

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 3º Trimestre de 2018

25 de outubro 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 3T18.

Teleconferência de Resultados 3T18

Consistência no Crescimento de 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, 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 terceiro 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 à 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 matemática direta dos valores que os precedem.

As informações denominadas LA EBITDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Rendimentos e Contribuição Social) sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização, e LA EBIT (Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre Rendimentos 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. – Transcrição de áudio de 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, e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

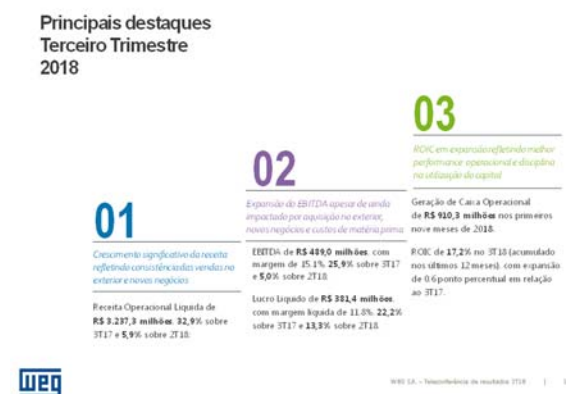
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está 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 3T18.



WEG S.A. - Teleconferência de resultados 3T18 | 3

Iniciando pelos destaques do trimestre como primeiro ponto gostaria de destacar novamente o forte crescimento da receita de 33% no resultado consolidado. O crescimento no mercado interno foi de 36%, impulsionado principalmente pela maior participação no negócio de geração solar, pela recente aquisição do negócio de turbinas a vapor, a TGM, e pela melhora gradual da receita do negócio de transformadores. No mercado externo o crescimento foi de 30%, ainda concentrado nas vendas de equipamentos de ciclo curto; mas como observado no trimestre anterior já encontramos algumas oportunidades em projetos que demandam equipamentos de ciclo longo.

Adicionalmente, esse desempenho também foi beneficiado pelas aquisições recentes e pela variação cambial. Excluindo o impacto das aquisições e considerando o desempenho somente das moedas locais o crescimento apresentado foi de 6%.

O segundo ponto foi o crescimento de 26% do EBITDA no comparativo trimestral. A margem EBITDA fechou o trimestre em 15,1%, praticamente estável em relação ao 2T18, mas ficando abaixo da margem do 3T17 devido à aquisição recente, aos novos negócios e ao impacto da variação cambial nos custos de materiais. O Paulo irá

fornecer mais detalhes no slide sobre a evolução do EBITDA.

Finalizando, gostaria de destacar novamente a geração de caixa operacional que atingiu R\$ 910 milhões acumulados no ano 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)



WEG S.A. - Teleconferência de resultados 3T18 | 4

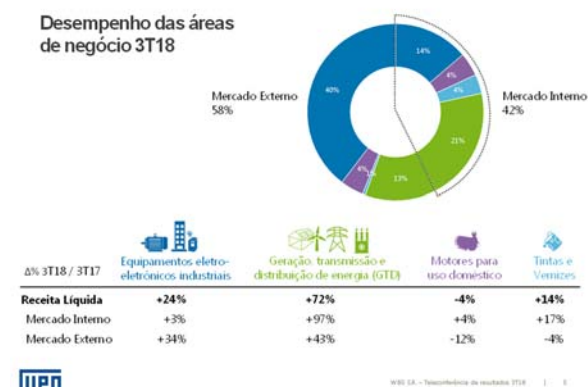
Na sequência, indo para o slide quatro temos mais detalhes do retorno sobre o capital investido, que apresentou crescimento de 0,6 p.p. em relação ao 3T17 atingindo 17,2%. O crescimento do lucro operacional após impostos é explicado pelo crescimento da receita e melhoria do desempenho operacional.

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. A consistência desse indicador ao longo do ano comprova nossa estratégia de desenvolvimento de novos negócios, que apesar de terem margens estruturalmente mais baixas apresentam retorno sobre o capital investido atraente.

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.



Na área de equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil as vendas de equipamentos de ciclo curto continuam a tendência de crescimento. Por outro lado, as vendas de equipamentos de ciclo longo, principalmente painéis de automação, apresentam pequena retração no comparativo trimestral, justificando o menor crescimento apresentado neste trimestre.

O negócio de geração solar foi destaque em GTD, ganhando relevância nos últimos meses e agora contando com quatro importantes projetos solares adicionados a carteira. Outro destaque em GTD foi a melhora da performance dos negócios de T&D, que já sinalizaram melhora na entrada de pedidos e a partir desse trimestre começamos a notar a melhora da receita.

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

Em motores para uso doméstico houve pequeno crescimento da receita, reflexo da dinâmica de consumo no Brasil, que não apresentou recuperação consistente em relação ao ano passado.

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

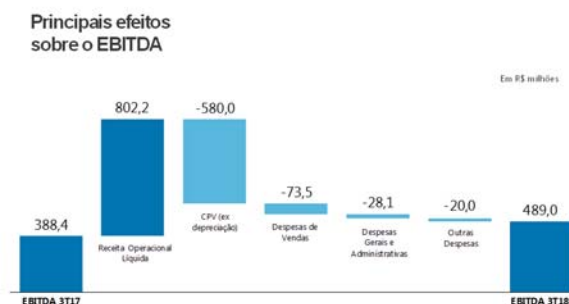
No exterior o destaque continua sendo a área de equipamentos eletroeletrônicos, onde o crescimento segue impulsionado por produtos de ciclo curto. Adicionalmente, como já comentado nos trimestres anteriores observamos projetos de aumento de

capacidade e construções de novas fábricas que também demandam produtos de ciclo longo, principalmente de indústrias ligadas a óleo e gás, papel e celulose e mineração.

Na área de GTD a maior contribuição foi do negócio de transformadores, que apresentou crescimento em todas as operações no exterior, com destaque para a consolidação da nova empresa de transformadores nos EUA.

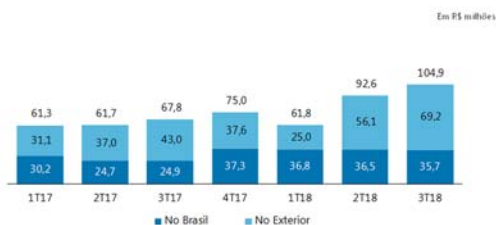
Em motores para uso doméstico a receita apresentou queda principalmente pela menor entrada de pedidos no mercado local na China somada ao fraco desempenho da operação que temos na Argentina, que sofre em virtude dos efeitos dos problemas enfrentados na economia local.

Já em tintas a queda da receita no mercado externo também reflete as dificuldades do cenário econômico na Argentina, nosso principal mercado para reação unidade de negócios fora do Brasil.



O slide seis mostra a evolução do EBITDA no 3T, em que o grande destaque no comparativo trimestral foi o crescimento da receita. O EBITDA cresceu 25,9% em relação ao 3T17 com margem de 15,1%. Como o André comentou, esse desempenho foi praticamente estável em relação ao 2T18, mas ficou abaixo da margem apresentada nesse 3T e principalmente em virtude dos impactos da aquisição da WEG Transformadores nos EUA, do crescimento rápido dos novos negócios como geração solar, que tem característica de margens operacionais mais baixas, e também o impacto na volatilidade cambial de curto prazo nos custos de materiais dos projetos de ciclo longo.

Investimentos Evolução Trimestral



Finalmente, no slide sete mostramos os investimentos dos últimos trimestres. No 3T18 os investimentos atingiram R\$ 105 milhões sendo 44% destinados ao Brasil e 66% às unidades produtivas no exterior. Vale destacar que a normalização do comportamento do mercado vai exigindo que aumentemos gradualmente os desembolsos em expansão e modernização da capacidade produtiva.

Com isso eu finalizo minha parte e devolvo a palavra ao André.

Perspectivas 2018

Continuidade do crescimento da receita e atratividade do ROIC

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

Consistência das vendas no exterior, e novos negócios e aquisições contribuindo positivamente para a performance no Brasil

- A melhoria na entrada de pedidos de produtos de ciclo curto continua principalmente nos OEHs
- Projetos que demandam equipamentos de ciclo longo apresentam melhoria no exterior, mas ainda não são observados de forma consistente no Brasil
- A entrada no negócio de geração solar e a aquisição da TGM devem continuar contribuindo para o crescimento da receita de GTD em 2018.

Oscilações de curto prazo continuam sendo um ponto de atenção

- Aquisição recente e novos negócios, com característica de margem operacional mais baixa devem continuar impactando a rentabilidade
- Volatilidade cambial de curto prazo pode interferir na rentabilidade de projetos de ciclo longo
- Melhora do mix e recuperação gradual da atividade econômica podem beneficiar as margens no médio prazo



O segundo ponto é que no mercado externo a recuperação das vendas é consistente. A produção industrial cresce nos principais mercados globais.

Adicionalmente, indústrias importantes continuam sua trajetória de recuperação com o surgimento de oportunidades de projetos envolvendo equipamentos de ciclo longo.

Já no Brasil o negócio de geração solar, a aquisição da TGM e a recuperação da economia devem continuar contribuindo para o crescimento da receita em 2018.

Por fim, continuamos atentos às oscilações de curto prazo, onde a aquisição recente de novos negócios e a volatilidade cambial de curto prazo podem impactar nossa rentabilidade; mas por outro lado, a melhora do mix de vendas e a recuperação gradual da atividade econômica no Brasil podem beneficiar as margens no médio prazo.

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
am.salgueiro@weg.net

<http://ri.weg.net>

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

twitter.com/weg_br



WEG S.A. – Transcrição de resultados 3T18 | 9

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras 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.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor
Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo, e 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 contínuo foco no retorno sobre o capital investido continuam sendo os principais direcionadores de 2018.



Sr. Lucas Marchiori – Safra

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo call. Duas questões aqui do meu lado, a primeira sobre a carteira de produtos solares. Será que vocês poderiam dar um update de qual é o valor dessa carteira atualmente e também até quando a gente deve ver, pela carteira atual, entrega de produtos solares no setor de energia doméstica? Acho que seria legal ter um update do tamanho e do valor dessa carteira.

O segundo ponto o Polezi comentou na questão dos motores para uso doméstico, home appliance no mercado externo caindo 12% ano contra ano mesmo com a performance do câmbio. Eu queria entender um pouquinho essa questão da China. Acho que para a Argentina fica muito claro, para a China essa menor entrada de pedidos que vocês comentaram isso já tem a ver alguma coisa sobre a guerra comercial do Trump ou é alguma dinâmica de mercado interno? Só para entender um pouco essa dinâmica de volumes de lá. É isso pessoal, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Lucas bom dia aqui é André Salgueiro. Eu vou responder a parte do solar e depois o Paulo responde a segunda questão com relação no mercado de appliance, mercado externo. O solar como a gente veio comentando desde o início do ano a expectativa é que esse ano ficaria o faturamento entre R\$ 500 e R\$ 600 milhões, continua acho que mais próximo do high, dos 600 milhões.

Olhando daqui para frente a parte de fazendas solares como o Paulo mencionou ao longo do speech a gente teve a entrada de um novo projeto, uma nova fazenda solar no último mês e então isso adicionou um novo projeto a nossa carteira, e quando a gente olha daqui para frente a gente está olhando para um montante mais ou menos de uns 240, R\$ 250 milhões em carteira relacionados a fazendas solares. Uns 80 milhões mais ou menos possivelmente entra ainda esse ano, o restante ficaria para o ano que vem.

Acho que a informação adicional é que aqui a gente está falando só de fazendas e além disso a gente tem todo o negócio de geração solar distribuída, que esse é mais recorrente. Então isso continua na mesma toada que vem vindo, que é crescimento significativo em relação ao ano anterior.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

André, você pode abrir o tamanho dessa carteira distribuída ou é uma informação que vocês não estão dando?

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

E isso não tem, essa carteira é mais porque ela é de curto prazo. Esses pedidos entram de forma contínua, então acho que não faz nem muito sentido olhar porque é uma carteira bem de curto prazo. O que a gente estava estimando no início do ano é que o faturamento de solar distribuída ficaria próximo de R\$ 100 milhões para esse ano e ele vai ficar acima disso, acho que mais para 150, e ele está crescendo. Acho que o ritmo de crescimento continua.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Valeu obrigado.

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

Bom dia Lucas, é Paulo Polezi aqui. Então falando um pouquinho de appliance no mercado externo, então eu adiantei no call, realmente tem esses dois fatores que não estão ajudando muito nesse trimestre. O primeiro deles é a China mesmo e o que está acontecendo, um pouquinho do detalhe lá? A gente vem enfrentando concorrência mais forte principalmente no mercado local e a gente está tendo que acomodar nossa participação de mercado lá na China.



Como contra medida a gente está buscando desenvolver produtos diferenciados, com maior valor agregado, e tentar diferenciar um pouco a marca WEG no mercado local.

Nesse mesmo momento a gente tem que lembrar também que a gente tem uma desvalorização do Renmimbi, e isso acaba aumentando um pouco a competitividade dos nossos produtos - mas é um processo também gradual.

Por final, lá na China também a gente tem uma tendência bastante forte de globalização das plataformas e também aumento de eficiência dos produtos, e aí a gente também pretende avançar desse lado para mitigar um pouco os efeitos dessa concorrência mais acirrada que está acontecendo, não é de agora, é desde o começo do ano.

E também no mercado externo a gente tem que lembrar que a gente tem o negócio na Argentina. Para quem não conhece a fundo, a gente tem uma operação industrial lá de motores para a linha branca, e é claro vem sofrendo com forte queda de demanda em virtude dos problemas recentes na economia local. Então a combinação desses dois fatores, Lucas, estão dificultando um pouquinho a performance nessa área.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Paulo, lá na China a questão de entrada de pedidos não tem a ver com a limitação de importação de maquinário branco dos EUA pela China não, né?

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

Nesse momento não, a gente não percebeu diferença com relação a essa questão, Lucas.

Sr. Lucas Marchiori – Safra

Tá ótimo, obrigado pessoal, bom dia.

Operadora

A próxima pergunta vem de Marcelo Inoue, Citi.

Sr. Marcelo Inoue – Citi

Bom dia pessoal, obrigado pela pergunta. Eu tenho uma pergunta sobre Capex. O Capex trimestral de vocês costumava rodar perto de 60, R\$ 70 milhões e saltou para um patamar mais perto de 100 milhões, aumento significativo de aproximadamente 50%. Eu entendo que esse novo patamar de Capex reflete os ativos das aquisições, mas eu queria entender o quanto desse aumento é em função do Capex desses novos ativos.

E também se vocês pudessem comentar sobre o que vocês esperam de Capex olhando para frente, qual deve ser o foco em termos de região e segmento, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi Marcelo obrigado pela pergunta, André Salgueiro. Na verdade o Capex de fato subiu um pouco nesse trimestre e tem dois impactos aí principais: o primeiro deles é que a gente entrou na fase final do processo da fundição no México, então acho que é natural agora a gente esperar um dispêndio maior em relação a esse projeto.

E tem um componente aí forte nesse trimestre também de variação cambial. Então boa parte desse Capex é feito no exterior, e aí quando a gente olha para ele em reais você tem esse impacto da variação cambial entrando especificamente nesse trimestre.

Olhando para ano que vem a gente ainda está em fase de orçamento, então a gente não tem de e o número fechado; mas é natural assumir até por questões da finalização da fundição no México que a gente deve rodar com nível um pouco acima do que a gente está rodando nesse ano.



Sr. Marcelo Inoue – Citi

Tá ótimo obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Bom dia a todos. Eu tenho... imagino que vocês devam estar no processo árduo de fazer o budget para o ano que vem. Eu queria que vocês pudessem dar um pouco de cor só nas principais linhas. No caso você tem um crescimento acima do que o mercado espera, do que o Focus espera para o Brasil. Quanto você tem de idle capacity para o Brasil?

E se você pudesse falar um pouco de México, com fundição pronta no México o que dá para esperar e qual o ramp up dessa fundição? O que dá para esperar tanto do ponto de vista de volume e de melhora de mix e margens no México? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Falcão, André Rodrigues falando. Como agente disse agora há pouco a gente está nesse processo de definição do orçamento, então nem tudo está preciso em termos de expectativa para o próximo ano, até porque com tudo que está acontecendo no Brasil recentemente a gente está tendo um pouco mais de cautela antes da gente fechar os números para o próximo ano.

Mas alguma coisa, como você disse para dar esse corpo, a gente já pode falar um pouco. Primeiro, os negócios maduros da WEG eu acho que com o desenvolvimento da economia, se a economia continuar se desenvolvendo e as coisas caminhavam em de forma positiva, é natural que os negócios maduros da WEG

tenham oportunidade de apresentar desempenho melhor do que a gente tem nesse ano.

Outra coisa positiva também que a gente já estava sinalizando é que a expectativa também que a carteira de T&D para 2019 seja melhor do que foi esse ano. A gente já pode observar agora nesse trimestre, como a gente já chegou a divulgar, com relação a isso. Bom, se a carteira de T&D pode apresentar desempenho melhor uma coisa também que a gente sempre está chamando a atenção é que a gente tem que tomar cuidado com a base de comparação do GTD especificamente no eólico, onde a gente tem uma carteira em 2018, e 2017 foi similar, mas é esperado ter uma queda dessa carteira. Então a gente tem esse desafio.

E um ponto também que a gente tem que ter atenção é que grandes, novos negócios como solar nesse ano, as aquisições da TGM e da WTU, que não tinham base de comparação no ano anterior, ela vai ter essa base de comparação no ano que vem. Então tudo isso tem que ser observado e agora a gente está nesse processo de definição do que a gente pode esperar para 2019 e mais à frente a gente vai ter condições de passar uma informação um pouco mais precisa quando a gente terminar esse exercício.

Com relação ao investimento da fundição a gente, com esse investimento no México, a gente vai atingir o que a gente considera a última etapa de verticalização nesse momento no México. Então é muito mais investimento para aumento de competitividade, de aumentar a verticalização, e o que a gente espera com isso?

Uma melhor estrutura no custo do produto e uma otimização que pode vir também do ponto de vista do capital de giro quando a gente fala dos estoques, porque hoje as carcaças dos motores são produzidas no Brasil, enviadas ao México e entra na cadeia de produção. Tendo a fundição no México a gente espera ter uma otimização também na linha de estoques.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Ótimo. Poderia comentar só de capacidade instalada se vocês tiverem uma surpresa em demanda, um choque de demanda vocês estão prontos? O que, quanto de investimento e quanto de capacidade ociosa vocês têm hoje para absorver crescimento e quanto... hoje?



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Tá legal vamos lá. Uma coisa que a gente sempre fala também é que a expansão modular é uma das vantagens competitivas para a WEG. A gente consegue colocar capacidade e mover capacidade muito rápido, sem grandes investimentos em Capex.

Quando a gente fala dos negócios de ciclo curto a gente vem divulgando que a gente já está num nível de capacidade próximo do ideal, rodando praticamente cheio nos negócios de equipamentos eletroeletrônicos industriais, tudo que é ciclo curto; e nos negócios de ciclo longo a gente tem ainda a caminho a percorrer frente a tudo que aconteceu com a crise no Brasil.

A boa notícia é que 2017 foi melhor que 2016 e 2018 está melhor que 2017 e a expectativa é que isso, excluindo mais uma vez a questão do eólico, a gente tende a melhorar esses números para o próximo ano.

Então de ciclo curto quando a gente fala que a gente está rodando quase a plena capacidade, no ciclo longo a gente está em torno de 70%, 90% dependendo do negócio que a gente está falando. Então em termos... com uma volta mais acentuada da economia e da oportunidade de desenvolver novos mercados, ciclo longo não tem nenhum problema e ciclo curto também a gente não considera nenhum problema, porque a gente consegue adicionar capacidade de forma muito rápida e sem grande investimento de Capex. Acho que ao longo dos últimos anos a gente já demonstrou isso de forma bem clara da forma que a gente opera.

Sr. Alexandre Falcão – HSBC

Tá ótimo muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Thiago Casseb, Credit Suisse.

Sr. Thiago Casseb – Credit Suisse

Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Minha pergunta é sobre esses leilões recentes de óleo e gás no Brasil, se vocês veem perspectiva boa de receita motores mercado doméstico por conta desses investimentos de óleo e gás, obrigado.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Thiago bom dia, André Salgueiro. Na verdade os leilões aconteceram se não me engano no final do ano passado, e esse ano de fato foram um sucesso. Então a gente tem perspectiva de investimentos para o setor de óleo e gás no Brasil como um todo num horizonte de cinco anos que vai ser importante - mas são oportunidades mais de médio e longo prazo. A gente não está vendo nada de oportunidades para 2019 por exemplo. Então deveria ser algo acho que mais para final de 2019, 2020.

Acho que a única observação que vale comentar é de fato a mudança no mercado. Antigamente existia uma participação, uma concentração muito forte nos players locais e agora a gente tem players internacionais e então a gente precisa estar atento à competitividade, como é que a gente vai participar desses processos.

Mas acho que a gente também tem provado ao longo dos anos que hoje a gente tem produto, tecnologia e competitividade em termos de custos para vender em projetos de óleo e gás em qualquer lugar do mundo. Então estando aqui no Brasil acho que isso nos ajuda também.

Sr. Thiago Casseb – Credit Suisse

Tá ótimo André muito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Rogério Araújo, UBS.



Sr. Rogério Araújo – UBS

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à área de GTD no mercado doméstico. A gente tem visto crescimento muito forte, bem maior que a gente esperava, e quando a gente tenta fazer conta do que explica a parte do solar ela é uma parte, digamos, menos da metade. A gente teve 88% de crescimento orgânico em GTD e solar é praticamente metade disso e têm outra metade que está difícil da gente explicar.

Vocês comentam no release que wind power teve low comps no 3T17, se vocês pudessem falar um pouquinho de cada subsegmento em GTD e como está performando, o que tem explicado esse crescimento tão grande, acho que ajudaria bastante, essa a primeira pergunta, obrigado.

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

Rogério bom dia, Paulo Polezi aqui. Detalhando um pouquinho o número para você nesse aspecto do GTD então a gente teve receita digamos recorde nesse trimestre, ela chegou em torno de R\$ 670 milhões e o que esse crescimento... na verdade estou falando de 97% tri contra tri que a o que a gente apurou. A diferença do meu número e do teu acho que é TGM, você falou de 80 e alguma coisa.

Mas o que decompõe esse número? Em primeiro lugar usinas solares, e dentro dessa conta solar também tem a geração distribuída. A gente pode dizer que 40% desse crescimento é explicado pela parte solar.

Em segundo lugar em termos de relevância vem a expansão das vendas na área de T&D em torno de 25%, e aí o que explica é o aumento das vendas principalmente de projetos para energias renováveis e também melhora que a gente notou, o André falou um pouco mais cedo, a melhora da entrada de pedidos para transformadores de força. Isso é o que explica essa melhora no T&D.

Numa escala em terceiro lugar a gente pode dizer que tem o eólico, em torno de 10%. A gente lembrando que

lá no 3T do ano passado a gente teve uma paralisação num dos projetos que a gente estava entregando, então o comparável fica mais fácil esse ano.

E por fim à aquisição da TGM explica algo como 10% desse crescimento também. Então acho que com esses elementos praticamente a gente consegue abrir para vocês as razões desse importante crescimento nesse trimestre.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito Paulo ficou claríssimo, obrigado. Minha segunda pergunta é com relação à WEG Transformers, se vocês pudessem falar um pouquinho do turnaround, seja atingiu o breakdown e como é que esse turnaround está previsto para os próximos trimestres, quanto ele está contribuindo para uma redução de margem e se a gente pode ver essa pressão aliviando nos próximos tris, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Vou começar pelo final Rogério, André Rodrigues falando. A expectativa é que essa pressão vai reduzir sim nos próximos tris. Todos os planos de ação que a gente tem desenvolvido para melhoria de margem e crescimento dessa unidade estão em linha com o que a gente estava desenvolvendo. É que nesse ano o que a gente não esperava é que a gente tivesse uma inflação interna alta como aconteceu nos EUA frente a tudo o que vocês estão acompanhando, o aumento do preço do aço e outras matérias-primas. Esse aumento, essa inflação interna, resultou um desempenho em termos de resultado de margem da WTU - WEG Transformers USA abaixo da nossa expectativa - mas o que a gente está fazendo do ponto de vista concreto a gente já está renegociando preços e em conjunto com todas as ações que nós já estamos implementando é que no futuro ela consiga reverter um pouco mais rápido essa performance, essa melhora de performance, essa melhora de margem que a gente já tinha a expectativa que acontecesse de forma mais contundente nesse ano.



Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Marcelo Motta, Banco JP Morgan.

Sr. Marcelo Motta – Banco JP Morgan

Bom dia a todos. Duas perguntas, a primeira quando a gente olha a questão das margens de vocês vocês tinham comentado durante a apresentação que houve uma pressão um pouco também dessa questão da desvalorização da moeda, dos preços da matéria-prima e a gente queria entender melhor quanto é impacto de câmbio, quanto é impacto de mix e quanto disso poderia ser revertido ainda ao longo desse 4T uma vez que o câmbio teve uma apreciação.

A segunda pergunta é sobre a questão de novos produtos. A WEG tem capacidade de entrar em diversas linhas com diversos tipos de produtos principalmente na parte de equipamento eletro eletrônico, os motores, saber como vocês estão nessa questão de smart-grids, enfim, veículo elétrico, ou se tem alguma outra linha que pode surpreender a gente com crescimento muito rápido ao longo do próximo ano.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Motta vamos lá, vou falar um pouquinho então a questão das margens. Um ponto que a gente sempre fala com muita atenção é que podem ocorrer variações de um trimestre com um outro em relação a margens devido a vários fatores. Especificamente nesse daqui algo que a gente sempre alerta é que quando acontece uma volatilidade importante no câmbio normalmente num trimestre um pouquinho mais disso sofre impacto disso, e foi o que aconteceu. A forte volatilidade, o aumento do câmbio no 3T e até ao longo do segundo,

acabou tendo impacto mais relevante na margem desse trimestre e por quê?

Projetos de ciclo longo são projetos que são desenvolvidos ao longo de um ano algumas vezes, com preços já pré-definidos e muitas vezes uma flutuação acabou impactando a margem pontual daquele trimestre. Então isso mais os problemas que a gente encontrou na WTU, que foi já divulgado, acarretou um pouco nessa queda de margem, uma margem que ficou segundo os relatórios um pouco abaixo da expectativa do mercado.

Com relação ao que a gente enxerga para o futuro é um pouco cedo para a gente quantificar quanto isso vai trazer de crescimento na WEG; mas a gente tem anunciado recentemente nos novos negócios, por exemplo, a questão de storage, onde a gente fechou fornecimento nos EUA, no estado se não me engano de Vermont, de uma unidade de storage, que é um negócio novo na companhia. Isso se reflete ainda muito mais em países como... o Brasil é muito, também muito inicialmente; mas a gente acredita que esse é um negócio que tende a crescer.

A questão também que a gente divulgou recentemente, tudo o que leva em relação, que se diz à indústria 4.0 sobre a questão do motor scanning, que é um produto que a gente está lançando também, a gente tem expectativa de avançar também nessas frentes.

Falando também vamos pegar o caso onde a gente já tem negócio, a questão da TGM. A TGM era uma unidade aqui do Brasil que tinha concentrado a maior parte das vendas na América do Sul e na Europa através de uma JV que nós temos por lá. Mas alguns mercados onde a WEG já tem uma presença comercial e estrutural em termos de estrutura importante como África do Sul e EUA, o próprio México, era mercados que a TGM ainda não segurava na lista de fornecedores desses mercados. Então isso também a gente está desenvolvendo e está usando a força da estrutura da WEG e a marca da WEG para desenvolver esses mercados.

A gente tem falado também na questão de tração elétrica que a WEG está acompanhando de perto, já foi anunciado nem pela WEG mas pela MAN, que é a divisão de caminhões da Volkswagen, um caminhão de entregas urbanas que já está com um protótipo, se não me engano, já sendo testado no estado de São Paulo e



pretende, se tudo caminhar segundo o cronograma, o cronograma que a gente recebeu, não tenho preciso isso, entrar no processo já de comercialização a partir do ano que vem, e agora também com o desenvolvimento da mesma plataforma tecnológica para desenvolver um micro-ônibus com tração elétrica.

Então tem várias frentes que a companhia está lançando para continuar esse processo de diversificação que nos permita praticar crescimentos ao longo do tempo.

Sr. Marcelo Motta – Banco JP Morgan

Perfeito muito obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Murilo Freiburger, Bank of America Merrill Lynch.

Sr. Murilo Freiburger – Bank of America Merrill Lynch

Bom dia pessoal, muito obrigado pela oportunidade da pergunta. Na verdade eu queria o comentário de vocês sobre dois assuntos: primeiro sobre ciclo longo fora do Brasil. Vocês comentaram no release que vocês estão vendo melhora, a gente já chegou até a comentar sobre isso no passado e queria entender como é que... o nível que está agora, se a gente está vendo cotação, se a gente está vendo efetivamente ordem que pode entrar, que já entrou, que vai se tornar, vai passar pelo resultado a partir de 19, 20.

E um pouquinho também da visão de vocês para geração distribuída, que é um segmento que vem surpreendendo para cima no setor de utilities em termos de crescimento e saber de vocês tanto como esse segmento está dentro de solar esse ano e quais são as perspectivas para os próximos anos, o que vocês podem dar de dados para a gente para geração distribuída. É isso.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Murilo bom dia, André Salgueiro. Com relação aos produtos de ciclo longo fora do Brasil acho que a primeira observação que é importante a gente fazer é que a exposição da WEG a ciclo longo fora do Brasil não é relevante e nunca foi tão relevante quanto foi aqui no Brasil no passado. Então é um negócio que a gente tem certa exposição, mas nosso grande foco de venda, a maior parte das nossas vendas ainda vem de ciclo curto fora do Brasil.

Então dito isso a gente de fato dentro das operações que a gente tem fora do Brasil e até mesmo de exportação do Brasil a gente tem visto uma melhora, e aí como a gente colocou no release algumas indústrias importantes, por conta de recuperação de preços de commodities, óleo e gás principalmente, mineração, papel e celulose, a gente tem visto alguns projetos.

E as nossas operações fora do Brasil que atendem projetos de ciclo longo, principalmente electric machinery nos EUA e a WEG Índia, elas estão com a carteira de pedidos de robusta, bem forte e com crescimento expressivo em relação ao ano passado e com expectativa de crescimento em relação a esse ano para o ano que vem.

Então é um pouco de característica de cada mercado. Electric machinery é bem focado no mercado norte-americano, projetos de shale gas e papel e celulose, e na Índia é mais focada na parte de infraestrutura, parte de geração e movimentação de água. Então a questão de saneamento, irrigação é o que está demandando.

Com relação a GD é um mercado como a gente vem dizendo que ele é importante, está se tornando cada vez mais importante de fato. Ano passado a gente divulgou mais ou menos R\$ 50 milhões de faturamento para geração distribuída. Esse ano nossa expectativa que a gente vinha no início do ano era para dobrar esse número e a gente já está com um número acima de 150 milhões provavelmente para esse ano, então isso demonstra de fato uma melhora de como esse mercado vem desempenhando no Brasil.

Então a expectativa é bastante positiva e a tendência é de crescimento; agora é difícil dar guidance e dizer o



tamanho desse mercado e como ele vai evoluir. Acho que nosso modelo de negócio tem funcionado bem, então para projetos pequenos, o que a gente chama de varejo, geração distribuída, pequena residência ou do pequeno comércio a gente faz via integrador, então esses integradores são treinados aqui na WEG e fica responsável por determinada região para fazer a parte de venda, a instalação e assistência técnica, então isso tem funcionado.

E a gente tem aqueles projetos menores que não chegam a ser uma fazenda solar, mas projetos de 1 a 5 MW que muitas vezes a gente acaba pegando e fazendo o EPC com empresas contratadas aqui pela WEG e com o pessoal, o time de engenharia nosso.

Acho que em termos de mercado, e a gente já comentou isso algumas vezes, mas o Brasil é um dos principais países em termos de radiação solar. A gente já falou isso, o pior lugar de radiação solar aqui no Brasil ele ainda é 30% melhor que o melhor lugar na Alemanha, e acho que a despeito da China que vem investindo muito recentemente a Alemanha é um dos países mais desenvolvidos em termos de geração solar. Então o potencial para os próximos anos é bastante positivo.

Sr. Murilo Freiburger – Bank of America Merrill Lynch

Excelente, obrigado pelas respostas.

Operadora

A próxima pergunta vem de Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Bom dia. Tenho duas perguntas, a primeira mais um follow up da pergunta do Murilo sobre geração distribuída. De alguma forma vocês conseguem mapear o market share da WEG nesse segmento? Considerando que a WEG é a única empresa que tem distribuição nacional para esse segmento como é que está o market

share de vocês, se vocês têm alguma sensibilidade com relação a isso.

A segunda pergunta é sobre transmissão. No último call vocês mencionaram bastante que a gente estava chegando numa etapa desse setor que vários dos leilões ou outros projetos iam começar processo de contratação. Eu queria saber se vocês poderiam dar algum número de backlog ou como vocês estão vendo esse segmento?

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

Victor bom dia, Paulo Polezi aqui. Complementando um pouquinho GD você perguntou um pouquinho de mercado, etc. É um número que é difícil da gente conseguir, a gente não tem disponível neste momento; mas o comentário que a gente faz no mercado a gente tem vários modelos, várias empresas trabalhando nesse segmento. A WEG sem dúvida é uma das empresas de maior relevância nesse mercado pelo tamanho e porte e por conta disso a gente tem a percepção de que a gente está na liderança desse mercado.

Mas tem vários modelos. Tem modelos de integradores, de investidores que fazem sozinhos, tem modelos que terceirizam tudo, tem modelos de empresas que vendem uma parte dos equipamentos. Então essa informação acredito eu que ela não está tão estruturada no mercado. A gente eventualmente pode ficar com o compromisso de ir mais a fundo que trazer um pouco mais disclosure em outras de divulgações.

Mas o que a gente percebe pela nossa carteira e demanda e crescimento rápido como o próprio André Salgueiro mencionou é que a gente tem uma representatividade forte no mercado de geração distribuída tá ok?

Um pouquinho agora em transmissão e distribuição, atualizando um pouquinho desse processo. O que a gente vinha dizendo a gente mantém um pouco dessas mensagens. É um mercado que os fornecedores tanto trabalham em dois modelos, tanto com pré-contratos ou modelos de investidores que não trabalham com contratos; mas em relação a aqueles que preferem os pré-contratos a gente já falou, a gente tinha alguns pré-

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 3º Trimestre de 2018

25 de outubro de 2018 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



contratos, alguns foram vencedores, alguns não; desses vencedores dois de nossos clientes ganharam dois lotes e nós estamos trabalhando para entregar esses lotes.

Existem vários contratos em aberto no mercado ainda, muitos deles não fecharam ainda, não escolheram seus fornecedores e a WEG tem trabalhado e está negociando com outros players. É um processo de evolução. O que a gente observa é que vem melhorando gradativamente desde outubro de 2017 essas negociações e a gente percebe que tem começado com equipamento de menor porte e vão evoluindo gradativamente para os equipamentos de maior porte.

Por final a gente também nessa área também trabalha, está trabalhando em outras frentes, por exemplo com a venda de equipamentos diretamente para ganhadores de leilão ou até para outros fornecedores em outros lotes. Então também o mercado é comum você também fornecer para outros fornecedores e ter mais de uma marca no mesmo empreendimento. Então essa é uma atualização geral para você, Victor.

Sr. Victor Mizusaki – Bradesco BBI

Tá ótimo obrigado.

Operadora

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 muito obrigado então pela presença de todos nesse call e nos encontramos então agora só na divulgação dos resultados do 4T no próximo ano. Boa tarde a todos.

Operadora

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