WEG S.A.
Áudio Conferencia – Resultados do 1º Trimestre de 2014
25 de abril de 2014 – 11h00 (Brasilia)
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. Paulo Geraldo Polezi – Diretor de Finanças

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 Primeiro Trimestre de 2014.



Teleconferência de Resultados
1T14

25 de abril de 2014

WEGE3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

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 metas operacionais e financeiras e ao potencial de crescimento futuro da WEG constituem-se em meras crenças e premissas da administração da Companhia, e estão baseadas nas informações atualmente disponíveis.

Estas declarações envolvem riscos e incertezas, 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.

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 os senhores Sérgio Schwartz, Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria, Paulo Geraldo Polezi, Diretor de Finanças e Luís Fernando Oliveira, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. Sérgio, pode prosseguir.

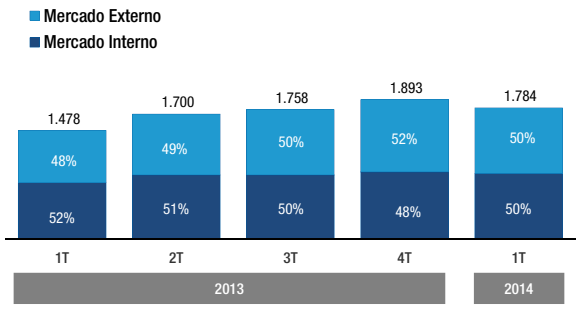
Principais Números
Resultados Trimestrais

	1T14	4T13	%	1T13	%
Receita Líquida de Vendas	1.783.543	1.893.299	-5,8%	1.477.577	20,7%
Mercado Interno	*895.446*	*913.388*	*-2,0%*	*772.935*	*15,9%*
Mercado Externo	*888.097*	*979.911*	*-9,4%*	*704.642*	*26,0%*
Mercado Externo em US$	*375.677*	*428.229*	*-12,3%*	*353.077*	*6,4%*
Lucro Operacional Bruto	570.421	615.847	-7,4%	463.604	23,0%
Margem Bruta	32,0%	32,5%		*31,4%*	
Lucro Líquido	204.887	237.439	-13,7%	172.299	18,9%
Margem Líquida	11,5%	12,5%		*11,7%*	
EBITDA	299.643	341.653	-12,3%	248.898	20,4%
Margem EBITDA	16,8%	18,0%		*16,8%*	
LPA	0,330	0,383	-13,7%	0,27772	18,9%

Valores em R$ Mil

Teleconferência de Resultados 1T14 Página 3 25 de abril de 2014

Receita Operacional Líquida
Evolução Trimestral
Em R$ milhões



Teleconferência de Resultados 1T14 Página 4 25 de abril de 2014

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

Bom dia a todos. É um grande prazer recebê-los para detalhar os resultados do primeiro trimestre de 2014. Nós vamos inicialmente destacar alguns pontos sobre crescimento e desempenho da receita; o Wilson vai então falar sobre custos, Ebitda, capital de giro e investimentos. Nós vamos fazer isso rapidamente e então responder às perguntas.

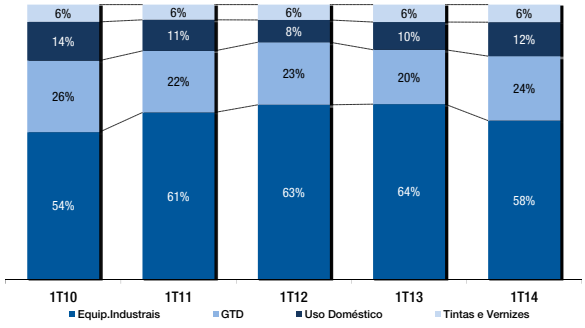
Começando então pela página 3 eu gostaria de chamar a atenção de vocês para dois pontos: o principal destaque nesse primeiro trimestre foi o crescimento de receitas que foi de quase 21% em relação ao ano anterior. Já havíamos destacado a aceleração do crescimento no último trimestre de 2013, o que foi confirmado agora. É importante notar que o crescimento ocorreu tanto no mercado brasileiro como no mercado externo, tanto em reais como em dólares.

O segundo destaque foi a manutenção da rentabilidade com expansão da margem bruta e crescimento absoluto do lucro bruto, do Ebitda e do lucro líquido. Lembramos que este é um trimestre sazonalmente mais fraco, com menos dias úteis.

A página 4 traz a evolução da receita operacional líquida trimestral ao longo dos últimos trimestres. A receita líquida de 1,784 bilhões no primeiro trimestre de 2014 é 21% maior do que no ano anterior. No mercado interno o crescimento foi de 16% sobre o mesmo período do ano anterior. Notamos certo arrefecimento do crescimento nos produtos de ciclo curto, seriados de fabricação local, que depois da desvalorização cambial se tornaram mais competitivos. Os produtos de ciclo longo continuam concentrados em alguns segmentos específicos.

No mercado externo o crescimento foi mais forte, de 26% em reais com impacto relevante da desvalorização nesse trimestre. O crescimento da receita medido em dólares foi de 6,4%. Esse desempenho é resultado do nosso melhor posicionamento competitivo e da contínua expansão do portfolio de produtos e aplicações.

Áreas de Negócios
Participação na Receita



Teleconferência de Resultados 1T14 Página 5 25 de abril de 2014

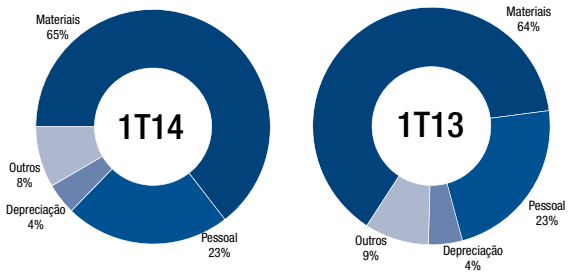
No slide 5 nós temos a distribuição da receita pelas principais áreas de negócios. A comparação com 2013 mostra claramente o impacto que a desvalorização cambial teve sobre o desempenho dos produtos de ciclo curto, seriados no mercado

brasileiro, com o bom desempenho relativo da área de motores para uso doméstico. Essa área foi ainda beneficiada pelo verão muito quente com boas vendas de aparelhos de ar-condicionado. Também é perceptível a gradual melhora nas condições para a área de negócios de GTD, com preços globais em TD com leve recuperação e melhora gradual da demanda por geração. O nosso posicionamento competitivo em geração com fontes renováveis é muito forte e esperamos nos beneficiar do crescimento dos investimentos no setor.

Também a área de equipamentos para uso industrial deve ser beneficiada por um foco mais forte em eficiência energética no médio prazo, impulsionado por preços de energia mais elevados no Brasil.

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

Custos dos Produtos Vendidos



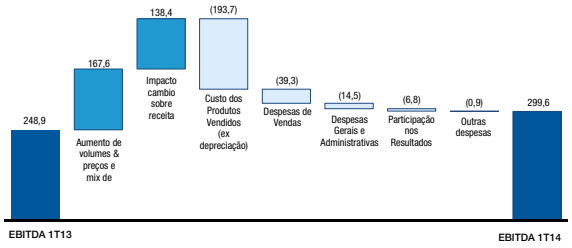
Teleconferência de Resultados 1T14 Página 6 25 de abril de 2014

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Bom dia a todos. Continuando a apresentação no página 6 traz uma abertura dos custos no primeiro trimestre de 2014 comparativamente com o primeiro trimestre de 2013. Temos chamado a atenção para uma expansão consistente da margem bruta nos últimos trimestres. Podemos observar isso mais uma vez nesse primeiro trimestre com margem bruta de 0,6 percentuais acima do primeiro trimestre de 2013 atingindo 32%.

As razões dessa expansão continuaram basicamente as mesmas, a saber: a relativa estabilidade dos custos de matérias-primas em reais; os efeitos positivos da desvalorização cambial sobre as receitas; a melhor diluição de custos de transformação; a introdução de inovações tanto nos produtos como nos próprios processos produtivos e que resultaram em ganhos de produtividade; e a desoneração da folha de pagamentos.

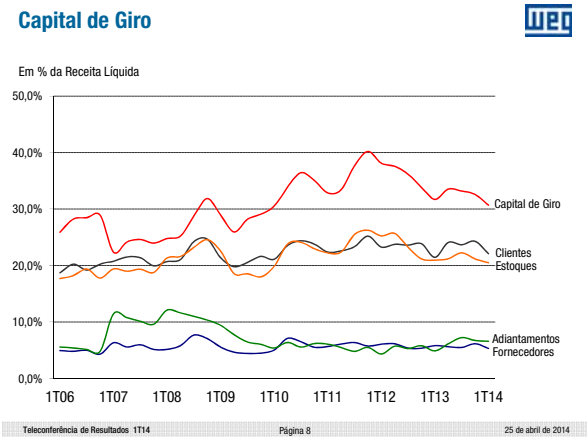
Principais efeitos sobre o EBITDA



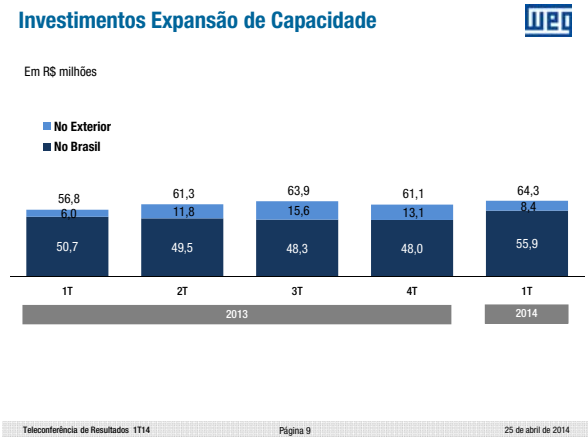
Teleconferência de Resultados 1T14 Página 7 25 de abril de 2014

Na página 7 vemos as principais variações nas contas componentes do Ebitda. O crescimento absoluto do Ebitda foi de 20,4% sobre o ano anterior e a margem Ebitda atingiu 16,4%, no mesmo patamar do primeiro trimestre de 2013. Nesta análise podemos notar que a expansão da margem bruta não aconteceu na margem Ebitda basicamente em razão do crescimento das despesas de vendas. Temos dito que a expansão das margens é consistente em nossa visão, pois continuamos observando melhora gradual nos fundamentos dos nossos mercados de atuação tanto do ponto de vista do mix de produtos demandados como nos globais de preço.

Mas não temos neste ano a mesma conjuntura favorável que observamos em 2013, que maximizou as tendências estruturais positivas e que permitiu uma recuperação rápida das margens e assim deveremos ver uma recuperação mais gradual ao longo de 2014.



Na página 8 temos a evolução do capital de giro como percentual da receita líquida ao longo dos últimos anos. Existe um aspecto sazonal evidente no primeiro trimestre com a consequente redução das necessidades de giro. Ainda assim a tendência de redução gradual que temos destacado já há algum tempo permanece evidente.



Finalmente no slide 9 temos um investimento orgânico em expansão de capacidade que somou R$ 64,3 milhões nesse trimestre além de 1,1 milhões de ativos incorporados com a aquisição da WEG Balingen. Para 2014 estimamos um programa de investimentos mais robusto em expansão e modernização da capacidade produtiva que deverá atingir R$ 592 milhões aproximadamente, incluindo os primeiros desembolsos dos investimentos de 345 milhões de dólares ao longo dos próximos cinco anos em unidades produtivas de motores elétricos no México e na China, ou seja, deveremos ter uma aceleração dos desembolsos nos próximos trimestres.

Assim encerramos a apresentação e eu devolvo a palavra novamente ao Sergio.

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

Muito bem. Antes de iniciarmos a sessão de perguntas e respostas eu gostaria de reforçar outros pontos importantes: nós temos dito que estamos confortáveis com a nossa aspiração de atingir receitas de R$ 20 bilhões em 2020 tal qual estabelecido no planejamento estratégico WEG 2020. As ações para aproveitar as oportunidades identificadas estão sendo executadas e os objetivos intermediários do WEG 2020 estão em linha com as nossas expectativas e os resultados desse trimestre reforçam essa visão.

E eu chamo a atenção para dois eventos recentes: a aquisição na China anunciada em 25 de março último incorporando produtos e mercados novos para a WEG, e o fornecimento de aerogeradores para as empresas do grupo Alupar que anunciamos no início deste mês consolidando nossa posição nesse mercado de forte crescimento.

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



Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Obrigada. 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 de Bruno Savaris, Banco Credit Suisse.

Sr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Bom dia a todos, obrigado pelo conference call. Na verdade eu gostaria de saber um pouco mais se tem um update com relação à parte de GTD, se vocês pudessem mostrar um pouco a parte de geração e depois transmissão e distribuição e isso no Brasil e fora do Brasil.

E além disso também se vocês puderem comentar um pouco sobre a unidade de negócios de vocês no México e na Índia, como é que está a rentabilidade dessas operações. Eu acho que basicamente é isso, obrigado.

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

Ok Bruno, obrigado pela tua pergunta, ela é bastante abrangente na verdade. Olhando os negócios de GTD no ano passado a partir dos leilões de agosto e dezembro nós enxergamos uma melhora nas perspectivas desse mercado.

Na verdade isso já nos trouxe alguma carteira de melhor qualidade para o futuro na área de geração. Nós vimos particularmente em dezembro novos projetos de PCHs sendo bem sucedidos e estamos trabalhando já alguns desses projetos. Ao mesmo tempo todo esse cenário de expectativas de racionamento de energia no Brasil também tem movimentado o segmento. Além de TD nós temos visto mais recentemente uma movimentação forte nas consultas que tem entrado para esse segmento, o que indica boas perspectivas para o futuro de curto e médio prazo no Brasil para GTD como um todo.

Olhando globalmente a recuperação de TD (é onde a WEG atua mais no exterior) ela ainda é lenta, ela é de melhora gradual mas ainda um pouco mais lenta do que tínhamos expectativa de ver, mas de qualquer forma é um mercado que vem melhorando.

Com relação ao nosso negócio no México a partir do momento em que nós temos uma boa participação no mercado doméstico mexicano e negócios voltados para os Estados Unidos os negócios estão caminhando relativamente bem com crescimento, com oportunidades em novos mercados, quando eu digo novos mercados é com novas linhas de produtos em novos segmentos, em novos nichos, isso vem respondendo favoravelmente e alinhado com as nossas expectativas.

Em outros mercados a Europa um pouco mais lento, mas aqui é importante salientar que a WEG tem focado bastante alguns nichos e alguns mercados específicos: a nossa participação, por exemplo, em TD na África (mais propriamente na África do Sul) ela vem se expandindo e a própria aquisição daquela pequena planta na África do Sul recentemente nos colocou numa posição de competitividade um pouco melhor porque nós podemos nos apresentar como fabricantes locais também e não apenas como exportadores para aquele mercado. Então são iniciativas que têm gerado bons negócios para a WEG e que nos posicionam de uma maneira melhor globalmente.

Sr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Obrigado.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Renata Faber, Itaú BBA.

Sr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Oi bom dia Sérgio, Wilson, Luís. Na verdade eu tenho duas perguntas, a primeira é sobre a parte, sobre o segmento de equipamentos industriais no mercado doméstico. A gente viu a receita desse segmento estável no primeiro tri quando a gente compara com o primeiro tri do ano passado e daí eu

acho que acabam tendo duas tendências bem diferentes nesse segmento: a de médio e longo prazo que vocês falaram das empresas procurando equipamentos com maior eficiência energética e uma mais de curto prazo talvez com o investimento esse ano no Brasil ficando um pouco de lado.

Então eu queria se vocês pudessem falar considerando essas duas tendências o que vocês esperam para esse segmento no mercado doméstico nesse ano, e depois eu tenho uma outra pergunta sobre Capex. Obrigada.

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

Bom dia Renata, obrigado pela tua pergunta. Em relação a equipamentos industriais nós continuamos moderadamente otimistas eu diria. Nós estamos continuamente aumentando o escopo de produtos e entrando em novos mercados e então a ampliação do portfolio de produtos da WEG gera novas oportunidades: por exemplo, nós temos produtos inéditos, inovadores como os motores elétricos que atendem a esses níveis de eficiência energética mais elevados e que nem foram formalmente ainda estabelecidos por entidades reguladoras internacionais, mas uma vez que a WEG já tem esses produtos disponíveis isso acaba gerando novas oportunidades de negócios mesmo num mercado não tão dinâmico em determinados momentos.

Mas em relação a produtos industriais olhando a parte de investimentos de ampliação de capacidade da indústria esse é um segmento que tem apresentado um dinamismo menor. É uma preocupação de certa forma, mas nós estamos buscando compensar essa falta de investimentos com atuação em novas linhas de produtos, em novos segmentos, ou seja, desenvolvendo novos mercados.

Na verdade nós acreditamos que as bases para o crescimento da WEG elas são bastante sólidas: o nosso modelo de negócios ele é baseado em diversificação de mercados, de produtos, de indústrias, e também graças à verticalização da produção nós podemos aproveitar rapidamente oportunidades que surgem mesmo em ambientes macroeconômicos pouco favoráveis, ou seja, nós estamos seguros que existem diversas oportunidades de crescimento que nós podemos ainda explorar.

Sr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Tá ótimo, obrigada Sérgio, e a minha segunda pergunta sobre o Capex: quando a gente olha o Capex desse primeiro trimestre já teve uma parte desse Capex que foi relacionada aos novos investimentos na China e no México? Como é que está o desembolso para o projeto grande de China e México que vocês anunciaram ano passado? Já começou essa ampliação?

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

Renata, na verdade nesse primeiro trimestre aconteceram poucos desembolsos desses projetos até esse momento. A nossa expectativa é que isso aconteça nos próximos trimestres. Na verdade, até esse momento foram elaborados projetos, foram definidos já alguns marcos importantes desses projetos de investimentos: por exemplo todo o site location já foi concluído; os projetos de fábrica ele já estão prontos; negociações com fornecedores já iniciaram mas desembolsos efetivos eles não aconteceram ainda de grande monta.

Sr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Tá ótimo, obrigada.

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

Disponha.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Thomas McElwee, JP Morgan.

Sr. Thomas McElwee – *JP Morgan*

Bom dia a todos, obrigado pelo call. Eu tenho uma pergunta rápida: eu queria saber fora sazonalidade por que vocês tiveram um aumento de margem bruta mas vocês tiveram sem aumento de margem Ebitda, se você poderia esclarecer isso um pouco para mim ajudaria bastante. Obrigado.

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

Tomas obrigado pela tua pergunta. De forma geral variações pequenas de trimestre a trimestre elas são comuns, elas não são anormais. A variação das despesas operacionais da WEG nesse trimestre foi na verdade uma variação nas despesas de vendas e duas coisas aqui são importantes citar: o primeiro trimestre ele é o pior do ponto de vista de diluição de custos e despesas, e outro ponto é o aumento da estrutura comercial, e a WEG continua investindo forte para reforçar a sua estrutura comercial no exterior.

E o aumento das receitas normalmente não acontece num mesmo momento e então não é anormal que a gente tenha um pequeno aumento de despesas operacionais num trimestre ou noutro; mas eu acho que mais importante que isso talvez seja citar que a velocidade de recuperação das margens em 2014 ela tende a ser um pouco menor do que em 2013, quando o câmbio e as desonerações tiveram um impacto relativo maior. Mas de qualquer forma a tendência de recuperação ela continua.

Sr. Thomas McElwee – *JP Morgan*

Ok entendi, muito obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Ricardo Schweitzer, Votorantim. Sr. Ricardo pode prosseguir.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

Bom dia, vocês me escutam agora?

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Perfeitamente Ricardo.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

Ok obrigado, bom dia novamente e obrigado pelo call. Algumas das perguntas que eu tinha já foram respondidas na verdade, e eu gostaria na verdade de expandir um pouco o que já havia sido perguntado tanto pelo Bruno quanto pela Renata mas para o segmento de plantas industriais no exterior. A gente observa agora no primeiro trimestre, em linha com o que vocês vinham sinalizando nos trimestres anteriores, que ainda existem oportunidades de expansão.

Então pela sinalização que vocês estão passando no call de hoje eu entendo que houve uma melhora de mercado também no mercado externo, mas eu queria pouco mais de cor com relação a como vocês estão vendo as condições de mercado, a competição, oportunidades que vocês podem explorar em equipamentos industriais no mercado externo e também queria um pouco mais de cor da parte de vocês com relação à aquisição do grupo SINYA na China, o que vocês enxergam de oportunidades.

É uma aquisição importante no segmento de motores para a linha branca como a gente viu e eu queria um pouco mais de cor do ponto de vista de competitividade, do ponto de vista de tipo de produto, os mercados aos quais se destinam, enfim, uma visão um pouco mais ampla, um pouco mais abrangente com relação ao racional de vocês com relação a essa aquisição. Da minha parte é isso, obrigado.

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

Obrigado pela tua pergunta Ricardo, ela também é bastante abrangente. Se nós falarmos de equipamentos industriais no mercado externo nós temos que fazer a seguinte consideração: a WEG vem investindo bastante forte no desenvolvimento de novos negócios no exterior seja em mercados maduros seja nos mercados emergentes, e como a nossa participação relativa ela ainda é muito pequena olhando isso globalmente, os negócios globalmente, o desenvolvimento de novos negócios, novos produtos, a ampliação do portfolio de oferta da WEG através das suas estruturas de vendas no exterior e que via de regra tem seguido um caminho aberto por motores elétricos, isso nos traz oportunidades de expansão dos negócios de uma forma não tão fortemente vinculada à situação macroeconômica, ou seja, em alguns mercados mesmo com menor dinamismo nós encontramos oportunidades de crescimento através do desenvolvimento de novos negócios para a WEG, e esse é um processo normalmente longo.

As encomendas que nós estamos capturando agora são negócios que começaram já há algum tempo, não são negócios de maturação de prazo curto; eles normalmente são um pouco mais longos: por exemplo o desenvolvimento de produtos para a aplicação de um OEM específico no exterior. Esse é um processo de desenvolvimento que leva algum tempo e que uma vez concluído a empresa passa a capturar um volume maior de encomendas e isso está muito vinculado a ganho de market share e não apenas aproveitando a evolução ou crescimento de mercado necessariamente. Então essa é a situação da WEG em equipamentos industriais fora do Brasil: ampliar o portfolio de oferta de produtos.

Com relação à questão da SINYA CMM essa aquisição ela praticamente é o início do processo de globalização de motores para uso doméstico. Se for olhar o principal produto, lavadoras de roupa. Até então a WEG tinha uma atuação muito regional: Brasil, América Latina (nós temos uma fábrica desse produto na Argentina também) mas era uma atuação mais regionalizada, e com essa aquisição na China nós ganhamos muito mais porte, envergadura e linhas de produtos e tecnologia para poder expandir rapidamente esse tipo de negócio ou este negócio de maneira global.

Então, claro, num primeiro momento, e não apenas na China, mas esse é o tipo de produto que se desenvolve normalmente por geografia, porque as características de produto final são diferentes: no Brasil é um tipo de máquina de lavar que tem maior demanda, nos Estados Unidos é um outro tipo de modelo, na Europa já um terceiro, e esta empresa que nós adquirimos na China ela é focada especificamente neste tipo de produto e tem desenvolvido tecnologias e tem já depositado patentes de desenvolvimentos importantes para vários segmentos, desde as máquinas mais simples até as máquinas mais sofisticadas e inclusive já desenvolvidos produtos de máquinas que ainda não estão no mercado e que vão ser lançadas pelas grandes marcas mundiais proximamente.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

OK muito obrigado.

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

Disponha.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Fernando Leitão, Hoya Corretora.

Sr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Senhores bom dia, obrigado pelo call e parabéns por mais esses bons resultados. Eu gostaria de falar a respeito da aquisição da China: quando o senhores estimam que essa unidade já vai ter alguma influência numérica, quer dizer, positiva sempre, nos números da WEG consolidados?

E a segunda pergunta é de um tempo para cá a pauta, o mercado externo ele tem uma representatividade muito grande na WEG

consolidada. Qual seria hoje um nível de dólar ideal para a empresa? Muito obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Bom dia Fernando. Na verdade a aquisição da China elas ainda não foram consolidadas, elas não apareceram ainda nas demonstrações porque nós estamos aguardando algumas autorizações dos órgãos chineses. A nossa expectativa é que ela passe a ser consolidada a partir do próximo mês, enfim, então o impacto tanto de receita e assim por diante começa a aparecer de fato a partir do segundo semestre desse ano. Ele vai entrar parcialmente no segundo trimestre e de forma completa a partir do terceiro trimestre.

Do ponto de vista de câmbio nós somos pragmáticos: um câmbio mais desvalorizado como o atual ele tem um impacto direto e indireto naturalmente, indireto é particularmente importante: a gente vê o impacto que o câmbio mais desvalorizado teve principalmente para os nossos clientes aqui no Brasil, e a gente tem dito isso com bastante clareza, os nossos clientes aqui no Brasil eventualmente têm uma capacidade de se proteger, digamos assim, de um câmbio mais forte que é mais limitado e então ele se se beneficiaram bastante. A gente teve um forte desempenho do mercado doméstico na substituição de importados e isso basicamente foi efeito do câmbio.

Mas de maneira geral nós buscamos sempre nos proteger. A nossa meta ao final de tudo é ser competitivo independentemente do câmbio. A gente mantém uma competitividade quando o câmbio estava a 1,60 por exemplo, era duro mas a gente conseguia; a 2,20 a nossa vida é um pouco mais tranquila naturalmente, mas nós mantemos a nossa competitividade em qualquer nível de câmbio até porque não adianta escolher porque não depende da gente e então é só para escolher e ficar na torcida. Então a gente tem que trabalhar para ser competitivo a qualquer câmbio.

Sr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Tá ótimo. Só tentando melhorar, eu acho que eu não fui bem objetivo na primeira pergunta com relação à China, quando é que os números (e aí eu estou falando em crescimento desta empresa em termos de representatividade), quer dizer, nós vimos a princípio que tudo que é "negócio da China" salta aos olhos; mas de qualquer maneira eu acho que é como os senhores falaram, quer dizer, existe um potencial de desenvolvimento realmente muito grande com produtos fora desse eixo que até então a WEG vem explorando (que é Brasil, América Latina), então quando é que esses números podem realmente começar a impactar dentro da WEG, dentro da WEG como um todo, consolidada?

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Essa é uma empresa que está operando, ela é uma empresa que tem um faturamento de 100 milhões de dólares no ano passado, é uma empresa que já entra com uma representatividade razoavelmente importante para a gente. A expectativa naturalmente é que ela continue a crescer e vai ter um efeito de sinergia também sobre os outros negócios, por exemplo, aqui no Brasil do ponto de vista de projetos e tecnologia, mas a tendência é que a gente continue a crescer.

O que não muda de maneira geral o nosso modelo de negócios ser um modelo diversificado. Enfim, ela vai crescer, ela vai ser representativa. A gente entende como um negócio particularmente atraente mas ela vai ser um dos nossos vários negócios, das nossas várias fronteiras de crescimento e nós temos crescimentos em outros negócios também.

Então ela é um "negócio da China", para usar a sua expressão, mas naturalmente ela está dentro do contexto dos outros negócios todos da WEG. Ela não vai ser um negócio que vai ser super-representativo, vai representar uma parte substancial dos negócios; não, ela é mais um negócio entre os tantos que nós temos.

O nosso modelo de negócios é baseado na diversificação, em ter diversas fronteiras de crescimento que nós podemos explorar e esse é mais um deles.

Sr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Perfeito, muito obrigado e parabéns de novo pelos números.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Samuel Alves, BTG Pactual.

Sr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Bom dia, aqui na verdade é Renato Mimica do BTG, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas, a primeira delas é voltando um pouquinho sobre a discussão de margem: vocês mencionaram que vocês tinham observado mesmo tendências boas para produtos de ciclo mais alongado e inclusive a gente viu um crescimento muito bom em GTD nesse trimestre.

Eu queria entender um pouquinho mais quantitativamente com vocês no que essas tendências positivas e o que esse crescimento de GTD também podem significar em termos de expansão de margens no curto e médio prazo? Apesar do fim de alguns incentivos a gente poderia trabalhar com outro ano de expansão de margem Ebitda agora para 2014 e potencialmente para 2015 também?

E se vocês pudessem até quantificar um pouquinho algum range de quanto essa expansão pode vir e até timing também, se vocês esperam nos próximos trimestres um gradual aumento durante os trimestres? Enfim, um pouquinho mais sobre a dinâmica de rentabilidade dessas tendências positivas em termos de margens ou em termos de ROIC, o que vocês preferirem. Seria essa a primeira pergunta por favor.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Mimica é como a gente tem dito: na verdade a dinâmica das margens ela é dada pelo mercado. A gente está falando, são duas principais variáveis, duas variáveis que a gente chama de fundamentais e essas de fato comandam qual é direção geral da margem, e não é nem a margem da WEG; é a margem da indústria como um todo.

Enfim, nós observamos isso com bastante clareza na hora que a gente olha para os nossos peers internacionais que são internacionais como nós: enfim, é a tendência de mix de produtos, e nos produtos de ciclo longo a precificação desses produtos que é uma precificação bastante variável. Essas duas variáveis dão a tendência geral: as margens estão indo para cima ou para baixo a depender dessas duas coisas.

Câmbio, todos os incentivos que foram aplicados na indústria brasileira, enfim, as desonerações, elas podem mudar a velocidade dessas coisas. Elas mudam, por exemplo, se as margens estão melhorando elas podem melhorar mais ou menos rapidamente e se elas estão piorando delas podem piorar mais ou menos rapidamente; mas elas não mudam a direção geral dessas coisas.

O que nós temos dito é: os fundamentos têm sido positivos e a gente tem um razoável conforto com a nossa leitura de que eles devem continuar positivos, mas é uma melhora gradual; não tem nenhuma melhora, não tem uma curva de 180°, uma mudança de 180° de direção; é uma melhora gradual que é uma melhora muito parecida com a melhora da economia global de maneira geral. Então nesse sentido a dinâmica positiva e tende a continuar a ser.

E o que nós estamos dizendo também é que, por exemplo, se você pegar a comparação pura e simples, por exemplo pega o câmbio médio de 2013 e o câmbio média de 2014 as mudanças, enfim, 2013 melhorou muito em relação a 2012 e em 2014 a tendência é que não tenha uma melhora tão grande assim.

Então nesse sentido isso acaba afetando um pouco a velocidade, e é isso que nós estamos dizendo: a tendência continua positiva, a velocidade tende a ser um pouco menor. É difícil falar isso de uma maneira mais quantitativa porque na verdade a gente estaria falando de coisas sobre as quais nós não temos nenhum controle e sobre as quais na

verdade, enfim, todo mundo quer saber qual é o câmbio para que há uma semana, quanto mais o câmbio médio de 2014, e esse aspecto tem um impacto importante.

De maneira geral o que a gente pode afirmar com razoável conforto é isso: a tendência é de melhora, provavelmente uma melhora um pouco mais lenta do que a gente viu em 2013, mas continua positivo.

Sr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Obrigado e na verdade o segundo tópico que eu queria perguntar para vocês eu queria ouvir um pouquinho das considerações de vocês sobre esse potencial deal não confirmado entre a GE e a Alstom, se vocês chegaram a pensar um pouco em implicações para a indústria, implicações para vocês, discutir um pouquinho do que isso pode significar para a WEG especialmente no segmento de energia e T&D também.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Bom, primeiro tem que confirmar o deal. Não tem nem o que falar, a gente sabe o que a gente leu no jornal, provavelmente tanto quanto você leu no jornal, enfim, não há nem mesmo a confirmação oficial de que existe o estudo, então não tem muito o que acrescentar.

O que a gente pode dizer é o seguinte: são duas empresas respeitadas, são empresas com quem a gente tem relacionamento inclusive, alguns deles relacionamento comercial com as duas, a gente é fornecedor e cliente em diferentes negócios com as duas, a gente é competidor com as duas em outros negócios, são duas empresas respeitáveis. Nós competimos com as duas em diversas faixas de mercado e continuaremos competindo; se elas se juntarem nós continuaremos competindo com a eventual empresa que surgir daí. É tudo o que a gente pode dizer nesse instante, Mimica, e não dá para acrescentar muito mais além disso.

Sr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Tá bom Luís, obrigado novamente.

Operadora

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Ricardo Alves, Morgan Stanley.

Sr. Ricardo Alves – *Morgan Stanley*

Bom dia Luís, bom dia Sérgio. A maior parte das minhas perguntas foram respondidas também, mas eu acho que o entendimento do call até agora com relação a margens está bem mais claro e o meu entendimento é de que então o seu crescimento de lucro agora nesse ano de 2014 ele deve vir muito mais com crescimento de receita, ao que me parece, do que com a expansão de rentabilidade e margens e então eu queria focar só um pouquinho em top line.

Vocês acham que seria razoável trabalhar com uma desaceleração de crescimento ano contra ano da sua receita para os próximos trimestres? Eu acho que primeiro porque a sua base de comparação ela fica um pouco mais difícil a partir do segundo tri e também com o câmbio, apesar do câmbio ainda te ajudar na base anual eu acho que ele volta um pouquinho em abril contra o primeiro tri e então focando um pouquinho no seu top line growth saindo um pouquinho de margem para ver se é razoável trabalhar com um crescimento um pouco menor. Obrigado pessoal.

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

Ricardo é o Sergio. Como eu comentei durante a apresentação nós continuamos moderadamente otimistas em relação a 2014 independente dos cenários macroeconômicos nos mercados onde nós atuamos mais fortemente porque a WEG tem expandido, se expandido com oferta de novos produtos em novos mercados, novas geografias ao longo da sua trajetória de expansão e nós não enxergamos nenhuma razão para que isso não continue acontecendo.

O que nós temos que lembrar é que em 2013 nós não tivemos também nenhum movimento de aquisição significativo. Agora em 2014 com a incorporação dos negócios da SINYA CMM isso vai ter um impacto, um impacto que pode levar a um alinhamento daquilo que nós já temos comentado anteriormente que a nossa expectativa de crescimento futuro ela deve continuar se baseando em dois terços de crescimento orgânico e um terço do crescimento em decorrência de M&A, iniciativas de M&A, e que em 2014 isso já vai ter um impacto.

Apesar de não poder fazer uma previsão de quando esses processos eles vão se consolidar o fato é que nós temos um portfolio, um pipeline bastante rico de oportunidades para o futuro, e à medida que esses negócios eles vão acontecendo eles também vão trazendo contribuições para o crescimento.

Sr. Ricardo Alves – *Morgan Stanley*

Tá bom, obrigado Sergio.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Daniel Gewehr, Santander.

Sr. Daniel Gewehr – *Santander*

Bom dia, duas perguntas sobre a parte de energia eólica. Vocês ganharam um contrato bem relevante agora recentemente e eu queria entender, primeira pergunta é como foi o processo competitivo e qual foi o diferencial de vocês para ter ganho esse contrato? Foi preço, tecnologia, entrega? Essa seria a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é num horizonte de cinco anos qual é o mapeamento de número em bilhões de reais, se vocês têm essa ideia do potencial do mercado de energia eólica do Brasil. Obrigado.

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

Bom dia Daniel, obrigado pela tua pergunta. Eu vou responder a primeira parte dela. Na verdade você fez a pergunta e já fez a resposta, já deu a resposta por que citou quais foram as razões basicamente que nos levaram ao sucesso nessa negociação com a Alupar. A partir do momento em que a WEG ofereceu um produto de tecnologia diferenciada, que são os geradores de imã permanente sem caixa de redução, isso chamou muito a atenção do cliente. Produtos então com performance, expectativa de performance muito boa tanto em termos de confiabilidade como custos reduzidos de manutenção e o próprio rendimento do produto isso foi um diferencial.

Uma outra questão também importante, claro, a competitividade ela é fundamental para o sucesso do negócio e com a produção de componentes pela estrutura industrial da WEG, que é uma estrutura de produção em larga escala, isso nos traz vantagens competitivas em termos de custos que nos permite fazer ofertas atrativas e competitivas para ganhar negócios.

A outra questão diz respeito à mudança no ambiente competitivo a partir do momento em que o BNDES mudou as regras de financiamento desses produtos exigindo conteúdo nacional por componente. Isso deslocou alguns competidores internacionais que pretendia trazer produtos de fora e mudou um pouco o ambiente competitivo, ou seja, os preços deixaram de ser tão estressados como foram na primeira fase dos primeiros leilões de eólica e que nos colocaram numa posição melhor: nós temos o nosso produto homologado no BNDES com um nível de nacionalização superior aos mínimos exigidos e isso de certa forma também traz algum conforto para os investidores, porque a WEG é um player que está, que entrou nesse mercado com uma visão de longo prazo e para ter uma posição relevante e não apenas uma participação eventualmente oportunista como aconteceu nos primeiros leilões, sem citar nomes de concorrentes.

Com relação à expectativa de negócios para o futuro nós entendemos que o Brasil ele deverá ter uma matriz energética diversificada. Nós vamos ter espaço para todas as fontes desde hidrelétricas de grande porte passando pelas médias, PCHs (nós apostamos muito em PCHs), eólica vai ter uma boa

posição, em algum momento vão voltar as térmicas de biomassa, solar.

De forma que a WEG estando preparada para fornecimentos integrados em todas as fontes de renováveis isso nos traz um conforto bastante grande, uma confiança muito forte no futuro de não depender de uma fonte específica; se houver uma aceleração de investimentos de eólica nós vamos estar lá, se houver retorno mais significativo de PCHs nós utilizamos os nossos recursos de produção que são recursos comuns: produzir um gerador para PCH ou para eólica ou para térmica utiliza os mesmos recursos de produção, então não há uma preocupação muito grande com relação a vamos ter um volume mais significativo de leilões de eólica no futuro ou não; então a gente está focando os negócios que estão disponíveis e nós estamos preparados para ampliar a nossa capacidade de produção muito rapidamente aproveitando as ondas de investimentos que vão ter nas diversas fontes.

Sr. Daniel Gewehr – *Santander*

Tá legal obrigado.

Operadora

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

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

Ok muito obrigado pela participação de todos, por nos prestigiarem e tenham todos um bom dia.

Operadora

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

WEG S.A.
1st Quarter 2014 Earnings Results Conference Call
April 25, 2014 – 11:00 a.m. (Brasilia time)
Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

CORPORATE PARTICIPANTS

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

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Mr. Paulo Geraldo Polezi – Finance Officer

Mr. Luís Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

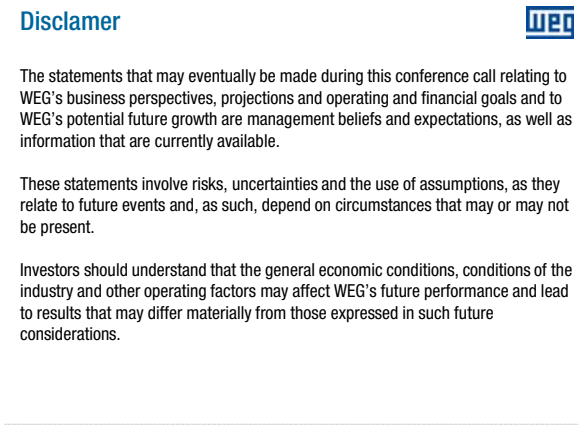
PRESENTATION

Operator: Good morning and welcome to WEG S.A. conference call on the results of 1Q14.



This conference call is being recorded and right now all participants are connected in listen-only mode. Later we are going to conduct a Q&A session when instructions will be provided. Should you need assistance during this conference call please request the help of an operator by pressing star zero.

Should you need any assistance during the conference call please ask for an operator by pressing star zero. To obtain the quarterly results press release or the presentation that we are going to be using during this conference call please go to WEG's investor relations page at www.weg.net/ir.


Disclamer

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.

Before moving on we would like to let you know that any statements made during this conference call relative to WEG's business outlook, projections and operating and financial goals as well to the potential future growth of WEG are based on the beliefs and expectations of the company's management and rely on information currently available. Forward-looking statements involve risks, uncertainties and assumptions because they relate to future events and as such depend on circumstances that may or may not occur.

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

We would also like to remind you that this conference call is being produced in Portuguese with simultaneous translation in English.

Today with us in Jaraguá do Sul are Mr. Sérgio Schwartz, Executive Vice President and Investor Relations Officer; Mr. Wilson Watzko, Controller Officer, Mr. Paulo Geraldo Polezi, Finance Officer and Mr. Luís Fernando Oliveira, Investor Relations Manager.

Please Mr. Sérgio you may start.

Highlights
Quarterly Figures

	Q1 2014	Q4 2013	%	Q1 2013	%
Net Operating Revenue	1.783.543	1.893.299	-5,8%	1.477.577	20,7%
Domestic Market	895.446	913.388	-2,0%	772.935	15,9%
External Markets	888.097	979.911	-9,4%	704.642	26,0%
External Markets in US$	375.677	428.229	-12,3%	353.077	6,4%
Gross Operating Profit	570.421	615.847	-7,4%	463.604	23,0%
Gross Margin	32,0%	32,5%		31,4%	
Net Income	204.887	237.439	-13,7%	172.299	18,9%
Net Margin	11,5%	12,5%		11,7%	
EBITDA	299.643	341.653	-12,3%	248.898	20,4%
EBITDA Margin	16,8%	18,0%		16,8%	
EPS	0,33023	0,38270	-13,7%	0,27772	18,9%

Figures in R$ Thousand

1Q14 Conference Call Page 3 April 25, 2014

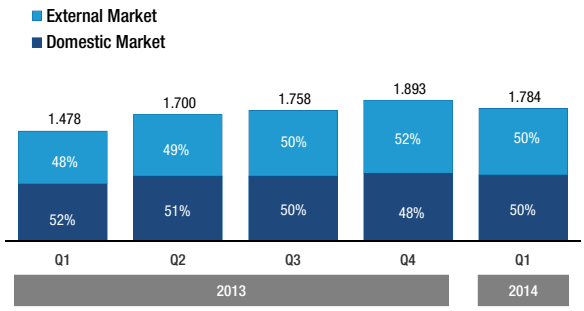
Mr. Sérgio Schwartz – Executive Vice President and Investor Relations Officer

Well good morning everyone. It is a pleasure to have you here to disclose the results of the company for 1Q14. First we have some highlights about revenue growth and performance, Wilson is going to talk about costs, Ebitda, working capital and investments. We are going to go very briefly through that and then we are going to answer your questions.

So starting on with slide number 3 I would like to draw your attention to two points: the main highlight in 1Q was the growth in revenue of almost 21% compared to the previous year; we had already highlighted the accelerated growth in the last quarter of 2013, which was confirmed in this quarter. What is important is to note that this growth happened both in the domestic and in the external market, both in Brazilian reals and in American dollars.

The second highlight was the maintenance of profitability with expansion of gross margin and the absolute growth of our net income, Ebitda and net margin. Remember that this quarter is seasonally weaker with less work days.

Net Operating Revenue
Quarterly Evolution
In R$ million

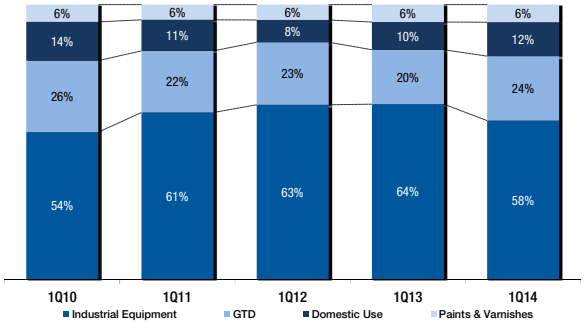


1Q14 Conference Call Page 4 April 25, 2014

On page 4 we have the evolution of our net operating revenue quarter on quarter along the past quarters. Net revenue of 1.784 billion in 1Q14 is 21% larger than the previous year. In the internal market, the domestic market, we had a growth of 16% compared to the same period of last year and again we are having serial products with local manufacturing that grew and after the devaluation of the dollar became more competitive; long-cycle products are still concentrated in some specific segments.

In the foreign market growth was even stronger of 26% in Brazilian reals with a relevant impact of the devaluation of the Brazilian real and the quarter; our growth of revenues in dollars was 6.4%. This performance is a result of a better competitive positioning and the continuous expansion of our product portfolio and applications.

Business Area
Revenue breakdown



1Q14 Conference Call Page 5 April 25, 2014

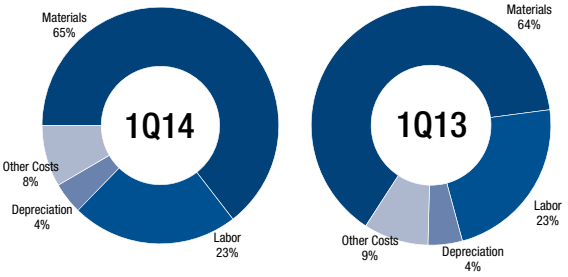
On slide number 5 we have the breakdown of our revenues in our main business areas. Compared to 2013 we can clearly see the impact of the real devaluation on short-cycle products, serial products in the Brazilian market; a good performance in

motors for domestic use and this was also benefited by a very hot summer with the high sales of air-conditioning equipment.

We also can see a clear improvement in GTD businesses with global prices in TD with a slight recovery and gradual improvement in the demand for generation. Our competitive positioning in generation with renewable sources is very strong and we hope to benefit from the growing investments in the sector. Also industrial equipment areas are going to be benefited because we are focusing on more energy efficiency in the short time with higher energy costs in Brazil.

Now I am going to turn it over to Wilson to continue the presentation. Please Wilson you may go on.

Costs of Goods Sold



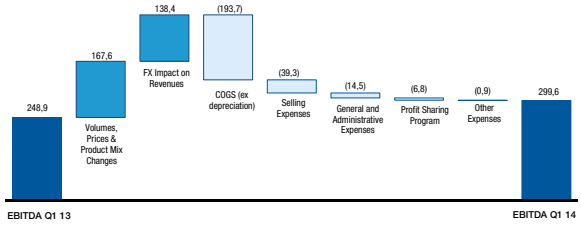
1Q14 Conference Call Page 6 April 25, 2014

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Well good morning everyone. Just continuing the presentation on page 6 we have the breakdown of the cost of goods sold in 1Q14 compared to 1Q13. We have been drawing attention to a consistent expansion of the gross margin in recent quarters, we can see that even more so in 1Q with gross margin 0.6 percentage points above 1Q13 reaching 32%.

The reasons for this expansion are basically the same, namely the relative stability of costs in raw materials in Brazilian reals; the positive effects of the exchange devaluation on revenues; better dilution of transformation costs; introduction of innovations both in products and in production processes which led to gains in productivity; and also less taxes to pay on payroll.

Main impacts on EBITDA

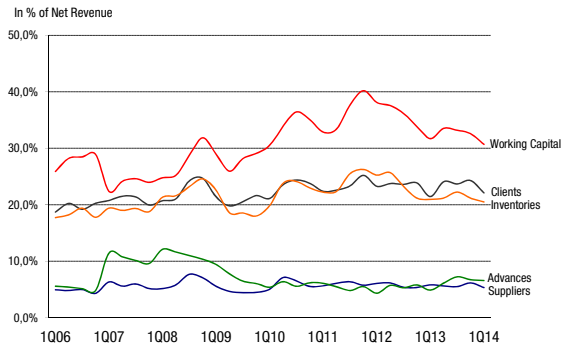


1Q14 Conference Call Page 7 April 25, 2014

On page 7 we have the main variations in the lines that comprise Ebitda: we have the growth of 20.4% over the previous year with Ebitda margin reaching 16.4%, the same level of 1Q13. In this margin we can see that the expansion of gross margin was not happening in Ebitda margin because of an increase in selling expenses.

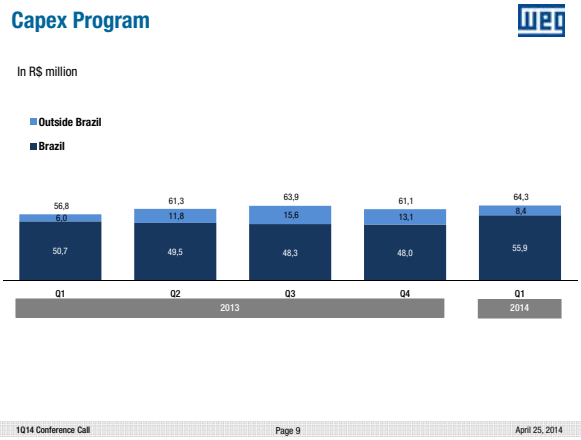
We are saying that margin expansion is consistent because we are seeing better grounds of operation in our targets of operation both for demand and products and also global prices. But this year we do not have the same favorable scenario that we had in 2013 that maximizes positive trends and enabled us to recover margins very fast; thus we are going to see a more gradual recovery along 2014.

Working Capital



1Q14 Conference Call Page 8 April 25, 2014

On page 8 we have the evolution of our working capital as a percentage of net revenue along the years. There is a seasonal aspect which is clear in 1Q with a consequent reduction of need for working capital; still the trend of a gradual reduction that we have been talking about for some time seems to be very clear.



Finally on slide 9 we have our Capex program totaling R$ 64.3 million in this quarter in addition to 1.1 million assets Incorporated with the acquisition of WEG Balingen. For 2014 our Capex program is very robust to expand and modernize our production capacity that will reach R$ 592 million approximately including the first disbursements of investment of US$ 345 million along the next five years in production units for electric motors in Mexico and China, that is we are going to have an acceleration of disbursements in the next quarters.

We are now closing our presentation and I give the floor back to Schwartz.

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

Well, before we start the Q&A session I would like to reinforce some very important points: we have been telling you that we are in a very comfortable position. We want to reach revenues of R$ 20 billion in 2020 as we established in our WEG 2020 strategic plan, and the actions to seize opportunities that have been identified are being followed and intermediate objectives of WEG 2020 are in line with our expectations. The results of this quarter reinforce our vision.

And I would like to draw your attention to two recent events: the acquisition in China announced on March 25 incorporating new products and markets for WEG; and the supply of aero generators for the Alupar Group that we announced in the beginning of this month consolidating our position in this market that is growing so fast.

With that we close our presentation and we open for Q&A. Please Operator you may go on.

Q&A Session

Operator

Thank you. Ladies and gentlemen we will now start the Q&A session. Once again we would like to remind you that this conference call is being produced in Portuguese with simultaneous translation into English. If you want to ask a question please press star one and to withdraw your question from the list press star two.

Our first question comes from Bruno Savaris from Credit Suisse.

Mr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Good morning everyone, thanks for the conference call. I would like to have a bit more of an update with the GTD. So I would like you to break down generation, transmission and distribution in Brazil and outside.

And also if you could talk a bit about your business unit in Mexico and units about the operations and productivity in this operation. Thank you very much.

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

Well thank you for your question, it is a very encompassing question. So if we think of GTD business last year as of the auctions that we had in August and December we believe there was a better outlook for this market that already brought to us a better quality portfolio in the future in the area of generation.

Particularly in December there were new projects for small hydroelectric plants that were quite successful and we are working on these projects already and at the same time all the expectation in terms of energy rationing in Brazil has also moved the industry. In addition to transmission and distribution more recently we are seeing a strong movement in the requests that we have seen in the segment, which really shows a good outlook for the mid to short-term in Brazil for the GTD market as a whole.

If you think globally the recovery of transmission and distribution (which is our main focus abroad) it is still slow. It is gradually improving but slowly, or in fact a bit slower than what we expected to see, but so it is a market that has been improving.

As for our businesses in Mexico well, we do have a very good share in the domestic Mexican market and we have businesses directed to the US. So everything is moving on quite smoothly with growth opportunities in new markets, and when I say new markets I am talking also about new product lines, new segments, new market niches and all of this has been really responding very favorably and in line with our expectations.

In other markets like Europe we are seeing a slower reaction but again it is important to mention that WEG has been focusing on specific markets and niches, for instance our participation in TD in Africa, more specifically in South Africa, is expanding. The acquisition of that small plant that we had in South Africa helped us with that placing as in a more competitive position because we can really introduce ourselves as local producers and not only exporters to the market. So these are initiatives that have been generating very good businesses for WEG and that position us in a better place globally.

Mr. Bruno Savaris – *Credit Suisse*

Thank you very much.

Operator

Our next question comes from Renata Faber from Itaú BBA.

Mr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Hello good morning Sergio, Wilson, Luís. I have two questions, the first would be about industrial equipment in the domestic market. We saw the revenues of the segment stable in 1Q when we compare to 1Q13 and then I believe there are two trends in this segment: in the mid-to long-term of companies seeking for equipment with more energy efficiency and more in the short term for investments in Brazil being put a little aside.

Considering these two trends what do you expect for this segment in the domestic market this year? And then I have another question about your Capex program. Thank you very much.

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

Good morning Renata, thanks for your question. Well, with regards to industrial equipment we are still moderately optimistic I would say. We are continuously expanding our scope of products and going into new markets and so the expansion of our portfolio of products generates new opportunities.

I will give you an example: we have a unique, innovative product as the electric motors that meet higher levels of energy efficiency that have not even been formally established by international regulating agencies; but since we already have these products available that generates new business opportunities even in a market that is not as dynamic at some point in time.

But with regards to industrial products if we think of investments to expand industry capacity this is a segment that has been showing a slightly slower dynamics. This is of course a point of some concern but we are trying to offset this lack of investment with

working with new product lines, new segments, that is investing in developing new markets.

What we believe is that the basis for the growth of WEG is very solid, and our business model is based on the diversification of markets, products, industries and thanks to the verticalization of production we can seek opportunities that come up very fast even when we have less favorable macroeconomic scenarios. So we are convinced that there are several opportunities for growth that we can still explore in the future.

Mr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Okay thank you very much and my second question then is about your Capex program. When we take a look at your Capex for 1Q I wonder was there a part of it that was already related to the new investments in China and Mexico? What are payments like for the bigger project of China and Mexico that you announced last year? Have you started already with payments?

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

Well Renata for this 1Q we had very few payments with this regard and talking about these projects more specifically so far. Our expectation is that this would take place in the coming quarters. In fact until now we have designed a plan, we have defined some important landmarks in terms of our investment plan: for example all sites location has been completed; plant projects are ready; negotiations with vendors have already started but payments per se have not been made yet, not major payments I mean.

Mr. Renata Faber – *Itaú BBA*

Okay thank you very much.

Operator

Our next question comes from Thomas McElwee from J.P. Morgan.

Mr. Thomas McElwee – *JP Morgan*

Good morning everyone, thanks for the call. I have a very brief question: I would like to know in addition to seasonality you did have an increase of gross margin but without the growth of Ebitda margin; could you clarify, elaborate a bit on that? Thank you very much.

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

Well Tomas thank you for your question. As a whole small variations quarter on quarter are typical, they are not really unusual; variations in operating expenses for WEG are common and in this month we had variation in selling expenses. What is important to say here is that 1Q is the worst in terms of dilution of costs and expenses; and the second thing is that there was an increase in our commercial structure. WEG is still investing heavily to strengthen its commercial structure overseas.

And selling expenses are expenses that not grow all over the year and so it is not atypical to have a small increase in selling expenses in one particular quarter; but I think that more important than that is to mention that the speed of recovery of margins in 2014 tends to be slower than in 2013 and why is that? Because the exchange rate and less taxes on payroll had a bigger impact, but we still believe that the recovery is going to happen.

Mr. Thomas McElwee – *JP Morgan*

Okay thank you very much, I got it.

Operator

Our next question comes from Ricardo Schweitzer from Votorantim.

Mr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

Well good morning, can you hear me now?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Yes perfectly Ricardo. What is your question?

Mr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

Well thanks for the call. Some of the questions I had have already been answered, so I would really just like to have a follow-up on some of the questions, specifically what Renata asked about prices and expansion abroad.

We see in 1Q your investments are very much in line with what you have mentioned, you talked about opportunities of expansion and what you are saying in the call today gives me the idea that there is an improvement in the foreign market; but I would like to have a bit more color on that, on opportunities in the foreign market for industrial equipment and also about the acquisition of the SINYA Group in China, what kind of opportunities you see.

It is important acquisition in motors for the white line and so I would like to have a bit more color in terms of competitiveness, type of products, markets you are focusing on, so a bit of a broader view about your rationale with this acquisition. This is why you had to say, thank you very much.

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

Well thanks for your question Ricardo, it is also quite encompassing. If you want to talk about industrial equipment in the foreign market we have to make the following considerations: WEG has been investing heavily in the development of new businesses overseas, be it in mature markets or in emerging markets and because our relative share is still very small if you think of it globally, of our global businesses, the kind of developments that we have for new businesses, for new products to expand our portfolio of offers by means of our sales structures overseas has to follow a very open way by means of electric motors.

All of this will bring us opportunities to expand our business but not very strongly connected to the macro economic scenario. What do I mean? In some markets that are even not very dynamic we do find opportunities to grow by means of developing new businesses for WEG.

And this is a process that takes time: orders that we have been capturing now are businesses that started some time ago. These are businesses that do not mature overnight, they take time; for example the development of products for the specific application of an OEM abroad this is something that takes time and that once completed the company starts to capture a higher number of orders and that is very much connected to gains in market share, so not only seizing the evolution and the growth of market necessarily.

So basically this is the rationale and it is how WEG tends in terms of industrial equipment outside Brazil, the idea is to expand our portfolio in the offer of both products and services.

As for the acquisition in China well, this is practically the beginning of WEG's globalization processes in the domestic motors. If you think of our main product are washing machines. Until then WEG had a very regional focus in Brazil, Latin America. We do have a plant of these products in Argentina but it was a much more regional operation and with this acquisition in China we gained size, structure and product lines and technology to be able to expand this type of business very fast and in a global manner.

So of course, again, at first and not only in China this is a type of product that is usually developed by geography because the characteristics of the end product will vary from country to country: in Brazil we have one type of washing machine that has a higher demand, in the US we are going to have a different model, in Europe a different model yet.

And so this company that we acquired in China is really focused specifically on this type of product and it has been developing technology and having patents of important developments for several segments from the simplest washing machines to the most sophisticated ones, and the company has also developed products of machines that are not

even in the market yet but that will be launched by the major world brands in the near future.

Mr. Ricardo Schweitzer – *Votorantim Corretora*

Okay thank you very much.

Operator

Our next question comes from Fernando Leitão from Hoya Corretora.

Mr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Well gentlemen good day, thanks for the call and congratulations for another quarter with good results. I would like to talk about the acquisition in China: how much or when do you think this unit will bring some influence in terms of numbers, and I mean a positive influence of course for WEG? For your consolidated balance sheet?

And the second question is the following: for some time now the foreign market has been very important for WEG's consolidated numbers; what would be your ideal dollar exchange rate?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Well good morning Fernando. The acquisition in China has not yet been consolidated, the numbers are still not showing in our balance sheet because we are still waiting for some permits from the Chinese government. Our expectation is for it to start being consolidated as of the next month and so the impact on revenues or other lines will start to show as the second half of this year. It is going to enter partially 2Q but more fully as for of 3Q.

As for exchange rate we are quite pragmatic: a more devalued exchange rate as we have today has direct and indirect impact. The direct is very important because we saw that specifically for our clients in Brazil that makes additions. Our clients eventually have capacity to protect from a more valued exchange that is lower and so that was very important.

But as a whole we want to always be protected. No matter what the exchange rate is our target in the end of the day is to be competitive regardless of the exchange rate. We want to keep our competitiveness and we did so when the exchange rate was 1.6 (which was hard); at 2.20 our life is easier of course but we want to be competitive no matter what the exchange rate is something that does not depend on us; we cannot just choose and pick. We have to work and be competitive at any exchange rate.

Mr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Okay thank you very much. Just trying to improve my question, I think I was not very objective in my question about China, when do you think the numbers, and I am talking about the growth of this company in terms of representativity, we see that everything that comes from China is relevant and so there is a potential of development, as you said, that is huge, with products that are outside the traditional markets of WEG (which is Brazil and Latin America). So when do you think the numbers will start to have an impact inside WEG as a whole?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Well, this is a company that is operating and it had revenues of US$ 100 million last year, so it is already quite relevant for us. We wanted to continue to grow and we are going to have a synergy with other businesses in Brazil as well in terms of projects and technology; but the trend is that we continue to grow, which does not really change our business model from being diversified.

So it is going to grow, it is going to be quite relevant. It is an appealing business but it is going to be one of our many businesses, one of our several development fronts. We have areas to grow in other businesses. It is a very good business, you mentioned that, but it is part of our context and is not going to be our chicken-of-gold asset, it is not

going to represent just a substantial part of our business; no, our business model is based on diversification. We have different growth fronts that we can explore and this is one of them.

Mr. Fernando Leitão – *Hoya Corretora*

Well perfect, thank you very much and congratulations again on your numbers.

Operator

Our next question comes from Samuel Alves from BTG Pactual.

Mr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Good morning this is Renato Mimica from BTG, thanks for your call. I have two questions, the first going back to this discussion of margin. You mentioned that you have observed good trends for products with longer cycle. We see a very good growth in GTD in this quarter.

But I would like to understand more quantitatively in of what these positive trends in the growth of GTD can mean in terms of the extension of margins in the short, mid and long terms. Despite the end of some incentives do you think you are still going to have a year of expansion of Ebitda margin in 2014 and even in 2015? Do you have an idea of what amount of the expansion you can have?

And even in terms of timings do you think it is going to be a gradual increase, do you think it is going to be just at a specific quarter? I would like to know just the dynamics of your margins for the future.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Well it is what we have been saying: if you think of margin dynamics this is established by the market. We have two main variables that we call fundamental and they really gear the future of margins and not for WEG but the industry as a whole.

And I have to have this very clear. When we look into international peers we have to consider product mix, and for long-cycle products the price of these products. These two variables are going to give you an overall trend, margins are going up or going down.

Then we have the exchange rate; incentives; subsidies; less taxes; all that can accelerate or slow down margins. If they are improving they can improve faster or slower and if they are deteriorating they can deteriorate faster or slower.

What we are saying is that the fundaments are positive and we are quite comfortable that they are going to continue to be positive, but it is a gradual improvement, it is not a 180° change; it is a gradual improvement that has to do with a gradual improvement of the economy as a whole. So it is a positive dynamics and it is probably going to continue to be so.

And what we are saying is that if you compare simply the average exchange rate of 2015 and the average exchange rate of 2014 you see that 2013 was much better than 2012 and 2014 is not going to be that much better, and so this will affect the speed of change.

That is what I am saying: the trends continue to be positive but the speed tends to be slightly lower. It is difficult to give you more numbers about that because these are things that we really do not have any control. Everybody wants to know what the exchange rate is going to be next week, let alone the exchange rate for 2014.

So what we can say quite comfortably is that there is a change of improvement probably not as fast as 2013, but it continues to be positive.

Mr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Okay thank you very much. My second question, my second topic that I would like to approach is that I would like to hear you on this potential deal not confirmed between GE and Alstom, if you thought of implications for the industry, for yourselves? So think of what this can mean to WEG especially in the segments of energy.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Well first the deal has to be confirmed. We know what we read in the papers, probably just as much as you do, so it has not even been confirmed, we cannot add much to that.

What we can say is that these are quite respectable companies, companies with which we do have some commercial relation: we are clients and suppliers in different businesses with both; we are competitors of both as well. They are very good companies, we compete with them in several segments of the market and if they get together we are going to continue to compete with them.

This is all we can say about them, we cannot say much until we have further news.

Mr. Renato Mimica – *BTG Pactual*

Okay thank you very much.

Operator

Our next question comes from Ricardo Alves from Morgan Stanley.

Mr. Ricardo Alves – *Morgan Stanley*

Luís, Sergio, thanks for taking my question. Most of what I wanted to ask has been answered, I think that the issue of margins is much clearer now. What I understand is that in terms of growing profit this is probably much more from the growing of revenues, the expansion of profitability and so I would like to focus on top line.

Do you think it would be reasonable to think of a deceleration of growth year-on-year for the next quarters? First because your comparison basis is a bit more difficult as of 2Q and also because of the exchange rate. Although it helps you on an annual basis it is going to be a bit better in April against 1Q. So topline growth apart from margin can we think of a slight lower growth?

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

Ricardo this is Sergio. As I mentioned during my presentation, we are still moderately optimistic about 2014 regardless of macroeconomic scenarios in the markets where we operate more strongly and this is because WEG has been able to expand by offering new products in new markets, in new geographies in its strategy for expansion and we do not see any reason for this not to continue to happen.

What we have to have in mind is that in 2013 we did not have any significant acquisition. Now in 2014 with the businesses SINYA CMM we are going to have a very strong impact in our business that can lead us to an alignment to what we have been saying, that is that our expectation of future growth is going to be based on two thirds of organic growth and one third of growth resulting from mergers and acquisitions, and so in 2014 this will have an impact.

Although I cannot give you a forecast of when these processes are going to be all consolidated, the matter of the fact is that we have a very rich pipeline of opportunities for the future and as these businesses are completed they do bring contributions to our growth.

Mr. Ricardo Alves – *Morgan Stanley*

Okay thank you very much Sergio.

Operator

Our next question comes from Daniel Gewehr from Santander Bank.

Mr. Daniel Gewehr – *Santander*

Good morning. I have two questions about wind energy. You were awarded a quite relevant contract quite recently and the first question is what was the

bidding process like and what was your differential for the contract? Was it price, technology, delivery? That is the first question.

The second question, if you think of a five-year time what is the number of billion reais for the potential of wind energy market in Brazil?

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

Good morning Daniel thanks for your question. I am going to answer the first part of your question. In fact you asked the question and gave the answer at the same time, because you mentioned the reasons basically for us to be the winners of this negotiation with Alupar when WEG offered them a product that has differentiated technology (that is generators without the reduction box) that really drew the attention of our clients, products with an expected performance that is very good both in terms of reliability and also with reduced maintenance costs and also the yield of the product is very good and that was a differential.

And another issue that is quite important is of course competitiveness. This is crucial for the success of the business and with the production of components and because WEG has this industrial structure, we are used to large-scale production, we do have competitive advantages in terms of costs and that enables us to make appealing competitive offers to be awarded businesses.

The other issue has to do with changes in the competitive environment when the BNDES changed funding rules for these products demanding national content per component. That dislocated some international competitors that did want to bring the components from abroad and also changed the competitive environment a bit, that is prices were not as stressed as they were in the first phase of the wind energy auctions and it really positioned us much better.

We do have our products certified with BNDES with nationalization level that is above the minimum requirement and that somehow brings comfort to investors, because WEG is a player that entered the market with a long-term view and it wants to have a relevant position and not just seizing a one-time opportunity as it happened in the first auctions without mentioning names.

As for the future size of the business we believe that Brazil will have a diversified energy matrix: we are going to have room for large hydropower plants; small and medium hydroelectric plants - we really are betting on the small ones; wind energy at some point; thermal plants, biomass are coming back; we also have sun energy.

So if WEG is prepared to provide integrated solutions for the different sources of renewable energy we are going to be in a very comfortable position and we are very confident that the future is going to be very bright for us.

And we are not going to be depending on the specific source: if there is an acceleration of wind energy we are going to be there; if there is more significant return in small hydroelectric plants we are going to be there; we have production resources that are common and we can produce generators for small hydroelectric plants, thermal plants, wind energy, we have the same production resources that are used in.

So we are not very much concerned about having a more or less significant amount of auctions for wind energy or not. We are focusing our business on whatever is available today and we are prepared to increase our production capacity quite fast really seizing the waves of investment that are going to happen in the different sources.

Mr. Daniel Gewehr – *Santander*

Okay thank you very much.

Operator

We are now closing the Q&A session. I would like to turn the call over to Mr. Schwartz for his final considerations. You may go on.

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

Well I would like to thank you very much for attending the call and have a good day.

Operator

WEG's conference call is now closed. Thank you very much for joining us, have a good day and thank you for using Chorus Call.
