

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 2º Trimestre de 2019

25 de julho de 2019 – 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 2T19.



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

2

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2019 da WEG S.A.

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

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

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 discussão 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 LAJIDA (EBITDA) – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização, e LAJIR (EBIT) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Renda 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.

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.

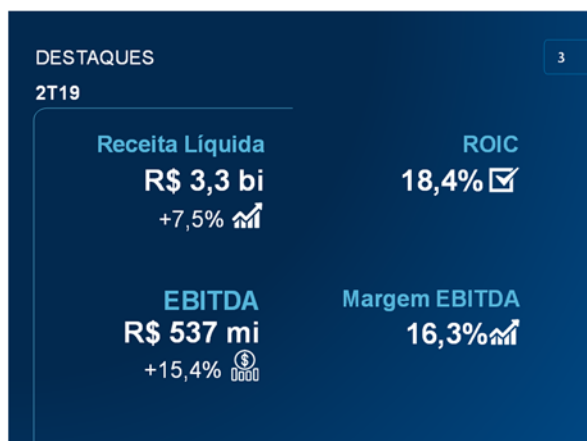
Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está 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. Mais uma vez é um prazer estar como vocês para a conferência de resultados do 2T19.



Iniciando com os destaques do trimestre a receita operacional líquida cresceu 7,5% em comparação ao 2T18, mesmo já antecipado o cenário de menor participação do negócio de geração eólica. Os detalhes sobre o desempenho serão apresentados pelo Paulo mais tarde.

O segundo destaque foi o crescimento de 15,4% do EBITDA, que atingiu R\$ 537 milhões, sendo o 1T que ultrapassamos a marca de 500 milhões de EBITDA na história da WEG.

A margem EBITDA cresceu 1,1 p.p. atingindo 16,3%. Essa marca é resultado de uma combinação favorável de ganhos de margem em algumas operações no Brasil, seguido por melhor rentabilidade das operações do exterior, além do mix mais favorável dos produtos vendidos.

Por fim, o ROIC atingiu 18,4%, mostrando mais um trimestre de evolução. Fatores como o crescimento da receita, a melhora das margens operacionais, ganhos de escala e eficiência na alocação de capital tem suportado o crescimento apresentado nos últimos trimestres.



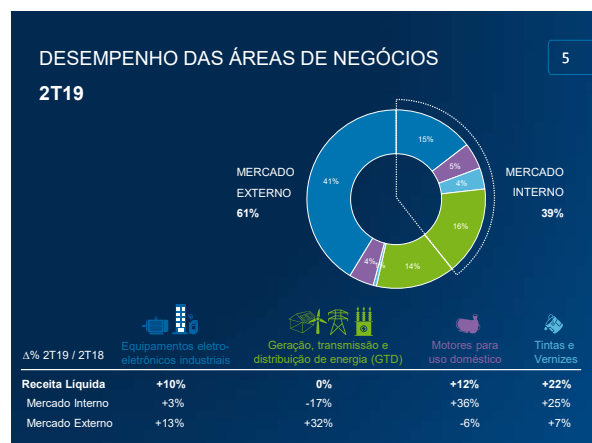
Na sequência indo para o slide quatro temos mais detalhes do ROIC, que apresentou crescimento de 1,5 p.p. em relação ao 2T18 atingindo 18,4%.

O crescimento em lucro operacional após impostos é explicado pelo crescimento da receita e melhora da margem operacional, mais do que compensou o maior capital investido necessário para suportar o crescimento dos negócios. A consistência desse indicador nos últimos trimestres é reflexo da combinação da estratégia de desenvolvimento de negócios com retorno sobre o capital investido atraente, em conjunto com a disciplina na utilização do capital, demonstrada através da gestão do capital de giro e da utilização do nosso programa de investimentos.

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 apresento a evolução das áreas de negócios nos diferentes mercados.



Começo pela área de equipamentos eletro eletrônicos industriais no Brasil, onde as vendas de equipamentos de ciclo curto continuam a apresentar crescimento. A performance dessa unidade só não foi melhor porque nesse trimestre a venda de produtos de ciclo longo está estável em comparação com mesmo período do ano passado, especialmente em painéis de automação.

A área de GTD apresentou redução da receita no Brasil devido principalmente à já antecipado menor participação em projetos de geração eólica. Por outro lado, o negócio de geração solar continua sendo destaque positivo principalmente em geração distribuída. Já o negócio de transmissão e distribuição continua contribuindo positivamente no trimestre com a melhora na dinâmica dos negócios em todas as linhas de produtos.

Em motores para uso doméstico observamos crescimento significativo da receita no Brasil, fato esse ligado à dinâmica dos estoques de alguns clientes e ao aumento de participação de mercado em segmentos importantes, como o de lavadoras.

A boa performance do negócio de tintas deve-se principalmente à melhora de segmentos industriais importantes, como mineração, estruturas metálicas e linha branca, com projetos importantes no setor de óleo, gás e saneamento.

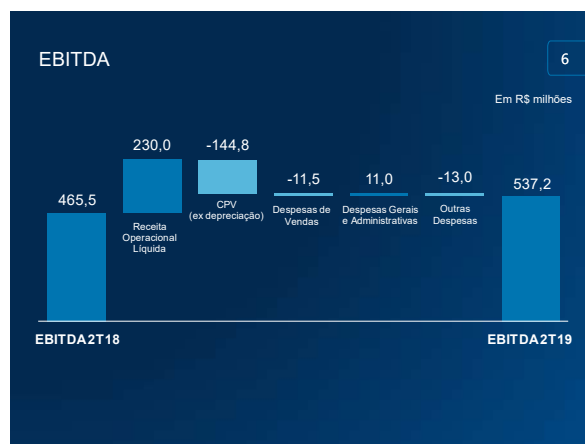
No exterior podemos observar demanda consistente por equipamentos de ciclo curto e crescente demanda por produtos de ciclo longo, com pedidos de entregas importantes para motores de alta tensão e painéis de automação. Projetos de aumento de capacidade e construção de novas fábricas, que também demandam produtos de ciclo longo, continuam com boas

perspectivas principalmente indústrias ligadas a óleo e gás, papel e celulose, infraestrutura 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 sinergias já observadas nas operações de transformadores nos EUA e no México e também pela boa carteira de pedidos nas fábricas de geradores na Índia e EUA.

Em motores para uso doméstico a receita continua apresentando os impactos já observados nos últimos trimestres, com menor entrada de pedidos no mercado local na China e o fraco desempenho da operação na Argentina, que sofre em função dos problemas enfrentados pela economia local.

Já em tintas a queda da receita no mercado externo também reflete as dificuldades do cenário econômico na Argentina, um dos principais mercados para essa unidade de negócios fora do Brasil.



O slide seis mostra a evolução do EBITDA no 2T19. O EBITDA cresceu 15,4% em relação ao 2T18. Já antecipado pelo André, a margem EBITDA fechou trimestre em 16,3% apresentando evolução de 1,1 p.p. em relação ao 2T18, reflexo dos ganhos de margem em algumas operações no Brasil, efeito da melhora de rentabilidade em operações do exterior, além do mix mais favorável em virtude da menor receita de geração eólica, com características de margens operacionais mais baixas.



Finalmente no slide sete mostramos os investimentos dos últimos trimestres. No 2T19 os investimentos atingiram R\$ 118 milhões, sendo 31% destinados ao Brasil e 69% as unidades produtivas no exterior, apresentando crescimento em relação ao 2T18, principalmente em função do avanço dos investimentos na primeira fundição da WEG fora do Brasil, que está em fase final de construção no México.

Com isso finalizo e devolvo então a palavra ao André.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo. Concluindo a apresentação e antes de passar às perguntas eu gostaria de reforçar algumas realizações recentes e as perspectivas para o restante do ano. O primeiro ponto é que a gente divulgou recentemente alguns fornecimentos importantes no exterior, como o da refinaria em Omã e da Arkema na Europa, demonstrando o reconhecimento crescente das soluções da companhia em projetos em

parceria com grandes empresas globais, seja por contratos de exclusividade ou inclusão como fornecedor global homologado, o que nos diferencia e traz oportunidades únicas para a WEG.

O segundo ponto é que visando avançar na direção do negócio de software de soluções de IIoT para a indústria 4.0 anunciamos recentemente a criação da nova diretoria de negócios digitais, que será responsável pelo desenvolvimento de produtos e serviços digitais e suportará todas as unidades de negócio no desenvolvimento de aplicações das novas tecnologias.

Em maio também anunciamos o acordo de cooperação tecnológica com a Embraer para o desenvolvimento conjunto de novas tecnologias e soluções para viabilizar a propulsão elétrica em aeronaves. Apesar de ser uma parceria de longo prazo sem perspectivas de resultado de curto prazo, ela demonstra nossa capacidade tecnológica e reconhecimento de clientes importantes em nossos produtos.

Por último mantemos nossa expectativa de crescimento de receita em 2019, porém em menor patamar em função da conhecida redução da carteira de projetos eólicos. Com relação à margem EBITDA esperamos apresentar no ano evolução em relação a 2018, tendo em conta o melhor desempenho dos negócios maduros no Brasil e a melhor rentabilidade das operações no exterior. O crescimento da receita e da margem EBITDA, em conjunto com a eficiência na alocação de capital, devem continuar suportando o ROIC em níveis favoráveis. 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_ir





Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras e senhores, e iniciaremos agora a 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 da BTG Pactual.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Olá pessoal bom dia, obrigado pelo call. Dois pontos aqui do meu lado. André, você mencionou brevemente na apresentação sobre o contrato de exclusividade com Omã. Enfim, eu sei que vocês têm algumas restrições sobre informações, mas enfim se puder dar um pouquinho mais de cor talvez volume e o tamanho do contrato, ou talvez algo mais fácil, quando é que isso deve começar a refletir nos resultados e em quais linhas a gente vai poder ver e isso, se é industrial, se tem alguma parte em GTD? Enfim só para dar um pouquinho mais de cor nesse contrato em específico, essa a primeira pergunta.

A segunda se vocês puderem comentar, vocês falaram sobre a recuperação de margem em algumas operações no exterior, principalmente a WEG Transformers. Enfim, que nível de margem está rodando a operação? Ainda tem espaço para melhorar ou ela já está num run rate adequado para vocês? São essas as questões pessoal, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, tudo bem? Obrigado pela tua pergunta. Falar então do fornecimento para o sultanato, que é um projeto de uma JV entre a Omã Oil e a Kuwait Petroleum, e o total do investimento nessa refinaria é algo em torno de 8 bilhões de investimentos. É claro que isso não é o contrato da WEG. A WEG assinou contrato com empresa de engenharia Técnicas Reunidas da Espanha no modo de frame agreement, no qual a WEG

se torna então fornecedor único, exclusivo, de motores, inversores de baixa e alta tensão. A questão do valor especificamente a gente assinou uma primeira tranche, podendo ainda desenvolver mais duas tranches esse fornecimento.

A gente não divulga o valor desse contrato, mas aqui acho que o ponto mais importante é que esse contrato vai possibilitar mostrar a presença da WEG como player global. É um projeto de grande visibilidade fora do Brasil. A gente sempre foi considerado, a marca WEG - e eu sempre disse isso, muito bem reconhecida fora do Brasil em óleo e gás, mas é a primeira vez que a gente assina um contrato de exclusividade.

Isso nos permite então, que nos coloca em outro patamar da qualidade de fornecedor assinando esse frame agreement, e acaba abrindo outras oportunidades para a WEG em outros fornecimentos desse tipo. Até isso a gente já pode dizer, a gente está sentindo do lado comercial alguns contatos que nós já tivemos no passado de tentar o desenvolvimento comercial da WEG fora do Brasil, e depois desse contrato algumas portas já estão se abrindo de forma muito mais fácil do que a gente tinha no passado.

Uma parte desse contrato vai ser desenvolvida nesse ano e uma parte no próximo ano, então ele está dividido praticamente em partes iguais entre um e outro, e isso vai aparecer o reflexo disso em equipamentos eletroeletrônicos industriais.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

E isso já começa a refletir no resultado já no próximo trimestre, André?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Mais no 2S, no final do 2S a gente já vai poder ver o impacto dessa venda.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Tá ótimo. Sobre a WEG USA?



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Desculpa. Sobre a WEG USA bom, a melhoria de margem na WEG USA, mas a boa notícia também é que nós estamos conseguindo desenvolver margem no processo de integração de outras unidades adquiridas no passado.

Sim, a WEG USA, a Transformers USA está com margens positivas desde o 1T. A expectativa é que isso acontecesse logo no 2S do ano passado, mas a gente foi surpreendido por um volume de inflação interna não prevista no mercado americano. E isso se tornou realidade a partir desse ano. É um processo ainda, as margens estão melhorando e a gente tem a oportunidade de continuar desenvolvendo a margem dessa unidade e de outras unidades também fora do Brasil. Ainda sendo bem concreto, na Índia existe espaço sim.

Sr. Lucas Marchiori – BTG Pactual

Tá ótimo André, obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Rogério Araújo da UBS. Pode prosseguir Sr. Rogério.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Oi senhores bom dia, muito obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um follow up dessa questão da WEG sendo reconhecida com soluções para companhia de projeto, parceria como empresa global. Eu queria saber o que tem acontecido, a WEG ser homologada para participar desses projetos, se vocês já tentaram participar antes e por qual razão vocês não levavam.

Acho que uma outra questão é se a WEG está vendo alguma situação em que empresas que produzem o próprio motor elétrico de baixa tensão escolham comprar WEG ao invés de produzir, e aí olhando um

pouco mais para frente, vocês acham que isso é um cenário possível em que a WEG começa a ser um fornecedor de motor elétrico de baixa tensão para players que talvez sejam menos eficientes nesse segmento? Essa a primeira pergunta, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogério obrigado pela tua pergunta, vamos lá. A primeira parte contar um pouco a tua pergunta. A WEG só conseguiu entrar agora, ter sucesso nesse contrato que aconteceu no passado. Primeiro é um processo. Você precisa desenvolver tua marca para cada vez ter acesso a mercados maiores e foi isso que a WEG fez. Como a gente já teve oportunidade de divulgar, fora do Brasil com o óleo e gás é onde a marca é mais reconhecida.

Isso fez parte de um processo. Cada vez mais as empresas foram conhecendo a WEG, cada vez mais tendo acesso, acessando nossos produtos e testando a qualidade, nossa capacidade de inovação nos nossos produtos, e isso agora começou a nos colocar em outro patamar. Eu acho que mais uma vez, um fornecimento como esse coloca a WEG num patamar diferente do que nós tínhamos no passado, a gente tem a oportunidade de abrir mais portas.

A gente citou a questão de Omã, mas tem também o fornecimento para a Arkema. A Arkema é uma indústria química francesa com presença global e a gente fechou também contrato de eficiência energética, a troca, a substituição dos motores. É um contrato de exclusividade com a Arkema em toda a Europa podendo se estender para as outras unidades da Arkema no restante do mundo. Então a gente enxerga isso como mais oportunidades para a WEG continuar se desenvolvendo lá fora.

E desculpa, a segunda pergunta era...

Sr. Rogério Araújo – UBS

Fornecimento de motor elétrico, se no futuro vocês acreditam que players menos eficientes possam



começar a comprar WEG e parar de produzir em alguns nichos de mercado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Acho isso muito difícil, Rogério, porque o mercado em termos globais, os players globais já estão muito bem estabelecidos. Onde a gente tem uma situação com milhares de produtores, mais de 2000 produtores de motores é na China, e aí acho que a gente encontra muito mais oportunidade de consolidação de mercado; mas em fornecimento de um motor elétrico para essa empresa revender fica muito difícil, porque essa empresa vai ter que fazer margem em cima de uma margem que já está sendo praticada nessas vendas e ela não vai se tornar competitiva. Isso não vejo uma tendência nesse sentido - agora em alguns mercados sim, existem oportunidades de consolidação.

E falando um pouquinho mais sobre o contrato de Omã só para um outro exemplo, que todos os OEMs não é só WEG vendendo direto para a refinaria. Um fornecimento de bomba, um produtor de bomba, uma bomba de motor acoplado, ele só vai conseguir vender para essa refinaria se o motor for WEG. Então não vejo uma empresa comprando motor para revender, mas sim desenvolver essa estratégia de crescer através dos OEMs que a WEG fez ao longo de muito tempo já que isso aí.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito, e esse mercado é muito grande? De projetos que antes você não participava? Estou falando mais no segmento de motor elétrico de baixa tensão, em média tensão. Dá para saber quanto do tamanho do mercado são esses projetos grandes?

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogério depois a gente pode te levantar o valor, a estimativa de valor de mercado global de equipamentos, não tenho de cabeça agora. Mas isso

acontece, esses contratos de exclusividade nós temos em vários países do mundo e pode continuar desenvolvendo nos EUA. Hoje a WEG já tem, se não me engano e isso a gente pode confirmar depois, mas com certeza mais de 25 clientes que a gente tem clientes de fornecimento global. São clientes que compram da WEG no Brasil, na China, nos EUA, na Europa. São contratos praticamente de exclusividade com clientes globais.

Se a gente pegar a evolução nos últimos três anos esse número vem aumentando e então existe oportunidade de desenvolvimento também em outras geografias.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito obrigado. A segunda questão é rápida: eu queria só confirmar o efeito do IFRS 16 na margem EBITDA de vocês e também se vocês têm uma conta de quanto isso afeta o ROIC, se é que afeta? Obrigado.

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

Rogério tudo bem? Paulo Polezi aqui. O IFRS 16 no resultado desse trimestre nosso cálculo é que a margem EBITDA seria impactada entre 0,4 e 0,5 p.p. Então enfim, adicionalmente o impacto da depreciação e que a gente tem explicado na nota 13 do ITR e a gente lembra também que tem que considerar as despesas de juros dos arrendamentos mercantis, e no caso da WEG eles estão localizados na maior parte fora do Brasil, então taxas mais baixas também - e por isso o impacto não é tão representativo.

Quanto ao impacto no ROIC tem um impacto, um efeito derivado disso que acaba impactando também, mas da mesma forma como eu disse não é tão representativo no EBITDA e não é tão representativo no ROIC também.

Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito Paulo muito obrigado, bom dia a todos.



Operadora

Nossa próxima pergunta vem de João Noronha do Santander. Sr. João pode prosseguir.

Sr. João Noronha – Santander

Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Na parte do segmento de energia solar se puderem dar um pouco mais de informações sobre o atual tamanho do business e também na parte de energia distribuída não sei se vocês conseguem dar uma ideia de quanto de receita já tem e como tem crescido, obrigado.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Oi João bom dia, André Salgueiro aqui. Na verdade solar a gente desde o 1T agora desse ano a gente comentou com vocês que a gente não daria nível de detalhe tão grande em termos de carteira e de backlog da forma como a gente estava fazendo até o ano passado, por ser um segmento novo e mais representativo, mas é um pouco do que a gente vem falando com vocês desde o final do ano passado.

A expectativa para o final desse ano do solar consolidado é muito positiva, muito focada na performance de geração solar distribuída onde a carteira de pedidos e o faturamento vêm crescendo de forma consistente desde ano passado e continua nessa tendência. Então a entrada de pedidos e o faturamento continuam evoluindo, e isso implica dizer que a gente tem uma expectativa de continuar crescendo esse negócio nos próximos trimestres.

O ponto de atenção fica por parte das fazendas solares, que ano passado a gente entregou quatro fazendas, esse ano a gente tem três fazendas em carteira. Duas praticamente já foram entregues até a metade do ano, a gente tem mais uma que vai começar a ser faturada agora no 2S, mas a conta de fazendas quando comparada no consolidado do ano 2019 com 2018 a gente vai ter uma performance de faturamento menor esse ano, que certamente será compensada pela

geração distribuída. Então é um pouco isso o que a gente pode abrir de informações, mas acho que as perspectivas no geral são bastante positivas mesmo por conta da questão de GD.

Sr. João Noronha – Santander

Só para entender, então se a gente fosse olhar ano a ano o que você perde de fazenda ficaria no zero a zero pelo crescimento de distribuída?

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade GD pode recuperar essa fazenda e pode até ficar e eventualmente um pouco mais a depender de como vai evoluir GD no 2S. Mas a gente tem expectativa que o solar consolidado fique até um pouco melhor do que 2018 no consolidado do ano.

Sr. João Noronha – Santander

Tá ok obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta do banco J. P. Morgan. Sr. Marcelo pode prosseguir.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Bom dia. Duas perguntas, a primeira se vocês pudessem comentar um pouco sobre como está o market share da empresa nos mercados internacionais. Enfim, vocês têm ganhado market share na Ásia, mas tem um pouco também como está o mercado americano e europeu, como vocês estão vendo essa linha.

E entender na parte de margem também quando a gente pensa, enfim em GTD tem diversas moving parts. Obviamente menos eólica, que é um pouco pior para margem, aí solar você tem fazenda, em energia distribuída. Enfim, como é que essas margens comparam em termos relativos, se energia distribuída



poderia ter uma margem melhor, pior que a média? Enfim, só para entender um pouco o direcionamento da margem de vocês nesse segmento, obrigado.

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

Marcelo bom dia, Paulo Polezi aqui. Sua pergunta primeiro sobre market share. Na verdade a gente tem um processo na verdade contínuo de evolução dos mercados e ganho de market share. É algo que alguns negócios da gente a gente consegue ter uma informação mais apurada no caso de motores e equipamentos eletroeletrônicos industriais, existem alguns indicadores; e outros equipamentos, GTD, é muito mais uma informação difícil, uma informação mais comercial até.

É um processo contínuo, então a gente não tem informação detalhada trimestre a trimestre disso. A gente atualiza isso a cada dois anos em geral no WEG Day e posso te dar o exemplo: dois anos, quatro anos atrás nos EUA a gente estava em terceiro lugar em presença de mercado e dois anos depois a WEG encostou no segundo lugar nos EUA com presença próxima a 15% no mercado.

Então é uma evolução que costuma ser gradual e acontece espalhada toda pelo mundo. Então uma informação dessas a gente toma bastante cuidado e procura atualizar em geral a cada dois anos para trazer números mais precisos. Então seria precipitado passar alguma informação apurada agora de mercado, mas de novo a percepção que nós temos na ponta dos negócios é um avanço, sim, em todos esses segmentos, e crescer dois dígitos como nós mostramos de resultado é um exemplo disso.

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Motta é Salgueiro aqui. Com relação à margem de GTD na verdade a gente precisa separar os negócios de GTD. Então a parte de eólico e fazendas solares, onde é um negócio que a gente trabalha mais como integrador. Uma parte relevante desse negócio ela é de terceiros e então a gente complementa com alguns equipamentos

que são produzidos pela WEG e vendem a solução completa, é esperado e a gente sempre comunicou isso que a margem desses negócios são estruturalmente mais baixas do que os demais negócios, então esse é um primeiro bloco.

O segundo é a parte de geração distribuída que tem talvez uma margem um pouco mais constante, uma margem um pouco melhor por ser um negócio mais focado no varejo e sem grandes variações. E depois a gente tem todo o restante que entra dentro de GTD que aí está toda a parte de geração ex-eólica e solar e mais a parte de T&D, que aí a gente tem aquela dinâmica de margem de produtos de ciclo longo, que quando o mercado está demandando os produtos a gente tende a precificar melhor e melhorar a margem e quando o mercado não está demandando os produtos a gente tende a colocar projetos para dentro de casa para ocupar fábrica e tudo mais com margens não tão boas.

E então a gente tem essa dinâmica. O que a gente está vendo agora é uma combinação de uma recuperação dos produtos de ciclo longo principalmente na parte de T&D e uma redução proporcional do faturamento de eólico, que estruturalmente tem uma base menor. Então somados esses dois fatores a gente pode ver que GTD está sim melhorando margem e tem condições de continuar essa tendência para os próximos trimestres.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Marcelo, eu queria só completar o que o Paulo já disse um pouco sobre essa expansão da WEG do mercado externo. A mensagem, a gente tem demonstrado que de maneira consistente a gente tem capturado mercado não numa determinada geografia, mas em várias geografias.

A WEG tem crescido de forma consistente nos EUA. Quando a gente analisa e não em determinado segmento, quando a gente analisa a taxa de crescimento no mercado externo, equipamentos eletroeletrônicos e industriais, GTD, bem consistente nos EUA, na Europa, na China. No caso da China está nos levando a um aumento de capacidade da unidade de Rugau, a planta mais nova da WEG de produção de motores elétricos que começou a produção a partir de início de



2016. Então a WEG tem sim encontrado oportunidades de crescer nesses mercados e conquistar a participação.

Sr. Marcelo Motta – JP Morgan

Perfeito muito obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Gabriel Rezende do Bradesco BBI. Sr. Gabriel pode prosseguir.

Sr. Gabriel Rezende – Bradesco BBI

Oi pessoal bom dia, obrigado pelas perguntas. Eu tenho duas perguntas relacionadas a mercado externo, a primeira delas é relacionada à fundição do México, quando começa a operar e como isso pode contribuir para o ganho de competitividade na América do Norte.

A segunda é continuando essa discussão de market share. A gente queria entender como é que os novos contratos com Arkema e Omã podem ajudar a impulsionar o ganho de market share externo, pensando nesses dois contratos e talvez em novos que possam aparecer.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Gabriel vamos lá. A fundição do México agora no 2S ela começa a operar, em breve ela já começa a operar para produzir na fase de testes e depois operar normalmente. Então ela está, é uma questão de semanas, pelo cronograma ela começou a operar e a gente vai sentindo, talvez esse ano a gente não vá ver grandes mudanças porque está na fase pré-operacional, mas de forma mais consistente ano que vem, onde ela já começa a aumentar o volume de produção.

O investimento foi um investimento importante. A gente quase tem certeza que é a fundição mais moderna do país, do México inteiro. A gente levou a melhor tecnologia nesse processo de fundição, e é claro que a gente com investimento desse tipo você precisa

fazer já de largada você ter uma capacidade maior que a sua atualização, porque é muito difícil você fazer desgargamento depois. Então ao longo, começando mais forte no ano que vem e ao longo dos próximos anos a gente vai sentir essa melhoria.

Esses contratos mais uma vez é difícil quantificar agora de bate pronto quanto isso vai trazer de novos mercados para a WEG; mas definitivamente acho que a mensagem é que para os clientes externos, para o mercado internacional, a WEG com acordos desse patamar muda de divisão na qualificação dela como fornecedora de equipamentos que demandam alta tecnologia e confiabilidade, a qualidade nos produtos.

A gente está citando esses dois exemplos que são exemplos recentes. Falei um pouco agora que a gente tem mais de 20, se não me engano acho que são 28 clientes ou mais que isso, contratos globais que a gente tem com grandes clientes. Mas a gente tem vários exemplos. Recentemente fornecimento de um motor de alta tensão de 45 toneladas para o norte da China, que parte foi desenvolvida com a engenharia do Brasil, parte na operação da Índia e a montagem final na China, para garantir melhor otimização de competitividade desse produto.

A WEG cada vez mais está se posicionado então como uma marca relevante desses produtos nos mercados que a gente atua ao redor do globo. Acho que essa é a principal mensagem, e depois uma coisa acaba puxando outra. Como disse, no caso de Omã a gente já está recebendo várias ligações para uma aproximação da WEG com algumas empresas que no passado a gente chegou a visitar, mas a marca não era tão conhecida e o pessoal tinha pouco track record da WEG e aumentando nosso track record isso fica mais fácil o desenvolvimento disso.

É claro, pessoal, que isso é resultado de uma estratégia focada em setores. A WEG nos últimos anos criou equipes exclusivas para atender setores em níveis globais. O óleo e gás é uma delas, pulp and paper também outro. A gente tem de água. Então a resultado do desenvolvimento de uma estratégia de longo prazo que a gente está sendo bem fiel na execução.



Sr. Gabriel Rezende – Bradesco BBI

Tá ótimo pessoal, obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Gabriela Cortes do Banco do Brasil. Sra. Gabriela pode prosseguir.

Sra. Gabriela Cortes – Banco do Brasil

Oi bom dia pessoal, obrigada pela pergunta e parabéns pelos resultados. Vocês têm falado bastante de perspectivas de mercado com relação a receitas e tudo mais. Eu queria ver se vocês conseguem dar cor para a gente do que vocês estão esperando com relação a custos de matéria-prima, enfim outros insumos, para o 2S19.

Eu queria ver também se vocês conseguem confirmar só o Capex para este ano dado o ritmo que vocês apresentaram no 1S, e com relação à parte de endividamento a gente viu que teve uma queda bastante considerável na dívida bruta na parte de financiamento. Então eu queria só saber se isso foi alguma liquidação que de repente a gente perdeu aqui, ou se isso foi reflexo de variação cambial, enfim, se vocês puderem me atualizar eu agradeço.

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

Gabriela bom dia, Paulo Polezi aqui. Três perguntas em uma, vou tentar pegar todas. Você falou um pouquinho da perspectiva de custos. No nosso caso tem que lembrar o primeiro ponto que é relevante em termos de custos na nossa estrutura: são as commodities metálicas, em primeiro lugar o cobre, depois o aço e alumínio nessa ordem, e a gente tem observado uma melhora no custo, quer seja na moeda forte e isso tem ajudado de fato, tem ajudado um pouco a margem, e a gente trabalha com um cenário de manutenção dessa condição, ou seja, esses custos ficarem de certa forma estáveis.

É claro que a gente tem que olhar a parte cambial disso. Então se comparado com ano passado no 2S a gente está vendo o câmbio um pouco mais acomodado do que foi ano passado, então tem que colocar os dois itens na conta: tanto o preço da commodity que está ajudando, e também a variação cambial. Então tende a ser no 2S uma perspectiva mais favorável dos nossos negócios com relação a essas commodities lincadas a nosso custo.

Sua segunda parte da pergunta em relação a Capex. A gente tem um programa de Capex anual. Esse ano a gente já deu bastante informação a respeito dele. A gente teve um orçamento aprovado em torno de R\$ 530 milhões. A maior parte disso lá fora, 70% disso no exterior e 30% no Brasil. Esse Capex originalmente foi planejado para justamente concluir a fundição do México que o André acabou de mencionar agora há pouco, deu detalhes.

A gente tem também em segundo, por ordem de representatividade, nosso segundo projeto da expansão da fábrica de motores na China e o André também comentou rapidamente na fala dele agora há pouco. Estamos investindo também numa instalação para construir inversores de frequência também na China num outro endereço.

E por fim tem os investimentos no novo aerogerador de 4.x na potência final, a gente não sabe ainda no Brasil. Enfim, uma série de investimentos espalhados no Brasil e pelo mundo para melhoria de processo e ganho de produtividade. Então dessa forma esse é o contexto geral. No 2T agora o que foi mais relevante, também por ordem de dispêndio, foi a fundição no México. Teve uma parte de variação cambial também nesses investimentos, em segundo lugar na China e terceiro lugar os investimentos no Brasil principalmente explica o Capex desse trimestre.

A terceira pergunta que você fez... endividamento, o endividamento que você perguntou. Então vocês têm notado, a companhia tem trabalhado, não é de agora mais de um ano para cá, tanto uma redução equivalente de caixa e de dívida principalmente focando, a gente antecipou muitas dívidas que tinham custo mais elevado em geral acima do CDI. O resultado disso foi que reduziu o endividamento, reduziu o caixa e ao mesmo tempo uma redução da despesa financeira. Ainda tem alguma coisa para ser feita, mas a maior parte



desse trabalho já foi realizado no sentido de redução do endividamento.

Sra. Gabriela Cortes – Banco do Brasil

Então agora esse nível já posso considerar mais estável, o que vocês apresentaram agora em junho de 2019?

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

Provavelmente sim. A gente pode ter alguma variação para baixo ou para cima se a gente encontrar oportunidades interessantes e competitivas no mercado, nós sempre olhamos isso e então pode ter alguma variação. A gente tem uma amortização consistente. A empresa gera caixa ao mesmo tempo e então temos que acompanhar, mas nossa meta é sempre olhar operações de custo interessante e se a gente encontrar a gente pode ser que traz para o balanço alguma operação interessante, sim.

Sra. Gabriela Cortes – Banco do Brasil

Tá bom, obrigada pessoal.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Augusto Ensiki do HSBC. Sr. Augusto pode prosseguir.

Sr. Augusto Ensiki – HSBC

Oi bom dia, obrigado pela pergunta. Eu só queria saber um pouquinho mais sobre a nova estrutura de software. Como é que a gente vai encaixar com os business que vocês já operam e quando é que isso vai trazer... quanto vai mudar o jeito de contabilidade que isso pode agora? Obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Augusto obrigado pela pergunta. Falando um pouquinho sobre essa nova estrutura que a gente chamou de WEG Negócios Digitais acho que a WEG ao longo da sua história vem investindo no desenvolvimento permanente na oferta de máquinas elétricas, mas também produtos de sistemas de automação para a indústria do setor de energia.

A WEG hoje não é só uma fornecedora de equipamentos, motores, inversores de frequência, mas ela também é, possui ampla atuação em automação através desses produtos e serviços com toda a base de atividade industrial. A gente recentemente divulgou o Motor Scan, que é um sensor de monitoramento, mas antes disso nossos parques eólicos são monitorado pela empresa, as usinas solares e assim por diante. A gente já tem algumas soluções aderentes à Industrial Internet of Things, e também sistemas internos de gerenciamento através de softwares internos de gerenciamento das nossas produções.

O que acontecia é que essas iniciativas estavam, digamos, um pouco dispersas nas unidades de negócio, e a solução encontrada para a empresa acho que a gente já atingiu determinado tamanho que nos permite criar então uma nova diretoria, agrupar todas essas iniciativas numa estratégia única e desenvolver esses negócios digitais fora e dentro da companhia também.

É recente isso. Toda a estratégia já tem sido desenvolvida, ela agora está sendo refinada. A gente ainda não tem uma estimativa de receita, mas é natural que a gente comece primeiro nesses desenvolvimentos no Brasil e depois expandindo ao longo do mundo. Eu acho que num primeiro momento ela vai estar mais diluída muito mais em equipamentos eletroeletrônicos industriais a receita, mas no momento que ela tiver uma exposição que a gente jogar relevante sim, a gente vai dar o disclosure e vai ter que mudar nossa forma de divulgação disso.

Acho que a mensagem aqui é que a empresa se estruturou para isso. Acho que num primeiro momento a gente foi um pouco mais low profile em termos de divulgação da nossa capacidade de entrar nesse

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 2º Trimestre de 2019

25 de julho de 2019 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



mercado e desenvolvimentos internos. É lógico que no final do ano a gente vai ter um WEG Day aqui em Jaraguá, tem uma das fábricas-pilotos dessa fábrica inteligente e acho que a gente vai tentar colocar na visita, que é sempre o usual a visita para mostrar o que a gente desenvolveu, e agora a gente quer transformar isso em produto para oferecer para a nossos clientes em complemento à nossa ampla linha de produtos hoje já existentes.

Sr. Augusto Ensiki – HSBC

Tá ótimo, muito obrigado.

Operadora

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 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

Bom, muito obrigado mais uma vez pela participação no nosso call e encontro vocês então daqui a alguns meses na divulgação dos resultados do 3T. Bom dia a todos e muito obrigado mais uma vez.

Operadora

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