

Operadora

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 3º trimestre de 2013. Hoje conosco temos o Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores e o Sr. Arnaldo Calbucci, COO de Rebocagem, Offshore, Estaleiros, e Agenciamento.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas do setor, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.wilsonsons.com.br/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Wilson, Sons, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Wilson, Sons e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

Felipe Gutterres

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da conferência de resultados do terceiro trimestre de 2013. Estou aqui com o Arnaldo Calbucci para comentar os resultados da Wilson. Começo a apresentação pelo slide número 3, que contém o resumo dos nossos resultados.

Tivemos uma Receita Líquida de US\$ 169,1 milhões no trimestre, que foi 14% acima do mesmo período no ano anterior principalmente em função do:

- Crescimento das Receitas no Estaleiro, como consequência da intensificação da construção para terceiros;
- Maior *deadweight* dos navios atendidos e crescimento do número de manobras portuárias em Rebocagem;
- Crescimento das atividades de importação em ambos os Terminais, que contribuíram para o aumento das atividades de armazenagem; e
- Expansão dos serviços de gerenciamento de resíduos e serviços spot na Brasco.

Tivemos também aumento do EBITDA e Lucro Líquido nos nove primeiros meses do ano em função de melhores resultados operacionais, particularmente nos Terminais de Óleo & Gás, Rebocagem e Estaleiros.

Investimentos de US\$ 103,5 milhões no acumulado do ano que refletem a aquisição da Briclog, base de apoio à Óleo & Gás que foi adquirida no terceiro trimestre, base de apoio que totalizou o investimento de US\$ 44,0 milhões e inclui o direito de arrendamento da área por 30 anos, a aquisição do ativo imobilizado e o início das obras civis para expansão do terminal. Além disso, as obras de expansão do Terminal de Contêineres Vazios (“Depot”) do Tecon Salvador no montante de US\$ 16,5 mi e investimentos também US\$ 12 mi referente à construção de novos rebocadores em 2013, no período analisado.

Indo para o próximo slide, slide número 4, nós apresentaremos os destaques da Receita Líquida e EBITDA por negócio para os primeiros nove meses do ano.

Em Terminais de Contêineres, tivemos crescimento de 2% na receita. A evolução dos níveis de importação, que contribuiu para o incremento das atividades de armazenagem em ambos os Tecons foi contrabalanceada pelo impacto negativo da depreciação do R\$, uma vez que o faturamento do negócio é predominantemente denominado na moeda brasileira.

Tivemos também um sólido desempenho na Base de Apoio de Óleo & Gas (“Brasco”), como decorrência do crescimento dos serviços de gerenciamento de resíduos e serviços spot.

Na Logística, um ponto importante é a queda na Receita e EBITDA, que é reflexo do término de 4 operações dedicadas nos últimos 12 meses.

As receitas em Rebocagem cresceram em torno de 10% principalmente devido ao maior número de manobras portuárias, maior *deadweight* dos navios atendidos e aumento da demanda por operações especiais, com destaque para a movimentação de plataformas de Óleo & Gás. Atualmente a Companhia possui 66 rebocadores operando em 22 portos localizados ao longo da costa brasileira.

Estaleiro apresentou forte crescimento de Receita e EBITDA como consequência da intensificação das atividades de construção naval para terceiros. O novo dique-seco incrementou significativamente a nossa capacidade, que saiu dos 4,500 toneladas de processamento de aço/ano para 10,000 de processamento de aço/ano. A carteira de encomendas que atualmente contempla 6 OSVs (“Offshore Support Vessels”) sendo 3 para a Geonavegação, 2 para a WSUT, e 1 para a Fugro, reforça a estratégia da Companhia de capturar as oportunidades advindas da indústria de Óleo e Gás.

O negócio **Embarcações Offshore** teve crescimento de 13,2% e se beneficiou do aumento no número de dias em operação com início da operação do PSV Tagaz no 1T13. No entanto, o *daily rate* médio foi negativamente impactado pela desvalorização do R\$ frente ao US\$, uma vez que parte do *daily rate* é denominado em R\$.

Nos próximos slides eu faço uma breve atualização sobre as oportunidades existentes nos negócios.

Slide número 5.

Aqui eu falo sobre o Tecon Salvador. Gostaria de chamar sua atenção para as oportunidades do terminal advindas da competição por cargas de outros portos após a recente conclusão da expansão do terminal. Grande parte de cargas como café, algodão e frutas, que são predominantemente produzidas no estado da Bahia, tiveram sua movimentação limitada no Tecon Salvador nos últimos anos em função de restrição de capacidade operacional ou mesmo das restrições da infraestrutura portuária.

Agora, após a expansão, além da eficiência logística para movimentar essas cargas com os tempos de trânsito reduzidos, o Tecon Salvador oferece algumas das melhores eficiências de utilização de cais do país, sem filas de navios, o que ajuda a aumentar a eficiência de todo o sistema logístico que usa o porto, bom para todos os clientes sejam eles importadores ou exportadores, e para os próprios armadores.

Indo para o slide 6.

Aqui eu comento sobre a Brasco Cajú, ou Briclog. Embora a Briclog já esteja operacional com 72 metros de cais, é importante ressaltar que a capacidade plena da base inclui investimentos na construção de 428 metros adicionais de cais, que em conjunto vão permitir a atracação simultânea de até 6 embarcações de apoio.

Para lhes dar uma ideia de comparação, a Brasco, nossa base de apoio em Niterói, possui 3 berços para atracação. Portanto, após o término das obras de expansão, a gente aumenta substancialmente a capacidade de operação.

Indo para o slide 7

Aqui eu falo sobre o nosso ciclo de investimentos. Ao longo de 2013, a gente concluiu um intenso ciclo de investimentos, que teve seu início com o IPO, em 2007. Neste período, investimentos cerca de US\$ 1,0 bilhão na expansão dos nossos negócios e em última análise no desenvolvimento da infraestrutura brasileira. Projetos como as expansões dos berços de atracação e a aquisição de novos equipamentos nos Terminais de Contêineres de Rio Grande e Salvador, a duplicação da capacidade de construção naval do Estaleiro Guarujá, e a ampliação e manutenção de nossa frota de rebocadores e embarcações offshore vêm proporcionando um substancial incremento no nível de SMS e nos serviços que a gente presta para os nossos clientes. Com estes investimentos concluídos a gente espera um aumento da geração do fluxo de caixa livre da Companhia daqui para frente

Neste momento eu gostaria de convidar a todos para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para realizar uma pergunta, basta digitar *1.

O senhor Renato Ópice, da Pavarini Ópice Gestão, gostaria de fazer uma pergunta.

Renato Ópice

Bom dia, Felipe. Bom dia a todos. A minha pergunta vai sobre os estaleiros. Eu gostaria, se você pudesse Felipe, falar um pouquinho mais dos estaleiros para a gente, como estão os contratos, como está àquela nova concorrência que a Petrobras iria fazer. Eu queria imaginar como é que vai ser o ritmo do estaleiro para 2014. Muito obrigado.

Felipe Gutterres

Renato, obrigado pela sua pergunta sobre os estaleiros. Vou pedir para o Arnaldo te responder as perguntas e, dependendo, eu complemento com algumas observações.

Arnaldo Calbucci

Renato, a gente, como o Felipe falou, nós temos uma carteira, no momento, de seis embarcações de apoio à plataforma de petróleo, entre PSVs, OSRVs e o barco de suporte para robôs da Fugro. Nós estamos construindo também 12 rebocadores para o nosso grupo e temos vários contratos em vista e que ainda não entraram em eficácia. Então a gente tem algumas oportunidades que a gente não pode ainda fazer um *disclosure* porque a gente tem cláusula de confidencialidade nos *memorandum of understanding* e as cláusulas de eficácia ainda não entraram em força, mas as perspectivas são boas para o ano que vem e para 2015. Nós vamos participar do próximo *round* da Petrobras pelo lado da Wilson Sons Ultratug Offshore e isso também é uma boa oportunidade para o estaleiro, a Petrobrás está licitando PSVs 4500 e três tipos de *Anchor handling* e a gente vai participar ativamente desse *bid*.

Renato Ópice

Certo, está ótimo. Muito obrigado.

Operadora

O senhor Lucas Brendler, da PS Gestão, gostaria de fazer uma pergunta.

Lucas Brendler

Bom dia a todos. Eu tenho uma série de perguntas, mas eu gostaria de iniciar pela parte de terminais. Os terminais estão, principalmente, expostos a fluxo de comércio Brasil/estrangeiro e a gente viu que agora nesse terceiro trimestre a representatividade das importações que, de certa forma, contribuem mais com o resultado da Companhia foram mais fortes. Eu queria entender como é que está estruturada a cabeça de vocês em relação a essa relação entre contêineres para exportação, contêineres para importação, se vocês enxergam que essa pode ser uma tendência que veio para ficar, ou seja, importação dado esse nível de câmbio pode ser algo que venha a manter esse grau de contribuição para os resultados da Companhia.

Felipe Gutterres

Lucas, obrigado pela sua pergunta. É claro que os terminais de contêineres são mais expostos ao driver de fluxo de comércio internacional. Os nossos terminais, como você sabe, tanto os de Rio Grande quanto o Salvador são mais exportadores do que importadores, a taxa de câmbio, no patamar em que está, beneficia mais as exportações do que quando ela estava a R\$ 1,50-R\$ 1,80, mas também há um tempo para que os atores no comércio internacional se posicionem. Os importadores e os exportadores. A carga de importação, evidentemente bastante importante para a gente, porque a gente também produz resultados na armazenagem, e o resultado da armazenagem é quase EBITDA direto, porque o custo todo da operação já está dado, mas isso não quer dizer que os nossos terminais tenham aumentado muito significativamente a sua exposição às cargas importadas, ainda são terminais eminentemente exportadores, porque as regiões onde os nossos terminais estão são regiões exportadoras. Por exemplo, entre Rio Grande e Salvador, 70% e 60% da movimentação, exportação, e 30%-40% importação. A gente vê com bons olhos essa taxa de câmbio e provavelmente a gente vai tirar proveito de mais exportação. No caso de Salvador, o que a gente espera é um ramp-up mais veloz principalmente pelo que eu falei antes, das cargas baianas que tinham migrado para outros portos e que, naturalmente, seguem como um caminho logístico mais evidente, o porto como melhor solução, solução mais eficiente. Então isso faz com que o volume que vem em Salvador, na nossa expectativa, tem uma velocidade bastante razoável. É o que a gente espera e é o que a gente vem apostando até para ter feito a expansão que a gente fez.

Lucas Brendler

Se vocês me permitirem, tenho mais umas duas perguntas. A segunda que eu tenho também é em relação a Salvador. Ontem foi publicada no Valor uma reportagem que trouxe algumas considerações em relação à Secretaria dos Portos, e um dos portos que é mencionado é Salvador com relação à distância em relação a outros portos que seriam concorrentes por carga e que faria sentido a implantação de outro terminal de contêineres nessa área portuária. Como é que vocês estão recebendo essa informação e se vocês acham isso plausível de acontecer dada aquela razoabilidade de manter escala para aumentar a eficiência de porto como é bastante visto pelo mercado de forma geral?

Felipe Gutterres

Lucas, claramente a nossa discussão e a nossa visão sobre escala é muito alinhada com o que os técnicos do mercado vem falando. Ou seja, quanto maior escala tem um terminal, mais eficiente é o terminal e mais eficiente é o sistema logístico que passa pelo porto, porque beneficia todos os usuários, sejam eles importadores ou exportadores, e os armadores. As discussões que passam pela Bahia também incluem uma variável que é a variável da localização de um outro terminal. A gente acredita que é muito mais eficiente para a Bahia e para o porto ter a expansão do nosso terminal do que um outro terminal ao lado do nosso, como também tem saído na imprensa.

Lucas Brendler

Está bom. E por último...

Felipe Gutterres

Porque senão você também entra no conceito de terminal-favela, que é exatamente o que o governo defendeu que não apoiaria e que vai contra todo o conceito de eficiência portuária, você ter pequenos e muitos terminais fragmentados. Quando você olha no mundo, todos os terminais mais eficientes são terminais grandes, com muito equipamento e capazes de atender navios cada vez maiores.

Lucas Brendler

Isso evita, de certa forma, até a concorrência de tarifas?

Felipe Gutterres

Fala de novo, Lucas?

Lucas Brendler

Nesse ponto, ele acaba tendo também a própria guerra de tarifas entre portos muito próximos, não?

Felipe Gutterres

É. Isso é uma questão que depende do mercado, depende de cada região. No Brasil, a gente não em terminais portuários, olhando de forma geral, a competição entre eles baseada em preço.

Lucas Brendler

Entendi. E uma última que eu teria é em relação ao CAPEX. Como vocês citaram, desde o IPO até agora, foi finalizado um ciclo de investimentos bastante importante, relevante, para a Wilson Sons, que passou desde portos, momento de tamanho de cais, melhoria de equipamento, calado, enfim, tanto por estaleiros, que duplicaram a passagem de estaleiros, foi um ciclo de investimentos que agora foi finalizado e que vocês tendem a colher os frutos. O que a gente pode esperar de CAPEX daqui para frente? Tem alguma coisa nova para expansão que vocês já estão colocando no pipeline, alguma coisa de novo negócio, alguma eventual aquisição que vocês tenham na cabeça, que vocês estão avaliando, algum outro ponto que dependa de um CAPEX mais elevado? Como é que está o planejamento para vocês em relação a isso?

Felipe Gutterres

De uma forma geral, o nosso CAPEX que a gente chama de orgânico, ele é num outro patamar bem mais baixo do que o que a gente vem investindo nos anos anteriores, principalmente porque a gente terminou esse ciclo grande de investimentos como a gente comentou. Então, agora, o desafio nosso é claramente preenchimento de capacidade. Investimento em infraestrutura, em negócios de longo prazo, como nós temos, você faz um investimento em infraestrutura primeiro e depois você preenche essa capacidade, exatamente o nosso foco principal. Com relação a novas oportunidades, novos negócios, ou uma possível aquisição, isso vai ser analisado caso a caso, com base sempre na nossa análise de investimento e buscando o melhor retorno para os acionistas, mas não está dentro do nosso plano de CAPEX orgânico incluído nesse estágio. Então, o que a gente vê para frente é uma redução bastante intensiva do nível de CAPEX e mais geração de caixa líquido.

Lucas Brendler

Está bom. Obrigado pela atenção.

Felipe Gutterres

Obrigado você, Lucas.

Operadora:

O *conference call* da Wilson Sons está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.