

**Impresso  
Especial**

68003032/2001-DR/SC  
WEG Indústrias SA

...CORREIOS...

**WEG**

**em revista**

Ano V • nº 29 • julho/agosto 2004

**A BOLSA CABE  
NO SEU BOLSO**

# É tudo uma questão de tempo

Veja como vale a pena trocar seus motores standard pelos **motores Alto Rendimento Plus WEG**, que desde 1989 ajudam o Brasil a economizar energia. Entre em [www.weg.com.br](http://www.weg.com.br) e calcule em quanto tempo sua empresa tem o retorno do investimento.



- ✓ **Menor consumo** de energia elétrica (Certificação do PROCEL conforme a Lei 10.295);
- ✓ **Plano de troca** - Possibilidade de aceitar o motor usado de qualquer marca como parte do pagamento;
- ✓ **Isenção de Imposto** sobre Produtos Industrializados, (Conforme o decreto nº 3.827);
- ✓ Total **intercambiabilidade** com demais produtos.

ALTO RENDIMENTO *Plus*



*Economia aliada à Ecologia*

Navegue na WEG [www.weg.com.br](http://www.weg.com.br)

Jaraguá do Sul, SC - (47) 372-4000  
São Paulo, SP - (11) 5053-2300  
[planodetroca@weg.com.br](mailto:planodetroca@weg.com.br)



*Transformando energia  
em soluções*



## do leitor

Mande sua mensagem para  
[revista@weg.com.br](mailto:revista@weg.com.br)

Nós, da minha geração, nem precisamos dizer da satisfação de conhecermos uma empresa como a WEG. A WEG em Revista, como não poderia deixar de ser, estabelece o padrão de qualidade deste grupo, com um jornalismo moderno e gostoso de ler. Além de informar, descontraí o leitor. Parabéns. Em particular gostaria de citar as crônicas do Mario Prata, fantásticas sempre e agora permanentes na revista.

**Álvaro Joaquim Pereira**  
 Teaçú Armazéns Gerais, Santos - SP

A equipe WEG está de parabéns por abordar assuntos relacionados com a vida de seus colaboradores e de todos. Estando conectados e com todas as peças funcionando bem, alcançaremos o objetivo da vida, a felicidade. Tenho certeza que estas reportagens ajudam as pessoas e fico feliz em saber que a empresa põe a vida feliz como uma das prioridades. É a única revista que recebo, do gênero, que não joga fora. Parabéns!

**Vitor Egito de Castro**  
 Quiron Engenharia, Serra - ES

### expediente

WEG em Revista  
 é uma publicação  
 da WEG.

Av. Prof. Waldemar  
 Grubba, 3300,  
 (47) 372-4000,  
 CEP 89 256-900,  
 Jaraguá do Sul, SC.  
[www.weg.com.br](http://www.weg.com.br)

[revista@weg.com.br](mailto:revista@weg.com.br) Conselho Editorial:  
 Jaime Richter (diretor), Paulo Donizeti  
 (editor), Caio Mandolesi (jornalista  
 responsável), Edson Ewald (analista de  
 Marketing). Edição e produção: EDM Logos  
 Comunicação, tel. (47) 433-0666.  
 Textos: Roberto Szabunia. Tiragem: 15.000.



JOSE LUIS DA CONCEIÇÃO/AG

## Balcão global

**P**rimero, foi o império romano, tentando estender seu domínio para todo o mundo conhecido. Depois, portugueses e espanhóis, com suas explorações navais. Carlos Magno, Napoleão, o III Reich... Em cada momento da História, havia algum movimento de globalização (para o bem ou para o mal). Mas, até agora, só um grande conquistador alcançou o objetivo de transformar o mundo em uma grande unidade: o mercado de capitais.

O movimento global da economia é capaz de provocar consequências em mais de uma centena de países, com uma crise localizada em um só endereço. Assim, se algum fato (ou boato) derruba as cotações da Bolsa de Valores de Hong Kong, imediatamente os reflexos se fazem sentir em todas as Bolsas do mundo. É o bater de asas da borboleta do Oriente produzindo um furacão no Ocidente - ou vice-versa.

O mercado de capitais é o verdadeiro ponto de apoio da alavanca com que Arquimedes moveria o mundo. Hoje, é impensável visualizar o planeta sem este imenso balcão, onde todos os países compram e vendem. Neste balcão, a mercadoria é a própria estabilidade mundial.

## índice

Em torno do mercado, gira o mundo	4
Mario Prata tenta entender a Bolsa	7
Presidente da Bovespa analisa o mercado	8
Mais ações WEG oferecidas na Bolsa	10
As vantagens de ser multinacional	13

# O DINHEIRO É A MERCADOR

➤ *No mercado de capitais, o giro do dinheiro faz com que o mundo se globalize mais*

ROBERTO SZABUNIA

Ao investir no “mercado de capitais”, é claro que você não vai comprar 2 kg de Maceiós, meia dúzia de Washingtons ou 1 metro e meio de Tóquios. Esse tipo de capital não se vende - ou, pelo menos, não é para ser vendido.

No mercado de capitais você compra... Dinheiro.

Não há mercadorias à venda numa Bolsa de Valores. Você compra o retorno do seu investimento. Em dinheiro, na maioria das vezes. Utiliza dinheiro, para receber... Dinheiro.

Desde que a primeira pessoa pediu dinheiro emprestado a alguém, em algum lugar incerto da História, o mercado de capitais passou a fazer parte do cotidiano da humanidade. Hoje, há muitos que vivem disso. Mas a maioria dos cidadãos aplica suas eco-



➤ A agitação dos operadores na Bolsa de Valores de São Paulo

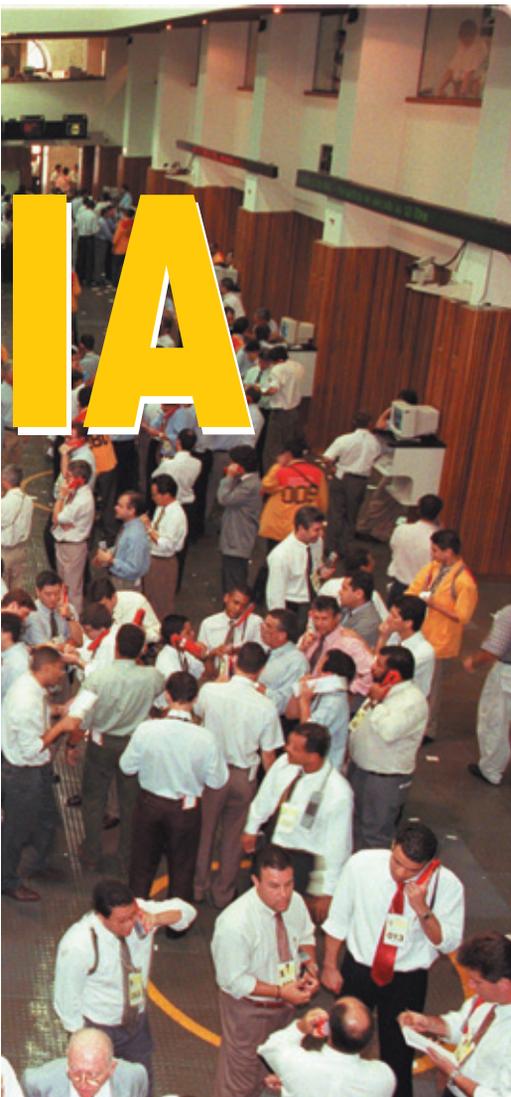
nomias pensando em ter uma reserva, uma poupança, uma garantia de um futuro mais tranqüilo. O mercado de capitais é amplo, não se resume à Bolsa de Valores. Uma trivial caderneta de poupança tem a mesma importância de um grande investimento, dependendo do perfil de quem aplica. Enquanto o sr. José da Silva reserva uma parte do seu salário para a caderneta de poupança, o sr. George Soros investe alguns milhões de dólares em ações de alguma supermultinacional.

Guardadas as devidas proporções - imensas, neste caso -, cada um aplica dinheiro em troca de... Mais di-

nheiro.

Atualmente, neste mundo globalizado, o mercado de capitais assume mais importância. E oferece mais riscos. Não há quem não lembre dos acontecimentos de junho de 1989, quando uma alegada manipulação do grande investidor Naji Nahas provocou uma crise sem precedentes na Bolsa de Valores. Na época, muita gente perdeu dinheiro, o mercado entrou em ebulição e Nahas acabou condenado à prisão. Agora, em 2004, o megainvestidor acabou inocentado.

Mas os ecos de crises podem vir de outros lugares. Em 1997, por exem-



SÉRGIO ANDRADE/AG

# O vôo da borboleta

Como pode um acontecimento doméstico da Tailândia fazer com que o Brasil perca 15 bilhões de dólares? É a Teoria do Caos aplicada ao mercado de capitais. É o tal “efeito borboleta”: uma borboleta bate as asas na China e causa um furacão na América.

O “bater de asas da borboleta”, que foi a reversão cambial na Tailândia, provocou “furacões” em quase todo o mundo, afetando o mercado de capitais mundial. A imprevisibilidade pode servir para o bem ou para o mal. “Prever” é um verbo muito utilizado, por isso mesmo, no mercado de capitais.

É foi ao exercitar seus dotes de pitonisa que os economistas norte-americanos Robert Merton e Myron Scholes ganharam o Prêmio Nobel de Economia, em 1997. Com seu “novo mé-

todo para determinar o valor dos derivativos”, os economistas permitiram um acesso facilitado ao mercado de derivativos, campo de altíssimo risco. Investir nesse mercado pode significar ganhos estratosféricos ou prejuízos terríveis.

Mas o risco é sempre tentador no mundo do mercado de capitais. Tanto que o próprio Myron Scholes apostou, achou que havia ganho e acabou perdendo muito. Um ano depois de aboanhar o Nobel, sua empresa protagonizou um dos maiores escândalos financeiros dos Estados Unidos, quebrando o fundo Long Term Capital Management. É a cobra mordendo a própria cauda. Scholes se deu mal no próprio mercado que ele ajudou a desvendar. Nuances do mercado de capitais...

plo, a Tailândia, um dos Tigres Asiáticos, mudou o câmbio e desvalorizou sua moeda em 18%. Imediatamente, os reflexos atingiram os vizinhos próximos (Filipinas, Malásia, Cingapura, Indonésia). Em seguida, a Bolsa de Valores de Hong Kong desabou, provocando pânico em todo o mundo. No Brasil, a Bolsa de São Paulo caiu quase 15%, causando uma fuga de US\$ 15 bilhões de investimentos estrangeiros no país. A saída foi aumentar a taxa de juros. O então presidente Fernando Henrique Cardoso afirmou que “só Deus sabe quando os juros vão cair”. Ainda não caíram...

## Dicas de quem conhece

Nem só de aplicação na Bolsa de Valores vive o mercado de capitais. Como dissemos no início deste texto, o sr. José da Silva também é um investidor. Ao depositar seus reais na caderneta de poupança, também ele está movendo a engrenagem da economia.

O economista Mauro Halfeld, professor na Universidade Federal do Paraná e colunista da Rádio CBN e do jornal *O Globo*, enfatiza que todas as pessoas, independentemente de sua renda, devem destinar uma parcela de seus rendimentos à construção de uma reserva. “Creio que nós, seres humanos, temos uma grande dificuldade em poupar”, observa Mauro Halfeld, em seu livro *Investimentos - Como Administrar Melhor Seu Dinheiro* (ed. Fundamento, 2004).

O mercado de ações é uma das alternativas apontadas pelo economista como uma boa opção de investimento. “Muitos brasileiros pensam que a Bolsa é um cassino. Estão ignorando um dos melhores instrumentos para fa-

zer crescer seu dinheiro poupado.”

Na obra *Investimentos...*, Halfeld dá inúmeros exemplos de aplicação, dependendo da quantia disponível. No caso da Bolsa, ele separa assim:

- Menos de R\$ 30 mil - invista só em fundos de ações
- Entre R\$ 30 mil e R\$ 100 mil - invista a metade em fundos e faça sua carteira própria com o restante
- Mais de R\$ 100 mil - você pode fazer sua própria carteira, se desejar

É claro que o auxílio de uma corretora é indispensável, especialmente para quem está começando. Não é fácil se aventurar sozinho neste mercado de risco. E, acima de tudo, é preciso ter paciência. “Mantenha-se firme nas crises. Você não é um corredor de 100 metros, mas um fundista”, ensina o economista.



EDITORA FUNDAMENTO

➤ Halfeld: dinheiro não é fim, é meio

# Os nomes de peso do mercado

Com certeza, você já ouviu falar em Naji Nahas, Warren Buffett e George Soros. São três nomes de peso entre os grandes investidores (há quem prefira o termo “especuladores”) do mercado de capitais mundial.

Naji Nahas, nascido no Líbano e naturalizado brasileiro, fez história no mercado com jogadas de altíssimo risco. Em 1969, quando desembarcou no Brasil, trouxe US\$ 50 milhões para investir. Nos fim dos anos 70, já tinha mais de US\$ 1 bilhão. Ele chegou a ser o maior investidor individual do Brasil. Mas em 1989 explodiu uma grave crise no mercado brasileiro. Nahas teve de liquidar sua posição e perdeu tudo. Acusado de manipular o mercado para inflar artificialmente



MICHAEL WACHION

Soros: de investidor a grande filantropo

o preço das ações, Nahas chegou a ser condenado à prisão. Há poucos meses, porém, o investidor foi inocentado.

George Soros deixou a Hungria no fim da guerra, em 1947, com destino à Suíça e depois à Inglaterra. Trabalhou como garçom, pintor de parede e outros bicos. Em 1956 chegou a Nova York, com US\$ 5 mil. No fim dos anos 60 Soros já era um participante ativo do mundo das finanças internacionais. Em 1973 fundou o Soros Fund Ma-

nagement (SFM), trabalhando em praticamente todos os mercados. Em meados dos anos 90 nasceu a Soros Foundation, dedicada a doar dinheiro para as mais variadas causas, em todo o mundo. E Soros, de investidor, se torna o maior filantropo do mundo.

Warren Buffett é outro gigante do mercado de capitais. Enquanto Soros acumulou sua fortuna especulando em todos os mercados, Buffett é um investidor em ações, notadamente ações norte-americanas e com visão de longo prazo. Buffett chegou a abandonar a Wharton School, por achar que lá não aprenderia nada (a Wharton tem hoje um dos melhores cursos de MBA do mundo).

## O seu perfil

Doug Fabian, editor do Fabian Premium Investment Resource, publicação dirigida ao mercado de capitais, criou um pequeno teste para avaliar o perfil do investidor. Para ver onde você se encaixa na escala risco-retorno, responda as questões abaixo.

**1** Um dos meus objetivos de investimento mais importantes é compor um portfólio com um risco maior do que o próprio mercado.

- a) Concordo plenamente
- b) Concordo
- c) Neutro
- d) Discordo
- e) Discordo plenamente

**2** Estou disposto a ter perdas de curto prazo maiores do que 10% para usufruir de lucros maiores em ciclos futuros.

- a) Concordo plenamente
- b) Concordo

- c) Neutro
- d) Discordo
- e) Discordo plenamente

**3** Estou disposto a abrir mão de 15% de retorno no pico de um ciclo de alta para conseguir um crescimento acima da média.

- a) Concordo plenamente
- b) Concordo
- c) Neutro
- d) Discordo
- e) Discordo plenamente

**4** Estou apto a alocar uma grande parcela do portfólio em investimentos de risco.

- a) Concordo plenamente
- b) Concordo
- c) Neutro
- d) Discordo
- e) Discordo plenamente

**5** Eu não necessito de um retorno de curto prazo nos meus investimentos.

- a) Concordo plenamente
- b) Concordo
- c) Neutro
- d) Discordo
- e) Discordo plenamente

Some 5 pontos para cada resposta, procure grandes retornos e está disposto a correr riscos. - 18-21 pontos: você tem um perfil moderado. - 17 pontos ou menos: você é conservador.

(Extraído de artigo de Daniel Gewehr, da Solidus Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários)





# Afinal, o que é a BOLSA?

## SUBSTANTIVO FEMININO

**1** Pequeno saco, de couro, pano, seda etc., para guardar o dinheiro em moedas.

**2** Derivação: por metonímia. O dinheiro nele contido.

**3** Derivação: por extensão de sentido. Qualquer saco similar à bolsa. *Ex.: bolsa para cartuchos.*

**4** Derivação: por extensão de sentido. Recipiente feito de couro, pano, plástico ou metal, com ou sem alça, no formato de saco, sacola ou maleta etc., usado para guardar, portar ou transportar objetos diversos. *Ex.: bolsa de senhora; bolsa de curativos; bolsa de viagem; bolsa de feira.*

**5** Derivação: por extensão de sentido. Cada um dos sacos de um alforje (mais usado no plural).

**6** Saquitol de guardar tabaco.

**7** Diacronismo: antigo. Saquitol longo de seda, onde os homens guardavam as tranças postiças de cabelo.

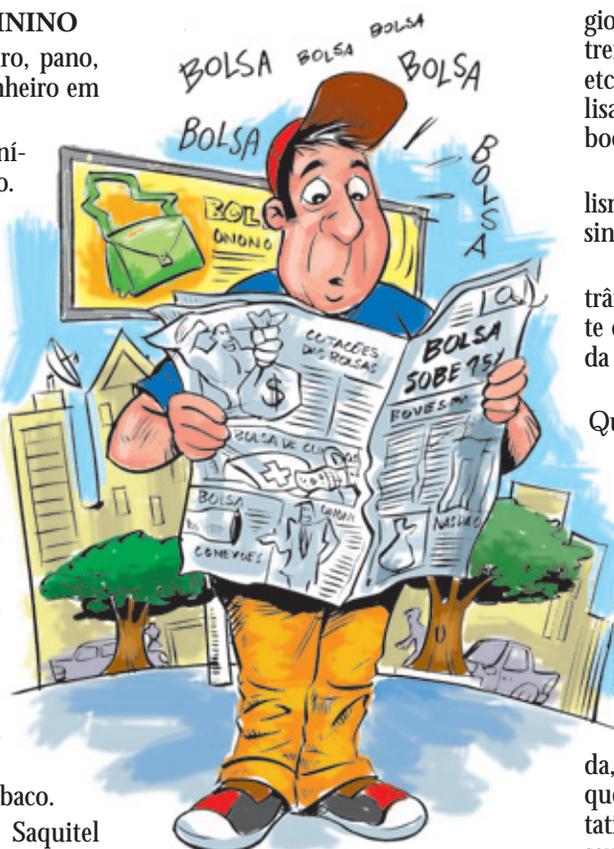
**8** Soma reunida pelos participantes de uma associação etc., para subsidiar as despesas da organização ou para outro fim qualquer; vaquinha.

**9** Prêmio em dinheiro recebido pelos lutadores profissionais por cada apresentação.

**10** Dinheiro ou pecúlio para gastos correntes; bolso. *Ex.: Sua bolsa não sustenta todos os filhos.*

**11** Diacronismo: antigo. Companheiro a quem, nas jornadas, se confiava o dinheiro do grupo para as despesas. *Ex.: Fizeram a Diogo bolsa.*

**12** Rubrica: anatomia geral. De-



signação de diversos envoltórios ou membranas saciformes; cavidade em forma de fundo de saco.

**13** (sXX) Rubrica: anatomia geral. Saco escrotal.

**14** Rubrica: anatomia zoológica. Invaginação em forma de saco, presente nos ofiuróides, que permite as trocas gasosas com o meio aquático circundante.

**15** Rubrica: bibliologia. Mesmo que bolso ('envelope').

**16** Rubrica: termo eclesiástico. Mesmo que bursa.

**17** Rubrica: enologia. Regionalismo: Beira. Pequena dorna de fundo

côncavo que capta o vinho saído do lagar, antes de ser tirado para as vasilhas.

**18** Rubrica: fitopatologia. Doença do melão, causada pela mosca-das-frutas (*Ceratitis capitata*).

**19** Rubrica: geologia. Cavidade em rocha contendo minerais.

**20** (1900) Rubrica: indústria. Regionalismo: Brasil. Alargamento da extremidade de um tubo, uma manilha etc., na qual se encaixa a extremidade lisa e oposta de outra peça similar; boca, bocim, campânula.

**21** Rubrica: ludologia. Regionalismo: Portugal. Caçapa (no jogo de sinuca).

**22** Rubrica: Termo militar. Reentrância que se forma na linha de frente em um combate, ao ser ela rompida pela forças inimigas.

**23** Rubrica: morfologia botânica. Qualquer cavidade saciforme.

**24** Rubrica: patologia. Saco formado pelo deslocamento de membranas, onde se acumula o pus de abscessos ou tumores.

**25** Rubrica: patologia. Divertículo da cavidade abdominal.

**26** Rubrica: pesca. Regionalismo: Beira Litoral (Aveiro). Rede saciforme de malha miúda, usada para apanhar caranguejos, que se prendem a esta malha, na tentativa de alcançar a isca que está em seu interior.

**27** Rubrica: arte venatória. Rede saciforme com que se pegam lebres ou coelhos à saída de suas tocas.

**28** Local onde se reúnem comerciantes para negociar; praça de comércio.

**29** Instituição pública ou privada, conforme o país, onde, através de corretores, são negociados fundos públicos, ações e obrigações de companhias, títulos de crédito, mercadorias etc.

**30** Sessão em que ocorre a transação de títulos de crédito.

*NOTA: obrigado, Antônio Houaiss!*



*Raymundo Magliano Filho, presidente - há quatro gestões - da Bolsa de Valores de São Paulo, conhece bem o mercado de capitais, pois desde jovem trabalhava na corretora de seu pai. Formado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas, é um estudioso de temas humanísticos relacionados a Filosofia, Antropologia e Ciência Política. Admirador da obra de Norberto Bobbio, tem pautado seu trabalho com base num conceito desenvolvido pelo pensador italiano, segundo o qual uma sociedade democrática se apóia nos pilares da visibilidade, transparência e acesso. Sua grande meta é a popularização da Bolsa de Valores, assunto sobre o qual Magliano Filho fala nesta entrevista exclusiva concedida à WEG em Revista.*



↙ Pregão da Bovespa

# O MERCADO NO SANGUE

**WR** - Qual a importância do mercado de capitais para a economia mundial?

**Magliano** - O financiamento das empresas através do mercado de capitais sempre foi muito importante nas economias dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha. As reformas dos sistemas previdenciários nos países desenvolvidos criou condições para que cada vez mais os grandes investidores insti-

tucionais financiassem diretamente as empresas, e novos mecanismos foram criados para ampliar a participação do mercado para um segmento mais amplo de companhias. Fundos de investimento especializados em pequenas e médias empresas, por exemplo, ocuparam um papel de destaque no financiamento das novas tecnologias que surgiram nos anos 80 e 90. Por outro lado, o acesso ao mercado se

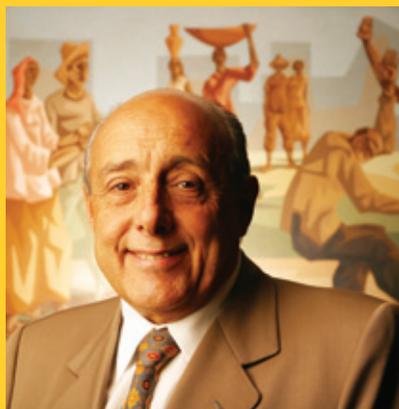
democratizou também do lado do investidor, com o surgimento de “produtos” especializados ao pequeno investidor, como os fundos de índice, por exemplo, e o acesso pela internet. Hoje, nenhum país pode abrir mão de um mercado de capitais doméstico desenvolvido, com risco de não encontrar recursos para o financiamento de suas empresas.

**WR - O mercado de capitais brasileiro está em que patamar, em nível mundial?**

**Magliano** - Em termos relativos, o mercado de capitais brasileiro é pequeno, levando-se em conta o tamanho da economia brasileira. O volume negociado, o valor de mercado das companhias e o próprio número de investidores estão muito aquém do potencial da economia brasileira. O volume negociado, por exemplo, situa-se por volta da 15ª posição no ranking da Federação Mundial de Bolsas. Não cabe aqui enumerar as razões disto historicamente. Porém, a estrutura do mercado brasileiro, não só da Bolsa, mas a das corretoras, dos bancos de investimento, dos administradores de fundos, das companhias abertas e dos outros participantes, é muito semelhante à dos principais países. Ou seja, todo o mercado investiu muito em tecnologia, principalmente para oferecer no Brasil serviços similares aos dos mercados mais desenvolvidos. Por problemas econômicos diversos, esta estrutura está em parte ociosa, onerando os custos dos participantes.

**WR - Nos EUA, investir na Bolsa de Valores é algo comum, acessível a qualquer cidadão. Por que o Brasil não chega a esse ponto?**

**Magliano** - Em primeiro lugar, há historicamente, nos EUA, uma tradição no investimento em ações, o que torna impossível comparar o mercado doméstico à realidade americana. Na nossa opinião, faz mais sentido comparar o Brasil a países da Europa continental, como França, Alemanha e Espanha, que como nós não têm essa cultura, mas que cresceram muito nos anos 90.



**WR - Quais as razões do sucesso destes mercados?**

**Magliano** - Além das reformas previdenciárias, os governos destes países criaram vários mecanismos para facilitar o acesso dos investidores individuais aos processos de privatização. Sem acesso facilitado, não se democratiza o mercado.

**WR - O investidor brasileiro sempre se mostrou conservador, preferindo a caderneta de poupança. Como mudar esse perfil?**

**Magliano** - Tenho dúvidas sobre este perfil “conservador” e a preferência pela caderneta de poupança. O sucesso da caderneta de poupança se deve, principalmente, ao fato de ser o produto financeiro com maior facilidade de acesso e, com nosso histórico inflacionário, o produto que oferecia uma boa proteção à poupança popular. Mas não podemos desconsiderar que centenas de milhares de pessoas investiram parte do seu FGTS em ações da Petrobras e da Vale, e que devem estar muito satisfeitas. O problema não é um perfil “conservador” intrínseco, na nossa opinião, mas a taxa de juros muito alta, que ainda atrai a maior parte das aplicações.

**WR - Quais os planos da Bovespa para popularizar o investimento em ações?**

**Magliano** - Criamos o programa “Bovespa vai até você,” que promove palestras e outras atividades com o objetivo de disseminar a cultura do investimento em ações junto aos di-

versos segmentos da sociedade, sobretudo aqueles que não figuram entre os tradicionais investidores na Bolsa. Já fomos a fábricas, metrô, aeroportos, universidades e empresas em diversos estados brasileiros com programas como o “Bovespa vai à Vale” e o “Mulheres em Ação”. Nossa intenção é acabar com o mito, o equivocadamente senso comum, segundo o qual Bolsa é lugar de rico. Felizmente, essa imagem já está mudando. Estamos conseguindo mostrar que Bolsa de Valores é o mais eficiente instrumento de financiamento às empresas e uma atrativa opção de poupança popular, e os números comprovam isso. De setembro de 2002, mês de lançamento do programa de popularização, a junho de 2004, o “Bovespa vai até Você” já atingiu mais de 140 mil pessoas. Os resultados também computam a criação de 412 clubes de investimento até julho, o que mostra a receptividade da campanha junto a novos investidores, e o crescimento da participação das pessoas físicas no volume financeiro da Bovespa, que subiu de 20,5%, em setembro de 2002, para mais de 30% atualmente.

**WR - Qual a importância da Bovespa para a sociedade brasileira?**

**Magliano** - As Bolsas de Valores cumprem um importante papel na economia, que é o de financiar o setor produtivo e oferecer uma atrativa forma de poupança de longo prazo à população. É através da Bolsa de Valores que as empresas podem tomar captar recursos de longo prazo para financiar seus projetos de expansão. Para isso, elas emitem ações, que são compradas por vários tipos de investidores, como os fundos de pensão, bancos e pessoas físicas. No Brasil, esse tipo de investimento em ações e essa forma de financiamento das empresas através da Bolsa de Valores é menor do que em outros países mais desenvolvidos - como os Estados Unidos e os principais países europeus. Vários fatores limitam o avanço da Bolsa no Brasil, entre eles as altas taxas de juros e o baixo nível de crescimento da economia. 

➤ *Em busca de liquidez no mercado, 40 milhões de ações preferenciais são colocadas à venda*

**C**om o capital aberto desde 1971, a WEG tem hoje suas ações concentradas em um pequeno número de investidores, gerando uma quantidade de pequena de negócios. Agora, buscando uma maior liquidez de seus papéis, a empresa decidiu, juntamente com outros acionistas, fazer uma Oferta Pública de Ações Preferenciais (sem direito a voto), na Bolsa de Valores de São Paulo.

“Queremos pulverizar mais as ações, aumentando os negócios e chegando aos pequenos investidores e aos fundos de investimento”, diz o presidente executivo da WEG, Décio da Silva. O “block trade” formado para oferecer essas ações inclui os fundos de investimentos Bra-

desco Templeton, Previ - Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil - e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

A Oferta Pública possibilita a distribuição de 40 milhões de ações preferenciais da WEG - cerca de 7% do total. A oferta pode ser elevada em até 4,3 milhões de ações.

“Com essa pulverização - continua Décio da Silva - temos o objetivo de aumentar o número de negócios com nossos papéis, tornando a WEG mais conhecida no mercado de capitais.”

### >>> Governança Corporativa

Desde junho de 2001 a WEG faz parte das empresas de Nível 1 de Boa Governança Corporativa, dentro da Bolsa de Valores de São Paulo. A governança corporativa é um sistema de gestão que busca o equilíbrio na relação entre os acionistas, o Conselho de Administração eleito pelos acionistas e os executivos, escolhidos pelo Conselho.

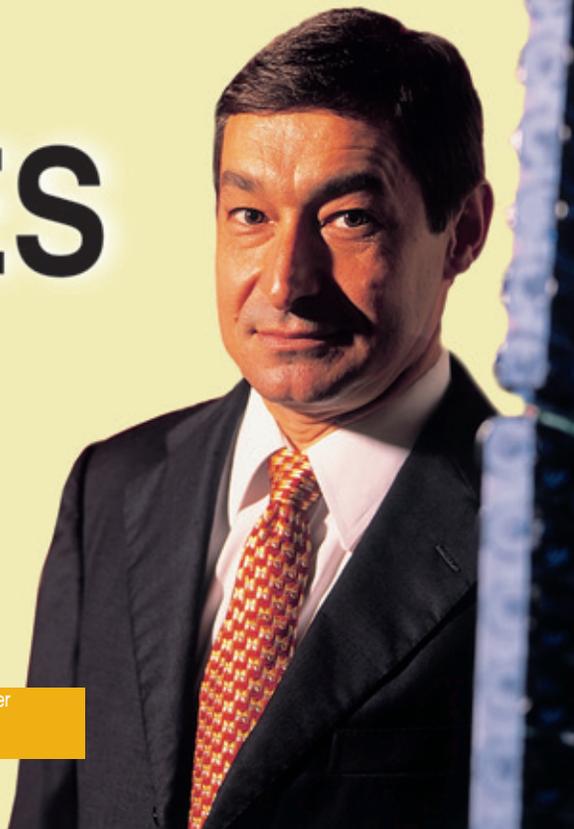
“A estrutura da governança corporativa assegura igualdade de tratamento a



todos os acionistas, inclusive os minoritários. E exige, acima de tudo, transparência por parte da empresa, assegurando que os acionistas saibam onde estão investindo seu dinheiro”, explica o presidente executivo da WEG.

Há três anos, durante a entrega do selo de Nível 1 à WEG e mais 14 empresas, o presidente da Bovespa, Raymundo Magliano Filho, dizia que “as 15 empresas pioneiras que aderiram ao Nível 1 incluem-se entre as mais representativas do nosso mercado acionário, e temos certeza de que, a partir de agora, comprometendo-se a adotar regras de maior transparência aos acionistas, vão atrair ainda mais a atenção dos investidores”.

# MAIS AÇÕES WEG NO MERCADO



➤ **Décio: a WEG quer ser mais conhecida no mercado de capitais**

## >>> Nível 1

As companhias Nível 1 se comprometem, principalmente, com melhorias na prestação de informações ao mercado e com a dispersão acionária. Assim, as principais práticas agrupadas no Nível 1 são:

- ↳ Manutenção em circulação de uma parcela mínima de ações, representando 25% do capital.
- ↳ Realização de ofertas públicas de colocação de ações por meio de mecanismos que favoreçam a dispersão do capital.
- ↳ Melhoria nas informações prestadas trimestralmente, entre as quais a exigência de consolidação e de revisão especial.
- ↳ Cumprimento de regras de disclosure em operações envolvendo ativos de emissão da companhia por parte de acionistas controladores ou administradores da empresa.
- ↳ Divulgação de acordos de acionistas e programas de stock options.
- ↳ Disponibilização de um calendário anual de eventos corporativos.

FLÁVIO UETA



↳ Prédio da WEG Automação é o primeiro do novo parque fabril

## BALANÇO

# Semestre positivo

A WEG divulgou no final de julho seu balanço referente ao primeiro semestre de 2004. Os resultados foram muito bons, e se deveram, em grande parte, ao crescimento de 42% nas vendas do mercado externo e pela venda de soluções industriais, que contêm maior valor agregado.

A WEG rompeu a barreira de R\$ 1 bilhão de faturamento neste primeiro semestre. A Receita Operacional Bruta de janeiro a junho foi de R\$ 1,18 bilhão, um crescimento de 25% em relação ao mesmo período de 2003 (R\$ 944,5 milhões). As vendas no mercado externo tiveram um crescimento de 42%, atingindo US\$ 161,1 milhões. No mercado interno, o crescimento foi de 21%, com faturamento de R\$ 701,7 milhões. A geração de empregos também é um destaque deste primeiro semestre, quando mais de mil colaboradores foram contratados.

## >>> Expansão física

A WEG iniciou a duplicação de seu principal parque fabril, em Jaraguá do Sul. Maior parque fabril de motores do mundo já antes da duplicação, o PF II tem agora uma área total de 868 mil m<sup>2</sup>. O primeiro prédio, já concluído, tem 8.666 m<sup>2</sup> e abriga a Serralheria e a Assistência Técnica da WEG Automação. Ao todo, 133 colaboradores trabalham no prédio.

Mais duas fábricas novas, já em construção, devem começar a operar ainda em 2004: a Injeção de Alumínio e a Expedição da WEG Exportadora. Um quarto prédio também já se encontra em andamento, com previsão de término no início de 2005: a ampliação da Fábrica III, que produz motores de 50 a 400 cv e tem 60% da produção voltados para o mercado externo.



# As empresas mais ENGAJADAS

## AméricaEconomia

*destaca as organizações que mais valorizam o engagement*

O termo *engagement*, mais um de tantos jargões que se utilizam no meio empresarial internacional, significa engajamento e designa o compromisso. Para uma empresa, é o compromisso com seus acionistas, com os clientes, com os fornecedores, com a comunidade e, acima de tudo, com seus recursos humanos. Quanto mais uma empresa valoriza estes compromissos, mais engajada ela é. E até ganha prêmio por isso.

A WEG está entre os 25 melhores empregadores da América Latina, de acordo com o ranking da Hewitt Associates, consultoria global especializada em recursos humanos. Inédito em nível latino-americano, o ranking acaba de ser divulgado pela revista *AméricaEconomia*. Sete empresas brasileiras fazem parte da lista.

O diretor editorial da *AméricaEconomia*, Raúl Ferro, diz que “o *engagement* engloba tanto a disposição ao esforço extra e a adaptação às necessidades da empresa por parte do empregado, como seu sentido de participação na organização e de satisfação com seu trabalho, entre outros fatores”.

O processo de escolha das empresas começou com o preenchimento de



O presidente executivo, Décio da Silva, recebe o prêmio da AméricaEconomia

um questionário. Processadas as informações, surgiu um ranking preliminar. Este, por sua vez, foi avaliado por um júri de especialistas independentes, que determinaram a lista final.

A revista informa que o estudo, denominado Best Employers in Latin America (Besla), levou mais de um ano para ser finalizado, e contou com a participação das maiores empresas latino-americanas.

Em visita à WEG, o gerente geral da Hewitt, Carlo Hauschild, disse que as 25 empresas selecionadas têm em comum três pontos: motivação dos colaboradores, foco nos resultados e comunicação ampla e freqüente entre líderes, gerentes e colaboradores. “Na WEG - disse Hauschild - a gente vê como isso é forte, como faz parte da cultura da empresa e a leva a ter resultados tão impressionantes.” [WEG](http://www.weg.com.br)

## AS 25 MELHORES

- Ritz Carlton México
- Fedex Express México
- 3M de Chile S.A.
- Kimberly-Clark Perú S.A.
- American Express Co. México
- Bristol-Myers Squibb de México
- Cargill Agrícola S.A. Brasil
- Unión de Cervecerías Peruanas
- Verizon Dominicana
- Microsoft Informática Brasil
- Femsa (Fomento Económico Mexicano S.A. de C.V.)
- Atlantica Hotels Brasil
- S.C. Johnson Et Son Chile Ltda.
- WEG Indústrias S.A. Brasil
- AstraZeneca Argentina
- Dix Amico Brasil
- Laboratorios Suizos El Salvador
- Cargill Honduras (Alcon)
- Casa Cuervo México
- Eli Lilly y Cia. de Venezuela, S.A.
- Diageo Venezuela
- Kraft Foods México
- ALL - América Latina Logística do Brasil S.A.
- Amil Assistência Médica Brasil
- Copa Airlines Panamá

# EXPORTAR é o que importa

↘ *Com a globalização, o antigo slogan dos anos 70 se mostra mais atual do que nunca*

**P**or mais que uma empresa esteja consolidada no mercado interno, é com a exportação que ela expande fronteiras e abre perspectivas de crescimento. E não só em tempos de crise. O mercado externo deve estar sob constante atenção. Não são apenas as grandes corporações que devem se voltar ao comércio exterior. Pequenas e médias empresas podem formar *pools*, agindo em conjunto.

O mercado mundial mostra-se receptivo desde 1970, mas foi só nos anos 90 que o Brasil efetivamente acordou para essa realidade. Antes, foram necessárias algumas lições, como a quebradeira no setor têxtil, abalado pela invasão de produtos do Oriente. Hoje, quem fez a lição de casa

está bem, e além de recuperar o que perdeu, ainda conquistou mais mercado lá fora. E o país bate sucessivos recordes na balança comercial.

Sob estas premissas, a WEG promoveu no final de junho o seminário Novas Fronteiras. Dirigido a clientes WEG, o seminário contou com a participação de 39 fabricantes de bens de capital das regiões Sul e Sudeste.

O presidente executivo da WEG, Décio da Silva, fez uma retrospectiva do processo de internacionalização da empresa. Hoje, a grande meta é tornar a marca WEG a número 1 em motores elétricos no mundo, destinando metade das vendas ao mercado interno, e a outra metade ao exterior.

O primeiro palestrante do seminário, Carlos Buch Pastoriza, diretor da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), afirmou que as empresas brasileiras precisam “quebrar os paradigmas que impedem o investimento no mercado externo”. Para ser uma empresa exportadora, lembrou Pastoriza, não é preciso ser grande. O melhor exemplo vem de Taiwan, onde 80% do volume de vendas internacionais vem de pequenas e médias empresas.

O primeiro fator a ser levado em conta para ter sucesso nas exportações é contar com recursos humanos de qualidade. O caminho foi mostrado, durante o seminário, por Pedro Guilherme Kraus, pró-reitor de Pós-Graduação e Pesquisa da Universidade da Região de Jaraguá (Unerj) e diretor geral da Câmara de Negócios Internacionais (Cambra), organização criada em Jaraguá do Sul, para assessorar as empresas que buscam o mercado externo.

Martin Desmaras, diretor de negócios internacionais da Cambra, destacou as estratégias a serem utilizadas para alcançar competitividade no mercado globalizado. “É muito importante atentar para os valores culturais, quando se negocia com empresas de outros países”, advertiu Desmaras.

No encerramento do seminário Novas Fronteiras, Aloísio Tupinambá Gomes Neto, assessor especial da Câmara de Comércio Exterior (Camex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, mostrou os programas e as ações de consultoria que o governo federal disponibiliza aos exportadores.



*Desmaras: o aspecto cultural é importante na negociação com outros países*

*Kraus: mão-de-obra de qualidade é a base do sucesso*

*Pastoriza: as empresas precisam evoluir como um todo, para ganhar mercados*



FOTOS:  
LUCAS DE ARAÚJO

# O VEÍCULO É O MOUSE

▾ *“Tour Virtual” permite uma visita completa à WEG, sem que você precise se levantar da cadeira*

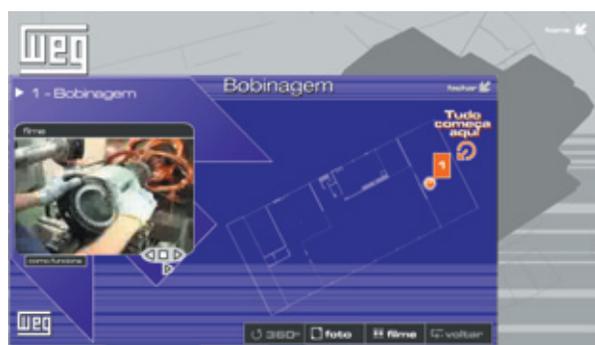
**V**isitar uma empresa é sempre uma experiência interessante, principalmente se você é parceiro desta empresa, ou um estudante que sonha trabalhar lá um dia. Mas uma visita ao vivo nem sempre é fácil de se executar, tanto pela distância, quando pelo pouco tempo disponível. Imagine, então, visitar um complexo como o da WEG, que tem o maior parque fabril do mundo voltado à fabricação de motores elétricos! Haja resistência...

Por isso, para facilitar sua vida, a WEG colocou no ar mais uma novidade: o Tour Virtual. Trata-se de um

programa instalado na home page, que permite ao navegador conhecer as instalações da empresa. Nem sempre é possível, para um parceiro da WEG, visitar pessoalmente a fábrica e conhecer os seus modernos processos de fabricação, além das pessoas que tornam tudo isso possível. Com o Tour no site, parte da curiosidade pode ser satisfeita.

Para acessar o Tour Virtual é fácil, basta entrar no site [www.weg.com.br](http://www.weg.com.br). Não é necessário fazer download, nem instalar qualquer programa ou dispor de periféricos. É só clicar e passear à vontade - sem gastar sola de sapato.





O Tour está dividido por linhas de produtos, para facilitar a interação. Há fotos simples, vídeo e fotos em 360°. Ou seja: utilizando o mouse em vez dos próprios pés, o visitante percorre as instalações da empresa.

A WEG costuma receber muitas solicitações de visitas, especialmente de clientes e de estudantes. Como o número de pedidos é muito grande, é impossível atender todos, e muitas vezes o pretendente a uma visita precisa esperar muito tempo para concretizá-la. O Tour Virtual permite antecipar algumas expectativas, oferecendo um “aperitivo”. E o melhor: só o mouse é que precisa se mexer. [WEG](http://www.weg.com.br)

Para produzir o Tour Virtual, foram utilizados

**15 dias**

de filmagens e fotos nas fábricas

**3 meses**

de trabalho total.

Cerca de

**200 fotos**

e

**50 vídeos**

na versão final



## WEG sobe no ranking da *Exame*

A WEG avançou três posições no ranking geral dos maiores grupos do Brasil, passando para o 76º lugar na lista da edição *Melhores e Maiores 2004*, da revista *Exame*. Entre as 500 maiores, a empresa passou para o 125º lugar. É a maior empresa no segmento de Mecânica.

No ranking específico do Sul, a WEG é um dos destaques, alcançando o 5º lugar entre as Melhores Indústrias da região e o 17º lugar entre as Maiores.

Para chegar a essa posição de destaque, a WEG diversificou a linha de produtos e passou a disputar clientes com empresas com as quais não concorria antes. Além dos grandes inves-

timentos na área de energia, passou a oferecer soluções completas a setores aquecidos da economia, como o siderúrgico e o agronegócio.

A empresa ainda foi destaque nesta edição das *Melhores e Maiores* pela duplicação da área da unidade de Jaraguá do Sul. O presidente executivo Décio Silva, em entrevista concedida à *Exame*, afirmou: "Nós temos fábricas no México, na Argentina e em Portugal, mas mesmo assim nossa ideia é fazer do Brasil uma plataforma para exportação".



REPRODUÇÃO

## Destaque em meio ambiente

A revista *Expressão* acaba de divulgar, em seu *Anuário Expressão de Gestão Social*, o resultado da 1ª Pesquisa de Responsabilidade Social Empresarial da Região Sul. A WEG está entre as cinco empresas da região Sul que se destacaram por sua atuação na área de Meio Ambiente.



REPRODUÇÃO

Além deste, a pesquisa abordou outros seis temas: Público Interno, Comunidade, Fornecedores, Valores e Transparência, Governo e Sociedade, além de Consumidores e Clientes. Foram pesquisadas 64 grandes e médias empresas do Sul, que empregam 241 mil pessoas e têm faturamento de R\$ 86 bilhões.

A excelência da WEG em meio ambiente se deve aos vários programas ambientais, como o tratamento de efluentes, a coleta seletiva, o aterro industrial Classe II para resíduos de fundição, a criação de áreas de floresta nativa e reflorestamento, a recuperação da mata ciliar dos rios

Quati e Itapocu, o apoio e execução de projetos relacionados à educação ambiental - como o Projeto Guará e cartilhas sobre preservação ambiental para escolas - e o controle de emissões atmosféricas, além do Sistema de Gestão Ambiental.

## A melhor do setor de Mecânica

A WEG foi a empresa campeã do setor de Mecânica, pela terceira vez consecutiva, da pesquisa realizada pelo anuário *Valor 1000*, publicação do jornal *Valor Econômico*. Em sua quarta edição, o anuário é um dos mais criteriosos rankings das maiores companhias no país.

A WEG subiu da 144ª para a 119ª posição, e foi a única do Sul do país a ficar entre os 27 destaques nacionais. A pesquisa analisou 27 setores econômicos apresentados em rankings que destacam: receita líquida das 1.000 maiores empresas do país, as 50 maiores empresas de cada região, os 50 maiores bancos, as 100 maiores seguradoras, além das 250 maiores holdings.

A escolha das campeãs setoriais foi feita a partir do ranking das 1.000 maiores por receita líquida em atividade no Brasil. Divididas em seguida por setores, as companhias receberam pontuação de acordo com indicadores obtidos de dados extraídos dos balanços referentes a 2003.



REPRODUÇÃO

# Os campeões da energia

Foi divulgado o resultado final do V Concurso WEG de Conservação de Energia. Participaram 160 estabelecimentos de ensino, com 314 turmas e 4.854 alunos.



## VENCEDORES CURSO TÉCNICO

**Assoc. Benef. da Ind. Carbonífera Catarinense - SATC**  
Criciúma - SC  
Professor Orientador: *Rodrigo Pereira Lacombe*  
Turma: *Escola Técnica SATC*

**Senai - Bahia**  
Salvador - BA  
Professor Orientador: *Jivago Bezerra Ximenes de Vasconcelos*  
Turma: *CAI-TEC01*

**Escola Técnica de Americana**  
Americana - SP  
Professor Orientador: *Ariovaldo Ghirardello*  
Turma: *Politec*

## VENCEDORES CURSO SUPERIOR

**Universidade Federal do Espírito Santo**  
Vitória - ES  
Professor Orientador: *Gilberto Costa Drumond Souza*  
Turma: *Vitória*

**Universidade Federal de Minas Gerais**  
Belo Horizonte - MG  
Professor Orientador: *Braz de Jesus Cardoso Filho*  
Turma: *LAI*

**Universidade Federal do Rio Grande do Sul**  
Porto Alegre - RS  
Professor Orientador: *Ály Ferreira Flores Filho*  
Turma: *Engenharia Elétrica UFRGS*

## Visita da Wharton School

Um grupo de nove alunos da Wharton School, dos Estados Unidos, uma das mais conceituadas instituições de MBA do mundo, visitou a WEG em julho. A visita fez parte do Summer Immersion Program, uma oportunidade de perceber a influência da cultura do país em seus negócios. Além do Brasil, os estudantes visitam Alemanha, França, Japão, China, Rússia, Marrocos, Dubai, México e Argentina.

A visita contou com a parceria da FAE Business School, de Curitiba. Os alunos de MBA assistiram ao vídeo institucional da WEG, conversaram sobre gestão participativa, investimentos, benefícios e outros assuntos e conheceram o PF II.

 Alunos da Wharton visitam o Museu WEG



# Combustível do crescimento

➤ *A Bolsa de Valores é um dos melhores instrumentos para impulsionar o crescimento do país*



FLÁVIO UETA

**Alidor Lueders**  
Diretor administrativo e de relações com o mercado

**U**m carro precisa de combustível para seguir viagem. Pode-se questionar qual o melhor - gasolina, álcool, diesel, energia elétrica, água, quem sabe - mas não que é necessário algum tipo de combustível.

Nesse momento em que o Brasil ensaia uma viagem em direção à retomada do crescimento, a questão vem à tona. Que a exportação é um elemento fundamental na equação do desenvolvimento de um país, também não há dúvida. Mas é preciso deixar claro que exportação, para as empresas, não é combustível, é destino de viagem.

Só agora o Brasil está se dando conta que um dos melhores combustíveis para impulsionar seu crescimento está no próprio país, ao alcance de qualquer empresa: o Mercado de Capitais. Que tal ter milhares de pessoas apoiando o crescimento de sua empresa, contribuindo com dinheiro do próprio bolso para você investir em seu negócio, buscar novos mercados e fazer seu faturamento crescer? Parece sonho, mas é essa exatamente a função da Bolsa de Valores.

A Bolsa é um meio pelo qual as empresas podem tomar dinheiro emprestado, a custos bem baixos, para financiar seus projetos de expansão. Para isso, elas emitem ações, que são compradas por vários tipos de investidores, desde os grandes, como fundos de pensão e bancos, até pessoas físicas.

Esse dinheiro exerce papel fundamental na economia do país, provenindo da parte dos recursos necessários para

sustentar o crescimento e aumentando o tamanho da poupança interna. Mas, além de uma alternativa de financiamento, o mercado de capitais é importante por ser uma forma de profissionalizar cada vez mais as empresas, de mantê-las em níveis elevados de qualidade e perpetuar seu futuro.

Para ter acesso ao tão sonhado dinheiro dos investidores, a empresa deve, além de ter uma boa posição no mercado em que atua, ser transparente e ética.

A WEG abriu seu capital quando ainda era uma empresa de porte médio, em 1971, apenas 10 anos após sua fundação. Na mesma época, começou a exportar. O aprendizado dessas duas experiências teve grande influência no modelo de gestão que a empresa segue até hoje e nos resultados que atinge

atualmente. Esse exemplo pode, deve e felizmente está sendo seguido por mais e mais empresas no Brasil. Exemplos recentes de abertura de capital têm feito a alegria dos investidores e mostram como o mercado de capitais pode ser benéfico para as em-

presas, e conseqüentemente para o país.

Exportar, como navegar, é preciso. Crescer também é preciso. Mas se quisermos crescer, conquistar mercados no exterior e ter uma economia tão ou mais forte que os Estados Unidos e os principais países da Europa, precisamos ter, além de uma série de pré-requisitos de infra-estrutura e legislação, um mercado de capitais tão ou mais forte que esses países.

**WEG**

*O mercado de capitais é uma forma de profissionalizar as empresas, perpetuando seu futuro.*

# Vamos colocar alguns fatos no papel



A WEG tem as soluções mais completas para o mercado de Papel e Celulose.

A WEG tem equipes técnicas especializadas em Papel e Celulose.

A WEG produz todo o pacote elétrico para Papel e Celulose, dos motores de baixa e alta tensão aos inversores, sistemas de automação e controle, geradores, painéis elétricos e transformadores.

Sem falar nas tintas de manutenção.

Contra fatos não há argumentos. A WEG é a parceira ideal para a indústria de Papel e Celulose.

Navegue na WEG [www.weg.com.br](http://www.weg.com.br)

Jaraguá do Sul, SC - (47) 372-4000  
São Paulo, SP - (11) 5053-2300  
e-mail: [wau-mkt@weg.com.br](mailto:wau-mkt@weg.com.br)



*Transformando energia  
em soluções*

# Quantos *megawatts* você precisa?



Sua empresa pode ser auto-suficiente em energia elétrica. A WEG fornece pacotes *turn-key* para geração de energia a partir de gás, água, ou queima de resíduos. E com a WEG, além da assessoria completa do projeto aos primeiros *megawatts*, você tem os melhores geradores, transformadores, sistemas de supervisão e controle e quadros elétricos. Tudo para sua empresa ter todos os megawatts que precisa para produzir mais.

Navegue na WEG [www.weg.com.br](http://www.weg.com.br)

Jaraguá do Sul, SC - (47) 372-4000  
São Paulo, SP - (11) 5053-2300



*Transformando energia  
em soluções*