

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 4º Trimestre de 2018

21 de fevereiro de 2019 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português



PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

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

Sr. Wilson Watzko – Diretor de Controladoria

Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO

Operadora: Bom dia e bem vindos à teleconferência da WEG sobre os resultados do 4T18.



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência acompanhada dos slides em nosso site de relações com investidores, no endereço ri.weg.net, e após sua conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0).

EXONERAÇÃO DE RESPONSABILIDADES

2

Este é um documento de apoio para a teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2018 da WEG S.A.

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

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

Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

As informações financeiras apresentadas neste documento foram preparadas de acordo com as normas IFRS (International Financial Reporting Standards). As informações financeiras referentes à WEG correspondem às informações consolidadas da companhia.

Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta discussão de resultados são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nas tabelas e gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem.

As informações denominadas LAJIDA (EBITDA) – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização, e LAJIR (EBIT) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido estão apresentadas de acordo com a Instrução nº 527 emitida pela CVM em 04 de outubro de 2012.

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

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da WEG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Gostaríamos de lembrar que esta teleconferência está sendo conduzida em português, com tradução simultânea para o inglês.

Conosco hoje em Jaraguá do Sul estão os senhores André Luís Rodrigues, Diretor Superintendente Administrativo Financeiro, Paulo Polezi, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores, Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e André Salgueiro, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bom dia a todos. É um prazer estar com vocês novamente para a teleconferência dos resultados do 4T18.



Antes de iniciar com os destaques do trimestre no slide três, eu gostaria de lembrar que no início de 2018 nós divulgamos que o crescimento da receita e o contínuo foco no ROIC seriam os principais direcionadores para o ano. Com os números apresentados temos o sentimento de objetivo cumprido.

Falando agora sobre os destaques do trimestre, a receita operacional líquida cresceu 16,9% no 4T, fechando o ano com crescimento de 25,7%. O Paulo irá fornecer mais detalhes sobre esse desempenho no decorrer dessa apresentação, e o ROIC que atingiu 17,6% voltando a patamares observados somente antes da crise global em 2009.

Outros dois destaques no trimestre foram o crescimento de 30% do EBITDA que atingiu R\$ 490 milhões com a margem crescendo 1,6 p.p. atingindo 15,7% e o aumento no ritmo de investimentos totalizando R\$ 170 milhões no trimestre, sendo que 60% desse investimento foi realizado nos parques industriais e demais instalações no exterior.



Na sequência indo para o slide quatro temos mais detalhes do ROIC, que apresentou crescimento de 1 p.p. em relação ao 4T17 atingindo 17,6%.

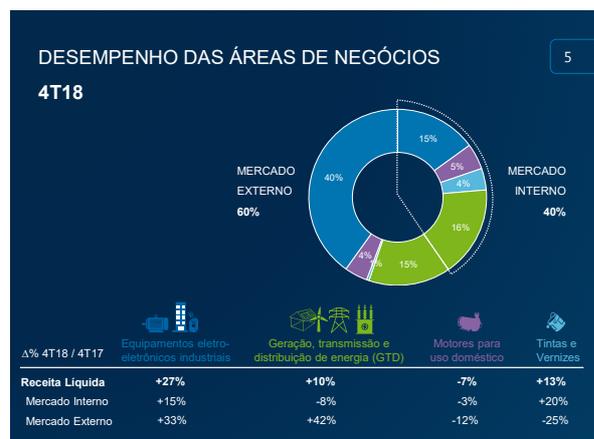
O melhor desempenho do lucro operacional após impostos é explicado pelo crescimento da receita e melhoria do desempenho operacional. Esse crescimento mais do que compensou o maior capital investido necessário para suportar o crescimento dos negócios, tanto pelas aquisições recentes e pelos investimentos em capital de giro, ativos fixos e intangíveis realizados ao longo do ano.

A consistência desse indicador comprova nossa estratégia de desenvolvimento de novos negócios como o eólico e o solar, que apesar de terem margens estruturalmente mais baixas apresentam retorno sobre capital investido atraente.

Passo agora a palavra para o Paulo Polezi continuar.

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

Bom dia a todos. Passando para o slide número 5 apresentamos a evolução das áreas de negócios nos diferentes mercados.



Começo pela área de equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil, onde as vendas de equipamentos de ciclo curto continuam sua tendência de crescimento.

Adicionalmente, nesse trimestre observamos crescimento da receita de equipamentos de ciclo longo principalmente em painéis de automação. Também notamos o aumento da procura de equipamentos de projetos de expansão de capacidade conhecidos como *brownfield* e novos investimentos, *greenfield*, a maioria em fase de cotação, mas já sinalizando o início da retomada desses projetos no Brasil.

A área de GTD apresentou queda de receita nesse trimestre no Brasil. Os últimos projetos de geração eólico em carteira estão sendo concluídos e já registraram menor receita ao longo do 4T18.

Adicionalmente, o negócio de transmissão e distribuição também contribuiu para a menor receita no trimestre, refletindo oscilação na entrega dos projetos nesse trimestre.

Por outro lado, o negócio de geração solar continua sendo destaques. As perspectivas para esse negócio se mantém positiva principalmente na parte de geração solar distribuída, que vem apresentando crescimento contínuo na entrada de pedidos nos últimos meses.

Em motores para uso doméstico houve uma pequena redução da receita, reflexo da dinâmica de consumo no Brasil para esse segmento, que não apresentou recuperação consistente em relação ao ano passado.

A performance do negócio de tintas refletiu o desempenho dos mercados industriais no Brasil, que apresentaram recuperação dos últimos trimestres.

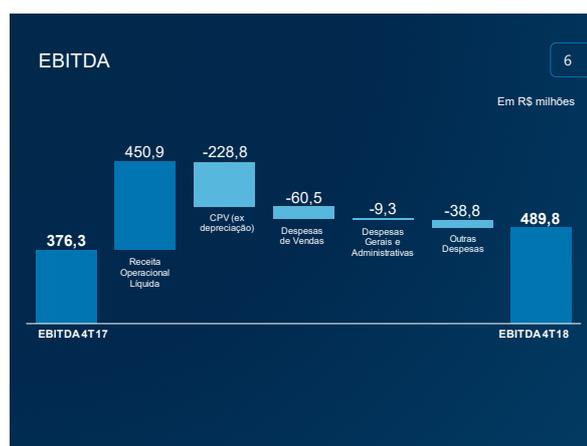
No exterior área de equipamentos eletroeletrônicos continua sua trajetória de crescimento, impulsionada principalmente por produtos de ciclo curto.

Como comentado nos trimestres anteriores, já observamos projetos de aumento de capacidade e construções de novas fábricas que também demandam produtos de ciclo longo, principalmente indústrias ligadas a óleo e gás, papel e celulose, também mineração.

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

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

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



O slide seis mostra a evolução do EBITDA no 4T18, em que o grande destaque no comparativo trimestral foi o crescimento da receita. O EBITDA cresceu 30,2% em relação ao 4T17.

Como o André comentou, a margem EBITDA fechou trimestre em 15,7% apresentando evolução de 1,6 p.p. em relação ao 4T17, reflexo da melhoria da

rentabilidade nas operações do exterior seguido por ganhos de margem em algumas operações no Brasil, além da menor receita de geração eólica, com características de margem operacional mais baixas.

Por fim, a menor volatilidade cambial no período contribuiu para a estabilidade nos custos de materiais dos projetos de ciclo longo no Brasil.



Finalmente, no slide sete mostramos os investimentos dos últimos trimestres. No 4T18 os investimentos atingiram R\$ 170 milhões, sendo 40% destinados ao Brasil e 60% as unidades produtivas no exterior, apresentando crescimento significativo em relação aos trimestres anteriores principalmente em função do avanço dos investimentos na primeira fundição da WEG fora do Brasil, que está sendo construída no México e que nesse trimestre concentrou maiores volumes de investimentos.

Adicionalmente, a normalização do comportamento do mercado vai exigindo que aumentemos gradualmente os desembolsos em expansão da nossa capacidade fabril, bem como na modernização dos projetos produtivos tanto no Brasil como no exterior.

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

Realizações Recentes

- Aquisição do negócio de Sistemas de Armazenamento de Energia por Baterias da NPS nos Estados Unidos
- Aquisição da Geremia Redutores, fabricante de redutores, motorredutores, multiplicadores de velocidade e componentes em Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul

Perspectivas 2019

- Margem EBITDA e ROIC serão os principais direcionadores de 2019
- Crescimento menor da receita em 2019, principalmente em função da menor carteira de projetos eólicos
- Melhora do mix e da performance das operações devem contribuir positivamente para a margem

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo. Antes de começar a parte de perguntas e respostas eu queria reforçar algumas realizações recentes e as perspectivas para um ano de 2019. O primeiro ponto é que anunciamos semana passada a aquisição de dois novos negócios: o primeiro deles foi a compra de um negócio de sistemas de armazenamento de energia por baterias da NPS nos EUA, que pode trazer boas perspectivas no futuro de crescimento para a WEG, e ainda mais sinergias com as nossas soluções em energias renováveis como eólica, solar e também tração elétrica.

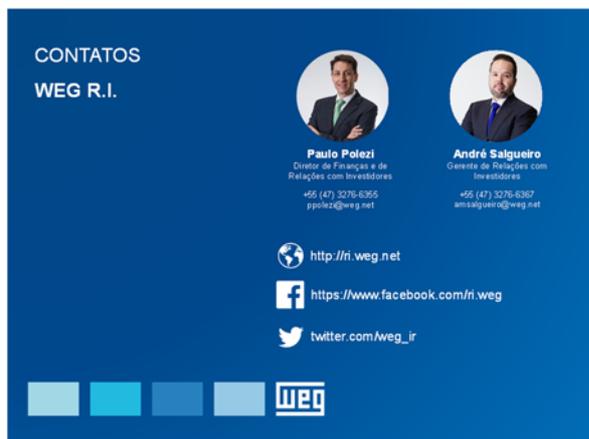
O segundo foi a compra da Geremia Redutores, que vem para completar o nosso portfólio no negócio de redutores, dando seguimento à nossa estratégia de oferecer soluções completas e como uma ampla linha de produtos, combinando soluções elétricas e mecânicas.

Por último a rentabilidade medida através da margem EBITDA e o foco contínuo no ROIC serão os principais direcionadores do ano de 2019. Mesmo com expectativa de crescimento, o ritmo de crescimento de receita deve desacelerar em 2019, principalmente em função da melhor carteira de negócios de geração renováveis, como o eólico.

Como é do conhecimento de todos esses negócios tem como características margens operacionais mais baixas, e por conta disso esperamos uma melhora no mix de produtos vendidos, que em conjunto com melhores perspectivas dos demais negócios devem contribuir

positivamente para a margem EBITDA e para a manutenção do ROIC ao longo do ano.

Podemos agora então começar a sessão de perguntas e respostas. Por favor operadora pode prosseguir.



colocar um pouco de número para 2019, essa minha primeira pergunta.

E a segunda em GTD ainda como eu tinha dito mas em geração solar, se vocês puderem dar um pouquinho mais de breakdown dentro de solar da parte de distribuída. Acho que a ideia é continuar constante como a gente vem conversando, eu só queria confirmar isso com vocês, e se vocês têm um pouquinho mais de visão do lado das fazendas.

Se não me engano vocês entregariam até junho, então se vocês podem dar um pouquinho mais de cor de qual a contribuição delas hoje e se há no pipeline de vocês outros projetos como esse que talvez vocês consigam recompor a partir de junho para continuar esse crescimento forte de solar. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Ricardo Alves, Morgan Stanley.

Sr. Ricardo Alves – Morgan Stanley

Bom dia André, bom dia Paulo, obrigado pelo tempo de vocês. Duas perguntas, as duas em GTD, a primeira mais objetiva: esse nível de R\$ 500 ou R\$ 520 milhões se não me engano que acho que vocês entregaram no tri com essa desaceleração, eu queria ter uma noção agora com essa esperada queda de eólica que todo mundo já está sabendo, um pouco mais de volatilidade de T&D, se a gente pode trabalhar mais ou menos nesse nível para os próximos trimestres esse ano, ou se como ainda tem, pelo que eu entendi do release de vocês, ainda tem alguma coisa de eólica passando pelo resultado e então pode ser que tenha um pouco mais de queda, talvez trabalhar com algo mais próximo de 400, 450 faria mais sentido? Então um pouco mais objetivo em GTD e

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

Oi Ricardo bom dia. Eu começo com a parte do eólico e GTD e depois o André complementa. Para a gente falar só do eólico a gente tem que falar de GTD como um todo aqui no Brasil. Então você falou bem, a gente nesse trimestre em torno de R\$ 520 milhões. O eólico ainda estava presente a um valor considerável. Ele reduz ao longo do ano, essa informação a gente já tem, já vem passando para vocês ao longo do tempo, mas ele continua ano que vem.

A gente prefere olhar o negócio, que vocês olhem GTD da WEG para esse ano de 2019 no consolidado, então quero dizer os negócios maduros, as outras fontes de energia tradicionais, PCH e biomassa, eles vão continuar bem. Eles vêm já crescendo ao longo de 18, eles vão continuar crescendo ao longo de 2019, então essa é uma tendência positiva.

Quando olha GTD no Brasil a gente tem que lembrar também a parte de T&D, transmissão e distribuição, que recuperou bem forte as vendas ao longo de 2018. Essa recuperação continua ao longo de 2019, e por final o solar que a gente pode dar um destaque separado depois, a gente tem que olhar o conjunto disso tudo.

A tendência é que a gente olhe GTD ao longo do ano crescendo. É claro que vai ter um degrau no começo desse ano por conta da saída do eólico, mas ao longo



do ano a gente espera uma recuperação. O número preciso é difícil te passar se vai se abaixo de 520, que a gente teve esse ano, a gente começou por exemplo o 1T desse ano com R\$ 470 milhões, então alguma volatilidade a gente vai ter; mas a gente gostaria que vocês olhassem o GTD da WEG como um todo e não somente como o eólico. E a tendência vai ser de crescimento ao longo dos trimestres.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Ricardo é André Rodrigues. Uma coisa muito importante antes de responder a pergunta sobre o solar é que nos últimos anos nós demos uma visibilidade maior em termos quantitativos para os novos negócios de energias renováveis, como o eólico e o solar. Eram negócios novos que contribuíram significativamente com o maior crescimento da receita.

A partir de agora nós trataremos a divulgação da mesma forma dos demais negócios da WEG. Bom, falando um pouquinho então do solar nós vamos dividir então em usinas solares e geração distribuída. Nós assinamos quatro grandes projetos desde que entramos nesse negócio correspondentes a seis fazendas solares. Quatro foram entregues em 2018 e 2 estão sendo entregues no 1S19.

Nós estamos quase concluindo a negociação de um terceiro projeto para esse ano ainda. Como a gente ainda está no início do ano as perspectivas a gente pode dizer que são positivas, pois ainda existem projetos dos leilões de 2017 e 18 no mercado e que podem trazer mais perspectivas positivas para o futuro.

Quando a gente vai para geração distribuída é só lembrar que a WEG está nesse mercado desde 2011 e vem ampliando sua rede de instaladoras certificadas ano a ano. Em 2018 a gente já ultrapassou 300 instaladoras certificadas. A demanda, a gente tem sempre dito também que a demanda desses projetos tem superado nossas expectativas. Não tem como dizer que as perspectivas são boas para os próximos anos.

E diferentemente das usinas solares uma outra informação acho que importante é que as margens aqui são melhores e compatíveis com os demais negócios da

WEG. Então é isso que a gente tem hoje aqui na nossa carteira, o que a gente pode dizer sobre o solar.

Sr. Ricardo Alves – Morgan Stanley

Perfeito André. Obrigado a você e obrigado o Paulo também, um abraço.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori – Banco Safra

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo call. Duas questões aqui do meu lado, a primeira, André, você tocou um pouquinho na parte final da sua apresentação sobre as duas aquisições da semana passada. Eu queria pegar um pouquinho de visão estratégica. A primeira lá nos EUA sobre a questão de armazenamento de energia por bateria, se pudesse explicar esse é uma aplicação de um pouco mais para tração urbana, mobilidade urbana, veículo elétrico ou se é algo mais para energia híbrida, fazendas solares mistas com energia eólica, e se é algo mais focado para o Brasil ou se vai ser um produto global da WEG. Então queria entender um pouquinho disso.

E da Geremia se era sobre redutores se não me engano. Vocês já tem uma carteira, um portfólio grande de redutores no teu portfólio atual, então se é algo mais de acesso a uma carteira de clientes que vocês não tinham antes, enfim, só entender um pouquinho desse racional das duas aquisições, essa a primeira pergunta.

E a segunda mais direta se vocês puderem passar o percentual da produção brasileira, da produção doméstica que hoje está sendo exportada, quantos por cento da produção total do Brasil hoje está sendo exportada. É isso pessoal, obrigado pelas perguntas.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas obrigado pela tua pergunta, então vamos lá. Vou falar um pouquinho da visão estratégica e vamos começar pelo negócio de armazenamento de energia por baterias, a NPS. O mais importante com certeza é o valor estratégico e a oportunidade que esse negócio traz um de nós nos posicionarmos como um player relevante no negócio que ainda está começando e se desenvolvendo a nível global.

Uma coisa muito importante é que nesse momento esses números não são significativos porque é um negócio ainda que está em processo de desenvolvimento, uma nova realidade que está começando primeiro lá fora para depois ser implementada aqui no Brasil.

Bom, aqui eu já respondo um pouco uma das duas perguntas, que é nossa visão que esse negócio não seja um negócio local, seja um negócio global para a WEG, e hoje o mercado que está mais desenvolvido é os EUA. A gente já anunciou no ano passado um fornecimento na cidade no estado de Vermont numa cidade que leva um projeto de armazenamento para suas baterias e a gente nessa aquisição traz também uma pequena carteira para desenvolvimento de novos projetos, por enquanto nos EUA.

As aplicações desse negócio de armazenamento ela é muito complementar primeiro ao que nós estamos desenvolvendo aqui nas soluções de energias renováveis, por que, por exemplo, o solar quando você tem geração solar o sol não brilha a todo momento e o vento não sopra a toda hora, o que permite a você então fazer esse armazenamento da energia e ser utilizado em momentos de pico, em consumo de pico ao longo do dia.

E as aplicações você colocou já a questão de tração elétrica. Como eu disse, o *utility-scale* para armazenamento de energia de fontes intermitentes, no caso seriam as fontes renováveis eólica e solar, e sistemas de segurança de subestação e grid de distribuição. Isso também muito importante. O projeto que nós estamos desenvolvendo nos EUA hoje é nesse sentido.

A tração elétrica para também é um ponto forte, porque a utilização do posto de abastecimento de recarga rápida, uma vez que às vezes não podem estar preparados num primeiro momento, vem toda de encontro a essa nova solução.

E uma coisa muito importante também é que esse tipo de aplicação acaba encontrando uma solução sobre o que fazer para as baterias dos automóveis elétricos, que elas apresentam uma vida útil para um automóvel de 5 a 7 anos, mas essas baterias podem ser reutilizadas por mais dez a quinze anos nesse negócio de armazenamento de energia.

Então mais uma vez é um negócio estratégico, complementar o que a WEG oferece, só que é um negócio de desenvolvimento mais forte no longo prazo começando fora do Brasil.

A Geremia já é uma outra história, é um negócio, uma empresa que foi fundada como vocês viram em 1973, é uma empresa que a referência no seu mercado de atuação através de portfólio de produtos de qualidade, e ela é uma aquisição que vem ampliar a linha de produtos da WEG-CESTARI.

A WEG-CESTARI hoje, quando a gente fala da WEG a gente tem um portfólio, na WEG-CESTARI, concentrado. Nós temos pequenos redutores, motor redutores da WEG-CESTARI; mas o foco da WEG-CESTARI são mais redutores de médio e grande porte industrial, e com a TGM a gente incluiu no nosso portfólio os megas, os turbo redutores.

A Geremia atua numa faixa de redutores um pouco menores, então ela vem complementar, de fortalecer nossa presença no mercado de redutores que como eu disse é complementar ao nosso portfólio, e vai aumentar a nossa competitividade diante de players globais que já estão localizados no Brasil. Então acho que foram duas aquisições muito importantes para o desenvolvimento da estratégia da companhia.

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

Lucas a segunda parte da sua pergunta, a parcela que hoje no final do ano reproduzida no Brasil e exportada, só lembrando que 2017 esse número era de 28% em



relação à receita líquida, 2017; e 2018 é claro que teve um impacto grande do câmbio e esse número dá um salto proporcional ao que a gente viu na exportação no mercado externo.

Mas a gente também teve equilíbrio nas outras modalidades no que é produzido e vendido dentro do Brasil principalmente pelo aumento de GTD, e também o que é produzido e vendido no exterior pelos aumentos de capacidade. Tudo isso na contra um número fica, sobe um pouquinho em torno de 30%, ou seja, quase flat com número anterior, melhora um pouquinho para 30%.

Sr. Lucas Marchiori – Banco Safra

Tá ótimo muito obrigado André, Polezi, obrigado pessoal.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs.

Sr. Bruno Amorim – Goldman Sachs

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas que são follow up em cima da dinâmica da divisão de energia. Eu queria entender na visão de vocês qual seria o impacto para uma redução brusca na receita vinda dos projetos eólicos.

Eu entendo a dinâmica de que esse segmento tem margens menores, capital investido menor e o ROIC acaba sendo bom mesmo com as margens menores, então tem menos capital investido. Eu só queria tentar entender se vocês conseguem desmobilizar esse capital que está investido nesse negócio dado que vai ter uma queda de receita grande.

E a segunda pergunta eu queria saber o que vocês podem comentar no sentido de que se o ROIC da divisão eólica ele é parecido com a média da empresa ou não. De novo, a margem menor, o capital investido a menor e eu queria saber se o resultado disso tudo é um ROIC parecido com a média da empresa ou se ele a

maior ou menor que o da empresa na divisão eólica, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bruno vamos lá. A questão do eólico a gente sempre divulgou que ele apresenta um retorno do capital investido superior à média da empresa porque é um negócio que a WEG não precisou fazer fortes investimentos para desenvolver esse negócio.

Agora a tua preocupação se cai a participação do eólico tem impacto negativo, uma queda no consolidado ou no capital investido, a gente sempre trabalha para que os outros negócios entrem para fazer um pouco essa compensação, e ao longo do tempo e isso é uma prática que a WEG vem comprovando, porque teve momentos que outros setores eram mais relevantes no passado, e com a queda momentânea de determinado setor outro negócio acabou entrando e complementando nesse papel de não impactar os números consolidados.

Então mesmo com a redução no fornecimento de eólico no ano de 2019 nós não temos algo que possa mudar a trajetória de apresentar números atrativos e retorno sobre o capital investido.

Sr. Bruno Amorim – Goldman Sachs

Tá ótimo, tá claro e ainda só um follow up nessa questão do ROIC; mas olhando para a empresa como um todo, a gente viu desde a crise lá de 2015 e 16, a gente tem visto crescimento muito forte nos últimos dois anos no top line da empresa, eu imagino que e a alavancagem operacional tenha contribuído para o ROIC passar dos 13% aproximadamente que estavam rodando alguns anos atrás para os 17,5% que vocês que vocês entregaram agora em 2018.

Ainda tem espaço para mais ganho, para expansão de ROIC, enfim de margens como um todo através de alavancagem operacional ou vocês já estão utilizando quase que a totalidade da capacidade dado o crescimento forte dos últimos anos? O que você pode comentar a esse respeito? Obrigado.



Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

A gente quer manter esse ROIC num patamar atrativo como foi nesse ano, um pouco em linha, até um pouco superior como objetivo interno que a gente tem aqui dentro da empresa. Você perguntou se tem espaço para desenvolvimento. É claro, a gente tem, sempre tem trabalho para otimizar a capital de giro; mas em determinados momentos a gente tem que investir. A gente está crescendo fora, a gente tem que investir um pouco mais, por exemplo, na linha estoques, para suportar esse crescimento.

Sempre tem oportunidades de melhoria de margem, a gente vai continuar trabalhando nisso - mas nosso objetivo é manter num patamar atrativo que tem, por exemplo, nesse último ano. Talvez não... abaixo, mas ainda vai ser, vai continuar sendo atrativo.

Sr. Bruno Amorim – Goldman Sachs

Tá ótimo muito obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Felipe Vinagre, Credit Suisse.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas sobre mais a parte de receita, mudando um pouco de tema. Primeiro sobre as receitas no exterior, nesse trimestre deu uma acelerada e vocês cresceram 14% nas moedas locais e mencionaram ganho de share.

Eu queria saber como é que vocês estão vendo isso daqui para frente, passar a visão de backlog, se vocês já estão vendo a continuidade dessa tendência nesses patamares que a gente viu no 4T.

E sobre transmissão a última informação que a gente tinha é que existia uma carteira desses leilões que vieram num passado recente, que vocês já tinham uma

carteira composta de R\$ 500 milhões. Se você pudesse passar uma atualização dessa carteira, se ela aumentou e como a gente deve ver o ramp up desse recebimento ao longo de 19 e 20, obrigado.

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Felipe, obrigado pela tua pergunta. A gente tem como perspectiva que 2019 a gente tem a expectativa de continuidade de crescimento nos ritmos de 2018 no exterior, e por que a gente está fundamentando isso?

Primeiro, tem dois setores que a gente sempre fala, que são relevantes para a WEG fora do Brasil como o setor de óleo e gás e mineração, que nós acreditamos que ainda está em processo de clara recuperação. Nós temos também alguma sinalização e que ainda que mesmo timidamente de retomada de setor de siderurgia, papel e celulose e geração de energia lá fora.

E a gente não para. A gente está em fase também, processo de abertura de outras frentes de operação e comercialização em diversos países como Ásia, Europa, Oriente Médio e Ásia. Eu posso dar dois exemplos: o primeiro é a TGM. A TGM tem o papel, posição de liderança na América do Sul, na América Latina bem forte; mas no resto do mundo acho que tem algumas oportunidades para a gente buscar. Então como um exemplo de desenvolvimento da TGM fora desse mercado onde nós já temos posição de liderança pode trazer novas oportunidades de crescimento.

Outro exemplo é como a gente está indo bem num negócio de motor de baixa tensão na China. Nós fizemos uma fábrica nova, começamos a produzir em Rugao em 2016 e agora a gente já está fazendo um novo investimento para aumento da capacidade da planta de Rugao na China, está crescendo mais de 20% em dólar. Então mostra o sucesso da nossa estratégia de crescimento fora do Brasil.

É por isso que a gente acredita que 2019 ainda pode trazer boas perspectivas de crescimento no mercado externo.



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

Felipe bom dia, Polezi aqui. Um pouquinho mais da questão do T&D e do backlog. A gente tem que olhar um pouquinho um pouco como era o perfil dessa área de T&D nos últimos anos e também tentar olhar para frente.

Nos últimos anos a gente tinha sempre um equilíbrio entre as receitas que iam para as distribuidoras e geradoras de energia, uma outra parcela importante para a indústria e uma outra parcela para renováveis. A gente viu no último ano essa parcela das distribuidoras diminuir consideravelmente. O principal player do mercado ele está menos ativo, principalmente as estatais que estiveram menos ativas nos últimos períodos.

Em compensação a gente teve, quem ocupou esse espaço principalmente na nossa receita foi a questão de energias renováveis. A WEG está em grande parte dos projetos, as soluções de subestações de transformadores.

Para 2019 a gente vê uma continuidade desse processo. Crescimento novamente como já foi dito nos nossos materiais, e a adição ainda dos novos pedidos por conta dos leilões. Então eles começam já a aparecer ao longo do ano com mais ênfase no 2S, e a somatória disso tudo deve gerar crescimento mais robusto na área de T&D da ordem de dois dígitos, alguma coisa que a gente está trabalhando com esse cenário.

Mas de novo, o que é o diferencial é entrada dos pedidos dos leilões mais para o 2S desse ano.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Obrigado pessoal. Se me permitem mais duas perguntas bem rápidas, uma sobre a taxa de juros e a parte de imposto de renda, na parte de juros a gente viu que as dívidas pré-fixadas esse mix já reduziu bastante, se vocês daqui para frente por consequência disso ainda esperam uma piora nessa linha do negócio.

E sobre o imposto de renda se dá para esperar que ele continue nos níveis de 18 ou até melhores, mais baixos, dado que o mix internacional tende a continuar aumentando versus o mix doméstico, obrigado.

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

Felipe, vamos falar um pouquinho da parte financeira, do resultado financeiro da WEG, sua pergunta. Eu gosto sempre de começar dizendo o seguinte: a WEG tem um diferencial muito importante e que ajuda as unidades de negócio, ajuda a gente a crescer, que é o que nós chamamos a flexibilidade financeira.

Então como a gente vê isso? Mantendo um balanço sólido, com liquidez de caixa, é uma prioridade para a gente. As oportunidades de captação que estavam frequentes nos últimos anos abaixo do custo de mercado, a que elas não existem mais, não estão mais disponíveis; mas por outro lado a gente está vivendo principalmente no Brasil o melhor momento de juros baixos da história.

Então colocando tudo isso junto a gente continua tendo acesso às principais estruturas e eficientes de alavancagem de financiamento e a gente deve continuar mantendo a relação dívida/caixa numa proporção adequada, positiva que suporte o crescimento da companhia, isso de um lado.

Do outro lado onde joga contra é a parte da alavancagem das dívidas que estão no exterior, que a gente também acompanhou o aumento das taxas de juros tanto dos mercados emergentes quanto dos maduros, a gente viu, por exemplo, a Libor subindo e a gente também deve ter algumas alavancagens, por exemplo México, África do sul e Colômbia. Isso tudo rouba um pouco desse resultado, tem mais despesa financeira.

Ao longo desse ano a gente vai trabalhar para reduzir essas alavancagens no mercado externo de forma que a gente trabalha hoje o melhor cenário ter um resultado financeiro neutro ao longo do ano. Não dá para dizer quando a gente vai conseguir zerar essas dívidas lá fora ou trocá-las por mais baratas, mas ao longo do ano a



gente vai trabalhar para que tenha um resultado neutro para 2019.

Sr. André Meneguetti Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores

Só complementando a questão do IR, na verdade a gente não tem expectativas de mudança em nenhum dos benefícios atuais, então JCP, Lei do Bem, isso deve continuar. Tem sempre essa questão do mix entre Brasil e exterior, então isso pode mudar um pouco; mas o cenário-base não é ter grandes mudanças do que a gente vem apresentando em termos de taxa efetiva para 2019.

Sr. Felipe Vinagre – Credit Suisse

Tá ótimo, obrigado.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Augusto Ensiki, HSBC.

Sr. Augusto Ensiki – HSBC

Oi bom dia, obrigado pelas perguntas. Uma bem rápida sobre o não recorrente de 26 milhões. O valor que você tinha divulgado no fato relevante no ano passado era de 46, não era? Então teve mudança esse valor ou vai sair o restante, o outro 20, no próximo tri? Obrigado.

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

Augusto bom dia. Essa pergunta tem a ver ao TCC do CADE que nós anunciamos lá em novembro. Então esse acordo foi no total de R\$ 46 milhões e divide em duas partes esse valor: uma parte é o valor que entra na despesa não operacional, aproximadamente R\$ 20 milhões, já entrou nesse 4T18 e já está devidamente dentro do resultado esse número lá.

E a outra parcela de R\$ 26 milhões, que foi a atualização monetária desde lá o início da apuração disso, da década de 90, que entrou na rubrica do resultado financeiro. Isso foi uma das principais razões que a gente teve resultado financeiro desfavorável. Então o total 46 dividido 20 milhões na parte operacional e 26 no resultado financeiro.

Sr. Augusto Ensiki – HSBC

Muito obrigado.

Operadora

Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

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

Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bom, muito obrigado mais uma vez pela participação na nossa conferência. Mesmo iniciando o ano com expectativa de crescimento menor em função da queda na carteira de projetos eólicos nós temos sim a expectativa de crescimento dos negócios maduros no Brasil e no exterior.

Esse crescimento traz também melhoria nas margens operacionais e ajudará a manter o retorno sobre o capital investido dentro dos padrões que a WEG tem apresentado ultimamente, apresentando o número atrativo, a expectativa é apresentar número atrativo então para 2019.

Bom dia a todos e até nossa próxima conferência.

Operadora

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