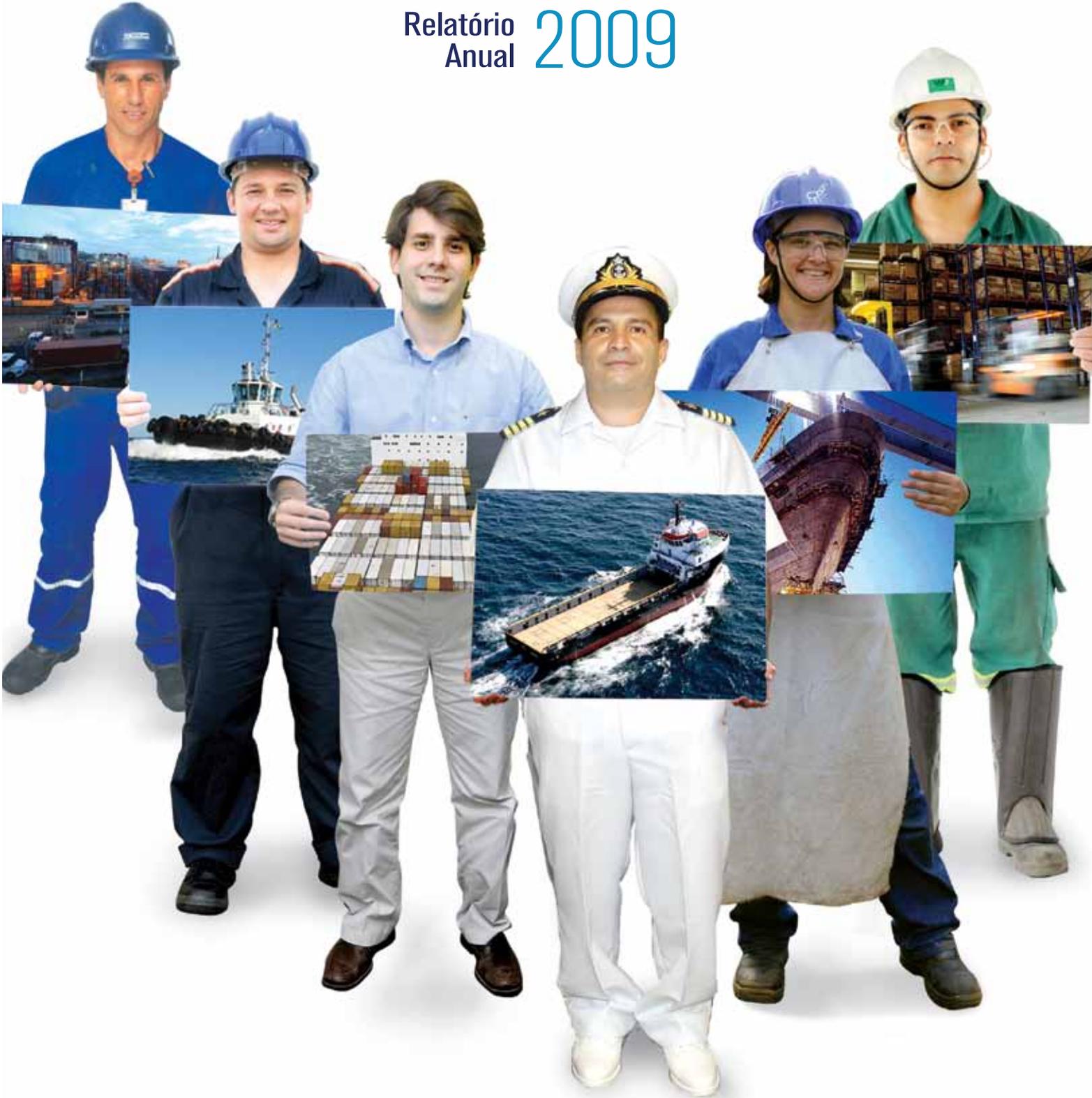




Wilson, Sons

Relatório Anual 2009



SOBRE ESTE RELATÓRIO

Cada uma das páginas desse documento explicita o empenho permanente da Wilson, Sons com a sustentabilidade e perenidade de seus negócios. A melhor síntese desse compromisso está no reconhecimento e na confiança que a Companhia, criada há 172 anos, desfruta atualmente. O caminho trilhado – e também o que está por vir – é fruto de uma atitude responsável com tudo o que faz parte do seu negócio: os serviços prestados, as pessoas e as inovações incorporadas todos os dias em cada um dos segmentos.

A Wilson, Sons, como todas as empresas comprometidas com o futuro, está em permanente evolução. Isso levou à decisão de revisitar a sua Missão, a sua Visão e também usá-las como referências para a estrutura desse Relatório Anual. A sintonia do novo texto com as informações trazidas capítulo a capítulo evidencia que não se trata de um novo caminho. Em vez disso, a revisão da Missão serviu para reforçar aquilo que já é uma realidade na trajetória na Companhia.





Índice

04	Principais Indicadores
06	Linha do Tempo
08	Perfil
09	Filosofia Empresarial

Desenvolver e prover soluções...

12	Mensagem do Presidente do Conselho de Administração
14	Mensagem do CEO do Brasil
18	Governança Corporativa

...de alto valor percebido por nossos clientes...

26	Gestão e Estratégia
34	Análise do desempenho econômico-financeiro
46	Mercado de capitais



...nas atividades portuária, marítima e de logística...

50	Mercados de Atuação
52	Desempenho das operações

...de forma sustentável e inovadora...

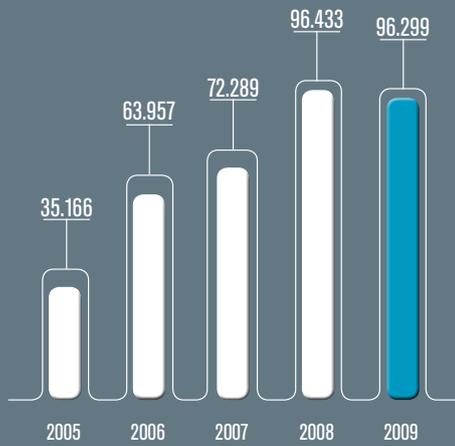
72	Sustentabilidade Corporativa
82	Perspectivas

...valorizando o desenvolvimento de nossos colaboradores.

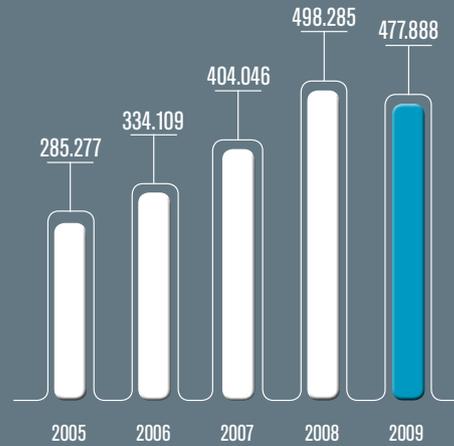
86	Demonstração do Valor Adicionado
87	Demonstrações Financeiras
134	Glossário
135	Informações Corporativas

Principais Indicadores

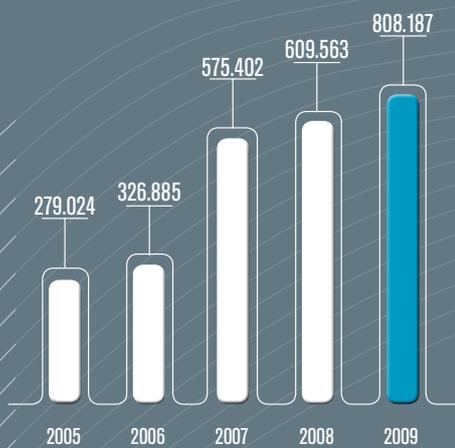
Resultado Operacional US\$ mil



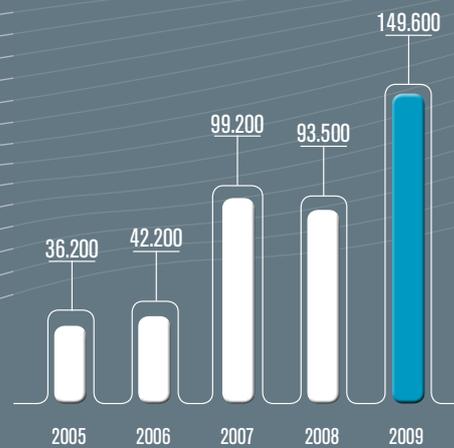
Receita Líquida US\$ mil



Ativo Total US\$ mil



Investimento - CAPEX US\$ mil



EBITDA (US\$ mil) e Margem EBITDA (%)



Lucro Líquido (US\$ mil) e Margem Líquida (%)



Destaques de Desempenho

Resultados - Consolidado (US\$ mil)	2005	2006	2007	2008	2009	Δ % 2009 X 2008
Receita Líquida	285.227	334.109	404.046	498.285	477.888	(4,1%)
Despesas de Pessoal	(71.688)	(83.077)	(116.180)	(136.316)	(149.086)	9,4%
Depreciação e Amortização	(13.959)	(15.100)	(19.066)	(26.256)	(32.065)	22,1%
Resultado Operacional	35.166	63.957	72.289	96.433	96.299	(0,1%)
EBITDA	49.125	76.235	91.355	122.689	128.365	4,6%
Lucro Líquido	26.367	43.477	57.797	46.897	89.984	91,9%
Margens (%)	2005	2006	2007	2008	2009	Δ p.p. 2009 X 2008
Margem Operacional	12,3%	19,1%	17,9%	19,4%	20,2%	0,8 p.p.
Margem Ebitda	17,2%	22,8%	22,6%	24,6%	26,9%	2,3 p.p.
Margem Líquida	9,2%	13,0%	14,3%	9,4%	18,8%	8,4 p.p.
Indicadores Financeiros (US\$ mil)	2005	2006	2007	2008	2009	Δ % 2009 X 2008
Ativo Total	279.024	326.885	575.402	609.563	808.187	32,6%
Patrimônio Líquido	105.553	145.000	321.553	332.183	423.479	27,5%
Ativo circulante	98.014	114.470	277.822	268.175	315.438	17,6%
Dívida Líquida	61.794	55.564	(48.224)	5.195	78.700	1.414,9%
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	25,0%	30,0%	18,0%	14,1%	21,2%	7,1 p.p.
Investimentos - CAPEX	36.200	42.200	99.200	93.500	149.600	60,0%
Indicadores do Mercado Acionário	2005	2006	2007	2008	2009	Δ % 2009 X 2008
Varição da cotação da ação WSON11 (%)	-	-	9,2%	(57,9%)	96,2%	154,1 p.p.
Dividendos distribuídos (US\$ mil)	8.802	8.263	8.000	16.007	16.007	0,0%
Lucro por ação (US\$)	494,7c	851,4c	94,4c	65,9c	124,4c	88,8%
Quantidade de ações (mil)	5.012	5.012	71.144	71.144	71.144	0,0%
Valor de Mercado (US\$ milhões)	-	-	1.042,3	333,3	877,7	163,3%
Indicadores Operacionais	2005	2006	2007	2008	2009	Δ % 2009 X 2008
Terminais Portuários - N° total de TEUs (mil)	905	884	899	865	888	2,7%
Rebocagem - N° de Manobras	57.636	57.359	58.245	55.655	50.065	(10,0%)
Offshore - N° de PSVs	2	2	3	5	7	40,0%
Logística - N° de viagens	55.502	63.183	68.721	70.669	51.591	(27,0%)
Agenciamento Marítimo - N° de escalas atendidas	5.876	6.630	5.538	5.824	6.527	27,0%
Indicadores de Produtividade	2005	2006	2007	2008	2009	Δ % 2009 X 2008
N° de funcionários próprios	3.687	3.925	3.847	4.327	4.296	(0,7%)
Lucro Líquido por funcionário (US\$ mil)	7,2	11,1	15,0	10,8	21,0	93,4%
Ativo por funcionário (US\$ mil)	75,7	83,3	149,6	140,9	188,3	33,7%

Uma história de determinação e sucesso



LINHA DO TEMPO

1837 – Fundação da Wilson, Sons & Company na cidade de Salvador (BA), com atuação voltada à prestação de serviços de **agenciamento marítimo** e ao comércio internacional de carvão.

1869 – Participação nas obras mais ambiciosas do período, como a Ferrovia Great Western of Brazil (Rede Ferroviária Federal).

1870 – Atuação marcada pela solidez dos negócios. Além do comércio de carvão, é uma *trading* envolvida nos negócios mais rentáveis da época, com a importação de manufaturas de algodão, lã, linho e seda.

1911 – Assinatura de acordo entre a Rio de Janeiro Lighterage Company Limited – John Mackenzie (liquidante) e a Wilson, Sons and Company Limited para a união de seus negócios.

1928 – Inauguração do maior depósito coberto na América Latina, instalado em São Cristóvão (RJ).

1936 – Início das atividades no negócio de **rebocagem**, com a aquisição da empresa Rio de Janeiro Lighterage Company.



1964 – Mudança da razão social da Rio de Janeiro Lighterage Company (subsidiária da WS Co. Ltd.), que passa a chamar-se Companhia de Saveiros do Rio de Janeiro.

1966 – Compra da Camuyrano Serviços Marítimos. Além de dobrar o tamanho e a importância da frota, a Camuyrano e a Saveiros passam a operar como empresas associadas.

1973 – Aquisição do **estaleiro** do Guarujá, dando início às atividades nessa área.

1997 – Início da operação em **terminais portuários**, ao vencer a licitação da privatização do Terminal de Contêineres do Porto de Rio Grande – Tecon Rio Grande.

1999 – Constituição da **Brasco**, empresa de logística *offshore*, na qual a Wilson, Sons detem atualmente 75% de participação.

2000 – Início das atividades no segmento de **logística** a partir da constituição da Wilson, Sons Logística. Aquisição em leilão do Terminal de Contêineres Salvador.

2002 – Lançamento da primeira embarcação PSV (*platform supply vessel*) – o Saveiros Albatroz – construída pela Wilson, Sons Estaleiros.

2003 – Início das atividades no segmento de **offshore**.

2007 – A Wilson, Sons passa a ser uma companhia aberta, negociando suas ações por meio de BDRs na BM&FBovespa.

2009 – Encerra o ano com EBITDA recorde de US\$ 128,4 milhões, atuando em terminais portuários, rebocagem portuária e oceânica, *offshore*, logística, agenciamento marítimo e estaleiros.

Perfil

A Wilson, Sons é um dos maiores operadores integrados de serviços marítimos, portuários e de logística do Brasil. Com mais de 170 anos de história, está preparada para prestar serviços especializados, de maneira ágil, segura e com tecnologia de ponta, nos segmentos de:

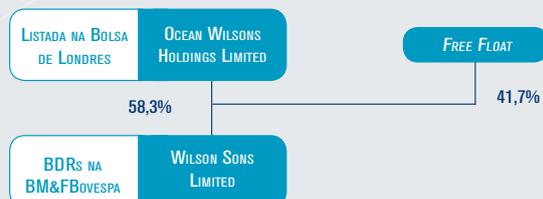
- terminais portuários • rebocagem portuária e oceânica • apoio marítimo a *offshore*
- logística • agenciamento marítimo • indústria naval

Presente nos principais portos do Brasil, conta atualmente com mais de 4 mil funcionários. Suas diferentes áreas de negócios, que atuam de forma sinérgica, abrangem dezesseis filiais, 23 operações de logística, dois terminais de contêineres, um estaleiro e instalações físicas distribuídas por diversas capitais brasileiras. Armadores, importadores e exportadores de setores como alimentício, farmacêutico e petroquímico, empresas do segmento de óleo e gás e de diversos setores da economia, como siderurgia e papel e celulose fazem parte da carteira com mais de 7 mil clientes, com os quais a Companhia mantém um relacionamento sólido e duradouro.

Constituída na forma de companhia de capital aberto, a Wilson, Sons tem sede localizada em Bermudas e ações listadas na Bolsa de Luxemburgo. É controlada pela Ocean Wilsons Holdings Limited, também uma companhia de capital aberto, com ações negociadas na Bolsa de Valores de Londres há mais de cem anos. O Brasil, onde a Wilson, Sons iniciou suas atividades em 1837 e desenvolve até hoje a totalidade de suas operações, é o maior mercado para os seus títulos, negociados na BM&FBovespa por meio de Brazilian Depository Receipts (BDRs) desde 2007.

Em 2009, a receita líquida da Wilson, Sons foi de US\$ 477,9 milhões, com EBITDA de US\$ 128,4 milhões, o que proporcionou lucro líquido de US\$ 90,0 milhões no exercício.

Estrutura dos Negócios



ÁREAS DE ATUAÇÃO OPERAÇÕES NO BRASIL



Filosofia Empresarial

Missão

Desenvolver e prover soluções de alto valor percebido por nossos clientes nas atividades portuária, marítima e de logística, de forma sustentável e inovadora, valorizando o desenvolvimento dos nossos colaboradores.

Visão

Ser a primeira escolha dos colaboradores, clientes e investidores nos segmentos portuário, marítimo e de logística, crescendo de forma arrojada, sinérgica e sustentável.

Princípios

- Estimular o desenvolvimento dos nossos colaboradores criando oportunidades de ascensão, valorizando o entusiasmo e o compromisso pela causa Wilson, Sons e reconhecendo sua contribuição de forma justa.
- Comprometer-se em assegurar a satisfação de seus clientes prestando serviços com qualidade, confiabilidade, eficiência, disponibilidade e segurança.
- Assegurar aos acionistas o retorno ao capital investido, estimulando-os ao contínuo reinvestimento nos negócios para a perenidade e crescimento do Grupo Wilson, Sons.
- Promover continuamente a liberdade de expressão, o incentivo à criatividade e o desenvolvimento tecnológico.
- Atuar dentro de padrões de conduta baseados na ética do respeito à vida, ao ser humano, ao meio ambiente, à cultura e à legislação.



*Vista noturna do pátio e do
cais do Tecon Salvador (BA)*

DESENVOLVER E PROVER SOLUÇÕES...

- Mensagem do Presidente do Conselho de Administração
- Mensagem do CEO – Brasil
- Governança Corporativa

Sérgio Luna Bento,
colaborador do Tecon Rio Grande



Mensagem do Presidente do Conselho de Administração

No caminho certo

Ao longo de 2009, pudemos acompanhar como o modelo de negócios da Wilson, Sons se mostrou resiliente a um período de incertezas, resultado dos desdobramentos da crise que afetou as economias globalmente, sobretudo a partir do segundo semestre de 2008. Fiel à sua linha estratégica, a Companhia não só cumpriu o compromisso com seus investidores, como também superou as metas para o período.

Isso foi possível graças à solidez do negócio e à experiência adquirida ao longo de sua história. Consolidamos um modelo de negócio sinérgico, com a oferta de diferentes serviços, o que nos coloca como uma das maiores operadoras integradas dos setores portuário, marítimo e de logística do País.

Em 2009, a gestão da Wilson, Sons mostrou-se rápida e eficaz no processo de adequação à nova conjuntura. A hábil adoção de medidas de ajuste e de aumento de eficiência possibilitou que a Companhia pudesse aproveitar as oportunidades que surgiram no mercado brasileiro, afetado em menor intensidade e por menor tempo pelas intempéries da macroeconomia mundial. Ao olhar para trás, compreendemos que a experiência e solidez operacional e financeira conquistadas foram o alicerce para a sustentabilidade de nossos negócios.

A preservação de um nível adequado de recursos em caixa permitiu segurança e tranquilidade para manutenção das atividades e dos projetos. Obtivemos resultados robustos, acima do planejado, e nosso plano de investimentos foi cumprido, com foco na construção de novas embarcações e na infraestrutura necessária para suportar a expansão do negócio.

Também nos mantivemos firmes no compromisso de entregar soluções diferenciadas, desenhadas de acordo com as necessidades dos nossos clientes. A satisfação dos mesmos é verificada quando observamos o perfil da nossa carteira: muitos deles são parceiros da Wilson, Sons há décadas e utilizam serviços de inúmeros segmentos. Em 2009, parte do crescimento das operações da Companhia deu-se em função dessa confiança, a partir de novos serviços prestados para clientes já existentes. Tais conquistas são a maior prova de que estamos no caminho certo e de que nossa estratégia de longo prazo é acertada.

Pensar em longo prazo significa olhar para o futuro sempre, cuidadosamente revendo nossas decisões e avaliando novas oportunidades. Em outras palavras, significa evoluir. Por esse motivo decidimos, em 2009, revisitar a Missão e a Visão da Companhia. Em ambas, uma vez mais, reafirmamos o nosso empenho com o desenvolvimento dos nossos colaboradores, a satisfação dos clientes e o



compromisso assumido com os acionistas. Esses princípios, também responsáveis pelo reconhecimento que a Wilson, Sons desfruta no mercado, continuarão a nortear todas as nossas ações futuras.

O comprometimento com a atuação ética e transparente também está reforçado nas novas Missão e Visão da Companhia. Manter um relacionamento aberto, claro e direto com seus diferentes públicos é um princípio alinhado com as mais modernas práticas de governança corporativa e que já faz parte da cultura da Wilson, Sons. Além disso, tal política de transparência está em consonância com as boas práticas das empresas de capital aberto.

Apesar de todos os percalços da economia mundial, a Wilson, Sons chega ao fim do exercício equilibrada e em plenas condições de tirar grande proveito do período de crescimento econômico que está por vir. Em 2010, o Conselho de Administração pretende dar continuidade ao trabalho de direcionamento e acompanhamento próximo das atividades da Companhia, definindo estratégias e dando o suporte necessário para a contínua modernização e rentabilização de nossas operações.

O objetivo é fortalecer a posição da Companhia em suas áreas de atuação, buscando novas soluções para os clientes, como temos feito nas últimas décadas. Em 2009, por exemplo, por estarem devidamente preparados, nossos diferentes segmentos puderam aproveitar de maneira inteligente as demandas geradas pelo mercado de óleo e gás. Vamos continuar sempre atentos às novas oportunidades, fazendo com que a inovação no portfólio de serviços seja uma constante em nossos negócios. Essa atitude é vital para que a Wilson, Sons possa gerar valor a todos os acionistas e seguir sua estratégia de crescimento sustentável a longo prazo.

Reiteramos os nossos agradecimentos aos executivos pela eficaz condução da estratégia, à dedicação de nossos colaboradores e à confiança dos acionistas. Ao encerrar um ano com resultados tão positivos em um ambiente tão adverso, só nos resta reafirmar o compromisso de seguir em frente, sempre baseados pelos princípios que conduzem a sólida trajetória da Companhia.

Francisco Gros

Presidente do Conselho
de Administração

Mensagem do CEO – Brasil

Expectativas superadas

Chegamos ao final de 2009 com resultados bastante animadores e todas as nossas expectativas superadas, apesar do panorama macroeconômico adverso, fruto dos desdobramentos da crise mundial cujos efeitos foram mais fortemente percebidos a partir de setembro de 2008. A anunciada desaceleração do nível geral de atividade econômica, acompanhada de diminuição expressiva do fluxo de comércio exterior, não nos desanimou. Em vez disso, a Wilson, Sons seguiu a sua trajetória de crescimento, executando a sua estratégia com o empenho de cada um de seus colaboradores.

Por isso temos grande satisfação em apresentar as conquistas de 2009, ano em que não apenas vencemos as dificuldades, como também obtivemos resultados muito positivos. O EBITDA (sigla em inglês para lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) da Wilson, Sons alcançou US\$ 128,4 milhões e o lucro líquido foi de US\$ 90,0 milhões. Em relação ao desempenho do ano anterior, esses números representam estabilidade do resultado operacional e aumentos de 4,6% e 91,9%, respectivamente. Tais resultados, que serão detalhados ao longo de todo este Relatório Anual, ratificam o nosso compromisso de ser uma Companhia preparada para a tomada de decisões rápidas, focada no crescimento sustentável e na criação de valor para os acionistas e cuja diversificação das atividades permite o melhor aproveitamento de novas oportunidades mesmo em cenários menos propícios ao desenvolvimento dos negócios.

Um dos pontos que contribuiu positivamente para o desempenho da Wilson, Sons ao longo do último exercício foi a sustentabilidade de nossas operações. Nos mantivemos firmes em nossa política de gestão de caixa, pautada em um rígido processo de análise de investimentos. Graças a esse modelo de gestão, atravessamos a crise de liquidez no mercado internacional com uma posição bastante confortável de caixa, o que só reitera o nosso compromisso com os negócios de longo prazo.

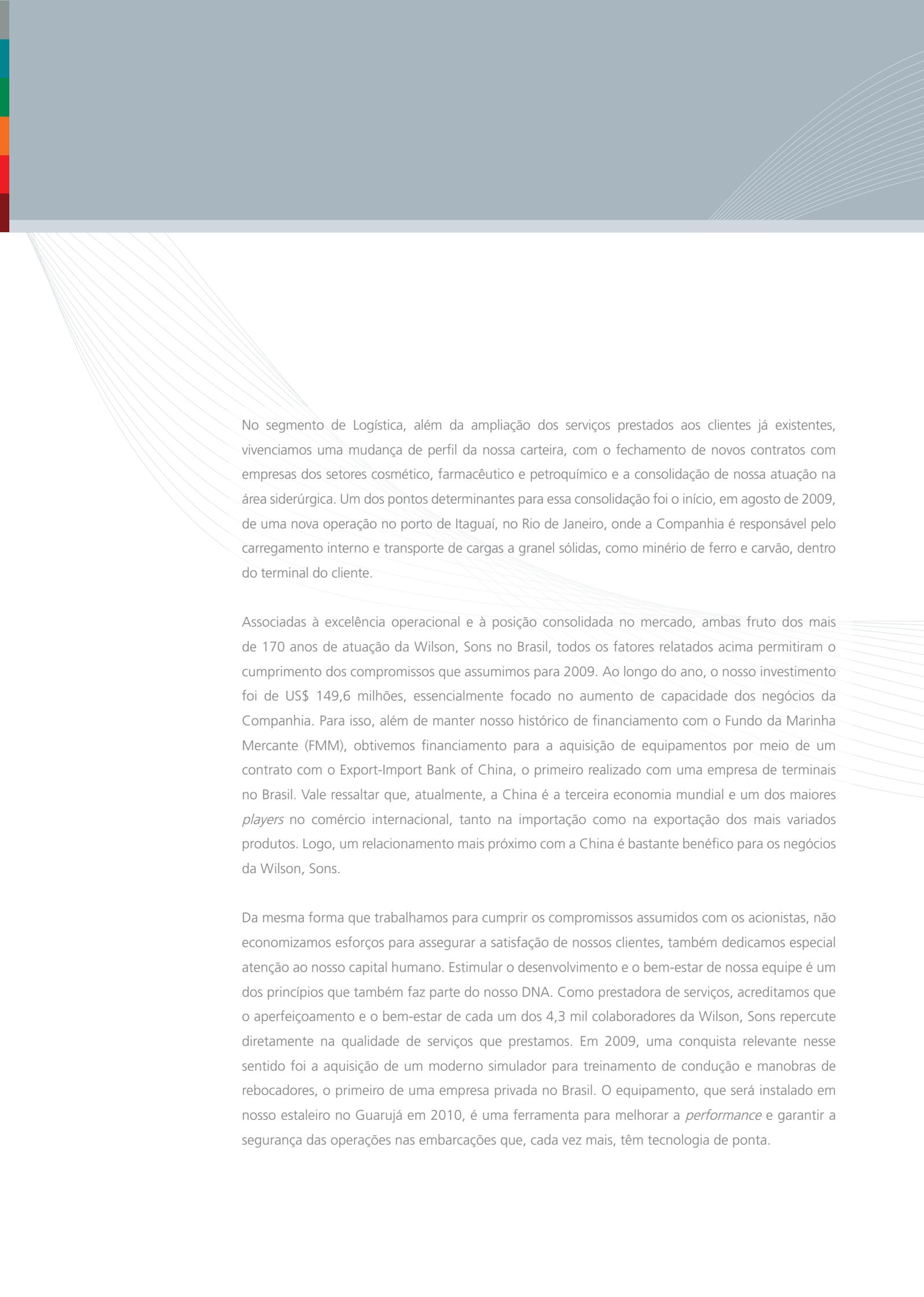
Também nos revelamos eficientes no desafio de promover medidas rápidas para readequar a Companhia à nova realidade do mercado. Uma delas foi a redução de custos, baseada na modernização e otimização de processos, por meio do Programa de Eficiência e Gestão (PEG). Já vínhamos adotando o programa com êxito na área financeira e, a partir do primeiro semestre de 2009, passamos a disseminá-lo por toda a Wilson, Sons.



Em Offshore, nossas operações foram positivamente impactadas, especialmente, pelo aumento de serviços no mercado spot. Como a construção de PSV's (*platform supply vessel*) foi concluída antes do prazo estabelecido, pudemos empregar tais embarcações na prestação de serviços *spot*, aumentando a nossa rentabilidade de curto prazo. Outra boa notícia nesse segmento foi a assinatura do contrato para a formação de uma *joint venture* com a empresa Magallanes Navegação Brasileira S.A, que pertence ao grupo Ultratug, sediado no Chile. Com essa parceria, queremos maximizar a *expertise* na operação de barcos mais sofisticados e, em conjunto com o nosso parceiro, aumentar a nossa frota de PSVs, que conta com sete embarcações em operação e mais sete sendo adicionadas à frota até 2012. O ganho de sinergia nas operações irá permitir à Wilson, Sons o crescimento acelerado na prestação de serviços à indústria de óleo e gás brasileira que, dada as recentes descobertas de reservas e os crescentes investimentos governamentais, se demonstra extremamente promissora.

Nossos bons resultados foram beneficiados pela sinergia do nosso modelo de negócio, que funciona como uma plataforma de serviços marítimos, portuários e terrestres à indústria de óleo e gás, comércio internacional e economia doméstica. Ao mesmo tempo em que o fluxo de comércio internacional diminuía, aproveitamos o melhor desempenho da economia brasileira em comparação ao das economias dos demais países para prestar mais serviços em setores do mercado doméstico que apresentaram demanda ascendente. É o caso, por exemplo, dos rebocadores realocados para funções relacionadas ao setor de óleo e gás, que não é sensível às oscilações de curto e médio prazo e onde obtivemos avanços bastante significativos ao longo de 2009. No segmento de Rebocadores, ainda merece destaque a expansão e renovação da frota com a entrada em operação de sete novas embarcações, todas elas construídas em nosso estaleiro, que teve recorde de entregas no ano.

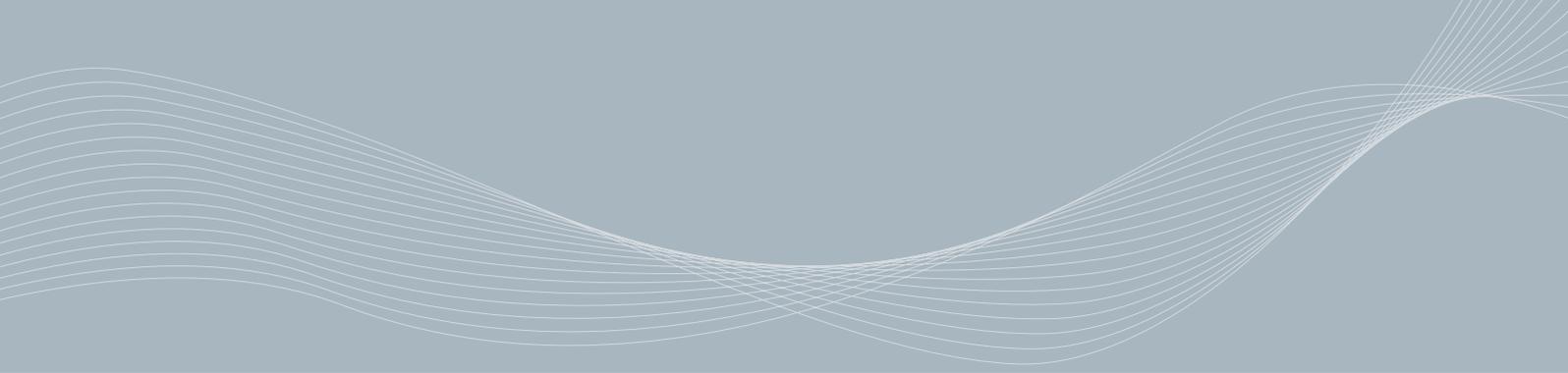
Na Wilson, Sons Terminais, a expansão da capacidade do Tecon Rio Grande, concluída no último trimestre de 2008, repercutiu positivamente em 2009: foram movimentados 656,4 mil TEUs (unidade de medida equivalente a um contêiner de 20 pés), o que representa um incremento de 4,8% em relação ao ano anterior. O resultado merece ser comemorado, sobretudo quando consideramos que a queda na movimentação de contêineres no Brasil foi em torno de 15%. Voltada ao suporte das operações da indústria petrolífera, a empresa subsidiária Brasco adquiriu o imóvel onde se situa a base em que já operava em Niterói, com investimento na ordem de US\$ 7,8 milhões.



No segmento de Logística, além da ampliação dos serviços prestados aos clientes já existentes, vivenciamos uma mudança de perfil da nossa carteira, com o fechamento de novos contratos com empresas dos setores cosmético, farmacêutico e petroquímico e a consolidação de nossa atuação na área siderúrgica. Um dos pontos determinantes para essa consolidação foi o início, em agosto de 2009, de uma nova operação no porto de Itaguaí, no Rio de Janeiro, onde a Companhia é responsável pelo carregamento interno e transporte de cargas a granel sólidas, como minério de ferro e carvão, dentro do terminal do cliente.

Associadas à excelência operacional e à posição consolidada no mercado, ambas fruto dos mais de 170 anos de atuação da Wilson, Sons no Brasil, todos os fatores relatados acima permitiram o cumprimento dos compromissos que assumimos para 2009. Ao longo do ano, o nosso investimento foi de US\$ 149,6 milhões, essencialmente focado no aumento de capacidade dos negócios da Companhia. Para isso, além de manter nosso histórico de financiamento com o Fundo da Marinha Mercante (FMM), obtivemos financiamento para a aquisição de equipamentos por meio de um contrato com o Export-Import Bank of China, o primeiro realizado com uma empresa de terminais no Brasil. Vale ressaltar que, atualmente, a China é a terceira economia mundial e um dos maiores *players* no comércio internacional, tanto na importação como na exportação dos mais variados produtos. Logo, um relacionamento mais próximo com a China é bastante benéfico para os negócios da Wilson, Sons.

Da mesma forma que trabalhamos para cumprir os compromissos assumidos com os acionistas, não economizamos esforços para assegurar a satisfação de nossos clientes, também dedicamos especial atenção ao nosso capital humano. Estimular o desenvolvimento e o bem-estar de nossa equipe é um dos princípios que também faz parte do nosso DNA. Como prestadora de serviços, acreditamos que o aperfeiçoamento e o bem-estar de cada um dos 4,3 mil colaboradores da Wilson, Sons repercute diretamente na qualidade de serviços que prestamos. Em 2009, uma conquista relevante nesse sentido foi a aquisição de um moderno simulador para treinamento de condução e manobras de rebocadores, o primeiro de uma empresa privada no Brasil. O equipamento, que será instalado em nosso estaleiro no Guarujá em 2010, é uma ferramenta para melhorar a *performance* e garantir a segurança das operações nas embarcações que, cada vez mais, têm tecnologia de ponta.



No próximo ano, vamos dar continuidade à estratégia de crescimento sustentável e de longo prazo, compromisso reafirmado na Missão e Visão da Wilson, Sons. Isso será feito por meio da construção de novas embarcações, ampliação das nossas instalações portuárias e consolidação das diversificadas áreas em que atuamos. Um foco estratégico definido na Companhia é o mercado de óleo e gás, que se mostra bastante promissor no Brasil e para o qual projetamos crescimento expressivo nos próximos anos.

Os nossos projetos para 2010 também levam em conta a confiança que depositamos na economia doméstica em geral, cujo ritmo de recuperação vem sendo superior a de outras economias. Dentre eles, destacamos o projeto de expansão em Estaleiros, entrega de dois PSVs e três rebocadores, a preparação para o ingresso de novos equipamentos no Tecon Rio Grande e o foco em projetos que geram maior valor agregado na Logística com o propósito de dar suporte à expansão do negócio.

O aumento da capacidade de nosso terminal em Salvador, ação que depende de diferentes aprovações governamentais, continua a ser um grande desafio para 2010. Convictos de que tal ampliação se reverterá em benefícios para a economia brasileira, especialmente para o desenvolvimento da região, persistiremos na busca de apoio das instituições públicas responsáveis, para que possamos obter as licenças necessárias e colocar em prática o nosso projeto.

Todas as nossas perspectivas para 2010 e também para o longo prazo estão respaldadas no *know how* adquirido nos mais de 170 anos de trajetória da Wilson, Sons e no comprometimento dos profissionais que formam nossa equipe. A eles e também aos nossos clientes, conselheiros e acionistas, o nosso muito obrigado.

Cezar Baião

CEO das Operações
no Brasil



GOVERNANÇA CORPORATIVA

O direito de *tag along* de 100%, prática exigida apenas no Novo Mercado, é adotado espontaneamente pela Wilson, Sons

A cultura de companhia aberta, voltada à preocupação de respeitar os direitos e interesses dos diferentes públicos de seu relacionamento, está ligada às origens da Wilson, Sons: sua controladora, a Ocean Wilsons Holdings Limited, é listada na Bolsa de Londres há mais de um século. Gerir os negócios de forma transparente, ética e profissional, buscando o melhor retorno para todos os acionistas é um modelo há muito adotado pela Companhia, que mantém rotinas alinhadas com as mais modernas práticas internacionais de Governança Corporativa.

Com sede em Bermudas, a Wilson, Sons é listada na Bolsa de Luxemburgo. No Brasil, suas ações são negociadas na BM&FBovespa por meio de certificados de depósitos de ações, os chamados *Brazilian Depositary Receipts* (BDRs), desde 2007. Embora não possa aderir aos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa da BM&FBovespa (Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado) pelo regulamento vigente, uma vez que é estrangeira, a Companhia adotou espontaneamente importantes aspectos das normas que os regem.

Entre as práticas previstas em seu Estatuto Social e que, por termos legais, só é exigida para as companhias que participam do Novo Mercado está o direito de *tag along* de 100% (direito dos acionistas minoritários de, em caso de venda do controle da Companhia, venderem também suas ações no mesmo preço e condições) oferecido aos acionistas

minoritários. De maneira espontânea, a Companhia também adota Políticas de Divulgação de Ato ou Fato Relevante e de Negociação de Valores Mobiliários.

Pela sua importância para a gestão e para os controladores, o compromisso da ética e transparência na gestão da Companhia também está reforçado na Missão e na Visão da Wilson, Sons, que foram revisitadas em 2009.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Formado por profissionais com sólida experiência em diferentes campos de atuação. Cabe ao Conselho de Administração estabelecer as diretrizes estratégicas, orientar investimentos de longo prazo e supervisionar a execução das políticas definidas pela Companhia.

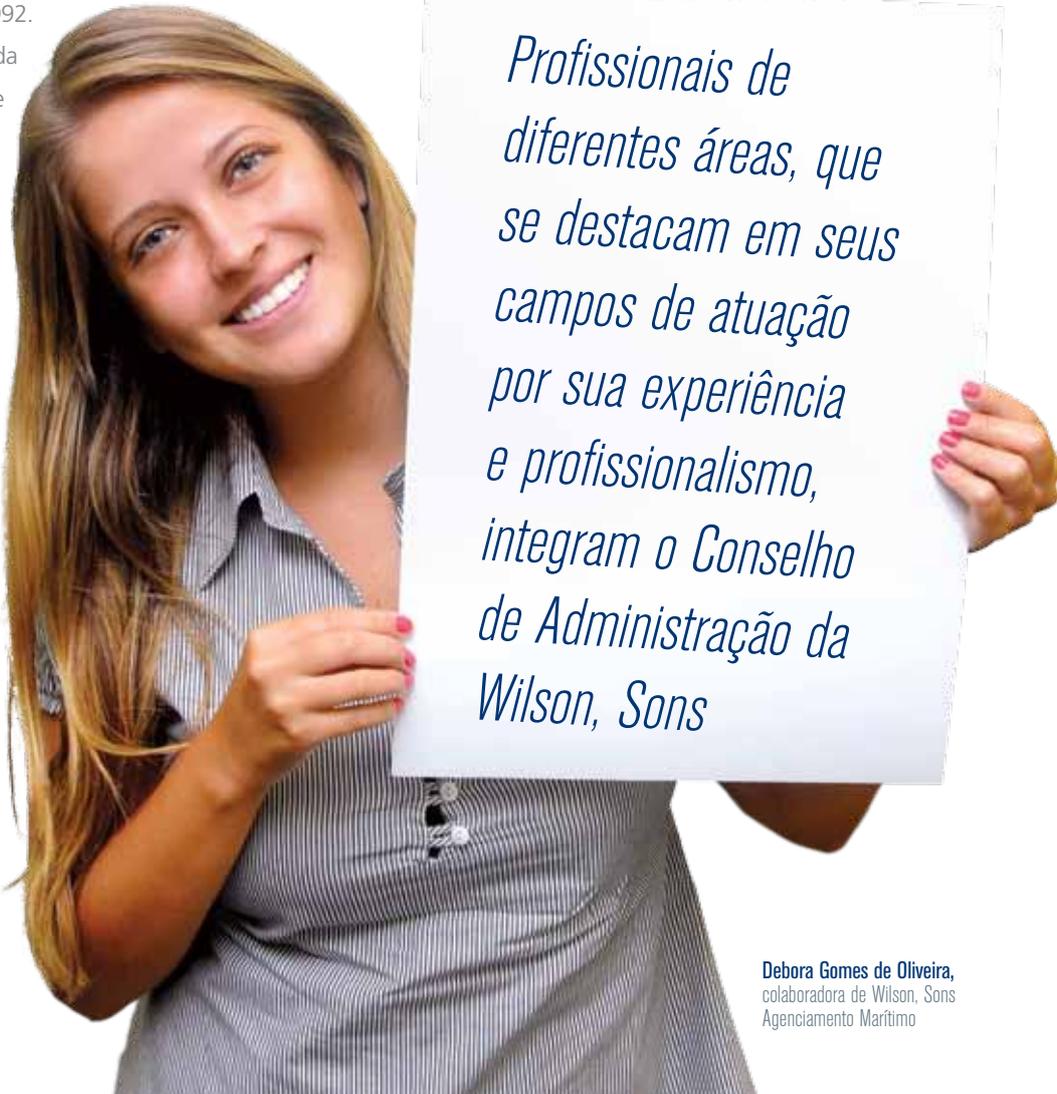
O Estatuto Social prevê que o Conselho de Administração deve ter, no mínimo, cinco membros, com mandatos de até três anos, permitida a reeleição. Atualmente, dele fazem parte sete conselheiros, sendo um independente, todos com mandato previsto até a Assembleia Geral Ordinária (AGO) de 2011. As reuniões do Conselho são realizadas ordinariamente, uma vez a cada três meses, e extraordinariamente, quando convocada por qualquer membro do Conselho.

Francisco Gros (Presidente) – Graduado em economia (BA) pela Universidade de Princeton (EUA), em 1964. Atua na Companhia desde 2003 e em diversas outras empresas. É Vice-Presidente do conselho de administração da OGX Petróleo e Gás, e membro do conselho de administração de companhias como Lojas Renner S.A., Fosfertil S.A., EDP – Energias do Brasil, Globex S.A. (Ponto Frio), AGCO (USA) e Wellstream (UK). Foi Presidente da Fosfertil S.A. de 2003 a 2007. Foi membro do conselho de administração da Petrobras de 2000 a 2002, e Presidente da Estatal no ano de 2002. Foi membro da Câmara de Gestão da Crise de Energia (GCE) e Presidente do Comitê de Reestruturação do Setor Elétrico em 2001. Exerceu o cargo de Presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) entre março de 2000 e dezembro de 2001. De novembro de 1993 a fevereiro de 2000, atuou no banco de investimentos Morgan Stanley, onde ocupou o cargo de *Managing Director*. Presidente do Banco Central em duas ocasiões, em 1987 e de 1991 a 1992.

Entre 1987 e 1989, foi Presidente da Aracruz Celulose S.A., e de julho de 1985 a fevereiro de 1987, ocupou os cargos de Diretor do BNDES e Vice-Presidente da BNDESPAR. De 1981 a 1985, foi Diretor Executivo do Unibanco, responsável pela área de mercado de capitais, e atuou como Superintendente Geral e Diretor da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) no período de 1977 a 1981.

José Francisco Gouvêa Vieira (Vice-Presidente) – Graduou-se em direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ) em 1972 e, no ano seguinte, concluiu mestrado pela mesma instituição. Em 1978, obteve diploma de Master of Law pela Columbia University, de Nova York (EUA). É sócio do escritório de advocacia Gouvêa

Vieira Advogados desde 1971. Atua na Wilson, Sons desde 1991, ocupando as posições de Presidente do Conselho de Administração da Companhia (1997); da Wilson, Sons de Administração e Comércio (1992); da Ocean Wilsons Holdings Limited (1997) e da Ocean Wilsons (Investments) Limited (1997). Também é membro dos Conselhos de Administração de empresas como Banco PSA Finance Brasil S.A., PSA Finance S.A., Arrendamento Mercantil, Concremat – Engenharia e Tecnologia S.A., International Meal Company, e membro do Conselho Consultivo de Violy & Co., New York, Peugeot Citroen do Brasil Automóveis Ltda, Columbia Latin American Business and Law Association (CLABLA) e da Lafarge Brasil S.A., e ainda, membro da Associação dos Amigos do Museu Paço Imperial, e do Comitê de Governança Corporativa da AMCHAM – American Chamber of Commerce e Cônsul Honorário do Reino de Marrocos no Rio de Janeiro.



Profissionais de diferentes áreas, que se destacam em seus campos de atuação por sua experiência e profissionalismo, integram o Conselho de Administração da Wilson, Sons

Augusto Cezar Tavares Baião (Conselheiro) – É economista formado pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC–RJ). Ingressou no Grupo Wilson, Sons em 1994 como CFO e hoje é o CEO das operações no Brasil. Entre 1982 e 1989, foi Gerente de Mesa de *money market* do JP Morgan e, entre 1989 e 1994, diretor financeiro do grupo Lachmann Agência Marítima. Ocupa uma das Vice-Presidências do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima (Syndarma) e é conselheiro da Associação Brasileira de Terminais de Contêineres de Uso Público (Abratec).

Felipe Gutterres (Conselheiro) – Diplomado pela Harvard Business School em General Management, MBA em Administração pela Coppead, graduou-se em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Ingressou no grupo Wilson, Sons em 1998, no qual ocupa atualmente os cargos de CFO das operações no Brasil, Diretor de Relações com Investidores e membro do Conselho de Administração da Companhia. De 1994 a 1998, ocupou diversos cargos executivos em planejamento na Shell Brasil.

Claudio Marote (Conselheiro) – Graduado em Direito pela Faculdade de Direito de Curitiba, possui diplomas das instituições: Maritime International Law, pela Lloyds London, da Inglaterra; Executive Development Program do Kellogg's Institute at the Northwestern University Evanston, em Illinois, Estados Unidos; Structures and Economic Systems (FDC), no Paraná; e Políticas e Estratégias Brasileiras, da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra, em Santos, São Paulo. Atua na Companhia desde 1964, ocupando posições como Gerente de Filial, Diretor Regional e Diretor Superintendente. Iniciou sua carreira profissional em 1956 na Agência Marítima Intermares Ltda., subsidiária da Bunge Born Group. Atualmente, é sócio da CMMR – Intermediação Comercial Ltda.

William Henry Salomon (Conselheiro) – Graduiu-se em Direito pela Magdelene College, em Cambridge, Inglaterra, onde obteve também o título de pós-graduação em Direito. Atuou como assistente e gerente da Brown Shipley & Co. e da ReaBrothers Limited, Inglaterra. Em 1987, integrou o time do Finsbury Asset Management, que, em 1985, fundiu-se com o ReaBrothers Group, no qual atuou como Vice-Presidente. Quando a companhia Close Brothers adquiriu o Grupo ReaBrothers, assumiu a posição de Vice-Presidente da divisão de investimentos. Em 1999, participou da constituição da Hansa Capital Partners LLP, da qual é sócio sênior. É membro do Conselho de Administração de diversas companhias do Reino Unido e internacionais, listadas em bolsa. Atualmente, preside o Conselho de Administração da New India Investment Trust e ocupa o cargo de Diretor da Hansa Trust. Também é vice-presidente do Conselho de Administração da Ocean Wilsons Holdings Limited (OWH), empresa que detém o controle da Wilson, Sons, e diretor da Hanseatic Asset Management LBG.

Paulo Fernando Fleury (Conselheiro Independente) – É diretor geral do ILOS (Instituto de Logística e Supply Chain) e professor titular do Coppead – UFRJ. Engenheiro mecânico pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), possui os títulos de M.Sc. em Engenharia da Produção pela COPPE/UFRJ e Ph.D em Administração Industrial pela Loughborough University of Technology, Inglaterra. Foi Diretor e Superintendente Geral da Agência de Desenvolvimento Econômico do Estado do Rio de Janeiro, AD-Rio; Visiting Scholar da Harvard Business, em 1983; e conferencista convidado da Sloan School of Management, MIT, em 1986.

Foi Diretor do Coppead, do qual também é um dos fundadores. Foi membro do Conselho de Administração da Transpetro, Ferronorte e Novoeste, e possui ampla experiência como consultor de Logística e Supply Chain Management em um grande número das maiores empresas brasileiras.

DIRETORIA EXECUTIVA

Responsável pela gestão direta dos negócios da Wilson, Sons, a Diretoria reúne executivos qualificados, com amplos conhecimentos das áreas em que atuam. A missão destes profissionais é executar as decisões estratégicas definidas pelo Conselho de Administração, de maneira que seus conhecimentos possam agregar valor aos negócios da Companhia.

No nível corporativo, a Companhia conta com um CEO (*Chief Executive Officer*), um CFO (*Chief Financial Officer*) e dois COO's (*Chief Operating Officers*) um para Terminais e Logística, e outro para Rebocadores, Offshore e Agência Marítima, responsável também pelo Estaleiro. Cada uma das empresas tem, ainda, uma diretoria específica para a condução dos negócios.

No nível executivo, a Wilson, Sons conta com as diretorias de Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO) e de Novos Negócios. As áreas de Tecnologia da Informação, Auditoria Interna e Segurança, Meio Ambiente e Saúde (SMS) são gerências que, pela função-chave que desempenham, se reportam diretamente ao CEO.



Estaleiro Wilson, Sons no Guarujá (SP)



IMO 9440679

CÓDIGO DE ÉTICA

A Wilson, Sons tem a convicção de que o desenvolvimento de seus negócios deve partir de princípios éticos, que sejam compartilhados e praticados por todas as pessoas que fazem parte da Companhia. Para isso, conta com um Código de Ética que traduz o compromisso de manter um relacionamento saudável, baseado na honestidade e na integridade, com todos os públicos com os quais interage.

Disponível na íntegra no *website* da Companhia (www.wilsonsons.com.br), o Código de Ética tem a função de disseminar os valores que norteiam os seus diferentes segmentos de negócios. No documento estão reunidos princípios pautados na valorização e no respeito à vida, ao meio ambiente, à cultura e à legislação.

Tais pontos são essenciais para a perenidade dos negócios perseguida pela Wilson, Sons por meio da prestação de serviços com qualidade, confiança, eficiência, disponibilidade e segurança. A adesão de cada um dos colaboradores a essas práticas é formalizada por meio de um documento assinado no ato da contratação dos mesmos. O Código de Ética também prevê que, no dia a dia das operações, as eventuais dúvidas a respeito de situações concretas devem ser encaminhadas ao superior hierárquico, que consultará o Comitê de Ética para esclarecimentos. Tais ações visam manter a imagem positiva que a Companhia desfruta e que é, acima de tudo, um patrimônio de seus acionistas, administradores e colaboradores.

AUDITORIA EXTERNA

As Demonstrações Financeiras da Wilson, Sons são elaboradas de acordo com os princípios do IFRS (*International Financial Reporting Standard*), padrão contábil internacional que passa a ser obrigatório para Companhias estabelecidas na forma de sociedades anônimas brasileiras a partir do exercício de 2010. As mesmas são auditadas pela empresa Deloitte Touche Tohmatsu.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Em 2009, a Wilson, Sons participou de eventos voltados para o mercado de capitais, tanto no Brasil como no exterior, apresentando seus negócios, estratégia e perspectivas. A equipe de relações com investidores realizou ainda 91 reuniões individuais ou com pequenos grupos de analistas e investidores, além dos atendimentos contínuos por telefone, correio eletrônico e em seminários, que reunidos somaram 1.151 atendimentos diretos.

A área de relações com investidores também prepara e divulga trimestralmente um relatório de resultados, explicando o desempenho do período, e organiza teleconferências acompanhadas de *webcast* (acesso de áudio e *slides* por internet), evento no qual os executivos comentam tal desempenho e se colocam à disposição para responder eventuais dúvidas dos participantes.

E usa como canal para aproximar a Companhia do mercado, o *website* (em português: www.wilsonsons.com.br/ri; em inglês: www.wilsonsons.com/ir) destinado aos investidores que, além de permitir o acesso a dados financeiros da Companhia, possibilita o cadastro para o recebimento de alertas de notícias, comunicados ao mercado, entre outras informações relevantes sobre a Wilson, Sons.



Rebocador Andromeda



...DE ALTO VALOR PERCEBIDO POR NOSSOS CLIENTES...

- Gestão e Estratégia
- Análise do desempenho econômico-financeiro
- Mercado de capitais

Paulo Gutardo,
colaborador da Wilson, Sons
Rebocadores



GESTÃO E ESTRATÉGIA

A busca de novas oportunidades alinhadas com a estratégia da Empresa reflete o compromisso com o futuro

O crescimento contínuo, de longo prazo e sustentável do volume e dos serviços oferecidos por todos os segmentos da Companhia, sem perder o foco de seu campo de *expertise*, é o que norteia a gestão estratégica da Wilson, Sons. Os seis segmentos de negócio da Companhia – Terminais Portuários, Rebocagem, *Offshore*, Logística, Agenciamento Marítimo, e Atividades Não Segmentadas que inclui o estaleiro – atuam de forma sinérgica com o propósito de oferecer o mais completo portfólio de soluções marítimas, portuárias e de logística aos clientes.

O moderno e eficiente modelo de atuação da Wilson, Sons busca compreender em profundidade os negócios de seus clientes e se antecipar às suas necessidades, prestando serviços inovadores, que agregam valor ao negócio, com custos mais adequados e de alta qualidade. A excelência de gestão, resultado da experiência e do *know how* adquiridos em mais de 170 anos de história, colaboram para fortalecer o relacionamento entre a Companhia e sua base de clientes. Atualmente, a carteira soma em torno de 7 mil clientes. Nenhum cliente responde por mais de 15% do faturamento da Wilson, Sons.

Com foco no compromisso de crescimento a longo prazo, o modelo de gestão da Companhia também contempla estratégias que possam gerar saltos de melhoria das operações e a busca

constante por novas oportunidades para suas áreas de negócios. A criação da Gerência de Óleo e Gás, em outubro de 2009, retrata essa postura. A nova área tem função estratégica, com o objetivo de alavancar projetos para todas as unidades de negócios da Wilson, Sons.

Outra iniciativa voltada à melhoria das operações foi o estudo para o investimento em um novo sistema integrado de gestão empresarial (ERP, do inglês *Enterprise Resource Planning*). Utilizada mundialmente, a tecnologia que será adotada em 2010 visa otimizar, padronizar e conferir maior transparência na rastreabilidade e auditoria das informações, além de gerar em tempo real informações que possibilitam maior agilidade na gestão e na busca de resultados de cada negócio.

INVESTIMENTOS

Apesar da conjuntura econômica adversa, o plano de investimentos previsto para 2009 foi cumprido integralmente. Sempre baseada em operações seguras, a Companhia validou o compromisso de longo prazo com investimentos na ordem de US\$ 149,6 milhões, essencialmente dirigidos à construção de novas embarcações e ao aumento de capacidade dos negócios. O montante é 59,9% superior ao investido no ano anterior.

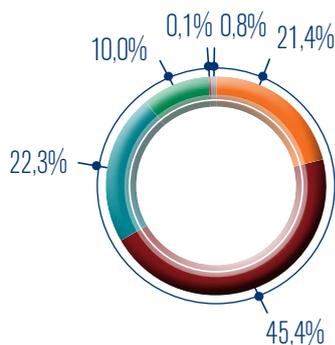
O Capex registrou crescimento com os investimentos destinados à expansão e renovação da frota de Rebocagem, à expansão da frota de *Offshore* (PSVs) e na aquisição de equipamentos para o negócio de Logística, o que permitirá ampliar atividades da Companhia e rentabilizar ainda mais suas operações. Com embarcações mais novas e com tecnologia incorporada, a Companhia ganha em produtividade, capacidade de operação e em competitividade nesses segmentos. Entre os investimentos relevantes, vale destacar o total de US\$ 7,8 milhões usado na compra do imóvel onde se situa a base operacional da Brasco Logística Offshore Limitada. Localizada na Ilha da Conceição, em Niterói (RJ), a área total de aproximadamente 100 mil m² já vinha sendo utilizada pela subsidiária da Companhia desde maio de 2002, sob a forma de contrato de arrendamento, como um terminal de apoio à indústria de óleo e gás. A aquisição do referido terreno fortalece o posicionamento da Companhia nesse segmento que apresenta perspectivas promissoras para os próximos anos.

Outro investimento de destaque foi a aquisição de um moderno simulador para treinamento dos tripulantes responsáveis pela manobra e condução de rebocadores. O equipamento, do Instituto de Engenharia Naval da Holanda será instalado no estaleiro no Guarujá (SP), em 2010. A Wilson, Sons é a primeira empresa privada do Brasil a adquirir um simulador do gênero, cuja principal função é garantir mais segurança e melhor *performance* nas operações executadas pela Companhia.

GESTÃO DE RISCOS

Com o propósito de garantir a execução do plano estratégico, o modelo de gestão da Wilson, Sons contempla procedimentos para mitigar os riscos operacionais e financeiros que abrangem suas atividades. Dadas as particularidades de cada um dos segmentos em que a Companhia atua, a gestão de riscos operacionais é feita de maneira independente pelas unidades operacionais de negócios. Cada área tem um projeto para a avaliação de riscos, desenvolvido de acordo com a sua atividade fim, com características e procedimentos próprios.

Investimentos 2009 – US\$ 149,6 milhões



- Terminais Portuários
- Rebocagem
- Offshore
- Logística
- Agenciamento Marítimo
- Atividades Não Segmentadas

Jefferson Furlaneto,
colaborador da Wilson, Sons
Estaleiros



Em 2009, a Wilson, Sons superou os resultados esperados e cumpriu todo o seu plano de investimentos.

Todos esses projetos estão alinhados às políticas gerais da Companhia e têm uma base comum, representada pelo uso de um *software* corporativo de gestão integrada de riscos, que são acompanhados pelos gestores de cada negócio. Após levantamento, cadastramento e treinamento dos usuários realizados ao longo de 2009, o *software* já está em uso no Tecon Salvador e no estaleiro do Guarujá. Em 2010, o mesmo passará a ser utilizado por outros negócios do Grupo.

Seu uso, em cada unidade de negócios da Wilson, Sons, é acompanhado de maneira centralizada pela Auditoria Corporativa, área responsável por mapear, identificar, avaliar e classificar os diferentes riscos intrínsecos ao mercado de serviços marítimos, portuários e de logística, bem como emitir relatórios com recomendações e verificar se as ações propostas pelos gestores estão sendo adotadas, de forma a manter a continuidade do ciclo da avaliação e controle dos riscos. De maneira mais holística, todo o controle feito pela Auditoria Corporativa está apoiado na metodologia *Enterprise Risk Management* (ERM) ou, em português, Gerenciamento do Risco Corporativo, adotada pelo *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO), organização internacional dedicada ao estabelecimento e disseminação de melhores práticas na condução dos negócios.

Também com o foco em riscos, foram criadas duas áreas em finanças em 2009, controles internos e a área de riscos financeiros. Essa última subordinada à área de operações estruturadas.

O objetivo da área de controles internos em finanças é normatizar e acompanhar o cumprimento dos procedimentos administrativos nos diferentes negócios da Companhia.

A área de riscos financeiros tem como principal foco mapear, discutir e sugerir medidas para mitigar os riscos financeiros que a Companhia está exposta. A área intensificará as suas atividades em 2010.

RISCOS OPERACIONAIS

• Risco de acidentes

Os riscos de acidentes operacionais diversos são inerentes às operações diárias da Wilson, Sons. Para mitigá-los, a Companhia investe em medidas que envolvem a busca contínua pela melhoria dos processos e treinamento dos colaboradores.

Exemplo disso é existência do Comitê de Gerenciamento de Riscos no Tecon Rio Grande e também no Tecon Salvador. Os grupos têm como objetivo estabelecer ações para prevenir e minimizar os riscos de sinistros nos terminais por meio de ações que integram as áreas de saúde, meio ambiente e segurança de trabalho e também por meio de treinamentos e palestras dos colaboradores.

Outra medida relevante para a prevenção de acidentes foi a aquisição, em 2009, de um moderno simulador para treinamento de tripulantes que operam os rebocadores, conforme descrito na página 27.

Também contribui para a redução do risco de acidentes operacionais o fato da Companhia contar com estaleiro próprio, o que garante um total controle na construção e manutenção das embarcações que compõem a frota da Companhia.

RISCOS FINANCEIROS

• Risco de crédito

Atualmente, a Companhia conta com em torno de 7 mil clientes ativos, com os quais mantém relações duradouras. No quesito diversificação, há clientes de diferentes setores da economia e nenhum deles responde por mais de 15% da receita da Companhia. Também contribui para a pulverização e redução do risco de crédito o fato de que a carteira é formada por empresas sólidas, reconhecidas em seus mercados de atuação.



• Risco de câmbio

Como atende às demandas do comércio internacional, a Wilson, Sons está exposta ao risco de variação cambial, também por ter parte do seu endividamento em dólar. Por outro lado, a Companhia mantém parte de sua receita atrelada ao dólar como forma de criar um *hedge* natural para o serviço da dívida.

• Risco de investimento

A política de investimentos envolve análises criteriosas para a aprovação de projetos e recursos. Para a liberação dos mesmos, a Companhia leva em conta o conhecimento que possui do mercado, os cenários econômicos e os resultados projetados, entre outras variáveis. Além disso, os investimentos sempre são viabilizados mediante uma operação casada de *funding*.

• Seguros

A Wilson, Sons mantém uma carteira de seguros voltada à prevenção e proteção de riscos inerentes às suas operações, levando

em consideração, principalmente, os ativos dos clientes, as instalações e equipamentos e a continuidade das operações da Companhia. As apólices, tais como Responsabilidade Civil do Operador Portuário, Automóveis, *Property*, Cascos Marítimos e *Builder Risks*, são contratadas em seguradoras de primeira linha e renovadas periodicamente.

RISCOS AMBIENTAIS

O risco da poluição dos mares faz parte das atividades que envolvem a operação das embarcações navais da Companhia. Comprometida com alternativas para reduzir o impacto ambiental causado pelo seu tipo de negócio, a Wilson, Sons mantém um contrato com uma empresa especializada em limpeza e controle de vazamentos no mar, cujas equipes ficam de prontidão em nove pontos ao longo da costa brasileira. Em caso de acidentes dessa natureza em qualquer um dos segmentos da Companhia, profissionais estarão preparados para eliminar ou minimizar o impacto negativo que possa vir a ocorrer.

Marítimo no convés do rebocador Cepheus

Outra frente de atuação com o propósito de reduzir o impacto ambiental está diretamente ligada à tecnologia empregada na construção das embarcações. As que são utilizadas no segmento de *Offshore* contam com motor diesel-elétrico, o que proporciona uma redução na emissão de gases poluentes, uma vez que o modelo consome menos combustível.

RISCOS RELACIONADOS A SAÚDE E SEGURANÇA

- **Risco de acidentes**

A Companhia mantém uma série de práticas voltadas à prevenção de acidentes em todas as suas áreas. Entre as práticas atuais, pode-se destacar os comitês de gerenciamento de riscos nos terminais de contêineres de Salvador e Rio Grande, o programa de treinamento em saúde e segurança na Wilson, Sons Rebocadores e o acompanhamento contínuo da saúde dos tripulantes que atuam na Wilson, Sons Offshore.

Na subsidiária Brasco, que é uma referência em termos de segurança e meio ambiente, existe o *stop card*, um procedimento de segurança que permite a qualquer colaborador ou terceirizado interromper toda a operação caso detectar uma situação de risco em potencial.

SEGURANÇA, MEIO AMBIENTE E SAÚDE (SMS)

Prover e manter um ambiente de trabalho saudável e seguro de modo a prevenir acidentes, doenças ou prejuízo à saúde dos colaboradores e também ao meio ambiente é uma das prioridades da gestão da Wilson, Sons. Com o propósito de agregar todas as ações relativas à segurança, meio ambiente e saúde desenvolvidas pelos diferentes segmentos da Companhia, foi criada em 2008 uma gerência corporativa que, por conta da sua relevância estratégica, responde diretamente à Presidência.

*Operação logística
in-house de produtos
siderúrgicos*



A Gerência Corporativa de SMS é formada por uma equipe de cinco profissionais com dedicação exclusiva, que atuam em parceria com outros setenta profissionais dos diferentes negócios da Companhia ligados diretamente às operações. Ao longo de 2009, foram unificadas as políticas ambientais dos negócios em um único documento, apoiado por um conjunto de diretrizes e alinhado com os princípios corporativos, que foi divulgado entre todos os funcionários de maneira intensa no decorrer do ano. A campanha de multiplicação da Política Corporativa de SMS incluiu cartazes, ações na intranet, palestras e treinamento que abrangeu, diretamente, mais da metade dos funcionários da Wilson, Sons.

Também estão sendo padronizadas as atividades de medicina e saúde ocupacional da Companhia. Serviços como exames de admissão e periódico e avaliação de riscos em ambiente de trabalho, que antes eram contratados localmente pelos segmentos, a partir de 2010 passarão a ser realizados por uma única empresa parceira, que cobre todas as localidades em que a Wilson, Sons está presente. Isso facilitará a consolidação de informações do grupo, o conhecimento do perfil de saúde dos funcionários e o gerenciamento de todos os casos, bem como a tomada de decisões sobre ações de prevenção e de eliminação de pontos críticos.

Em caráter experimental, em novembro de 2009, foi adotada em uma das embarcações da Wilson, Sons Rebocadores uma ação para a promoção da saúde e bem-estar dos colaboradores. O objetivo do projeto-piloto é pesquisar a evolução da condição de saúde da tripulação embarcada, com avaliação e interferência de uma equipe multidisciplinar que inclui médico, fisioterapeuta, preparador físico, nutricionista e psicólogo. O programa envolve ainda a família dos colaboradores, de maneira que bons hábitos como alimentação saudável e exercícios físicos sejam mantidos quando os tripulantes estão em terra. A expectativa da Companhia é que, uma vez bem-sucedido, o projeto possa ser multiplicado para outras embarcações.

No Tecon Salvador (BA), a área implantou definitivamente o programa de gerenciamento de resíduos, que havia sido iniciado em 2008. O programa inclui classificação, inventário, segregação, destinação e reaproveitamento ambientalmente correto de resíduos sólidos. O próximo passo, em estudo, é levar o modelo também para o Tecon Rio Grande (RS) e para o Porto Seco de Santo André (SP).

Entre outras iniciativas em 2009, ainda merecem destaque a melhor estruturação das Comissões Internas de Prevenção de Acidente (CIPAs) e a consolidação da apuração de índices, agora unificados, no que se refere a saúde e segurança (número de acidentes, taxa de frequência, número de afastamento por doenças ocupacionais, horas de treinamento em saúde e segurança) e também ao meio ambiente (consumo de água, energia e emissão de CO₂, geração de resíduos). Tais números servirão de parâmetro para as ações de SMS da Wilson, Sons nos próximos anos.

ATIVOS INTANGÍVEIS

Há mais de 170 anos no mercado, a Wilson, Sons construiu uma imagem bastante sólida junto à sociedade, destacando-se nos segmentos em que atua. Embora não possa ser incorporado diretamente ao balanço patrimonial, esse reconhecimento, fruto do *know-how* da Companhia, é um ativo intangível, uma vez que agrega valor às diferentes áreas de negócio. A perenidade desse ativo está ligada à gestão do conhecimento: as décadas de experiência e técnica acumuladas se constituem em informação de grande valor, que são disseminadas e perpetuadas na Companhia por meio de treinamentos internos que propiciam a transferência e troca de informação entre os colaboradores.

Outra prova do reconhecimento é que a Wilson, Sons mantém um estreito e duradouro relacionamento com sua base de clientes. A confiança depositada pelos mesmos está refletida no perfil da carteira: muitos dos clientes usufruem mais de um tipo de serviço e são parceiros da Companhia há décadas. Isso porque a Companhia está sempre empenhada em oferecer soluções diversificadas, de qualidade e que possam gerar valor para os seus clientes.

Também se constituem ativos intangíveis importantes a responsabilidade com o meio ambiente e o pioneirismo da Wilson, Sons. Para reduzir o consumo de combustível e, como consequência, a emissão de poluentes, a Companhia adota motores com sistema diesel-elétrico em todas suas embarcações usadas no segmento *Offshore*. No que se refere às iniciativas diferenciadas, foi a primeira empresa brasileira de rebocagem a utilizar motores de propulsão azimutal (que garante maior manobrabilidade às embarcações), a primeira a operar um terminal de contêineres privados no País e a primeira a receber certificação de qualidade no ramo de construção naval para o seu estaleiro. Em 2009, a Companhia passou a ser também a única empresa do Brasil a ter um moderno simulador para treinamento da tripulação na condução e manobras de embarcações. O equipamento entrará em operação em 2010.

Reunidos e somados a todas as outras boas práticas de gestão já explicitadas ao longo deste Relatório Anual, tais aspectos ratificam a posição da Wilson, Sons no mercado brasileiro como uma das maiores e mais modernas plataformas de serviços marítimos, portuários e terrestres à indústria de óleo e gás, comércio internacional e economia doméstica. Esse é um importante valor incorporado à Companhia que não pode ser diretamente contabilizado em seus ativos, mas que representa um dos mais importantes ativos da Wilson, Sons.

CERTIFICAÇÕES

A Wilson, Sons busca continuamente a qualidade e o aprimoramento de seus processos. Graças a isso, todos os seus segmentos possuem certificação ISO 9001, que estabelece requisitos para o Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ). O certificado dá mais confiança de que as empresas que o possuem são capazes de fornecer regularmente produtos e serviços que atendam às necessidades e expectativas de seus clientes e que estão em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis ao seu tipo de negócio. Além do ISO 9001, a Companhia conta ainda com reconhecimentos específicos para suas áreas de atuação.

No segmento de Logística, cinco das unidades têm a certificação Sassmaq (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade), cujo propósito é reduzir, de forma contínua e progressiva, os riscos de acidentes nas operações de transporte e distribuição de produtos químicos.

A Brasco, subsidiária da Wilson, Sons Terminais, é certificada pela ISO 14001, ferramenta criada para auxiliar empresas a identificar, priorizar e gerenciar seus riscos ambientais de maneira contínua, como parte de seu ciclo normal de gestão. Em 2009, três negócios começaram a estruturação para introduzir o uso do Sistema de Gestão Ambiental: Tecon Salvador (BA), Brasco e Offshore. A finalização do processo de certificação, agora na fase de documentação, deve ocorrer nos próximos meses. Em 2010, o mesmo sistema começará a ser aplicado na Wilson, Sons Logística.

A Wilson, Sons Offshore, por sua vez, está normatizada pela ISM Code, certificação que faz parte da Convenção Internacional para a Segurança da Vida no Mar (SOLAS) e que foi adotado pela legislação da Organização Marítima Internacional (IMO) em 1993. Trata-se de um conjunto de diretrizes para o gerenciamento do navio e em terra, com o propósito de assegurar a operação segura das embarcações.



Vista aérea do Tecon Rio Grande (RS)

ANÁLISE DOS ASPECTOS ECONÔMICO-FINANCEIROS (MD&A)

O eficiente modelo de gestão de caixa permitiu à Wilson, Sons atravessar a crise internacional de maneira bastante confortável

CONTEXTO ECONÔMICO

O ano de 2009 teve dois momentos econômicos distintos. O primeiro foi caracterizado pela economia brasileira em recessão no início do ano. Nesse contexto, a indústria foi o setor que mais sentiu os efeitos da crise, sobretudo nos segmentos com maior exposição ao mercado externo e os que produzem bens duráveis, mais sensíveis às flutuações de crédito. Ao longo do ano, o governo adotou medidas de incentivo ao consumo nos âmbitos fiscal e creditício e os impactos negativos perderam força, dando espaço para o segundo momento, marcado pela reativação nos trimestres seguintes. O quadro recessivo chegou ao fim no segundo trimestre do ano, quando o PIB cresceu 1,1% em relação ao trimestre anterior. Já no ano de 2009, o PIB ficou praticamente estável com queda de 0,2%. O resultado, no entanto, contrasta com o crescimento médio de 4,8% apurado entre 2004 e 2008. Apesar da ligeira queda, o desempenho do PIB brasileiro em 2009 ficou bem acima do registrado pelas economias dos países desenvolvidos e de outros grandes países emergentes, como Rússia, África do Sul e México. O PIB dos Estados Unidos, maior economia mundial, sofreu recuo de 2,4% no período, enquanto a União Europeia e as principais economias do bloco registraram diminuição média do PIB de 4,2%. No Japão, a retração foi ainda maior, de 5,0%.

O dinamismo da economia mundial muda gradualmente de eixo em direção aos países emergentes. A grande dúvida é se a China, a Índia e outros países poderão substituir, ou ao menos compensar, a redução do consumo nos EUA, que representa em torno de 30% do consumo global, e da Europa, para assegurar um ritmo razoável ao crescimento mundial. O mais provável é que essa compensação não aconteça de imediato, pois seria necessário um avanço muito expressivo e pouco provável do consumo na China e em outros países para compensar a desaceleração da economia americana.

Merece destaque a volta do processo de crescimento econômico brasileiro à frente da maioria dos demais países. A velocidade da retomada foi surpreendente, sendo o Brasil um dos primeiros países a superar os efeitos da crise. No geral, os dados econômicos do País em 2009 foram positivos. O nível das reservas internacionais foi preservado e encerrou um o ano em US\$ 239,1 bilhões, aumento de 15,6% na comparação com 2008.

Já a valorização do Real diminuiu a competitividade dos produtos exportados. O fato, aliado à contração da atividade econômica mundial, prejudicou o desempenho da balança comercial brasileira. Em 2009 – pela primeira vez desde 2002 – o fluxo comercial anual recuou na comparação com o período anterior. As exportações brasileiras somaram US\$ 152,9 bilhões em 2009, valor inferior ao de 2008 (US\$ 197,9 bilhões), equivalente a um decréscimo de 22,7%. A queda no valor exportado em 2009 se deu tanto por preços como por quantidades. Foi a maior queda desde 1950, o início do registro desses dados.

As importações, por sua vez, alcançaram US\$ 127,7 bilhões, cifra 26,3% menor quando comparada a 2008. A exemplo de muitos países, o Brasil reduziu suas importações em 2009. Como no caso das exportações, a queda das importações se deve a recuos em preços e em quantidades, generalizados por todas as categorias de uso. Embora a valorização do Real represente um estímulo às importações, o declínio da atividade industrial e dos investimentos, sobretudo no início do ano, explicam a diminuição nas compras externas. O saldo comercial anual totalizou US\$25,3 bilhões, valor 2,2% superior ao alcançado em 2008 (US\$ 24,7 bilhões).

Com a demanda externa reprimida, o dinamismo do consumo interno foi decisivo para a recuperação da economia brasileira e pode ser explicado por quatro fatores principais: (i) aumento das transferências de renda por parte do governo federal, (ii) desonerações tributárias, (iii) retomada do mercado de trabalho acompanhada de aumento da massa salarial, e (iv) reconstituição da oferta de crédito. Um fator que potencializou os efeitos positivos das transferências de renda e do aumento da massa salarial sobre o consumo foi a queda da inflação, medida pelo IPCA.

O declínio das taxas de inflação no decorrer de 2009 também favoreceu a recomposição da oferta de crédito ao possibilitar reduções na taxa Selic (taxa básica de juros), de 13,75% ao ano, em janeiro, para 8,75% ao ano no mês de julho. Contudo, a retomada da concessão de crédito ocorreu de forma diferente entre pessoas físicas e jurídicas: enquanto o crédito às pessoas físicas mostrou expansão significativa o destinado às pessoas jurídicas ainda não tinha se recuperado totalmente até o final do exercício.

	2005	2006	2007	2008	2009
Selic anualizada¹	18,00%	13,25%	11,25%	13,75%	8,75%
Taxa de Câmbio (R\$ x US\$)¹	2,34	2,14	1,77	2,34	1,74
Valorização do Dólar frente ao Real²	-12,27%	-8,52%	-17,00%	31,87%	-25,42%
IPCA²	5,69%	3,14%	4,46%	5,43%	4,31%

1. Final do período
2. Acumulado no período

De maneira geral, a sólida situação macroeconômica do País e a combinação eficaz de estímulos monetários, creditícios e fiscais contribuíram decisivamente para atenuar os impactos negativos da crise sobre a demanda e, assim, na atividade econômica.

Se o consumo não foi tão fortemente afetado, o mesmo não ocorreu com o nível de investimento. Após uma queda abrupta e intensa, os investimentos privados foram gradualmente restabelecidos no segundo trimestre e apenas a partir do terceiro trimestre apresentaram uma evolução mais consistente. Esses movimentos estão refletidos na formação bruta de capital fixo, que apresentou queda de 11,0% no primeiro trimestre e aumentos de 2,0% e 6,5% nos segundo e terceiro trimestres, respectivamente.

A recuperação mais consistente iniciada no terceiro trimestre de 2009 deverá estender-se para 2010. Os fatores que permitem projetar essa tendência são: (i) a elevação no nível de utilização da capacidade instalada na indústria; (ii) a redução do custo dos empréstimos aliado ao aumento de disponibilidades de financiamentos de longo prazo e (iii) a recomposição da confiança do empresariado, levando a novas decisões de investimento.

O nível de investimentos é um dos fatores fundamentais para alavancar a produção industrial e consolidar a tendência de crescimento da economia brasileira em torno de 5,0% no próximo ano, de acordo com as médias das previsões do mercado. Como a recuperação econômica na maioria dos países deverá ser mais lenta do que no Brasil, isso deverá atrasar a retomada das exportações brasileiras. Já a aceleração das importações tende a ser maior e seus volumes serão superiores aos volumes exportados devido à continuidade da valorização cambial e ao ritmo de

crescimento da economia brasileira esperado para 2010. Apesar desse cenário, a contribuição prevista do setor externo ainda é negativa e a trajetória ascendente da economia brasileira deverá continuar baseada no dinamismo do mercado interno.

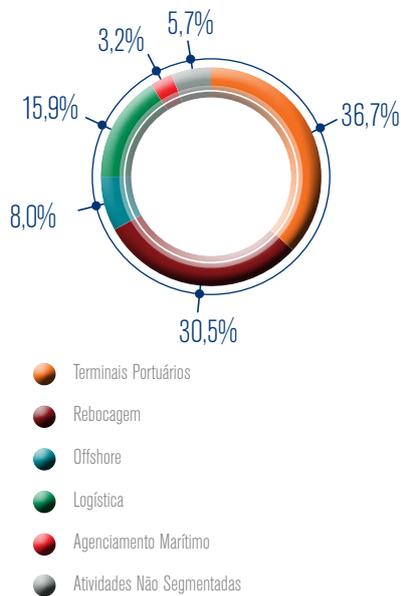
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

As demonstrações financeiras da Companhia são reportadas com base nas normas contábeis estabelecidas pelo padrão International Financial Report Standards (IFRS). A decisão por adotar o padrão IFRS deu-se a partir do exercício de 2004 e está relacionada ao fato de a Wilson, Sons ser controlada pela Ocean Wilson Holdings Limited, uma companhia de capital aberto com ações negociadas na Bolsa de Valores de Londres. Desta forma, já há seis anos é padrão na Wilson, Sons a exigência que a legislação brasileira fará para todas as companhias de capital aberto a partir do exercício de 2010 e que tem como objetivo alinhar os padrões contábeis locais às práticas internacionais.

Vista da carreira do
estaleiro da Wilson,
Sons, no Guarujá - SP



Receita Líquida 2009 US\$ 477,9 milhões



A seguir, são apresentados os comentários sobre o desempenho econômico-financeiro dos resultados de 2009, detalhando as informações operacionais e financeiras dos diferentes negócios da Wilson, Sons. Todos os dados, exceto quando indicado o contrário, estão apresentados em dólares norte-americanos.

O desempenho operacional e financeiro da Wilson, Sons é diretamente influenciado por três fatores principais: (i) comportamento do comércio internacional brasileiro; (ii) a dinâmica da indústria local de óleo e gás e (iii) o ritmo de crescimento da economia do País. Como o modelo de negócios da Wilson, Sons não sofre influência preponderante de um único fator ou mesmo de um único mercado, resultados positivos puderam ser alcançados em 2009. A crescente demanda na indústria de óleo e gás teve repercussões muito favoráveis no segmento de *Offshore*, levou a maiores receitas na Brasco, aumento da frota de PSVs, além da disponibilidade de embarcações para utilização em operações no mercado *spot*, mais rentáveis. O maior número de operações especiais em rebocagem (com melhores tarifas), o incremento das atividades de armazenagem nos terminais portuários e de logística, além da redução de custos – parte importante do programa focado na geração de ganhos de

produtividade – também afetaram positivamente o resultado do ano, que sofreu os efeitos negativos das incertezas relacionadas à corrente de comércio internacional, da queda generalizada dos volumes brasileiros de exportação e importação, e da retração do nível de atividade econômica, especialmente no primeiro semestre.

TERMINAIS PORTUÁRIOS

O segmento de Terminais Portuários da Wilson, Sons inclui as operações dos Tecons Rio Grande e Salvador, além da Brasco, subsidiária da Companhia dedicada a atividades de apoio marítimo a operações *offshore*. O volume total de operações nos terminais portuários da Wilson, Sons apresentou crescimento de 2,7% no exercício, com movimentação de 888,3 mil TEUs. O desempenho positivo se deve principalmente ao Tecon Rio Grande, maior terminal da Wilson, Sons, que registrou volume de movimento de TEUs 4,8% superior no exercício. A receita líquida do segmento atingiu US\$ 175,4 milhões, o que representa evolução positiva de 2,9% ante o registrado em 2008, acompanhando de perto o crescimento do volume total de movimentação nos Terminais, além de se beneficiar com o bom desempenho da Brasco.

No Tecon Rio Grande, o investimento realizado, que levou ao aumento da capacidade de operação em 60% a partir de outubro de 2008, influenciou positivamente o resultado, já que nos doze meses de 2009 o terminal operou com a nova estrutura que proporcionou ainda ganho de eficiência às suas atividades. Outro fator que permitiu manter o desempenho positivo a despeito do cenário econômico adverso foi a diversidade das cargas que passaram por este Terminal em 2009, especialmente em operações de longo curso. Destacaram-se o transporte de cargas de tabaco, frango congelado e resinas de polietileno. Em contraponto ao crescimento das operações de longo curso e outras (remoção, transbordo e navegação interior), o volume de cabotagem apresentou redução no exercício, devido à redução da safra de arroz no estado do Rio Grande do Sul, responsável por uma parcela significativa dessa movimentação.

Já o Tecon Salvador registrou crescimento de 2,7% no volume total de operações de cabotagem, apesar da menor movimentação de contêineres vazios devido, especialmente, à valorização do real em relação ao dólar norte-americano ter incentivado a importação de contêineres cheios. O volume total movimentado neste terminal apresentou redução de 1,7%, desempenho que pode ser considerado bastante positivo em face dos efeitos prejudiciais da crise econômica mundial sobre o comércio internacional, além das atuais limitações de capacidade deste Terminal.

TERMINAIS PORTUÁRIOS Volume Total (mil TEUs)	2005	2006	2007	2008	2009
Longo Curso	620,2	623,2	650,6	627,5	639,0
Cabotagem	123,5	102,0	113,1	120,4	112,7
Outros*	161,2	158,6	135,8	117,2	136,6
TOTAL	904,9	883,8	899,5	865,1	888,3

* Remoção, transbordo e navegação interior

Com crescimento de 78,3% na receita operacional líquida em 2009, a Brasco foi beneficiada primeiramente por atuar exclusivamente com a indústria de óleo e gás, segmento que recebe pouca influência dos ciclos de curto e médio prazo da economia. Sem a retração do mercado observada nas atividades de comércio internacional, contribuíram para o bom desempenho no exercício o aumento das operações *spot* e a captação de novos clientes e contratos. A margem EBITDA atingiu 33,6% com crescimento de 16 pontos percentuais em relação ao registrado no ano anterior, devido à maior rentabilidade dos contratos *spot* e à redução de despesas a partir da aquisição, em janeiro de 2009, de sua base até então alugada em Niterói (RJ).

Considerando o segmento como um todo, a geração operacional de caixa medida pelo EBITDA foi de US\$ 58,3 milhões, com margem de 33,2%, o que indica redução de 8,1% e 4,0 pontos percentuais em relação a 2008, respectivamente. Além da retração do nível de atividade econômica influenciando negativamente a movimentação internacional de cargas, pressionaram as margens do segmento a diminuição dos serviços de maior valor agregado (armazenagem e serviços auxiliares), e o fato de o EBITDA de 2008, usado como base de comparação, ter sido positivamente influenciado pelo registro de créditos fiscais não recorrentes.

REBOCAGEM

Em 2009, a receita líquida do segmento de rebocagem foi de US\$ 145,7 milhões, registrando leve declínio (-0,9%) em comparação ao ano anterior. Ao mesmo tempo em que os efeitos da crise econômica mundial impactaram fortemente a movimentação de navios e, portanto, também sobre o número de manobras portuárias, o segmento teve sucesso em auferir ganhos de rentabilidade a partir da realização de operações especiais e redução de custos. As operações especiais representaram 14,3% da receita total, ante 9,1% em 2008, o que equivale a ganho de 5,2 pontos percentuais na distribuição da receita a favor destas atividades. Já o número de manobras teve redução de 10,0%, com a realização de 50,1 mil manobras durante o ano de 2009.

O crescimento do número de operações de maior valor agregado também foi possível devido ao aumento da frota da Companhia, com a entrada em atividade de sete novos rebocadores construídos no estaleiro da Wilson, Sons. Contando com uma frota mais moderna e ampliada, o segmento de rebocagem teve melhores condições para enfrentar a contração do mercado e a concorrência.

O EBITDA apresentou crescimento de 12,5% no exercício, atingindo US\$ 61,3 milhões. Vale reiterar que o EBITDA de 2008 – base de comparação – foi positivamente influenciado pelo registro de créditos fiscais não-recorrentes. A margem atingiu 42,1% sobre a receita líquida, com crescimento de 5,0 pontos percentuais em relação aos 37,0% de margem EBITDA registrados em 2008. O segmento representa a segunda maior receita da Wilson, Sons, mas é o maior gerador de caixa, responsável por 47,8% do EBITDA consolidado da Companhia.

OFFSHORE

O segmento de *Offshore* manteve desempenho crescente no decorrer de todo o ano de 2009, impulsionado pelas condições positivas do mercado de óleo e gás, pouco vulnerável a variações da conjuntura econômica, e pelo crescimento da frota. No último trimestre do ano entraram em atividade dois PSVs construídos no estaleiro da Wilson, Sons e arrendados pela Magallanes Navegação Brasileira S.A, empresa do grupo chileno Ultratug com a qual

está em fase de conclusão a criação da *joint venture* Wilson, Sons UltraTug Offshore. Ao final do exercício, estava em operação um total de sete embarcações PSV, ante cinco em dezembro de 2008.

Atuando num segmento considerado estratégico para a Wilson, Sons, a tendência de forte crescimento do negócio *Offshore* se manteve. Após uma evolução positiva de 101,3% na comparação entre a receita auferida nos anos de 2008 e 2007, foi registrada receita líquida de US\$ 38,1 milhões em 2009, com aumento de 76,9% ante o resultado do ano anterior. O desempenho recebeu o impacto positivo do fato de as duas novas embarcações construídas no estaleiro próprio terem sido entregues antes do prazo e, portanto, serem usadas no mercado *spot*, que conta com tarifas mais atrativas, antes de serem vinculadas à prestação de serviço sob contrato de longo prazo já firmado. Com a frota ampliada, o número de dias em operação aumentou em 50,5%, atingindo 2.045 dias, o que contribuiu para o ganho de receita.



Exemplo de sinergia: a entrega antecipada de PSVs construídos no estaleiro do grupo permitiu ao segmento de offshore atuar no mercado spot, o que impactou positivamente seus resultados

O EBITDA atingiu US\$ 19,2 milhões no exercício, o que representa crescimento de 48,9% no período. A margem EBITDA foi de 50,3%, 9,5 pontos inferior à registrada em 2008, impactada por maiores custos de manutenção e de pessoal a partir da entrada em operação das novas embarcações.

LOGÍSTICA

Em termos operacionais, o segmento de logística teve sucesso em compensar a redução do nível de atividade econômica decorrente da crise mundial no decorrer do exercício de 2009, confirmando que as mudanças adotadas desde o ano anterior na gestão do negócio foram acertadas e permitiram manter o crescimento da geração operacional de caixa em 2009. Foram destaques no exercício o início de novos projetos, especialmente para a indústria siderúrgica, a ampliação de serviços prestados para cliente em carteira e o maior volume de movimentação nas unidades de clientes, a partir do início de recuperação da atividade econômica no País.

A receita líquida em 2009 foi de US\$ 75,8 milhões, apresentando recuo de 15,1% em relação ao registrado no ano anterior. O resultado deve-se ao fato de que os novos projetos conquistados não foram suficientes para compensar o encerramento de outros contratos ocorridos no decorrer do ano. O segmento encerrou o exercício com 23 operações ante 25 ao final de 2008. Por outro lado, o crescente foco em operações *in-house* de alto valor agregado permitiu o crescimento de 6,5% do EBITDA no ano, que atingiu US\$ 7,1 milhões. A margem EBITDA foi de 9,3%, com ganho de 1,9 pontos percentuais em relação ao ano anterior. O desempenho confirma o ganho de rentabilidade que vem se obtendo a partir dos novos contratos firmados, com alto valor agregado.

AGENCIAMENTO MARÍTIMO

O crescente foco da Wilson, Sons no setor de óleo e gás, no sentido de oferecer diversos serviços e soluções também se estendeu ao agenciamento marítimo, o que contribuiu para diminuir os efeitos negativos da crise. Ainda assim, o Agenciamento Marítimo foi o negócio da Companhia mais fortemente afetado pela conjuntura econômica adversa enfrentada no decorrer do ano, com forte impacto sobre o comércio internacional e, portanto, sobre a movimentação de navios no território nacional. Acompanhando o desempenho geral da economia, as atividades do segmento começaram a apresentar ligeira recuperação a partir do segundo semestre do ano, mas não tiveram fôlego para compensar as perdas registradas nos seis primeiros meses de 2009.

O número de escalas atendidas chegou ao final de 2009 com alta de 12,1%, revertendo os menores volumes registrados no início do ano. No entanto, o número de BLs processados e contêineres controlados registraram redução de 29,7% e 31,1% em relação a 2008, respectivamente.

Em 2009, a receita líquida foi de US\$ 15,2 milhões, 13,6% inferior à contabilizada no ano anterior. O programa de redução de custos, que visa otimizar a atual estrutura do segmento e, assim, manter a rentabilidade do negócio, foi mantido no decorrer do ano. A geração operacional de caixa medida pelo EBITDA foi de US\$ 2,3 milhões, com redução de 29,3% ante 2008, enquanto a margem EBITDA foi de 15,3%.

ATIVIDADES NÃO-SEGMENTADAS

Nesta área estão incluídos os serviços prestados a terceiros pelo estaleiro da Wilson, Sons e os custos de administração da Companhia, que servem a todos os demais segmentos de atuação. Atualmente, o estaleiro está trabalhando na construção de 9 embarcações em diferentes fases de construção, sendo 4 PSV's e 5 rebocadores. O resultado das atividades de construção naval para terceiros é registrada à medida que cada fase da construção é concluída. A receita líquida, resultado exclusivamente das atividades do estaleiro, foi de US\$ 27,6 milhões em 2009, ante US\$ 52,2 milhões em 2008. Em 2009, as atividades de construção naval foram concentradas na expansão de frota própria, o que implica no fato das receitas e custos associados não terem efeito no resultado do segmento. O inverso ocorreu em 2008, quando a construção foi direcionada a embarcações para terceiros. Os custos de administração se comportaram de maneira estável em reais, porém sofreram impacto da variação do dólar. O EBITDA do exercício foi negativo em US\$ 19,8 milhões, comparado a US\$ 18,0 milhões negativos em 2008.

WILSON, SONS LIMITED – CONSOLIDADO DESEMPENHO OPERACIONAL

A manutenção do foco em atividades de maior valor agregado e a estratégia de atender ao setor de óleo e gás com maior diversidade de soluções permitiram à Wilson, Sons obter ganhos na geração operacional de caixa e nas margens de rentabilidade em 2009. Destacam-se o desempenho dos segmentos de Rebocagem e *Offshore*, especialmente a partir da realização de mais operações especiais, e a maior geração operacional de caixa de Terminais Portuários, maior segmento em receitas da Companhia. Contribuíram para o desempenho positivo os investimentos que vêm sendo realizados para aumento da frota e da capacidade do Terminal Rio Grande.

*Pilhas de contêineres
no Tecon Rio Grande*



Os principais fatores positivos a influenciar o resultado do exercício foram: (i) maior proporção de atividades de operações especiais, com ganho de margem, nas atividades de rebocagem marítima; (ii) forte crescimento no segmento de *offshore*, principalmente devido a utilização das embarcações entregues antecipadamente para serviços prestados no mercado *spot*; (iii) aumento nos resultados da Brasco; (iv) ganho de rentabilidade nas operações de logística; (v) iniciativas para redução de custos e despesas em todos os segmentos, assim como na Administração (vi) valorização do Real em relação ao dólar norte-americano; e (vii) maiores volumes de operações nos terminais portuários; Ainda assim, o desempenho do exercício foi prejudicado pelo desempenho geral da economia, conforme as expectativas, uma vez que os efeitos negativos da crise mundial já se manifestavam desde o segundo semestre de 2008.

A receita líquida consolidada da Wilson, Sons em 2009 foi de US\$ 477,9 milhões, montante 4,1% inferior ao registrado em 2008. A receita com as atividades foco da Companhia, no entanto, teve evolução positiva no período, uma vez que o resultado de 2008 inclui a receita de US\$ 48,9 milhões proveniente da venda de embarcações para terceiros.

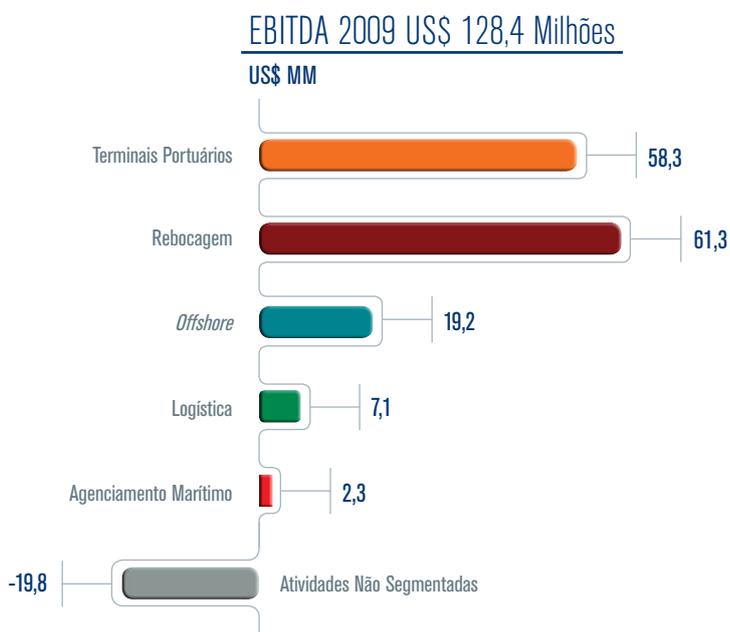
O lucro operacional manteve-se praticamente estável, com redução de 0,1%, passando de US\$ 96,4 milhões em 2008 para US\$ 96,3 milhões em 2009, mas com ganho de 0,8 ponto percentual na margem operacional, que atingiu 20,2%. As despesas com matérias-primas tiveram redução de 42,7%, atingindo US\$ 49,6 milhões ante US\$ 86,5 milhões em 2008, principalmente em razão da menor quantidade de embarcações construídas para terceiros, além dos menores custos com combustível. Tal redução permitiu manter o resultado operacional estável a despeito da diminuição da receita. O desempenho compensou ainda o aumento de 9,4%, ou US\$ 12,8 milhões, das despesas com pessoal, resultado principalmente das maiores provisões com *phantom stock options* (aumento de US\$ 10,9 milhões), da valorização do Real em relação ao dólar norte-americano e o aumento de 22,1%, ou US\$ 5,8 milhões, da conta de depreciação e amortização. Outro fator que influencia a comparação entre o desempenho da Companhia em 2009 e o ano anterior foi o registro de receitas extraordinárias em 2008 provenientes de reversão de créditos fiscais.

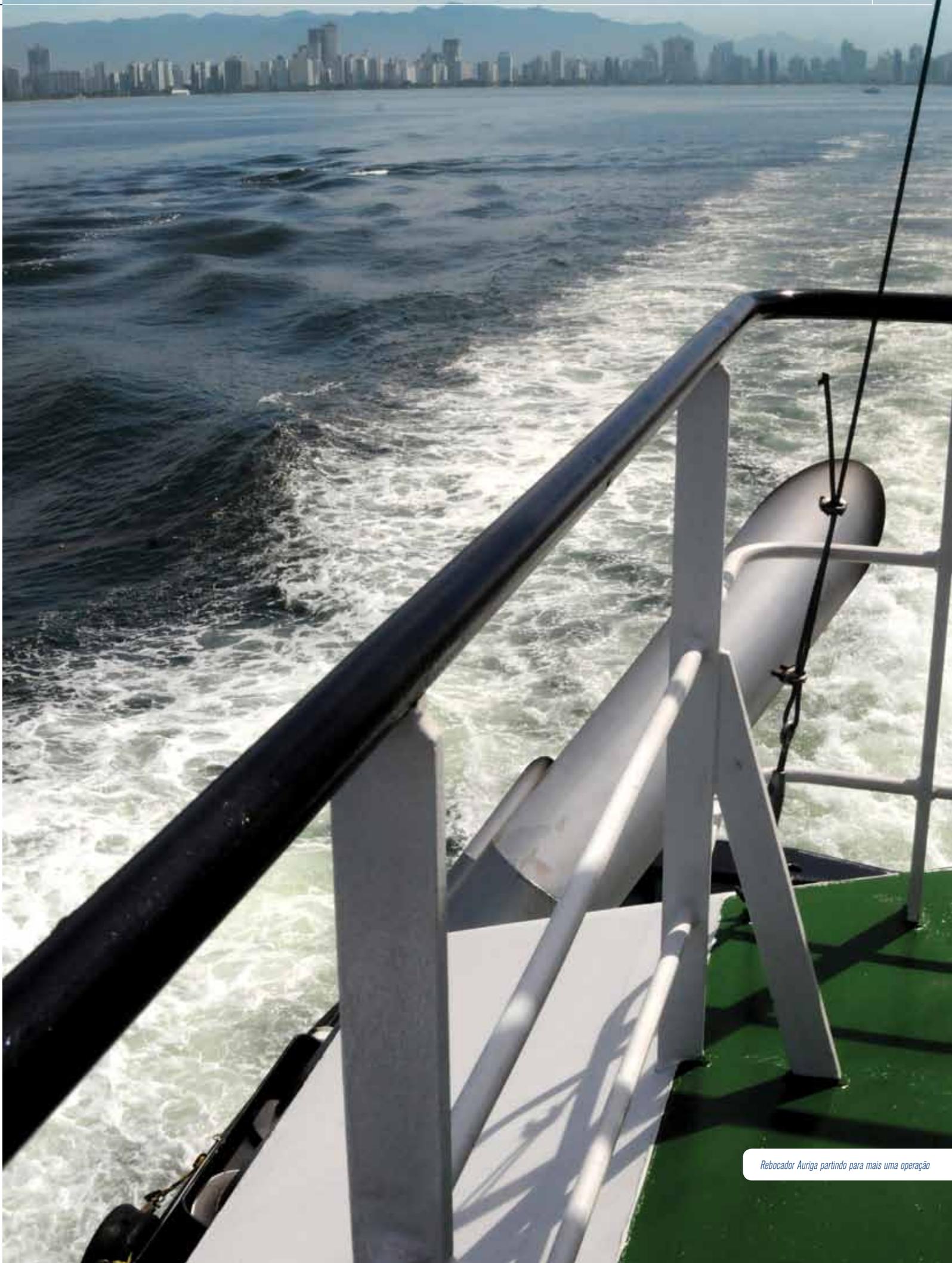
Outro fator que influencia a comparação entre o desempenho da Companhia em 2009 e o ano anterior foi o registro de resultados extraordinários em 2008 provenientes de reversão de créditos fiscais.

O desempenho operacional consolidado proporcionou EBITDA de US\$ 128,4 milhões no exercício, ante US\$ 122,7 milhões em 2008, o que indica aumento de 4,6%. A margem EBITDA em relação à receita operacional líquida foi de 26,9%, com ganho de 2,2 pontos percentuais comparado ao desempenho do ano anterior.

DESEMPENHO FINANCEIRO

A Companhia registrou ganho financeiro líquido de US\$ 24,8 milhões, ante resultado negativo de US\$ 15,0 milhões em 2008, basicamente devido aos ganhos com a variação cambial. As receitas financeiras foram de US\$ 34,3 milhões em 2009, comparado a US\$ 0,8





Rebocador Auriga partindo para mais uma operação

milhão negativo no ano anterior. Esse aumento foi decorrente principalmente do efeito positivo da valorização do Real sobre os ativos monetários em moeda nacional ao serem contabilizados em dólares norte-americanos. Ao mesmo tempo, as despesas financeiras apresentaram redução de 32,8%, passando de US\$ 14,2 milhões em 2008 para US\$ 9,6 milhões em 2009.

LUCRO LÍQUIDO

O bom desempenho operacional, especialmente com o ganho de rentabilidade das operações, permitiu à Wilson, Sons registrar lucro líquido de US\$ 90,0 milhões, superior em 91,9% ao resultado registrado em 2008, apesar da conjuntura econômica desafiadora. Contribuiu fortemente também para o resultado, o efeito contábil positivo da valorização do Real no decorrer do exercício. A margem teve ganho de 9,4 pontos percentuais, atingindo 18,8% ante 9,4% no exercício anterior.

INVESTIMENTOS

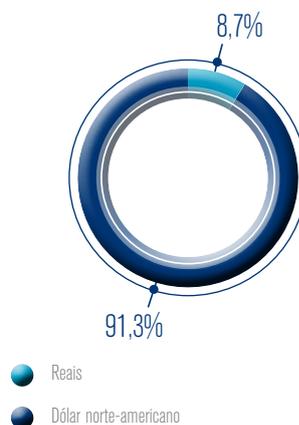
O valor total dos investimentos realizados em 2009 somou US\$ 149,6 milhões, montante 59,9% superior aos US\$ 93,5 milhões de 2008. Os principais

investimentos foram para ampliação da frota, tanto de rebocadores como de PSVs, com a destinação de US\$ 67,9 milhões para o segmento de Rebocadores e US\$ 33,3 milhões em *Offshore*. Para Terminais Portuários foram destinados US\$ 32,0 milhões, principalmente na aquisição de equipamentos, e em Logística, US\$ 14,9 milhões em equipamentos para o início das atividades de novos contratos.

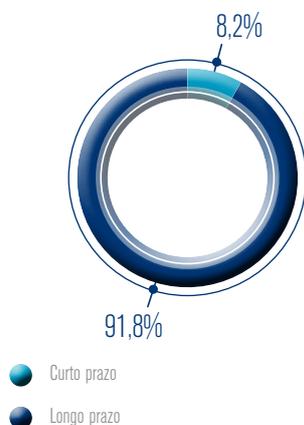
ENDIVIDAMENTO

Ao final de 2009, o endividamento bruto somava US\$ 268,0 milhões, montante US\$ 78,5 milhões superior ao registrado em 31 de dezembro de 2008. O saldo total dos empréstimos obtidos junto ao BNDES, incluindo os recursos do Fundo da Marinha Mercante, atingiram US\$ 235,7 milhões, em 31 de dezembro de 2009, aumento de 47,5% em relação ao montante de 2008 (US\$ 159,7 milhões).

Dívida Bruta US\$ 268,0 milhões em 31 de dezembro de 2009 Por moeda



Dívida Bruta US\$ 268,0 milhões em 31 de dezembro de 2009 Por vencimento



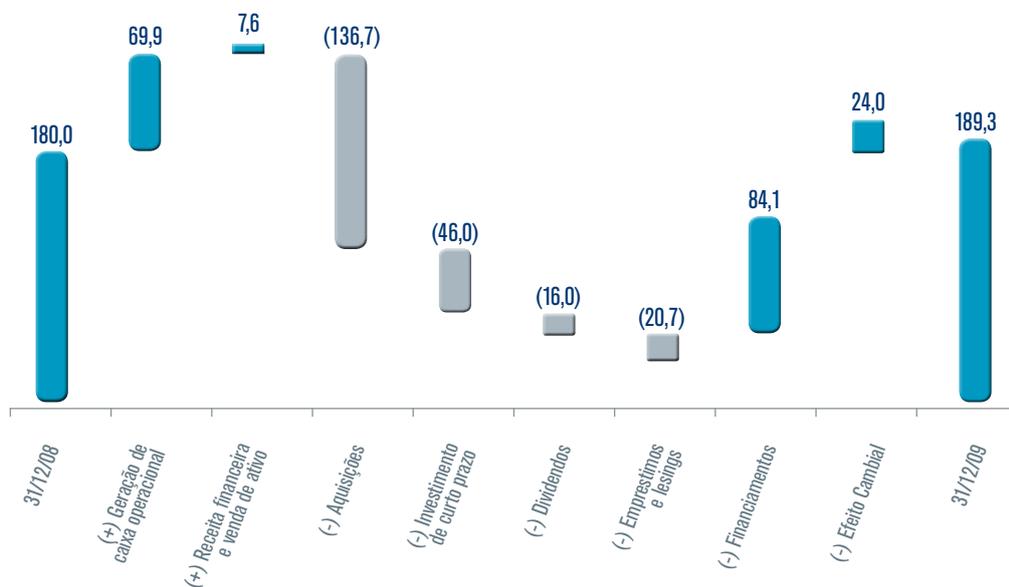
O financiamento com recursos do FMM foram direcionados para a construção de rebocadores e PSV's (US\$ 230,5 milhões) e o outro financiamento do BNDES foi direcionado para equipamentos para a Logística (US\$ 5,1 milhões). Adicionalmente, as operações de *leasing* aumentaram em US\$ 8,3 milhões devido à compra de equipamentos destinados ao segmento de Logística.

O endividamento tem perfil predominantemente de longo prazo (91,8%) e, em sua maior parte (91,3%), denominada em dólares norte-americanos.

A Companhia mantém baixa alavancagem financeira, de acordo com seu perfil de gestão de caixa. Descontados os US\$ 189,3 milhões de recursos em caixa e equivalentes, a dívida líquida no encerramento do exercício era de US\$ 78,7 milhões, o que representa 61,3% da geração operacional de caixa do ano, medida pelo EBITDA.

FLUXO DE CAIXA

Em 31/12/2009 o saldo de caixa da Wilson, Sons era de US\$ 189,3 milhões, US\$ 9,3 milhões superior aos US\$ 180,0 milhões registrados ao final de 2008. As movimentações de entrada de caixa no decorrer do ano foram representadas por US\$ 69,9 milhões provenientes da geração operacional de caixa das atividades, US\$ 84,1 milhões de captação de empréstimos e financiamentos; e US\$ 6,9 milhões referentes à receita financeira. Também contribuiu positivamente a valorização do Real sobre o caixa da Companhia aplicado em moeda nacional. Os principais desembolsos realizados foram relativos a investimentos para ampliação da frota, tanto de rebocadores como de PSVs, aquisição de equipamentos para Logística e Terminais Portuários e amortização de juros e principal de empréstimos e financiamentos e *leasing*. A Wilson, Sons também desembolsou, em 2009, US\$ 16,0 milhões para o pagamento de remuneração aos acionistas, na forma de dividendos distribuídos.



MERCADO DE CAPITAIS

Em 2009, os BDRs (*Brazilian Depositary Receipts*) da Wilson, Sons registraram valorização acima do Ibovespa

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A Wilson, Sons Ltd. é uma companhia de capital aberto com ações listadas da Bolsa de Luxemburgo e com BDRs (*Brazilian Depositary Receipt*) negociados na BM&FBovespa. O capital total está representado por 71,1 milhões de ações ordinárias.

	Número de ações	% do capital
Ocean Wilsons Holdings Limited	41.444.000	58,3%
Outros (<i>free float</i>)	29.700.000	41,7%
Total	71.144.000	100%

DESEMPENHO

O início de 2009 foi ainda instável no mercado de capitais, após um segundo semestre de 2008 bastante difícil para o mercado financeiro mundial. No entanto, com indicadores cada vez mais positivos confirmando a retomada da economia brasileira, liderando uma reversão do cenário de crise mundial, o mercado voltou a reagir. Ao longo do ano, as empresas que mais se valorizaram foram aquelas cujas atividades estavam ligadas ao consumo interno, em linha com as expectativas do mercado. Um dos fatores que ajudou na recuperação foi a volta dos investimentos estrangeiros. Em 2009, os investimentos estrangeiros

Desempenho da Ação



nos papéis de empresas brasileiras atingiram R\$ 49,7 bilhões, resultado de R\$ 29,0 bilhões em distribuições públicas – sendo R\$ 20,8 bilhões ofertados no Brasil – e do saldo positivo de R\$ 20,6 bilhões na negociação no mercado secundário da BM&FBovespa.

De acordo com a Bolsa, foram movimentados R\$ 1,3 trilhão durante o ano de 2009, cifra 5% menor que a registrada em 2008, quando os negócios somaram R\$ 1,37 trilhão. Mas o número de negócios foi recorde. Foram 81,75 milhões de transações em 2009, ante 61,02 milhões em 2008, o que indica crescimento de 34%. A média diária de negócios atingiu a marca de 332.349, superando os 245.071 de 2008.

O valor de mercado das 385 empresas com ações negociadas na BM&FBovespa fechou o ano em R\$ 2,33 trilhões, com alta de 70% em comparação ao valor de R\$ 1,37 trilhão de 2008, quando o mercado contabilizava 393 companhias listadas.

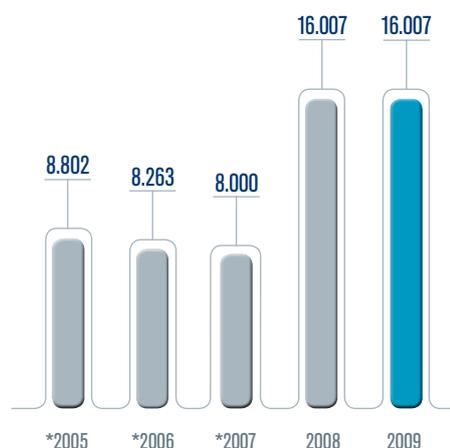
Os BDRs (*Brazilian Depositary Receipts*) da Wilson, Sons negociados na BM&FBovespa com o *ticker* WSON11 acompanharam essa recuperação, superando a valorização do Ibovespa (principal índice da Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros – BM&FBovespa). Em 2009, o papel registrou desempenho positivo de 96,2% *versus* alta de 82,7% do Ibovespa. No período, foram negociados 11.449.000 títulos e realizados 5.291 negócios, totalizando um volume financeiro de R\$ 196,3 milhões. O valor de mercado da Wilson, Sons ao final de 2009, com base na cotação do BDR no último pregão do ano, era de US\$ 877,7 milhões.

REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

Em reunião do Conselho de Administração da Companhia, ocorrida em 4 de maio de 2009, foi declarado o pagamento de dividendos referente ao exercício de 2008 no valor de US\$ 0,225 por ação (valor total de US\$ 16.007.400,00, equivalente a 34% do lucro líquido do exercício). Os dividendos foram pagos aos acionistas em 12 de maio de 2009.

O valor pago em Reais foi de R\$ 0,48080250 por BDR, correspondente ao valor de US\$ 0,225 por BDR, convertido pela taxa de câmbio PTAX de venda, publicada em 4 de maio de 2009.

Dividendos US\$ Mil



* Pré IPO



Movimentação de granel sólido
em operação logística in-house



...NAS ATIVIDADES PORTUÁRIA, MARÍTIMA E DE LOGÍSTICA...

- Mercados de Atuação
- Desempenho das operações
 - *Terminais*
 - *Rebocadores*
 - *Offshore*
 - *Logística*
 - *Agenciamento Marítimo*
 - *Estaleiros*

Válter Gomes de Oliveira Filho,
colaborador da Wilson, Sons Logística



MERCADOS DE ATUAÇÃO

A complementariedade de seus negócios é uma das chaves de sucesso da Wilson, Sons

SEGMENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Estabelecida entre os maiores operadores integrados de serviços marítimos, portuários e de logística do País, a Wilson, Sons divide suas atividades em seis segmentos de operação: Terminais Portuários, Rebocagem, Apoio Marítimo a *Offshore*, Logística, Agenciamento Marítimo e Estaleiros.



Wilson.Sons Terminais

Wilson, Sons Terminais: carga e descarga de navios de longo curso e cabotagem e armazenagem de cargas de importação e exportação são as principais atividades do segmento. Antes mesmo da lei de modernização dos portos editada em 1993, a Companhia já operava em terminais públicos. A Wilson, Sons opera dois dos principais terminais de contêineres brasileiros, situados nos portos de Rio Grande (RS) e Salvador (BA), ambos sob concessões de 25 anos, prorrogáveis pelo mesmo período e outorgadas pelas autoridades portuárias, respectivamente, em 1997 e 2000. Por meio da empresa subsidiária Brasco, estabelecida na Ilha da Conceição, em Niterói (RJ), a Companhia também opera o segundo maior terminal portuário dedicado à prestação de serviços às plataformas de petróleo. Além do recebimento e armazenagem de suprimentos para as plataformas marítimas,

como peças, equipamentos, lama, cimento e produtos químicos, a Empresa oferece insumos como alimentos e água. Além disso, conta também com uma Central de Recolhimento de Resíduos responsável por receber, processar, separar e destinar os resíduos das plataformas de óleo e gás para clientes e terceiros. A Brasco é referência em termos de segurança e meio ambiente, graças a seus procedimentos internos e política de saúde, meio ambiente e segurança.



Wilson.Sons Rebocadores

Wilson, Sons Rebocadores: oferece serviços de apoio a manobras como atracação e desatracação de navios nos portos. Ao final de 2009, contava com 71 rebocadores, sendo 37 embarcações com propulsão azimutal, o que a coloca no segmento como a maior frota de rebocadores da América Latina. Também presta serviços especiais como o suporte a operações de salvatagem, que envolvem, por exemplo, combate a incêndio e desencalhe de embarcações, além de rebocagem portuária e oceânica e apoio a operações de *offloading*.



Wilson, Sons Offshore: com **Wilson.Sons Offshore** sete embarcações PSV ao final de 2009, oferece apoio marítimo a plataformas de exploração e produção de petróleo e gás. No trajeto entre as plataformas e os terminais portuários, as embarcações PSV da Companhia transportam equipamentos, lama de perfuração, tubos, cimento e alimentos, entre outros materiais necessários ao negócio dos clientes da indústria de petróleo e gás e trazem ao continente os dejetos acumulados nas plataformas.



Wilson, Sons Logística: presta **Wilson.Sons Logística** serviços de logística para grandes empresas, oferecendo soluções integradas e customizadas ao longo de toda a cadeia de suprimentos. A área conta com um Porto Seco, localizado no município de Santo André, em São Paulo, e atua em todas as etapas da logística empresarial, que envolve armazenagem, distribuição e transporte multimodal (modais marítimo, ferroviário e rodoviário).



Wilson, Sons Agência: origem **Wilson.Sons Agência** dos negócios da Companhia, a mais antiga agência marítima independente brasileira atua diretamente em nome dos armadores, na prestação de serviços de representação comercial nos principais portos do País. Opera na logística de equipamentos e documentações de embarque e no atendimento operacional da escala de navios em portos brasileiros. Controle de contêineres, contratação de serviços portuários, previsão de despesas e pagamentos de fornecedores fazem parte do dia a dia do negócio.



Wilson, Sons Estaleiros: **Wilson.Sons Estaleiros** A Wilson, Sons Estaleiros conta com um estaleiro próprio, localizado em Guarujá (SP), onde são construídas sofisticadas embarcações para uso próprio, em grande parte, mas também para terceiros. O estaleiro está apto a construir embarcações de pequeno e médio porte, sendo especializado na construção de rebocadores e PSVs. A unidade também é responsável pela manutenção da frota de rebocadores e PSVs da Companhia.



Diferencial competitivo: a Companhia possui estaleiro próprio, com eficiente e moderno modelo de construção que maximiza sua produtividade.

Elisa Cardoso, colaboradora do Tecon Rio Grande

Terminais

A aquisição da sede da Brasco soma-se ao plano de expansão que dobrou a capacidade operacional da base localizada em Niterói.

WILSON, SONS TERMINAIS

Apesar do cenário de crise e da queda do volume de exportação que impactou negativamente os principais terminais portuários de contêiner do País, o segmento de Terminais da Wilson, Sons fechou 2009 com positivos resultados e movimentou 888,3 mil TEUs.

A receita líquida de US\$ 175,4 milhões, 2,9% acima em relação ao ano anterior, foi beneficiada pela obra concluída no último trimestre de 2008 no Tecon de Rio Grande, que proporcionou um aumento de 60% na capacidade do Terminal. Também contribuíram para os bons resultados do segmento os novos contratos firmados pela Brasco com clientes da indústria de óleo e gás.

TECON RIO GRANDE

Localizado a 420 quilômetros da cidade de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, é responsável por 99,4% da carga containerizada que passa pelo Porto de Rio Grande. A Companhia opera esse terminal desde 1997, quando obteve o arrendamento do terminal portuário, por meio de uma licitação pública, por 25 anos, prorrogável pelo mesmo período.

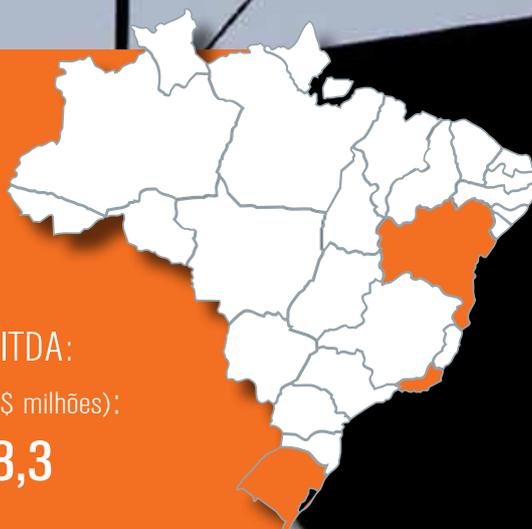
Em 2009, atracou no Tecon Rio Grande um total de 998 navios, resultando no movimento total de 656,4 mil TEUs (unidade de medida equivalente a um contêiner de 20 pés) no ano. A exportação de tabaco, frango congelado e resinas foi responsável por mais de 50% do total de movimentação.

O volume, 4,8% maior que no ano anterior, é reflexo da obra de expansão realizada. Sua conclusão, prevista em contrato para 2012, foi antecipada e entregue em outubro de 2008. Dessa forma, o exercício de 2009 foi o primeiro a espelhar o resultado de doze meses de operação com a ampliação. Com cais de atracação maior, com 850 metros de extensão, e calado de 12,5 metros, o Terminal aumentou sua capacidade para 1,13 milhão de TEUs, o que representa incremento de 60%. Assim, passou a ser um dos poucos portos da costa brasileira com estrutura para receber simultaneamente grandes embarcações, com capacidade para 6.100 TEUs.

Total de TEUs
movimentados:
888,3 mil

Receita Líquida
(US\$ milhões):
175,4

EBITDA:
(US\$ milhões):
58,3



TECON SALVADOR

Inaugurado em 2000, também arrendado por 25 anos, prorrogável pelo mesmo período, o Tecon Salvador conta com área total de 74 mil m² de pátio, dois berços de atracação, respectivamente com 210 e 240 metros, e outra área fora do porto, com 100 mil m², destinada ao depósito de contêineres vazios. A localização, no perímetro urbano de Salvador (BA), favorece a atracação de navios que operam as principais rotas do comércio internacional, como Estados Unidos, Europa e Oriente Médio.

Em 2009, esse Terminal movimentou 231,9 mil TEUs, o que representa redução do volume de apenas 1,7% em relação ao ano anterior, apesar da crise econômica mundial vivenciada a partir do

final de 2008 – que impactou significativamente a maioria dos terminais de contêineres no Brasil – e da decisão dos armadores de utilizar navios maiores nas viagens para a América do Sul. Essa decisão levou a concentração de maior volume de carga em cada viagem, prejudicando a movimentação em Salvador devido às atuais restrições operacionais do terminal. Produtos químicos e petroquímicos, papel, celulose e borracha foram as cargas mais movimentadas no Tecon Salvador.

O projeto de expansão, que viabilizará o crescimento das operações desse Terminal, continua a depender das autorizações necessárias, concedidas pelas instituições governamentais.

*Pátio do Tecon
Salvador*





BRASCO

Criada em 1999, a Brasco é uma subsidiária da Wilson, Sons com foco voltado ao apoio logístico integrado para a indústria de óleo e gás. Atualmente, a Empresa possui bases de apoio localizadas em Niterói (RJ), Guaxindiba (RJ) e São Luís (MA) e está em busca de pontos para a instalação de nova base em Vitória (ES).

Em 2009, a Companhia adquiriu a sede da Brasco, localizada na Ilha da Conceição, em Niterói (RJ). O investimento, da ordem de US\$ 7,8 milhões, somou-se ao plano de expansão que, nos últimos dois anos, dobrou a capacidade operacional da base. Nesse período, foram construídos um novo berço de atracação e um armazém com 1.500 m², além de um novo prédio administrativo e da ampliação do parque de plantas de fluidos de perfuração e

cimentação. Também foram investidos recursos na modernização de sistemas de gestão de materiais, planejamento de atracação e controle operacional e no aperfeiçoamento dos processos de relacionamento com os clientes.

Os investimentos repercutiram positivamente nos resultados apurados pela Brasco no último exercício. Impulsionada pela demanda do setor de óleo e gás, que se manteve em alta mesmo nos momentos mais críticos da crise econômica vivenciada nos últimos meses em todo o mundo, a subsidiária conquistou novos contratos e clientes, e as receitas no mercado *spot* apresentaram alta.

Vista aérea da Brasco

Reboadores

Renovação, modernização e crescimento: sete novos rebocadores ampliaram para 71 embarcações a frota da Wilson, Sons Reboadores, líder absoluta em serviços de rebocagem marítima no Brasil

WILSON, SONS REBOCADORES

Em 2009, a frota da Wilson, Sons Reboadores continuou a crescer e se modernizar com a entrada de sete novas embarcações, todas construídas no estaleiro do Guarujá. O segmento terminou o exercício com 71 rebocadores estrategicamente distribuídos por toda a costa brasileira e como líder absoluto em serviços de rebocagem portuária e oceânica no Brasil.

As novas embarcações demonstram a constante preocupação da Companhia com a renovação de sua frota. O direcionamento dos investimentos observa não apenas o tempo de vida útil das embarcações, mas também os avanços tecnológicos. O fato de ter estaleiro próprio se constitui em um diferencial competitivo para a Companhia, pois permite maior agilidade, economia, qualidade e segurança na construção e manutenção das embarcações, cada vez mais dotadas de tecnologia embarcada.

Todos os novos rebocadores entregues em 2009 são mais compactos, desenvolvidos especialmente para operações em portos e terminais. Além disso, cerca de 50% da frota conta com propulsão azimutal, tecnologia que permite à embarcação

uma capacidade de manobra excepcional e confere maior segurança aos clientes. A preocupação com o meio ambiente também é uma diretriz constante da Companhia. Prova disso é que seus rebocadores mais modernos utilizam motores eletrônicos, que proporcionam significativa redução de gases poluentes. Dessa forma, além de superar as exigências da legislação ambiental local, essas embarcações atendem às regras ambientais mais rígidas da Organização Marítima Internacional (IMO).

Outra conquista importante para a Wilson, Sons Reboadores, em 2009, foi a aquisição de um moderno simulador para treinamento de condução e manobras de embarcações. O equipamento procedente do Instituto de Engenharia Naval da Holanda é o primeiro do gênero em uma empresa privada no Brasil e poderá ser utilizado tanto para rebocadores como para PSVs a partir de 2010, quando será instalado no estaleiro em Guarujá (SP). O objetivo desse simulador é melhorar a capacitação e o desempenho dos marítimos, garantindo maior segurança às operações das embarcações da Companhia.

Manobras
realizadas:
50.065

Receita Líquida
(US\$ milhões):
145,7

EBITDA:
(US\$ milhões):
61,3





Somados à experiência da Companhia, que há mais de um século presta serviços de rebocagem no Brasil, a qualidade e o porte da frota de rebocadores da Wilson, Sons levaram a resultados bastante positivos. Em 2009, o segmento apurou receita líquida de US\$ 145,7 milhões, 0,9% menor em relação ao ano anterior. Também foram determinantes para o resultado o bom relacionamento de longo prazo que a Companhia mantém com sua base de clientes e a competente gestão dos negócios. Apesar da maior concorrência e da crise econômica internacional, que teve impacto sobre as importações e exportações brasileiras sobretudo no primeiro trimestre, o negócio soube reduzir custos e aproveitar as novas oportunidades.

Rebocadores foram realocados para operações especiais e funções relacionadas ao setor de óleo e gás, que não foi sensível às oscilações que o comércio internacional sofreu no período.

Para continuar a ser a primeira escolha dos clientes na prestação de serviços de rebocagem no Brasil e manter-se no posto de líder absoluto desse mercado, a Wilson, Sons Rebocadores dará continuidade à sua estratégia de crescimento e renovação da frota, com a entrega de treze novas embarcações, modernas e com maior capacidade de manobra, até o ano de 2013. Os recursos virão do financiamento do Fundo da Marinha Mercante (FMM), já aprovado.

*Tripulação em
rebocador da
Companhia*



Offshore

O segmento mais jovem e um dos mais promissores para a Wilson, Sons.
A frota fechou o ano de 2009 com 7 embarcações em atividade.

WILSON, SONS OFFSHORE

As recentes descobertas de reservas e os crescentes investimentos governamentais colocam a indústria de óleo e gás como um dos mais promissores segmentos para a Wilson, Sons, cujas atividades foram iniciadas em 2003. O objetivo do plano, que tem o patrocínio da Petrobras, é estimular a construção de embarcações em estaleiros brasileiros e, ao mesmo tempo, ampliar a participação das embarcações nacionais no mercado de *offshore*. Atualmente, atuam na costa brasileira cerca de 250 embarcações, sendo que em torno de 50% tem bandeira nacional.

A Wilson, Sons Offshore chegou ao fim de 2009 com sete embarcações PSV (*platform supply vessel*) em atividade. Duas delas, entregues respectivamente nos meses de março e setembro. As embarcações estão empregadas em contratos de longo prazo, e em contratos *spot*, aumentando a rentabilidade do segmento no exercício de 2009. A receita líquida da área responsável pelo apoio marítimo a plataformas de exploração e produção de petróleo e gás foi de US\$ 38,1 milhões. O resultado também reflete número maior de dias em operação e tarifas melhores do *mix* de contratos.

Outra boa notícia para o segmento de *offshore* da Companhia foi a assinatura, em outubro de 2009, do contrato para a formação de uma *joint venture* com a empresa Magallanes Navegação Brasileira S.A, que pertence ao grupo Ultratug, sediado no Chile. Bastante experiente em operações *offshore* na América do Sul, a empresa parceira potencializa a *expertise* da Wilson, Sons na operação de embarcações mais sofisticadas. Além disso, a junção das operações no Brasil traz ganho de escala imediato e propicia melhores condições para o aproveitamento das oportunidades da indústria de óleo e gás brasileira.

A operação ainda depende de aprovações que a Companhia acredita que sejam concedidas ao longo de 2010.

Em seguimento ao plano de expansão da Wilson, Sons Offshore, a Companhia prevê a construção de sete novas embarcações *offshore* até 2012, sendo que três delas estão previstas para 2010. Os recursos, já aprovados, virão do financiamento obtido com recursos do Fundo da Marinha Mercante (FMM).

Dias de
operação:

2.045

Receita Líquida
(US\$ milhões):

38,1

EBITDA:
(US\$ milhões):

19,2



Logística

O segmento manteve a linha de crescimento dos últimos anos, ampliando e diversificando o escopo de serviços e a carteira de clientes

WILSON, SONS LOGÍSTICA

Criada em 2000, a Wilson, Sons Logística tem como objetivo oferecer a grandes empresas brasileiras e multinacionais soluções logísticas integradas, customizadas e de alto valor agregado; ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Suportada por um modelo de gestão baseado em qualidade, crescimento e rentabilidade, a Empresa atua focando em segmentos estratégicos: agroalimentício, papel e celulose, óleo e gás, químico e petroquímico, farma e cosmético, siderurgia e mineração; para os quais investe continuamente no desenvolvimento de inteligência de mercado, capaz de identificar as melhores oportunidades em cada segmento.

A Empresa conta com uma equipe de profissionais qualificada, focada na elaboração de projetos logísticos personalizados, desenvolvidos a partir da identificação dos *gaps* e oportunidades existentes em cada segmento. Times de implantação das atividades e de gestão garantem a estruturação, o controle e a melhoria contínua das novas operações dentro dos padrões acordados com os clientes.

A realização de reuniões de Comitês Operacionais e Estratégicos, responsáveis por analisar o nível de desempenho das operações e estabelecer metas e estratégias, e o Programa de Excelência interno (PEX) vêm garantindo o padrão de qualidade e a melhoria contínua das operações.

O modelo de atuação da Wilson, Sons Logística pressupõe um conhecimento profundo das peculiaridades e necessidades específicas de cada cliente e, como consequência, foco total para o desenvolvimento da melhor solução logística para cada situação, utilizando os equipamentos e o *mix* de modal de transporte e armazenagem mais eficientes para cada caso. Mais do que um fornecedor, a área se coloca como parte integrante da estrutura de seus clientes, revisando os processos por ela adotados e desenvolvendo soluções inovadoras, de alto valor agregado e ao menor custo possível. Com o propósito de garantir a eficiência da estratégia adotada, a atuação da Wilson, Sons Logística abrange também a implantação das soluções e sua contínua revisão.

As operações da Wilson, Sons Logística contam com o aporte de tecnologias de ponta adequadas para cada projeto e operação. A Empresa faz uso de eficientes *softwares* para simulação e otimização do desenvolvimento de projetos, além de *softwares* de gestão de projeto, de gestão de transportes, de planejamento e controle de manutenção do parque de equipamentos e de gerenciamento de armazenagem. Em 2009, incorporou às suas ferramentas a mais nova versão do sistema de gestão de armazenagem (WMS) desenvolvido pela empresa norte-americana Red Prairie, focado no gerenciamento de armazéns.

Número de viagens:

51.591

Receita Líquida
(US\$ milhões):

75,8

EBITDA:
(US\$ milhões):

7,1



O sistema dá visibilidade às operações aos clientes, já que as informações, em tempo real, são disponibilizadas diretamente no *site* da Wilson, Sons. Além do armazém da Companhia, o *software* foi adotado no armazém de três clientes. Futuros clientes poderão contar com esse sistema instalado.

Para apoiar as operações de comércio internacional, a Wilson, Sons Logística conta com o Complexo Logístico Santo André, que integra as operações de um dos maiores portos secos do Brasil a de um moderno centro de distribuição. A área total do complexo compreende 92 mil m² e 30 mil m² de armazéns.

Atendendo uma demanda crescente de investimento nas operações dedicadas de seus clientes, ao longo de 2009, foram destinados US\$ 14,9 milhões para a aquisição de equipamentos de armazenagem, movimentação e transporte de mercadorias.

O modelo de gestão da Companhia e a política introduzida de ganho compartilhado possibilitaram a ampliação e a manutenção de importantes parcerias além da conquista de novos projetos nos setores farmacêutico, petroquímico, óleo e gás e de siderurgia, ao longo de 2009. Entre os novos contratos, o mais significativo foi o início de uma operação no porto de Itaguaí, no Rio de Janeiro, onde a Companhia é responsável pelo carregamento interno e o transporte de cargas a granel sólidas, como minério de ferro e carvão, dentro do terminal do cliente.

Em linha com a tendência de crescimento observada nos anos anteriores, a Wilson Sons Logística focou em operações de maior porte e melhor margem e com isto manteve a trajetória, apesar da crise financeira que impactou todos os mercados no ano de 2009. A sua receita atingiu US\$ 75,8 milhões, a margem EBITDA foi de 9,3% e várias operações – como o terminal do Arará (RJ) e o complexo Santo André – bateram recordes de movimentação.

Edmilson Soares, colaborador
da Wilson, Sons Logística



O modelo de atuação do segmento está focado em desenvolver a melhor solução logística para cada situação



Armazém do Complexo Logístico Santo André

Agência

Atenção às novas oportunidades: em 2009, atenta às boas perspectivas do setor de óleo e gás, Wilson, Sons Agência tornou-se apta a atender também às especificidades das empresas que atuam nesse mercado

WILSON, SONS AGÊNCIA MARÍTIMA

Primeiro negócio da Companhia, o segmento de agenciamento marítimo iniciou suas atividades em 1837. Em 2009, prestou serviços em 32 portos brasileiros. E aproveitando uma oportunidade de novos negócios, a Wilson, Sons Agência passou a oferecer seus serviços também para as companhias que exploram petróleo na costa brasileira.

A Wilson, Sons Agência é a agência marítima independente com maior abrangência nacional, com um total de dezesseis escritórios espalhados pelo País. De forma a solidificar sua presença no setor, atua ainda como representante da Gulf Agency Company (GAC), uma das maiores companhias no mundo em agenciamento marítimo, com mais de 230 escritórios e parceiros internacionais.

A Agência oferece serviço especializado tanto a navios de frota regulares (*liner*) como não-regulares (*tramp*). Para isso, conta com uma Central de Serviços Compartilhados (CSC), que permite a coordenação eficiente do fluxo de informações entre a Companhia, os armadores e seus clientes (importadores e exportadores) e abrange a gestão dos serviços de documentação e de custeio. Além da representação comercial, a Wilson, Sons Agência possui *know-how* em toda a documentação relativa ao transporte marítimo, gestão logística

dos contêineres, controle de *demurrage* (tempo de devolução dos contêineres) e atendimento da escala de navios em portos brasileiros.

No segmento de óleo e gás, além dos serviços de despacho e liberação comuns de agenciamento, a Wilson, Sons Agência coordena outros serviços, como admissão temporária, importação de embarcações e peças, homologação de heliponto, certificados da capitania dos portos, emissão de visto, despacho e coordenação de troca de tripulantes, entrega de peças sobressalentes e fornecimentos, pré-inspeção no exterior e coordenação geral. Dessa forma, permite que as companhias exploradoras que contratam seus serviços possam direcionar as atenções apenas para a essência do próprio negócio, que é a exploração de petróleo.

Em 2009, devido ao impacto negativo causado pela retração do fluxo de comércio internacional, o segmento auferiu receita líquida de US\$15,2 milhões. O resultado foi beneficiado pelo contínuo empenho para a redução de custos, por meio do Programa de Eficiência e Gestão, pelo maior número de escalas atendidas a partir do terceiro trimestre e também pela diversificação de serviços prestados, a exemplo das já citadas soluções para clientes do setor de óleo e gás.

Número de
escalas atendidas:

6.527

Receita Líquida
(US\$ milhões):

15,2

EBITDA:

(US\$ milhões):

2,3



*O primeiro negócio da companhia oferece
serviço especializado a navios liner e tramp*

Estaleiros

A Companhia possui estaleiro próprio, com eficiente e moderno modelo de construção que maximiza sua produtividade

WILSON, SONS ESTALEIROS

A Wilson, Sons Estaleiros conta com um estaleiro próprio, localizado no Guarujá, em São Paulo. O local, uma área de cerca de 20 mil m², emprega cerca de 600 pessoas e tem capacidade para a construção simultânea de até seis embarcações.

Ter um estaleiro próprio se constitui em um grande diferencial competitivo para a Companhia, sobretudo para os segmentos de Rebocadores e *Offshore*. Um bom exemplo da vantagem que isso representa pôde ser conferido em 2009, quando a Wilson, Sons Estaleiros superou as expectativas projetadas, entregando antecipadamente duas embarcações PSV (*platform supply vessels*) previstas para 2010. Dessa forma, como foi descrito anteriormente nesse relatório, beneficiou o segmento de *Offshore*, que utilizou as embarcações no mercado *spot* e ampliou a sua receita de curto prazo no período. Além dos dois PSVs, o estaleiro cumpriu todos os compromissos assumidos, com a entrega de outros sete rebocadores.

Além de atender às novas demandas da Companhia, bem como responder pela manutenção de sua frota própria, o estaleiro também trabalha para terceiros. Bastante eficiente, em sintonia com o desenvolvimento de novas tecnologias e alinhado com os mais modernos estaleiros do mundo, o modelo de construção de embarcações da Wilson,

Sons Estaleiros pode ser comparado aos das montadoras de automóveis, que utilizam as linhas de montagem para maximizar a produtividade. O seu índice de utilização de produtos nacionais está acima do mercado, em torno de 60%. Esse patamar foi atingido porque o segmento atua de maneira consultiva, no sentido de desenvolver fornecedores locais para os materiais que utiliza nas construções.

Com o objetivo de atender às crescentes demandas, a Wilson, Sons Estaleiros desenvolveu dois projetos para duas novas instalações. No Guarujá, o projeto de expansão prevê erguer um novo estaleiro no mesmo município. Com a expansão, a Companhia passa a ter uma área de 40 mil m², com capacidade para ser um pólo de construção e manutenção de PSVs com excelente localização geográfica, visto que estará situado perto de duas das mais importantes bacias de petróleo – Santos (SP) e Campos (RJ). O outro projeto é a construção de um estaleiro no Porto do Rio Grande, no Rio Grande do Sul, com o dobro da capacidade dos estaleiros do Guarujá. Essa unidade será destinada, principalmente, à construção de embarcações *offshore* de pequeno e médio portes, como AHTS's (*Anchor Handling Tug Supply*), rebocadores e navios *feeder* de até 25 mil toneladas de capacidade de carga. Ambos os projetos estão em fases distintas de aprovação de licenças governamentais.

Número de
embarcações:
9



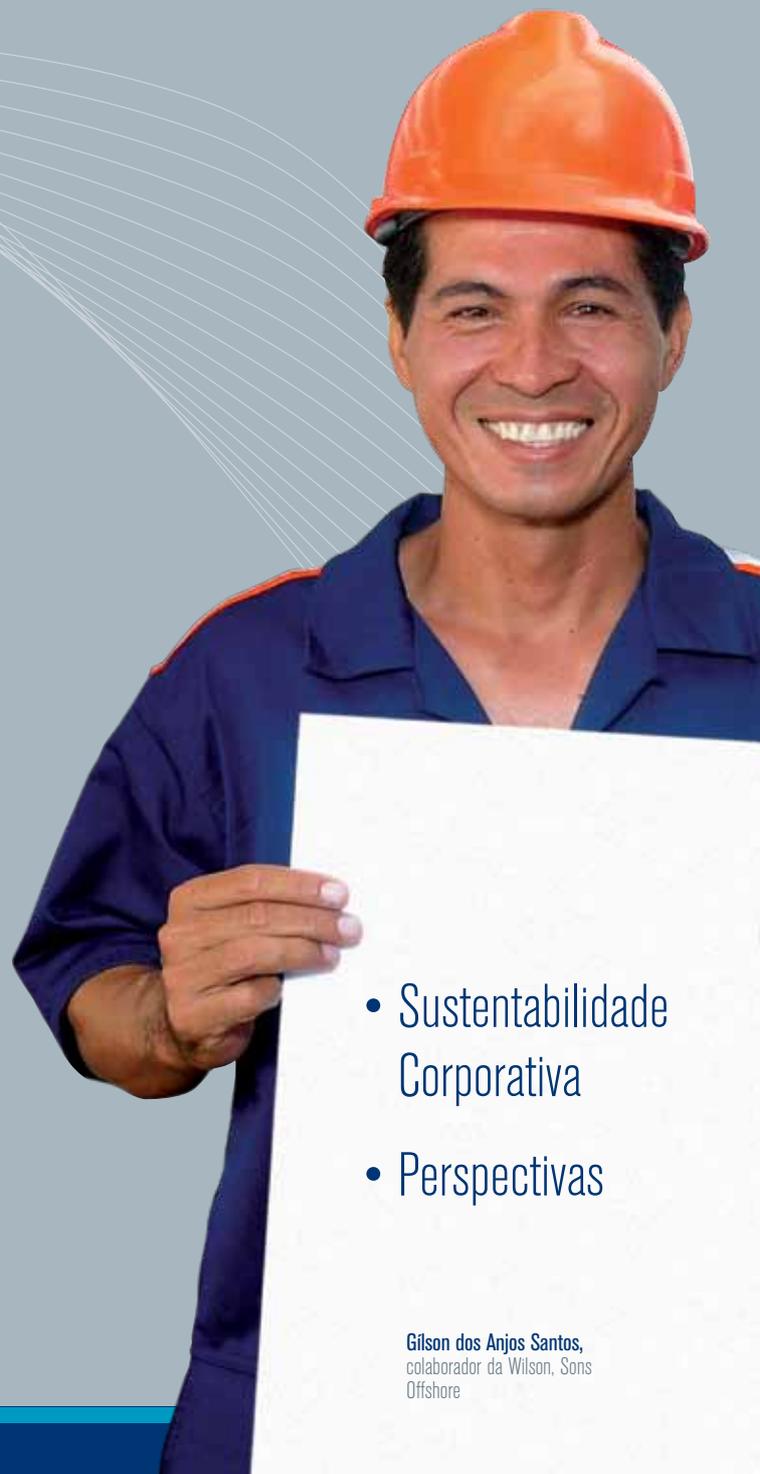
Embarcação em construção no estaleiro da Wilson, Sons, em Guarujá (SP)



Vista frontal de PSV da Companhia



*...DE FORMA
SUSTENTÁVEL E
INOVADORA...*



- Sustentabilidade Corporativa
- Perspectivas

Gilson dos Anjos Santos,
colaborador da Wilson, Sons
Offshore

SUSTENTABILIDADE CORPORATIVA

As ações e iniciativas da Wilson, Sons estão alinhadas ao compromisso de desenvolvimento sustentável dos negócios

O compromisso com o desenvolvimento dos negócios de maneira sustentável, que sempre esteve na pauta na Wilson, Sons, foi em 2009 reforçado com a adesão da Companhia ao Pacto Global, ação da ONU (Organização das Nações Unidas) que mobiliza a comunidade empresarial internacional para a adoção, em suas práticas de negócios, de valores fundamentais e internacionalmente aceitos. No Brasil, o movimento baseado em dez princípios nas áreas de direitos humanos, direitos do trabalho, proteção ambiental e combate à corrupção, resultou, de maneira prática, no documento Pacto Global – 10 Decisões para Transformar o Planeta.

A Wilson, Sons foi uma das primeiras empresas do seu ramo de atuação no País a aderir ao Pacto Global da ONU, o que sinaliza o seu compromisso voluntário em pautar a gestão de seus negócios em princípios mundialmente aceitos.

Em 2009, a Gerência de Comunicação & Sustentabilidade desenvolveu diferentes veículos para tratar do tema sustentabilidade: *newsletter* eletrônica interna, coluna na revista *New's* e área específica na *intranet*, além de passar a incluir notícias nos quadros de avisos da Companhia. As palestras sobre sustentabilidade foram ampliadas para todo o corpo funcional da matriz, com a participação de cerca de 150 colaboradores. Tais encontros terão continuidade em 2010, abrangendo gradualmente outros negócios da Companhia.

Entre outras ações, a área promoveu ainda a revisita à Visão e à Missão, que agora traduzem de maneira mais assertiva os princípios que já fazem parte das ações do dia a dia da Wilson, Sons. Ao longo do ano, também manteve-se na pauta de sustentabilidade da Wilson, Sons a realização constante de campanhas sobre o



Pacto Global
Rede Brasileira



consumo consciente de recursos disponíveis no ambiente de trabalho. Cada uma delas é focada em um tema, como água, toner de impressão e copos plásticos, entre outros.

A preocupação com a sustentabilidade e atitudes ambientalmente responsáveis da Wilson, Sons também está demonstrada na destinação que podem ter algumas embarcações. Em abril de 2009, uma equipe formada por profissionais da Companhia, integrantes da Associação de Escolas de Mergulho de Pernambuco e pesquisadores promoveu o naufrágio do rebocador Walsa. Desde 2002, sete embarcações da Companhia foram transformadas em recifes artificiais na costa pernambucana e do Espírito Santo. No fundo do mar, a 40 metros de profundidade, o rebocador tem agora a missão de movimentar um tripé sustentável que envolve a composição da vida marinha local, o turismo subaquático e condições para pesquisas científicas sobre recifes artificiais.

Entre as ações propostas para 2010 estão a realização do primeiro censo funcional, que permitirá conhecer melhor o perfil da equipe de colaboradores e cruzar as informações com as comunidades do entorno das unidades da Companhia, e a expansão do diagnóstico seguindo a mesma metodologia utilizada no corporativo para dois negócios.

Em 2011, graças a um levantamento que está sendo feito pela área de SMS, indicadores como o consumo de água e energia, por exemplo, permitirão fazer o primeiro relatório no modelo *Global Reporting Initiative* (GRI) da Companhia.



Antiga embarcação da Wilson, Sons transformada em recife artificial após afundamento

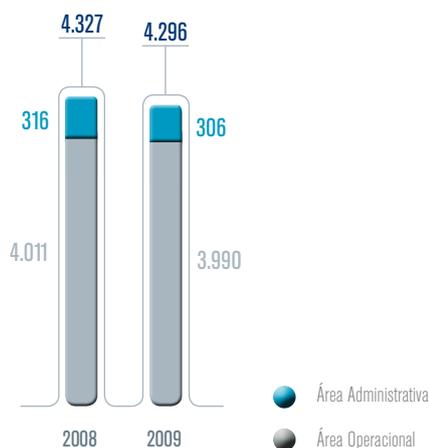
CAPITAL HUMANO

Como prestadora de serviços, a Wilson, Sons acredita que o sucesso das operações de todas as suas áreas de negócios está diretamente ligado ao aperfeiçoamento e bem-estar de seus colaboradores. Isso faz com que o capital humano desempenhe um papel-chave nas estratégias da Companhia. Assim, o mesmo empenho dedicado à busca por inovação e qualidade dos serviços e ao relacionamento com os clientes norteia a relação com a equipe.

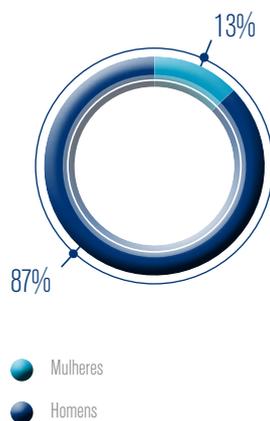
Ao final de 2009, o time de colaboradores somava 4.296 mil pessoas – 87,4% do sexo masculino – distribuídas entre as diferentes atividades espalhadas pelo Brasil. A maior parte da equipe (92,9%) atuava na área operacional.

Outras características sobre o perfil dos colaboradores da Wilson, Sons podem ser observadas nos gráficos exibidos a seguir.

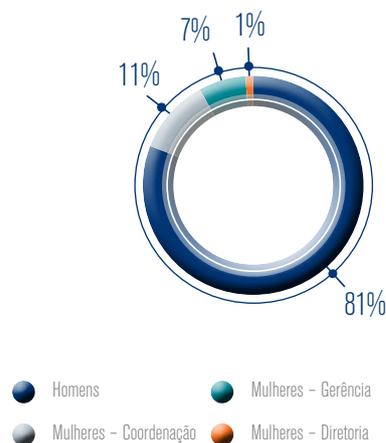
Distribuição dos Cargos



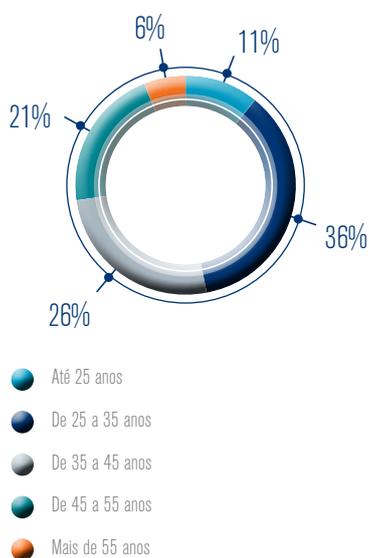
Perfil dos Funcionários Distribuição por Sexo



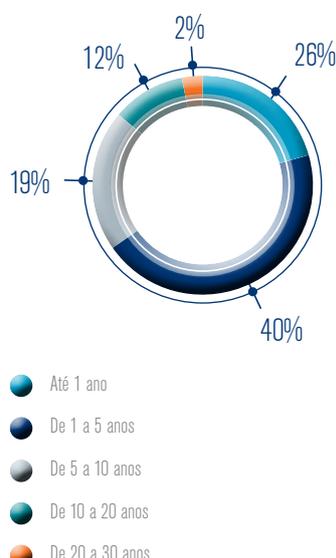
Perfil dos Funcionários Distribuição Cargos de Gestão



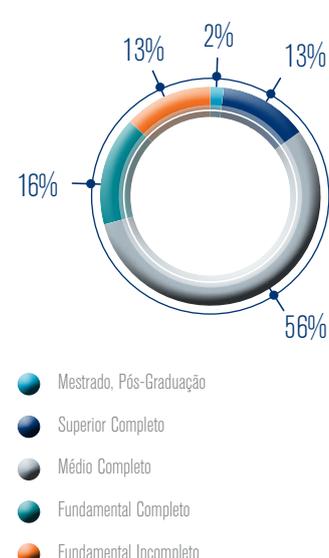
Perfil dos Funcionários Faixa Etária



Perfil dos Funcionários Tempo de Empresa



Perfil dos Funcionários Grau de Instrução



A área de Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO) da Wilson, Sons está estruturada em gerências corporativas e gerências nos negócios. Como gerências corporativas temos: Recompensa e Planejamento DHO, Desenvolvimento DHO, Administração DHO e em cada negócio uma gerência de DHO dedicada. As três primeiras são responsáveis por traçar e instituir estratégias e diretrizes que visam ao planejamento de ações que atendam as necessidades estratégicas e a cultura organizacional da Companhia como um todo e trabalham diretamente em parceria com as gerências de DHO Negócios considerando as particularidades de cada um dos segmentos.

Em 2009, a área de DHO obteve avanços bastante significativos em todos os negócios. Em parceria com o segmento de Rebocadores e *Offshore*, deu início a um amplo Programa de Desenvolvimento dos Marítimos, cujo objetivo é estreitar o envolvimento dos mesmos com a Companhia, criando laços de identidade que possam favorecer a retenção dos bons profissionais.

Em *Offshore*, o primeiro passo nesse sentido foi realizar um levantamento junto aos Oficiais de Marinha Mercante para identificar os fatores motivacionais de retenção dos marítimos. Já em Rebocadores, a área de DHO buscou valorizar e reter talentos por meio dos encontros D'Bordo. Trata-se de um programa de palestras institucionais para todos os profissionais, que foi realizado ao longo do ano em Niterói, Sepetiba, Vitória, Santos, Rio Grande, Paranaguá e São Francisco do Sul. As demais filiais serão contempladas em 2010. Entre outras ações, ainda foram promovidos reuniões de pré-embarque e desembarque, treinamentos de liderança para comandantes, imediatos, chefes de máquina e coordenadores de manutenção da base de Macaé e *workshops* de integração, com duração de dois dias, para tripulação dos barcos.

Adailton de Araújo, Ana Maria de Lima,
Marcos Antônio Teixeira e Janaina Santos,
colaboradores do escritório da Matriz, no Rio de Janeiro



Ainda em Rebocadores, com foco no aperfeiçoamento profissional da equipe, foi destaque o desenvolvimento de um plano para utilização do simulador para treinamento em condução e manobra de embarcações. Profissionais da Wilson, Sons foram capacitados na Holanda e, a partir de 2010, quando o equipamento passa a ser usado, estarão à frente do curso que contará com dezoito módulos de quarenta horas/aula cada um. A expectativa é de que o treinamento, para turmas entre oito e doze pessoas, seja oferecido de maneira cíclica a todos os tripulantes da área.

O redesenho da métrica de apuração do programa de Participação nos Lucros e Resultados (PLR) e o início do Programa de Capacitação de Gestores Operacionais foram os destaques na Wilson, Sons Logística. Em Agenciamento Marítimo, a área de

DHO instituiu com sucesso o primeiro módulo utilizando a ferramenta de *e-learning* para visitantes de navios. No segmento Terminais, foram revisitados todos os processos de DHO do Tecon Rio Grande e, com a adoção do Programa de Educação Continuada (PEC), identificados os *gap's* individuais dos funcionários operacionais do Tecon Salvador.

No que se refere ao desenvolvimento de pessoas, ainda foram relevantes, em 2009, a aplicação de um novo modelo de avaliação de desempenho de não-gestores e a criação do GEP, uma plataforma de Gestão Estratégica de Pessoas que integra os pilares de Avaliação de Desempenho, Sucessão e Retenção, Programa de Desenvolvimento Gerencial (PDG) e Recompensa. A ferramenta envolve todo o corpo de colaboradores, possibilitando uma visão integrada do capital humano da Companhia.

Marcelo Zanata, colaborador da Wilson, Sons Logística



A agenda de sustentabilidade da Wilson, Sons prioriza estratégias voltadas ao consumo consciente e à política de Saúde, Meio Ambiente e Segurança (SMS)

GESTÃO DE CONHECIMENTO E BENEFÍCIOS

A área de DHO da Companhia também atua no aprimoramento das competências individuais dos colaboradores. Além de coordenar os treinamentos que abrangem todos os negócios, é responsável por identificar novas demandas e estabelecer projetos de desenvolvimento humano. Em 2009, a Wilson, Sons destinou um total de 16.311 horas/aula de treinamento, personalizados de acordo com as necessidades de cada segmento, uma média de 2,3 treinamentos para cada colaborador da Companhia. E foram concedidas 91 bolsas de estudo. Colaboradores com mais de um ano na Companhia, mediante avaliação positiva de seus respectivos gestores, podem pleitear o custeio parcial para cursos superiores e de pós-graduação, e cursos de idiomas.

A política de remuneração da Companhia segue o conceito de Remuneração Total, que inclui salário-base, adicionais e benefícios. Para oferecer um pacote competitivo, alinhado às práticas do mercado, a Wilson, Sons faz uso de pesquisa salarial realizada anualmente por consultoria independente.

Além dos benefícios que constam em acordo coletivo, a Companhia oferece também planos de Previdência Privada, nas modalidades de benefício de renda e de benefício único, e um Programa de Participação nos Lucros e Resultados (PLR), que é condicionado ao atingimento das metas pelo funcionário e validadas pela liderança imediata.

A interação com a comunidade ao redor das unidades da Companhia também faz parte das preocupações da Wilson, Sons. Nesse sentido, a Companhia mantém no Estaleiro do Guarujá, em parceria com o Senai, o Centro de Treinamento William Salomon, voltado à comunidade. O local oferece cursos de conteúdo técnico (pintura de embarcações, por exemplo) e comportamental, com duração média de um mês, para jovens entre 18 e 20 anos. O objetivo é prepará-los para o primeiro emprego, que muitas vezes pode ser na própria Wilson, Sons. Desse centro faz parte a Escolinha de Soldadores e Caldereiros, que em seu primeiro ano de atividades preparou quatro turmas com cerca de 50 pessoas cada uma.

INICIATIVAS DE RESPONSABILIDADE SÓCIO-AMBIENTAIS

Além de adotar práticas para o desenvolvimento sustentável do negócio, que envolve a valorização do seu capital humano, a Wilson, Sons mantém ações voltadas diretamente à comunidade. Ciente de seu papel, a Companhia não limita sua participação ao custeio financeiro. Em vez disso, participa ativamente dos projetos descritos a seguir:

PRESERVAÇÃO DA MEMÓRIA E DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO

• Centro de Memória Wilson, Sons

Há mais de 170 anos presente no Brasil, a Wilson, Sons entende que sua história é valioso patrimônio imaterial que, de um lado, fundamenta e legitima seus valores e sua visão e, de outro, expressa o desenvolvimento dos segmentos econômicos em que atua. Diante do desafio de gerenciar esse patrimônio, em 2005 foi criado o Centro de Memória Wilson, Sons, inicialmente com o objetivo de reunir e disponibilizar acervos históricos resultantes da pesquisa desenvolvida para a produção do livro *A Saga da Wilson, Sons*, publicado em 1997. A partir daí, foram catalogados cerca de 4 mil documentos representativos da trajetória da Companhia, que passaram a ser fonte de informação tanto aos funcionários do Grupo como a pesquisadores em geral.

Sob a coordenação da Gerência de Comunicação & Sustentabilidade, desde 2007 o Centro vem se alinhando ao conceito contemporâneo de memória empresarial e de responsabilidade histórica como uma das premissas da sustentabilidade. Prepara-se, assim, para se transformar em núcleo responsável pela gestão da memória da Companhia. Em 2009, foram realizadas pesquisas sobre a evolução da Wilson, Sons e de suas áreas de negócio, a partir de fontes internas e externas. Também foi iniciado o Programa de História Oral, visando levantar informações sobre a história da Empresa, particularmente nos últimos 50 anos, e estruturar o acervo de entrevistas com funcionários, ex-funcionários e demais *stakeholders*.

Para 2010 foi traçado um plano de ação para o Centro de Memória, integrado ao da agenda da Sustentabilidade Corporativa, que prevê o desenvolvimento de portal para divulgar fontes e informações de interesse histórico e a ampliação dos acervos, por meio do levantamento e da captação de documentos nas empresas do Grupo. Pretende-

se, ainda, iniciar a prestação de serviços aos gestores, visando, em especial, consolidar a política de gestão da memória da Wilson, Sons e, a partir dela, fornecer informações qualificadas que dêem suporte às ações de responsabilidade histórica e de *branding*.

• Manutenção do patrimônio histórico

Em 2009, a Companhia financiou, com recursos da Lei Rouanet, as obras de restauração da Prefeitura do Rio Grande (RS) e o restauro do prédio da Associação Comercial da Bahia, que abrigou a primeira sede da Wilson, Sons. As obras devem começar em março de 2010.

VOLUNTARIADO

Consciente da sua responsabilidade social, a Wilson, Sons está atenta às necessidades das comunidades onde atua. Além disso, acredita que além de transformar a vida dos beneficiados, as ações voluntárias têm o poder de gerar resultados também internos, que vão desde o estímulo ao espírito de equipe e a descoberta de novas habilidades e talentos, até a maior satisfação pessoal e profissional dos colaboradores. Por isso, mantém um estruturado programa de voluntariado empresarial, cujas ações são orientadas por uma diretriz traçada pelo Conselho de Administração de acordo com a classificação a Organização das Nações Unidas (ONU). Por meio desse programa, a Companhia se compromete a apoiar iniciativas de voluntariado, seja por meio da destinação de recursos, divulgação interna ou estímulo dos colaboradores.

Desde 2007, as iniciativas de voluntariado da Companhia estão centralizadas no programa Criando Laços, que conta com um Comitê Gestor responsável por desenvolver as ações que serão colocadas em prática pelos grupos de trabalho em cada uma das unidades envolvidas. Atualmente, além da matriz no Rio de Janeiro (RJ), há voluntários em Paranaguá (PR), Rio Grande (RS), Santo André (SP) e Salvador (BA).



Em 2009, em uma ação orquestrada que beneficiou diretamente 1.473 pessoas, participaram cerca de 400 voluntários em todo o Brasil. O número, mais de três vezes superior que o de 2008, demonstra a aderência cada vez maior às práticas solidárias. As ações envolveram eventos recreativos e de confraternização, com a doação de itens de primeira necessidade para creches e abrigos locais. Na matriz, resultaram na doação de 300 quilos de alimentos à Casa São Francisco, que abriga sessenta crianças, e a organização do *show* beneficente do guitarrista inglês Jimmy Page. Nessa mesma entidade, localizada no bairro de Santa Teresa (RJ), o grupo de voluntários promoveu ainda uma confraternização para noventa pessoas. Para dar suporte às atividades e também ampliar a conscientização sobre voluntariado, a Companhia lançou no mês de novembro o *website* do projeto Criando Laços (www.wilsonsons.com.br/voluntariado).

Outra iniciativa relevante no último ano foi a distribuição de 1,4 mil exemplares do livro *Planeta Água*. Escrita por Flávia Rossi e dirigida ao público infantil, a obra fala sobre a necessidade do consumo consciente da água para a sobrevivência do meio ambiente. O livro foi distribuído nos meses de outubro e novembro para os filhos dos colaboradores, além de bibliotecas e escolas de Salvador (BA) e Rio Grande (RS).

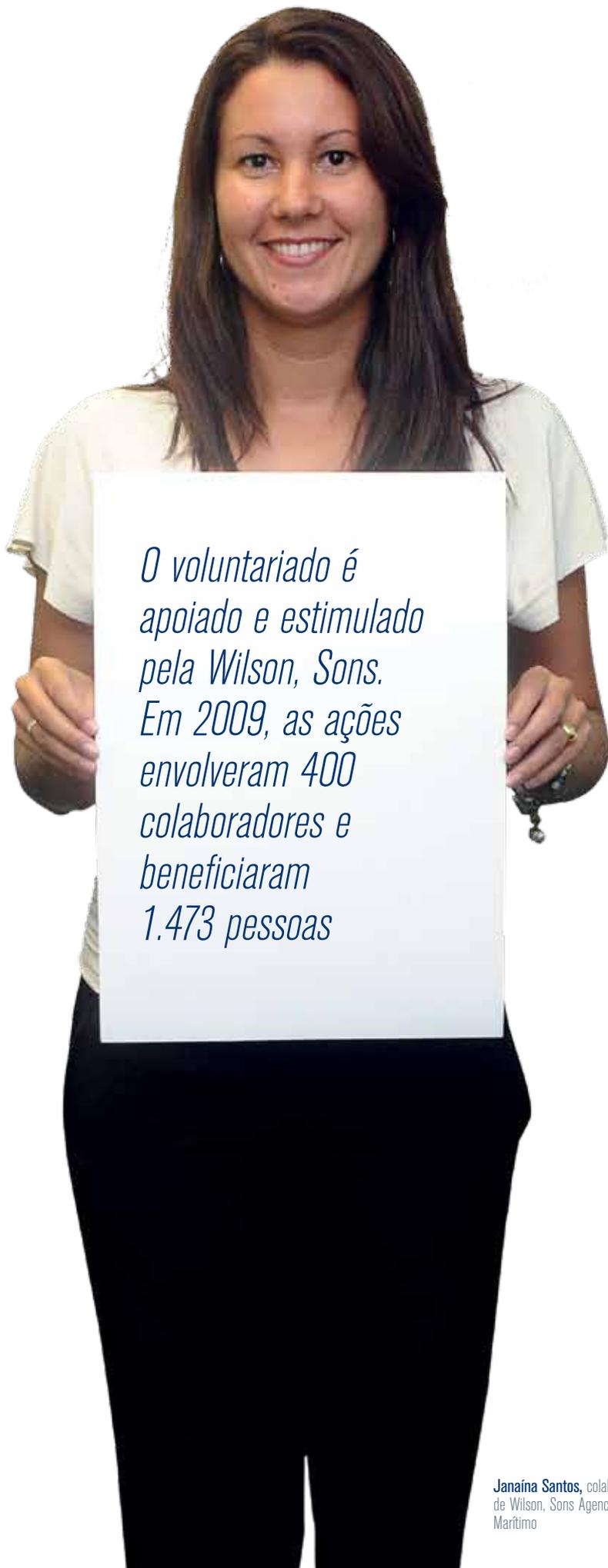
Criando Laços em ação

APOIO E PATROCÍNIOS

• Amigos do Zippy

(www.amigosdozippy.org.br)

Trata-se de um programa de desenvolvimento emocional baseado no programa do Centro de Valorização da Vida (CVV) e aplicado a turmas do primeiro e segundo anos do ensino fundamental em várias cidades do Brasil. Seu propósito é ajudar crianças de seis a sete anos de idade, com qualquer aptidão, a lidar com as dificuldades do dia a dia, ensinando-as a identificar e conversar sobre seus problemas.



O voluntariado é apoiado e estimulado pela Wilson, Sons. Em 2009, as ações envolveram 400 colaboradores e beneficiaram 1.473 pessoas

• **Brigada Mirim de Ilha Grande**

(www.brigadamirim.org.br)

Fundada em 1989 por iniciativa dos próprios moradores de Ilha Grande, no litoral do Rio de Janeiro, a organização proporciona trabalho, saúde, educação e cidadania aos jovens. Em 2009, a Wilson, Sons assumiu o compromisso de patrocinar, a cada ano, dez brigadistas da ONG. Com atuação entre turistas e moradores locais, a missão dos brigadistas é preservar a natureza e conscientizar as pessoas sobre a importância de cuidar do local.

• **Casa Jimmy**

(www.taskbrasil.org.br)

Fundada em 1992 e estabelecida na Inglaterra, essa ONG é voltada a projetos de apoio à vida e às necessidades de crianças de rua e adolescentes grávidas no Brasil. Para isso, conta com a Casa Jimmy, unidade localizada em Santa Tereza, no Rio de Janeiro, com capacidade para abrigar cerca de 25 crianças e adolescentes de rua grávidas ou com seus bebês.

• **Escola de Gente**

(www.escoladegente.org.br)

Localizada na Barra da Tijuca, na cidade do Rio de Janeiro, atua em prol da inclusão de grupos vulneráveis na sociedade, principalmente pessoas com deficiência. Suas ações envolvem cursos a empresas e instituições, capacitando jovens e tornando-os multiplicadores do conceito e da prática da inclusão social.

• **Instituto Benjamin Constant**

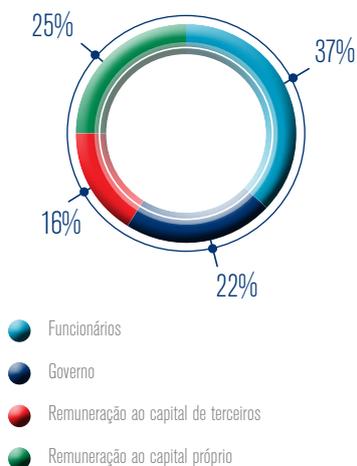
(www.ibc.gov.br)

Referência nacional para questões da deficiência visual, o Instituto possui uma escola, capacita profissionais, assessora escolas e instituições, realiza consultas oftalmológicas, reabilita, produz material especializado, impressos em Braille e publicações científicas. Em 2009, a Wilson, Sons custeou 100 cirurgias de catarata oferecidas à população.

• Passaporte Cidadania

A Wilson, Sons patrocinou pesquisa desenvolvida pela área de sociologia da UERJ (Universidade Estadual do Rio de Janeiro) a qual subsidiará o projeto Passaporte da Cidadania cujo foco é crianças e adolescentes em situação de rua no centro e adjacências. O projeto atuará em rede contando com experiência das ONGs Pastoral do Menor, São Martinho, Excola, Amai-vos, Amar, Chaidhope, Se Esta Rua Fosse Minha, Associação Brasileira Terras dos Homens, Banco da Providência e Rede Rio Criança.

Distribuição do Valor Adicionado 2009 – US\$ 362,9 milhões



A riqueza agregada à sociedade pela Wilson, Sons em sua atividade econômica totalizou US\$ 362,9 milhões em 2009. A posição indica um índice de agregação de valor de 75,9% sobre a receita líquida. Ou seja, de cada US\$ 1,00 de resultado obtido com suas operações, US\$ 0,759 foi distribuído entre Funcionários (remuneração direta e benefícios), Governo (tributos), remuneração a terceiros (dividendos, juros, variações cambiais e monetárias) e remuneração ao capital próprio (lucros retidos).



Criando Laços no Rio de Janeiro (RJ)



Criando Laços no Rio Grande (RS)



Criando Laços em Salvador (BA)

PERSPECTIVAS

Fortalecer os segmentos em que atua e buscar oportunidades alinhadas com sua estratégia é proposta da Wilson, Sons

Os projetos para 2010 levam em consideração o comprovado *know-how* da Companhia, a confiança depositada na economia nacional, cujo ritmo de recuperação vem se mostrando superior ao das demais economias internacionais, e principalmente as excelentes perspectivas para o mercado de óleo e gás nos próximos cinco anos.

Ao contrário de outros segmentos, cujas linhas de produção visam ao retorno a mais curto prazo, o setor petrolífero está baseado em projetos de longo prazo, tanto para seu estabelecimento quanto, e principalmente, para o seu retorno. Assim, os investimentos da área mantiveram o fôlego no decorrer de 2009, apesar da crise internacional. Ao mesmo tempo, as empresas brasileiras estão desenvolvendo tecnologias inovadoras para acompanhar esta demanda de serviços.

Com esse foco, na **Wilson, Sons Terminais**, a subsidiária Brasco está preparada para o apoio logístico integrado à indústria de óleo e gás, o que lhe dá condições de conquistar novos e relevantes contratos. No Tecon Rio Grande, cuja obra de ampliação foi concluída, a próxima etapa é o ingresso de novos equipamentos. Já no Tecon Salvador, continua a ser prioridade e também o maior desafio do segmento, intensificar os trabalhos para obter, das instituições governamentais, a autorização para a ampliação do terminal.

A área de **Logística**, apoiada em seu modelo de gestão baseado em qualidade, crescimento e rentabilidade, continuará focada na elaboração de projetos logísticos personalizados e na busca de oportunidades existentes em diferentes segmentos de mercado. Como consequência, deve manter o crescimento de operações e resultados verificado nos últimos anos.

Com foco na indústria petrolífera, na **Wilson, Sons Offshore** a perspectiva é colher resultados ainda melhores após a formação da *joint venture* com o grupo chileno Ultratug, ampliando a presença no segmento de óleo e gás, acrescentando à atual frota de sete PSVs (*platform supply vessel*) mais sete embarcações desse tipo, três delas ainda em 2010.

Na **Wilson, Sons Agência Marítima**, área que foi mais afetada pela crise econômica em 2009, o direcionamento é dar continuidade à diversificação dos serviços, preparando a unidade para atender, além dos armadores, a todas as especificidades das companhias do mercado de óleo e gás.

Em **Rebocadores**, a Companhia segue com a estratégia de crescimento e renovação da frota. Dos treze rebocadores previstos até 2013, três deles deverão ser concluídos e entregues no decorrer de 2010.

Na **Wilson, Sons Estaleiros**, os projetos também recebem influência das perspectivas para o mercado de óleo e gás. Estão em fase de licença de instalação a expansão do estaleiro em Guarujá (SP), com a montagem de um dique seco para construção de embarcações para apoio às plataformas de petróleo, e a construção de um estaleiro no Porto do Rio Grande (RS).

De maneira mais ampla e com abrangência a todas as suas áreas de negócio, a Wilson, Sons continuará fortalecendo os segmentos em que atua, investindo na sinergia entre os mesmos e sempre atenta às demandas do mercado, em busca de novas oportunidades que estejam alinhadas com sua estratégia.



Os projetos para 2010 levam em consideração o comprovado know-how da Companhia, a confiança depositada na economia brasileira e as excelentes perspectivas para o mercado de óleo e gás.

Gerson Amorim, Paulo Gutardo e Emerson D'Ávila, colaboradores da Wilson, Sons ReboCADORES



Vista aérea do estaleiro da Wilson Sons, em Guarujá



...VALORIZANDO O DESENVOLVIMENTO DE NOSSOS COLABORADORES.

- 
- Demonstração do Valor Adicionado
 - Demonstrações Financeiras
 - Glossário
 - Informações Corporativas

Cícero Manoel dos Santos,
colaborador da Wilson, Sons
Estaleiros

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

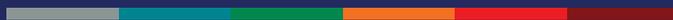
Em 31 de Dezembro de 2009 e 2008

(em milhares de dólares)

Os valores que integram a Demonstração do Valor adicionado foram extraídos das Demonstrações Financeiras em IFRS, dos exercícios de 2009 e 2008, auditadas pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes.

	2009	2008
GERAÇÃO DO VALOR ADICIONADO		
Receitas	532.418	547.308
Insumos adquiridos	(177.483)	(231.970)
Valor adicionado bruto	354.935	315.338
Depreciação e amortização	(32.065)	(26.257)
Valor adicionado líquido	322.869	289.081
Recebimento de terceiros	40.024	1.749
Valor adicionado total a distribuir	362.894	290.830
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO		
Pessoal	134.514	121.691
Impostos, taxas e contribuições	80.707	67.578
Remuneração de capitais de terceiros	57.689	54.664
Remuneração de capitais próprios	89.984	46.897
Distribuição do valor adicionado	362.894	290.830

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Diretores da Wilson Sons Limited
Hamilton, Bermuda

Examinamos as demonstrações financeiras consolidadas da Wilson Sons Limited (Grupo), consistindo nos balanços patrimoniais consolidados levantados em 31 de dezembro de 2009 e de 2008, nas respectivas demonstrações consolidadas dos resultados, nas mutações do patrimônio líquido, nos fluxos de caixa correspondentes aos exercícios findos naquelas datas e no resumo nas políticas contábeis relevantes e outras notas explicativas, todos expressos em dólares norte-americanos, a moeda de apresentação das demonstrações financeiras consolidadas do Grupo.

Responsabilidade da Administração sobre as demonstrações financeiras

A Administração é responsável pela preparação e apresentação dessas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade (*International Financial Reporting Standards – IFRS*). Essa responsabilidade inclui elaborar, implementar e manter controles internos sobre a preparação e apresentação das demonstrações financeiras para garantir que estas estejam livres de erros materiais, sejam por fraude ou por erros não intencionais; selecionar e aplicar as políticas contábeis apropriadas; e realizar estimativas contábeis razoáveis nas circunstâncias.

Responsabilidade do Auditor

Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras consolidadas com base em nossos exames. Nossas auditorias foram conduzidas de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (*International Standards on Auditing*). Essas normas requerem que cumpramos com requerimentos éticos e que planejemos e executemos a auditoria a fim de obter garantia razoável de que as demonstrações financeiras consolidadas estejam livres de erros materiais.

Uma auditoria envolve a execução de procedimentos para obter evidência de auditoria sobre os valores e as divulgações nas demonstrações financeiras. Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor, inclusive quanto à avaliação de riscos de erro relevante nas demonstrações financeiras, seja por fraude ou erro não intencional. Ao efetuar essas avaliações de risco, o auditor leva em consideração os controles internos relevantes referentes à preparação e apresentação de forma adequada das demonstrações financeiras, de modo a elaborar procedimentos de auditoria que são apropriados nas circunstâncias, porém não com a finalidade de expressar uma opinião sobre a efetividade dos controles internos da empresa auditada. Uma auditoria também inclui a avaliação da propriedade das práticas e da razoabilidade das estimativas contábeis significativas adotadas pela Administração do Grupo, bem como a apresentação das demonstrações financeiras com um todo.

Entendemos que a evidência de auditoria por nós obtida é suficiente e adequada para proporcionar uma base para nossa opinião.

Opinião

Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras consolidadas representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira consolidada do Grupo em 31 de dezembro de 2009 e de 2008 e os resultados consolidados de suas operações e os seus fluxos de caixa correspondentes aos exercícios findos naquelas datas, em conformidade com as Normas Internacionais de Contabilidade e expressas em dólares norte-americanos.

Nossos exames também abrangeram a tradução de conveniência dos valores da moeda de apresentação nas demonstrações financeiras (dólares norte-americanos) para reais e, em nossa opinião, essa tradução de conveniência foi feita em conformidade com a base explicada na Nota 2. A conversão dos valores das demonstrações financeiras consolidadas para reais, bem como a tradução daqueles para o português, foram efetuadas exclusivamente para a conveniência de leitores no Brasil.

Rio de Janeiro, Brasil, 23 de março de 2010.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU
Auditores Independentes
CRC 2SP 011.609/O-8 "F" RJ

Antônio Carlos Brandão de Sousa
Contador
CRC 1RJ 065.976/O-4

DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DO RESULTADO PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 2008

(Em milhares, exceto quando mencionado – valores em reais apurados através de tradução de conveniência)

	Nota	2009 US\$	2008 US\$	Conversão para conveniência	
				2009 R\$	2008 R\$
RECEITAS LÍQUIDAS	4	477.888	498.285	832.098	1.164.492
Custos de insumos e matérias-primas		(49.570)	(86.480)	(86.311)	(202.104)
Despesas de pessoal	5	(149.086)	(136.316)	(259.588)	(318.570)
Depreciação e amortização		(32.065)	(26.256)	(55.832)	(61.360)
Outras despesas operacionais	6	(151.337)	(153.480)	(263.508)	(358.683)
Resultado na venda de ativo imobilizado		470	680	817	1.589
Receitas financeiras	7	34.343	(822)	59.798	(1.921)
Despesas financeiras	7	(9.555)	(14.210)	(16.637)	(33.209)
Ganho na venda de investimentos		-	4.191	-	9.794
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	8	121.088	85.592	210.837	200.028
Imposto de Renda e Contribuição Social	8	(31.104)	(38.695)	(54.158)	(90.430)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		89.984	46.897	156.679	109.598
Atribuível a:					
Proprietários da Companhia		88.531	46.855	154.148	109.500
Participação de não Controladores		1.453	42	2.531	98
		89.984	46.897	156.679	109.598
Lucro por ação					
(Em centavos)	21	124,44c	65,86c	216,67c	153,91c
Taxas de câmbio:					
31/12/09 – R\$ 1,7412/US\$ 1,00					
31/12/08 – R\$ 2,3370/US\$ 1,00					

As notas explicativas anexas são parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas.

BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 31 DE DEZEMBRO DE 2008

(Em milhares, exceto quando mencionado – valores em reais apurados através de tradução de conveniência)

ATIVO	Nota	2009 US\$	2008 US\$	Conversão para conveniência	
				2009 R\$	2008 R\$
ATIVOS NÃO CIRCULANTES					
Ágio	9	15.612	15.612	27.184	36.485
Outros ativos intangíveis	10	2.239	1.799	3.899	4.204
Imobilizado	11	438.878	305.022	764.174	712.836
Impostos diferidos ativos	16	25.499	10.889	44.398	25.448
Outros ativos não circulantes		10.521	8.066	18.319	18.852
Total dos ativos não circulantes		492.749	341.388	857.974	797.825
ATIVOS CIRCULANTES					
Estoques	12	20.687	9.402	36.021	21.972
Contas a receber de clientes e outros recebíveis	13	105.499	78.751	183.695	184.041
Investimentos de curto prazo	14	11.116	-	19.355	-
Caixa e equivalentes de caixa	14	178.136	180.022	310.170	420.711
Total dos ativos circulantes		315.438	268.175	549.241	626.724
TOTAL DO ATIVO		808.187	609.563	1.407.215	1.424.549
PATRIMÔNIO LÍQUIDO E PASSIVO					
CAPITAL E RESERVAS					
Capital social	21	9.905	9.905	17.247	23.148
Reservas de capital		146.334	146.334	254.797	341.983
Reservas de lucros		1.981	1.981	3.449	4.630
Lucros acumulados		243.303	170.779	423.640	399.111
Ajuste de conversão		16.065	1.773	27.972	4.144
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da controladora		417.588	330.772	727.105	773.016
Participação de não controladores		5.891	1.411	10.257	3.298
Total do patrimônio líquido		423.479	332.183	737.362	776.314
PASSIVOS NÃO CIRCULANTES					
Financiamentos bancários	15	237.271	167.440	413.136	391.307
Impostos diferidos passivos	16	16.140	15.632	28.102	36.532
Provisões para contingências	17	9.831	8.455	17.118	19.759
Arrendamento mercantil financeiro	18	8.653	3.139	15.067	7.336
Total dos passivos não circulantes		271.895	194.666	473.423	454.934
PASSIVOS CIRCULANTES					
Fornecedores e outras contas a pagar	19	89.927	62.722	156.581	146.579
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar		838	1.099	1.460	2.568
Arrendamento mercantil financeiro	18	3.902	1.116	6.793	2.609
Empréstimos e financiamentos	15	18.146	17.777	31.596	41.545
Total dos passivos circulantes		112.813	82.714	196.430	193.301
TOTAL DO PASSIVO		384.708	277.380	669.853	648.235
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO E PASSIVO		808.187	609.563	1.407.215	1.424.549
Taxas de câmbio:					
31/12/09 – R\$ 1,7412/US\$ 1,00					
31/12/08 – R\$ 2,3370/US\$ 1,00					

As notas explicativas anexas são parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas.

DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 2008

(Em milhares, exceto quando mencionado – valores em reais apurados através de tradução de conveniência)

	Nota	Reserva de capital									
		Capital social	Ágio na emissão de ações	Outras	Reservas de lucros	Ganho não realizado de investimento	Lucros acumulados	Ajuste de conversão	Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	Participação de não controladores	Total
		US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
SALDO EM 1º DE JANEIRO DE 2008		9.905	117.951	28.383	-	2.341	141.912	15.807	316.299	5.254	321.553
Perda com investimento disponível para venda		-	-	-	-	(2.341)	-	-	(2.341)	-	(2.341)
Outros resultados abrangentes		-	-	-	-	-	-	(14.034)	(14.034)	(1.297)	(15.331)
Reserva Legal		-	-	-	1.981	-	(1.981)	-	-	-	-
Lucro líquido do exercício		-	-	-	-	-	46.855	-	46.855	42	46.897
Resultado abrangente do exercício		-	-	-	1.981	(2.341)	44.874	(14.034)	30.480	(1.255)	29.225
Aquisição de participação de não controladores		-	-	-	-	-	-	-	-	(2.588)	(2.588)
Dividendos		-	-	-	-	-	(16.007)	-	(16.007)	-	(16.007)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008	21	9.905	117.951	28.383	1.981	-	170.779	1.773	330.772	1.411	332.183
Outros resultados abrangentes		-	-	-	-	-	-	14.292	14.292	1.246	15.538
Aumento de capital		-	-	-	-	-	-	-	-	1.781	1.781
Lucro líquido do exercício		-	-	-	-	-	88.531	-	88.531	1.453	89.984
Resultado abrangente do exercício		-	-	-	-	-	88.531	14.292	102.823	4.480	107.303
Dividendos		-	-	-	-	-	(16.007)	-	(16.007)	-	(16.007)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009	21	9.905	117.951	28.383	1.981	-	243.303	16.065	417.588	5.891	423.479

DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 2008

(Em milhares, exceto quando mencionado – valores em reais apurados através de tradução de conveniência)

	Nota	Conversão para conveniência									
		Reserva de capital			Conversão para conveniência						
		Capital social	Ágio na emissão de ações	Outras	Reservas de lucros	Ganho não realizado de investimento	Lucros acumulados	Ajuste de conversão	Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	Participação de não controladores	Total
		RS	RS	RS	RS	RS	RS	RS	RS	RS	RS
SALDO EM 1º DE JANEIRO DE 2008		17.545	208.925	50.276	-	4.147	251.368	27.999	560.260	9.306	569.566
Perda com investimento disponível para venda		-	-	-	-	(5.471)	-	-	(5.471)	-	(5.471)
Outros resultados abrangentes		-	-	-	-	-	-	(32.797)	(32.797)	(3.031)	(35.828)
Reserva legal		-	-	-	4.630	-	(4.630)	-	-	-	-
Lucro líquido do exercício		-	-	-	-	-	109.500	-	109.500	98	109.598
Resultado abrangente do exercício		-	-	-	4.630	(5.471)	104.870	(32.797)	71.232	(2.933)	68.299
Aquisição de participação de não controladores		-	-	-	-	-	-	-	-	(6.048)	(6.048)
Dividendos		-	-	-	-	-	(37.408)	-	(37.408)	-	(37.408)
Ajuste de conversão de moeda estrangeira para o real		5.603	66.727	16.055	-	1.324	80.281	8.942	178.932	2.973	181.905
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008	21	23.148	275.652	66.331	4.630	-	399.111	4.144	773.016	3.298	776.314
Outros resultados abrangentes		-	-	-	-	-	-	24.885	24.885	2.168	27.053
Aumento de capital		-	-	-	-	-	-	-	-	3.101	3.101
Lucro líquido do exercício		-	-	-	-	-	154.149	-	154.149	2.531	156.680
Resultado abrangente do exercício		-	-	-	-	-	154.149	24.885	179.034	7.800	186.834
Dividendos		-	-	-	-	-	(27.871)	-	(27.871)	-	(27.871)
Ajuste de conversão de moeda estrangeira para o real		(5.901)	(70.275)	16.911	(1.181)	-	(101.749)	(1.057)	(197.074)	(841)	(197.915)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009	21	17.247	205.377	49.420	3.449	-	423.640	27.972	727.105	10.257	737.362
Taxas de câmbio:											
31/12/09 – R\$ 1,7412/US\$ 1,00											
31/12/08 – R\$ 2,3370/US\$ 1,00											

As notas explicativas anexas são parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas.

DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DOS FLUXOS DE CAIXA PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 2008

(Em milhares, exceto quando mencionado – valores em reais apurados através de tradução de conveniência)

	Nota	2009 US\$	2008 US\$	Conversão para conveniência	
				2009 R\$	2008 R\$
CAIXA LÍQUIDO PROVENIENTE DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	27	69.908	58.734	121.724	137.261
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Juros recebidos		6.874	22.702	11.969	53.055
Venda de ativo imobilizado		751	1.950	1.308	4.556
Aquisições de ativo imobilizado		(139.743)	(90.190)	(243.320)	(210.774)
Fluxo de caixa líquido proveniente da aquisição de subsidiárias			(5.059)		(11.823)
Investimentos – Investimentos de curto prazo		(11.130)	-	(19.380)	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento		(143.248)	(70.597)	(249.423)	(164.986)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Dividendos		(16.007)	(16.007)	(27.871)	(37.408)
Pagamentos de empréstimos		(16.848)	(13.449)	(29.336)	(31.431)
Pagamentos de <i>leasing</i>		(3.844)	(1.980)	(6.693)	(4.627)
Captação de novos financiamentos		83.894	49.044	146.076	114.616
Saldos negativos de contas bancárias		227	113	396	264
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento		47.422	17.721	82.572	41.414
REDUÇÃO LÍQUIDA EM CAIXA E EQUIVALENTES À CAIXA		(25.918)	5.858	(45.127)	13.689
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO EXERCÍCIO		180.022	197.688	420.711	350.165
Efeito das mudanças da taxa de câmbio de moedas estrangeiras		24.032	(23.524)	41.844	(54.976)
Ajuste de conversão de moeda estrangeira para o real		-	-	(107.258)	111.834
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO PERÍODO		178.136	180.022	310.170	420.711
Taxas de câmbio:					
31/12/09 – R\$ 1,7412/US\$ 1,00					
31/12/08 – R\$ 2,3370/US\$ 1,00					

As notas explicativas anexas são parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas.

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E DE 2008

(Em milhares, exceto onde mencionado de outra)

1. INFORMAÇÕES GERAIS

A Wilson Sons Limited (Grupo ou Companhia) é uma Companhia sediada em Bermuda, de acordo com o Ato 1981 de Companhias. O endereço do escritório do Grupo é Clarendon House, 2 Church Street, Hamilton, HM11, Bermuda. O Grupo é um dos maiores operadores integrados de logística portuária e marítima e cadeia de suprimentos com mais de 172 anos de experiência operando no mercado brasileiro. Nós temos uma rede de amplitude nacional e prestamos uma variedade de serviços para os participantes do comércio internacional, em particular no setor portuário e marítimo. Nossas principais atividades são divididas nos seguintes segmentos: operação de terminais portuários, serviços de rebocagem, logística, agenciamento marítimo e apoio marítimo à plataforma de petróleo e gás natural.

Em 22 de março de 2010, o Conselho de Administração aprovou formalmente as Demonstrações Financeiras atuais.

As Demonstrações Financeiras são apresentadas em dólares norte-americanos, pois esta é a moeda principal do ambiente econômico no qual o Grupo opera. Entidades com moeda funcional que não sejam dólares norte-americanos estão apresentadas de acordo com as práticas contábeis relevantes descritas na Nota 2.

2. PRÁTICAS CONTÁBEIS RELEVANTES E ESTIMATIVAS CONTÁBEIS

PADRÃO DE CONFORMIDADE

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Informações Financeiras (*International Financial Reporting Standards – IFRS*).

BASE DE PREPARAÇÃO

As Demonstrações Financeiras foram preparadas em dólares norte-americanos, de acordo com as Normas Internacionais de Informações Financeiras (IFRS), emitidas pelo Conselho Internacional de Normas Contábeis (IASB), com base no custo histórico, exceto na reavaliação de instrumentos financeiros e passivo com plano de opção de ações.

ADOÇÃO DE NORMAS INTERNACIONAIS DE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS (IFRS) NOVAS E REVISADAS

1. Normas e Interpretações que afetam o montante reportado no período corrente a/ou em períodos anteriores.

No ano em curso, a Companhia adotou as seguintes normas novas e revisadas e que influenciaram o montante reportado nestas Demonstrações Financeiras. Detalhes das Normas e Interpretações adotadas nestas Demonstrações Financeiras, mas que não afetaram o montante reportado, estão dispostos no item 2.

Normas e Interpretações novas e revisadas que afetam a apresentação e divulgação:

IAS 1 (revisado em 2007) – Apresentação das Demonstrações Financeiras

IAS 1 (2007) introduziu mudanças de terminologia (incluindo títulos revisados para as Demonstrações Financeiras) e modificou o formato e conteúdo das mesmas. IAS 1 (2007) exige que uma entidade apresente, em uma demonstração das mutações do patrimônio líquido, todas as mutações do Patrimônio Líquido decorrentes de transações com proprietários. Todas as mutações do Patrimônio Líquido decorrentes de transações com não proprietários (isto é, resultado abrangente) devem ser apresentadas em uma demonstração do resultado abrangente ou em duas demonstrações (uma demonstração separada e uma do resultado abrangente). Os componentes do resultado abrangente não podem ser apresentados na demonstração das mutações do Patrimônio Líquido. IAS 1 exige a apresentação de dividendos reconhecidos como distribuições aos proprietários e dos respectivos valores por ação na demonstração das mutações do Patrimônio Líquido ou nas Notas Explicativas.

IFRS 8 Segmentos Operacionais

IFRS 8 é uma Norma de divulgação que resultou em uma redenominação dos segmentos reportáveis do Grupo. A IFRS 8 especifica como uma entidade deve apresentar informações sobre seus segmentos operacionais. Também define os requisitos para as respectivas divulgações sobre os produtos e serviços, áreas geográficas e principais clientes. A IFRS exige que uma entidade apresente informações financeiras e descritivas sobre seus seguimentos reportáveis. De modo geral, a apresentação de informações financeiras é exigida na mesma base que é utilizada internamente para avaliar o desempenho do segmento operacional e decidir como alocar recursos aos segmentos operacionais.

Modificações do IFRS 2 – Pagamento Baseado em Ações

As modificações esclarecem a definição de condições de aquisição de direitos para os propósitos do IFRS 2, introduz o conceito de condições de não aquisição de direito e esclarece o tratamento contábil para cancelamentos.

Normas e Interpretações novas e revisadas que afetam a divulgação do resultado ou a posição financeira:

IAS 23 (revisado em 2007) – Custos de Empréstimos

A principal mudança desta Norma foi a eliminação da opção de reconhecimento imediato, como uma despesa dos custos de empréstimos. Esta mudança impactou diretamente esta Demonstração Financeira porque não tem sido a política contábil do Grupo capitalizar os custos dos empréstimos de ativos qualificados. De acordo com o IAS 23 (Revisado), a política contábil do Grupo modificou em 2009.

2. Normas e Interpretações novas e revisadas adotadas e sem efeito nas demonstrações financeiras

As novas e revisadas Normas e Interpretações a seguir também foram adotadas nestas Demonstrações Financeiras. Suas adoções não ocasionaram um impacto significativo no montante reportado nestas Demonstrações Financeiras, mas podem afetar a contabilidade para transações e conciliações futuras.

- IFRIC 15 – Contratos para Construção Imobiliária;
- IFRIC 16 – Coberturas de um Investimento Líquido em uma Unidade Operacional Estrangeira;
- IFRIC 18 – Reconhecimento e Transferência de Ativos dos Clientes;
- Alterações no IFRS 5 – Ativos Não Correntes mantidos para Venda e Operações Descontinuadas;
- Alterações no IFRS 7 – Instrumentos Financeiros: Divulgações;
- Alterações no IAS 16 – Imobilizado;
- Alterações no IAS 19 – Benefícios aos Empregados;

- Alterações no IAS 20 – Contabilização de Subvenções Governamentais e Divulgação de Assistência Governamental;
- Alterações no IAS 32 – Instrumentos Financeiros: Apresentação;
- Alterações no IAS 38 – Ativos Intangíveis;
- Alterações no IAS 39 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração;
- Alterações no IFRIC 9 – Reavaliação de Derivativos Embutidos.

3. Normas e Interpretações novas e revisadas em discussão, ainda não adotadas

- IFRS 3 (Revisado em 2008) – Combinações de Negócios: Período do Relatório Anual iniciado em ou após 1º de julho de 2009;
- IFRS 9 – Instrumentos Financeiros: Data efetiva em 1º de janeiro de 2013;
- IAS 27 (Revisado em 2008) – Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas: Período do Relatório Anual iniciado em ou após 1º de julho de 2009;
- IAS 28 (Revisado em 2008) – Investimentos em Coligadas: Período do Relatório Anual iniciado em ou após 1º de julho de 2009;
- IFRIC 17 – Distribuição de Ativos Não caixa para os controladores: Período do Relatório Anual iniciado em ou após 1º de julho de 2009;
- IFRIC 19 – Extinção de Passivos Financeiros com Instrumentos de Capital: Período do Relatório Anual iniciado em ou após 1º de julho de 2010;
- Alterações no IFRS 5 – Ativos Não Correntes mantidos para Venda e Operações Descontinuadas: Data efetiva em 1º de janeiro de 2010;
- Alterações no IAS 7 – Demonstração dos Fluxos de Caixa: Data efetiva em 1º de janeiro de 2010;
- Alterações no IFRIC 14 – Limite em Planos de Pensão *Superavitários*: Data efetiva em 1º de janeiro de 2010.

A Administração ainda não teve a oportunidade de considerar o impacto da adoção dessas alterações e Normas novas e revisadas.

CONVERSÃO DE CONVENIÊNCIA

As Demonstrações Financeiras Consolidadas, originalmente preparadas em dólares norte-americanos, foram também convertidas para reais. Para fins dessa conversão de conveniência, foram utilizadas as taxas de conversão (PTAX), divulgadas pelo Banco Central do Brasil, nas datas de fechamento das Demonstrações Financeiras Consolidadas. Em 31 de Dezembro de 2009 e de 2008, as taxas de conversão aplicadas foram R\$ 1,7412 e R\$ 2,3370, respectivamente. A diferença entre as taxas aplicadas em cada uma das datas de fechamento gera impactos de conversão nos saldos iniciais das movimentações apresentadas nas Demonstrações Financeiras do exercício subsequente. O efeito dessa diferença foi demonstrado nas movimentações apresentadas nas Demonstrações Consolidadas das mutações do patrimônio líquido e respectivas Notas Explicativas e foi denominado "Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real". Vale ressaltar que essa conversão de conveniência para real foi realizada com o único objetivo de proporcionar ao usuário das Demonstrações Financeiras uma visão dos números na moeda local do País onde o Grupo realiza suas operações.

As principais práticas contábeis adotadas estão descritas a seguir:

CONSOLIDAÇÃO

As Demonstrações Financeiras Consolidadas compreendem as Demonstrações Financeiras do Grupo e das suas entidades controladas. O controle é alcançado quando o Grupo possui o poder de governar as políticas financeiras e operacionais da Empresa, obtendo benefícios das suas atividades.

Os resultados das subsidiárias adquiridas ou alienadas durante o ano são incluídos no Resultado Consolidado a partir da data de aquisição ou até a data de alienação, conforme aplicável.

Quando necessário, ajustes são efetuados nas Demonstrações Financeiras das subsidiárias no intuito de alinhar as práticas contábeis utilizadas para as Companhias do Grupo.

Todas as transações entre as Companhias do Grupo, patrimoniais, receitas e despesas são eliminadas totalmente na consolidação.

Participações de não controladores de subsidiárias são identificadas separadamente do patrimônio do Grupo. As participações de acionistas não controladores podem ser inicialmente mensuradas a valor de mercado ou serem proporcionais ao ativo líquido adquirido. A base de mensuração é feita aquisição por aquisição. Subsequente à aquisição, a participação dos não controladores consiste no montante dessas participações na data da negociação, mais as mudanças ocorridas no patrimônio. O resultado abrangente é atribuído à participação do não controlador, mesmo sendo este resultado um prejuízo.

As Demonstrações Financeiras Consolidadas abrangem os saldos das subsidiárias diretas e indiretas, e que estão listadas nas Notas 22 e 23.

PARTICIPAÇÕES EM CONTROLADAS EM CONJUNTO

Uma controlada em conjunto (*joint ventures*) é constituída por acordo contratual em que o Grupo e outras partes empreendem uma atividade econômica sujeita a controle conjunto, que é representado quando as decisões financeiras e operacionais relativas às atividades do Grupo exigem consentimento unânime das partes que dividem o controle.

Os ativos e passivos referentes à participação do Grupo nas entidades controladas em conjunto são reconhecidos nas Demonstrações Financeiras do Grupo e contabilizados conforme sua natureza. Obrigações e despesas incorridas relativas diretamente aos direitos das participações das controladas em conjunto são contabilizadas para uma base acumulada. Receitas referentes à venda ou emissão de ações do Grupo de participações em controladas e suas despesas são reconhecidas quando é provável que os benefícios econômicos associados às transações irão para/virão do Grupo, e seus montantes podem ser mensurados confiavelmente.

O Grupo registra suas participações em controladas em conjunto (*joint ventures*) por meio de consolidação proporcional. A participação do Grupo em ativos, passivos, receitas e despesas de entidades controladas em conjunto é combinada com os itens equivalentes em cada linha nas Demonstrações Financeiras Consolidadas.

Quando o Grupo realiza transações com suas controladas em conjunto (*joint ventures*), os lucros e as perdas não realizados são eliminados em proporção à participação do Grupo na controlada em conjunto.

MOEDA FUNCIONAL

A moeda funcional para cada entidade do Grupo é determinada como a moeda do cenário econômico primário em que opera. Transações que não sejam na moeda funcional dessa entidade são convertidas pela taxa de câmbio corrente da data da transação.

Ao final de cada Relatório Anual, ativos e passivos monetários denominados em moedas estrangeiras são convertidos pela taxa de câmbio do fim do ano.

Ativos e passivos não monetários que são mensurados em termos de custo histórico em moeda estrangeira não são reconvertidos.

Na consolidação, os itens de resultado das entidades com moeda funcional que não seja o dólar são traduzidos para dólares na taxa de câmbio média do período, já que essa é a moeda funcional do Grupo. Os itens do balanço patrimonial são convertidos pela taxa de câmbio do fim do ano. As variações cambiais decorrentes da consolidação das entidades com moedas funcionais diferentes do dólar são classificadas no Patrimônio Líquido e são reconhecidas na conta de ajuste de conversão.

PLANOS DE PREVIDÊNCIA

Pagamentos aos planos de previdência privada na categoria de contribuição definida são registrados como despesa, quando incorridos. Pagamentos efetuados aos planos de aposentadoria administrados pelo Governo são considerados equivalentes àqueles oriundos de plano de benefício de contribuição definida.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CORRENTE E DIFERIDO)

Os impostos compreendem Imposto de Renda e Contribuição Social (corrente e diferidos).

O imposto corrente é calculado com base no lucro tributável do ano. Lucro tributável difere do lucro antes do Imposto de Renda, conforme apresentado na Demonstração do Resultado, tendo em vista que o lucro tributável exclui ou inclui itens que não serão, temporariamente ou permanentemente, tributáveis ou dedutíveis. O passivo relacionado ao imposto corrente do Grupo é calculado com base nas alíquotas vigentes nas datas dos balanços.

O imposto diferido é o imposto que a Companhia espera pagar ou recuperar sobre as diferenças temporárias (como, por exemplo, diferenças entre o valor contábil de um ativo ou passivo e o seu valor fiscal utilizado para cômputo do lucro tributável).

Os impostos diferidos passivos são geralmente reconhecidos para todas as diferenças temporárias tributáveis. Os ativos fiscais diferidos são reconhecidos para todas as diferenças temporárias dedutíveis quando é provável que esses ativos sejam recuperáveis por meio de suficiente lucro tributável. Estes impostos diferidos ativos e passivos não são reconhecidos se as diferenças temporárias originam-se de ágio ou de reconhecimento inicial (exceto em uma combinação de negócios) de um ativo ou passivo em uma transação que não afeta a contabilização do lucro ou o lucro tributável.

Impostos diferidos passivos são reconhecidos para diferenças temporárias tributáveis associadas aos investimentos em subsidiárias ou associadas e participações em controladas em conjunto, exceto quando o Grupo pode controlar a remessa dos lucros e é provável que não haja remessa sobre os exercícios anteriores num futuro próximo. Impostos diferidos passivos originados de diferenças temporárias dedutíveis, associados a estes investimentos e participações, são somente reconhecidos quando é provável que haverá lucro tributável suficiente para utilizar os benefícios das diferenças temporárias e podem ser revertidos em um futuro próximo.

Os ativos fiscais diferidos são reconhecidos somente quando é provável que esses ativos sejam recuperáveis por meio de suficiente lucro tributável. A recuperação do ativo fiscal diferido é revisada em cada data de balanço.

O imposto diferido é calculado com base nas alíquotas efetivas quando da liquidação do passivo ou realização do ativo e com base nas alíquotas e legislações vigentes ao final do período de referência.

A Companhia detém o direito de compensar o Imposto de Renda diferido ativo com o passivo quando estes são tributados na mesma entidade e são tributos da mesma esfera fiscal e quando há permissão fiscal para que esta faça o reembolso ou pagamento líquido. Nas Demonstrações Financeiras Consolidadas, o Imposto de Renda diferido ativo de uma Companhia não pode ser eliminado com o Imposto de Renda diferido passivo de outra, já que não há provisão legal para a compensação de impostos ativos e passivos entre as Companhias do Grupo.

O imposto diferido é debitado ou creditado ao resultado, exceto quando este é relacionado a itens que tenham sido debitados ou creditados diretamente ao Patrimônio Líquido, para os quais tal imposto diferido também é reconhecido diretamente ao Patrimônio Líquido.

IMOBILIZADO

O imobilizado está reconhecido pelo custo de aquisição reduzido da depreciação acumulada e qualquer provisão para realização do ativo.

A depreciação é calculada com base no método linear, levando-se em consideração a vida útil estimada, conforme demonstrado a seguir:

Imóveis próprios:	25 anos
Benfeitorias em imóveis alugados:	(*)
Embarcações:	20 anos
Veículos:	5 anos
Máquinas e equipamentos:	5 a 20 anos

(*) inferior ao período do aluguel ou vida útil

Os ativos em construção são reconhecidos ao custo, reduzido de qualquer provisão para recuperabilidade. O custo inclui honorários de profissionais contratados para os ativos qualificáveis. A depreciação, calculada nas mesmas bases dos demais ativos, começa quando os ativos estão prontos para o uso.

Em 1º de janeiro de 2009, o Grupo adotou o IAS 23 (Revisado) – Custos dos Empréstimos. Antes de 1º de janeiro de 2009, os custos dos empréstimos eram despesas do período incorrido. De acordo com o IAS 23 (Revisado), as políticas contábeis do Grupo em relação aos custos dos empréstimos estão descritas abaixo.

Os contratos de *leasing* financeiro são depreciados ao longo da vida útil esperada, nas mesmas bases dos ativos próprios. Quando não há certeza razoável que o arrendatário será o proprietário ao final do prazo do *leasing*, o ativo deve ser totalmente depreciado durante o prazo do arrendamento mercantil ou da sua vida útil, o que for menor.

Os custos com docagem são capitalizados e depreciados ao longo do período para o qual estes gerarão benefícios econômicos.

O ganho e a perda oriundos da baixa ou alienação de um ativo imobilizado são determinados pela diferença entre a receita auferida, se aplicável, e o respectivo valor residual do ativo, e é reconhecido no resultado do exercício.

CUSTOS DOS EMPRÉSTIMOS

Custos dos empréstimos diretamente atribuíveis à aquisição, construção ou produção de ativos qualificáveis, que são ativos que necessariamente levam um período substancial para estarem prontos para uso pretendido ou venda, são adicionados ao custo desses ativos, até a conclusão dos mesmos.

Receitas financeiras decorrentes de investimento temporário de empréstimos, enquanto os mesmos não são utilizados para seus devidos fins, são deduzidos dos custos capitalizados.

Todos os outros custos são reconhecidos em receita ou despesa nos períodos os quais são incorridos.

ÁGIO

O ágio resulta da aquisição de uma subsidiária ou controlada em conjunto (*joint venture*) e corresponde ao montante pago em excesso ao valor da participação do Grupo no valor de mercado dos ativos, passivos e passivos contingentes na data de aquisição da subsidiária ou da controlada em conjunto. O ágio é inicialmente contabilizado a custo e subsequentemente calculado a custo menos a sua desvalorização.

Quando há mudança de percentual de participação em uma controlada que não resulte na alteração do controle, o ágio é calculado a partir da diferença entre o valor pago pela participação adicional e o valor de livros dos ativos líquidos na data da transação.

Havendo a alienação de uma subsidiária ou controlada em conjunto, o ágio é incluído na apuração do lucro ou prejuízo na alienação dessa investida.

O Grupo testa a estimativa de recuperação do ágio anualmente ou quando ocorrem eventos que indiquem que o ágio pode não ser recuperado. Os montantes recuperáveis são determinados com base no valor das projeções de resultado. A principal premissa utilizada nas projeções de resultado refere-se à taxa de desconto, às taxas de crescimento e alterações de preço de venda e custos durante os períodos. A Administração estima taxas de desconto utilizando taxas antes do imposto que refletem avaliações correntes de mercado para o custo do capital ao longo do tempo e os riscos específicos para a geração de caixa. As taxas de crescimento são baseadas nas projeções da Administração e em tendências históricas. Mudanças nos preços de venda e custos diretos são baseados em práticas passadas e expectativas de mudanças futuras no mercado.

ATIVOS INTANGÍVEIS

Ativos intangíveis são reconhecidos pelo custo menos amortização acumulada e perdas acumuladas de recuperabilidade. Amortização é reconhecida pelo método linear sobre suas expectativas de vida útil. A estimativa de vida útil e o método de amortização são revisados ao final de cada exercício, com os efeitos de quaisquer mudanças sendo contabilizados para uma base futura.

RECUPERABILIDADE DOS ATIVOS TANGÍVEIS E OUTROS ATIVOS INTANGÍVEIS, EXCLUINDO ÁGIO

Os ativos sujeitos a amortização ou depreciação são revisados para recuperabilidade quando eventos ou mudanças nas circunstâncias indiquem que o seu valor residual pode não ser recuperável.

Ativos intangíveis com expectativas de vida indefinidas e ativos intangíveis ainda não disponíveis para uso são testados para recuperabilidade ao menos anualmente e quando existir uma indicação de que aquele ativo deve ser recuperado.

Uma provisão para recuperação dos ativos é reconhecida no montante pelo qual o valor residual do ativo excede seu respectivo valor de recuperação. O valor de recuperação é o maior valor entre o valor justo menos o custo para colocação à venda e o valor de utilização. Para o teste de recuperabilidade, os ativos são agrupados até o menor nível no qual os fluxos de caixa são identificados.

ESTOQUES

Os estoques estão demonstrados ao menor valor entre o custo e o valor líquido de realização. Os custos são representados por materiais diretos e, quando aplicável, custos diretos de pessoal e por aqueles custos que seriam incorridos para colocar tais estoques em condições de uso. O valor líquido de realização é representado pela estimativa de preço de venda para estoques menos todos os custos estimados para a finalização e custos de *marketing* a serem incorridos, venda e distribuição.

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Os ativos e passivos financeiros são reconhecidos no balanço do Grupo conforme as disposições contratuais do instrumento.

1. Ativos financeiros

São instrumentos financeiros, reconhecidos na data da negociação na qual a compra ou a venda ocorre mediante termos contratuais e requer entrega dentro dos prazos estabelecidos pelo mercado. Esses instrumentos são inicialmente registrados pelo valor justo mais os custos de transação, com exceção dos ativos financeiros classificados como valor justo por meio do resultado, que são registrados inicialmente pelo valor justo.

Todos os ativos financeiros reconhecidos são, subsequentemente, avaliados em sua totalidade, ao valor justo ou custo amortizado.

Os ativos financeiros estão classificados de acordo com as categorias especificadas: “mensurados pelo valor justo por meio do resultado”, “investimentos mantidos até o vencimento”, “disponíveis para venda” e “empréstimos e recebíveis”. A classificação depende da natureza e da finalidade dos recursos financeiros e é determinada no momento do reconhecimento.

A receita é reconhecida pelo método de juros efetivos para ativos financeiros diferentes daqueles classificados como valor justo por meio do resultado.

Método do juros efetivos é o método de calcular o custo amortizado de um ativo financeiro e de alocar a receita de juros no período. A taxa efetiva de juros é a taxa que desconta exatamente os recebimentos de caixa futuros estimados durante a vida esperada do instrumento ou, quando apropriado, o período mais curto na quantia escriturada líquida do ativo financeiro.

Empréstimos e Recebíveis

Os seguintes instrumentos foram classificados como empréstimos e recebíveis e são avaliados ao custo amortizado usando o método eficaz de juros, menos o prejuízo. A renda de juros é reconhecida aplicando a taxa efetiva, à exceção dos recebíveis a curto prazo quando o reconhecimento do juros seria imaterial.

- Caixa e Equivalentes de Caixa / Investimentos de Curto Prazo: Caixa e Equivalentes de Caixa compreendem as disponibilidades em caixa, bancos e outros investimentos de curto prazo com liquidez de até 90 dias, sujeitos ao risco mínimo de mercado; e Investimentos de Curto prazo compreendem as disponibilidades em caixa, bancos e outros investimentos de curto prazo com liquidez de 90 a 365 dias.
- Contas a Receber: Contas a Receber e outros recebíveis são demonstrados pelo valor justo dos ativos a receber, reduzidos pela provisão para devedores duvidosos.

Avaliação de ativos financeiros

Os ativos financeiros que são mensurados pelo custo amortizado são avaliados por indicadores a cada data do balanço. Os ativos financeiros são desvalorizados quando há uma evidência objetiva que, como consequência de uns ou vários eventos que ocorram após o reconhecimento inicial do ativo financeiro, os fluxos de caixa futuros estimados do investimento sejam impactados.

A evidência objetiva da desvalorização pode incluir:

- significativa dificuldade financeira do emissor ou da contraparte; ou
- negligência do pagamento do principal e dos juros; ou
- é provável que o devedor entre em processo de falência ou de reorganização financeira.

Para certas categorias de ativos financeiros, tais como contas a receber, os ativos que são avaliados, para não serem prejudicados individualmente, são avaliados subsequentemente para o prejuízo em uma base coletiva. A evidência objetiva do prejuízo para uma carteira de recobráveis pode incluir a experiência anterior do Grupo dos pagamentos recebidos, um aumento no número de pagamentos atrasados na carteira após o período de crédito médio de 60 dias, assim como mudanças perceptíveis nas situações econômicas nacionais ou locais correlacionadas à falta de pagamentos.

Para ativos financeiros avaliados ao custo amortizado, o valor do prejuízo é a diferença entre o valor contábil dos ativos e o valor presente estimado dos fluxos de caixa futuros, descontado da taxa de juros efetiva do ativo financeiro original. O valor do ativo financeiro é reduzido diretamente pela desvalorização para todos os ativos financeiros, com exceção das contas a receber, onde o valor contabilizado é reduzido através do uso de uma conta de provisão.

Quando o recebível é considerado incobrável, é baixado contra uma conta de provisão. A recuperação subsequente de montantes previamente provisionados são creditados contra a conta de provisão. As mudanças no valor contábil na conta de provisão são reconhecidas no resultado.

Desreconhecimento de Ativos Financeiros

O Grupo desreconhece um ativo financeiro somente quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa do ativo expira, ou transfere substancialmente o ativo financeiro e todos os riscos e benefícios da posse do ativo a outra entidade. Se o Grupo não transfere ou detém substancialmente todos os riscos e benefícios da propriedade e continua a controlar o ativo transferido, o Grupo reconhece seu direito no ativo e registra uma provisão para valores a pagar. Se o Grupo detém substancialmente todos os riscos e benefícios da posse de um ativo financeiro transferido, o Grupo continua a reconhecer o ativo financeiro e igualmente reconhece um empréstimo para os rendimentos recebidos.

2. Passivos financeiros

Passivos financeiros são classificados como “valor justo reconhecido no resultado” e “outros passivos financeiros”.

Passivos financeiros são classificados como “valor justo reconhecido no resultado” quando o passivo financeiro é detido para negociação ou quando é designado como valor justo reconhecido no resultado.

Outros passivos financeiros são inicialmente mensurados pelo justo valor, líquido de custos de transação.

Outros passivos financeiros são mensurados deduzidos subsequentemente das amortizações efetuadas, utilizando a taxa de juros efetiva, com juros provenientes desses passivos reconhecidos no resultado pelo regime de competência.

O resultado do método dos juros é um método de cálculo do custo amortizado de um passivo financeiro e de alocação da despesa de juros no período. A taxa de juros efetiva é a taxa que exatamente desconta pagamentos futuros estimados de caixa desde a expectativa de vida do passivo financeiro, ou (quando apropriado) um período mais curto, até o montante reconhecido inicialmente.

Outros Passivos financeiros

- Empréstimos: Empréstimos bancários, financiamentos e arrendamento mercantil são registrados pelos valores captados, líquidos dos custos diretos de captação dos recursos. Encargos financeiros, incluindo o prêmio a pagar na quitação ou resgate e custos diretos de captação, são reconhecidos no resultado pelo regime de competência utilizando-se o método de juros efetivos e são acrescidos ao valor contábil dos instrumentos na medida em que não são quitados no exercício no qual são levantados;
- Contas a Pagar: Contas a pagar e outros valores a pagar estão mensurados pelo valor justo líquido do custo líquido da transação.

Desreconhecimento de Passivos financeiros

O Grupo para de reconhecer seus passivos financeiros quando e, somente quando as obrigações são eliminadas, canceladas ou expirarem.

DERIVATIVOS

Derivativos: O Grupo pode utilizar instrumentos financeiros derivativos para reduzir sua exposição a variações no câmbio e nos juros. Os derivativos são mensurados ao seu valor justo em cada data do balanço. O Grupo não possui *hedge accounting* e, portanto, os ganhos e as perdas oriundos de variações no valor justo são registrados no resultado do período como receita financeira ou despesa financeira. O Grupo não possui contratos de derivativos no período apresentado.

Derivativos embutidos em outros instrumentos financeiros ou em outros contratos, quando não estão estritamente relacionados ao contrato principal, são tratados separadamente no que tange aos seus riscos, características e prazos. O Grupo não possui derivativos embutidos em outros instrumentos financeiros no período apresentado.

PROVISÕES

As provisões são reconhecidas quando o Grupo tem uma obrigação presente (legal ou implícita) como resultado de um evento passado, e é provável que ao Grupo seja requerido honrar tal obrigação e uma estimativa confiável pode ser feita no montante da obrigação.

O montante reconhecido como provisão é mensurado pela melhor estimativa quanto ao montante necessário para liquidar a obrigação ao final do período de reporte, levando em conta os riscos e incertezas ao redor da obrigação.

Quando espera-se obter de uma terceira parte alguns ou todos os benefícios econômicos de uma provisão em acordo, um recebível é reconhecido como um ativo se é virtualmente certo que o reembolso seja recebido, sendo o montante avaliado confiavelmente.

CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO

Quando a conclusão de um contrato de construção pode ser estimada de forma confiável, a receita e o custo são reconhecidos proporcionalmente à etapa de conclusão física ao final do período de reporte. Avaliação baseada na proporção dos custos incorridos para trabalhos executados até a data, relativos ao custo total estimado do contrato, exceto onde isto não seria representativo do estágio de conclusão. Os aditivos de contrato, reclamações e pagamentos de incentivos são considerados desde que acordado com o cliente e, conseqüentemente, são considerados prováveis.

Quando o resultado do contrato de construção não pode ser estimado com confiança, a receita é reconhecida na medida em que os custos são incorridos e desde que seja provável a sua realização. Os custos contratuais são reconhecidos como despesas do exercício no qual são incorridos.

Quando é provável que o total de custos dos contratos exceda o total das receitas contratuais, a perda prevista é reconhecida imediatamente no resultado.

PAGAMENTO BASEADO EM AÇÕES

De acordo com o IFRS 2 (*Share Based Payments*), para transações de pagamentos baseadas em ações liquidadas em caixa, um passivo é reconhecido pelos bens ou serviços adquiridos, mensurados inicialmente pelo valor justo do passivo.

A entidade remensurará o valor justo do passivo no final de cada período de relatório e na data da liquidação, com quaisquer mudanças no valor justo reconhecidas em lucro ou prejuízo do período.

O valor justo é medido por meio de um modelo binomial. O valor justo calculado através do modelo foi ajustado baseado na melhor estimativa administrativa para efeitos de considerações comportamentais.

RECEITA

As receitas são reconhecidas pelo seu valor justo e representam os valores a receber ou recebidos pela venda de bens e prestação de serviços no curso normal das operações do Grupo, líquidas de descontos comerciais e tributos sobre as vendas. Nas operações em que o Grupo atua exclusivamente como agente, os valores faturados aos clientes são líquidos dos custos reembolsáveis relevantes.

As vendas dos serviços são reconhecidas quando o trabalho contratado foi executado de acordo com os termos do contratante.

As receitas oriundas da construção de embarcações são reconhecidas, proporcionalmente à etapa de construção do contrato, de acordo com a política contábil do Grupo sobre contratos de construção, conforme descrito anteriormente.

A receita de juros é reconhecida quando é provável que haja benefícios econômicos para o Grupo e o montante desta receita possa ser mensurado confiavelmente. A receita de juros é reconhecida por competência, tendo por referência o principal aplicado e a taxa efetiva de juros aplicável, ou seja, a taxa de desconto do fluxo de caixa futuro aplicada aos rendimentos estimados ao longo do prazo esperado para a aplicação resultará no valor contábil da aplicação.

Os dividendos oriundos dos investimentos do Grupo são reconhecidos quando os direitos dos acionistas de receber tais dividendos são estabelecidos.

LUCRO OPERACIONAL

Corresponde ao lucro antes do resultado de equivalência patrimonial e das receitas e despesas financeiras.

ARRENDAMENTO MERCANTIL

Os arrendamentos mercantis são classificados como financeiros se for determinada, nos termos dos contratos de arrendamento, a transferência substancial para o Grupo de todos os riscos e benefícios sobre o bem financiado. Todos os outros tipos de arrendamentos mercantis são classificados como operacionais.

O Grupo como arrendatário:

Os ativos adquiridos por meio de arrendamentos financeiros são reconhecidos como ativos do Grupo ao seu valor justo na data de início do arrendamento ou pelo valor presente do pagamento mínimo do arrendamento, dos dois o menor. A obrigação com o arrendador é reconhecida no balanço patrimonial como Arrendamento Mercantil Financeiro.

Os pagamentos referentes ao arrendamento financeiro são segregados entre encargos financeiros e abatimento da respectiva obrigação, dessa forma atingindo uma taxa de juros constante sobre a obrigação remanescente. Os encargos financeiros são reconhecidos imediatamente no resultado, a não ser que sejam diretamente atribuídos a ativos qualificáveis, sendo, neste caso, capitalizados.

As obrigações oriundas de arrendamentos operacionais são reconhecidas como despesa no resultado dos exercícios, linearmente com base nos termos do contrato de arrendamento.

ESTIMATIVAS CONTÁBEIS E PRINCIPAIS PREMISSAS PARA ESTIMAR INCERTEZAS

Durante o processo de aplicação das políticas contábeis adotadas pelo Grupo, descritas anteriormente, a Administração adotou julgamentos e premissas que podem gerar efeitos significativos nas Demonstrações Financeiras.

As estimativas e pressupostos subjacentes são revisadas em uma base contínua. Revisões das estimativas contábeis são reconhecidas no período no qual a estimativa é revisada caso essa revisão afete somente este período ou afete o período da revisão e períodos futuros, caso a revisão afete períodos corrente e futuros.

1. Provisões para contingências legais

No curso normal das operações no Brasil, o Grupo está exposto ao risco de ser acionado judicialmente. As provisões para ações judiciais são estimadas pela Administração do Grupo em conjunto com seus consultores legais, considerando o provável desfecho da respectiva contingência em desembolso financeiro. As provisões são mensuradas com base na melhor estimativa da Administração, consubstanciada na opinião de seus consultores legais sobre o provável desembolso futuro que uma ação judicial pode gerar para o Grupo. Para ações judiciais de natureza trabalhista, a provisão é estimada com base na experiência histórica e com o melhor conhecimento que a Administração tem sobre fatos e circunstâncias relevantes.

2. Recuperabilidade do ágio

A determinação da recuperabilidade do ágio requer a estimativa do valor em uso das unidades de geração de caixa às quais o ágio foi alocado. O cálculo do valor em uso requer que a administração da entidade estime o fluxo de caixa futuro esperado a resultar da unidade de geração de caixa, bem como uma taxa de desconto apropriada para o cálculo do valor presente líquido.

O valor do ágio ao final do período reportado era de US\$ 15,6 milhões (R\$ 27,2 milhões) (2008: US\$ 15,6 milhões (R\$ 36,5 milhões)). Os detalhes do cálculo da provisão para recuperabilidade do ágio são discutidos na Nota 9. Não há provisão para recuperabilidade do ágio para o período reportado.

3. Valor justo dos derivativos e outros instrumentos financeiros

Conforme descrito na Nota 25, o Grupo pode realizar operações com derivativos objetivando gerenciar o risco de variação cambial. Para os instrumentos financeiros derivativos, as premissas são elaboradas com base na cotação de mercado ajustadas pelas características específicas desses instrumentos. Outros instrumentos financeiros são valorizados a partir da análise do fluxo de caixa descontado baseado em premissas suportáveis, sempre que possível, pelos preços e taxas de mercado.

4. Pagamento baseado em ações liquidadas em caixa

O valor justo do plano de incentivo de longo prazo é determinado utilizando-se o modelo binomial. As premissas utilizadas no cálculo do valor justo são: expectativa de volatilidade; expectativa de vida; taxa de risco livre e rendimento esperado dos dividendos. A expectativa de volatilidade é determinada calculando-se a volatilidade histórica do preço das ações do Grupo. A expectativa de vida usada no modelo foi ajustada conforme a melhor estimativa da Administração, para o exercício das considerações comportamentais. A expectativa de rendimento esperado dos dividendos é baseada na política de dividendos do Grupo. Na determinação da taxa de risco livre, o Grupo utiliza como taxa de juros títulos do Governo (cupom zero), moeda pela qual o preço de exercício é determinado. O Grupo utiliza como taxa de baixa a melhor estimativa da Administração do percentual dos prêmios que serão baixados com base na proporção aos prêmios esperados pelos detentores que deixarão o Grupo.

Qualquer mudança nessas premissas impactará o valor provisionado do plano de incentivo de longo prazo.

5. Vida útil do imobilizado

A despesa de depreciação é apropriada com base no valor de custo, exceto para terrenos e imobilizados em construção, com base na vida útil e utilizando método linear de depreciação. A estimativa de vida útil é determinada com base em experiências anteriores e melhores práticas da Administração e são revisadas anualmente.

3. INFORMAÇÕES DOS SEGMENTOS

ADOÇÃO DO IFRS 8 – SEGMENTOS OPERACIONAIS

O Grupo adotou o IFRS 8 – Segmentos Operacionais, em vigor a partir de 1º de janeiro de 2009. IFRS 8 requer a identificação dos segmentos operacionais na base das demonstrações internas sobre os componentes do Grupo, que são regularmente revistos pelo dirigente formador de opinião operacional, a fim de alocar recursos aos segmentos e verificar suas *performances*. Em contraste, a norma anterior (IAS 14 – Reporte dos Segmentos) exigia que a entidade identificasse dois grupos de segmentos (por negócio e geográfico), utilizando uma aproximação entre risco e retorno, com o “sistema financeiro interno de reporte para administradores-chave” de cada entidade, servindo apenas como ponto de partida para identificação desses segmentos.

SEGMENTOS REPORTÁVEIS

Quanto aos objetivos da Administração, atualmente, o Grupo é organizado em cinco segmentos reportáveis: rebocagem, terminais portuários, agenciamento marítimo, *offshore* e logística. Estas divisões são reportadas ao dirigente formador de opinião operacional do Grupo com o propósito de alocação de recursos e avaliação da *performance* de cada segmento.

As informações de segmento quanto a esses negócios estão apresentadas a seguir:

2009							
	Serviços de rebocagem US\$	Terminais portuários US\$	Agenciamento marítimo US\$	Offshore US\$	Logística US\$	Atividades não segmentadas US\$	Consolidado US\$
Receita	145.707	175.408	15.204	38.144	75.788	27.637	477.888
Resultado operacional	52.050	46.562	2.171	13.711	3.311	(21.505)	96.300
Despesas financeiras alocadas nos segmentos	(3.418)	(553)	(92)	(2.903)	(1.333)	(1.256)	(9.555)
Resultado financeiro ajustado pelas despesas financeiras	48.632	46.009	2.079	10.808	1.978	(22.761)	86.745
Receitas financeiras							34.343
Resultado antes dos impostos							121.088
Impostos							(31.104)
Lucro líquido do período							89.984
Outras informações							
Aquisição de imobilizado	(67.877)	(31.978)	(169)	(33.331)	(14.944)	(1.254)	(149.553)
Depreciação e amortização	(9.261)	(11.721)	(162)	(5.478)	(3.742)	(1.701)	(32.065)
Balanco patrimonial							
Ativo por segmento	168.156	227.992	5.027	129.500	43.451	234.061	808.187
Passivo por segmento	(117.780)	(71.149)	(5.541)	(147.114)	(27.968)	(15.156)	(384.708)

2008							
	Serviços de rebocagem US\$	Terminais portuários US\$	Agenciamento marítimo US\$	Offshore US\$	Logística US\$	Atividades não segmentadas US\$	Consolidado US\$
Receita	147.098	170.518	17.588	21.557	89.298	52.226	498.285
Resultado operacional	48.564	50.867	3.132	8.081	5.308	(19.519)	96.433
Despesas financeiras alocadas nos segmentos	(4.077)	(6.673)	(72)	(2.671)	(475)	(242)	(14.210)
Resultado financeiro ajustado pelas despesas financeiras	44.487	44.194	3.060	5.410	4.833	(19.761)	82.223
Receitas financeiras							(822)
Receita na alienação do investimento							4.191
Resultado antes dos impostos							85.592
Impostos							(38.695)
Lucro líquido do período							46.897
Outras informações							
Aquisição de imobilizado	(27.973)	(30.554)	(603)	(23.901)	(9.104)	(1.400)	(93.535)
Depreciação e amortização	(5.916)	(12.566)	(168)	(4.805)	(1.318)	(1.483)	(26.256)
Balanco patrimonial							
Ativo por segmento	108.420	187.592	4.873	107.544	22.243	178.891	609.563
Passivo por segmento	(50.304)	(66.809)	(3.298)	(112.811)	(11.908)	(32.250)	(277.380)

2009							
	Serviços de rebocagem R\$	Terminais portuários R\$	Agenciamento marítimo R\$	Offshore R\$	Logística R\$	Atividades não segmentadas R\$	Consolidado R\$
Receita	253.705	305.420	26.473	66.416	131.962	48.122	832.098
Resultado operacional	90.629	81.074	3.780	23.874	5.765	(37.446)	167.676
Despesas financeiras alocadas nos segmentos	(5.951)	(963)	(160)	(5.055)	(2.321)	(2.187)	(16.637)
Resultado financeiro ajustado pelas despesas financeiras	84.678	80.111	3.620	18.819	3.444	20.165	151.039
Receitas financeiras							59.798
Resultado antes dos impostos							210.837
Impostos							(54.158)
Lucro líquido do período							156.679
Outras informações							
Aquisição de imobilizado	(118.187)	(55.680)	(294)	(58.036)	(26.020)	(2.185)	(260.402)
Depreciação e amortização	(16.125)	(20.409)	(282)	(9.538)	(6.516)	(2.961)	(55.831)
Balanco patrimonial							
Ativo por segmento	292.793	396.979	8.753	225.485	75.657	407.548	1.407.215
Passivo por segmento	(205.080)	(123.885)	(9.648)	(256.155)	(48.698)	(26.387)	(669.853)

2008							
	Serviços de rebocagem R\$	Terminais portuários R\$	Agenciamento marítimo R\$	Offshore R\$	Logística R\$	Atividades não segmentadas R\$	Consolidado R\$
Receita	343.768	398.501	41.103	50.379	208.689	122.052	1.164.492
Resultado operacional	113.494	118.876	7.319	18.885	12.405	(45.615)	225.364
Despesas financeiras alocadas nos segmentos	(9.528)	(15.595)	(168)	(6.242)	(1.110)	(566)	(33.209)
Resultado financeiro ajustado pelas despesas financeiras	103.966	103.281	7.151	12.643	11.295	(46.181)	192.155
Receitas financeiras							(1.921)
Receita na alienação do investimento							9.794
Resultado antes dos impostos							200.028
Impostos							(90.430)
Lucro líquido do período							109.598
Outras informações							
Aquisição de imobilizado	(65.373)	(71.405)	(1.409)	(55.857)	(21.276)	(3.272)	(218.592)
Depreciação e amortização	(13.826)	(29.367)	(393)	(11.229)	(3.080)	(3.465)	(61.360)
Balanco patrimonial							
Ativo por segmento	253.377	438.404	11.388	251.331	51.981	418.068	1.424.549
Passivo por segmento	(117.560)	(156.129)	(7.707)	(263.640)	(27.829)	(75.370)	(648.235)

Despesas financeiras de empréstimos utilizados para financiar ativos fixos foram alocadas nos segmentos reportados de origem.

Receitas financeiras de contas bancárias pertencentes a segmentos operacionais brasileiros, incluindo a variação cambial, não foram alocados nos segmentos de negócios, já que o gerenciamento financeiro é centralizado pela Administração. Despesas administrativas são apresentadas como atividades não segmentadas.

INFORMAÇÃO GEOGRÁFICA

As operações do Grupo estão, principalmente, localizadas no Brasil. A receita do Grupo é proveniente de caixa e equivalentes de caixa investidos em Bermuda e no Brasil, e incorrem despesas de suas atividades neste último País.

4. RECEITAS

O quadro seguinte apresenta as receitas do Grupo anuais de suas operações (excluindo receitas financeiras – Nota 7):

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Prestação de serviços	455.801	449.652	793.641	1.050.837
Construção de embarcações	22.087	48.633	38.457	113.655
Total	477.888	498.285	832.098	1.164.492

5. DESPESAS DE PESSOAL

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Salários e benefícios	111.759	110.141	194.594	257.400
Encargos sociais	27.318	26.584	47.566	62.126
Custos com previdência privada	585	1.022	1.019	2.388
Plano de incentivo de longo prazo (Nota 20)	9.424	(1.431)	16.409	(3.344)
Total	149.086	136.316	259.588	318.570

O Grupo possui planos de previdência privada (contribuição definida) para aposentadoria de todos os funcionários elegíveis de seus negócios no Brasil. As contribuições do Grupo são especificadas de acordo com as regras do plano. Os ativos do plano de aposentadoria são mantidos em separado dos outros ativos do Grupo, sob o controle de administradores independentes.

6. OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Custo de serviços	49.507	49.699	86.202	116.147
Aluguel de rebocadores	25.830	25.316	44.975	59.164
Fretes	20.619	30.496	35.902	71.269
Outros aluguéis	10.650	12.663	18.544	29.593
Energia, água e comunicação	9.944	10.839	17.314	25.332
Movimentação de contêiner	10.394	9.949	18.098	23.248
Seguros	5.618	6.969	9.782	16.287
Manutenção	5.088	6.359	8.859	14.862
Outras despesas	13.687	1.190	23.832	2.781
Total	151.337	153.480	263.508	358.683

7. RESULTADO FINANCEIRO

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Juros de aplicações	6.874	11.340	11.969	26.502
Ganhos de câmbio em aplicações	24.031	(23.524)	41.843	(54.976)
Receitas de juros	3.438	11.362	5.986	26.553
Total das receitas financeiras	34.343	(822)	59.798	(1.921)
Juros de empréstimos e financiamentos	(7.724)	(7.028)	(13.449)	(16.424)
Variação cambial sobre empréstimos	2.098	(2.369)	3.653	(5.536)
Juros de arrendamento mercantil financeiro	(1.254)	(677)	(2.183)	(1.583)
Outros juros	(2.675)	(4.136)	(4.658)	(9.666)
Total de despesas financeiras	(9.555)	(14.210)	(16.637)	(33.209)

8. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO

Imposto de Renda reconhecido como lucro ou prejuízo:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Corrente				
Impostos no Brasil				
Imposto de Renda	31.402	22.901	54.677	53.520
Contribuição Social	12.022	9.302	20.933	21.738
Total impostos correntes no Brasil	43.424	32.203	75.610	75.258
Imposto diferido				
Imposto diferido total	(12.320)	6.492	(21.452)	15.172
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o lucro	31.104	38.695	54.158	90.430

O Imposto de Renda das empresas brasileiras é calculado como 25% do lucro tributável apurado no período. A Contribuição Social é calculada como 9% do lucro tributável apurado no período.

A movimentação do período pode ser reconciliada com o lucro na demonstração do resultado do período, como segue:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Resultado antes dos impostos	121.088	85.592	210.837	200.028
Imposto conforme a alíquota nominal 34%	41.170	29.101	71.685	68.009
Efeito dos impostos sobre as despesas / receitas não dedutíveis / tributáveis para determinação do lucro tributável				
Reversão da variação cambial em empréstimos em dólares americanos	16.540	(13.908)	28.800	(32.503)
Varição / (ganho) perda do diferido	6.536	(8.603)	11.380	(20.105)
Outros	(900)	(153)	(1.568)	(358)
Efeito das diferenças cambiais nos itens não monetários	(35.086)	32.257	(61.092)	75.385
Efeito das diferentes alíquotas de imposto em outras jurisdições	2.844	1	4.953	2
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o lucro	31.104	38.695	54.158	90.430
Alíquota efetiva no período	26%	45%	26%	45%

O Grupo tributa seus lucros no Brasil. Portanto, a alíquota utilizada para o imposto sobre lucro em atividades ordinárias é composto do Imposto de Renda e Contribuição Social com a alíquota padrão de 34% no Brasil. Este percentual de tributação foi utilizado para as reconciliações de 2009 e 2008.

9. ÁGIO

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Custo e valor contábil atribuídos ao:				
Tecon Rio Grande	13.132	13.132	22.865	30.689
Tecon Salvador	2.480	2.480	4.319	5.796
Total	15.612	15.612	27.184	36.485

Com o objetivo de testar o ágio e a necessidade de constituição de provisão para perda de recuperabilidade do ativo, o Grupo prepara projeções de fluxo de caixa para o Tecon Rio Grande e para o Tecon Salvador oriundos do orçamento financeiro recente para o próximo exercício e extrapola fluxos de caixa para a vida remanescente da concessão, com base no crescimento anual estimado de 7% a 10%, para o Tecon Rio Grande, e 5% a 8%, para o Tecon Salvador. Essa taxa não ultrapassa a taxa média de crescimento histórico de longo prazo nesse mercado de atuação. Após testar o ágio, conforme mencionado acima, nenhuma perda por prejuízo foi reconhecida para os períodos apresentados.

10. OUTROS ATIVOS INTANGÍVEIS

	US\$	R\$
Custo		
Em 1º de janeiro de 2008	3.380	5.987
Adições	610	1.426
Diferença de câmbio	(752)	(1.757)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	1.911
Em 31 de dezembro de 2008	3.238	7.567
Diferença de câmbio	824	1.435
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	(1.929)
Em 31 de dezembro de 2009	4.062	7.073
Amortização		
Em 1º de janeiro de 2008	1.339	2.372
Débito para o exercício	299	699
Diferença de câmbio	(199)	(465)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	757
Em 31 de dezembro de 2008	1.439	3.363
Débito para o exercício	149	259
Diferença de câmbio	235	409
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	(857)
Em 31 de dezembro de 2009	1.823	3.174
Saldo contábil		
31 de dezembro de 2009	2.239	3.899
31 de dezembro de 2008	1.799	4.204

Os ativos intangíveis resultaram da aquisição da concessão do terminal de contêineres e carga pesada em Salvador, Tecon Salvador, em 2000, e da compra dos 50% remanescentes do direito de exploração da Eadi Santo André (armazém alfandegado).

Em novembro de 2008, o Grupo renovou por mais 10 anos os direitos de concessão do EADI Santo André, e estes direitos foram reconhecidos como ativos intangíveis no montante de US\$ 610 (R\$ 1,426).

Os ativos intangíveis são amortizados nos períodos remanescentes das concessões no momento da aquisição, que no caso do Tecon Salvador é de 25 anos, e para EADI Santo André é de 10 anos.

11. ATIVO IMOBILIZADO

	Terreno e construções	Embarcações	Veículos, máquinas e equipamentos	Imobilizado em construção	Total
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Custo ou valorização					
Em 1º de janeiro de 2008	66.554	153.884	99.863	45.895	366.196
Adições	23.697	12.351	20.420	37.067	93.535
Transferências	3.830	63.311	(3.830)	(63.311)	-
Diferenças de câmbio	(7.320)	(491)	(11.501)	-	(19.312)
Alienações	(52)	(855)	(3.286)	-	(4.193)
Em 31 de dezembro de 2008	86.709	228.200	101.666	19.651	436.226
Adições	23.265	3.737	27.172	95.379	149.553
Transferências	-	52.653	-	(52.653)	-
Diferenças de câmbio	8.700	-	14.032	-	22.732
Alienações	(6.230)	(472)	(584)	-	(7.286)
Em 31 de dezembro de 2009	112.444	284.118	142.286	62.377	601.225
Depreciação acumulada					
Em 1º de janeiro de 2008	16.874	64.321	32.896	-	114.091
Débito no exercício	7.403	10.520	8.034	-	25.957
Diferenças de câmbio	(2.622)	(19)	(3.276)	-	(5.917)
Alienações	-	(1.052)	(1.875)	-	(2.927)
Em 31 de dezembro de 2008	21.655	73.770	35.779	-	131.204
Débito no exercício	5.112	14.523	12.281	-	31.916
Diferenças de câmbio	1.572	-	4.561	-	6.133
Alienações	(6.157)	(165)	(584)	-	(6.906)
Em 31 de dezembro de 2009	22.182	88.128	52.037	-	162.347
31 de dezembro de 2009	90.262	195.990	90.249	62.377	438.878
31 de dezembro de 2008	65.054	154.430	65.887	19.651	305.022

	Terreno e construções	Embarcações	Veículos, máquinas e equipamentos	Imobilizado em construção	Total
	RS	RS	RS	RS	RS
Custo ou valorização					
Em 1º de janeiro de 2008	117.887	272.575	176.885	81.297	648.644
Adições	55.380	28.864	47.722	86.626	218.592
Transferências	8.951	147.958	(8.951)	(147.958)	-
Diferenças de câmbio	(17.107)	(1.147)	(26.876)	-	(45.130)
Alienações	(122)	(1.998)	(7.679)	-	(9.799)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	37.650	87.051	56.492	25.959	207.152
Em 31 de dezembro de 2008	202.639	533.303	237.593	45.924	1.019.459
Adições	40.509	6.507	47.312	166.074	260.402
Transferências	-	91.679	-	(91.679)	-
Diferenças de câmbio	15.149	-	24.433	-	39.582
Alienações	(10.848)	(822)	(1.017)	-	(12.687)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	(51.662)	(135.961)	(60.573)	(11.707)	(259.903)
Em 31 de dezembro de 2009	195.787	494.706	247.748	108.612	1.046.853
Depreciação acumulada					
Em 1º de janeiro de 2008	29.889	113.932	58.269	-	202.090
Débito no exercício	17.301	24.585	18.775	-	60.661
Diferenças de câmbio	(6.128)	(44)	(7.656)	-	(13.828)
Alienações	-	(2.459)	(4.382)	-	(6.841)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	9.545	36.386	18.610	-	64.541
Em 31 de dezembro de 2008	50.607	172.400	83.616	-	306.623
Débito no exercício	8.901	25.287	21.384	-	55.572
Diferenças de câmbio	2.737	-	7.942	-	10.679
Alienações	(10.721)	(287)	(1.017)	-	(12.025)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	(12.901)	(43.951)	(21.318)	-	(78.170)
Em 31 de dezembro de 2009	38.623	153.449	90.607	-	282.679
31 de dezembro de 2009	157.164	341.257	157.141	108.612	764.174
31 de dezembro de 2008	152.032	360.903	153.977	45.924	712.836

O valor contábil do grupo de veículos, máquinas e equipamentos inclui US\$ 23,0 milhões (R\$ 40,0 milhões) (2008: US\$ 13,8 milhões (R\$ 32,3 milhões)) adquiridos sob a forma de arrendamento mercantil financeiro.

Terrenos e construções com valor contábil líquido de US\$ 385 (R\$ 670) (2008: US\$ 299 (R\$ 699)) e rebocadores com valor contábil líquido de US\$ 2,794 (R\$ 4,865) (2008: US\$ 3,001 (R\$ 7,013)) foram dados como garantia em vários processos judiciais.

O Grupo tem ativos dados em garantia no valor contábil de aproximadamente US\$ 235,400 milhões (R\$ 409,900 milhões) (2008: US\$ 35,2 milhões (R\$ 82,3 milhões)) como garantia de empréstimos recebidos.

O montante de juros capitalizados no ano é US\$ 728 (R\$ 1,268), carregando taxa média de 3,42%.

Em 31 de Dezembro de 2009, o Grupo assinou compromissos contratuais para a aquisição e construção relacionados a ativos imobilizados no valor de US\$ 23,7 milhões (R\$ 41,2 milhões) (2008: US\$ 23,9 milhões (R\$ 55,9 milhões)).

12. ESTOQUES

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Materiais operacionais	9.758	8.360	16.991	19.537
Materiais de contratos em construção (clientes externos)	10.929	1.042	19.030	2.435
Total	20.687	9.402	36.021	21.972

13. CONTAS A RECEBER DE CLIENTES E OUTROS CRÉDITOS

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Valor a receber da prestação de serviços	49.948	36.138	86.971	84.455
Provisão para devedores duvidosos	(1.637)	(2.761)	(2.850)	(6.452)
Impostos a recuperar	5.484	2.676	9.547	6.254
Adiantamentos e impostos antecipados	51.704	42.698	90.027	99.784
Total	105.499	78.751	183.695	184.041

Contas a receber dispostas acima são classificadas como ativos financeiros avaliados a custo amortizado. O montante é classificado como ativo circulante.

O prazo médio de recebimento é de, aproximadamente, 32 dias (2008: 24 dias). Para os créditos vencidos são cobrados, em média, juros de 1% e multa de 2% a.m. O Grupo reconheceu uma provisão para devedores duvidosos de 100% contra os recebíveis acima de 180 dias, porque, baseado em experiência anteriores, estes recebíveis inadimplentes além de 180 dias não são reembolsáveis. A provisão para devedores duvidosos foi reconhecida reduzindo o montante a receber da prestação de serviços e é estabelecida quando uma perda com base em previsões de montantes incobráveis, determinada por referência à experiência do passado inadimplente da contraparte e uma análise da atual situação financeira da contraparte.

O saldo de contas a receber de serviços segregados por prazo de vencimento encontram-se demonstrado a seguir:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
A vencer	41.377	31.744	72.046	74.187
Vencidas:				
De 1 a 30 dias	5.051	1.369	8.796	3.199
De 31 a 90 dias	1.440	188	2.508	439
De 91 a 180 dias	443	76	771	178
Acima de 180 dias	1.637	2.761	2.850	6.452
Total	49.948	36.138	86.971	84.455

A movimentação da provisão para valores duvidosos está demonstrada a seguir:

	US\$	R\$
Em 1º de janeiro de 2008	4.208	7.454
Valores baixados no ano	(1.277)	(2.985)
Aumento de provisão	397	928
Diferenças de câmbio	(567)	(1.325)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	2.380
Em 31 de dezembro de 2008	2.761	6.452
Valores baixados no ano	(4.177)	(7.272)
Aumento de provisão	2.423	4.220
Diferenças de câmbio	630	1.096
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	(1.646)
Em 31 de dezembro de 2009	1.637	2.850

A Administração acredita que não é necessária provisão adicional para devedores duvidosos.

O Grupo tem por rotina revisar os impostos e contribuições que afetam os seus negócios, objetivando assegurar que os pagamentos sejam devidamente realizados e que não haja valores recolhidos desnecessariamente. Nesse processo, quando há a confirmação de pagamentos de impostos e/ou contribuições a maior, as devidas medidas são tomadas para a recuperação desses valores. Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2007, o Grupo recebeu resposta à consulta da Secretaria da Receita Federal – SRF confirmando a isenção de tributação de certas transações, cujos tributos estavam sendo recolhidos até aquela data. Essa resposta permite que o Grupo recupere os valores pagos anteriormente, mediante a realização de certos procedimentos que atendam os requerimentos da legislação fiscal. Durante 2008, o Grupo conseguiu atender os referidos requerimentos da legislação e, portanto, reconheceu o montante de US\$ 22,4 milhões (R\$ 52,3 milhões). Em 2009, o Grupo concluiu este processo e reconheceu US\$ 5,6 milhões (R\$ 9,8 milhões) a crédito na demonstração consolidada do resultado do ano (linha “Outras despesas operacionais”).

14. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA E INVESTIMENTOS DE CURTO PRAZO

CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Caixa e equivalentes de caixa compreendem caixa, contas bancárias e investimentos de curto prazo, que são de grande liquidez e prontamente convertíveis para quantias conhecidas de dinheiro e que estão sujeitas a um risco insignificante de alterações de valor.

Caixa e equivalentes de caixa denominados em dólares americanos representam, principalmente, investimentos em certificados de depósitos bancários de grandes instituições financeiras. Caixa e equivalentes de caixa denominados em real representam, principalmente, investimentos em certificados de depósitos bancários e letras do Tesouro brasileiro.

INVESTIMENTOS DE CURTO PRAZO

Investimentos de curto prazo compreendem investimentos com maturidade superiores a 90 dias, mas inferiores a 365 dias.

Segue abaixo a abertura do caixa e equivalente de caixa e investimentos de curto prazo:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Denominados em Dólares norte-americanos:				
Caixa e equivalentes de caixa	83.255	104.672	144.963	244.618
Total	83.255	104.672	144.963	244.618
Denominados em Reais:				
Caixa e bancos	94.881	75.350	165.207	176.093
Investimentos de curto prazo	11.116	-	19.355	-
Total	105.997	75.350	184.562	176.093
Total Caixa e Equivalentes de Caixa	178.136	180.022	310.170	420.711
Total Investimentos de Curto Prazo	11.116	-	19.355	-

FUNDOS DE INVESTIMENTO EXCLUSIVOS

O Grupo possui investimentos no Fundo de Investimento Renda Fixa Crédito Privado Hydrus. Os investimentos são consolidados nas Demonstrações Financeiras. Esse fundo de investimentos exclusivos compreende certificados de depósitos bancários e operações compromissadas, que podem ser resgatadas a qualquer tempo, sem perda do rendimento incorrido, com vencimentos entre abril e outubro de 2010 e títulos públicos com vencimentos entre março de 2013 e março de 2015.

Aproximadamente 96% dos títulos incluídos na carteira do fundo de investimento exclusivo têm liquidez diária e são avaliados a valor justo com rendimentos refletidos no resultado. Esses fundos não possuem obrigações financeiras significativas, sendo estas limitadas às taxas de serviço pagas à instituição responsável pela administração dos ativos, custos de auditoria e outras despesas similares.

15. EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

	Taxa de Juros - %	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Empréstimos sem garantias					
Financiamento bancário	13,25% a.a.	227	113	395	264
Total Empréstimos sem garantia		227	113	395	264
Empréstimos com garantias					
BNDES FINAME R\$	4,5% a 14 % a.a.	5.089	-	8.861	-
BNDES FMM US\$	2,64% a 5% a.a.	230.563	159.721	401.456	373.266
Total BNDES		235.652	159.721	410.317	373.266
IFC atrelado ao US\$	3,18% a 8,49 % a.a.	14.080	21.316	24.516	49.815
IFC atrelado ao R\$	14,09% a.a.	5.458	4.067	9.504	9.507
Total IFC		19.538	25.383	34.020	59.322
Total Empréstimos bancários		255.190	185.104	444.337	432.588
Total		255.417	185.217	444.732	432.852

Os empréstimos e financiamentos devem ser quitados como se segue:

	US\$	US\$	R\$	R\$
No primeiro ano	18.146	17.777	31.596	41.545
No segundo ano	20.545	15.096	35.773	35.277
Do terceiro ao quinto ano (inclusive)	60.166	43.321	104.761	101.241
Após cinco anos	156.560	109.023	272.602	254.789
Total	255.417	185.217	444.732	432.852
Total investimentos de curto prazo	18.146	17.777	31.596	41.545
Total exigível a longo prazo	237.271	167.440	413.136	391.307

Análise dos empréstimos por moeda:

	Real	Real atrelado ao Dólar	Dólar	Total	Real	Real atrelado ao Dólar	Dólar	Total
	US\$	US\$	US\$	US\$	R\$	R\$	R\$	R\$
31/12/2009								
Empréstimos de contas correntes garantidas	227	-	-	227	395	-	-	395
Empréstimos bancários	10.547	230.563	14.080	255.190	18.365	401.456	24.516	444.337
Total	10.774	230.563	14.080	255.417	18.760	401.456	24.516	444.732
31/12/2008								
Empréstimos de contas correntes garantidas	113	-	-	113	264	-	-	264
Empréstimos bancários	4.067	159.721	21.316	185.104	9.507	373.266	49.815	432.588
Total	4.180	159.721	21.316	185.217	9.771	373.266	49.815	432.852

O Grupo tem dois financiadores principais:

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, como agente do FMM (Fundo da Marinha Mercante), o BNDES financia a construção de novos rebocadores e PSV's (*platform supply vessels*). O valor do financiamento em aberto é de US\$ 230,6 milhões (R\$ 401,5 milhões) (2008: US\$ 159,7 milhões (R\$ 373,3 milhões)) e equipamentos para as operações logísticas, US\$ 5,1 milhões (R\$ 8,9 milhões). Dependendo de quando os contratos foram firmados, podem estar em período de reembolso ou em período de carência. Os valores em aberto em 31 de dezembro de 2009 devem ser quitados em períodos de até 21 anos. Estes empréstimos são denominados em dólar norte-americano e carregam taxas de juros fixas entre 2,64% e 5% a.a., enquanto em empréstimos denominados em reais, as taxas de juros estão entre 4,5% e 14% a.a.

IFC – The International Finance Corporation, financia dois terminais portuários: Tecon Rio Grande e Tecon Salvador. O Grupo possui três contratos com o IFC: dois para Tecon Salvador e um para Tecon Rio Grande. Os valores em aberto em 31 de dezembro 2009 deverão ser quitados em períodos de até sete anos. Estes empréstimos são denominados em dólar norte-americano e parte em reais. Um dos financiamentos em dólares carrega taxa de juros fixa de 8,49%, enquanto os demais carregam taxas variáveis denominadas pela *Libor* (semestral) mais *spread* variando de 2,5% a 3,5% ao ano. A parte denominada em reais carrega taxa de juros fixa em 14,09% ao ano.

GARANTIAS

Os empréstimos do BNDES são segurados por rebocadores e PSV's que são dados como garantia para esses financiamentos. Para três dos sete PSV's que estão sendo financiados, há também uma garantia que envolve recebíveis do cliente Petrobrás.

Os empréstimos do IFC são segurados pelas ações do Grupo no Tecon Salvador e Tecon Rio Grande, pelos fluxos de caixas projetados, equipamentos e construções (equipamentos e construções apenas para Tecon Rio Grande).

EMPRÉSTIMOS PRÉ-APROVADOS (CONTA GARANTIDA)

Em 31 de dezembro 2009, o Grupo possuía US\$ 102,3 milhões referentes a financiamentos aprovados, porém ainda não utilizados na data supracitada.

O Export-Import Bank of China financia os equipamentos do Tecon Rio Grande. Foi contratado um financiamento no valor de US\$ 16,66 milhões com desembolso inicial previsto para o fim de janeiro de 2010. O prazo total é de 10 anos, incluindo carência de dois anos. A amortização e o pagamento de juros são semestrais. O financiamento é denominado em dólar norte-americano e a taxa de juros é flutuante (*Libor* – semestral). O *spread* é de 1,7% a.a e há o pagamento de uma comissão pela garantia do banco Itaú BBA prestada a este banco de 2% a.a.

VALOR JUSTO

A Administração estima o valor justo dos empréstimos do Grupo como se segue:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Financiamentos bancários	227	113	395	264
Empréstimos bancários				
BNDES	235.652	168.144	410.317	392.953
IFC	20.160	25.891	35.103	60.507
Total empréstimos bancários	255.812	194.035	445.420	453.460
Total	256.039	194.148	445.815	453.724

CLÁUSULAS RESTRITIVAS DE CONTRATOS DE FINANCIAMENTOS

As subsidiárias Tecon Rio Grande e Tecon Salvador possuem cláusulas específicas restritivas em seus contratos de financiamento realizados com o IFC. Essas cláusulas referem-se basicamente à manutenção pelo Grupo de certos índices de liquidez. Em 31 de Dezembro de 2009, o Grupo encontra-se de acordo com todas as cláusulas desses contratos.

16. IMPOSTOS DIFERIDOS

Os principais impostos diferidos passivos e ativos reconhecidos pelo Grupo durante o período corrente e o ano anterior estão apresentados a seguir:

	Depreciação acelerada	Diferença de câmbio nos empréstimos	Diferenças temporais	Prejuízos fiscais	Dif. conversão sob ativos não monetários	Total
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Em 1º de janeiro de 2008	(14.859)	(17.598)	5.986	144	28.233	1.906
(Débito)/crédito no resultado	1.616	19.444	4.847	(142)	(32.257)	(6.492)
Aumento na reserva de capital	-	-	1.206	-	-	1.206
Diferenças de câmbio	-	60	(1.421)	(2)	-	(1.363)
Em 31 de dezembro de 2008	(13.243)	1.906	10.618	-	(4.024)	(4.743)
(Débito)/crédito no resultado	(8.351)	(15.156)	741	-	35.086	12.320
Diferenças de câmbio	-	3	1.779	-	-	1.782
Em 31 de dezembro de 2009	(21.594)	(13.247)	13.138	-	31.062	9.359

	Depreciação acelerada	Diferença de câmbio nos empréstimos	Diferenças temporais	Prejuízos fiscais	Dif. conversão sob ativos não monetários	Total
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Em 1º de janeiro de 2008	(26.320)	(31.170)	10.605	253	50.009	3.377
(Débito)/crédito no resultado	3.777	45.441	11.327	(332)	(75.385)	(15.172)
Aumento na reserva de capital	-	-	2.818	-	-	2.818
Diferenças de câmbio	-	140	(3.321)	(5)	-	(3.186)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	(8.406)	(9.957)	3.386	84	15.972	1.079
Em 31 de dezembro de 2008	(30.949)	4.454	24.815	-	(9.404)	(11.084)
(Débito)/crédito no resultado	(14.541)	(26.390)	1.290	-	61.092	21.451
Diferenças de câmbio	-	5	3.098	-	-	3.103
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	7.891	(1.135)	(6.327)	-	2.397	2.826
Em 31 de dezembro de 2009	(37.599)	(23.066)	22.876	-	54.085	16.296

Alguns impostos diferidos ativos e passivos foram compensados pelo Grupo. Nas Demonstrações Financeiras Consolidadas um imposto diferido ativo não pode ser compensado com um passivo fiscal diferido de uma outra empresa do Grupo, não existe um dispositivo legal que permita compensar ativos e passivos de impostos entre empresas do mesmo Grupo. Após compensação, os saldos de impostos diferidos são apresentados no balanço como se segue:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Impostos diferidos passivos	(16.140)	(15.632)	(28.102)	(36.532)
Impostos diferidos ativos	25.499	10.889	44.398	25.448
Total	9.359	(4.743)	16.296	(11.084)

Na data do balanço, o Grupo possui prejuízos fiscais não utilizados de US\$ 23,664 (R\$ 41,203) (2008: US\$ 9,564 (R\$ 22,351)) disponíveis para compensação contra lucros fiscais futuros. Nenhum imposto diferido ativo foi reconhecido referente a US\$ 8,046 (R\$ 14,009) (2008: US\$ 3,252 (R\$ 7,599)) devido à inexistência de previsão de lucros fiscais futuros.

O imposto diferido resultante do imobilizado, estoque e despesas antecipadas das empresas brasileiras com moeda funcional dólar norte-americano, é calculado com base na diferença entre os saldos históricos em dólar norte-americano dessas contas e os registrados nas contas em reais convertidos pela taxa corrente.

O imposto diferido originado dos ganhos de câmbio dos empréstimos em dólar norte-americano e em real atrelados ao dólar norte-americano que são tributáveis na liquidação dos empréstimos e não no período no qual estes ganhos são originados.

17. PROVISÕES PARA CONTINGÊNCIAS

	US\$	R\$
Em 1º de janeiro de 2008	12.484	22.113
Provisão adicional (reversão) durante o ano	(1.905)	(4.452)
Diferença de câmbio	(2.124)	(4.964)
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	7.062
Em 31 de dezembro de 2008	8.455	19.759
Provisão adicional (reversão) durante o ano	(1.654)	(2.879)
Diferença de câmbio	3.030	5.275
Ajuste na conversão de moeda estrangeira para o real	-	(5.037)
Em 31 de dezembro de 2009	9.831	17.118

As aberturas das provisões por natureza são demonstradas a seguir:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Processos cíveis	781	2.369	1.360	5.537
Processos fiscais	921	1.291	1.604	3.016
Processos trabalhistas	8.129	4.795	14.154	11.206
Total	9.831	8.455	17.118	19.759

No curso normal das operações no Brasil, o Grupo continua exposto a reivindicações legais locais. A política do Grupo é de contestar rigorosamente tais reivindicações, muitas das quais não possuem embasamento, e gerenciá-las por meio de seus assessores legais. A Administração, consubstanciada na opinião de seus assessores legais, entende que os encaminhamentos e providências legais cabíveis tomados em cada situação são suficientes para preservar o Patrimônio Líquido do Grupo, não existindo necessidade de reconhecer provisões adicionais às contabilizadas em 31 de Dezembro de 2009.

Os principais processos classificados como prováveis e possíveis estão descritos a seguir:

- Cíveis / Ambientais: Indenização de danos decorrentes de acidentes com embarcações. Estes processos são relacionados a causas ambientais e indenizações de acidentes de trabalho.
- Trabalhistas: Ações que pleiteiam o pagamento de diferenças salariais, horas extras e adicionais de trabalho.
- Fiscal: Tributos exigidos pela legislação brasileira que o Grupo considera inapropriados e litígios contra o Governo.

Adicionalmente aos processos que o Grupo reconhece a provisão para contingências, existem outros processos fiscais, cíveis e trabalhistas envolvendo o montante de US\$ 60,355 (R\$ 105,089) (2008: US\$ 33,074 (R\$ 77,293)), cujas probabilidades de perda foram estimadas pelos assessores legais como possíveis. Do montante de US\$ 60,335 classificados como possíveis, US\$ 10,667 referem-se a cerca de 130 reclamações trabalhistas, que foram apresentadas contra o Terminal Portuário em 2009; o montante de US\$ 11,292 é relacionado à variação do câmbio. A principal causa das alegações foi a compensação adicional para o alto risco das operações no porto durante a fase de construção para sua expansão. O Tribunal Superior do Trabalho (TST) julgou o objeto e declarou a inaplicabilidade para os trabalhadores dos terminais privados. Os consultores jurídicos do Grupo vão continuar a monitorar os avanços nos processos com o TST, a fim de promover uma decisão judicial favorável ao Terminal Portuário.

18. ARRENDAMENTO MERCANTIL FINANCEIRO

	Pagamentos mínimos de <i>leasing</i>		Valor presente dos pagamentos mínimos de <i>leasing</i>	
	2009 US\$	2008 US\$	2009 US\$	2008 US\$
Valores devidos de <i>leasing</i> financeiro				
No primeiro ano	5.263	1.616	3.902	1.116
Do segundo ao quinto ano (inclusive)	9.950	4.025	8.653	3.139
Total	15.213	5.641	12.555	4.255
Menos os débitos financeiros futuros (juros)	(2.658)	(1.386)		
Valor presente das obrigações de <i>leasing</i>	12.555	4.255		

	Pagamentos mínimos de <i>leasing</i>		Valor presente dos pagamentos mínimos de <i>leasing</i>	
	2009 R\$	2008 R\$	2009 R\$	2008 R\$
Valores devidos de <i>leasing</i> financeiro				
No primeiro ano	9.164	3.776	6.793	2.609
Do segundo ao quinto ano (inclusive)	17.324	9.408	15.067	7.336
Total	26.488	13.184	21.860	9.945
Menos os débitos financeiros futuros (juros)	(4.628)	(3.239)		
Valor presente das obrigações de <i>leasing</i>	21.860	9.945		

Conforme a política de *leasing* do Grupo, algumas instalações e equipamentos estão sujeitos a arrendamento mercantil financeiro. O prazo médio de arrendamento mercantil é de quatro anos.

Para o exercício findo em 31 de dezembro de 2009, a taxa média efetiva de arrendamentos foi de 15,21% a.a. (2008: 15,25%). As taxas de juros são determinadas na data de assinatura do contrato.

Todos os arrendamentos mercantis financeiros incluem um valor fixo de quitação e encargos financeiros variáveis atrelados à taxa de juros brasileira. As taxas de juros variam de 10,05% a 20,39% a.a.

Os valores de arrendamento mercantil financeiro são determinados em real.

O valor justo das obrigações de *leasing* do Grupo é próximo ao valor contábil.

As obrigações de *leasing* financeiro do Grupo são garantidas pelos direitos do arrendador sobre os bens arrendados.

19. FORNECEDORES E OUTRAS CONTAS A PAGAR

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Fornecedores	61.756	44.334	107.530	103.609
Outras taxas	11.847	9.834	20.628	22.980
Pagamentos baseados em ações	10.591	1.167	18.441	2.728
Provisões e outras contas a pagar	5.733	7.387	9.982	17.262
Total	89.927	62.722	156.581	146.579

O Grupo possui uma política de gerenciamento de risco financeiro para assegurar que contas a pagar sejam liquidadas dentro do prazo.

Contratos de Construção	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Contratos em vigência nas datas de fechamento do balanço:				
Custos de contratos incorridos, mais lucros reconhecidos, menos perdas reconhecidas até a presente data.	22.807	40.928	39.712	95.649
Menos serviços a faturar	(35.207)	(42.882)	(61.302)	(100.215)
Passivo líquido incluso em fornecedores	(12.400)	(1.954)	(21.590)	(4.566)

20. PAGAMENTOS BASEADOS EM AÇÕES LIQUIDADAS EM CAIXA

Em 9 de abril de 2007, o Conselho de Administração da Wilson Sons Limited aprovou um Plano de Opções de Ações (Pagamentos baseados em ações ou Plano de Incentivo de Longo Prazo) para os funcionários elegíveis selecionados pelo Conselho de Administração para os próximos cinco anos. As opções irão proporcionar pagamentos em caixa, ao serem exercidas, baseadas no número de opções multiplicado pelo crescimento do preço do Certificado de Depósito de Valores Mobiliários da Wilson Sons Limited, entre o valor base e o valor na data de exercício das opções. O plano é regido pela lei de Bermuda.

A movimentação da provisão referente ao plano é demonstrada a seguir:

	US\$	R\$
Passivo em 1º de janeiro de 2008	2.598	4.602
Resultado do exercício	(1.431)	(3.344)
Diferenças de câmbio	-	1.470
Passivo em 31 de dezembro de 2008	1.167	2.728
Resultado do exercício	9.424	16.409
Diferenças de câmbio	-	(696)
Passivo em 31 de dezembro de 2009	10.591	18.441

A responsabilidade acima é incluída em "fornecedores e outras contas a pagar", apresentadas na Nota 19.

	2009
	Número de opções de ações
Saldo em aberto no início do exercício	3.892.760
Concedido durante o exercício	20.000
Saldo em aberto no final do exercício	3.912.760

O valor justo reconhecido no passivo pelo montante de US\$ 10,591 (R\$ 18,441) (2008: US\$ 1,167 (R\$ 2,728)) foi determinado utilizando-se o modelo binomial, baseado nas seguintes premissas descritas a seguir:

	2009	2008
Preço de fechamento da ação (em reais)	R\$21.48	R\$10.95
Volatilidade esperada	34%	30%
Expectativa de vida	10 years	10 years
Taxa livre de risco	9.49%	11.23%
Rendimento esperado dos dividendos	2.2 %	3.40%

A volatilidade esperada foi determinada pelo cálculo da volatilidade histórica do preço da ação do Grupo. A expectativa de vida utilizada no modelo foi ajustada com base na melhor estimativa da Administração para o exercício das restrições e considerações comportamentais.

21. PATRIMÔNIO LÍQUIDO

CAPITAL SOCIAL

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
71.144.000 de ações ordinárias emitidas e integralizadas	9.905	9.905	17.247	23.148

DIVIDENDOS

De acordo com o Estatuto da Companhia, um montante de pelo menos 25% do lucro líquido ajustado do ano corrente deve ser declarado pelo Conselho de Administração como dividendos a serem pagos aos acionistas antes da próxima Assembleia Geral Ordinária, sendo que estes dividendos serão obrigatórios, a menos que o Conselho da Administração considere que o pagamento de tais dividendos não seria de interesse da Companhia. Os dividendos finais estão sujeitos a aprovação dos acionistas na Assembleia Geral Ordinária.

Valores reconhecidos e distribuídos aos acionistas da Controladora no exercício:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Dividendo final para o exercício findo em 31 de dezembro de 2009.	16.007	16.007	27.871	37.408
Total	16.007	16.007	27.871	37.408

Na reunião do Conselho realizada em 4 de maio de 2009, o Conselho de Administração declarou a distribuição de dividendos em um valor de US\$ 0,225 centavos por ação (R\$ 0,392 centavos por ação) no valor total de US\$ 16,007 (R\$ 27,871) aos acionistas registrados em 4 de maio de 2009 e o pagamento dos dividendos em 12 de maio de 2009.

LUCRO POR AÇÃO

O cálculo do lucro básico diluído por ação é baseado nos seguintes dados:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Lucro líquido do período atribuído a acionistas da controladora	88.531	46.855	154.148	109.500
Número de ações	71.144.000	71.144.000	71.144.000	71.144.000
Lucro por ação (em centavos)	124,4	65,9	216,7	153,9

RESERVA LEGAL

O montante equivalente a 5% do lucro líquido anual da Companhia é destinado e classificado em conta específica denominada Reserva Legal, até que a mesma conta acumule o montante igual a 20% do capital integralizado da companhia.

RESERVA PARA AJUSTES ACUMULADOS DE TRADUÇÃO

A reserva para ajustes acumulados de tradução é oriunda dos impactos das diferentes taxas de conversão sobre as operações das empresas com moeda real funcional com exceção dos dólares funcionais.

22. SUBSIDIÁRIAS

Detalhes das Companhias subsidiárias em 31 de dezembro de 2009 e 2008 são demonstrados a seguir:

	Local de incorporação e operação	Proporção de participação acionária	Método utilizado para contabilizar o investimento
Companhia controladora			
Wilson Sons de Administração e Comércio Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Vis Limited	Guernsey	100%	Consolidação
Rebocagem			
Saveiros Camuyrano Serviços Marítimos S.A.	Brasil	100%	Consolidação
Sobrare-Servemar Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Wilson Sons Apoio Marítimo Ltda	Brasil	100%	Consolidação
Wilson Sons Operações Marítimas Especiais Ltda	Brasil	100%	Consolidação
Transamérica Visas Serviços de Despachos Ltda	Brasil	100%	Consolidação
Offshore			
Wilson Sons Offshore S.A	Brasil	100%	Consolidação
Estaleiro			
Wilson, Sons S.A., Comércio, Indústria, e Agência de Navegação Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Wilson Sons Estaleiro	Brasil	100%	Consolidação
Agenciamento de marítimo			
Wilson Sons Agência Marítima Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Wilson Sons Navegação Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Estiva			
Wilport Operadores Portuários Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Logística			
Wilson, Sons Logística Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Serviços de transporte			
Wilson, Sons Terminais de Cargas Ltda.	Brasil	100%	Consolidação

	Local de incorporação e operação	Proporção de participação acionária	Método utilizado para contabilizar o investimento
Armazém alfandegário			
EADI Santo André Terminal de Carga Ltda.	Brasil	100%	Consolidação
Terminal portuário			
Tecon Rio Grande S.A.	Brasil	100%	Consolidação
Tecon Salvador S.A.	Brasil	100%	Consolidação
Operador portuário			
Brasco Logística Offshore Ltda.	Brasil	75%	Consolidação
Wilson Sons Operadores Portuários Ltda	Brasil	100%	Consolidação

O Grupo também possui 100% de participação em um fundo de investimentos exclusivos brasileiro: Fundo de Investimento Renda Fixa Crédito Privado Hydrus, em Cotas de Fundos de Investimentos. Esse fundo é administrado pelo Banco Itaú e suas políticas e objetivos são determinados pela Tesouraria do Grupo (Nota 14).

Em 31 de outubro de 2008, o Grupo decidiu reorganizar sua estrutura de participações, resultando na cisão da Saveiros Camuyranos Serviços Marítimos S.A., subsidiária da Wilsons Sons Limited, transferindo seus ativos e passivos para a Wilson Sons Offshore S.A., também subsidiária da Wilson Sons Limited. Esta cisão não afeta nenhum direito dos acionistas ou os direitos de portadores de Certificados de Depósitos de Valores Mobiliários (BDR's) da Wilson Sons Limited.

23. EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS (JOINT VENTURES)

Os seguintes valores estão incluídos nas Demonstrações Financeiras do Grupo como resultado da consolidação proporcional dos empreendimentos em conjunto:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Ativos circulantes	3.639	3.457	6.336	8.079
Ativos não circulantes	2.297	1.438	4.000	3.361
Passivos circulantes	(4.744)	(3.377)	(8.260)	(7.892)
Passivos não circulantes	(21)	(54)	(37)	(126)

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Receitas	15.963	18.831	27.795	44.008
Despesas	(14.748)	(10.102)	(25.679)	(23.608)

O Grupo tem as seguintes participações significativas em empreendimentos conjuntos:

	Local de incorporação e operação	Proporção de participação acionária	Método utilizado para contabilizar o investimento
Rebocagem			
Consórcio de Rebocadores Barra de Coqueiros	Brasil	50%	Consolidação
Consórcio de Rebocadores Baía de São Marcos	Brasil	50%	Proporcional
Transportador comum sem navios			
Allink Transportes Internacionais Ltda.	Brasil	50%	

Em 6 de Novembro de 2009, o Grupo vendeu a participação de 33,3% na Joint Venture Dragaport Engenharia Ltda. à empresa Serveng Civilsan S.A. Exceto por esta, as outras participações em *joint ventures* acima são as mesmas de 31 de dezembro de 2008.

24. LEASING OPERACIONAL

O Grupo como arrendatário:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Pagamentos mínimos de <i>leasings</i> operacionais reconhecidos no resultado do exercício	12.440	12.058	21.661	28.180

Em 31 de dezembro de 2009, o valor mínimo devido pelo Grupo para pagamentos mínimos futuros de contratos de *leasing* operacional canceláveis era de US\$ 8,390 (R\$ 14,608) (2008: US\$ 6,638 (R\$ 15,513)).

Os compromissos de *leasing* para terrenos e construções têm prazo de cinco anos; estes representam as obrigações contratuais mínimas do aluguel entre Tecon Rio Grande e a autoridade portuária de Rio Grande, e entre Tecon Salvador e a autoridade portuária de Salvador. A concessão do Tecon Rio Grande expira em 2022 e a do Tecon Salvador em 2025. Os pagamentos garantidos do Tecon Rio Grande consistem em dois elementos: um aluguel fixo mais uma taxa por 1.000 contêineres movimentados com base na previsão de volume feita pelo consórcio. O valor demonstrado nas contas é baseado na previsão de volume mínimo. É esperado um aumento dos volumes para os próximos anos. Se o volume de contêineres movimentados através do terminal ultrapassar os volumes previstos em qualquer ano, pagamentos adicionais serão exigidos.

O pagamento garantido do Tecon Salvador consiste em três elementos: um aluguel fixo, uma taxa por contêiner movimentado com base em volumes mínimos previstos e uma taxa por tonelada de carga (não armazenada em contêineres) movimentada com base em volumes previstos mínimos.

Na data do balanço, o Grupo tinha compromissos em aberto para pagamentos mínimos futuros de *leasing* operacional não canceláveis com os seguintes vencimentos:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
No primeiro ano	1.453	1.456	2.530	3.403
Do segundo ao quinto ano (inclusive)	13.557	15.049	23.605	35.170
Total	15.010	16.505	26.135	38.573

Os pagamentos de *leasing* não canceláveis representam pagamentos de aluguel realizados pelo Grupo pelo armazém alfandegado utilizado pela EADI Santo André.

Em novembro de 2008, o Grupo renovou os direitos de concessão do EADI Santo André por mais 10 anos. Esta operação fez com que a gerência do Grupo viesse a renovar os contratos de aluguéis do armazém alfandegado utilizado pela EADI Santo André para o mesmo período. O período de *leasing* não vencido em 31 de dezembro de 2009 é de 10 anos e quatro meses. Esses pagamentos de aluguel são corrigidos pelo índice geral de preço que mede a inflação no País.

25. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E RISCO DE CRÉDITO

a) Gerenciamento do risco de capital

O Grupo gerencia seu capital com o intuito de garantir que suas empresas continuem operando de forma a proporcionar o máximo de retorno aos seus acionistas por meio da otimização de sua estrutura de capital. A estrutura de capital do Grupo consiste em captação de recursos por meio de novos empréstimos e financiamentos (Nota 15), caixa e equivalentes de caixa, investimentos de curto prazo, pagamentos de dividendos, reservas e lucros acumulados (Nota 21).

b) Categorias dos instrumentos financeiros

	Valor de mercado		Valor contábil	
	2009 US\$	2008 US\$	2009 US\$	2008 US\$
Ativos financeiros:				
Caixa e equivalentes de caixa	178.136	180.022	178.136	180.022
Investimentos de curto prazo	11.116	-	11.116	-
Contas a receber de clientes e outros créditos	105.499	78.751	105.499	78.751
Total	294.751	258.773	294.751	258.773
Passivos financeiros:				
Empréstimos e financiamentos	256.039	194.148	255.417	185.217
Arrendamento mercantil financeiro	12.555	4.255	12.555	4.255
Contas a pagar	89.927	62.722	89.927	62.722
Total	358.521	261.125	357.899	252.194

	Valor de mercado		Valor contábil	
	2009 R\$	2008 R\$	2009 R\$	2008 R\$
Ativos financeiros:				
Caixa e equivalentes de caixa	310.170	420.711	310.170	420.711
Investimentos de curto prazo	19.355	-	19.355	-
Contas a receber de clientes e outros créditos	183.695	184.041	183.695	184.041
Total	513.220	604.752	513.220	604.752
Passivos financeiros:				
Empréstimos e financiamentos	445.815	453.724	444.732	432.852
Arrendamento mercantil financeiro	21.860	9.945	21.860	9.945
Contas a pagar	156.581	146.579	156.581	146.579
Total	624.256	610.248	623.173	589.376

c) Objetivos do Gerenciamento Financeiro de Risco

O Departamento de Operações Estruturadas do Grupo monitora e gerencia os riscos financeiros relacionados às operações e coordena o acesso ao mercado financeiro nacional e internacional. Estes riscos incluem risco de mercado (moeda corrente e variação da taxa de juros), risco de crédito e risco de liquidez. O objetivo primário é manter um mínimo de exposição a esses riscos utilizando instrumentos financeiros não derivativos e avaliando e controlando os riscos de crédito e liquidez.

d) Gerenciamento do risco de câmbio

O Grupo realiza certas transações em moeda estrangeira (real). Por conta disso, há exposição às flutuações das taxas cambiais. A exposição à variação cambial é gerenciada conforme políticas parametrizadas e aprovadas utilizando contratos a termo de variação cambial.

O Grupo pode ter contratos de derivativos, tais como *forward* e *swaps*, para mitigar riscos sobre flutuações de taxa cambial. Em 31 de dezembro de 2009 e 31 de dezembro de 2008, o Grupo não possuía contratos de *forward* e *swaps*.

A movimentação desses ativos e passivos monetários está demonstrada a seguir:

	Ativo		Passivo	
	2009 US\$	2008 US\$	2009 US\$	2008 US\$
Transações em reais	327.593	297.671	129.292	92.961

	Ativo		Passivo	
	2009 R\$	2008 R\$	2009 R\$	2008 R\$
Transações em reais	570.405	695.657	225.123	217.250

Análise de sensibilidade de Moeda Estrangeira

Exchange rates		
Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
1,8100	2,265	2,7150

Operação	Taxa	Montante em USD	Resultado	Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
Total ativos	Real	327.593	Efeito do câmbio	(12.452)	(75.480)	(117.499)
Total passivos	Real	129.292	Efeito do câmbio	4.915	29.790	46.374
			Resultado líquido	(7.537)	(45.690)	(71.125)

e) Gerenciamento do risco da taxa de juros

O Grupo está exposto ao risco da taxa de juros, já que as empresas do Grupo captam e aplicam a taxas de juros fixas e flutuantes. Os financiamentos captados com o BNDES para construção de embarcações ocorrem com juros pré-fixados. Visto que essas taxas são consideradas baixas, o Grupo entende que dificilmente há risco de mercado impactando parte da dívida. Para os financiamentos da operação portuária, a estratégia do Grupo para o gerenciamento da taxa de juros tem sido manter um portfólio balanceado de taxas fixas e flutuantes, com objetivo de otimizar a relação entre custo e volatilidade. A estratégia de gerenciamento do risco da taxa de juros do Grupo pode-se utilizar de instrumentos financeiros derivativos para reduzir o custo atribuível à volatilidade da taxa de juros. Em 31 de dezembro de 2009 e 31 de dezembro de 2008, a Companhia não possuía contratos de *swaps* de taxas de juros.

O Grupo mantém parte de suas disponibilidades atrelada ao "DI" (taxa de juros interbancária brasileira) e parte atrelada ao dólar norte-americano.

Análise de sensibilidade para a taxa de juros

A seguinte tabela de sensibilidade diz respeito a uma variação eventual de receitas ou despesas associadas às operações e cenários estimados, sem considerar seus valores de mercado.

Libor		
Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
0,87%	1,09%	1,31%

Operação	Taxa	Montante em USD	Resultado	Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
IFC	Libor	9.467	Juros financiamento	(11)	(23)	(36)
Investimentos	Libor	77.191	Resultado financeiro	516	692	868
			Resultado líquido	505	669	832

Taxa de Juros		
Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
10,39%	12,99%	15,59%

Operação	Taxa	Montante em USD	Resultado	Cenário provável	Cenário possível (25%)	Cenário remoto (50%)
Investimentos	CDI	102.440	Resultado financeiro	1.692	4.081	6.470
			Resultado líquido	1.692	4.081	6.470

O efeito líquido foi obtido supondo taxas em um cenário de 12 meses, iniciando em 1º de janeiro de 2010, e todas as outras variáveis constantes.

Os outros financiamentos possuem uma taxa de juros fixa e representam 95,5% do total de financiamentos.

A taxa de risco dos investimentos é de 42,97% Libor e de 57,03% CDI.

f) Gerenciamento do risco de liquidez

O Grupo gerencia o risco de liquidez mantendo reservas adequadas, facilidades bancárias e reservas de empréstimos, monitorando continuamente o fluxo de caixa previsto e real e adequando os perfis de maturidade dos ativos e passivos financeiros.

g) Risco de crédito

O risco de crédito do Grupo pode ser atribuído principalmente aos seus saldos de caixa e equivalentes de caixa, investimentos de curto prazo e contas a receber de clientes. Os valores apresentados como contas a receber no balanço são apresentados líquidos de provisão para devedores duvidosos. A valorização da provisão para perda é estabelecida quando há evento de perda identificado, que, com base na experiência do passado, é evidência da redução na possibilidade de recuperação dos fluxos de caixa.

A política de vendas do Grupo se subordina às normas de crédito fixadas por sua Administração, que procuram minimizar as eventuais perdas decorrentes de inadimplência.

h) Derivativos

O Grupo pode ter contratos de derivativos, tais como *forward* e *swaps* para mitigar riscos sobre flutuações de taxa cambial. Em 31 de dezembro de 2009 e 31 de dezembro de 2008, o Grupo não possuía tais contratos.

i) Valor justo dos instrumentos financeiros

Os instrumentos financeiros do Grupo encontram-se registrados em contas patrimoniais em 31 de dezembro de 2009 e 31 de dezembro de 2008 por valores compatíveis com os praticados pelo valor justo nessas datas. A administração desses instrumentos é efetuada por meio de estratégias operacionais que visam à obtenção de liquidez, rentabilidade e segurança. A política de controle consiste em acompanhamento permanente das taxas contratadas *versus* as vigentes no mercado e verifica, em consequência, se o ajuste de mercado de suas aplicações financeiras está sendo corretamente efetuado pelas instituições administradoras de seus recursos.

O Grupo não aplica em derivativos ou quaisquer outros ativos de risco em caráter especulativo. Os valores de realização estimados de ativos e passivos financeiros da Companhia foram determinados por meio de informações disponíveis no mercado e metodologias apropriadas de avaliações. Entretanto, considerável julgamento foi requerido na interpretação dos saldos de mercado para produzir a estimativa do valor justo mais adequada.

j) Critérios, premissas e limitações utilizados no cálculo dos valores de mercado

Caixa e equivalentes de caixa

Os saldos em contas correntes mantidas em bancos têm seus valores de mercado correspondentes aos saldos contábeis.

Investimentos de curto prazo

O valor justo dos investimentos de curto prazo foi calculado com base nas cotações de mercado.

Contas a receber e outros recebíveis/Fornecedores e outros contas a pagar

A Administração do Grupo considera que o saldo contábil das contas a receber de clientes e outros recebíveis e dos fornecedores e outras contas a pagar está próximo ao seu valor justo.

Empréstimos e financiamentos

O valor justo dos financiamentos foram calculados com base no seu valor presente apurado pelos fluxos de caixa futuro e utilizando-se de taxas de juros aplicáveis a instrumentos de natureza, prazos e riscos similares, ou com base nas cotações de mercado desses títulos.

O valor justo para o financiamento BNDES é idêntico aos saldos contábeis, uma vez que não existem instrumentos similares com datas de vencimento e taxas de juros comparáveis.

Para o financiamento com o IFC, o valor justo foi obtido tendo com base a taxa do último financiamento obtido mais a taxa da *Libor*.

26. TRANSAÇÕES DE PARTES RELACIONADAS

As transações entre a Companhia e suas subsidiárias que são partes relacionadas foram eliminadas na consolidação e não são divulgadas nesta Nota. As transações entre o Grupo e suas associadas controladas em conjunto e outros investimentos estão divulgadas a seguir:

	Ativo circulante	Ativo não circulante	Passivo circulante	Passivo não circulante	Receitas	Despesas
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Associadas:						
1. Gouvêa Vieira Advogados	-	-	-	-	-	103
2. CMMR Intermediação Comercial Ltda.	-	-	-	-	-	343
Joint ventures:						
3. Allink Transportes Internacionais Ltda.	3	-	-	-	618	-
4. Consórcio de Rebocadores Barra de Coqueiros	13	121	-	-	257	5
5. Consórcio de Rebocadores Baía de São Marcos	13	2.070	92	-	3.116	6
6. Dragaport Engenharia Ltda.	-	-	-	-	344	-
Outras:						
7. Patrick Hamilton Hill	-	2.642	-	-	273	-
Em 31 de dezembro de 2009	29	4.833	92	-	4.608	457
Em 31 de dezembro de 2008	110	1.361	1.138	10.573	2.829	937

	Ativo circulante	Ativo não circulante	Passivo circulante	Passivo não circulante	Receitas	Despesas
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Associadas:						
1. Gouvêa Vieira Advogados	-	-	-	-	-	179
2. CMMR Intermediação Comercial Ltda.	-	-	-	-	-	597
Joint ventures:						
3. Allink Transportes Internacionais Ltda.	5	-	-	-	1.076	-
4. Consórcio de Rebocadores Barra de Coqueiros	23	211	-	-	447	9
5. Consórcio de Rebocadores Baía de São Marcos	23	3.604	160	-	5.426	10
6. Dragaport Engenharia Ltda.	-	-	-	-	599	-
Outras:						
7. Patrick Hamilton Hill	-	4.600	-	-	475	-
Em 31 de dezembro de 2009	51	8.415	160	-	8.023	795
Em 31 de dezembro de 2008	257	3.181	2.660	24.709	6.611	2.190

1. Dr. J. F. Gouvêa Vieira é sócio no Escritório de Advocacia Gouvêa Vieira. Os honorários foram pagos ao Escritório de Advocacia Gouvêa Vieira por seus serviços jurídicos prestados.
2. O Sr. C. M. Marote é acionista e Diretor da CMMR Intermediação Comercial Limitada. Os honorários foram pagos à CMMR Intermediação Comercial Limitada por seus serviços de consultoria prestados.
3. Allink Transportes Internacionais Limitada é controlada em 50% pelo Grupo e aluga escritórios do Grupo.
- 4-6. As transações com empreendimentos conjuntos foram divulgadas como resultado dos montantes proporcionais não eliminados na consolidação. A participação proporcional de cada empreendimento conjunto aparece descrita na Nota 23.

27. NOTAS REFERENTES AO RELATÓRIO DE FLUXO DE CAIXA

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Resultado antes dos impostos	121.088	85.592	210.837	200.028
Menos: Receitas financeiras	(34.343)	822	(59.798)	1.921
Menos: Ganho na alienação de investimentos	(97)	(4.191)	(169)	(9.794)
Mais: Despesas financeiras	9.555	14.210	16.637	33.209
Resultado operacional	96.203	96.433	167.507	225.364

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Ajustes para:				
Despesa de depreciação e amortização	32.065	26.256	55.832	61.360
Lucro da alienação de ativo imobilizado	(372)	(680)	(647)	(1.589)
Provisão para transações de pagamentos baseadas em ações liquidadas em caixa	9.424	(1.431)	16.409	(3.344)
Aumento/redução das provisões	1.376	(2.598)	2.396	(6.071)
Fluxos de caixa operacionais antes das movimentações no capital de giro	138.696	117.980	241.497	275.720
(Aumento)/redução de estoques	(11.285)	(2.023)	(19.649)	(4.728)
(Aumento)/redução de contas a receber	(22.295)	(6.109)	(38.820)	(14.277)
Aumento/(redução) de contas a pagar	14.847	(9.502)	25.851	(22.206)
Aumento de outros ativos de longo prazo	(2.454)	3.057	(4.273)	7.144
Receitas financeiras/(perdas)	14	-	24	-
Caixa gerado por operações	117.523	103.403	204.630	241.653
Impostos de Renda pagos	(38.377)	(33.215)	(66.822)	(77.624)
Juros pagos	(9.238)	(11.454)	(16.085)	(26.768)
Caixa líquido de atividades operacionais	69.908	58.734	121.723	137.261

28. REMUNERAÇÃO DO PESSOAL-CHAVE DA ADMINISTRAÇÃO

A remuneração da Administração (pessoal-chave da Administração do Grupo) é determinada a seguir em grupamentos de cada categoria:

	2009 US\$	2008 US\$	2009 R\$	2008 R\$
Benefícios de curto prazo de funcionários	6.716	6.391	13.389	11.744
Benefícios pós-admissão	1.537	1.760	3.065	3.234
	8.254	8.151	16.454	14.978

29. COBERTURA DE SEGUROS

As principais coberturas de seguros em vigor em 31 de dezembro de 2009 contratadas pela Sociedade e suas controladas são:

Tipo de Risco	Objeto	Cobertura US\$	Cobertura R\$
Administradores e diretores	Resp. civil de administradores	29	50
Cascos marítimos	Rebocadores	160	279
Cascos marítimos	Navios de apoio a plataforma	176	307
Cascos marítimos	RC Proteção e indenização (<i>shipowners</i>)	6.000.000	10.447.200
Cascos marítimos	Rebocadores e lanchas	38	66
RC Operador portuário	RC Operador Portuário (incluindo bens móveis e imóveis), Terminais (incluindo bens móveis e imóveis), operações logísticas	100.000	174.120
Propriedades (<i>Multiline</i>)	Prédios, máquinas, móveis e utensílios, mercadorias e matérias-primas	15	25
Total		6.100.418	10.622.047

30. APROVAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

As demonstrações financeiras foram aprovadas pela Diretoria e o Conselho de Administração em 22 de março de 2010.

Glossário

Fundo da Marinha Mercante (FMM) – Criado pela Lei nº 3.381/58, o Fundo é destinado a prover recursos para a renovação, ampliação e recuperação da frota mercante nacional, e para o desenvolvimento da indústria de construção, naval no País.

Lei da Modernização dos Portos – Lei nº 8.630, em vigor desde 1993. Determinou o fim do monopólio estatal de exploração dos portos no Brasil, criou a figura do operador portuário, passou a admitir a movimentação de cargas de terceiros em terminais privados, criou os Conselhos de Autoridade Portuária – CAPs e o Órgão Gestor de Mão-de-Obra – OGMO, alterando as relações trabalhistas no setor.

Navio feeder – são embarcações de pequeno porte utilizadas para distribuição de mercadorias. Frequentemente os navios *feeder* são auto-descarregadores, isto é, são equipados com gruas para poderem servir portos menos desenvolvidos.

Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU) – acordo voluntário pelo qual empresas de todo o mundo se comprometem em garantir o respeito aos dez princípios relativos a direitos humanos, condições de trabalho, meio ambiente e transparência.

Phantom stock options – é uma forma de remuneração diferida por meio da qual são concedidas unidades de participação (*units*) aos funcionários da Companhia mas sem qualquer transferência real de estoque, como no caso de ações. Após um período de carência, poderão ser mobilizadas e a apreciação incorrida no período será paga aos beneficiários.

PSV – *Platform supply vessels*, embarcações que prestam serviços de apoio marítimo a plataformas de exploração e produção de petróleo e gás.

TEU – *Twenty-foot equivalent unit*, padrão internacional para medida de contêineres, correspondente a um contêiner de 20 pés de comprimento.

Terminal de contêineres (Tecon) – terminal portuário, com cais equipado para atendimento de navios conteneiros, especializado na movimentação e armazenamento de contêineres.

Informações Corporativas

SEDE

Wilson Sons Limited
Clarendon House, 2 Church Street
Hamilton, HM11, Bermuda

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Rua Jardim Botânico, 518, 4º andar
Rio de Janeiro, RJ, Brasil
22461-000
Tel.: (0xx21) 2126-4122
Fax: (0xx21) 2126-4190
Email: ri@wilsonsons.com.br
www.wilsonsons.com/ri

EQUIPE

Felipe Gutterres

CFO das Operações no Brasil e Relações com Investidores

Michael Connell

Relações com Investidores

Eduardo Valença

Relações com Investidores

Guilherme Nahuz

Relações com Investidores

AUDITORES INDEPENDENTES

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU Auditores Independentes

MERCADOS DE NEGOCIAÇÃO DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa)

Código das ações: WSON11 (BDRs)

Bolsa de Valores de Luxemburgo (Bourse de Luxembourg)

Código das ações: BMG968101094

Créditos

COORDENAÇÃO INTERNA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Felipe Gutterres

Michael Connell

Eduardo Valença

Guilherme Nahuz

COMUNICAÇÃO & SUSTENTABILIDADE

Angela Giacobbe

Luiz Gustavo Ramos

PLANEJAMENTO, COORDENAÇÃO DE CONTEÚDO E TEXTO

Global RI

TRADUÇÃO

John E. Davies

Michael Connell

PROJETO GRÁFICO

The MediaGroup

FOTOGRAFIA

Acervo Wilson, Sons

Helio Vaisman

Felipe Dumont

Jonathan Dumphreys

Madalena Leles

Roberto Belonia

CAPA

Paulo Giovani Caseiro, da Wilson, Sons Terminais

Gerson Amorim, da Wilson, Sons Rebocadores

Marcelo Saldanha, da Wilson, Sons Agenciamento Marítimo

Wagner Paço Ishii, da Wilson, Sons Offshore

Rosimeire dos Santos, da Wilson, Sons Estaleiros

Igor Pereira da Cruz, da Wilson, Sons Logística

IMPRESSÃO

Park Communications Limited – London





Wilson, Sons

Wilson Sons Limited

Clarendon House, 2 Church Street
Hamilton, HM11, Bermuda

Relações com Investidores

Rua Jardim Botânico, 518 - 4º andar
Jardim Botânico - Rio de Janeiro (RJ)
www.wilsonsons.com/ri