo longo também. Essa acho que é a principal diferença do mercado local para o mercado externo ok? Obrigado.

Operadora

Senhoras senhores encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. André Rodrigues para as considerações finais.

Por favor Sr. André pode prosseguir.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

A todos mais uma vez muito obrigado pela presença e até a próxima conferência.

Operadora

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