

WEG S.A.

Teleconferência – Resultados do 3º Trimestre de 2019

24 de outubro 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 3T19.



Informamos que estamos transmitindo esta teleconferência acompanhada dos slides em nosso site de relações com investidores no endereço [ri.weg.net](http://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 terceiro trimestre de 2019 da WEG S.A.

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

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

Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

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

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

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

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

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

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

Por favor, Sr. André Rodrigues, pode prosseguir.

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Bom dia a todos. Mais uma vez é um prazer estar como vocês para a conferência de resultados do 3T19.



Iniciando com os destaques do trimestre, a receita operacional líquida cresceu 3,5% em comparação ao 3T18. A boa performance dos negócios maduros no Brasil em conjunto com o crescimento do negócio de geração solar e o crescimento da receita de GTD no mercado externo têm suportado nosso desempenho, mesmo em um cenário de menor participação do negócio de geração eólica e de alguns sinais de desaceleração da economia global observados recentemente. Os detalhes sobre esse desempenho serão apresentados pelo Paulo mais à frente.

O segundo destaque foi o crescimento de 18,4% do EBITDA, que atingiu R\$ 579 milhões. A margem EBITDA cresceu 2,2 p.p. atingindo 17,3%. Essa marca é o resultado de uma combinação favorável de racionalização de custos, redução de despesas, ganhos de escala além do melhor mix de produtos vendidos. Por fim, tivemos a manutenção de bom nível de ROIC.

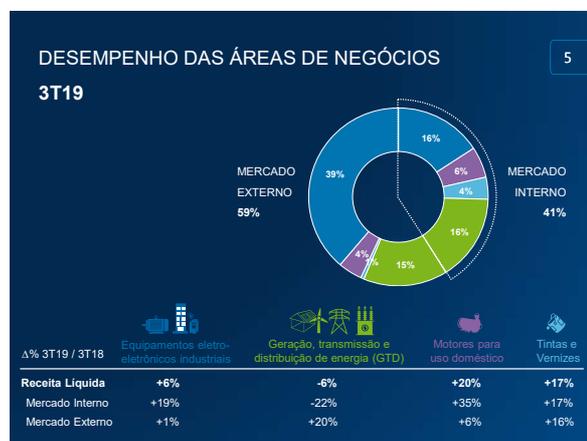


Na sequência, indo para o slide quatro temos mais detalhes do ROIC, que apresentou crescimento de 2 p.p. em relação ao 3T18 atingindo 19,2%. A consistência desse indicador nos últimos trimestres é reflexo da melhora da nossa performance operacional demonstrada pelo crescimento da receita e melhora da margem EBITDA, com a combinação da estratégia de desenvolvimento de negócios com retorno sobre capital investido atraente em conjunto com a disciplina na utilização do capital, demonstrada através da gestão do capital de giro e da otimização de nosso programa de investimentos.

Passo a palavra para o Paulo Polezi continuar.

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

Obrigado André, bom dia a todos. Passando para o slide cinco apresentamos a evolução das áreas de negócios nos diferentes mercados.



Começo pelos equipamentos eletroeletrônicos industriais no Brasil, segmento onde as vendas de equipamentos de ciclo curto continuam a apresentar bom desempenho, cujo destaque são os equipamentos seriados de automação e motores elétricos de baixa tensão, que vem apresentando melhora contínua nos últimos trimestres.

Adicionalmente, ao longo desse trimestre observamos uma concentração das vendas devido à nova regulação de eficiência energética para motores elétricos vigente no Brasil desde 1 de setembro. Outro ponto de destaque foi a melhora, ainda que tímida, da demanda por equipamentos de ciclo longo, painéis de automação e motores de alta tensão destinados a segmentos específicos como papel e celulose, óleo e gás e mineração. Vale ressaltar que essa melhora ainda se baseia na manutenção da base de ativos existentes.

Área de GTD no Brasil continua refletindo a menor participação de projetos de geração eólica. Por outro lado, os negócios de geração solar e de transmissão e distribuição continuam contribuindo positivamente, sobretudo nos produtos ligados aos leilões promovidos nos últimos anos.

Em motores para uso doméstico continuamos a observar um bom desempenho da receita apresentado desde o início deste ano no Brasil, fato esse ligado principalmente ao aumento de participação de mercado em segmentos importantes como o de máquinas de lavar roupa e ar-condicionado.

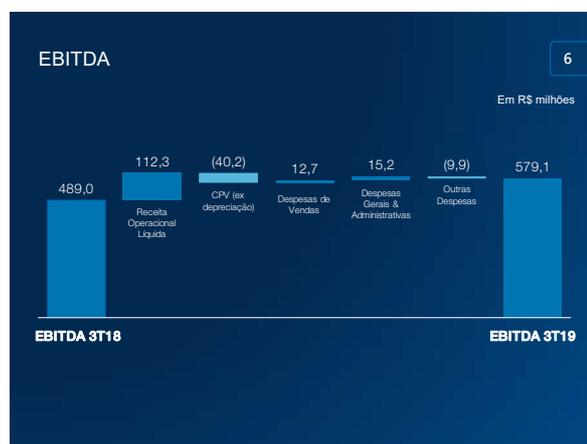
No negócio de tintas a boa performance deve-se principalmente ao aumento de participação em mercados e clientes estratégicos, assim como em projetos de manutenção em segmentos importantes como no setor de óleo e gás.

No exterior podemos observar demanda consistente por equipamentos de ciclo longo focada em projetos de aumento de capacidade e construção de novas fábricas em segmentos importantes para a WEG, como o óleo e gás, mineração, a água e saneamento. Para equipamentos de ciclo curto começamos a sentir sinais de desaceleração vindos principalmente da Europa e da Ásia, o que vem refletindo nas vendas de motores de baixa tensão e equipamentos seriados de automação.

Na área de GTD a maior contribuição foi do negócio de transformadores, em especial devido às sinergias já observadas entre operações nos EUA e no México e à boa carteira de pedidos nas fábricas de geradores na Índia e também nos EUA.

Em motores para uso doméstico apesar da menor receita da nossa operação na China conseguimos aumentar nossa participação em alguns clientes nos EUA e na Argentina, apesar dos problemas enfrentados pela economia deste país.

Em tintas o crescimento da receita é resultado da busca constante por novos clientes e ganhos de participação de mercado nos países da América Latina.

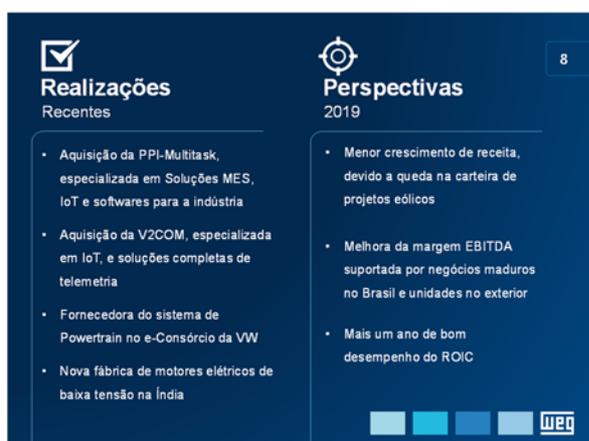


O slide número seis mostra a evolução do EBITDA no 3T19. O EBITDA cresceu 18,4% em relação ao 3T18. A margem EBITDA fechou trimestre em 17,3% apresentando evolução de 2,2 p.p. em relação ao 3T18, reflexo da racionalização de custos, redução de despesas, ganhos de escala, além do mix mais favorável de produtos vendidos em virtude da menor receita de geração eólica com característica de margens operacionais mais baixas.



Finalmente, no slide número 7 mostramos os investimentos em CAPEX nos últimos trimestres. No 3T19 os investimentos atingiram R\$ 134,2 milhões, sendo 37% destinados ao Brasil e 63% às unidades produtivas no exterior, apresentando crescimento em relação ao 3T18 principalmente em função do avanço dos investimentos na primeira fundição da WEG fora do Brasil, que está em fase final de construção no México e das novas fábricas na China, ampliação da capacidade de montagem de motores industriais e da primeira linha de produtos de automação.

Com isto finaliza minha parte e devolvo a palavra ao André.



recentemente a aquisição de dois novos negócios dando sequência à estratégia da companhia no desenvolvimento da área de negócios digitais, aumentando desta forma nossa oferta de soluções voltadas à indústria 4.0.

Em setembro anunciamos a aquisição do controle da PPI-Multitask, empresa especializada em soluções MES, IoT e softwares para a indústria, e no início deste mês anunciamos a aquisição do controle da V2COM, empresa especializada em IoT e soluções completas em telemetria.

O segundo ponto nós divulgamos este mês também a sequência da parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus para a fabricação no primeiro caminhão leve 100% elétrico do Brasil, o e-Delivery. A WEG será uma das empresas participantes do e-Consórcio, e nessa iniciativa seremos responsáveis pelo fornecimento do sistema Powertrain formado por um motor elétrico de tração mais o inversor de frequência, além de motores elétricos e inversores para sistemas auxiliares.

Outro destaque foi o anúncio realizado ontem sobre o investimento na nova fábrica de motores elétricos de baixa tensão na Índia, mercado bastante promissor, fortalecendo cada vez mais nossa presença como o player global de motores elétricos de baixa tensão.

Por último, gostaria de reafirmar que nossas expectativas para 2019 continuam as mesmas, com continuidade de crescimento de receita, porém em menor patamar em função da conhecida redução da carteira de projetos eólicos. Sobre as margens operacionais temos a expectativa de evolução da margem EBITDA em relação a 2018, tendo em conta o melhor desempenho dos negócios maduros no Brasil e a melhor rentabilidade das operações no exterior e manutenção de um bom nível de ROIC, suportado pelo crescimento da receita e da margem EBITDA ao longo do ano. Podemos agora começar a sessão de perguntas e respostas. Por favor operadora pode prosseguir.

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Muito obrigado Paulo. Concluindo a apresentação e antes de passar às perguntas eu gostaria de reforçar algumas realizações recentes e as perspectivas para o restante do ano. O primeiro ponto é que anunciamos




---

## 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 Rogério Araújo, UBS.

---

#### Sr. Rogério Araújo – UBS

Bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas da minha parte, a primeira com relação a essa nova regulação de eficiência energética. Se vocês puderem dar mais informações, primeiro se vale para todos os motores elétricos de baixa tensão inclusive linha branca; também quanto foi esse movimento de pré-compra, quanto vocês estimam que foi esse movimento de pré-compra, se ajudou bastante o trimestre; se poderia haver redução de vendas nos próximos trimestres devido a essa pré-compra; e também se a WEG chegou montar o estoque já que está para continuar vendendo até fevereiro; e o que esperar para esse nicho nesses próximos trimestres. Tem mais pré-venda, depois cai? É relevante, não é relevante? Essa a primeira pergunta, muito obrigado.

---

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

Rogério bom dia, Paulo Polezi aqui, vamos lá. Vamos falar um pouquinho desses impactos e tentar endereçar

suas dúvidas. De fato a gente teve concentração na receita nesse trimestre por um processo de antecipação de pedidos de motores que a gente chama IR2, a mudança na regulação. O que está entrando no lugar agora, a nova regulação, o chamado IR3, o mercado chama de motor premium, e ele podia ser comercializado até agosto, foi a data limite de fabricação... desculpa, data limite de fabricação e também de importação desses motores que têm rendimento inferior.

Essa regulação nova acabou gerando no mercado maior procura pelos motores IR2 por parte dos clientes em geral, uma vez que apesar de não poderem mais ser produzidos eles podem continuar sendo comercializados até fevereiro de 2020.

A tua primeira parte da pergunta, se vale para todos os motores é sim a resposta, vale para todos, e não se aplica para os motores de appliance, nesse caso eles não estão dentro desse pacote.

Falando um pouquinho do efeito a gente teve crescimento da ordem de 19% nessa área de negócios no Brasil nesse trimestre. Se a gente fosse normalizado sem esse efeito IR3 o que a gente pode falar é que ainda assim a gente continuaria crescendo dois dígitos no mercado interno nessa área de negócios.

Com relação aos próximos trimestres a gente é claro que formou estoque prevendo essa movimentação. Então até fevereiro pode ser que tenha efeito remanescente dessa, mas só no efeito comercial. Então é difícil antecipar agora porque a gente tem praticamente dois trimestres pela frente, o 4T deste ano e o 1T de 2020; mas a gente sempre procura olhar as vendas em termos anuais e então pode ser que tenha algum efeito, alguma movimentação entre trimestres - mas nada muito fora daquilo que já seria comercializado pelo mercado em geral.

---

#### Sr. Rogério Araújo – UBS

Perfeito Paulo obrigado. Minha segunda pergunta com relação ao ROIC. No call do 2T18 vocês mencionaram expectativa de ROIC sustentável na faixa de 15% a 17%; contudo esse ROIC veio aumentando desde então já está em 19 e a gente ainda não viu uma recuperação relevante de investimento no Brasil e nem melhora



relevante de investimentos de longo ciclo aqui e no resto do mundo. Então o que está explicando essa surpresa de ROIC versus a expectativa da companhia? Ou então um mix de coisas se vocês puderem listar a relevância?

E novamente a mesma pergunta: quanto é o ROIC esperado para os próximos anos, o ROIC sustentável na cabeça de vocês hoje até pensando já numa recuperação de investimento no Brasil que a esperada? Enfim, se vocês puderem falar um pouquinho mais dessa expectativa de ROIC seria ótimo, obrigado.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogério, André Rodrigues falando, vamos lá. O desempenho do ROIC tem melhorado nos últimos trimestres e a gente já tem falado que a combinação da estratégia de investimentos em novos negócios e com retornos atraentes, fatores operacionais que a gente está vendo o impacto positivo como ganhos de escala, eficiência na alocação de capital, têm suportado esse crescimento nos últimos trimestres. O lucro, o resultado tem melhorado e tudo isso vem aliado à nossa disciplina em alocação de capital, controle de capital de giro, tem ajudado nesse processo de crescimento.

Quando a gente começou o ano a gente tinha expectativa que a gente ia entregar a ROIC atraente e ele está vindo melhor do que foi o ano de 2018. Para os próximos anos a gente continua na expectativa que acabou reportando no teu relatório. O ROIC que a administração considera que é o ROIC razoável para a companhia é em torno de 15%, 17%, é algo em torno desse patamar. ROIC mais alto também a gente tem nossa disciplina de investimento de longo prazo para buscar crescimento, e pode ser que em determinado período no futuro nos permita ter um pouco mais de alocação de investimentos para suportar crescimentos em outros negócios.

Um exemplo, a gente acabou de anunciar ontem a fábrica de motores de baixa tensão na Índia para continuar nossa estratégia de crescimento em outros mercados. Então claro, o foco, o principal indicador de desempenho da companhia é o ROIC. Esse vai ser o foco da administração e se a gente puder suportar em

patamares acima do que é um pouco a expectativa que já descrevi, melhor ainda; mas fica difícil agora ter uma previsão mais de longo prazo de quanto isso poderia atingir.

---

**Sr. Rogério Araújo** – UBS

Perfeito André, obrigado. Se eu pudesse só um follow up dessa do ROIC: esses investimentos na indústria 4.0 da WEG ser talvez uma fornecedora de software para frente, o ROIC dessas operações é maior do que esse ROIC razoável para os próximos anos?

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Rogério, esses foram investimentos pequenos e ainda a participação desses negócios são muito pequenos dentro da companhia. Acho que isso vai ser mais relevante bem mais à frente. São empresas que têm rentabilidade positiva, que tem bons retornos; mas o impacto no ROIC consolidado nesse momento é imaterial.

---

**Sr. Rogério Araújo** – UBS

Perfeito, muito obrigado.

---

**Operadora**

A próxima pergunta vem de Alexandre Falcão, HSBC.

---

**Sr. Alexandre Falcão** – HSBC

Bom dia a todos. Na verdade queria que vocês comentassem um pouco sobre esse plano que a EPE divulgou faz uns 15 dias falando de investimento em subestação e em transmissão. Muda um pouco a perspectiva de vocês? Tem 6 bi teoricamente que é escalonado durante os próximos anos; mas eu queria saber um pouco se é um setor que dá para ficar um pouco mais animado em termos de ciclo longo.



E se pudesse só tocar para falar de estação levantadora, abaixadora de tensão, uma das coisas que vocês achavam que podia ter upside seria isso e smart grid. Como é que estão essas duas verticais? Obrigado.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Falcão bom dia, obrigado pela pergunta, é André Salgueiro. Vamos falar dos negócios de transmissão e distribuição no Brasil como um todo, acho que dá um panorama mais adequado em relação principalmente aos leilões que a gente teve nos últimos cinco anos - ou melhor, desde 2016 para cá. Então a gente teve volume grande de investimentos sendo alocado para esse segmento no Brasil através de uma série de linhas de transmissões que vão ser construídas, subestações ao longo dos próximos anos.

Então a perspectiva para esse segmento continua muito positiva para o mercado como um todo e para a WEG. Então a gente já vem reportando desde o começo do ano melhora dessa a unidade de negócio com boas perspectivas para os próximos dois, três anos. Então acho que esse é o panorama geral do negócio de T&D.

Com relação ao anúncio da EPE acho que mostra um pouco das perspectivas para esse segmento no médio e longo prazo, que ele deve continuar tendo investimentos direcionados para ele e a gente está bem posicionado no Brasil com uma solução completa de transformadores. Acho que é o único player aqui no Brasil que produz a faixa completa de transformadores e subestações. Então a gente está bem posicionado para conseguir aproveitar as oportunidades que a gente vai ver nesse mercado nos próximos anos.

---

**Sr. Alexandre Falcão** – HSBC

Tá ótimo, muito obrigado.

---

### Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, Banco do Brasil.

---

**Sra. Catherine Kiselar** – Banco do Brasil

Bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Aqui do meu lado algumas perguntas, a primeira delas em relação aos ganhos de energia que vocês comentaram ao longo do tempo em que as operações de T&D nos EUA e México. Vocês poderiam quantificar, se tem a possibilidade, para a gente entender melhor esses ganhos? E aí eu faço em seguida a próxima pergunta.

---

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

O áudio da sua pergunta não estava muito bom aqui pra gente. Só recapitulando, a primeira parte da sua pergunta é relacionada a T&D no México, é isso?

---

**Sra. Catherine Kiselar** – Banco do Brasil

Isso, vou fazer novamente a pergunta. Melhorou agora o áudio?

---

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

Melhorou um pouco.

---

**Sra. Catherine Kiselar** – Banco do Brasil

Perfeito. Minha pergunta é em relação aos ganhos de sinergia que vocês têm comentado nos nossos calls one-on-one e também nos últimos resultados em relação a ganhos de sinergia entre as operações de T&D em EUA e México, se vocês poderiam comentar um pouquinho mais para a gente e quantificar esses ganhos?

---

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

Ok. De fato a gente tem reportado melhora considerável na rentabilidade das operações nos EUA e México e sem



dúvida a operação da aquisição que a WEG fez em 2017 que nós chamamos de negócio WEG Transformadores USA tem sido o principal fator dessa melhora.

Recentemente a gente começou a realizar as primeiras vendas de transformadores de grande porte produzidos no México para a base de clientes dessa operação. A gente sempre teve essa capacidade produtiva no México, mas a gente não tinha claramente o canal de vendas estabelecido nos EUA e essa aquisição possibilitou esse caminho novo pra gente. Então o primeiro exemplo, o primeiro fator é que a gente consegue alocar capacidade que a gente tinha de produção disponível no México no mercado americano através dessa operação. Lembrando que lá nos EUA essa empresa já era no momento da aquisição líder do mercado de fornecimento de equipamentos para o segmento de energias renováveis, eólica e solar, e isso também coloca a WEG numa posição de destaque nesse mercado que a gente não tinha participação até então no segundo exemplo, e por fim isso se traduz também numa questão de rentabilidade. A gente entrou nesse negócio sabidamente com retorno, margem muito baixa. Através desses esforços nesse período a gente superou campo negativo e ela tende a continuar recuperando ao longo desse ano.

A gente ainda tem outro fator de sinergia com relação à fabricação de componentes, que muitos dos componentes que eram suprimidos pelo mercado americano acabam sendo possíveis de ser supridos pela nossa operação do México.

Então a combinação de todos esses fatores ajuda bastante a sinergia, ajuda a trazer melhor rentabilidade e a WEG vem ganhando participação de mercado nos EUA nessa área de negócios.

---

**Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil**

Maravilha, muito obrigada. Minha segunda pergunta é em relação a custos. A gente vem observando ganhos de eficiência e produtividade em custos, marginais em relação às receitas e a gente vê que é fruto das iniciativas que a companhia tem divulgado e colocado em prática. Eu queria saber se essa melhoria de patamar de custos ela é sustentável, se a perspectiva é melhorar

ao longo do tempo e o que a gente pode esperar para 19 e 20.

---

**Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores**

Oi Catherine é André Salgueiro aqui, obrigado pela pergunta. Na verdade a questão de custos uma parcela significativa do nosso custo está ligada a materiais, e os principais dentro do grupo de materiais são os metais: então o cobre, o alumínio e o aço. São commodities globais que têm flutuação de preço de acordo com as características do mercado.

Obviamente a gente faz alguns mecanismos de hedge para ter certa previsibilidade com relação a esses custos, mas a gente está muito mais exposto aos movimentos macro e aos preços dessas commodities a níveis globais, o que acabou por impactar nosso custo no médio prazo. Então é algo que a gente não tem muito controle apesar da escala que a gente tem, o poder de negociação com alguns fornecedores para ter uma certa previsibilidade - mas o preço dessas commodities acabam flutuando em relação às tendências macroeconômicas e principalmente ao crescimento global.

---

**Sra. Catherine Kiselar – Banco do Brasil**

Excelente, perfeito, estaremos monitorando por aqui. Só se me permitem uma terceira pergunta até fazendo um follow up da pergunta anterior do colega Falcão, em relação aos níveis de energia a gente tem visto aquecimento das notícias ultimamente. Em relação aos pré-contratos da WEG e perspectiva de negócios na visão da WEG tem melhorado? Vocês poderiam adiantar se a sensibilidade da WEG em relação a esse mercado? Agradeço também.

---

**Sr. André Salgueiro – Gerente de Relações com Investidores**

Na verdade, como falei na resposta anterior acho que as perspectivas para o negócio de transmissão e distribuição são bastante positivas para os próximos anos por conta de todos esses leilões de investimento



que serão direcionados a esses projetos ao longo dos próximos anos. E o que a gente consegue ver dentro da nossa carteira de pedidos é que a carteira de pedidos vem melhorando ano a ano. Então isso sinaliza boas perspectivas para os próximos anos.

---

**Sra. Catherine Kiselar** – Banco do Brasil

Perfeito ok, muito obrigada pelas respostas, parabéns pelos resultados mais uma vez.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG Pactual.

---

**Sr. Lucas Marchiori** – BTG Pactual

Oi pessoal bom dia, obrigado pelo call, parabéns pelos resultados. Duas questões rápidas, eu fiquei com uma dúvida nesse projeto da Índia: esse lançamento se vocês puderem comentar quais especificamente são as oportunidades que vocês estão vendo lá e se a ideia desse projeto é atender à demanda de motor elétrico que vai vir da refinaria de Omã, ou seja, se ela seria uma plataforma dedicada para esse projeto de oil and gas no Oriente Médio, se esse seria o racional para a instalação dessa fábrica na Índia, essa a primeira questão.

A segunda sobre o e-Consórcio com a Volkswagen. Vocês poderiam explicar como está o andamento? Vocês já estão em Resende? A Volkswagen já está comercializando ou negociando contratos para o e-Delivery além do contrato da Ambev ou ainda é só fase de desenvolvimento? Se puderem dar um status desse projeto seria legal, obrigado.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Oi Lucas, André Rodrigues. Vou começar a falar sobre essa divulgação da Índia. Acho que vale a pena falar como a gente começou na Índia. A gente já está na Índia desde 2011. A gente construiu uma fábrica de motores

de indução e gerador de média e alta tensão e desde então a gente já tem uma participação de mercado relevante nesse país para esse tipo de produto.

Por que a WEG tomou essa decisão? Primeiro, para motor de baixa tensão a Índia é mercado muito interessante, e tamanho de mercado a gente está falando de alguma coisa similar em termos de valor ao mercado brasileiro e com muitas perspectivas de crescimento. A gente tem que lembrar que a Índia ainda está investindo muito em infraestrutura e irrigação é um segmento muito importante do país e de toda bomba tem motor elétrico, de forma bem resumida.

Então a gente já está bem estruturado. A gente já tem uma empresa, essa unidade da Índia já tem 800 colaboradores. Do jeito da WEG quando a gente montou a fábrica a gente comprou um terreno grande e chegou momento agora da gente construir nossa fábrica de motor de baixa tensão que ela começa agora no começo desse próximo ano, a gente está na fase de projetos, e em 2021 ela vai começar a operar para começar então essa oportunidade de mover esse negócio onde a WEG já é o principal negócio global da WEG, e entrar no novo país - um país com muitas oportunidades de crescimento.

Isso não está relacionado ao projeto de Omã, por que o projeto de Omã é uma coisa mais recente e essa fábrica só vai ficar pronta em 2021 e Omã é um projeto onde a gente vai fornecer vários tipos de motores, motores de especialidade. Então um exemplo motores de explosão vêm de Portugal, uma parte vai do Brasil, uma parte vai da China. Então essa a ideia da gente começar na Índia é uma coisa muito mais focada para o mercado indiano. Esse é o foco que a gente tem nesse momento.

Com relação ao e-consórcio já foi divulgado oficialmente e a WEG então faz parte do e-consórcio. Esse anúncio é uma sequência da parceria com a MAN Latin America para a fabricação do primeiro caminhão 100% elétrico no Brasil. A WEG então oficialmente é uma das empresas que fazem parte disso e ela vai dividir a responsabilidade na montagem dos caminhões dentro do complexo de Resende, e ela vai fornecer então todo o sistema de Powertrain, que consiste do motor elétrico de tração, o inversor de frequência e também os motores elétricos e inversores para sistemas auxiliares.



A expectativa é a Volkswagen começar a comercializar esses caminhões no final de 2020. O que tem de concreto, tem o pedido de 1600 unidades da empresa que testou o caminho, que ficou testando por um ano, e é claro que agora começa, com esse anúncio começa então o desenvolvimento comercial. Obviamente não é só a esse cliente que vai comprar esse produto, e também lembrando que essa fábrica aqui no Brasil é a plataforma de exportação desses caminhões da Volkswagen.

Então acho que é muito positivo porque concretiza algo que começou com o projeto de pesquisa e desenvolvimento e agora já virou produto e já está confirmada nossa participação dentro desse projeto como fornecedor do Powertrain.

---

**Sr. Lucas Marchiori** – BTG Pactual

Tá ótimo André. Só para fechar, além do contrato dessa empresa que está fechando você não tem mais nenhum outro hoje para o Delivery?

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

É a Volks que está coordenando isso, está desenvolvendo isso e por enquanto a gente está focado nele.

---

**Sr. Lucas Marchiori** – BTG Pactual

Tá ótimo, obrigado André, valeu.

---

**Operadora**

A próxima pergunta vem de Jorge Lourenção, Morgan Stanley.

---

**Sr. Lucas Barbosa** – Morgan Stanley

Bom dia André e Paulo, na verdade aqui é Lucas Barbosa, parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é sobre o segmento de

equipamentos eletroeletrônicos industriais no mercado interno. Eu queria entender se vocês tiveram alguma movimentação de aumento de preços para produtos seriados especialmente nos motores IR2 e se vocês têm algum aumento de preço planejado para o futuro. Essa minha pergunta, muito obrigado.

---

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

Lucas bom dia, obrigado pela pergunta. Nesse trimestre a gente não teve uma questão de mudança de preço, aumento de preço por aqui. Na verdade o que acontece é que o produto, nosso produto que tem eficiência nível II em relação ao nível III, o nível III ele tem outra forma construtiva, ele tem custo um pouco mais caro e portanto de tem preço um pouco maior também. Então o mercado sabendo disso tem procura maior pelo IR2; mas não necessariamente teve alguma mudança em termos de preço, nada disso.

A companhia, só lembrando como a WEG trata, uma vez por ano, em geral no começo do ano, a companhia tem essa prática de repassar os custos que teve no ano anterior e então em geral a gente trabalha como política de aumentar o preço uma vez por ano, no início do ano. Então esse movimento não mudou em nada e isso e a gente no começo do ano que vem vai avaliar os impactos inflacionários, custos de matéria-prima e ver se é viável repassar aumento de preços no começo do ano. Mas normalmente, não influenciado pela mudança de eficiência de nossos produtos.

---

**Sr. Lucas Barbosa** – Morgan Stanley

Ótimo Paulo, muitíssimo obrigado e bom dia.

---

**Operadora**

A próxima pergunta vem de Daniel Salomão, Argo Capital.



---

**Sr. Daniel Salomão** – Argo Capital

Bom dia a todos. Minha pergunta eu queria voltar na questão dos custos e entender se todo aquele ganho de margem bruta que apareceu ele é 100% vindo das matérias-primas como vocês comentam no release ou se tem algum impacto de diluição de custo maior, até por conta da concentração dos motores IR2 que teve no trimestre, se dá para esperar que a margem bruta, o nível de custos fique parecido para o próximo trimestre, essa a primeira pergunta.

A segunda ainda relacionada a custo: quanto tempo demora para sentir o efeito das matérias-primas, ou seja, qual é o lag que passa no resultado de vocês de uma alta o queda do cobre, do aço, do alumínio? Obrigado e bom dia a todos.

---

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

Daniel bom dia, Paulo Polezi aqui, obrigado pela tua pergunta. Olhando de fato o principal fator de impulso da margem nesse trimestre foi a questão de custos. A gente teve outras questões que foi o mix, mas de forma geral a melhor forma de entender esse impacto na margem da WEG nesse trimestre é uma combinação de vários fatores. A gente descreveu um pouco isso, mas acho que vale a pena detalhar um pouco mais para você.

A gente tem nossos negócios maduros no Brasil, principalmente os negócios de automação e geração de energia são negócios que vêm tendo uma operação mais eficiente, mais rentável. Esse é um fator de ganho, então a economia brasileira ajudando, primeiro lugar.

Segundo lugar um pouco voltando a resposta que dei a colega sua que fez da operação nos EUA. Então em geral as operações no exterior também estão melhores, com destaque para a operação nos EUA no setor de transformadores. Então a margem lá melhorou bastante, no consolidado aqui melhora também.

E o terceiro fator que a gente enumera é questão de mix, e esse mix de dois componentes: o primeiro componente já sabido por todos que a questão do eólico. Nossa carteira ano passado nessa época em teve

representação muito grande. A gente explica que o eólico é um negócio que tem margem EBITDA menor, porém ROIC adequado a nossos negócios. Ele teve índice menor agora, ele tem efeito positivo na margem.

É claro que o segundo, a segunda derivada desse efeito seria uma concentração grande nos motores elétricos por esse efeito de IR2 e IR3, que também é equipamento que a gente tem margem muito boa.

Por fim, a gente teve um efeito positivo nas despesas de SG&A que reduziram 5% em relação ao ano passado. Então de novo é uma combinação de todos os efeitos. Os custos ajudaram bastante, mas esses efeitos de melhora no exterior e mix também foram de destaque.

A segunda parte da tua pergunta na medida que a gente tem volatilidade nos custos para cima ou para baixo e quanto tempo elas levam para refletir nos resultados, é difícil porque a WEG é muito diversificada; mas para os negócios maduros da para te dizer que é no horizonte de um ano, no máximo um ano esses efeitos são percebidos no nosso negócio.

---

**Sr. Daniel Salomão** – Argo Capital

Tá ok e só para... então a expectativa pelo menos na parte de margem, dado que esses negócios maduros continuam com perspectiva boa como vocês comentaram, é manutenção de margem num patamar um pouco mais elevado do que entregou no 1S?

---

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

A gente... é delicado a gente afirmar o comportamento das margens daqui para frente; mas ela deve operar nesse patamar médio desse ano. Aí depende de outros fatores da economia que é muito difícil prever nesse momento, mas acho que uma boa referência foi a média que a gente teve ao longo de 2019.

---

**Sr. Daniel Salomão** – Argo Capital

Tá ótimo, tá bom, obrigado e bom dia a todos.



---

## Operadora

A próxima pergunta vem de Rogério Araújo, UBS.

---

### Sr. Rogério Araújo – UBS

Pessoal, obrigado pelo follow up. Na verdade eu queria saber a cabeça de vocês para o leilão de energia, o A-6 da semana passada, acho que tinha operações até 2025, as impressões que vocês tiveram sobre a relevância, o preço de energia eólica e solar e também um pouco do timing dos investimentos para a carteira da WEG, se vocês tinham já algum contato com algum dos ganhadores, enfim, um pouquinho dessa percepção, obrigado.

---

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

Oi Rogério é Paulo aqui de novo, obrigado pela pergunta, vou dar um panorama um pouquinho desse leilão, do que significa para o mercado e para a WEG. A gente tem uma visão de que para nossos negócios o leilão se mostrou muito positivo porque ele indica aumento na demanda de energia no nosso país, acho que essa é a primeira mensagem que a gente consegue visualizar.

Também a reboque disso vem uma expectativa positiva quanto à retomada dos investimentos nos projetos de bens de capital, que são muito vinculados a novos leilões de forma geral. Os números do leilão um pouquinho: foram 2,9 GW de capacidade instalada e aproximadamente 11 bilhões de investimento no total do certame.

Falando um pouquinho dos nossos produtos, nossas soluções, começo falando rapidamente do eólico. O eólico teve preço que recuperou em torno de R\$ 99. Ele foi um preço melhor do que o último leilão que teve A-4. Foram um total de 6 empreendimentos, R\$ 4,5 bilhões de oportunidades e para a WEG nós cotamos alguns destes, não tínhamos nenhum pré-contrato assinado.

Boa parte dos projetos ainda não tem fornecedor definido, então não nos permite buscar oportunidades nesses seis empreendimentos do eólico. Temos uma

máquina atualizada de 4,2 GW que nos permite concorrer de igual para igual no mercado.

Indo para o solar a mesma coisa do eólico: teve uma questão de preço melhor que o último leilão também. Foram quatro empreendimentos, R\$ 2,1 bilhões e nesse caso bem parecido com o eólico, a WEG cotou alguns clientes, não chegou a ter nenhum pré-contrato e a gente tem track-record já bem positivo no setor das usinas solares e também nós podemos ir buscar contratos nesse pacote porque a gente sabe que a maioria ainda não tem fornecedor definido.

Indo um pouquinho para a hidrelétrica e as térmicas, nesse caso a WEG está um pouco melhor posicionada nesse caso. Também a gente notou recuperação no preço médio. No caso das hidrelétricas foram 27 empreendimentos. A gente consegue fornecer para 25 deles pelo nosso portfólio de produto e esses 25 estão ligados especificamente a PCHs e CGHs. Desse universo, a gente pode passar nesse momento 4 deles já foram fechados com equipamentos da WEG e os demais a gente está trabalhando em cotações e a gente tem uma chance real grande de fornecimento de geradores de turbinas.

Na parte térmica a gente divide em gás natural e também biomassa. Primeiro o gás natural a gente viu foram 3 empreendimentos, R\$ 2 bilhões. A gente nesse caso de gás natural WEG no nosso portfólio a gente não tem soluções diretamente para térmicas grandes, mas a gente pode ter chances nos projetos menores onde a gente vai focar.

Por fim, biomassa nós vimos que foram 6 empreendimentos, quase R\$ 800 milhões e nesse caso a gente está bem posicionado, temos chance de participar praticamente de todos e desses seis, 3 deles a gente já tem fornecimento WEG, a WEG já fornecedora deles e 3 estão em fase de implementação e a gente consegue buscar também.

Então de forma geral esse leilão foi muito positivo para o mercado, para nosso país e vai gerar boas oportunidades de negócio para a WEG também.



---

**Sr. Rogério Araújo** – UBS

Prefeito Paulo obrigado. Você consegue falar um pouquinho do timing do investimento? Quando esses leilões a WEG vai gerar em receita?

---

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

Varia muito de projeto para projeto, Rogério. Em geral os solares são mais rápidos e de biomassa também e os mais demorados, mais longos vão para a PCHs e a parte eólica. Então a partir do ano que vem a gente já pode haver oportunidades e isso vai durar até o final da data seis anos à frente. Mas é muito variável, é difícil nesse momento prevê; mas ele vai completar esse escopo de cinco anos com certeza.

---

**Sr. Rogério Araújo** – UBS

Perfeito muito obrigado.

---

**Operadora**

A próxima pergunta vem de Augusto Ensiki, HSBC.

---

**Sr. Augusto Ensiki** – HSBC

Bom dia a todos. Minha pergunta sobre os negócios digitais. Nós vimos que vocês fizeram mais aquisições relacionadas a IoT e software. Tem alguma novidade ou informação adicional que vocês podem falar sobre a iniciativa ou a estratégia? Obrigado.

---

**Sr. André Luís Rodrigues** – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro

Então Augusto, obrigado pela pergunta. Qual foi o racional dessas aquisições? Está seguindo o que a gente divulgou da recente criação da nova área de negócios digitais da companhia. Isso permite à WEG oferecer soluções voltadas à indústria 4.0.

Uma forma bem simplificada para descrever no call a indústria 4.0 tem uma pirâmide de soluções e tudo começa, a primeira camada com toda a parte de sensoriamento onde a companhia já tem vários produtos e o último a ser desenvolvido foi o Motor Scan, que é um chip que você coloca do lado externo no motor e você consegue medir a temperatura, rotação, vibração.

As aquisições que nós fizemos ela completa, é a solução para as duas camadas seguintes: a camada de comunicação e protocolos através da V2COM, e o principal produto da V2COM são soluções de hardware e software relativas à conectividade e serviços de plataforma IoT e também à solução completa de telemedição de sistemas de energia elétrica e também com a ligação com o smart grid, que é um produto que a gente fábrica.

A camada seguinte, a parte de sensoriamento, a parte de comunicação e protocolo e a parte de sistemas de gerenciamento de manufatura, e aí chegou a vez então da PPI-Multitask, que foi a empresa, a primeira que a gente anunciou no final de setembro, e o principal produto da PPI é o MES, Manufacturing Execution System. É um dos mais conceituados softwares de integração de sistemas corporativos, e os sistemas vivos de fábricas.

Então vamos lá. Você primeiro tem um sensor. Você precisa extrair as informações desse sensor através de equipamentos e através da telemetria para enviar para um software de controle e gestão e aí esse software é o MES. Então mostra que a gente está muito bem. Começamos recentemente mas a gente já começa bem estruturado em termos da nossa estratégia, e nossa capacidade então de completar, cada vez mais completar rapidamente essa camada, essas camadas de oferta de produtos e serviços.

Acho que nesse primeiro momento é nisso que a gente está concentrado, até porque quando a gente fala de soluções digitais é um mundo que pode ter diversas aplicações, diversos tamanhos, e do jeito da WEG a gente quer focar primeiro, extrair o máximo desses negócios como complemento dos produtos existentes e cada vez mais oferecer soluções aos nossos clientes da indústria. Esse foi o racional.



Pode acontecer no futuro mais desenvolvimento e aquisições? Pode acontecer sim. A companhia tem estudado bastante coisa, mas nada que vai fugir um pouco desse escopo e dessa estratégia que a gente desenvolveu.

---

**Sr. Augusto Ensiki – HSBC**

Muito informativo, obrigado.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta vem de Murilo Freiburger, Bank of America.

---

**Sr. Murilo Freiburger – Bank of America**

Bom dia a todos, obrigado pelo call, pessoal. Do nosso lado dois pontos: a gente queria conversar um pouquinho de desaceleração global para ver a visão de vocês com relação ao que vocês estão sentindo nos principais mercados fora do Brasil, se isso poderia eventualmente impactar o ritmo que a gente está vendo de expansão nas receitas internacionais nos próximos trimestres.

Na outra ponta a empresa tem market share também relativamente baixo na maioria dos mercados, está entrando em vários nichos novos e então isso acabar offsetting um pouco esse movimento de desaceleração global. Então se vocês pudessem dar um pouquinho de cor com relação a isso.

O segundo ponto sei que vocês já falaram pouquinho, mas com relação à geração distribuída, se a gente pudesse ter uma noção de como está o ritmo de crescimento, perspectiva futura, enfim, alguma cor com relação ao tamanho que isso pode atingir dentro da empresa como um todo, enfim, porque parece ser um segmento dentro de GTD que tem maior potencial para a geração de receita pensando no horizonte de médio e longo prazo. Enfim são esses dois pontos que a gente queria escutar um pouquinho mais de vocês.

---

**Sr. André Luís Rodrigues – Diretor Superintendente Administrativo Financeiro**

Murilo obrigado, André Rodrigues falando. Vamos começar então, eu respondo a primeira pergunta sobre os sinais de desaceleração global. Sim, a gente tem encontrado isso principalmente nos últimos dois meses, mudando a tendência que a gente vinha reportando até o 2T19.

Acho que é bom lembrar que esse movimento é muito mais concentrado em produtos de ciclo curto. Como você já sabe, a gente tem visibilidade menor de carteira para produtos de ciclo curto fora do Brasil, visibilidade de dois, três, quatro meses no máximo. É isso que a gente consegue enxergar.

Mas acho que é importante falar também que a demanda de produtos de ciclo longo continua boa, continua positiva. Essa demanda está sendo formada por projetos de aumento de capacidade, de construção de novas fábricas em segmentos de mercado importantes para a WEG. Posso ressaltar óleo e gás, mineração, água e saneamento. Também acho que é importante lembrar que essa tomada de decisão sobre esses projetos aconteceram a um, dois nos atrás e por isso eles são pouco impactados pela desaceleração da economia global neste momento.

Acho que mesmo com esses primeiros sinais é também importante falar que em moedas locais a gente apresentou no trimestre crescimento de 10,2% nas principais regiões. Como você colocou também na tua pergunta, a gente também tem continuado, a gente está em processo contínuo de ganho de market share e lançamento de produtos e diversos mercados e por isso muitas vezes a gente sente menos esses efeitos macroeconômicos.

Acho que nessa situação de sinais de desaceleração eu prefiro enxergar a metade do copo cheio. Acho que a WEG ainda tem muitas oportunidades. A gente tem anunciado lá fora alguns agreements muito importantes de coisas que a gente não tinha participação. A refinaria de Omã foi um deles, outro exemplo o contrato com a Arkema para a reposição de motores de baixa eficiência na Europa. A gente já está buscando mercados, olhando



para frente um mercado importante como o da Índia que a gente já está se estruturando.

Então acho que a WEG, pelo fato de ela ter participação em alguns negócios pequenos fora do Brasil, acho que a gente acaba tendo mais oportunidade e consegue, acaba sentindo mas sentindo menos isso. A pergunta sobre o solar o André vai falar um pouquinho.

---

**Sr. André Salgueiro** – Gerente de Relações com Investidores

Murilo, André Salgueiro aqui. Com relação à GD acho que a gente vem reportando ao longo dos últimos trimestres que GD tem sido uma grande surpresa, acho que não só para a WEG mas para o mercado como um todo. Acho que todo mundo sabia do potencial, mas acho que ninguém estimava que ia se desenvolver num ritmo que está se desenvolvendo. Então é mais um ano de bom desempenho para a geração solar, principalmente para a parte de geração solar distribuída. Acho que a gente já falou em outros calls, o Brasil tem uma condição muito favorável para esse tipo de projeto e então radiação solar, custo de energia e outros fatores acabam sendo muito favoráveis para o desenvolvimento desse negócio.

A gente tem um modelo de negócio que a gente acredita que funciona muito bem através dos integradores. Então a gente não atua na ponta vendendo direto para o cliente final e isso tem-se provado bastante positivo, e a gente também está investindo para estar bem posicionado nesse segmento. Acho que o último anúncio foi um novo galpão próximo ao porto de Itajaí em Santa Catarina com capacidade maior instalada para a gente fazer a separação desses kits e continuar fornecendo para atender essa demanda crescente no mercado de GD.

Obviamente tem a questão regulatória que está sendo discutida na audiência pública da Aneel. Pode ter alguma mudança principalmente se não me engano a partir de março do ano que vem. A discussão ela vale para todos os clientes, mas com foco maior na geração remota, que são aqueles clientes que fazem mini fazendas solares para compartilhar energia. Então podemos ter algum impacto, mas acho que é importante lembrar que do nosso faturamento atual de

GD grande parte vem do pequeno varejo, que a geração local e que tende a ser menos afetada com essa mudança regulatória. Então a perspectiva continua bastante positiva e a gente espera ter boas oportunidades para esse negócio ao longo dos próximos anos.

---

**Sr. Murilo Freiburger** – Bank of America

Excelente senhores, muito obrigado pelas respostas, bem completo.

---

**Operadora**

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

Mais uma vez muito obrigado a todos vocês pela participação nessa divulgação dos resultados do 3T. Gostaria de encerrar reforçando o convite que nós fizemos recentemente através do nosso Mail e o site de RI da realização do WEG Day 22 de novembro em Nova York e 28 e 29 de novembro em Jaraguá do Sul. Espero encontrá-los em breve então. Muito obrigado e até a próxima.

---

**Operadora**

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

---