

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 3º Trimestre de 2013

31 de outubro de 2013 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. Luís Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem vindos à áudio conferência da WEG sobre os resultados do Terceiro Trimestre de 2013.



Teleconferência de Resultados

3T13

31 de outubro de 2013



Informamos que esta áudio conferência está sendo gravada e que neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes. Mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando serão fornecidas novas instruções.

Caso necessitem de alguma assistência durante a áudio conferência, queriam, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Para obter o comunicado sobre o resultado trimestral ou a apresentação que utilizaremos durante esta teleconferência, por favor, dirija-se à página de Relações com Investidores da WEG no endereço www.weg.net/ri.

Exoneração de Responsabilidade



As eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas 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 premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Estas declarações envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, 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.

Teleconferência de Resultados 3T13 Página 3 31 de outubro de 2013

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa áudio conferência relativas à perspectiva dos negócios, às projeções, metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Estas declarações envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, 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 áudio conferência está sendo conduzida em português com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão o Sr. Sérgio Schwartz, Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores, o Sr. Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e o Sr. Luís Fernando Oliveira, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. Sérgio, pode prosseguir.

Principais Números Resultados Trimestrais



	3T13	2T13	%	3T12	%
Receita Líquida de Vendas	1.758.381	1.699.639	3,5%	1.613.067	9,0%
Mercado Interno	872.363	873.354	-0,1%	798.626	9,2%
Mercado Externo	886.018	826.285	7,2%	814.441	8,8%
<i>Mercado Externo em US\$</i>	387.197	399.171	-3,0%	401.460	-3,6%
Lucro Operacional Bruto	599.253	558.031	7,4%	498.587	20,2%
<i>Margem Bruta</i>	34,1%	32,8%		30,9%	
Lucro Líquido	228.761	204.968	11,6%	184.756	23,8%
<i>Margem Líquida</i>	13,0%	12,1%		11,5%	
EBITDA	326.934	312.547	4,6%	274.739	19,0%
<i>Margem EBITDA</i>	18,6%	18,4%		17,0%	
LPA	0,3687	0,3304	11,6%	0,2978	23,8%

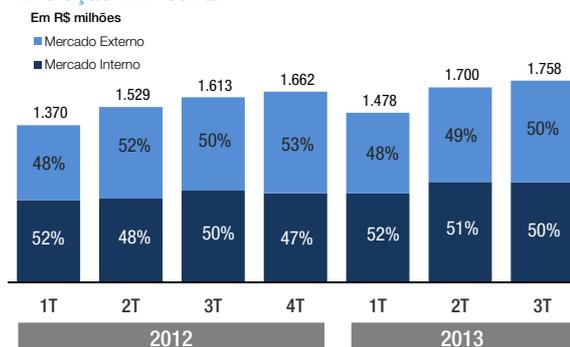
Valores em R\$ Mil

Teleconferência de Resultados: 3T13

Página 5

31 de outubro de 2013

Receita Operacional Líquida Evolução Trimestral



Teleconferência de Resultados: 3T13

Página 7

31 de outubro de 2013

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Bom dia a todos. É um grande prazer recebê-los para falar sobre os resultados do terceiro trimestre de 2013. Nós vamos inicialmente destacar alguns pontos sobre crescimento e desempenho da receita, na sequência o Wilson vai falar então sobre custos, Ebitda, capital de giro e investimentos. Nós vamos fazer isso rapidamente para então responder às perguntas.

Começando então pela página 3 eu gostaria de chamar a atenção de vocês para dois pontos: o primeiro é o crescimento de receita de 9%, praticamente no mesmo nível que observamos no trimestre anterior e ainda abaixo do nosso padrão usual. Nós vamos detalhar um pouco mais as razões para esse desempenho, mas basicamente temos um mercado doméstico respondendo favoravelmente ao novo patamar do câmbio e o mercado externo ainda em recuperação.

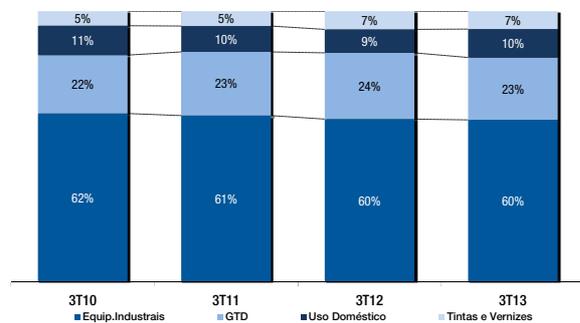
O segundo e principal ponto é destacar a continuidade da recuperação da rentabilidade e das margens. Observamos expansão relevante nas margens brutas, Ebitda e líquida, bem como crescimento absoluto do lucro bruto, do Ebitda e do lucro líquido. Essa recuperação tem sido muito clara e consistente já desde meados de 2012.

A página 4 traz a evolução da receita operacional líquida trimestral ao longo dos últimos trimestres. A receita líquida de R\$ 1,758 bilhões neste terceiro trimestre de 2013 é 9% maior do que no ano anterior. Como dissemos o desempenho no mercado interno continuou bom, respondendo favoravelmente ao novo patamar do câmbio, o que deu maior competitividade aos produtos de ciclo curto, seriados e de fabricação no país frente aos produtos importados.

Em nossas receitas no exterior observamos um impacto positivo mais relevante da desvalorização do real nesse trimestre com crescimento de 8,8% da receita medida em reais. Lembramos, contudo, que o dólar norte-americano também se valorizou em 2013 em relação a diversas outras moedas no mundo, o que explica em parte a diminuição das receitas do mercado interno medidas em dólares.

Apesar dos desafios para o crescimento em 2013 continuamos confiantes em nossa aspiração de atingir receitas de R\$ 20 bilhões até o ano de 2020 estabelecidas no plano WEG 2020. Esta aspiração é baseada em um levantamento detalhado de oportunidades de mercado e nós continuamos trabalhando e investindo para aproveitar essas oportunidades da melhor maneira.

Áreas de Negócios Participação na Receita



Teleconferência de Resultados - 3T13

Página 9

31 de outubro de 2013

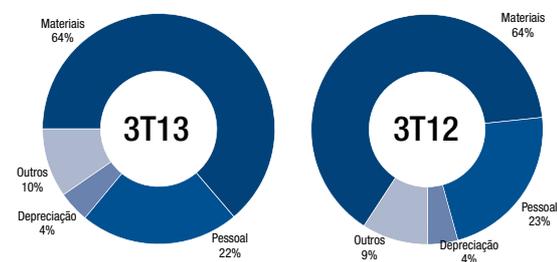
No slide 5 nós temos a distribuição da receita pelas principais áreas de negócios. Como já dissemos o destaque continuou sendo o desempenho dos produtos de ciclo curto, seriados no mercado brasileiro tanto dos equipamentos industriais voltados para a indústria de máquinas e de equipamentos como dos motores para uso doméstico. Nos dois casos a competitividade proporcionada pelo novo patamar do câmbio permite que esses produtos substituam produtos importados no mercado.

Esses efeitos do câmbio na competitividade, contudo, ainda não são aparentes nas receitas das áreas de produtos engenheirados de ciclo longo relacionados à indústria de processos. As indicações são positivas em alguns casos com intenção de investimentos em expansão de capacidade produtiva que podem se viabilizar com manutenção do patamar cambial atual.

Em GTD destacamos a realização dos leilões de agosto resultando em condições mais sustentáveis de preços de energia. Adicionalmente destacamos a nossa nova parceria tecnológica para energia eólica. Isso nos deixa mais confiantes no desempenho do mercado de geração de energia para os próximos anos. O mercado de T&D tende a acompanhar essa melhora.

Eu chamaria então o Wilson para continuar a apresentação. Por favor Wilson, pode prosseguir.

Custos dos Produtos Vendidos



Teleconferência de Resultados - 3T13

Página 11

31 de outubro de 2013

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Bom dia a todos. Passando imediatamente para a página 6 que traz o breakdown dos custos de produção e a comparação com o terceiro trimestre de 2012. O destaque mais uma vez é a expansão significativa da margem bruta de 3,2 pontos percentuais em relação ao segundo trimestre de 2012 e atingindo 34,1%. As razões desse bom desempenho foram efeitos positivos da desvalorização cambial, a relativa estabilidade dos custos de matérias-primas em reais, a melhor diluição de custos de transformação com o crescimento das receitas.

Principais efeitos sobre o EBITDA



	3T13	2T13	%	3T12	%
Receita Operacional Líquida	1.758,4	1.699,6	3,5%	1.613,1	9,0%
Lucro Consolidado do Período	230,2	204,8	12,4%	186,9	23,1%
Margem Líquida	13,1%	12,0%		11,6%	
(+) IRPJ e CSLL	67,5	51,7	30,6%	55,8	21,0%
(+/-) Resultado Financeiro	(26,5)	2,5	n.a.	(20,6)	28,7%
(+) Depreciação/Amortização	55,8	53,6	4,0%	52,6	5,9%
EBITDA	326,9	312,5	4,6%	274,7	19,0%
% s/ ROL	18,6%	18,4%		17,0%	

Valores em R\$ Milhões

Teleconferência de Resultados - 3T13

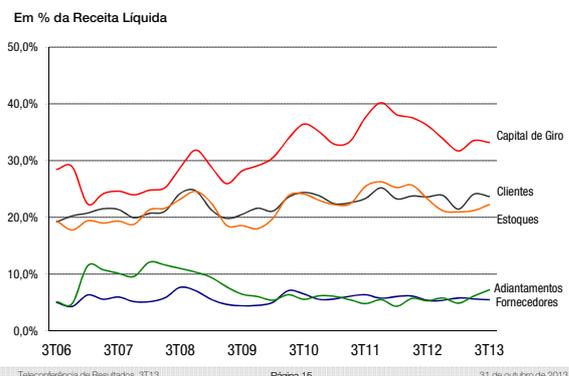
Página 13

31 de outubro de 2013

Na página 7 temos a demonstração do cálculo do Ebitda e podemos notar como os efeitos discutidos até agora resultaram na expansão consistente tanto do Ebitda absoluto (19% acima do ano anterior) como da margem Ebitda, que atingiu 18,6 com expansão de 1,6 pontos percentuais sobre igual período de 2012.



Capital de Giro

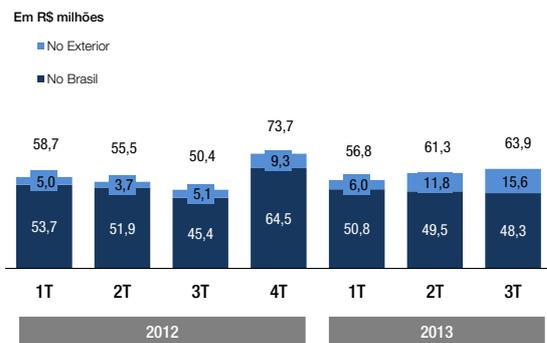


Na página 8 vemos a evolução do capital de giro como percentual da receita líquida ao longo dos últimos anos. Conforme temos destacado já há algum tempo existe uma tendência clara de diminuição de capital de giro como percentual da receita.

Os investimentos em capital de giro são importantes componentes da nossa estratégia de negócios nos posicionando de forma favorável no mercado quando, por exemplo, com a gestão de estoques podemos oferecer prazos de entrega significativamente menores que os competidores e conquistar participação.

Logicamente esses investimentos devem gerar retorno adequado como qualquer investimento de capital, e esses retornos devem ser medidos após um prazo adequado de maturação. Esse tem sido o caso, uma vez que temos visto a recuperação do retorno sobre o capital investido acontecendo até mais rapidamente que a recuperação das margens.

Investimentos Expansão de Capacidade



Finalmente no slide 9 temos um investimento orgânico em expansão de capacidade nos últimos trimestres. Atingimos R\$ 182 milhões em investimentos orgânicos em 2013 e deveremos atingir - nossa expectativa inicial - aproximadamente R\$ 265 milhões em expansão e modernização da capacidade produtiva em 2013.

Destaca-se também o anúncio recente de investimentos de US\$ 345 milhões em unidades produtivas de motores elétricos no México e na China ao longo dos próximos cinco anos.

Assim nós encerramos esta rápida apresentação e eu passo novamente a palavra para o Sergio.

Contatos



■ **Sérgio Luiz Silva Schwartz**
 Diretor de Relações com Investidores

■ **Luís Fernando M. Oliveira**
 Gerente de Relações com Investidores
 +55 (47) 3276-6973
luisfernando@weg.net
twitter.com/weg_br

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Muito bem. Antes de passar para a seção de perguntas e respostas eu gostaria de reforçar alguns aspectos: a WEG atua em mercados que oferecem oportunidades de crescimento muito atraentes. Essas oportunidades foram a base do plano WEG 2020 e se aproveitadas nos permitirão atingir nossa aspiração de receitas de R\$ 20 bilhões em 2020.

Essas oportunidades são de crescimento orgânico pois o mercado de equipamentos elétricos cresce em ritmo saudável em todo o mundo; são também oportunidades de crescimento não orgânico com novos produtos, novos mercados e novas tecnologias que possam ser agregadas ao nosso negócio e nós trabalhamos nas duas frentes continuamente. Buscamos a competitividade em



qualquer condição e os resultados indicam que estamos no caminho certo.

Isso encerra a nossa apresentação, nós podemos agora começar a seção de perguntas e respostas. Por favor operadora pode prosseguir.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Lembramos mais uma vez que esta áudio conferência está sendo conduzida em português com tradução simultânea para o inglês. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Augusto Ensiki, Morgan Stanley.

Sr. Augusto Ensiki – *Morgan Stanley*

Oi bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre o... internacional. Em termos de dólar teve uma queda de 3% ou 4% e vocês também disseram no release que a competição está um pouquinho mais forte agora. Quando é que vocês veem a receita lá no exterior crescendo e onde está o mercado? Está mais para os Estados Unidos, Europa? Onde é que vai ser o catalista? Obrigado.

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Augusto obrigado pela sua pergunta. Na verdade quando nós observamos uma queda de receitas em dólares no nosso balanço nós temos que considerar o seguinte: a desvalorização de várias moedas, de vários mercados onde a WEG tem atuação forte e a transferência disso, a consolidação disso no nosso balanço aqui no Brasil.

Por exemplo África do Sul, onde nós observamos uma certa estabilidade das vendas naquele mercado na moeda local (em Rand), mas na

transferência disso para o nosso balanço consolidado, ou seja, na conversão para a moeda norte-americana ela traz menos dólares em decorrência da desvalorização da moeda local, e isso aconteceu de forma generalizada. Então nós não perdemos espaço na maior parte dos mercados, mas acabamos trazendo menos dólares para o nosso balanço. Isso é uma parte da história.

De qualquer forma a competição ela continua bastante acirrada nos mercados principalmente de produtos engenheirados, que é o nosso mercado mais forte lá fora, por conta de capacidade de produção ociosa. Existe ainda uma oferta de produtos maior do que a demanda e isso provoca maior competição e deprime os preços.

Como é que nós estamos trabalhando para evitar esse tipo de embate direto? Buscando diferenciação: produtos especiais, inovações, soluções mais completas, produtos customizados onde a gente possa agregar maior valor e fugir um pouco da commoditização desses produtos.

Sr. Augusto Ensiki – *Morgan Stanley*

Tá certo. Mas então como vocês atuam em vários mercados qual seria agora onde a competição está mais forte? Seria nos Estados Unidos ou... dá para ter um pouquinho mais de cor nisso?

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Na verdade a competição é muito forte em todos os mercados. Nos Estados Unidos a competição é forte mas é um mercado cheio de oportunidades para a WEG a partir do momento que nós temos uma participação relativamente modesta para o tamanho daquele mercado e então existem ainda muitas oportunidades, muitos nichos a serem explorados.

Europa da mesma maneira. A nossa participação atual ela permite uma série de movimentos para capturar oportunidades em nichos onde nós não temos ainda uma participação significativa. A Ásia como um todo sempre foi um mercado bastante



disputado. Lá há uma tendência dos produtos serem um pouco menos customizados do que nos mercados mais desenvolvidos e então a competição é muito forte no mercado geral.

Mas se também considerarmos que a participação da WEG ela é muito pequena naquele mercado existe ainda muito espaço a ser explorado nas aplicações que demandam um agregado tecnológico mais refinado.

Sr. Augusto Ensiki – *Morgan Stanley*

Certo, muito obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Cássio Lucin, JP Morgan.

Sr. Cássio Lucin – *JP Morgan*

Bom dia pessoal, obrigado pelo call. Eu tenho na verdade duas perguntas, a primeira com relação à parte de T&D. Eu queria ter um color que vocês tiverem por favor. O que vocês acham que esses novos projetos de eólicas... desculpa, de A-5 recentemente leiloados vocês acham que o preço de T&D tende a ter um improvement e retornar para os patamares do high histórico ou vocês acham que vai ficar no meio-termo? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta seria com relação aos investimentos que vocês estão fazendo no México, o que vocês esperam de melhora no seu working capital? Dá para ter algum tipo de número já estimado dado que vocês... a ponta do México demanda um pouco mais de capital de giro que o normal? Obrigado, seriam essas duas as principais perguntas.

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Obrigado Cássio pelas suas perguntas. Com relação à questão preços de T&D eu não me arriscaria a dizer que T&D tão cedo voltaria a ter os

patamares históricos de preço; mas posso te dizer que a gente tem sentido uma recuperação de preços. Ela é bem lenta, ela é gradual. À medida que as capacidades instaladas elas vão sendo tomadas existe uma tendência de recuperação de preços, mas existe ainda um desnivelamento muito grande em relação aos mercados.

Se a gente considerar aqui no Brasil, por exemplo, nossa planta de Blumenau nesse momento ela está operando a quase que plena capacidade, mas temos a planta de Gravataí ainda com algum espaço, nós temos as nossas plantas do México ainda com relativa ociosidade. Então essa recuperação de preços ela não acontece de forma uniforme em todos os mercados.

Mas aqui no Brasil existe uma tendência de recuperação. É claro que ela é um pouco mais lenta do que nós gostaríamos, mas ela vem acontecendo. Mas é muito difícil nesse momento prever se os preços que nós tivemos no passado eles vão ser atingidos e em que o horizonte de tempo.

Com relação à questão dos investimentos (México e China) nós entendemos que isso vai melhorar o nosso ciclo financeiro na medida em que nós vamos ter maior capacidade de produção lá fora e nós vamos estar com os produtos mais próximos dos mercados consumidores e então isso vai reduzir um pouco esse ciclo, imagina-se, de produzir aqui no Brasil, de fazer os embarques para o México, os volumes de estoques que nós temos que manter lá para atender a demanda.

Com o aumento da capacidade local e também com elevação do nível de verticalização da planta isso vai trazer maior flexibilidade e aquela planta do México tende a operar com um working capital muito parecido com o que nós operamos aqui.

Hoje talvez ela não tenha esse nível de utilização, ou seja, maior lá, porque ela é menos verticalizada e então ela depende ainda de componentes de terceiros ou que são mesmo fornecidos por outras plantas da WEG em outros países e que acabam aumentando os volumes de estoques atuais.

Então esses investimentos nós acreditamos que vão nos trazer mais competitividade e vão melhorar a performance da operação tanto em termos de



working capital e isso também se refletindo numa melhora dos níveis de retorno sobre o capital investido.

Sr. Cássio Lucin – JP Morgan

Tá bom, obrigado, agradeço.

Operadora

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Oi bom dia. Tenho uma pergunta que veio através do nosso webcast. A pessoa não está identificada, mas enfim: depois do leilão A-5 vimos uma grande expansão dos negócios de energia eólica que gera impacto positivo para a WEG, uma vez que as empresas que querem financiar pelo BNDES precisam ter um determinado índice de nacionalização. Diante dessas perspectivas qual é a receita estimada para a WEG em 2020 somente nessa área de eólica?

Bom, a pergunta naturalmente ela coincide com a nossa expectativa: de fato o BNDES adotou alguns critérios mais rígidos em relação ao índice de nacionalização e isso de fato é benéfico para aquelas empresas que têm capacidade produtiva, como nós temos capacidade produtiva no Brasil.

A nossa expectativa no mercado de energia eólica é que ele seja um mercado para nós tão importante quanto as outras fontes: nós temos uma presença bastante relevante que foi construída ao longo do tempo nas outras fontes renováveis como, por exemplo, as térmicas de biomassa e as pequenas centrais hidrelétricas e a nossa expectativa é que ao longo do tempo a gente consiga uma presença no mercado que permita que a gente tenha uma participação tão relevante no mercado de eólica quanto nessas outras fontes.

É difícil estimar exatamente quanto isso poderia representar em receita, a gente prefere ser um pouco mais cuidadoso com relação a isso. Em relação à WEG é uma questão que a gente tem de ser cuidadoso; mas a expectativa é que a gente tenha nesse mercado uma presença tão relevante quanto nas outras fontes renováveis.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Cássio Lucin, JP Morgan.

Sr. Cássio Lucin – JP Morgan

Pessoal deixa eu aproveitar o call e fazer outra pergunta também: com relação ao mercado global de motores industriais qual é a estratégia, qual é estratégia da WEG que a gente vê nos próximos cinco... eu acho que dez anos é muita coisa; mas nos próximos cinco anos em termos de foco? Mercado de low-voltage, mercado de high-voltage? E o que vocês esperam ganhar de market share?

Eu sei que é uma pergunta meio complexa dado que o mercado é meio pulverizado mas o que é a expectativa de ganho de market share nesse período de tempo e qual seria a melhor estratégia para atingir esse share dado que vocês têm players grandes também atuando nessa área? Obrigado.

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Cássio, como você sabe nós temos um portfólio de produtos bastante extenso. Nós atuamos em baixa tensão, em média e alta tensão em unidades distintas, motores e energia; nós temos estabelecido um footprint global para essas máquinas; nós temos investido forte no desenvolvimento de capacitação para atender produtos especiais, ou seja, nosso processo de customização em massa.

Então eu diria como estratégia para avançar nesse mercado ter capacidade tecnológica e industrial para entregar produtos e soluções customizadas



com prazos de entrega bastante curtos e com custos bastante controlados e em nível de competitividade bastante grande.

A integração vertical da WEG ela tem ajudado muito nesse processo competitivo. Nós com esses investimentos na China e no México e na replicação desse modelo industrial a gente acredita que vai ajudar muito nesse processo de captura de market share.

À medida que a gente vai tendo o footprint global isso também nos habilita a capturar oportunidades com clientes globais, ou seja, daqueles que desenvolvem plataformas de produtos para suas plantas nas várias partes do mundo e que demandam uma cadeia de fornecimentos que tenha a condição de agir globalmente.

Então com plantas no Brasil, no México, na China, na Índia, na África do Sul além de outras menores em outros países nós acreditamos que a WEG se habilita para capturar um volume significativo de contratos dessa natureza.

O que a gente vê em alguns competidores nossos mesmo de grande porte é um foco grande em alguns mercados, muito fortes em alguns mercados, mas muitas vezes não atendem a esses clientes de maneira geral em todos os mercados e a gente acredita que o nosso modelo e aquilo que a gente tem previsto de expansão ainda no nosso PE 2020 nos habilita a continuar tendo uma participação em muito relevante nesse mercado.

Além de ser o core da WEG, o produto com o qual WEG começou e montou uma estrutura que hoje tem uma capilaridade muito grande. Porque quando a gente fala também de manutenção de posições de mercado a gente tem que considerar as reposições. Por exemplo, aqui no mercado brasileiro em alguns momentos a gente tem visto competidores trazendo seus produtos não de forma direta, mas embarcados em grandes sistemas e esses sistemas são instalados aqui no Brasil mas no dia seguinte, quando há problemas com esses produtos, normalmente eles são substituídos por produtos WEG que estão disponíveis no mercado com prazo de entrega imediato, com um portfólio amplo.

E a gente pretende replicar esse tipo de expertise, de estrutura também lá fora.

Sr. Cássio Lucin – *JP Morgan*

Perfeito. Só fazer um follow up, coisa bem rápida: os principais mercados hoje para motor industrial seria basicamente o mercado de compressores, bombas e ventiladores?

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Na verdade compressores, bombas e ventilação são as aplicações típicas, porque elas estão em toda a indústria e então esses são os segmentos onde existe um maior volume de motores aplicados. Então dá para a gente dizer que esses tendem a ser os mercados que vão permanecer sendo os maiores demandantes de motores elétricos no futuro. Hoje e no futuro também.

Sr. Cássio Lucin – *JP Morgan*

Perfeito.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Savaris, Credit Suisse.

Sr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Bom dia a todos, na verdade é o Bruno Savaris que está falando, mas é uma pergunta simples e eu não sei nem se vocês já tocaram nisso porque eu acabei entrando atrasado: mas no que diz respeito ao segmento de GTD se vocês poderiam dar um pouco do panorama de vocês para cada divisão do G, do T e do D até o final do ano, se vocês têm uma visão mais otimista para o próximo leilão de energia e esse segmento específico como é que é a cabeça de vocês para a América do Norte e a



Europa também, onde vocês podem participar nesse segmento? Obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado pela pergunta Bruno. Bom, como você sabe o segmento de GTD é caracteristicamente ou quase que por definição um segmento de ciclo longo, então os eventos que estão acontecendo mais recentemente eles vão ter impacto imediato naturalmente, mas eles vão ser reconhecidos na nossa receita ao longo do tempo. Eles começam a aparecer na nossa receita daqui a alguns trimestres, questão de doze meses para frente.

Então por exemplo gente teve um leilão de energia que caminhou na direção correta no mês de agosto. Ele encaminhou na direção correta. A regulamentação ficou mais correta no sentido de exigir mais garantias de quem estava participando do leilão, e isso significou que os preços são mais razoáveis, e isso tem impactos também sobre toda a cadeia. Na verdade preços mais interessantes para o mercado de energia eles acabam se refletindo para a gente também.

A nossa expectativa é que isso continue acontecendo. Tem pelo menos mais dois leilões programados para acontecer em até o final do ano provavelmente em dezembro (um leilão A-3 e um A-5 aparentemente que devem acontecer ainda em dezembro) e seguindo essas mesmas regras, o que deve continuar indicando essa tendência daqui para frente.

Os resultados do ponto de vista de receita eles vão aparecer mais ao longo do tempo: eles vão começar a aparecer a partir de meados do ano que vem principalmente e, enfim, a gente está ficando cada vez mais moderadamente otimista e achando que a recuperação está se configurando com bastante consistência nesse mercado. É uma recuperação bastante gradual mas consistente.

De forma geral e se você olhar para o mercado de GTD fora do Brasil, a nossa grande exposição é principalmente no México, no México onde a gente tem a fábrica de transformadores. Lá também a gente acha que o mercado tem se mostrado

gradualmente mais positivo. As tendências de preço na verdade são globais e da mesma maneira que elas impactam aqui elas estão impactando também no México, então eu acho que tende a ser um mercado também mostrando uma recuperação gradual principalmente na parte de T&D que é a nossa maior exposição fora do Brasil e em América do Norte.

Sr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Certo, muito obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

De nada.

Operadora

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

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

A gente só queria lembrar que enfim a gente está realizando no final do mês de novembro a gente vai estar realizando o segundo Investor Day aqui em Jaraguá do Sul. É um evento direcionado para os analistas de investimento e investidores institucionais voltados para o mercado de equity especificamente. A gente já enviou um save the date mas a gente vai estar enviando mais informações em breve para vocês fazerem as inscrições e poderem participar desse evento. Obrigado.

Sr. Sérgio Schwartz – Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores

Muito obrigado pela participação de todos e um bom dia.

WEG S.A.

**Áudio Conferencia – Resultados do 3º Trimestre de 2013
31 de outubro de 2013 – 11h00 (Brasília)**

Transcrição do original em português



Operadora

A áudio conferência da WEG está encerrada.
Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.



CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Mr. Luís Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Disclaimer



The statements that may eventually be made during this conference call relating to WEG's business perspectives, projections and operating and financial goals and to WEG's potential future growth are management beliefs and expectations, as well as information that are currently available.

These statements involve risks, uncertainties and the use of assumptions, as they relate to future events and, as such, depend on circumstances that may or may not be present.

Investors should understand that the general economic conditions, conditions of the industry and other operating factors may affect WEG's future performance and lead to results that may differ materially from those expressed in such future considerations.

PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to the conference call of WEG about the earnings of 3Q13.



Conference Call
3Q13
October 31st, 2013



3Q13 Conference Call Page 3 October 31, 2013

Before we go on you would like to clarify that any statements made during this conference call relative to WEG's business outlook, projections and operating and financial goals as well as to WEG's potential future growth are management's beliefs and assumptions and rely on information currently available. These forward-looking statements involve risks, uncertainties and assumptions as they relate to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur.

Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect WEG's performance in the future and lead to results that may differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

We would like to inform you that this conference is being recorded and that at this point all participants are in listen-only mode. Later on we are going to start the Q&A session when further instructions will be provided.

Should you need any help during the conference call please reach the operator by pressing star zero. To attain the quarterly results press release or the presentation that we will be using during this conference please go to WEG's investor relations page at www.weg.net/ir.

We would like to remind you that this conference call will be made in Portuguese with simultaneous translation into English. Today with us in Jaraguá do Sul are Mr. Sérgio Schwartz, Executive Vice President and Investor Relations Officer; Mr. Wilson Watzko, Controller Officer and Mr. Luís Fernando Oliveira, Investor Relations Manager.

Please Mr. Sérgio you may start.



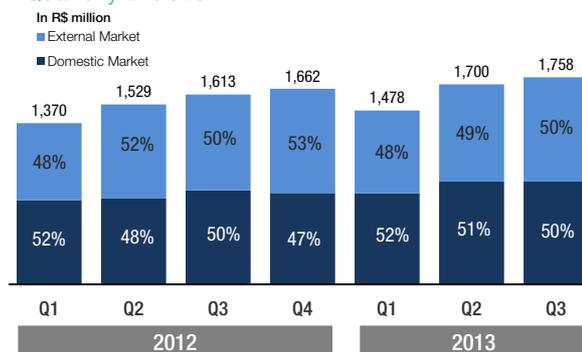
Highlights Quarterly Figures



	Q3 2013	Q2 2013	%	Q3 2012	%
Net Operating Revenue	1,758,381	1,699,639	3.5%	1,613,067	9.0%
Domestic Market	872,363	873,354	-0.1%	798,626	9.2%
External Markets	886,018	826,285	7.2%	814,441	8.8%
External Markets in US\$	387,197	399,171	-3.0%	401,460	-3.6%
Gross Operating Profit	599,253	558,031	7.4%	498,587	20.2%
Gross Margin	34.1%	32.8%		30.9%	
Net Income	228,761	204,968	11.6%	184,756	23.8%
Net Margin	13.0%	12.1%		11.5%	
EBITDA	326,934	312,547	4.6%	274,739	19.0%
EBITDA Margin	18.6%	18.4%		17.0%	
EPS	0.3687	0.3304	11.6%	0.2978	23.8%

Figures in R\$ Thousand

Net Operating Revenue Quarterly Evolution



3Q13 Conference Call

Page 5

October 31, 2013

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Good morning everyone. It is a great pleasure to have you here to talk about the results of 3Q13. First we are going to highlight a few points about growth and the performance of revenue and then Wilson will be talking about costs, Ebitda, working capital and investments. We are going to do this briefly and then we are going to answer your questions.

So starting on page 3 of the presentation I would like to draw your attention to two points: the first is the growth of revenue of 9%, practically at the same level that we observed in the previous quarter and still below our usual pattern. We are going to give you a bit more details for the reasons of such performance but basically the domestic market is responding favorably to the new level of exchange rates and the international market is still recovering.

The second and main point is to highlight the continuity of the recovery in profitability and margins. We have observed a significant expansion in gross margin, Ebitda margin and net margin as well as an absolute growth in gross income, Ebitda and net income. This recovery has been very clear and consistent since mid-2012.

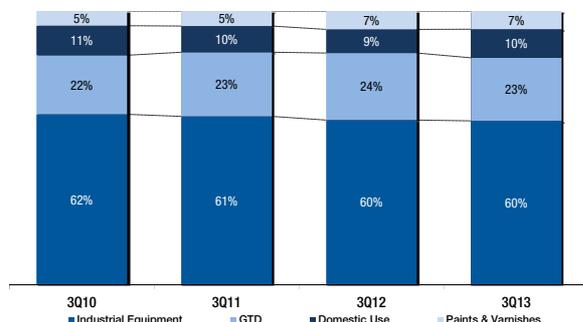
On page 4 of the presentation you can see the evolution of the net operating revenue quarter on quarter. The net revenue of R\$ 1.758 billion in 3Q 13 is 9% greater than it was last year. As we said the performance in the domestic market remained good, responding favorably to the new level of the exchange rate, which provided greater competitiveness to serial short-cycle products manufactured in the country as opposed to imported products.

In our international revenues we have seen a more significant positive impact of the devaluation of the real in this quarter with a growth of 8.8% of the revenue measured in reals. We would like to remind you, however, that the US dollar appraised in 2013 as compared to other currencies in the world, which partly explains the reduction of revenues in the international market measured in dollars.

In spite of the challenges for growth in 2013 we remain confident in our intention of reaching revenue of R\$ 20 billion until 2020 as established in the 2020 WEG Plan. This intention is based on a detailed survey of market opportunities and we continue to work and invest to make the best of such opportunities.



Business Areas
Revenue breakdown



3Q13 Conference Call Page 9 October 31, 2013

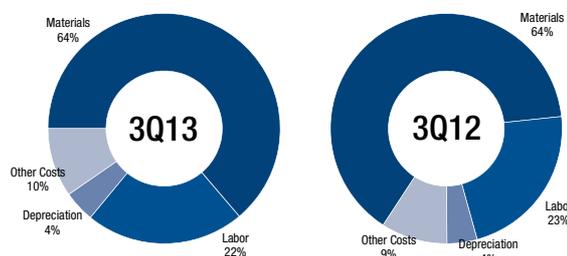
On slide number 5 you can see the breakdown of revenues through the main business areas. As we said before the highlight is still the performance of short-cycle products, serial in the Brazilian market both in industrial equipment meant for the machinery industry and equipment industry as well as engines for domestic use. In both cases the competitiveness provided by the new level of the exchange rate makes it possible that our products replace imported products in the market.

The effects of the exchange rate on the competitiveness, however, are not still apparent in the revenues of the areas of engineered products of long cycle related to the process industry. There are some positive indications in some cases with intention of investment in the expansion of production capacity, which made become feasible with the maintenance of the current level of the exchange rate.

In terms of GTD we highlight the auctions in August which resulted to more sustainable conditions and energy prices. Moreover we highlight our technological partnership for wind energy. This makes us more confidence in the performance of the power generation market for the next years. The transmission and distribution market tends to accompany or to catch up this improvement.

Now I will turn the conference over to Wilson.

Costs of Goods Sold



3Q13 Conference Call Page 11 October 31, 2013

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Now on page 6 you can see the cost of products sold comparing 2012 to 2013 with an expressive growth of the gross margin of 3.2 percentage points as compared to 3Q12 reaching 34.1%. The reasons for this good performance were the positive effects of the exchange rate devaluation, the relative stability of raw material costs in reals and the best dilution of transformation costs with the growth of revenues.

Main impacts on EBITDA



	Q3 2013	Q2 2013	%	Q3 2012	%
Net Operating Revenues	1,758.4	1,699.6	3.5%	1,613.1	9.0%
Consolidated Net Income for the Period	230.2	204.8	12.4%	186.9	23.1%
Net Margin	13.1%	12.0%		11.6%	
(+) Income taxes & Contributions	67.5	51.7	30.6%	55.8	21.0%
(+/-) Financial income (expenses)	(26.5)	2.5	n.a.	(20.6)	28.7%
(+) Depreciation & Amortization	55.8	53.6	4.0%	52.6	5.9%
EBITDA	326.9	312.5	4.6%	274.7	19.0%
EBITDA Margin	18.6%	18.4%		17.0%	

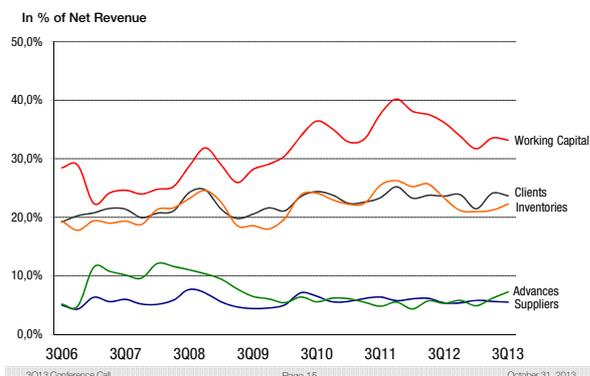
Figures in R\$ Million

3Q13 Conference Call Page 13 October 31, 2013

On page 7 you can see the calculation of Ebitda and you can note how the effects discussed so far have led to a consistent expansion both of absolute Ebitda (19% above the previous year) as well as in Ebitda margin which reached 18.6% with a 1.6 percentage points expansion.



Working Capital

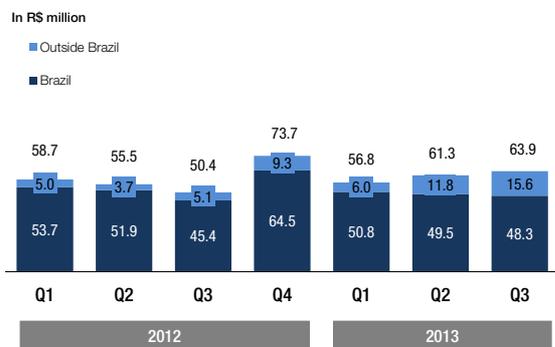


On page 8 you can see the evolution of the working capital as a percentage of net revenue along the past years. As we have been highlighting for a while there is a clear trend for reduction of working capital as a percentage of the revenue.

The investments in working capital are important components of our business strategy positioning us favorably in the market when, for example, with inventory management we can offer significantly smaller delivery prices than our competitors and thereby win market share.

Obviously these investments should provide the adequate return like any other capital investment and this return should be measured after an appropriate time of maturation. This has been the case as we have seen in the recovery of return on invested capital taking place even more rapidly than the recovery of margins.

Capex Program



Finally on slide 9 you can see organic investment in capacity expansion over the past quarter. We have reached R\$ 182 million in organic investments in 2013 and we should reach our initial expectation of

approximately R\$ 265 million in the expansion and modernization of our production capacity in 2013.

We should also highlight the recent announcement of investments of US\$ 345 million in the manufacturing units of electrical engines in Mexico and China along the next five years.

In this manner we end this rapid presentation and I turn the conference over back to Sergio.

Contacts



- **Sérgio Luiz Silva Schwartz**
Investor Relations Officer
- **Luís Fernando M. Oliveira**
Investor Relations Manager
+55 (47) 3276-6973
luisfernando@weg.net
twitter.com/weg_ir

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

So before moving on to the question-and-answer session I would like to reinforce a few aspects: WEG operates in markets that provide very interesting opportunities for growth. These opportunities were the base for the 2020 WEG Plan and if we make good use of them they will make it possible for us to reach our target of a revenue of R\$ 20 billion in 2020.

These opportunities are of organic growth and the market of electrical equipment has been growing at a healthy pace all over the world. They are also opportunities for nonorganic growth with new products, markets and technologies that may be added to our business. We work on the two fronts continuously. We see competitiveness in any condition and the results show that we are on the right path.

This ends our presentation and we may now move on to the Q&A session. Operator please.

WEG S.A.
3rd Quarter 2013 Earnings Results Conference Call
October 31, 2013 – 11:00 a.m. (Brasilia time)



Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

Q&A Session

Operator

Ladies and gentlemen we are now going to start our question-and-answer session. As a reminder this conference call is being conducted in Portuguese with simultaneous translation into English.

If you would like to ask a question please press star one and if you want to take your question from the list please press star two. Once again, if you want to ask a question please press star one.

Our first question comes from Mr. Augusto Ensiki, Morgan Stanley

Mr. Augusto Ensiki – Morgan Stanley

Good morning. In dollars there was a fall of 3 or 4% and now that the competition is slightly stronger where do you see a recovery of revenue growing in the international market? Is it going to be more focused on the US or Europe?

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Augusto thank you for your question. Actually when we see a drop in revenue in dollars as we said we need to consider the following: the devaluation of many currencies in many different markets where WEG has intensive operations and the consolidation or translation of this into our financial statement in Brazil.

For example South Africa where we see a certain instability of sales in the market in the local currency, but in transferring this to our consolidated financial statements and into the US dollar this means fewer dollars because of the devaluation of the South African currency, and so we did not lose space in most markets but we brought fewer dollars into our revenues. This is one part of the story.

Anyhow competition is quite fierce in markets especially in terms of the engineered products, which is our strongest market overseas, because of

idle production capacity. There is still... Supply is still greater than demand and there is... This affects prices.

So how are we trying to avoid this kind of fight? We are seeking differentiation: special products, more comprehensive solutions, customized products where we can add more value so as to escape the commoditization of these products.

Mr. Augusto Ensiki – Morgan Stanley

So as you operate in different markets which one do you think would be the strongest? The US?

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Competition is strong in all markets. In the US competition is intense but it provides many opportunities for WEG because we have many opportunities in many niches that we can still explore in that market because we are very small there.

Europe is the same thing. Our market share today permits many different movements to capture opportunities in niches where we do not yet have a significant share; and Asia as a whole has always been a very much disputed market, very competitive. Products there are slightly less customized than in the more developed markets and so competition is very intense in all markets as a whole.

But if we consider that WEG's share is very small in the market there is still lots of space for us to explore in applications that demand a more refined technology.

Mr. Augusto Ensiki – Morgan Stanley

Thank you very much.

Operator

Our next question comes from Mr. Cássio Lucin from J.P. Morgan.

WEG S.A.
3rd Quarter 2013 Earnings Results Conference Call
October 31, 2013 – 11:00 a.m. (Brasilia time)



Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

Mr. Cássio Lucin – JP Morgan

Good morning everyone, thank you for the call. I have two questions, the first one regards T&D. Do you think that the new projects for wind power from the A-5 auction that has recently been auctioned... do you think that transmission and distribution prices will improve or do you think they will be on average?

The second question regards your investments in Mexico. What do you expect in terms of improvement of your working capital? Do you have any guidance for those numbers? Because Mexico requires slightly more working capital than usual.

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Thank you Cássio for your questions. With regards to T&D prices I would not risk to say that T&D will soon go back to historical price levels; but I can say that we have been feeling a recovery of prices that is slow and gradual. As installed capacities are taken there is a trend for price recovery but there is still a major unbalance between markets.

If we consider in Brazil for example our Blumenau plant right now it is operating almost at full capacity; but we have the plant in Gravataí with idle capacity, we have the plant in Mexico and there is a relative idleness. So this price recovery will not take place in a uniform way in all markets.

But here in Brazil there is a trend for recovery. Of course it is slightly slower than we would like it to be but it has been going on. But it is very hard right now for us to predict if the prices of that we had in the past are going to be reached within a time horizon.

With regards to investments in Mexico and China in our understanding this is going to improve our financial cycle as we are going to have greater production capacity overseas and so our products will be closer to consumer markets, and so this will reduce a little bit the cycle of manufacturing here in Brazil, shipping to Mexico, inventory volumes that we need to keep there in order to meet demand.

With an increase in the local capacity and also as the plant becomes more vertical this will provide more verticality and the plant in Mexico is likely to operate with a working capital that is very similar to the one we use here to operate.

Today maybe it does not have this level of utilization because it is less verticalized and so it still depends on parts coming from third parties or supplied by other plants of WEG in other countries and this ends up increasing our current inventory volumes.

So these investments will provide us more competitiveness and will improve the performance of the operation both in terms of working capital and this will also have a reflex improvement of return on invested capital.

Mr. Cássio Lucin – JP Morgan

Thank you very much.

Operator

As a reminder if you want to ask a question please press star one.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Good morning. There is a question that came through the webcast: after the A-5 auction of wind power generates a positive impact for WEG, but those who want to have loans from BNDES need to have a certain level of investment. What is the estimated revenue in wind power for WEG?

The question which we are seeing agrees with our expectations. BNDES has defined a few criteria in terms of nationalization requiring production capacity in Brazil. The wind market is not as important to us as it is in other renewable sources such as for example biomass thermal and hydropower plants; but our expectation is that along time we manage to have presence in the market to have such a significant share of the wind market as we have in other sources.

WEG S.A.
3rd Quarter 2013 Earnings Results Conference Call
October 31, 2013 – 11:00 a.m. (Brasilia time)



Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

It is hard to estimate how much that would represent in terms of revenues. We are slightly more cautious in terms of giving any revenue guidance, we need to be very careful. But our expectation is to have a presence in this market that is as relevant as our presence in other renewable power markets.

Operator

Our next question comes from Mr. Cássio Lucin from J.P. Morgan.

Mr. Cássio Lucin – JP Morgan

Well let me take advantage of the call to ask you another question: with regard to the global market of industrial engines what is WEG's strategy that we will be seeing in the next five years in terms of focus? Low-voltage, high-voltage? What do you expect to gain in terms of market share?

I know that this is a kind of a difficult question to answer; but what market share do you expect to attain in this market?

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Cássio as you know we have a quite extensive product portfolio: we operate in low voltage, middle voltage and high voltage with different types of engines for energy. We have established a global footprint for these machines. We have been investing strongly in the development and training so as to have special products, for example our customization process.

So as a strategy to advance in this market we want to have technological capacity and manufacturing capacity to deliver products and solutions that are customized at quite short delivery times and very well-controlled costs and a quite high competitiveness.

The vertical integration of WEG has been helping greatly in this process of competition. With these investments in China and in Mexico and the

replication of this industrial model we believe this will help us a lot in the process to gain market share.

As we have a global footprint this also makes it possible for us to capture opportunities with global customers, those that develop product platforms for their plants in different parts of the world and which demand a supply chain capable of working globally.

So with plants in Brazil, Mexico, China, India, South Africa in addition to other smaller plants in other countries we believe that WEG is capable of capturing a significant value of contracts of this nature.

What we see some of our competitors, even the large ones, to have major focus on some markets they are very strong in some markets - but many times they cannot provide global services to those customers in all markets. So we believe that our model and what we have been... What we are expecting in terms of expansion makes it possible for us to have a quite significant share in this market.

In addition to being WEG's core business. That is the product that was the first one in WEG and we have built a structure that today has great capillarity, because when we talk about maintenance of positions in the market we need to consider replacement.

For example in the Brazilian market at some times we have seen some of our competitors bringing their products not directly but boarded in large systems; these systems are installed in Brazil but the next day whenever there is a problem with those products they are usually replaced by WEG's products that are available for immediate delivery in the Brazilian market with a broad portfolio and we want to replicate this type of expertise of structure also abroad.

Mr. Cássio Lucin – JP Morgan

Just a very brief follow-up: the main markets for industrial applications it would be compressors, pumps and fans?

WEG S.A.
3rd Quarter 2013 Earnings Results Conference Call
October 31, 2013 – 11:00 a.m. (Brasilia time)



Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Compressors, fans and pumps are the typical applications because they are all over the industry, across the entire industry. So these are the segments where there is the broadest volume of engines. We can say that they are likely... These are likely to be the markets with the greatest demand of electrical engines.

Operator

Excuse me. Our next question comes from Mr. Bruno Savaris from Credit Suisse.

Mr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Good morning everyone, this is actually Bruno Savaris. A simple question and you may have already mentioned it before; but as to GTD could you tell us in terms of the shares of G, T and D until the end of the year? And what is your outlook for the upcoming energy auction and also your expectations in the US and in Europe?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Thank you Bruno for your question. Well, actually GTD is typically almost by definition very long. So recent events will have an immediate impact but they will be recognized or will show in revenue after some time, after some quarters, after 12 months.

For example there was an energy auction in August. The regulation was more accurate in terms of requiring more guarantees from those participating or bidding in the auction with prices that are more interesting for the energy market and for us too.

Our expectation is that this should continue. There are two more auctions scheduled until the end of the year and following the same rules this should indicate... or this trend should continue in the future.

The results or the impacts of this in revenues will start to show after next year in our financial statements and we are getting more and more moderately optimistic and we think that there is a quite consistent recovery in this market, even though gradual it is consistent.

Now if you look at the overseas market our main market is Mexico where we have the transformer factory. There too we think that the market is gradually more positive and price pressures are global and there are oscillations in Mexico too and there is a gradual recovery especially in T&D and in North America.

Mr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Thank you very much.

Operator

We are now ending the question-and-answer session. I would like to turn the conference over to Mr. Schwartz for his closing remarks. Please Mr. Schwartz.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

I would like to remind you that we will be holding the second Investor Day directed to investment analysts and the equity market more specifically. We will be sending more information soon for you to participate in this event. Thank you very much.

Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Thank you all very much for your participation and I wish you a good day.

Operator

The conference call of WEG has now ended. We thank you all for your attendance, have a good day and thank you for using Chorus Call.