WEG S.A.
Áudio Conferência – Resultados do 1º Trimestre de 2015
30 de Abril de 2015 – 11h00 (Brasilia)
Transcrição do original em português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. Paulo Polezi – Diretor de Finanças 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 Primeiro Trimestre de 2015.



Teleconferência de Resultados 1T15

30 de abril de 2015

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 áudio conferência 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 1T15 Página 3 30 de abril de 2015

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta áudio conferência relativas às perspectivas 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 Paulo Polezi, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores; Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e Luís Fernando Oliveira, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. Paulo, pode prosseguir.

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

Bom dia a todos. É com satisfação que recebemos vocês para detalhar os resultados do 1T15. Vamos começar com uma rápida apresentação em que eu

vou comentar sobre o desempenho da receita e o crescimento e na sequência o Wilson vai falar sobre custos, EBITDA, capital de giro e investimentos. Em seguida estaremos disponíveis para responder às perguntas que eventualmente vocês tenham.

Principais Números
Resultados Trimestrais

	1T15	4T14	%	1T14	%
Receita Líquida de Vendas	2.130.291	2.179.695	-2,3%	1.783.543	19,4%
Mercado Interno	1.027.854	1.086.902	-5,4%	895.446	14,8%
Mercado Externo	1.102.437	1.092.793	0,9%	888.097	24,1%
Mercado Externo em US$	385.011	429.332	-10,3%	375.677	2,5%
Lucro Operacional Bruto	638.623	698.218	-8,5%	570.421	12,0%
Margem Bruta	30,0%	32,0%		32,0%	
Lucro Líquido	245.859	263.285	-6,6%	204.887	20,0%
Margem Líquida	11,5%	12,1%		11,5%	
EBITDA	348.361	382.987	-9,0%	299.643	16,3%
Margem EBITDA	16,4%	17,6%		16,8%	
LPA (ajuste desdobramento)	0,15240	0,16321	-6,6%	0,12702	20,0%

Valores em R$ Mil

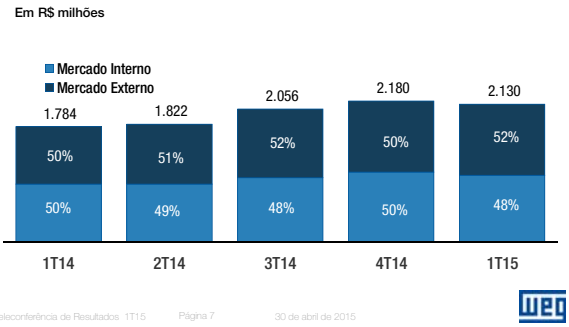
Indo então diretamente para a página 3 do nosso material com a tabela que sumariza os principais números do trimestre. O grande destaque aqui no 1T15 foi naturalmente o crescimento da receita líquida de 19,4% em relação ao ano anterior. Esse crescimento de dois dígitos foi atingido tanto no mercado interno quanto no mercado externo.

O crescimento no mercado interno foi de 14,8% sobre o mesmo período do ano anterior onde eu destaco a continuidade do crescimento em sistemas de geração de energia principalmente com a execução dos pedidos que temos em carteira em energia eólica.

Já o mercado externo cresceu 24,1% beneficiado pela valorização do dólar frente ao real. Este aliás é um aspecto importante porque o dólar norte-americano se valorizou frente a praticamente todas as moedas nesse primeiro trimestre. Isso é importante para a WEG, por que as nossas vendas são sempre realizadas em moeda local nos diversos mercados em que nós operamos.

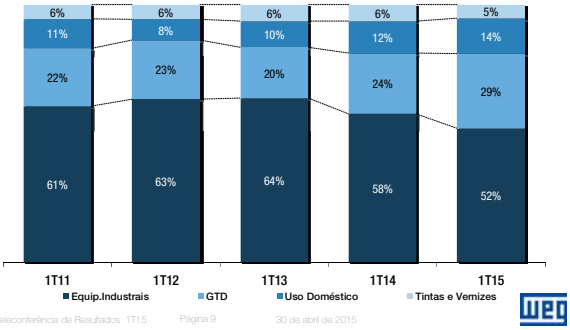
Por exemplo o crescimento da receita em dólares equivalentes foi de 2,5% como vocês veem no material, mas se a comparação for feita em moeda local esse crescimento é de 16%.

Receita Operacional Líquida
Evolução Trimestral



O fato é que como podemos ver na página 4, 52% a nossa receita foi obtida fora do Brasil.

Área de Negócios
Participação na Receita

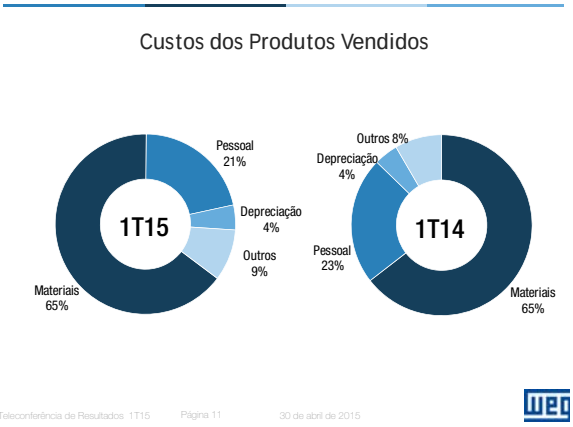


Passando agora para o slide 5 podemos ver na distribuição da receita pelas principais áreas de negócio os efeitos do baixo crescimento da economia brasileira com a diminuição da importância relativa das áreas de equipamentos para uso industrial e de tintas e vernizes. Temos percebido já há algum tempo que os investimentos industriais acontecem basicamente em manutenção da capacidade instalada com investimentos em expansão apenas em casos bastante particulares.

A área de negócios GT&D - geração, transmissão e distribuição se destacou com o avanço dos negócios de geração de energia nas fontes de PCH principalmente em eólica.

Já o crescimento na área de motores para uso doméstico foi praticamente todo atribuído à consolidação da WEG Yatong, grupo de empresas que a WEG adquiriu no primeiro semestre do ano passado.

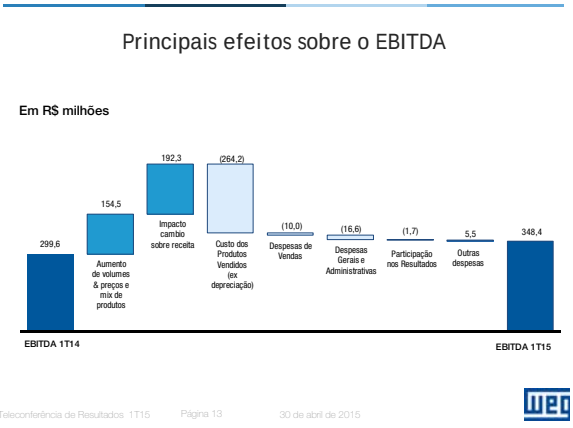
Eu gostaria de chamar agora o Wilson para dar continuidade à apresentação. Wilson por favor.



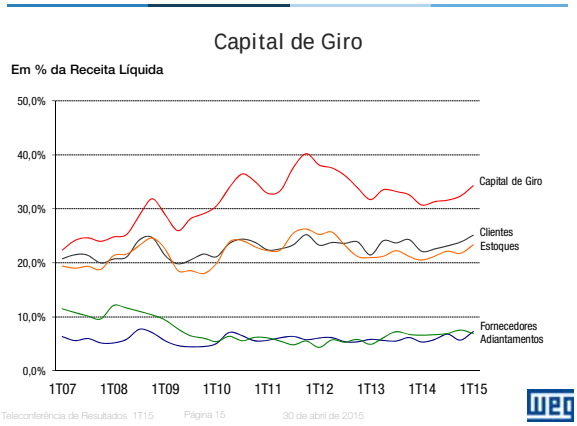
Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Bom dia a todos. Vamos então para a página 8 que tem a abertura dos custos neste 1T15. A margem bruta atingiu 30% com queda de 2 p.p. em relação ao 1T14 basicamente decorrente de dois fatores: o primeiro foi o aumento de custos de matérias-primas denominadas ou referenciadas ao dólar norte-americano. A maior volatilidade de custos é sempre prejudicial e a volatilidade da taxa de câmbio foi elevada no trimestre.

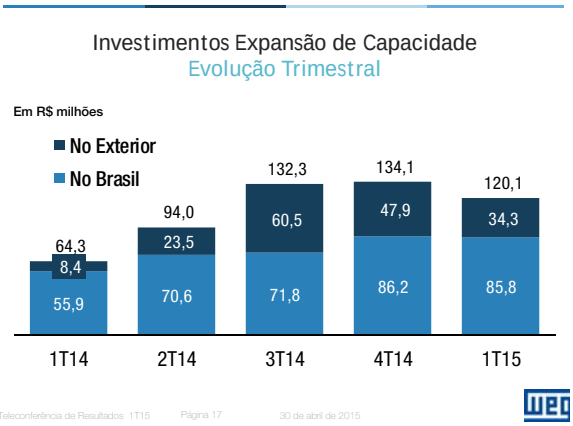
O segundo ponto é a mudança do mix de produtos com o crescimento da importância da geração eólica em que temos partes de sistemas que são fabricados por terceiros e revendidos. A margem essa parte no negócio é menor, mas o retorno do capital investido é similar.



Na página 9 vemos as principais variações nas contas componentes do EBITDA. Nesse primeiro trimestre o EBITDA teve crescimento de 16,3% em relação ao ano anterior e a margem alcançou 16,4%, ou seja 0,4 percentual menor que no 1T14. É importante observar que conseguimos recuperar parte da queda da margem bruta com maior controle nas despesas de vendas, gerais e administrativas.



Na página 10 temos a evolução do capital de giro como percentual da receita líquida ao longo dos últimos anos. O aumento da necessidade de capital de giro nos últimos trimestres e mais claramente neste 1T15 decorre principalmente de efeito da desvalorização do real sobre as contas de giro, principalmente estoques e recebíveis; o impacto inicial da consolidação das aquisições bem como o investimento necessário para a entrada no negócio de aerogeradores; um maior esforço comercial no mercado externo buscando capturar oportunidades de crescimento proporcionadas pela desvalorização do real, e registra-se que a nossa flexibilidade financeira nos permite aproveitar essas oportunidades, uma das razões pelas quais a WEG é capaz de manter taxas de crescimento ao longo do tempo.



Finalmente no slide 11 temos o investimento orgânico em expansão de capacidade ao longo de 2014 e no 1T15. Os principais investimentos em expansão da capacidade são em nossas novas unidades de produção de motores elétricos no México e na China.

Para 2015 prevemos investimentos na ordem de R$ 478 milhões em expansão e modernização da capacidade produtiva. Temos gerenciado esses desembolsos com atenção evitando a acumulação de capacidade produtiva ociosa bem como a adição de ativos em negócios mais afetados pela baixa atividade econômica em alguns mercados.

Eu chamo de volta o Paulo para continuar a apresentação. Por favor, Paulo.

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

Obrigado Wilson. Antes de iniciarmos as perguntas e respostas eu gostaria de reforçar aqui alguns pontos importantes: nós entramos no ano de 2015 já com sinais de que o ano seria desafiador, com importantes medidas de ajuste anunciadas pelo governo.

O desempenho econômico brasileiro vem sendo fraco pelo menos desde meados de 2013; no entanto a WEG mantém bons resultados se compararmos o desempenho da indústria brasileira e seus principais concorrentes globais. Isso reflete o nosso modelo de negócios que une verticalização, diversificação, expansão modular, presença global e o que nós chamamos de flexibilidade financeira.

Este primeiro trimestre reforça a nossa confiança nas oportunidades de crescimento para a WEG e nós seguimos executando as ações necessárias para aproveitar todas essas oportunidades.

Eu termino aqui e podemos agora começar a sessão 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 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 Ricardo Schweitzer, Banco Votorantim. Sr. Ricardo pode prosseguir.

Próxima pergunta Murilo Freiberger, Bank of America.

Sr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Alô bom dia pessoal. Eu queria fazer uma pergunta relativa ao segmento de GTD, mais especificamente relativa ao segmento de eólica dentro do GTD e de biomassa. A gente vem assistindo nas últimas semanas leilões de venda de capacidade tanto A-3 quanto A-5 e eu queria saber se algum dos parceiros da WEG participou desse leilão e se vocês pretendem vender... se vocês devem ter a

oportunidade de vender mais equipamentos por conta desses leilões.

E também que vocês dessem um pouco de perspectiva para a frente no segmento de GTD e de eólica com relação à capacidade de produção de vocês, o que a gente pode esperar de crescimento ou expansão de capacidade, enfim é nesse sentido que eu queria fazer a pergunta.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Bom dia Murilo, obrigado pela pergunta. Na verdade a gente tem alguns leilões marcados para este ano, o primeiro deles aconteceu na verdade segunda-feira, essa segunda-feira dia 27, e foi um leilão de fontes alternativas em que foi comercializada energia eólica e energia térmica.

Nas fontes térmicas pelo menos até onde a gente percebeu foi basicamente a capacidade já existente. Era um leilão um pouco menor e basicamente com capacidade já existente. A gente ainda está mapeando os vencedores, mas aparentemente não há grande necessidade de investimento adicional, eles estavam vendendo capacidade que eles já têm existente.

No leilão de eólica os nossos clientes a gente não participou mais fortemente. Tem que lembrar sempre que a gente está com uma capacidade ilimitada nesse instante. A gente está observando o que está acontecendo nos próximos leilões antes de tomar qualquer decisão.

Hoje tem um outro leilão, está acontecendo hoje o leilão de A-5. Esse é um leilão mais interessante, a gente tem principalmente na parte de hidráulica tem alguns projetos de PCHs que que foram habilitados que estarão participando desse leilão. Mesmo nas hidrelétricas maiores elas não são tão grandes assim, são hidrelétricas interessantes que a gente pode... vai estar olhando mais de perto e os preços estão interessantes também. Então o leilão de hoje é um leilão que a gente vai estar observando bem de perto o resultado.

Além disso tem mais três leilões de reserva para esse ano: tem um leilão em maio, tem outro em agosto e tem mais um finalmente em novembro e finalmente tem um A-3 que é em julho.

Então tem bastante coisa para acontecer este ano. A gente está vendo que os preços que tem saído são preços mais atraentes para os investidores, o que permite que a gente imagine que a gente tem visto muito investimento na fonte eólica principalmente.

E a gente também já vem dizendo isso há algum tempo: a gente gostaria de ver um segmento mais equilibrado. A gente acha que todas as fontes chamadas renováveis têm uma contribuição para dar. A gente acha que é um mercado mais saudável naquela que todas as fontes participam dos leilões; você tem um mercado que é mais equilibrado e não sofre tanto as oscilações por conta de variáveis climáticas. A gente parece estar caminhando nessa direção, o que é interessante.

Como eu disse a gente não tem nenhuma decisão tomada ainda a respeito de aumento de capacidade, mas eventualmente se as coisas caminharem nessa direção a gente pode tomar rapidamente essa decisão num futuro próximo

---

Sr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Entendido. Então só para confirmar olhando para frente se a gente tiver um pipeline interessante como é possível da gente ver a gente pode ter algum tipo de revisão para cima em termos de investimento para aumento de capacidade, e com relação...

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Provavelmente não afetaria esse ano, Murilo, seria alguma coisa por exemplo quando a gente está participando do leilão A-5 a gente estaria entregando esses equipamentos daqui a três anos e meio, quatro anos para eles começarem a despachar energia daqui a cinco anos.

Então tem uma certa... a gente tem uma certa folga, uma certa tranquilidade para planejar esses

investimentos, não precisa fazer nada muito correndo.

Sr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Entendi e eu imagino também que por conta disso mesmo vocês têm tempo, se o mercado que realmente continuar com um trend positivo, de implementar esses investimentos e não serem restringidos em termos de não ter capacidade para participar de novos leilões, coisas assim.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Exatamente, essa é a ideia.

Sr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Beleza obrigado Luis.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado a você Murilo.

Operadora

Próxima pergunta Sr. Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Oi pessoal bom dia Paulo, Luis, Wilson. Aí em GTD mais uma questão. Vocês estão falando que têm capacidade tomada e eu até queria entender um pouquinho como é que tem sido a negociação dado que vocês são atualmente agora fornecedores completos de negociação com fornecedores das outras peças que vocês não fabricam, então como tem sido a coronização de processo, se tem algum risco de supplying da parte desses fornecedores e se isso pode talvez continuar batendo no capital de giro de vocês. Essa é a primeira pergunta, depois eu volto com a segunda.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade a gente está com a capacidade tomada especificamente em energia eólica, que é um mercado mais novo, mais novo para a gente, a gente acabou de entrar nesse mercado, Lucas.

Nas demais fontes a gente tem uma carteira de boa qualidade para esse ano mas não é capacidade tomada. É que no setor eólico especificamente a gente está produzindo um sistema completo, os clientes demandam um sistema completo e então isso num certo sentido limita um pouco nossa capacidade de entrega mês a mês.

De maneira geral a gente não está enxergando nenhuma dificuldade para capacidade atual com os fornecedores, tem uma situação de tranquilidade. Ele está planejado, a gente já fez desse jeito entrando devagar justamente para não estressar nenhum dos elos dessa cadeia.

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

É um processo de planejamento compartilhado com o fornecedor né? Pari passu a evolução dessas entregas então está bem dentro de um risco bem administrado, bem tranquilo.

Sr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Tá ok. Na outra parte eu também queria pegar um pouquinho o view de vocês que para o crescimento no mercado externo, então só passar um pouquinho da quebra quais segmentos e quais localidades estão hoje talvez puxando um pouco o crescimento.

Eu imagino que por exemplo setor de energia Oil & Gas nos EUA esteja caindo um pouco, então qual é aquele setor talvez que esteja saltando aos olhos

em termos de crescimento e passar um pouco do feedback dos investimentos em China e México principalmente.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Bom, primeiro começando pelos investimentos em China e México, Lucas eles estão progredindo na velocidade planejada. A gente estima que México e China... na verdade México até um pouco antes a gente já deve começar a ver os primeiros motores saindo da nova unidade.

Na verdade você tem dois projetos acontecendo simultaneamente no México: você tem uma fábrica de montagem de motores e você tem a verticalização dessa fábrica que é especificamente com o projeto de uma nova fundição. Essa nova fábrica começa a produzir motores já este ano e vai ter um ramp up dessa produção ao longo dos próximos anos naturalmente, e a fundição não; a fundição é um negócio que está começando a acontecer agora.

Na China a produção começa também mais para o final desse ano, do terceiro para o quarto trimestre, também com ramp up. Então os dois projetos estão caminhando em velocidade de cruzeiro. Tem uma maior concentração dos investimentos nesses dois primeiros anos desses projetos de cinco anos, esse é o segundo ano de execução desses dois projetos mas eles devem começar a produzir já agora na segunda metade do ano.

Fora do Brasil não tem nenhuma grande novidade para te falar. Naqueles mercados onde a gente tem uma exposição mais diversificada e normalmente uma exposição por meio dos chamados OEM, dos fabricantes de equipamentos, essa própria diversificação dá para a gente uma tranquilidade.

A gente não está especialmente exposto a nenhum setor. Por exemplo pega o caso da indústria norte-americana como você disse tem setores que estão relacionados com petróleo e gás e que eventualmente vão estar sofrendo pela queda de preço; mas talvez esse seja o caso de mercado nacional mais diversificado que a gente tenha.

Tem muita gente que está sendo favorecida pela queda de preço de petróleo e gás e então a gente não nota isso. Naqueles mercados onde a gente tem uma exposição pouco maior a um setor específico, por exemplo mineração, e especialmente aqui a Austrália por exemplo talvez seja um bom exemplo, a gente já vem dizendo desse impacto há algum tempo. Esse naturalmente é mais difícil você contornar essa situação do setor.

Eu diria para você que de maneira geral a gente não tem muito grande destaque para te oferecer. O que a gente está vendo é nos mercados maduros a gente continua executando essa estratégia de expansão da linha de produtos e isso está sendo muito bem-sucedido; nos mercados também a gente continua penetrando com motores especificamente.

E sempre tem o impacto das moedas locais. A gente sempre faz negócio na moeda local e então em alguns mercados apesar da gente ter um crescimento maior na moeda local na hora que você converte esse crescimento para dólares esse crescimento acaba meio perdido na tradução, e esse é um efeito, é um fato da vida, não tem muito como contornar isso.

Sr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Tá ótimo valeu Luis, Paulo, obrigado.

Operadora

Próxima pergunta Ricardo Schweitzer, Banco Votorantim.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Bom dia pessoal vocês me escutam agora?

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Perfeito Ricardo.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Desculpe pela outra tentativa. Eu tenho duas perguntas na verdade, a primeira o Wilson mencionou a questão do Capex programado para o ano de 2015 de 478 milhões. Eu só queria me certificar de que eu compreendi de que esse Capex compreende expansão e manutenção, e se fosse possível vocês darem uma ideia olhando para o ano de 2015 de qual seria o breakdown desse número entre investimentos no Brasil e no exterior.

A minha segunda pergunta na verdade remete um pouco à questão da eólica mas tentando entender de maneira mais ampla se vocês pudessem aprofundar um pouco mais a questão do capital de giro, especificamente o aumento que a gente viu de contas a receber e de estoque o que diria respeito a questões relacionadas à eólica e o que poderia ser atribuído outros fatores dentro da operação de vocês. Obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Começando pela primeira Ricardo é o seguinte: o 478 ele é basicamente investimento orgânico. Ele compreende naturalmente o investimento normal, enfim, o de expansão do engargalamento que a gente tem nas operações já na base instalada do que a gente tem.

O que você poderia compreender como investimento de manutenção, muito embora esse conceito seja meio complicado para a gente, a gente é uma empresa de crescimento, a gente cresce dois dígitos já há bastante tempo, e então o investimento de manutenção ele faz pouco sentido. A gente raramente investe para manter o ativo do mesmo jeito, a gente está permanentemente fazendo desgargalamento, mas enfim ele inclui isso; não é um investimento só de expansão, ele é o investimento total, o investimento orgânico total: tudo que a gente vai fazer de investimento em expansão e modernização de capacidade ao longo desse ano.

Provavelmente ele vai manter um padrão muito parecido com esse que você viu em torno de 30%, eventualmente um pouco mais ou um pouco menos dele nos mercados externos e 70% mais ou menos no Brasil. Eu acho que tende a ser esse o padrão para o ano como um todo.

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

Ricardo a sua pergunta de capital de giro você pede uma abordagem um pouco mais para eólica; mas voltando até na própria fala do Wilson mais cedo no call só destacando o principal efeito é a variação cambial que a gente teve aqui.

Se a gente observar em relação ao primeiro trimestre do ano passado nós tivemos aproximadamente 21% do impacto cambial e aí pega direto nos estoques dos recebíveis em outras moedas, e isso de todas as linhas de produto, isso de forma geral na WEG, não é surpresa.

Entrando um pouco mais no foco da sua pergunta aí nós temos os novos negócios que têm tanto aquisições como a parte eólica, e o eólico é muito mais como o Luis estava falando esse crescimento, essa entrada da WEG requer investimento em capital de giro.

Se você comparar com o mesmo período do ano passado a gente mal estava começando; a gente começou as entregas do eólico no segundo semestre do ano passado, então no primeiro trimestre do ano passado a gente tinha praticamente nada. Então aí você vê claramente o impacto nessas contas de giro.

Então de novo de capital de giro a gente reforça um pouco a mensagem: ele oscila para a WEG e a gente presta muita atenção nisso; agora para a gente a mudança no capital de giro é vista também como investimento que vai possibilitar o crescimento dos negócios. Não sei se a gente respondeu às suas perguntas?

Sr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Respondeu sim. Só um rápido follow up aqui ainda com relação ao plano de Capex: vocês poderiam

abrir o range de câmbio que vocês utilizaram quando vocês realizaram esse plano?

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Era um câmbio bem mais baixo do que o atual, Ricardo. O câmbio que está no orçamento é um câmbio... a gente não faz projeções próprias de câmbio; a gente usou o câmbio que era de consenso mais ou menos em setembro, outubro do ano passado.

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

Nessa época você vai ter lá o câmbio que foram mais ou menos que a gente adotou.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Dois e alguma coisa.

Sr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Tá bom obrigado.

Operadora

Próxima pergunta Sr. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Bom dia a todos. Na verdade eu tenho duas perguntas, a primeira em relação aos leilões que estão acontecendo agora, A-3 e A-5. Aparentemente você tem um incentivo principalmente para biomassa muito grande. Eu queria que vocês comentassem se isso está no guidance de vocês, se vocês estão enxergando essa oportunidade nova e quanto isso pode representar de receita adicional caso esses leilões saiam, o que pode ter de MW disponível para vocês fazerem esse investimento, essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é em relação a um pouco do que vocês comentavam no passado em GTD: smart grid, estação levantadora e abaixadora de tensão, coisas que seriam necessárias para o Brasil para ganhar eficiência no sistema, e aí a gente pode até falar um pouco de solar.

Como é que essas coisas estão andando, se isso ainda é... está longe de ser uma realidade, está mais perto de ser uma realidade e quanto pode significar? Obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado Falcão. Na verdade a gente não tem formalmente nenhum guidance na verdade nem para a empresa como um todo nem para os setores. A gente está observando e o fato é o setor térmico de biomassa está parado já há alguns anos.

Depois da crise de 2008 a gente viu basicamente o investimento de manutenção de capacidade. A gente está olhando para o setor com atenção, a gente tem uma marca muito forte nesse setor, a gente tem uma capacidade de desenvolvimento de equipamentos muito forte.

O que a gente acha a gente acha que o setor é um setor importante. Ele é um setor que gera energia muito próximo do centro de consumo e para a gente faz todo sentido que esse setor faça parte da matriz energética brasileira.

Só que é um setor que estava com problemas de outra ordem: você tem que saber, vocês sabem melhor que a gente até que esse é um setor que não vende só energia; ele vende álcool, vende açúcar e vende a energia também e então a gente tem preços de energia melhorando e ao mesmo tempo tem que melhorar os outros preços junto para que o setor se capitalize e volte a investir.

A gente está ficando moderadamente um pouco mais otimista com esse setor, a gente está ficando mais construtivo com setor. A gente acha que as condições objetivas para o setor voltar a investir estão aparecendo. Por exemplo nesse leilão de hoje

a gente está falando de quase 6 GW de energia térmica de projetos qualificados, é um volume muito grande. Naturalmente não vai vender tudo isso e uma parte disso é de energia de biomassa.

Então a gente está ficando moderadamente mais construtivo. A gente acha que é um setor que tem... enfim é uma questão de tempo até que ele volte a investir porque faz todo sentido. Ele tem... do ponto de vista econômico faz todo sentido do mundo que a gente tenha a biomassa participando, é muito mais simples.

Por exemplo a gente nem falou: o único leilão de transmissão que está programado para esse ano hoje é o leilão da linha que vem lá do rio madeira, uma linha de algumas dezenas de milhares de quilômetros para trazer uma energia que está muito longe do centro de consumo.

É isso que a gente está falando: a gente está falando de energia que pode ser gerada de forma distribuída próxima do consumo onde a gente não tenha tantos problemas com essa transmissão e onde a transmissão seja mais simples.

Tem sempre que lembrar que cada MVA de geração nova ele cria 5 MVA de necessidade de transmissão, quer dizer, cada vez que você coloca geração nova você tem que fazer uma subestação de elevação para começar a transmitir; você tem que fazer subestações ao longo da linha cada vez que você deriva essa linha; você tem que fazer subestações na hora que essa energia entra no cliente.

Então toda essa expansão da geração cria a sua própria demanda por T&D, e além disso naturalmente a gente tem uma infraestrutura aqui no Brasil que ainda é deficiente. A gente tem muita infraestrutura para construir e reconstruir em transmissão e distribuição, então a gente está vendo um cenário em que as necessidades são claríssimas e a gente está começando a caminhar na direção correta de dar os sinais de preços corretos para os investidores fazerem esses investimentos que são tão necessários.

A gente já faz três ou quatro anos seguidos que a gente começa, todo janeiro a gente começa a responder perguntas de investidores a respeito de possível apagão e de qual é o impacto que um eventual padrão vai ter sobre a gente, sobre a demanda dos nossos produtos.

A gente gostaria de parar de ter esse tipo de conversa e começar a conversar a respeito de expansão, geração e transmissão e distribuição ao longo do ano, e é nesse sentido que parece que a gente está caminhando. Então eu diria que a gente está ficando cada vez mais construtivo a respeito das perspectivas do setor.

Sr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Perfeito obrigado, e em relação à solar você tem alguma... eu sei que é um ponto que até o ministro de minas e energia fala bastante. Isso tem algum tipo de perspectiva em alguns anos para acontecer? Como é a que vocês estão se posicionado com relação a isso? Obrigado.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade não é para alguns anos Falcão, é para esse ano: por exemplo dos três leilões de energia de reserva que a gente tem esse ano dois deles são para energia fotovoltaica. O leilão de agosto ele é específico de energia solar fotovoltaica e o leilão de energia de reserva em novembro também vai ter eólica e fotovoltaica concorrendo.

Então não é um negócio para acontecer daqui a alguns anos não; é um produto que a gente está... é uma extensão de uma linha de produtos. O produto principal, o inversor de frequência, é um produto que a gente já domina na parte de automação industrial. A gente pode e tem feito investimentos em pesquisa e desenvolvimento para adaptar esse produto para geração fotovoltaica.

A gente está desenvolvendo esse produto e é um mercado muito interessante. É um mercado que a gente está explorando as alternativas que a gente tem de fornecer inclusive um pacote completo tal como a gente fez em energia eólica.

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

E tem também Falcão a questão do financiamento dessa linha. O BNDES também está com condições bem interessantes para energia solar, Fundo Clima e isso também ajuda as boas perspectivas para negócios.

Sr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Só um follow up: tinha um problema só regulatório de você conseguir vender energia de volta para o grid e tal. Esse hurdle regulatório foi resolvido? Eles conseguiram resolver isso?

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade o problema regulatório eu acho que tem mais a ver com a geração eólica... solar distribuída, na verdade a gente não está nem falando dessa ainda; a gente está falando de projetos de geração solar para vender diretamente para o grid, e aí o problema regulatório é bem mais simples.

Sr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Perfeito, muito obrigado.

Operadora

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

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

Obrigado. Aqui a gente tem só um lembrete, um aviso importante. Luis por favor.

Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

A gente vai estar realizando agora, a gente mandou um save date recentemente, enfim quem não recebeu a gente está só reforçando: a gente vai estar realizando o WEG Day agora no dia 22 de maio que é nossa reunião com investidores institucionais, agentes de investimento, gestores de recursos.

A gente vai estar enviando em breve, entre hoje o começo da próxima semana, os e-mails com os formulários de registro. A gente tem vagas limitadas naturalmente e então quem por algum problema não receber esse formulário até segunda-feira por favor entre em contato com a gente e a gente terá o prazer de reenviar.

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

Agradeço, obrigado Luis, agradeço a todos pela participação no call e ficamos à disposição por aqui. Tenham um bom feriado, um bom final de semana.

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 2015 Earnings Results Conference Call
April 30, 2015 – 11:00 a.m. (Brasilia time)
Transcript of the simultaneous translation from Portuguese into English

CORPORATE PARTICIPANTS

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Mr. Luís Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

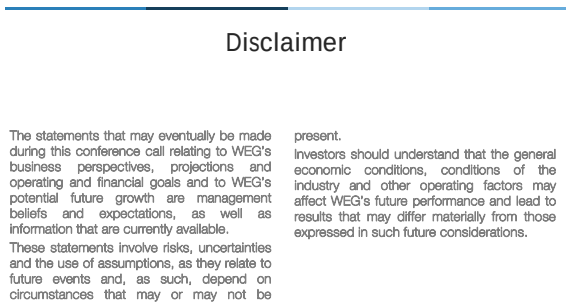
PRESENTATION

Operator: Good morning everyone and welcome to the teleconference to discuss WEG S.A. 2015 1Q results.



As a reminder this conference is being recorded and at this time all participants are connected in listen-only mode. Later we will conduct to Q&A session and further instructions will be provided. If you require assistance during the call please press star zero.

To obtain the quarterly results press release or the presentation that we will be used in this conference please go to WEG's investor relations page at www.weg.net/ir.



Before proceeding we would like to make clear that forward-looking statements that may be made during this conference concerning WEG's business outlook, projections and operating and financial goals and also to WEG's potential future growth are management beliefs and assumptions as well as information that is currently available. These forward-looking statements involve risks, uncertainties and assumptions since they refer to future events and may therefore depend on circumstances that may or may not materialize.

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

Once again this conference will be conducted in Portuguese with simultaneous translation into English.

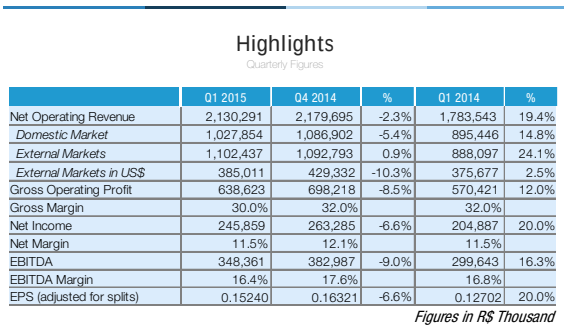
With us today in Jaraguá do Sul we have Mr. Paulo Polezi, Finance and IRO; Mr. Wilson Watzko, Controller; and Luis Fernando Oliveira, IR Manager.

Please Mr. Polezi you have the floor.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Good morning everyone. It is a great pleasure to have you all here to discuss the results concerning our 1Q results for 2015. We will start with a brief overview where I will touch upon the performance in our growth in revenue and after that Wilson will be

talking about costs, EBITDA, working capital and investments. After that we will be available for questions or comments you may have.



	Q1 2015	Q4 2014	%	Q1 2014	%
Net Operating Revenue	2,130,291	2,179,695	-2.3%	1,783,543	19.4%
Domestic Market	1,027,854	1,086,902	-5.4%	895,446	14.8%
External Markets	1,102,437	1,092,793	0.9%	888,097	24.1%
External Markets in US$	385,011	429,332	-10.3%	375,677	2.5%
Gross Operating Profit	638,623	698,218	-8.5%	570,421	12.0%
Gross Margin	30.0%	32.0%		32.0%	
Net Income	245,859	263,285	-6.6%	204,887	20.0%
Net Margin	11.5%	12.1%		11.5%	
EBITDA	348,361	382,987	-9.0%	299,643	16.3%
EBITDA Margin	16.4%	17.6%		16.8%	
EPS (adjusted for splits)	0.15240	0.16321	-6.6%	0.12702	20.0%

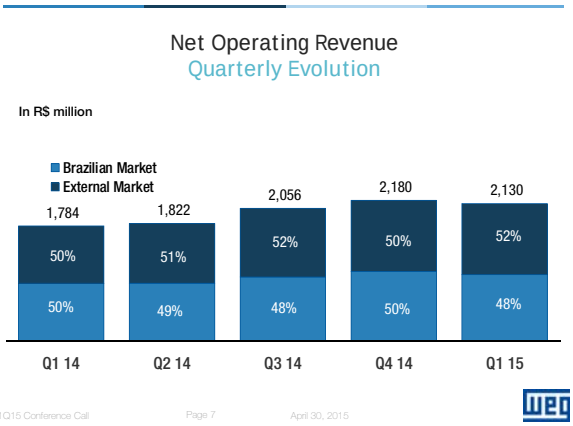
Figures in R$ Thousand

So going straight to page 3 of the presentation we have a table summarizing the main figures for the quarter. The main highlight for 1Q 15 was obviously the growth in net revenues at 19.4% when compared to the previous period. This two-digit growth was reached both domestically and in the external market.

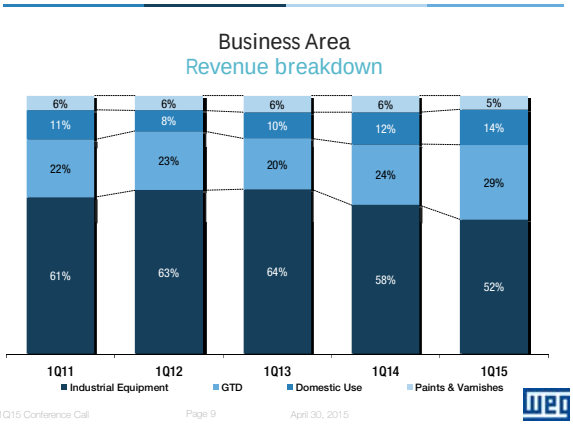
The growth in the domestic market was at 14.8% compared to the previous period with a highlight for the continuous growth in our energy generation systems especially with our orders already in our portfolio for wind energy.

The external market grew 24.1% driven mainly by the devaluation of the USD… the valuation of the USD against the BRL. That is an important aspect because the USD appreciated when compared to the most currencies in 1Q. That is important for our company because our sales are always made in local currency in our different markets where we operate.

For example the growth in revenue in the USD was 2.5% as you can see in the chart; but if we compare the figures based on local currency that growth would remain at 16%.



As we can see on page 4, 52% of our growth came from the external market.

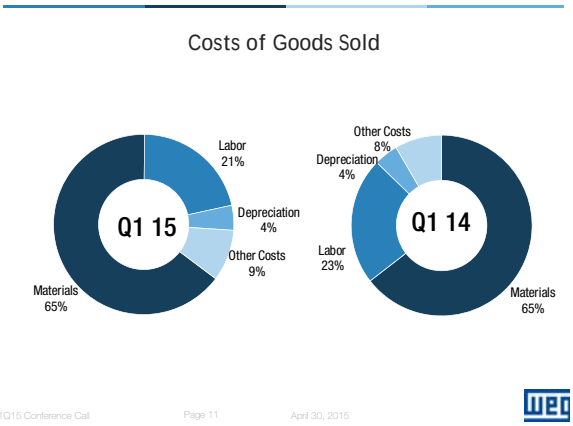


Moving on to slide number 5 we can see our revenue distribution, our breakdown for different business areas, the effect of the low growth of the Brazilian economy with a decrease of the relative importance in the area of industrial equipment, paint and varnishes. We have noticed for some time now that industrial investments are taking basically place in maintenance of installed capacity. Expansion investments only occur in very specific cases.

The GTD - Generation, Transmission and Distribution stood out with advancement in the business of PCH business especially and also wind energy.

The growth in domestic motors can all be attributed to the consolidation of WEG Yatong, which was purchased by the company last year.

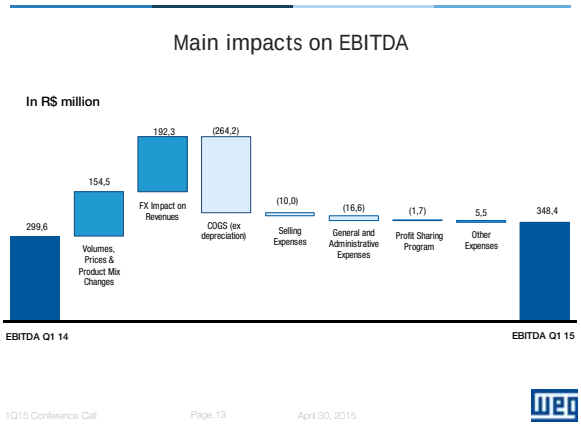
I would like not to give the floor to Wilson who will continue the presentation. Please Wilson you have the floor.



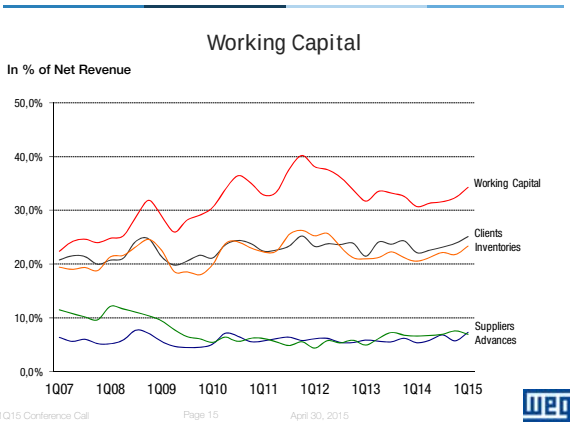
Mr. Wilson Watzko – Controller Officer

Good morning everyone. Let us now move on to page number 8 where you have a breakdown of costs for 1Q 15. Gross margin reached 30% with a drop of 2 p.p. when compared to 1Q LY. There are two points to highlight here that drove our results: the first was an increase in raw material costs which were referenced in USD and a higher volatility in costs is always harmful and the volatility in the currency exchange was also high in the quarter.

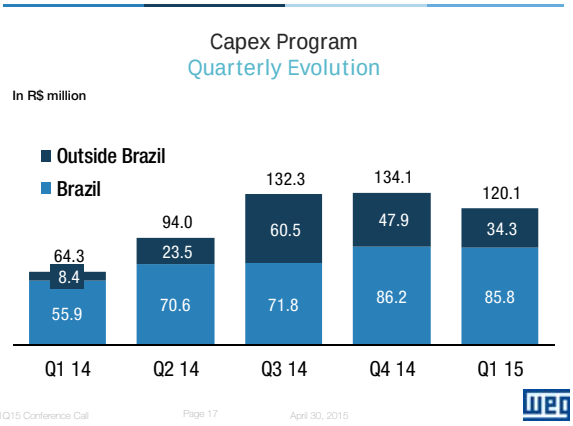
Secondly there was a change in our product mix with a growth in wind generation systems where we have part of the systems which are manufactured by third parties and resold by us. Margins there are not lower of course but the return on capital is similar.



On page 9 we see the main variations in the component accounts for EBITDA. This 1Q EBITDA grew 16.3% when compared to the previous year and margin reached 16.4%, in other words 0.4% down from 1Q 14. It is important to note that we managed to recover part of that drop in gross margin with a stricter control in sales expenses, general and administrative expenses.



On page number 10 we have the breakdown of working capital as a percentage of net revenues throughout the last years. An increase of the need for working capital in the last quarters, most clearly in this 1Q 15, is driven mainly by a devaluation of the Brazilian currency especially on inventories and receivables; the initial impact of the consolidation of acquisitions that were made; as well as the investment needed to enter the wind generating business, a higher effort in the external market where we seek to capture growth opportunities which were made available by the devaluation of the BRL. Our financial flexibility allows us to tap those opportunities and that is one of the reasons why WEG is able to maintain growth rates stable throughout time.



Lastly on slide number 11 we have organic investments in capacity expansion throughout 2014 and also in 1Q 15. Main investments in expansions are taking place in our new production units for electric motors in Mexico and in China.

For 2015 we foresee investments at R$ 478 million in expansion and modernization of our productive capacity. We have managed those expenses with close attention trying to avoid the accumulation of idle capacity as well as the addition of assets in businesses which were more affected by the lower economic activity in some markets.

I now give the floor back to Paulo to carry on with the presentation. Please Paulo you have the floor.

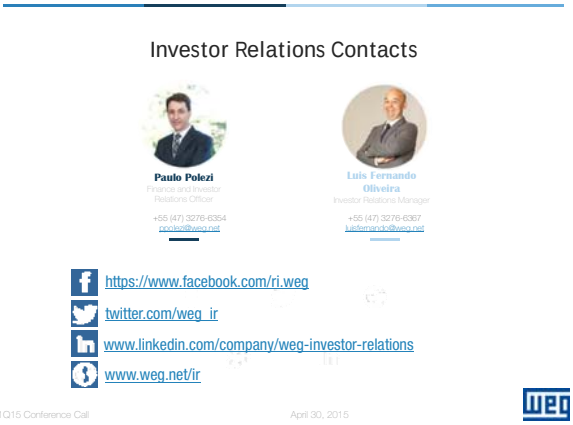
Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Thank you Wilson. Before we move on to the Q&A session I would like to reinforce a few important points: we started in 2015 feeling the signs of a challenging year with important adjustment measures announced by the government.

The economic performance of the country has been feeble since at least mid-2013; however WEG has kept good results when compared to the Brazilian industry as a whole and its main global competitors. That reflects our business model which gathers verticalization; diversification; modular expansion; global presence and also what we call financial flexibility.

This 1Q reinforces our trust in growth opportunities for the company and we will carry on executing the necessary actions to take advantage of all those opportunities.

I would like to close now and we can start the Q&A session. Please operator you have the floor.



Q&A Session

Operator

Ladies and gentlemen we will now start the Q&A session. Once again this conference call is being conducted in Portuguese with simultaneous translation into English. To ask a question please press star one and to remove your question from the list press star two.

Our first question comes from Ricardo Schweitzer from Banco Votorantim. Mr. Ricardo you may carry on.

Next question Murilo Freiberger from Bank of America.

Mr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Good morning. I have a question concerning GTD, more specifically about the wind generating system and also biomass. We have been observing the past week's auctions to sell capacity (A-5, A-3). I would like to ask you if any of the partners of WEG has participated in the auctions and if you have the chance to sell more equipment because of those auctions.

And also some perspectives going forward for the GTD and the wind segment concerning your production capacity. What can we expect in terms of growth, capacity expansion? That is my questions thank you.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Good morning Murilo thank you for the question. Actually we do have a few auctions scheduled for this year and actually the first one happened last Monday the 27, alternative sources auction. They sold thermal and wind energy systems.

For the thermal sources as far as we could tell it was basically existing capacity. It was somewhat a smaller auction only focused on existing capacity. We are still mapping out the winners but apparently there will be no need of major added investments.

As for the wind system auction we did not participate in those. I would like to remind you that we have a limited capacity right now. We are paying close attention to the upcoming auctions before we make any decision.

There is another auction taking place today, the A-5 auction. This is a more interesting auction for us especially concerning the hydraulic segment or the water segment. There are a few PCH projects which have been accepted to participate in the auction and even for the larger PCH they are not that big and so they are interesting for us. And also prices are at an interesting level for us. So today's auction is an auction we will be paying close attention to.

On top of that there are another three auctions happening this year in May, in August, in November and there is one A-3 auction taking place in July - so many things happening this year in terms of auctions and as we see prices are at a very attractive level and so we see a lot of significant investments in wind systems and we would like to see a more balanced industry.

We think all renewable sources can contribute. With think the market will become healthier if all sources are taken into account in those auctions. In other words if we have a balanced market that market will suffer less when we have significant climate changes and the market seems to be going that direction.

As I said before we have not made any decision terms of capacity expansion; but if things continue following that direction we may quickly make that decision in the near future.

Mr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Okay so just to confirm looking forward there is an interesting pipeline as you described and so we may have some upward review in terms of investments looking to increase capacity?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Probably not for this year Murilo. When we participate in the A-5 auction we would be delivering the equipment in three or four years, so that they would start dispatching energy in five years. So we have a certain comfort zone to plan and make decisions concerning those investments. We do not need to rush.

Mr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

I understand and exactly because of that you have time to react and so if the market continues looking positive you would be able to adapt and take part in the auctions.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Exactly, that is how we feel.

Mr. Murilo Freiberger – *Bank of America*

Okay thank you Luis.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Thank you Murilo

Operadora

Our next question comes from Lucas Marchiori from Banco Safra.

Mr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Good morning everyone, Paulo, Luis, Wilson. Still to remain in GTD segment I would like to understand a little bit the negotiations you have been doing with suppliers for the pieces of equipment you do not manufacture. Is there any risk in terms of supply and could that affect your working capital? That is the first question and I have a second one I will ask later.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

In fact we have full capacity especially for the wind segment which is a newer market for us, we have just entered that market. For the other energy sources we have a good quality portfolio for this year. We are not at full capacity yet; but for the when segment specifically we are manufacturing a complete system. Clients demand a full-fledged system and so that somewhat limits our delivery capacity on a monthly basis.

But generally we do not see any difficulty going forward in terms of suppliers, we see it very comfortably. We have everything planned out in a gradual way and so none of the parties are stressed because of supply problems.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

We have a shared planning process with suppliers so our risk, that kind of risk is highly manageable.

Mr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Okay thank you and the second question your view on the growth of the external market. What segments, what areas are pulling growth upwards? Maybe it is following… or what would be the industries which is calling your attention in terms of growth? And also feedback in terms of your investments in China and Mexico.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Okay. Starting with China and Mexico we are moving ahead at the projected pace. We estimate that Mexico and China... Mexico actually a little bit before we should start seeing the first motors rolling out of the first unit soon.

We have two projects happening at the same time in Mexico: we have a motor assembly unit and we also have the verticalization of that plant, it is a new foundry area. This new manufacturing plant will be starting producing motors this year. Of course there will be a ramp up in the coming years and as to the foundry unit we are just starting now.

As for China production will start later this year from 3Q to 4Q with also a ramp up process going forward. So both projects are moving ahead as planned. Of course there is a higher concentration of investments in the first two years, we are in the second year of investments for those two projects but both will start producing in 2H 15.

Outside of Brazil there is no major news or pieces of news. In markets where we are more diversified and where we are exposed through what we call OEM - the equipment manufacturers that diversification places us in a very comfortable position. For example when we talk about the US industry as you said there are areas related to oil and gas which will suffer more because of the drop in prices; but that is the most diversified market that we operate in and so many players are being benefited by the drop in oil and gas prices.

In other markets, for example mining specifically in Australia for example, that is a good example - and we have been talking about this impact for some time now - it is a more difficult situation to get around. But as a whole we do not have any major piece of news as I said for that.

In mature markets we carry on expanding our product line and that has been a successful measure. In other markets we are carrying on

penetrating with motors specifically and there is always an impact from local currencies, because we do business in local currency and so in some markets even though our growth is higher in local currency when you convert that to USD that growth loses ground - but that is impossible to get around then, that is a fact of life if you will.

Mr. Lucas Marchiori – *Banco Safra*

Okay Luis, Paulo, thank you.

Operadora

Our next question comes from Ricardo Schweitzer from Banco Votorantim.

Mr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Good morning everyone can you hear me now?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Yes, yes Ricardo.

Mr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Sorry for the disconnected question. I have two questions the first one you mentioned the program of Capex for 2015 478 million. I would like to make sure I understood that that Capex encompasses expansion and maintenance and if you could please give us some color on the breakdown for the number between investments in Brazil and abroad.

My second question has to do with the wind systems. I am trying to understand a little more and if you could specify the working capital, especially the increase in inventory and receivables and what could be attributed to other factors rather than the wind generating systems?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Starting with the first question Ricardo the 478 million is or are organic investments, in other words our expansion investments in our installed operations and as for maintenance that is a somewhat complex concept for us. We are a growth company. We have been growing at a two-digit pace for some time now and so investments in maintenance do not make that much sense.

What we do is we invest to maintain those assets at the same level. Anyway what we are talking about here is the organic, the total growth, the total investment in growth including expansion and modernization.

You can expect to maintain the same standard at about 30%, maybe a little more, maybe a little less both in the external market and 70% domestically. That tends to be the trend for the year as a whole.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Ricardo concerning the working capital question you asked going back to what Wilson has just said the main effect is driven by the currency exchange variation. When you compare numbers to 1Q LY there was a 21% impact coming from the currency exchange and that affects directly inventory and receivables in different currencies and that happens across our product line - and that is not surprising; we expect that to happen.

Now we also have our new business line including acquisitions and the wind generating systems and that growth will require an increase in working capital. If we compare that to last year we had barely started. We started delivering these wind systems in 2H LY and in 1Q LY we were practically at a zero level, so the impact was significant.

So once again when we talk about working capital I would like to reinforce the message: it varies for WEG and we are paying close attention to that. The change in working capital for us is also seen as an investment which will allow us to expand our

businesses. I do know if I addressed your questions?

Mr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Yes you have. Just one quick follow-up concerning the Capex plan: could you please give us a breakdown for the currency range when you made the plan?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

It was a very lower level than we have today in terms of currency exchange. We do not have specific forecasts for currency exchange; we use the numbers that we had as of September, October. That is the figure we used, two point something.

Mr. Ricardo Schweitzer – *Banco Votorantim*

Okay thank you.

Operadora

Our next question comes from Alexandre Falcão from Banco Safra.

Mr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Good morning everyone. Two questions, the first one concerning auctions which are taking place now (A-3 and A-5). There seems to be an incentive for biomass which is significant and I would like you to comment if that is your plan, how much would that represents in terms of added revenue if you decide that there is enough available megawatts for that investment.

And the second question you also mentioned last year for GTD in terms of smart grid, voltage elevating substations; what would be needed for Brazil to gain efficiency in the system? How are those things moving ahead? Are we close to seeing that as a reality and when can we see that happening - if at all?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

Thank you Falcão. We do not have any formal guidance neither for the company nor for the different sectors. Back to the matter is biomass thermal industry has been at a halt to for a few years. After the crisis of 2008 we have only invested in terms of maintaining capacity.

We are again monitoring this industry very closely. We have a very strong brand in this industry. We have a very interesting production capacity for the sector, I think it is an important sector: it generates energy which is very close to consumption centers and so it makes all the sense in the world to have that included in our energy matrix in Brazil.

But at the same time there are other problems to face - you know this better than we do - and that is a sector that sells energy, sugar and alcohol. So we have better prices and at the same time we need to improve the other prices and so the whole sector may be capitalized as a whole.

We are I could say moderately more optimistic concerning the sector. We think the objective conditions for the sector to receive investments again are emerging. For example in today's auction we are talking about something close to 6 GW in terms of thermal energy - a very high volume - of course not all will be sold and part of it comes from biomass.

So we are as I said moderately more optimistic. We think it is a sector that will take some time to resume a good level. From the economic point of view it makes all the sense in the world for us to have biomass in our energy mix.

The only transmission auction scheduled for this year will involve the transmission line coming from the Madeira River, tens of thousands of kilometers to bring energy which is located far from the consumption centers and this is the bottom line; we can generate energy close to the consumption centers and so it makes sense and so we will not

have problems with transmission, we will have a more straightforward transmission system.

Each new generation creates 5 MVA in terms of transmission need. Whenever you start generating you need new elevating substations; you also need substations along the transmission line; you also need also substations as the energy arrives at the consumption center.

So all this expansion by itself creates demand for T&D. On top of that we have a deficient infrastructure in Brazil, that is a fact also and so we now see ahead of us a scenario in which needs are clear and I think we are moving towards the right direction and so we will start giving the right signs to investors.

Every January for the last three or four years we have to answer questions coming from investors concerning blackouts, what kind of impact a blackout would have on the demand for our products. We would like to stop having to answer those questions and would like to start talking about the expansion throughout the year, and I think we are moving in that direction now. So as I said we are more optimistic about the outlook for the sector.

Mr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Okay good thank you and concerning solar energy I know that the energy minister talks a lot about this. Do you have any perspective going forward for solar energy?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

That is for this year, this year; the three reserve auctions we have for this year two are referring to solar energy, in August and also in November. Those two auctions will focus on wind and solar. So it is not something we are expecting that will happen going forward; it is going to happen this year.

It is an extension of our product line. It is a project we have full command in terms of industrial automation. We have been investing in R&D to adapt the product for photovoltaic generation and it is a very promising market for us. We are trying to analyze all alternatives we have in terms of offering a full-fledged package just as we did with wind energy.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

And we also have to work on the funding of the project. BNDES has offered very interesting conditions to finance that type of energy source.

Mr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Just one follow-up: there was if I am not wrong a regulatory issue; has this hurdle been overcome?

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

If I am not wrong the regulatory hurdle has to do with the distributed solar energy and we are not there yet; we are talking about projects to sell energy directly to the grid and in this case the regulatory hurdles are much simpler to overcome.

Mr. Alexandre Falcão – *HSBC*

Okay thank you.

Operadora

Once again to ask a question press star one.

This concludes today's Q&A. I would like to invite Mr. Paulo to proceed with his closing remarks. You have the floor sir.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Once again thank you. Just one last reminder. Luis.

Mr. Luis Fernando Oliveira – Investor Relations Manager

We will be holding... We have sent a save-the-date notice and so just to reinforce we have our WEG day on May 22 and that is our meeting with institutional investors and also fund managers. We will send by next week the e-mails with the forms. We have of course limited places but if you have not received or if you do not receive this form by Monday please get in touch with us and we will send it to you.

Mr. Paulo Polezi – Finance and Investor Relations Officer

Once again thank you Luis, thank you all for participating in the call and we are available. Have a nice holiday, have a nice long weekend.

Operadora

The WEG conference call is now over. I would like to thank you all for participating, have a nice day and thank you for using Chorus Call

---