

WEG S.A.

Áudio Conferência – Resultados do 3º Trimestre de 2016

27 de Outubro de 2016 – 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 José 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 3T16.

### Teleconferência de Resultados 3T16

Foco nas Margens e Retornos em Ambiente de Retomada Lenta



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.

Estamos transmitindo simultaneamente esta áudio conferência acompanhada de slides com acesso pelo site de relações com investidores da WEG no endereço [www.weg.net/ri](http://www.weg.net/ri). Lembramos que estamos gravando esta áudio conferência e após sua conclusão o áudio estará disponível em nosso website de RI. Jornalistas

devem encaminhar suas perguntas à assessoria de imprensa pelo telefone (47) 3276 4295.

### Exoneração de Responsabilidades

*Este é um documento de apoio para a áudioconferência de resultados do terceiro trimestre de 2016 da WEG S.A.*

Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a áudioconferência 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 nesse 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 LAIIDA (EBITDA) – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização; e LAIBR (EBIT) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido são apresentadas de acordo com a Instrução nº 527 emitida pela CVM em 04 de outubro de 2012.



WEG S.A. – Áudio-conferência de resultados 3T16 | 2

Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a áudio conferência acerca de eventos futuros, à perspectiva de novos 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 áudio conferência 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 Relações com Investidores; Wilson Watzko, Diretor de Controladoria e Luis Fernando Oliveira, Gerente de Relações com Investidores da WEG.

Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

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

Bom dia a todos. Mais uma vez é um prazer estar com vocês para esta conferência dos resultados do 3T16.

### Principais destaques Terceiro Trimestre 2016

01

Ambiente de negócios ainda difícil. No Brasil, não há retração adicional, mas recuperação será longa.

Receita Operacional Líquida de R\$ 2.238,1 milhões, com queda de 12,1% sobre 3T15 e queda de 4,2% sobre 2T16.

02

Foco na preservação de margens e retornos e na geração de caixa, com resultados positivos

EBITDA de R\$ 338,1 milhões, com margem de 15,1%, -14,4% sobre 3T15 e 3,7% sobre 2T16.

Lucro Líquido de R\$ 257,0 milhões, com margem líquida de 11,5%, -3,2% sobre 3T15 e 0,8% sobre 2T16.

03

Continua disciplina na aplicação do capital, aumento de produtividade e eficiência operacional.

Investimentos de R\$ 243,0 milhões, 28% nas unidades no Brasil e 72% em projetos de expansão no exterior. China e México continuam sendo destaque, com busca de otimização de capacidade.

Geração de Caixa Operacional de R\$ 1.589,2 milhões no período até o final de setembro de 2016, com ganhos de eficiência no gerenciamento do capital de giro.



WEG S.A. – Áudio conferência de resultados 3T16 | 3

Iniciando pelos principais pontos do trimestre cobriremos no item um as receitas, e com relação a este item continuamos enfrentando um ambiente de negócios que ainda é difícil. No exterior o crescimento é baixo e segmentos importantes continuam sofrendo com preços baixos para seus produtos sem investimentos para expansão ou modernização.

Com relação ao Brasil temos o sentimento de que não há retração adicional, antes pelo contrário: a expectativa é que a economia brasileira vai se recuperar. Existem alguns movimentos do governo que tem animado a economia, por exemplo, vemos o reflexo disso no câmbio, e isso acaba trazendo a crença que a situação vai ficar melhor.

Com isso existem motivos para um otimismo cauteloso, mas na prática ainda não houve mudança. Desta forma nesse trimestre a receita operacional líquida caiu 12,1% em comparação com ano anterior, parte pelo desempenho do Brasil e parte pelo impacto negativo da taxa de câmbio na conversão das moedas.

No segundo destaque, destacamos os ajustes operacionais que estamos realizando. Nosso foco é em um ambiente ainda desfavorável como o atual preservar as margens e os retornos mantendo a capacidade de reação. Nós achamos, assim como o consenso de mercado, que há motivos para ser

cautelosamente otimistas; mas enquanto isso o nosso esforço é de preservar as margens e os retornos.

Nos últimos trimestres mostramos resiliência na margem de EBITDA. Nesse trimestre, como prova que estamos no caminho certo, melhoramos atingindo 15,1% de margem. O lucro líquido mostrou estabilidade comparado com 2T16 com margem de 11,5, em leve recuperação.

Finalizando com o terceiro destaque ressaltamos a nossa política... desculpa, a nossa disciplina do uso do capital e aplicação de caixa destacando dois pontos: continuamos ganhando eficiência na gestão do capital de giro operacional com resultados evidentes na geração de caixa; e ajustamos a velocidade de expansão orgânica para otimizar a utilização da capacidade.

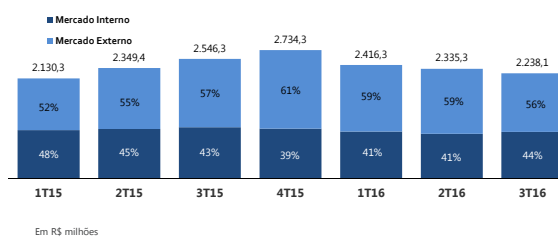
Fecho essa introdução e passo a palavra ao Paulo para continuarmos. Por favor, Paulo.

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

Obrigado André, bom dia a todos. Eu passo agora para o slide número 4 para detalhar o comportamento das receitas nos diferentes mercados nesse trimestre.

### Receita Operacional Líquida Evolução Trimestral

Receita Operacional Líquida  
R\$ 2.238,1 milhões, com queda de 12,1% sobre 3T15 e queda de 4,2% sobre 2T16



WEG S.A. – Áudio conferência de resultados 3T16 | 4

Começando pelo mercado doméstico; se após as mudanças políticas recentes não houve retração adicional na prática ainda não houve o efeito positivo e o ambiente continua difícil.

Em alguns segmentos temos conseguido recompor os preços de venda com repasse de custos mais elevados,

mas sem compensar totalmente o efeito da queda de volume. Assim, no mercado interno vimos uma queda de aproximadamente 9% sobre o 3T15.

Fora do Brasil continuamos enfrentando um mercado em crescimento baixo, investimento retraído em diversos segmentos importantes, principalmente aqueles relacionados às commodities como mineração e petróleo. Contudo é importante lembrar que este é um ambiente digamos assim normal, ainda que difícil, ou seja, a diversificação funciona na WEG como uma ferramenta de redução de risco. Ainda assim as receitas no mercado externo nesse trimestre mostraram queda de 14,5% em relação ao 3T15, isso medido em reais, uma queda de 6,6% medida em dólares e de 1,6% nas respectivas moedas locais.

Nas áreas de negócio podemos observar que o desempenho de equipamentos eletroeletrônicos e industriais continua afetado pelo baixo crescimento econômico e consequente retração no investimento industrial global. Mercados importantes como mineração e petróleo sofrem com a queda de preço das commodities e têm efeito na cadeia produtiva. Assim, para crescer nós temos que explorar novos mercados e também novos produtos.

Já no Brasil a expectativa é positiva, mas na prática pouca coisa mudou como lembrou há pouco o André. A recuperação do investimento, que será longa e gradual na nossa visão, começa pelos produtos mais seriados, de ciclo curto, e se expande a partir daí. Em equipamentos para geração, transmissão e distribuição de energia (GTD) o ritmo de novos pedidos no Brasil ainda é baixo, mas temos uma carteira que nos permite manter desempenho nesse momento.

O cenário para expansão da oferta de energia elétrica começa a mudar e já há motivos para ser moderadamente otimistas. Esse também é o ambiente em transmissão e distribuição (T&D) com o ritmo atual lento mas com boas perspectivas.

Por fim no mercado externo o ritmo segue normal com as oscilações trimestrais de receita em função das entregas dos projetos.

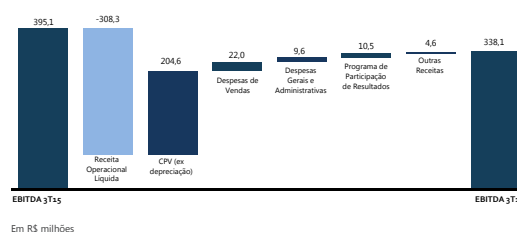
No caso de motores para uso doméstico o mercado brasileiro continua num nível baixo, e se não temos recuperação ainda também não há queda adicional. As

oscilações no exterior são as normais para esse tipo de negócio.

Indo agora para a parte de tintas e vernizes, é também um setor sem grandes alterações e dependendo do desempenho industrial brasileiro. Continuamos dependendo desse desempenho e explorando novos mercados e aplicações para nossos produtos.

### Principais efeitos sobre o EBITDA

EBITDA de R\$ 338,1 milhões, com margem de 25,2%, -14,4% sobre 3T15 e 3,7% sobre 2T16.



WEG S.A. - Áudio-conferência de resultados 3T16 | 5

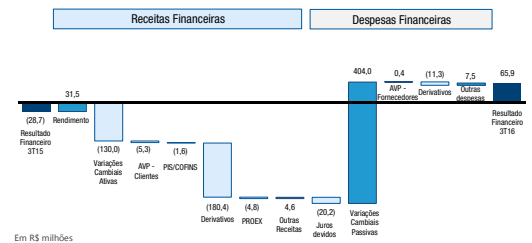
Seguindo agora passando para slide 5 nós podemos ver a evolução do EBITDA. Como temos reforçado ao longo deste ano o nosso foco é total na preservação das margens e retornos, garantindo a manutenção da nossa competitividade. No ambiente atual somos limitados pelo fraco desempenho de vendas, que prejudica o custo de transformação e diluição dos custos fixos gerando uma queda absoluta de 14,4% no EBITDA em relação ao 3T do ano passado. Mas as principais causas de redução de margens no ano passado elas têm impacto bastante reduzido ou até nulo neste ano, pois voltaram ao seu comportamento usual.

Os esforços de preservação já estão dando resultado como a melhora na margem, que foi nesse trimestre de 15,1%. Prorrogamos a redução de jornada de trabalho e de salários até novembro preservando empregos e a nossa capacidade de reação no mercado. A normalização das condições do Brasil vai permitir que voltemos para nosso padrão usual de margem.



**Principais efeitos sobre o Resultado Financeiro Trimestral**

*Resultado financeiro positivo, com bom acesso às linhas de financiamento e estrutura sólida de capital.*

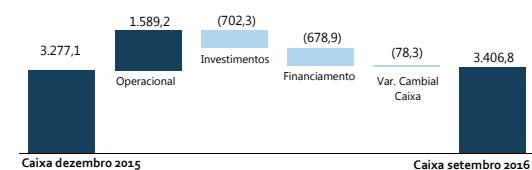


E agora para o resultado financeiro ele está detalhado no slide número 6. Aqui o ponto mais importante é que novamente as operações que temos de proteção à exposição à moeda estrangeira funcionaram muito bem e o resultado financeiro segue positivo atingindo aproximadamente R\$ 66 milhões.

A WEG continua encontrando opções muito atraentes para o seu endividamento, resultado de uma estrutura de capital bastante sólida. Nesse trimestre, por exemplo, captamos aproximadamente 200 milhões de dólares em operações de trade finance, especificamente as operações vindo do BNDES.

**Principais efeitos sobre o Fluxo de Caixa**

*Gerenciamento do capital de giro continuou destaque. Aplicação cuidadosa de capital também preserva caixa.*



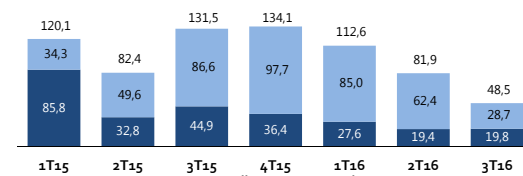
Indo para slide número 7 temos aqui a análise do fluxo de caixa. A geração de caixa nas atividades operacionais atingiu 1,589 bilhões aproximadamente nos nove primeiros meses deste ano. Destacamos os consistentes ganhos de eficiência no gerenciamento do capital de giro mais do que compensando as dificuldades da demanda desaquecida no mercado brasileiro. As atividades de investimento consumiram R\$ 702 milhões no período com diminuição do ritmo

de desembolso dos investimentos e mostrando a nossa preocupação com a otimização da capacidade produtiva e também a maximização dos retornos sobre o capital investido.

As atividades de financiamento por sua vez consumiram R\$ 1,043 bilhões aproximadamente no período com captação líquida de 139 milhões em empréstimos e financiamento.

**Investimentos Expansão de Capacidade Evolução Trimestral**

*Velocidade de implantação do investimento de expansão foi ajustada. Foco em otimização da utilização da capacidade.*



Finalmente no slide número 8 da apresentação mostramos o investimento em expansão de capacidade nos últimos sete trimestres. Os investimentos em expansão e modernização atingiram R\$ 243 milhões nos nove primeiros meses deste ano com destaque para os projetos das fábricas novas de motores elétricos no México e também na China. Mas deveremos encerrar 2016 abaixo do valor originalmente orçado para este ano que foi de R\$ 470 milhões. A nossa expectativa agora é de que esse valor fique próximo à despesa de depreciação acumulada neste ano. Como nossos investimentos de aumento de capacidade têm característica modular continuaremos monitorando desempenho dos mercados e buscando uma maximização do retorno sobre o capital investido.

Com isso eu devolvo a palavra para o André, termino aqui a minha parte e ele pode passar um pouquinho para gente das nossas perspectivas futuras.



## Perspectivas

### Ambiente no Brasil ainda em transição.

- Não há retração adicional
- Poucas alterações práticas ainda, recuperação será lenta e longa.

### Ajuste preserva competitividade e capacidade de reação

- Continuação da redução de jornada até novembro, preservando empregos e expertise WEG.
- Mercado brasileiro está voltando ao normal, ou seja, diferentes negócios reagem de maneira diferente ao cenário e diversificação volta a funcionar.
- Normalização do mercado brasileiro é fundamental.

### Mercado externo cresce pouco, mas há oportunidades

- Cenário é de crescimento baixo e recessão de investimentos em setores importantes
- Importante buscar novos produtos e mercados, buscando diversificação.

### Consistência e foco:

- Preservação de margens e retornos
- Geração operacional de caixa, preservando flexibilidade financeira
- Otimização de capacidade, com ajustes na velocidade do programa de investimentos.



WEG S.A. – Áudio-conferência de resultados 3T16 | 9

## Contatos WEG R.I.



**Paulo Polezi**  
Diretor de Finanças e de  
Relações com Investidores  
+55 (47) 3276-6354  
ppolezi@weg.net



**Luis Fernando Oliveira**  
Gerente de Relações com  
Investidores  
+55 (47) 3276-6367  
luisfernando@weg.net



<https://www.facebook.com/ri.weg>



[twitter.com/weg\\_ir](https://twitter.com/weg_ir)



[www.linkedin.com/company/weg-investor-relations](https://www.linkedin.com/company/weg-investor-relations)



[www.weg.net/ir](http://www.weg.net/ir)



WEG S.A. – Áudio-conferência de resultados 3T16 | 10

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

Obrigado Paulo. Bom, finalizando a apresentação e antes de passar às perguntas eu gostaria de mais uma vez reforçar alguns pontos: o primeiro ponto é que o ambiente no Brasil ainda está em transição. Há motivos para otimismo cauteloso no Brasil com reformas importantes sendo propostas, mas o comportamento até agora indica que o processo de recuperação será lento e longo.

No exterior há a expectativa de alguma recuperação também dos investimentos de capacidade. Mesmo crescendo pouco existem oportunidades e vamos continuar buscando essas oportunidades de novos produtos e mercados, e só é possível buscar essas oportunidades, pois o nosso posicionamento diante das circunstâncias que a gente descreveu, que a gente comenta, é manter a consistência e foco nos ajustes e a preservação da nossa capacidade de reação. Isso é o que traz a competitividade necessária para preservar as nossas margens e retornos.

Finalizando uma informação que não está no release de resultados, mas nós anunciamos ontem a aquisição da tecnologia de geração eólica "utility scale" que estávamos licenciando desde o ano de 2013. Isso mostra o nosso compromisso e a nossa confiança com esse mercado.

Podemos agora então começar a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado, por favor, operadora pode prosseguir.

## Sessão de Perguntas e Respostas

### Operadora

Senhoras e senhores iniciaremos agora sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas basta digitar asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta Daniel Magalhães, Credit Suisse.

### Sr. Daniel Magalhães – Credit Suisse

Bom dia a todos, parabéns pelos resultados e obrigado pela e oportunidade. A minha primeira pergunta é sobre esses leilões de transmissão que estão para ocorrer. Esses leilões eles parecem mais atrativos e mais recompensadores para os investidores e inclusive o primeiro vai ser amanhã. Eu gostaria de saber qual é a expectativa da WEG com relação a esses leilões e inclusive se der para quantificar alguma coisa e passar uma ideia de timing também de quando poderia haver um reflexo para WEG. Na sequência eu faço segunda pergunta, obrigado.

### Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores

Oi Daniel obrigado pela pergunta, é o Luis Fernando. Quantificar é complicado Daniel por que primeiro a gente tem que ver qual é... a expectativa de fato a boa,



como você falou nós temos uma boa expectativa para os leilões. A regulamentação está evoluindo, isso é muito claro, e tem uma perspectiva de quem ganhar esses lotes vai ter boas condições para fazer investimento. O economics desse negócio estão ficando bem mais claros e isso dá uma perspectiva melhor inclusive para a gente que é um fornecedor de equipamentos.

Mas de fato quantificar isso antes da galinha ter botado o ovo é complicado e a gente prefere ser um pouquinho mais circunspecto a esse respeito - mas claramente é um leilão grande e com perspectivas muito boas. A gente está falando em quase R\$ 12 bilhões em investimentos ao longo da vida dos projetos. Naturalmente a gente não captura tudo isso, a gente está muito mais concentrado na área de subestações de energia que é o nosso grande foco; mas enfim esse é um mercado maduro o suficiente para que a gente possa ter uma expectativa de ter uma participação nesses negócios equivalente a nossa participação de mercado no mercado de T&D. A gente é um dos líderes desse mercado no Brasil e não há por que ter uma expectativa de que a nossa participação nos leilões seja muito diferente do que é isso, alguma coisa entre 35 e 45% do mercado é mais ou menos o que se poderia esperar para isso no futuro. Eventualmente pode ser até um pouco melhor.

---

**Sr. Daniel Magalhães – Credit Suisse**

Beleza obrigado, e a minha segunda pergunta é com relação a essa aquisição que foi anunciada ontem no segmento de energia eólica. Pelo que nós vimos no site dessa empresa, a Northern Power Systems, parece que essa empresa vem tendo uma margem EBITDA negativa, algo em torno de -10% e vem tendo prejuízo líquido nos últimos trimestres. Então eu só queria entender um pouco melhor como é que vocês vão conseguir reverter essa situação, se foi algum fator específico que causou isso e qual a estratégia por trás dessa aquisição.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores**

Para ficar bem claro a gente não comprou a Northern Power Systems; a gente comprou a tecnologia de um dos produtos que a Northern Power Systems tinha desenvolvido e possui no seu portfólio. Nós compramos o portfólio de patentes e o know-how da fabricação desses aerogeradores que nós estamos oferecendo aqui no Brasil e que nós introduzimos recentemente nos últimos três anos aqui no Brasil; mas nós não, de fato, adquirimos a NPS; a NPS continua sendo uma empresa existente, ela tem... é uma empresa listada inclusive, tanto que você conseguiu encontrar essas informações todas lá; e ela continua existindo normalmente.

Nós já tínhamos essa colaboração com eles desde 2013, era um contrato de licenciamento de tecnologia que valia para a América do Sul, todas as informações que a gente já havia divulgado naquela época e que nós resolvemos, vimos a oportunidade de adquirir essa tecnologia e, de trazer a tecnologia e ao fazer isso a gente fica mais senhor do destino tecnológico inclusive desse produto do ponto de vista de, por exemplo, fazer ajustes no processo produtivo, de fazer ganhos de produtividade, redesenhos e essas coisas todas ficam bem mais simples agora.

A equipe de engenharia veio, passam a ser funcionários da WEG ainda baseados em Vermont. São quase 60 patentes ao todo e em termos práticos é isso. A NPS continua existindo, então a gente não tem nenhuma perspectiva de reverter o resultado da NPS, a NPS continua sendo uma empresa independente, existente, enfim numa parceira possível para novos negócios no futuro se tudo der certo.

---

**Sr. Daniel Magalhães – Credit Suisse**

Perfeito obrigado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores**

De nada.



---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta Lucas Marchiori, Banco Safra.

---

**Sr. Lucas Marchiori – Safra**

Pessoal bom dia, aqui dois pontos do meu lado também, o primeiro na questão do mercado externo eu queria entender um pouquinho o dado de crescimento em moeda local do volume do mercado externo. Vocês vieram de um 2T com crescimento de dois dígitos para um 3T com queda, então se vocês puderem explicar um pouquinho aonde, com qual geografia ou qual indústria talvez tenha sido a mais representativa para essa queda eu acho que seria legal.

A segunda pergunta ainda na questão da Northern, Luis, ficou claro que é uma compra de tecnologia e uma dúvida que me ficou, que me ocorreu: a ideia de ter a tecnologia nas mãos da WEG passa pelo objetivo de talvez tentar internacionalizar o produto, brigar por novos mercados, tentar conseguir novos projetos fora do país? Se você pudesse passar um pouquinho nesse ponto também seria legal, obrigado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores**

Oi Lucas e obrigado pela pergunta. Só para começar pela segunda pergunta sim, com toda certeza. A gente até de uma certa maneira a gente disse, o Eduardo na aspas que a gente tem no nosso release falou explicitamente disso. A gente tinha esse licenciamento, valia para a América do Sul e nós estamos começando a olhar esse mercado em outras geografias que claramente é um dos motivadores, é um dos objetivos dessa aquisição dessa tecnologia é sem dúvida nenhuma é que esse também. Existem oportunidades onde a gente pode aplicar essa mesma tecnologia em mercados onde a gente já tem uma presença razoável com outros produtos.

---

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

Lucas é André falando e então, respondendo a tua primeira pergunta eu acho que a gente tem que ter um pouco de cuidado com a análise em períodos curtos. A gente julga que no acumulado está dentro do satisfatório. A gente sabe que a gente não está perdendo venda para concorrentes no mercado.

Um pouco passando uma visão de mercado que você pediu também; a América do Norte não está ruim mesmo com o mercado americano performando abaixo da nossa expectativa. A Europa é normal ter um comportamento sazonal fraco no 3T, isso a gente sempre observou. África do sul como a gente já tem formado há algum tempo também depende do mercado de commodities e ele está fraco faz tempo, e China nós estamos executando o nosso plano, a fábrica está cheia. Eu acho que é mais uma questão pontual que a gente tem que tomar, sempre estar olhando num período um pouco mais longo.

---

**Sr. Lucas Marchiori – Safra**

Tá bom obrigado.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta Carlos Louro, J. P. Morgan.

---

**Sr. Carlos Louro – JP Morgan**

Bom dia, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas, a primeira é uma vez que a economia parece estar caminhando para uma recuperação eu queria saber se vocês já estão começando a sentir alguma melhoria dos pedidos dos clientes para os próximos trimestres.

E a segunda pergunta é se tem alguma outra oportunidade relevante de corte de custos que pode ser implementada pela companhia.



---

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

Vamos pegar a primeira. A gente tem que ser muito cauteloso Carlos, como a gente falou muito ao longo de hoje, desse dia. A gente tem que pegar um pouco setor por setor. Quando a gente fala da retomada os setores de ciclo longo é o que a gente espera que tenha uma retomada um pouco mais rápida porque está muito mais voltado em manutenção e assim que começa a voltar. Então a expectativa é que nos equipamentos eletroeletrônicos é que a gente tenha uma retomada mais lenta... mais rápida porque é um equipamento de ciclo curto.

Quando a gente olha os equipamentos de ciclo longo o que a gente tem dito também sobre a área especificamente de GTD, obviamente excluindo a energia a eólica, esses são setores que demandam maior tempo no investimento, que demandam uma expectativa de confiança no que está acontecendo na economia como um todo para começar a voltar. Então eu acho que a gente está mantendo o que a gente sempre disse: primeiro a gente tem a expectativa que os produtos de ciclo curto vão voltar mais rápido.

Isso a gente espera ter uma normalização também da economia do Brasil e a diversificação, o fato da WEG estar diversificada, estar trabalhando em vários setores é que nos permite também conseguir ser um pouco mais resiliente no momento tão atípico como esse que a gente está vivendo.

Eu acho que mais uma vez comparado o que a gente tem observado nos últimos trimestres eu acho que a gente não tem uma situação que mudou essa perspectiva de primeiro volta dos produtos de ciclo curto, de ter uma primeira reação, e depois seguida dos produtos de ciclo longo.

E um pouco a prova disso, eu acho que foi a primeira pergunta, a questão dos leilões que tem um programado já para amanhã da parte de distribuição de transformação e em dezembro um novo leilão mais focado em eólica e solar de energias renováveis.

A segunda pergunta, desculpa, é questão de ... custos?

---

**Sr. Carlos Louro** – JP Morgan

Exatamente.

---

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

Custo na WEG é uma coisa que a gente nunca descuidou. A gente sempre teve uma preocupação muito grande. A gente tem vários programas que estão sendo constantemente desenvolvidos e a gente busca fazer aquilo que está em linha com os nossos objetivos. Chegou um determinado momento que a gente sentiu que precisava implementar uma redução de jornada para compensar essa questão da crise econômica e tudo mais a gente implementou essa redução de jornada como uma aprovação dos colaboradores da WEG que foi acima de 83%.

No primeiro momento essa redução de jornada estava sendo programada para um período um pouco mais curto? Estava, mas acompanhando a evolução do que estava acontecendo a gente achou necessário prolongar ela um pouquinho mais e ela termina então agora em novembro e obviamente sim, a gente fez ajustes em quadros quando foi necessário ao longo do ano e a empresa sempre vai estar prestando muita atenção nisso.

Quando a gente fala redução de custos, oportunidades, a gente não busca só, obviamente, trabalhar na linha do custo fixo. Tem várias iniciativas que envolvem a melhoria dos nossos custos variáveis, dos nossos índices de produção, que também está sendo implementada e isso está trazendo impacto positivo para o resultado.

---

**Sr. Carlos Louro** – JP Morgan

Tá ótimo obrigado.



---

## Operadora

Nossa próxima pergunta Renata Stuhlberger, Goldman Sachs.

---

### Sr. Marcio Prado – Goldman Sachs

Bom dia a todos é Marcio Prado aqui na verdade. Eu tenho duas perguntas, a primeira como o André acabou de falar a respeito, mas só insistindo um pouco na questão dos custos a gente viu um 3T em que a receita veio mais fraca não só no contra ano mas também trimestre contra trimestre e ainda assim a margem foi bem melhor em relação ao 2T.

Então eu sei que o André já falou agora um pouco respeito das iniciativas, mas se pudesse dar um pouco mais de detalhes da dinâmica trimestre contra trimestre se foi, essa melhora de margem esteve muito relacionada a essa questão das paradas programadas de funcionários e só tentar pegar uma ideia um pouco melhor um dessa melhora de margem significativa trimestre contra trimestre.

E uma segunda pergunta é aproveitando o fórum sobre o leilão de transmissão até para a gente poder estimar, etc., se o Luis ou o André poderiam comentar quando a gente pensa num projeto de investimento a cada R\$ 1 bilhão numa linha de transmissão têm alguma regra de bolso do ponto de vista de quanto de equipamento da WEG ou de competidores percentualmente em relação ao investimento total de uma linha? Qual seria o percentual de equipamentos de transmissão relevantes para WEG? O market share Luis mencionou se eu não me engano 40%, mas se puder dar, puder falar um pouco para gente sobre o tamanho dos equipamentos dentro de um projeto de transmissão, obrigado.

---

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

Marcio vamos continuar então com essa questão do custo da primeira pergunta que você fez. Primeiro é um processo que a gente ataca todas as linhas.

Quando a gente fala em melhorar produtividade, melhorar índices de consumo, a WEG tem algumas iniciativas como projetos que usam a metodologia six-sigma value stream mapping e que atacam como um todo o a organização buscando a melhor eficiência de produção.

Quando a gente fala em redução de custo fixo tanto os custos diretos e indiretos de produção como as despesas, aí eu comentei dos ajustes e a gente sente que com redução de jornada, com a visibilidade que a gente tem hoje não é necessário fazer ajustes adicionais. A gente quer preservar a nossa capacidade de retomada; mas isso foi uma excelente oportunidade - e eu vou te dar um exemplo: se a operação, se a gente dois dias por mês não trabalha nos colocou numa excelente oportunidade de renegociar vários contratos. Se ninguém trabalha numa sexta-feira a gente não precisa serviço de limpeza, por exemplo, nesse dia e então a gente aproveitou e olhou todos os nossos contratos e a gente tentou buscar essa otimização - e a gente teve sucesso com isso.

Um pouco mais, todos contratos de prestação de serviços que nós contratamos a gente também fez um grupo de trabalho buscando renegociar e ver realmente a real necessidade da contratação e assim por diante. Então o resultado que a gente está vendo na margem não é um resultado que veio por que teve um impacto no custo de produção de determinado equipamento, foi impacto como um todo. Quando a gente analisa os nossos índices de custo, tanto custo variável como não variável e despesas, o ganho foi praticamente em todas essas rubricas.

---

**Sr. Marcio Prado** – Goldman Sachs

Obrigado André.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Oi Marcio só para voltar: infelizmente o investimento em transmissão é um pouco mais complicado. Em geração até daria para ter uma regrinha de bolso do tipo se fosse uma usina hidráulica a gente sabe mais ou menos quanto a gente participa do investimento, se



fosse uma térmica de biomassa é um pouco maior e assim por diante. Em T&D principalmente na linha de transmissão é mais complexo porque depende de uma porção de coisas, da distância da linha, e esse tipo de coisa acaba... a regra de bolso fica muito complicada. Eu diria para você que varia bastante para fazer essa regrinha, você tem muito o erro e não vale a pena.

---

**Sr. Marcio Prado** – Goldman Sachs

Tá bom obrigado Luis.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

De nada.

---

### Operadora

Nossa próxima pergunta Alexandre Falcão, HSBC.

---

**Sr. Alexandre Falcão** – HSBC

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas e a primeira é relação a provisões. Depois de dois trimestres com as provisões, até a reversão de provisão num nível só para baixo, você teve um aumento tanto em estoques quanto de accounts receivable. Obviamente você também teve de labor, e eu queria saber se esse é o patamar que a gente vai ver daqui para frente, se isso foi um peak normal ou não? E aí só para dar um número como percentual da receita ficou em 1,1%, bem acima do que a gente viu nos últimos trimestres. Essa é a primeira pergunta, obrigado.

---

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

Falcão obrigado pela pergunta, então vamos lá. A gente está considerando que primeiro: todas as provisões estão seguindo as políticas que a gente tem vigentes e que demandam essa provisão. A gente teve

um caso, algumas coisas excepcionais nesse trimestre voltadas ao aumento das provisões na área trabalhista e focado em aviso prévio e indenizados a multa do fundo de garantia. No momento que acontece você tem uma redução de quadro e aí é nesse momento que acaba acontecendo a necessidade de você ser um pouco mais conservador nessas provisões.

Então o que fugiu? Especificamente o que fugiu fora da normalidade nesse trimestre foi isso. As questões como você disse o que beneficiou um pouco o 2T foram algumas reversões e você mesmo falou sobre isso; mas o restante está dentro da normalidade. Até comparando com o que foi no acumulado do ano passado para este ano se a gente fosse fazer uma projeção, se tivesse esse comportamento, a gente ficaria um pouquinho só acima do que foi todo o ano passado.

---

**Sr. Alexandre Falcão** – HSBC

Sim tá ótimo. A segunda pergunta é em relação à margem. Eu queria entender como é que vocês estão pensando margem para o 4T e ano que vem. Quer dizer que você está tendo claramente uma melhora e aí você deve ficar se não em cima, um pouco abaixo do guidance, da indicação que vocês deram para o ano.

O que dá para esperar para 2016 dado que você está começando a enxergar essa melhora e você já está num nível de conforto, eu diria, até melhor do que quando você estava quando você deu esse número no 2T? Obrigado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Obrigado Falcão. O nível de conforto fica por sua conta, não tem nada de confortável para falar a verdade. A briga é diária e dura para conseguir fazer isso. A nossa expectativa era tentar trazer a margem de 2016 para níveis próximos de 2015 ainda abaixo do nosso padrão usual. 2015 ela piorou ao longo do ano; 2016 a gente até agora está conseguindo fazer o caminho inverso e conseguindo melhorar ela ao longo do ano. Longe de ser confortável e à custa de muita briga muito trabalho.



A perspectiva continua sendo essa. Se a gente vai chegar exatamente no mesmo número do ano passado a gente não tem guidance de margem, a gente está trabalhando, essa é a nossa meta, a nossa direção, mas é uma coisa que a gente está trabalhando. O que a gente está chamando na verdade, o fato importante, é o seguinte: a gente está trabalhando como uma normalização de mercado. Margens de 14%, 15% elas ainda são abaixo do padrão usual do que a gente se acostumou a observar ao longo de todos esses anos da WEG e por quê? Porque a gente está passando por um momento nos últimos dois, três anos aqui no Brasil que estão claramente fora da normalidade econômica.

A diversificação, que é um ponto muito importante do nosso modelo de negócio, não funcionou. À medida que o mercado for normalizando as nossas margens também normalizarão e voltarão a ser parecidas com aquelas que a gente tinha anteriormente. O ambiente global ainda é um ambiente difícil. A gente tem um mundo que cresce pouco e nesse tipo de ambiente a gente não está falando e nem há a expectativa de voltar para margens como a gente tinha em 2007, 2006, margens de Ebitda, por exemplo, de 22%, 23%.

Não é a perspectiva nem de médio prazo; mas a gente trabalha com uma normalização de margens, enfim a gente volta a ter um padrão usual. Se isso vai acontecer tão rapidamente que já dá para ver isso em 2017 vamos torcer que sim, mas não é com isso que a gente trabalha; gente trabalha com um mercado que oferece para a gente... a nossa margem é a margem que a gente consegue obter e o importante para gente é a competitividade, margens melhores do que a média dos nossos competidores. Significa que a gente é mais competitivo e a gente pega pedido na frente de todo mundo e a gente escolhe o melhor para a gente.

---

**Sr. Alexandre Falcão – HSBC**

Se eu pudesse fazer só um último follow up: eu queria que vocês pudessem falar um pouco da perspectiva de revisão tarifária das empresas de transmissão que vão ter em 2018 e a gente está vendo que algumas delas estão reativando Capex para 2017 para recompor uma base de ativos ou até ter manutenção, investimentos de manutenção. Vocês estão pegando esses contratos? Isso está acontecendo? Qual é a margem desses

contratos? Isso vai virar um valor relevante dentro de GTD? Obrigado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores**

A entrada de contatos ainda, contratos de pedidos firmes ainda não Falcão. O mercado está passando por um momento de transição e tem até alguma transição até no modelo de financiamento desse setor. Esse era um setor que era muito dependente em uma fonte específica de financiamento. O setor tem que diversificar um pouco mais as fontes e então até isso está passando por transição, mas é um mercado que tem expectativa.

Eu diria para você o seguinte: do ponto de vista de capacidade produtiva e do ponto de vista da capacidade técnica nos produtos a gente está pronto e tem muita conversa; mas a gente está dizendo que ainda é um mercado que sob o ponto de vista de pedido firme, entrada em carteira e tal, é alguma coisa que a gente ainda está para ver de maneira mais clara. Esperemos que seja agora, que isso fique mais claro agora nesse 4T.

---

**Sr. Alexandre Falcão – HSBC**

E a margem é uma margem maior do que a gente tem... é?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira – Gerente de Relações com Investidores**

Esse é um produto, o produto de ciclo longo a gente sabe, ele é afetado no preço. O preço é que ajusta para a condição de demanda e à medida que você vai tendo uma demanda que vai se aquecendo a tendência é que os preços comecem a se recuperar e, portanto as margens. Mas vai ser uma recuperação gradual também.

---

**Sr. Alexandre Falcão – HSBC**

Maravilha muito obrigado.



---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

De nada.

---

### Operadora

Nossa próxima pergunta Fernando Leitão, Hoya Corretora.

---

**Sr. Fernando Leitão** – Hoya Corretora

Senhores bom dia obrigado pelo call e parabéns pelos resultados muito bons. Eu gostaria de saber o seguinte: se a gente pode ativar a nossa bola de cristal ou a vossa bola de cristal, o que você já estão olhando para 2017 especificamente cada um dos setores de atuação de vocês? Obrigado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

A nossa bola de cristal está meio nebulosa Fernando.

---

**Sr. Fernando Leitão** – Hoya Corretora

Com certeza.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Na verdade é o seguinte: a palavra-chave é normalização. Não dá para esperar que o Brasil vai voltar a crescer 4% ano que vem, não é isso que a gente espera; o que a gente fala é normalização, o que não pode cair -4 como estava acontecendo até então. Num ambiente como um ambiente normal mesmo que você tem um crescimento baixo você vai ter segmentos que vão estar crescendo rapidamente e vão estar ocupando espaços em segmentos que não crescem.

A gente foca nesses que estão crescendo e faz o melhor com essas oportunidades que a gente tem a disposição. Esse tem sido nosso padrão histórico, esse é o nosso track record. Se você olhar historicamente a gente tem conseguido encontrar essas oportunidades contanto que você tenha uma economia que esteja com um nível de funcionamento normal. À medida que a gente vai normalizando o Brasil volta a ser um lugar normal a tendência é que a gente continue encontrando essas oportunidades e que a gente volte a ver isso.

Especificamente por setor parece claro que tem muito investimento que está sendo postergado principalmente na parte industrial e a tendência é que a gente veja, no primeiro momento seja a volta desses investimentos em manutenção principalmente e pouco a pouco vão passando em alguns casos por um investimento mais elaborado de desgargamento, de expansão marginal de capacidade e eventualmente em alguns setores a gente vá ver investimentos greenfield sendo anunciados já com alguma rapidez.

Esse é o caminho natural, é isso que a gente vê historicamente. Se a gente continuar como o André disse a gente tem motivos para ser otimistas para o ano que vem e o nosso otimismo caminha por aí: a gente espera começar a ver isso com mais clareza ao longo de 2017.

---

**Sr. Fernando Leitão** – Hoya Corretora

Ok e só mais uma outra pergunta: a WEG tem participação, é mais até curiosidade, a WEG tem participação na indústria automobilística elétrica?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

A gente tem produtos desenvolvidos inclusive se você quiser tem toda uma área disponível sobre essas tecnologias no nosso website corporativo. A gente tem produtos comercialmente disponíveis, por exemplo, em tração de ônibus, em tração de navios. Essa é uma área que a gente já vem desenvolvendo há algum



tempo e a gente é parte integrante desse desenvolvimento tecnológico aqui no Brasil.

Mas é uma área que a gente está observando ainda para ver quão rapidamente esse mercado vai crescer e qual seria a nossa inserção nesse mercado. Por enquanto a gente está muito focado na tração de cargas e de veículos de grande porte, não muito de passageiros.

---

**Sr. Fernando Leitão** – Hoya Corretora

Ok muito obrigado.

---

**Operadora**

Nossa próxima pergunta Lucas Brendler, GF Gestão de Recursos.

---

**Sr. Lucas Brendler** – GF Gestão de Recursos

Oi bom dia a todos, bom dia André, Luis. Eu queria ouvir a opinião de vocês num assunto que a gente vê cada vez mais recorrente que é a energia inteligente. A gente vê que o BNDES está dando incentivo para as energias limpas. Eu também entendo que esse negócio, ele é bastante embrionário ainda no país, mas ele tem um grande potencial para se desenvolver e o que a gente percebe é que ainda falta uma contrapartida das próprias empresas de utilities de fazerem o dever de casa e de se adequarem a esse tipo de energia enfim para ter essa disseminação.

Vocês têm percebido isso, algum timing de quando isso pode realmente vir a se tornar racional e de forma econômica para essas empresas? Eu queria entender um pouquinho, escutar a opinião de vocês sobre isso.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Lucas você está correto, você está coberto de razão, é tendência, é uma tendência cada vez mais clara e smart grid é um negócio que a gente já está falando em

algum tempo, vai afetar a maneira como a energia é gerada, vai afetar como a energia é transmitida e vai afetar como a energia é consumida. Afeta todas as pontas do negócio à medida que você vai colocando cada vez mais tecnologia e funcionamento ao longo desse processo.

No fundo é disso que se trata. Tem diversos nomes, indústria 4.0, internet das coisas, smart grid são todos nomes para coisas muito parecidas entre si e que é fundamentalmente isso. O problema aqui no Brasil é um problema anterior a esse que foi a descapitalização do setor. O setor elétrico passou por um momento difícil a partir de 2011 e 2012 com uma clara preferência por modicidade tarifária que tirou das empresas a capacidade de fazer investimento nesse tipo de coisa.

Hoje a gente tem alguns programas de projetos piloto que a gente fez. Gente foi o primeiro player, por exemplo, a desenvolver medidor inteligente digital aqui no Brasil, o nosso produto foi homologado recentemente pelo Inmetro, a gente já tem um cliente para isso e está fazendo; mas ainda são projetos piloto.

À medida que a regulamentação e o regulador principalmente e a regulamentação evoluir para tornar os retornos do setor mais atraentes e capitalizar melhor as empresas a tendência é que esse investimento venha e venha com certeza. Os próximos investimentos vão considerar esse conceito da energia inteligente, não tem dúvida nenhuma - mas tem que capitalizar.

---

**Sr. Lucas Brendler** – GF Gestão de Recursos

Mas quando vocês conversam com essas empresas e participantes da GTD eles já mencionam esses fatores como investimento?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

O tempo todo. É uma questão de ter capitalização suficiente para fazer o investimento.



---

**Sr. Lucas Brendler** – GF Gestão de Recursos

Alguma ideia de tempo para isso Luis?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Eu acho que a gente primeiro tem que resolver os problemas mais básicos do setor, por exemplo, a gente tem coisas que tem muita geração que não tem nem linha de transmissão ainda e então para você fazer essa energia inteligente primeiro você tem que trazer energia e à medida que o setor for ficando mais rígido e mais sustentável a tendência é que isso vá acontecendo.

---

**Sr. Lucas Brendler** – GF Gestão de Recursos

Entendi tão bom, obrigado a todos.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

De nada.

---

## Operadora

Nossa próxima pergunta em inglês, Juan Tavares, Citi.

---

**Sr. Juan Tavares** – Citi

*Hi thank you good morning everyone. My first question is just a touch on the acquisition again that you did recently. I want to understand a bit now that you are changing here from owning the company versus licensing the technology? How does that impact your operating results within your wind segment? Should we start to see the margins impacted?*

*And also in this acquisition were they already licensing to other competitors of yours? Should we expect a revenue stream from this portfolio of technology?*

*My second question is more on the adjustments you have been doing in work hours just to get some clarity there if it was only Brazil or are you starting to make adjustments abroad as well? Thanks.*

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

*Juan we will have to answer your questions in English and you have to listen to the translation of that is all right okay?*

Sobre a questão na verdade voltando e só repetindo a gente não adquiriu a empresa; a gente é adquiriu a tecnologia e então o contraste entre licenciar a tecnologia e ser o detentor dessa tecnologia. Essa é a grande diferença. Tem um pequeno impacto inicial, você deixa de pagar o fee de licenciamento.

Na verdade a gente não deixa de pagar, esse fee ele já foi adiantado na verdade; a gente tinha um fluxo de pagamentos a serem feitos na NPS e na verdade a aquisição da tecnologia foi feita com... a gente adiantou todo esse fluxo para eles e então nesse sentido o impacto é marginal ou praticamente inexistente. Você tem uma pequena vantagem aí.

Do ponto de vista de custos pode ser mais relevante mas é um negócio que vai acontecer ao longo do tempo. Menos do que um impacto nas margens ele tem um impacto sobre competitividade. Significa que a gente se torna mais competitivo, mais ágil para desenvolver produtos novos que sejam mais atraentes para o nosso cliente no final das contas.

---

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

E a questão da redução de jornada isso é algo que está impactando só o Brasil, praticamente mais focado nas unidades aqui da região aqui de Santa Catarina. Nem todas as unidades do Brasil estão no mesmo programa de redução de jornada e eu vou dar um exemplo: na unidade de Linhares onde a gente tem... o maior foco é a produção de motores para o setor de appliance a gente está rodando sem redução de jornada, isso graças mesmo o setor de appliance do Brasil sofrendo



um pouco graças um pouco à nossa questão de competitividade para poder ir conseguindo deslocar a importação desses produtos que acontecia e nós fomos mais competitivos e conseguimos deslocar a importação e colocar a fábrica em plena operação.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Temos uma pergunta que veio pelo webcast, uma pergunta do Thiago Noel perguntando sobre: vocês pretendem revisar o plano de longo prazo de 20 bilhões de receita em 2020 após o não crescimento em 2016?

Na verdade é bem claro Thiago: 2016 o crescimento foi, por assim dizer, para o banco traseiro; o nosso foco é total em preservação de resultado e margem. O plano 2020 ainda é a nossa direção, o nosso norte; ele é atingível mas se a gente tiver que demorar um pouco mais para atingir os 20 bilhões, se a gente atingir 20 bilhões em 2021, 2022, a gente vai atingir isso sem destruir valor. O importante é a gente preservar a capacidade de crescimento e manter essa capacidade para o longo prazo.

Então respondendo formalmente não houve nenhuma revisão ainda, mas claramente para 2016 o foco primário não é o crescimento da receita.

---

### **Operadora**

Para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta Camila Pastura, Petros.

---

**Sr. Camila Pastura** – Petros

Tudo bem Luis? Alô?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Tudo ótimo Camila.

---

**Sr. Camila Pastura** – Petros

Tudo bem? Desculpe insistir nesse tema da margem, mas eu ainda fiquei com uma dúvida: eu vi que a parte de equipamentos eletroeletrônicos nesse trimestre apesar de ter caído em comparação ao 3T15 ele teve um aumento de participação na receita. A gente pode considerar que isso tenha influenciado um pouco nessa retomada da margem para os 15%?

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Com certeza sim, todas essas coisas ajudam. Eu vou dizer para você que o grande impacto de longe é o impacto desse esforço que a gente tem efeito de redução de custo, no qual redução de jornada é o maior, é o principal e é o mais relevante não há dúvida nenhuma. E o grande fator limitador continua sendo a fraqueza do mercado, a nossa dificuldade de diluir custo fixo e de manter um custo de transformação atraente. Esse é o grande ponto.

Naturalmente o mix de produtos ele está melhorando marginalmente, mas ainda está longe do ideal e essas coisas todas têm impacto também. Mas de longe o grande impacto são as mudanças que o André descreveu que a gente tem feito na estrutura de custos e esses programas adicionais.

---

**Sr. Camila Pastura** – Petros

Eu queria só fazer mais uma pergunta: para esses leilões de transmissão o BNDES falou que financiaria parte em TJLP e depois voltou atrás e aí depois falaram que seria só o que é relativo a máquinas e equipamentos e eu queria saber se vocês saberiam confirmar se os equipamentos de vocês sairiam via essa linha de TJLP do BNDES.



---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Só um minutinho Camila. Essa linha você explica um pouquinho melhor para gente porque eu não sei se agente entendeu a pergunta, os detalhes que você falou e entender exatamente qual a linha que você está se referindo.

---

**Sr. Camila Pastura** – Petros

No leilão de transmissão agora.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

No leilão de transmissão sim, com certeza os nossos equipamentos são, com certeza são financiados. O que diminuiu não foi nem a TJLP, ela não mudou o indexador; o que o BNDES fez ele diminuiu o percentual financiável para os projetos de T&D e a isso que a gente estava se referindo quando a gente falou que o setor de T&D está passando por uma transição e tem inclusive que buscar uma estrutura de financiamento diferente um pouco do que eles estavam usando até algum tempo atrás.

---

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

Só completando, de todas as mudanças o grande beneficiário foi o financiamento para o solar. Esse sim teve um aumento da participação da TJLP e esse foi o grande beneficiado.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

Foi para 100%.

---

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

Foi para 100%. Esse foi um grande beneficiado e o resto é o que o Luis falou, continua basicamente o mesmo eu nossos equipamentos são plenamente financiáveis.

---

**Sr. Camila Pastura** – Petros

Tá certo então obrigada gente.

---

**Sr. Luis Fernando Oliveira** – Gerente de Relações com Investidores

De nada.

---

**Operadora**

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

---

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

A todos muito obrigado mais uma vez e até o nosso próximo encontro, até logo.

---

**Operadora**

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