



Wilson, Sons

PANORAMA 2014



Como parte de nossos esforços contínuos para reduzir o impacto ambiental da companhia, este relatório contém os principais destaques dos nossos negócios.

As demonstrações financeiras completas, bem como as notas explicativas referentes ao ano de 2014, podem ser acessadas no site de RI:

www.wilsonsons.com.br/ri

SUMÁRIO

1 A Wilson Sons

Mensagem da Administração	2
Perfil dos Negócios	5
Mercado de Atuação	5
Filosofia Empresarial e Ativos Intangíveis	10
Trajectoria	16
Abrangência Geográfica	18
Indicadores em Destaque	19

2 Realizações de 2014

Indicadores Econômicos	20
------------------------	----

3 Relações Sustentáveis

Profissionais do Grupo	26
Saúde, Meio Ambiente e Segurança (SMS)	29
Responsabilidade Social	32
Governança Corporativa	35
Estrutura de Gestão	36
Mercado de Capitais	39
Gestão de Riscos	39



A WILSON SONS

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

PRONTOS PARA CAPTURAR NOVAS OPORTUNIDADES

O desempenho operacional do Grupo em 2014 foi robusto, conforme refletido em nossos principais indicadores. Estes mesmos indicadores mostram o crescimento ano a ano dos nossos negócios, como no caso dos serviços de rebocagem, de terminais de contêineres e das embarcações de apoio offshore, ainda que os volumes dos terminais de contêineres no 4T14 tenham sido impactados pela desaceleração da economia brasileira e pelo enfraquecimento da demanda por exportação.

VOLUMES OPERADOS	2014	2013	% Variação
Terminais de Contêineres (contêineres movimentados em TEU '000)	975,1	937,5	4,0
Rebocagem (número de manobras portuárias realizadas)	58.543	53.869	8,7
Embarcações de Apoio Offshore (dias de operação em embarcações próprias)	6.683	5.369	24,5



Em setembro deste ano, expandimos nosso negócio com o início das operações de rebocagem no estado do Pará, com sete rebocadores alocados entre os portos de Belém, Vila do Conde e Trombetas. Este é um mercado novo e importante para nós, localizado em uma região que está crescendo rapidamente. Além disso, participamos das primeiras operações no porto de Açu no Rio de Janeiro durante o ano. Continuamos a investir na modernização e manutenção de nossa frota de rebocadores e em 2014 tivemos a entrega de cinco novos rebocadores com mais de 70 toneladas de capacidade de tração cada e também capacitados para combates a incêndio. Todos foram construídos nos estaleiros Wilson Sons, no Guarujá, no estado de São Paulo, e hoje nossa frota continua a ser a maior do Brasil, com 76 rebocadores que operam em todo o país.

O Estaleiro Guarujá II completou com sucesso seu primeiro ano de funcionamento e, além dos cinco rebocadores entregues à Wilson Sons, nossos estaleiros entregaram um novo PSV (Platform Support Vessel) para a nossa joint venture Wilson Sons Ultratug Offshore, além de terem realizado trabalhos de manutenção e reparo em nossa frota de rebocadores e embarcações de apoio offshore. Outro grande trabalho realizado para terceiros este ano foi o início da construção de um ROVSV (Remotely Operated Vehicle Support Vessel), que ainda está em curso e tem previsão para entrega no início de 2015. A Wilson Sons Ultratug Offshore teve um ano de sucesso com a melhoria na precificação e expansão da frota, o que gerou melhores resultados financeiros. Atualmente, a joint venture opera uma frota de 19 PSVs, tendo mais cinco embarcações em construção.

Em setembro de 2014, a Wilson Sons Logística inaugurou o armazém alfandegado EADI Suape em Pernambuco que, juntamente com o centro de logística de Suape, criou um valioso complexo de logística integrada no Nordeste do Brasil. Durante 2014, o Grupo continuou a desenvolver e expandir a base de apoio Brasco Caju, que foi adquirida em 2013 e tem previsão para conclusão das obras em 2015.

Continuamos confiantes na força e qualidade do nosso empresariado, mas a queda acentuada no preço do petróleo e o desfavorável ambiente econômico e político no Brasil trazem preocupações para 2015. O impacto total da queda nos preços do petróleo e a incerteza em torno da indústria de óleo e gás no Brasil ainda não estão claros. Apesar dessa incerteza, nossa carteira de encomendas do estaleiro permanece favorável, com seis embarcações de apoio offshore para terceiros em construção, incluindo dois Oil Spill Recovery Vessels (OSRV), a conclusão de mais um OSRV e de um Remotely Operated Vehicle Support Vessel (ROVSV), além de dois Platform Supply Vessel (PSVs) para a nossa joint venture offshore, a Wilson Sons Ultratug Participações S.A. A joint venture opera atualmente 19 PSVs, todos com contrato de longo prazo, sendo três com encerramento para 2015. Estamos otimistas de que essas três embarcações de bandeira brasileira não terão off-hire impactante. Além dos dois PSVs sendo construídos em nosso estaleiro, a Wilson Sons Ultratug Offshore também está construindo mais três PSVs em estaleiros internacionais, um com entrega no final de 2015 e os dois restantes no segundo semestre de 2016. A expansão da Brasco Caju está prevista para ser concluída até o final de 2015. Continuamos otimistas com as perspectivas de longo prazo para o negócio, embora o crescimento esperado das operações possa demorar mais tempo para se materializar do que o previsto inicialmente, visto que as companhias internacionais de petróleo revisaram os seus planos de investimentos futuros. A demanda por serviços de rebocagem permanece forte com volumes crescendo 10% nos dois primeiros meses de 2015 em comparação com 2014, enquanto os volumes dos terminais de contêineres continuam fracos. O real desvalorizou cerca de 22% em relação ao dólar desde o final do ano. Se a depreciação no real se mantiver por mais tempo, isso voltará a impactar negativamente nosso lucro líquido do ano.

Como sempre, continuamos otimistas com os prospectos de longo prazo da Companhia. No entanto, com o foco contínuo de aumentar a competitividade, seremos ainda mais diligentes na busca por maiores e melhores serviços a nossos clientes, priorizando a utilização de nossa capacidade instalada.

Em nome do seu Conselho de Administração e dos acionistas, nós gostaríamos de agradecer à administração e aos funcionários pelos seus esforços e trabalho árduo durante o ano.

JOSÉ FRANCISCO GOUVÊA VIEIRA
Presidente do Conselho de Administração

CÉZAR BAIÃO
CEO das operações no Brasil

PERFIL DOS NEGÓCIOS

Consolidada como uma das maiores operadoras de serviços portuários, marítimos e logísticos do Brasil, a Wilson Sons oferece soluções especializadas nas áreas de terminais portuários, rebocagem, embarcações de apoio às operações offshore, logística e agenciamento marítimo. Com mais de dois mil clientes ativos, sua carteira é composta por armadores, importadores e exportadores, empresas do setor de óleo e gás e de diversos setores da economia, como alimentício, farmacêutico, papel e celulose, siderúrgico e petroquímico, com os quais a companhia mantém uma parceria duradoura.

Constituída na forma de companhia de capital aberto, a Wilson Sons tem sede localizada em Bermudas. Desde 2007, seus títulos são negociados na BM&FBovespa, por meio de Brazilian Depositary Receipts (BDRs). É controlada pela Ocean Wilsons Holdings Limited, uma companhia de capital aberto, com ações negociadas na Bolsa de Valores de Londres há mais de cem anos.

MERCADOS DE ATUAÇÃO

Os negócios da Wilson Sons são divididos em dois grandes segmentos de atuação: o portuário & logístico e o de serviços marítimos. Por meio desses dois agrupamentos de atividades, a Companhia foca em seus dois grandes drivers de crescimento, que são o fluxo de comércio e a indústria de óleo e gás.



Ocean Wilsons Holdings Limited

58,25%



BM&FBovespa

41,75%



Bermudas

Brasil

PORTOS & LOGÍSTICA

MARÍTIMO



SEGMENTO PORTUÁRIO E LOGÍSTICO

É representado pela Wilson Sons Terminais e a Wilson Sons Logística. A primeira opera dois dos principais terminais de contêineres no Brasil, Tecon Rio Grande e Tecon Salvador, e a Brasco; empresa especializada em bases de apoio à indústria de óleo e gás. Já a Wilson Sons Logística inclui um centro logístico, em Itapevi (SP), um centro logístico em Suape (PE), e armazéns alfandegados, em Santo André (SP) e Suape (PE).

WILSON SONS TERMINAIS

TECON RIO GRANDE

Desde 1997, a Wilson Sons contribui para a criação de um novo panorama para esse segmento, operando o Tecon Rio Grande, primeiro terminal de contêineres privatizado no país. O Tecon Rio Grande está localizado em Rio Grande (RS), a 320 km da cidade de Porto Alegre, a capital do estado do Rio Grande do Sul. O terminal possui área total de 670.000 metros quadrados e 900 metros de cais contínuo, com calado de 42 pés (15 m) e capacidade de movimentação estimada em 1,35 milhão de TEU¹ por ano.

Os equipamentos são de última geração, entre eles: seis guindastes Post-Panamax STS (Ship-to-Shore) e 14 guindastes RTGs (Rubbertyre Gantry), além de 2.800 tomadas para contêineres refrigerados. O terminal opera através dos modais rodoviário, hidroviário e ferroviário. Durante o ano de 2014, o terminal movimentou 687.147 TEU.

TECON SALVADOR

Operado pela Wilson Sons desde 2000, ano de seu arrendamento, o terminal movimentou 287.970 TEU em 2014. Com a inauguração da expansão no final de 2012, o terminal possui atualmente 118 mil m² de área e um cais de 377 metros e 15 metros de calado e outro cais de 240 metros e calado de 12 metros. O Tecon Salvador também tem três guindastes Ship-to-Shore (STS) do tipo Super Post Panamax e outros três guindastes Ship-to-Shore (STS) Panamax, assim como oito RTGs, sendo seis totalmente elétricos.

O terminal oferece serviços como movimentação de contêineres, armazenagem de contêineres vazios, carregamento e descarregamento de contêineres, bem como cargas de projetos, tais como aqueles que têm tamanhos ou pesos especiais. Desde o início, a empresa tem feito investimentos constantes na aquisição de novos equipamentos e melhoria de infraestrutura, sistemas de informação e treinamento. Com esses investimentos efetuados, o terminal já é capaz de receber algumas das maiores embarcações de contêineres do mundo.

¹ Unidade de medida equivalente a um contêiner de 20 pés.

BRASCO

A Brasco, fundada em 1999, tem os maiores terminais portuários privados dedicados à indústria de petróleo e gás no Brasil. Suas duas unidades, localizadas em Niterói e no Rio de Janeiro estão estrategicamente posicionadas na Baía de Guanabara e têm capacidade para apoiar as atividades nas bacias de Campos e Santos. Além disso, a Brasco tem experiência e mão de obra qualificada para montar bases em todo o litoral brasileiro e na América do Sul, já tendo operado em São Luís (MA), Belém (PA), Salvador (BA), Fortaleza (CE) e Vitória (ES).

A atuação da Brasco abrange, principalmente, o armazenamento, movimentação e entrega de suprimentos para as plataformas marítimas. Isso inclui peças, equipamentos, lama, cimento e produtos químicos, além de insumos como alimentos e água. A base de apoio, por meio da Central de Recolhimento de Resíduos, também recebe, processa, separa e dá o destino correto aos resíduos que retornam das plataformas de óleo e gás.

Por meio da Brasco, a Wilson Sons concluiu, em julho de 2013, a aquisição da Briclog (Brasco-Caju), empresa que presta serviços portuários para a indústria de óleo e gás. O contrato de aquisição inclui o direito de arrendamento, por 30 anos, de um terminal privado localizado na Baía de Guanabara (RJ). Com essa e outras medidas, a Companhia busca um forte crescimento do negócio, impulsionado pela sinergia entre as operações existentes, posicionando a Brasco como a maior operadora logística independente do Brasil para o segmento offshore.

WILSON SONS LOGÍSTICA

A Wilson Sons Logística tem seu modelo de negócio baseado no desenvolvimento de soluções logísticas integradas para cada segmento de clientes. A empresa atua nas áreas de armazenagem alfandegada e operações gerais, gestão de estoque, soluções dedicadas (in-house), distribuição, gestão de transporte e soluções de comércio exterior.

A empresa administra o EADI Santo André, o maior porto seco em São Paulo, que opera totalmente integrado ao Centro Logístico Itapevi e às operações de transporte. O recém-inaugurado EADI Suape opera igualmente integrado ao Centro Logístico Suape e às operações de transporte.



SERVIÇO MARÍTIMO

Reúne a frota de rebocadores da Wilson Sons, o estaleiro e os serviços de agenciamento marítimo. Também faz parte dos serviços marítimos da companhia a Wilson Sons Ultratug Offshore, uma joint venture na qual a Wilson Sons possui 50% de participação, cujas embarcações oferecem apoio às plataformas de exploração e produção de óleo e gás.

WILSON SONS REBOCADORES

A Wilson Sons conta com a maior frota de rebocadores no Brasil, dos quais cerca de 84% são dotados de propulsão azimutal, o que permite maior capacidade de manobra, além de proporcionar maior segurança e agilidade às operações. Por essas razões, a Wilson Sons Rebocadores é líder de mercado no segmento de manobras portuárias e é ativa em serviços de rebocagem portuária e oceânica.

A empresa tem mais de 70 rebocadores e a construção de novos rebocadores é parte da estratégia de aumento e renovação da frota para atender à demanda impulsionada pelo crescimento da indústria de óleo e gás e pelo fluxo de comércio internacional. Além dos serviços de rebocagem, a empresa também oferece serviços especiais, incluindo salvatagem, combate a incêndio, rebocagem oceânica, o apoio à construção de plataformas e FPSOs (Floating Production, Storage and Offloading Vessels).

Em 2014, foram lançados cinco novos rebocadores (WS Phoenix, WS Antares, WS Bellatrix, WS Pegasus e WS Perseus) e outros quatro rebocadores têm lançamento previsto para 2015. O negócio de rebocagem conta com financiamento do Fundo da Marinha Mercante (FMM), concedido por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Banco do Brasil, com taxas de juros atrativas e longos prazos de amortização.

WILSON SONS ESTALEIROS

O complexo de estaleiros da Companhia hoje ocupa uma área total de 39 mil m² e tem capacidade para a construção ou manutenção simultânea de embarcações de pequeno e médio porte, principalmente para apoio offshore e portuário. Localizado no Guarujá (SP), o complexo está estrategicamente próximo das duas mais importantes bacias de petróleo do Brasil: Santos (SP) e Campos (RJ).

Com a conclusão das obras de expansão em abril de 2013, a capacidade de construção do estaleiro mais que dobrou, passando de 4.500 toneladas de aço processado ao ano para 10.000 toneladas. Dessa forma, os estaleiros têm intensificado a construção para terceiros e contam atualmente com uma carteira de encomendas de seis rebocadores para a Wilson Sons Rebocadores e seis Offshore Support Vessels (OSVs), sendo: um Remotely Operated Vehicle Support Vessel (ROVSV) para a Fugro Brasil, dois Oil Spill Recovery Vessels (OSRV) para a OceanPact e dois Platform Supply Vessel (PSVs) para a Wilson Sons Ultratug Offshore e o final da construção de um Oil Spill Recovery Vessel (OSRV) para SIEM Consub.

WILSON SONS ULTRATUG OFFSHORE

A joint venture Wilson Sons Ultratug Offshore (WSUT) tem uma das maiores e mais modernas frotas de embarcações de apoio offshore com bandeira brasileira. Essas embarcações da WSUT operam como apoio marítimo para as plataformas de exploração e produção de petróleo e gás. Sua principal atividade é apoiar logisticamente o fornecimento de equipamentos e outros produtos, como lama de perfuração, tubos, alimentos, cimento, resíduos e outros materiais entre plataformas offshore e bases de apoio.

Em abril de 2014 a empresa lançou o PSV (Platform Supply Vessel) Zarapito, resultando em um total de 19 embarcações próprias na frota. Atualmente, a Companhia possui contratos para a construção de cinco PSVs com entrega prevista para o final de 2016: dois, que já possuem contratos de operação e estão sendo construídos no Estaleiro Wilson Sons Guarujá, e três embarcações internacionais em um estaleiro de terceiros.

WILSON SONS AGÊNCIA

Origem dos negócios da Companhia, a Wilson Sons Agência iniciou suas atividades em 1837. É uma das maiores agências marítimas independentes do país, presente nos principais portos brasileiros, atuando diretamente em nome dos armadores na prestação de serviços de atendimento às embarcações e na representação comercial. Conta com representantes exclusivos na Europa e nos Estados Unidos, além de um escritório próprio em Xangai, na China.

A Agência opera na logística de equipamentos e documentação de embarque e também no atendimento operacional da escala de embarcações de frotas regulares (liner) e não regulares (tramp). Também possui expertise na preparação de toda documentação relativa ao transporte marítimo, gestão logística dos contêineres e controle de demurrage (tempo de devolução dos contêineres).



FILOSOFIA EMPRESARIAL E ATIVOS INTANGÍVEIS

MISSÃO, VISÃO, VALORES E ESTRATÉGIA

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.

VALORES

Zelamos pela segurança das pessoas, pela preservação do meio ambiente e pelas comunidades em que estamos presentes.

Temos relações duradouras e significativas com nossos clientes.

Temos sentimento de dono. Assumimos pessoalmente os resultados.

Agimos de forma ética.

Colocamos nossos colaboradores em primeiro lugar.



ESTRATÉGIA

Nossa estratégia inclui:

Continuar a consolidar nossa posição em todos os segmentos em que atuamos, maximizando economias de escala e eficiência, qualidade e a variedade de serviços que oferecemos aos clientes.

Realizar a capacidade dos nossos terminais portuários expandidos. A fim de atender à crescente demanda do comércio nacional e internacional, expandimos nossos dois terminais de contêineres desde o início das concessões. Ao maximizar a utilização dessa capacidade instalada, nos sentimos em posição de continuar a aumentar nossa produtividade e o serviço prestado aos nossos clientes com economias de escala. Vamos diligentemente prosseguir este objetivo. Ainda vamos avaliar novas concessões e o desenvolvimento de novos terminais em outros portos brasileiros e analisar esses investimentos potenciais à luz das nossas operações existentes, considerando sua capacidade de fornecer um forte retorno sobre o capital próprio.

Aumentar a capacidade dos nossos terminais de apoio de petróleo e gás (Brasco). Estamos completando o desenvolvimento de 500 metros de cais linear na base Brasco-Caju (Briclog) para atender a embarcações de apoio offshore com excelente acesso às bacias produtoras de petróleo de Campos e Santos. Quando concluída, esta capacidade expandida vai consolidar a posição da Brasco como uma das maiores bases operadoras de apoio offshore para a indústria brasileira de petróleo e gás. Estamos monitorando continuamente as operações offshore na costa brasileira para atender à demanda por esses serviços.

Reforçar a nossa posição como líder no fornecimento de serviços de rebocagem no mercado brasileiro. Temos a intenção de continuar a modernizar e expandir nossa frota de rebocadores a fim de prestar consistentemente serviços de alta qualidade aos nossos clientes e consolidar a nossa posição de liderança no mercado brasileiro de serviços de rebocagem. Analisamos regularmente nossa frota em implantação para otimizar a eficiência e buscar novos nichos do mercado em que possamos ser capazes de fornecer serviços adicionais. Consistente com nosso foco em operar em escala nacional, buscamos aumentar nossa presença geográfica dos serviços de rebocagem nos portos do Brasil onde atualmente não prestamos serviços.



Maximizar o potencial de nossas instalações de estaleiro expandidas e projetos futuros através da construção de um mix entre embarcações próprias e de terceiros, bem como o fornecimento de reparação, manutenção e serviços de docagem para atender à demanda de empresas nacionais e internacionais de petróleo e gás que operam no Brasil.

Solidificar os serviços das nossas embarcações de apoio offshore para plataformas de petróleo e gás natural. Utilizando nosso conhecimento e experiência, pretendemos continuar a consolidar nossas atividades através da entrega das embarcações contratadas e manter a nossa posição entre os principais fornecedores de serviços para a indústria de petróleo e gás no Brasil.

Explorar novas oportunidades e estratégias para proporcionar o melhor e mais completo conjunto de serviços aos nossos clientes. Estamos sempre à procura da prestação de serviços novos e inovadores para nossos clientes, além de antecipar suas necessidades. Pretendemos continuar a nossa estratégia com as companhias de navegação, a fim de fornecer um conjunto completo de serviços relacionados com o comércio local e internacional através de uma rede nacional. Também procuramos fazer esses serviços mais eficientes e eficazes em termos de custos, a fim de manter nossa forte base de clientes e fortalecer nosso relacionamento com eles.

Saúde, segurança e meio ambiente são prioridades fundamentais para a execução de nossa estratégia global de negócios éticos sustentáveis. Continuamos oferecendo programas para promover as melhores práticas de segurança em todo o Grupo, através da formação de nosso pessoal, e para a promoção de um ambiente e uma cultura orientada para a segurança.

Aumentar as economias de escala e produtividade, realização de potenciais sinergias e redução de custos em todos os nossos segmentos de negócio. Buscamos continuamente otimizar nossas operações, a produtividade e reduzir os custos através de sinergias e troca de know-how entre as nossas empresas e áreas administrativas. Somos e continuaremos a ser focados na integração de atividades similares, a fim de poupar nas áreas administrativas e de back office, especialmente em nossas filiais. Buscamos atingir economias de escala e reduzir os custos sempre que possível. Exigimos que os gestores das nossas diferentes divisões desenvolvam continuamente novas estratégias que possam melhorar e realizar saltos em nossas operações, além de explorar novas alternativas de negócios.



VANTAGENS COMPETITIVAS INTANGÍVEIS

A Wilson Sons consolidou diferenciais que a evidenciam no mercado e fortalecem seus negócios. Esses diferenciais colaboram para a criação de valor da Companhia.

FORÇA DA MARCA

A sólida imagem que a Wilson Sons desfruta no mercado contribui para o relacionamento próximo e duradouro com sua base de clientes. Estes reconhecem e confiam no know-how que a Companhia conquistou ao longo de seus mais de 175 anos de atuação.

CAPITAL HUMANO E INTELECTUAL

A equipe é comprometida com a qualidade de entrega dos serviços e está alinhada com os valores e princípios que norteiam a visão de futuro da Wilson Sons. O potencial pessoal e profissional de cada colaborador é maximizado pela gestão de pessoas, o que inclui investimentos em treinamento e ações para a troca contínua de experiências, com o propósito de manter o capital intelectual em permanente evolução.

SINERGIA DOS NEGÓCIOS

A complementaridade entre as unidades de negócio é uma das chaves para o seu crescimento sustentável. Prova disso é que 70% dos dez maiores clientes contratam serviços de três ou mais unidades de negócio da Companhia.

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

A diversificada gama de serviços da Companhia fortalece sua imagem como uma das maiores operadoras de serviços portuários, logísticos e marítimos do Brasil. O portfólio inclui soluções especializadas nas áreas de terminais portuários, rebocagem marítima, logística, agenciamento marítimo e apoio à indústria de óleo e gás por meio de embarcações de apoio offshore e construção naval.

LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA DOS ATIVOS

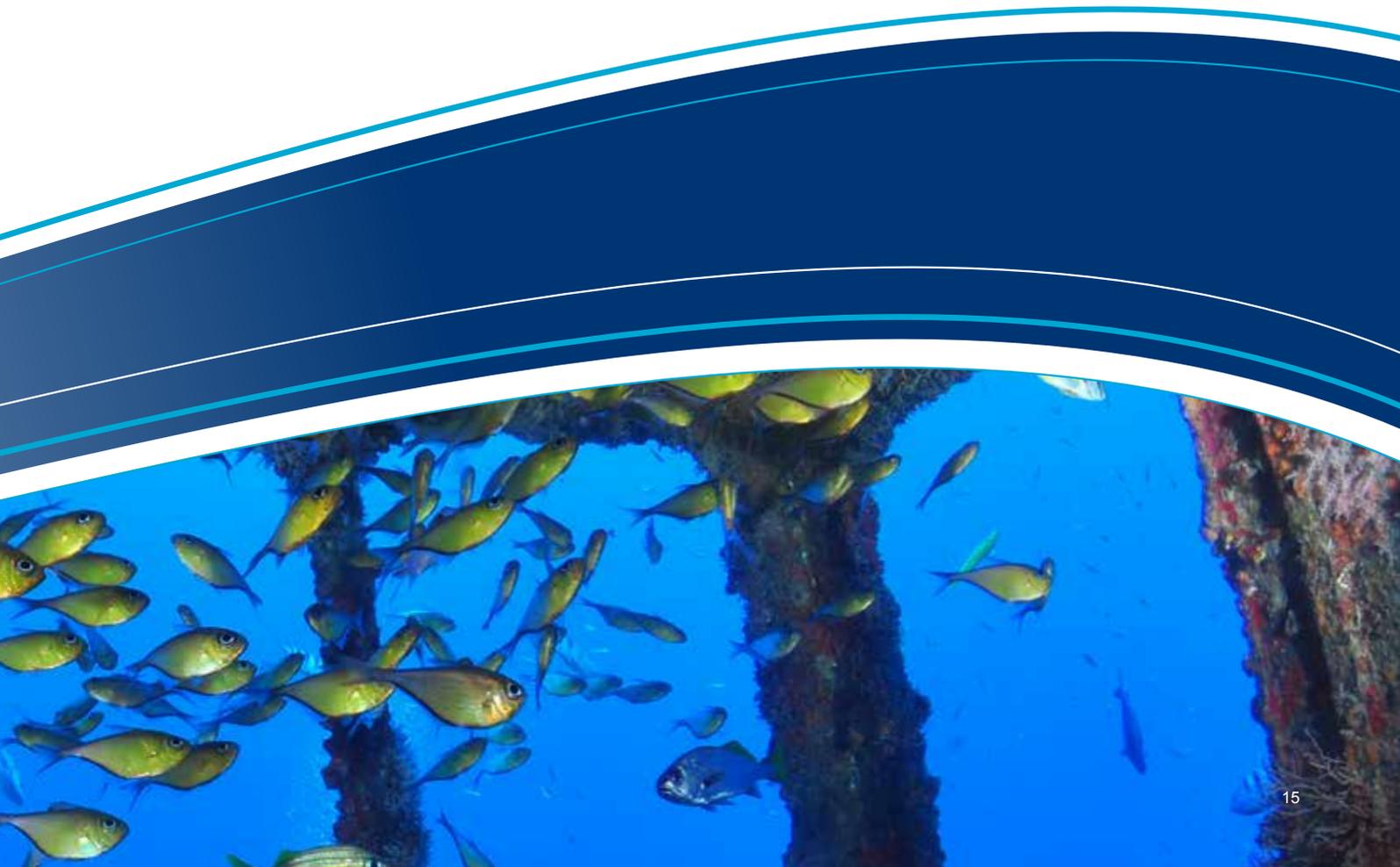
A Companhia está presente nos principais portos da costa brasileira. A localização do estaleiro no Guarujá (SP) e das bases de apoio de óleo e gás em Niterói e Caju (RJ) desempenha uma posição estratégica no que se refere à construção, manutenção e apoio logístico às embarcações que atendem ao mercado de óleo e gás. A Wilson Sons também se diferencia pela abrangência dos serviços de agenciamento marítimo, oferecidos nos mais importantes portos do país, por meio de representantes exclusivos na Europa e nos Estados Unidos, e do escritório próprio em Xangai, na China. Além disso, os seus terminais de contêineres estão localizados em estados de grande relevância econômica: Rio Grande do Sul e Bahia.

PIONEIRISMO

A Companhia foi a primeira do ramo no Brasil a utilizar motores de propulsão azimutal em seus rebocadores, a primeira a vencer a licitação para a operação de um terminal de contêineres privado no país e a primeira a receber certificação de qualidade no ramo de construção naval para o seu estaleiro. A Companhia tem inovado com produtores locais, de modo a aumentar o conteúdo regional das embarcações que constrói. Em reconhecimento, em 2013 ganhou o prêmio do Syndarma de melhor estaleiro no que se refere à utilização de conteúdo local.

COMPROMISSO COM O MEIO AMBIENTE

Expresso entre os valores da Companhia, esse compromisso faz parte do dia a dia das operações e resulta em ações práticas.



TRAJETÓRIA

A Wilson Sons é uma das mais tradicionais empresas de seu segmento no Brasil, com mais de 175 anos de história. Sua trajetória de solidez, ética e diversificação dos negócios a transformou em uma das maiores operadoras integradas de serviços marítimos, portuários e de logística do país. Conheça os principais elementos de sua história.

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.

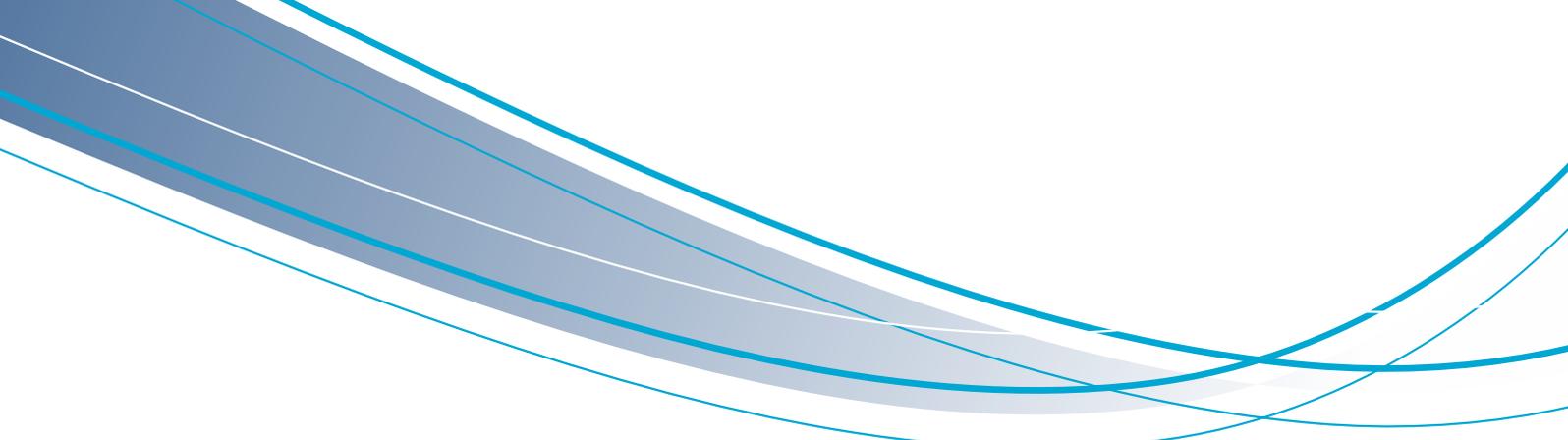
1964 - Mudança da razão social da Rio de Janeiro Lighterage Company (subsidiária da WS Co. Ltd.), que passa a chamar-se Companhia de Saveiros do Rio de Janeiro.

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.



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

2003 - Início das atividades no segmento de offshore, com o lançamento da primeira embarcação Platform Supply Vessel (PSV) - o Saveiros Albatroz - construída pela Wilson Sons Estaleiros.

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

2008 - Construção do terceiro berço no Tecon Rio Grande, resultando na maior retroárea entre terminais de contêineres no Brasil.

2010 - Aquisição dos 25% restantes da participação societária da Brasco, da qual a Wilson Sons detém atualmente 100% de participação.

2012 - Expansão do Tecon Salvador, com incremento de 77% na capacidade instalada. Wilson Sons comemora 175 anos desde sua fundação e o Tecon Rio Grande celebra 15 anos de operação.

2013 - Conclusão das obras de expansão do Estaleiro Guarujá, com aumento da capacidade de construção naval da Companhia de 4.500 toneladas para 10.000 toneladas de aço processado por ano.

Através de sua subsidiária Brasco Logística Offshore Ltda. a Wilson Sons conclui a aquisição da totalidade das quotas representativas do capital da Bric Brazilian Intermodal Complex S/A (Briclog), base de apoio à indústria de óleo e gás.

2014 - Início das operações de rebocagem no estado do Pará, com sete rebocadores alocados entre os portos de Belém, Vila do Conde e Trombetas.

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

PRESENÇA DO GRUPO NO BRASIL



INDICADORES EM DESTAQUE

	2014	2013	2012
Demonstrações Consolidadas do Resultado (US\$ mi)			
Receita Líquida	633,5	660,1	610,4
Insumos e Matéria-Prima	(100,6)	(90,8)	(72,2)
Despesas de Pessoal	(194,9)	(208,5)	(221,3)
Outras Despesas Operacionais	(178,3)	(187,9)	(170,0)
Resultado na Venda de Ativo Imobilizado	0,3	10,0	(0,5)
EBITDA	160,1	182,8	146,3
Depreciação e Amortização	(65,1)	(58,7)	(55,9)
EBIT	95,0	124,1	90,4
Resultado Financeiro	(29,9)	(40,2)	(6,3)
Imposto de Renda	(42,0)	(42,3)	(33,6)
Participação nos Resultados de JVs ¹	7,1	2,4	0,7
Lucro Líquido	30,1	44,0	51,2
Margens (%)			
Margem EBITDA	25,3%	27,7%	24,0%
Margem EBIT	15,0%	18,8%	14,8%
Margem Líquida	4,8%	6,7%	8,4%
Indicadores Financeiros (US\$ mi)			
Ativo Total	1.057,4	1.078,8	1.068,4
Patrimônio Líquido	513,3	516,5	501,9
Dívida Líquida	290,3	247,8	227,7
Dívida Líquida / EBITDA	1,8 x	1,4 x	1,6 x
Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	5,9%	8,5%	10,2%
CAPEX (Investimentos)	111,2	136,9	128,9
Indicadores do Mercado Acionário			
Variação da cotação das BDR WSON33 (%)	3,5%	-3,3%	25,9%
Dividendos Pagos pelo Exercício Anterior (US\$ mi)	27,0	18,1	18,1
Quantidade de Ações	71.144.000	71.144.000	71.144.000
Valor de Mercado (US\$ mi)	859,8	931,9	1.113,7
Indicadores Operacionais			
Terminais de Contêineres - Total TEU movimentado (mil)	975,1	937,5	908,3
Rebocagem - Manobras Portuárias	58.543	53.869	52.204
Offshore - Frota de Embarcações Próprias	19	18	14
Indicadores de Produtividade			
Número de Funcionários Próprios ²	5.265	5.687	5.984
Lucro Líquido por Funcionário (US\$ mil)	5,7	7,7	8,6
Ativo por Funcionário (US\$ mil)	200,8	189,7	178,5

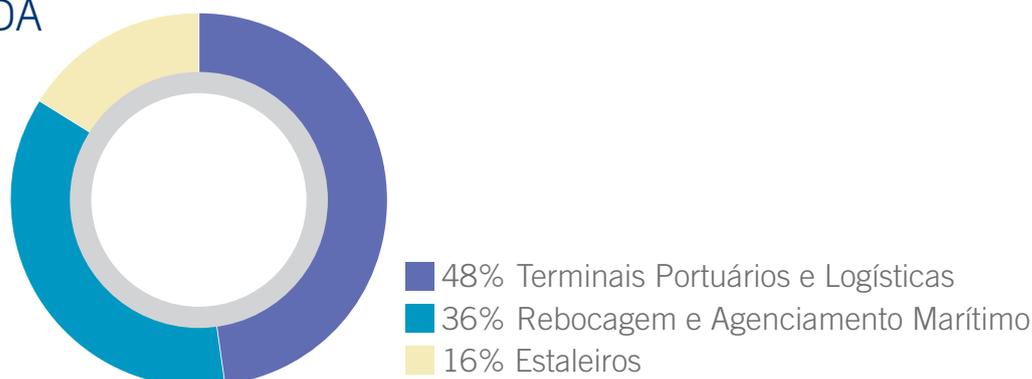
¹ Correspondente à participação de 50% da Wilson Sons na Wilson Sons Ultratug Offshore (WSUT).

² Excluindo Wilson Sons Ultratug Offshore (WSUT).

REALIZAÇÕES DE 2014

INDICADORES ECONÔMICOS

RECEITA LÍQUIDA
US\$ 633,5 mi



As receitas do Grupo diminuíram 4% em 2014, totalizando US\$ 633,5 milhões (2013: US\$ 660,1 milhões), com a desaceleração do comércio brasileiro no quarto trimestre do ano, a redução das operações de logística e agenciamento marítimo e os impactos adversos do real mais fraco. A demanda por serviços de rebocagem permanece forte com o número de manobras portuárias crescendo 8% em 2014, somando 58.543 contra 53.869 em 2013. Além disso, a receita de rebocadores cresceu 7% em 2014, totalizando US\$ 211,0 milhões contra US\$ 196,6 milhões em 2013. Os números de rebocagem foram beneficiados pelas novas operações portuárias no estado do Pará e pelo aumento do market share no estado de São Paulo devido ao crescimento da frota operacional na região. O negócio de agenciamento marítimo continuou a sofrer com a tendência dos operadores liners de primarizarem essas atividades, o que representou queda de 30% da receita, indo de US\$ 24,5 milhões em 2013 para US\$ 17,1 milhões em 2014. A receita de terceiros no estaleiro aumentou 3% em 2014, somando US\$ 103,4 milhões (2013: US\$ 100,3 milhões), seguindo o aumento significativo em 2013, decorrente da conclusão do novo dique seco no quarto trimestre de 2012.

Além da receita de terceiros apresentada na demonstração de resultados, o estaleiro faturou US\$ 45,6 milhões com as vendas entre empresas no ano (2013: US\$ 70,8). A carteira de encomendas do estaleiro permanece favorável para 2015, embora o impacto da queda dos preços do petróleo e a incerteza em torno da demanda por novas embarcações pela indústria de óleo e gás no Brasil deixem a situação pouco clara.

A receita dos negócios de terminais e logística caiu 11% em 2014, somando US\$ 302,0 milhões contra US\$ 338,7 milhões em 2013. A receita de logística, especificamente, caiu 24% e foi de US\$ 73,4 milhões (2013: US\$ 96,8 milhões), devido à maior taxa média de câmbio utilizada para converter a receita do real, para a moeda de referência: o dólar, e devido ao fim de algumas operações dedicadas de margem mais baixa. A receita dos terminais em 2014 foi de US\$ 228,6 milhões, sendo US\$ 13,3 milhões menor do que no ano anterior (2013: US\$ 241,9 milhões). A receita da Brasco, base de apoio logístico à indústria de óleo e gás, caiu como resultado do impacto da maior taxa de câmbio e do menor número de vessel turnarounds, que é em grande parte explicado pelo fim de quatro operações de apoio, sendo duas na Bahia e duas na base no Rio de Janeiro. A receita dos terminais de contêineres diminuiu devido à maior taxa média de câmbio e ao mix de vendas menos favorável, apesar do crescimento de 4% nos volumes de contêineres movimentados no Tecon Rio Grande e no Tecon Salvador, somando 971.500 TEU em 2014 contra 937.500 TEU em 2013. Todas as receitas do Grupo são derivadas das operações da Wilson Sons no Brasil.

LUCRO OPERACIONAL

O lucro operacional de US\$ 95,0 milhões foi US\$ 29,1 milhões menor do que no ano anterior (2013: US\$ 124,1 milhões), em grande parte devido à queda no volume de negócios, menores margens operacionais e ao resultado na venda de ativos imobilizados de US\$ 10,0 milhões no ano anterior (2014: US\$ 0,3 milhão). Esse resultado da venda de ativos imobilizados em 2013 surgiu a partir da venda de imóveis comerciais no centro do Rio de Janeiro e de São Paulo, bem como equipamentos de rebocagem e logística. As margens operacionais do Grupo no ano diminuíram para 15% (2013: 18,8%), a partir do aumento da depreciação e amortização nesse período, o aumento no consumo de matéria-prima e às menores margens no negócio de logística. Depreciação e amortização aumentaram US\$ 6,4 milhões de 2013 para 2014, indo de US\$ 58,7 milhões para US\$ 65,1 milhões como resultado do capital investido nos negócios de terminais e rebocagem. As matérias-primas e bens de consumo utilizados no ano foram US\$ 9,8 milhões maiores, somando US\$ 100,6 milhões contra US\$ 90,8 milhões em 2013, principalmente devido ao tipo de embarcação construída no estaleiro durante esse período. A diminuição das margens de logística é atribuída, sobretudo, aos custos de reestruturação associados com o encerramento de algumas operações in-house, aos custos iniciais do nosso novo EADI Suape, em Pernambuco, e ao aumento da concorrência no EADI Santo André. Despesa com funcionários ficou US\$ 13,6 milhões menor em 2014, totalizando US\$ 194,9 milhões contra US\$ 208,5 milhões em 2013, principalmente por causa da redução no quadro de pessoal, menores encargos sociais e do impacto positivo da maior taxa média de câmbio quando convertidas as despesas do real para o dólar. A queda nos encargos sociais para o ano reflete a redução das taxas de impostos sobre a folha de pagamento tanto nos rebocadores quanto nos estaleiros. Outras despesas operacionais caíram de US\$ 187,9 milhões em 2013 para US\$ 178,3 milhões em 2014, principalmente como resultado da queda do volume de negócios e da maior taxa média de câmbio.

PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS DE JOINT VENTURES

A participação da Wilson Sons nos resultados da joint venture Wilson Sons Ultratug Offshore corresponde a 50% do lucro líquido do período. Neste caso, o crescimento foi de US\$ 4,7 milhões entre 2013 (US\$ 2,4 milhões) e 2014 (US\$ 7,1 milhões), devido ao aumento de 24% dos dias de operação com frota própria e melhor precificação. Além disso, nossos novos PSVs desfrutaram de maiores daily-rates nos contratos. Durante esse mesmo período, a joint venture Wilson Sons Ultratug Offshore reembolsou US\$ 13,0 milhões em empréstimos intergrupais.

CUSTOS FINANCEIROS

Os encargos financeiros do Grupo para o ano de 2014 aumentaram para US\$ 23,6 milhões (2013: US\$ 21,1 milhões), principalmente devido ao aumento de outros encargos com juros de US\$ 2,2 milhões (2013: US\$ 0,7 milhão positivo). Outros custos dizem respeito, principalmente, aos juros sobre os saldos fiscais pendentes. Maiores custos com empréstimos bancários de US\$ 12,5 milhões (2013: US\$ 11,6 milhões) foram compensados pelas menores perdas cambiais nos empréstimos em moeda estrangeira, totalizando US\$ 8,0 milhões em 2014, contra US\$ 9,6 milhões em 2013.

PERDAS CAMBIAIS SOBRE ITENS MONETÁRIOS

As perdas cambiais sobre itens monetários de US\$ 16,7 milhões no ano (2013: US\$ 30,2 milhões) ocorreram por conta dos itens monetários em moeda estrangeira do Grupo e, principalmente, refletiram a depreciação do real frente ao dólar durante esse período. Embora a depreciação do real de 13% durante o ano tenha sido semelhante à desvalorização de 15% em 2013, as perdas cambiais sobre itens monetários foram menores em 2014, em grande parte devido à diminuição da nossa exposição líquida a ativos denominados em reais e às flutuações da taxa de câmbio que ocorreram no ano.

TAXAS DE CÂMBIO

O Grupo divulga suas informações em dólar e tem receitas, custos, ativos e passivos em reais e em dólares. Portanto, movimentos na taxa de câmbio podem impactar a Companhia tanto positiva como negativamente, de ano para ano. Durante 2014, a depreciação do real em relação ao dólar foi de 13%, indo de R\$ 2,34 em 1º de janeiro de 2014 a R\$ 2,66 no final do ano (2013: 15% de depreciação). Os principais efeitos da depreciação na demonstração dos resultados são os seguintes:

	US\$ milhões	
	2014	2013
Perdas cambiais sobre itens monetários (i)	17,6	30,3
Perdas cambiais sobre empréstimos em moeda estrangeira	8,0	9,6
Imposto diferido sobre a reconversão de ativos imobilizados (ii)	15,9	18,8
Imposto diferido sobre a variação cambial dos empréstimos (iii)	-8,0	-11,8
Total	33,5	46,9

Isso ocorreu devido à conversão dos itens monetários denominados em real para o dólar, que é a moeda funcional.

(i) Os ativos imobilizados do Grupo estão localizados no Brasil e, portanto, as futuras deduções de depreciação usadas nos cálculos fiscais do Grupo são denominadas em real. Quando a moeda desvaloriza em relação ao dólar, a futura dedução fiscal em real permanece inalterada, mas é reduzida em dólar. (ii) O crédito fiscal diferido decorre das perdas cambiais sobre empréstimos denominados em dólar no Brasil.

LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS

O lucro do Grupo antes dos impostos somou US\$ 72,1 milhões em 2014, sendo US\$ 14,2 milhões menor em relação a 2013, que totalizou US\$ 86,3 milhões devido, principalmente, à diminuição de US\$ 29,1 milhões do lucro operacional incluindo o impacto positivo do Resultado na Venda de Ativo Imobilizado em 2013 de US\$ 9,0 milhões. Isso foi parcialmente compensado pela diminuição de US\$13,5 milhões das perdas cambiais sobre itens monetários e pelo aumento de US\$ 4,7 milhões na participação dos resultados das joint ventures.

IMPOSTO DE RENDA

A despesa com imposto de renda de US\$ 42,0 milhões para o ano de 2014 ficou em linha com o ano anterior (2013: US\$ 42,3 milhões) e isso representa uma taxa efetiva de imposto para o período corrente de 58% (2013: 49%). No Brasil, a taxa de imposto sobre as sociedades que prevalece é de 34%. A diferença na taxa efetiva de imposto é devida a despesas que não estão incluídas na determinação do lucro tributável (principalmente perdas cambiais sobre itens monetários) e ao imposto diferido de US\$ 9,1 milhões nesse período (2013: US\$ 8,7 milhões). Nas demonstrações financeiras consolidadas, o imposto de renda diferido ativo de uma empresa não pode ser compensado pelo imposto de renda diferido passivo de outra, já que não há o direito legalmente executável de compensar impostos ativos e passivos entre as empresas do Grupo.

A taxa efetiva de imposto no ano corrente é maior que no ano anterior, principalmente devido a maiores perdas fiscais em nossas subsidiárias brasileiras que não são reconhecidas no imposto. O imposto diferido de US\$ 9,1 milhões no período foi consistente com 2013 (US\$ 8,7 milhões), devido à desvalorização do real frente ao dólar em ambos os anos, sendo de 13% em 2014 contra 15% em 2013. Como foi explicado na seção das taxas de câmbio acima, a depreciação do real frente ao dólar gera um imposto diferido sobre a reconversão de ativos brasileiros denominados em real para o dólar e um crédito fiscal diferido das perdas cambiais sobre empréstimos denominados em dólar.

LUCRO NO ANO

Após a dedução do lucro atribuível aos acionistas não controladores de US\$ 1,53 milhão (2013: US\$ 3,65 milhões), o lucro atribuível aos acionistas controladores foi de US\$ 28,6 milhões (2013: US\$ 40,4 milhões).



LUCRO POR AÇÃO

O lucro líquido por ação para o ano foi de 40,21 centavos (2013: 56,73 centavos) e o lucro diluído por ação foi de 38,67 centavos (2013: 56,73 centavos).

FLUXO DE CAIXA

A entrada líquida de capital resultante das atividades operacionais no ano foi de US\$ 117,9 milhões, valor ligeiramente menor que em 2013 com US\$ 113,5 milhões. A diminuição do lucro operacional foi compensada pelo aumento das despesas não monetárias e menor lucro no resultado da venda de ativos imobilizados. O movimento de capital de giro no ano inclui US\$ 7,1 milhões em pagamentos para liquidar o plano de incentivo de longo prazo da Wilson Sons. As despesas de capital da ordem de US\$ 107,5 ficaram em linha com o ano anterior (2013: US\$ 106,1) e foram investidas principalmente na construção de novos rebocadores, na expansão do terminal de óleo e gás Brasco Caju e na expansão do armazém no Tecon Salvador. Novos empréstimos para financiar as despesas de capital de US\$ 64,1 milhões foram levantados no período (2013: US\$ 50,8 milhões) e reembolsos de US\$ 38,1 milhões (2013: US\$ 36,8 milhões) foram feitos sobre os empréstimos existentes. Em 31 de dezembro de 2014, o Grupo tinha US\$ 109,5 milhões em caixa e equivalentes de caixa (2013: US\$ 97,9 milhões), dos quais US\$ 70,3 milhões estavam denominados em reais (2013: US\$ 130,9 milhões).

BALANÇO

Em 31 de dezembro de 2014, o patrimônio líquido atribuível aos acionistas era de US\$ 510,5 milhões, redução de US\$ 2,8 milhões em relação a 2013, que teve US\$ 513,3 milhões. Os principais movimentos no ano foram os lucros de US\$ 30,1 milhões, menos os dividendos pagos de US\$ 27,0 milhões e a negativa conversão cambial de US\$ 6.5 milhões. Essa conversão decorre das diferenças de câmbio das operações com moeda funcional diferente do dólar.

CAPEX

Os investimentos totalizaram US\$ 111,2 milhões em 2014 contra US\$ 136,9 milhões em 2013. O Capex (IFRS) em 2014 foi 18,8% menor, uma vez que o período comparativo inclui o investimento da conclusão da expansão do Tecon Salvador e conclusão do Estaleiro Guarujá II. Os novos rebocadores, a expansão do terminal de óleo e gás Brasco Caju e a expansão do armazém no Tecon Salvador foram os itens principais de Capex de 2014.

PERFIL DE ENDIVIDAMENTO E POSIÇÃO DE CAIXA

DÍVIDA LÍQUIDA E FINANCIAMENTO

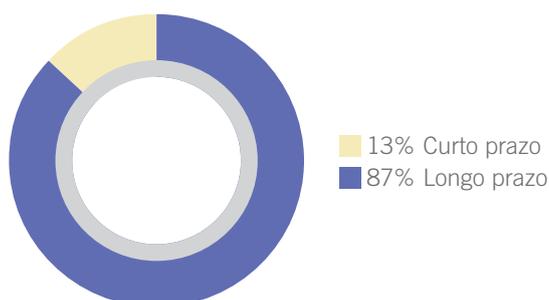
Toda dívida do final do ano já foi realizada nas subsidiárias do Grupo Wilson Sons Limited e não há recurso para a empresa controladora, Wilson Sons Limited. Os empréstimos do Grupo são de longo prazo com cronograma de reembolso definido ao longo de diferentes períodos em até 18 anos. Em 31 de dezembro de 2014, 91% dos empréstimos do Grupo estavam denominados em dólares ou ligados ao dólar com favorável taxa média ponderada de juros de 3%. Uma parcela significativa dos preços do Grupo é denominada em dólares e funciona como um hedge natural para a nossa exposição cambial de longo prazo. Em 31 de dezembro de 2014, 87% da nossa dívida era não corrente e o Grupo tinha uma dívida líquida de US\$ 290,3 milhões (2013: US\$ 296,3 milhões):

DÍVIDA	US\$ milhões	
	2014	2013
Curto prazo	51,2	39,5
Longo prazo	344,0	339,2
Dívida total	395,2	378,7
Saldo de caixa e aplicações *	-123,8	-139,5
Dívida líquida	271,4	239,2

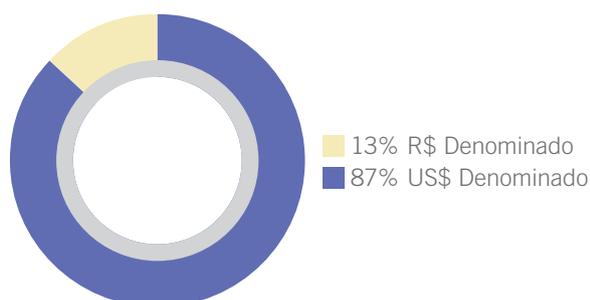
*Caixa líquido e dívida líquida incluem investimentos de curto prazo.

Os empréstimos do Grupo são usados principalmente para financiar a construção de embarcações e para o desenvolvimento dos nossos terminais. As principais fontes de financiamento do Grupo são o Fundo da Marinha Mercante (FMM), um fundo do governo brasileiro dedicado a financiar a construção de embarcações no Brasil, e o International Finance Corporation. O FMM é financiado por um adicional ao frete cobrado na entrada e o BNDES e Banco do Brasil atuam como agentes financeiros para o FMM. Os empréstimos reportados do Grupo não incluem US\$ 257,4 milhões de dívida na participação de 50% na joint venture Wilson Sons Ultratug Offshore e, consequentemente, seus empréstimos.

Por vencimento



Por moeda



RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS

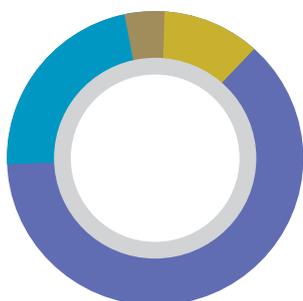
PROFISSIONAIS DO GRUPO

Ser a primeira na escolha dos colaboradores. Esse é um desafio permanente que faz parte da visão da Wilson Sons e é um importante norteador para a atuação da área de Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO), que realiza a gestão de pessoas na Companhia. Para promover oportunidades, reconhecimento e desenvolvimento aos seus profissionais, três gerências corporativas – de Recompensa e Planejamento, de Desenvolvimento e de Operações DHO – são responsáveis por definirem e instituírem estratégias alinhadas com a cultura organizacional e por atuarem em parceria com as gerências de negócios, que se concentram nas especificidades de cada atividade.

O quadro de profissionais da Wilson Sons no Brasil no final de 2014 é composto por 5.271 funcionários, sem considerar o segmento das embarcações de apoio offshore. O público interno da Companhia é formado por uma maioria de homens (84%), que tradicionalmente atuam nesse setor. A maior parte dos profissionais (77%) atua nas áreas operacionais. Conheça melhor o perfil do quadro funcional da Wilson Sons a seguir.

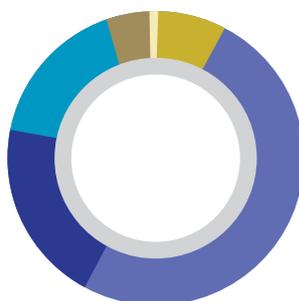
PRINCIPAIS INDICADORES SOBRE O QUADRO FUNCIONAL

Faixa Etária (2014)



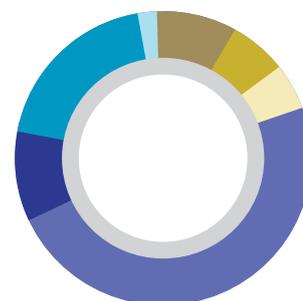
- 11% De 18 a 25 anos
- 63% De 25 a 45 anos
- 23% De 45 a 60 anos
- 3% Mais de 60 anos

Tempo de Empresa (2014)



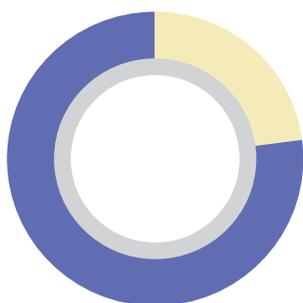
- 8% Até 1 ano
- 50% De 1 a 5 anos
- 20% De 5 a 10 anos
- 18% De 10 a 20 anos
- 3% De 20 a 30 anos
- 1% Mais de 30 anos

Grau de Instrução (2014)



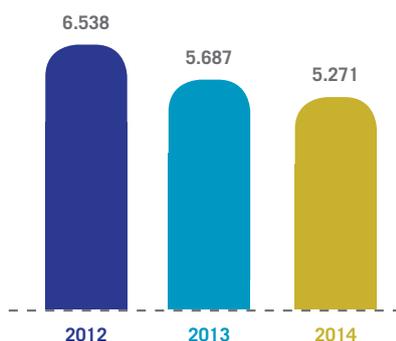
- 8% Fundamental Incompleto
- 6% Fundamental Completo
- 5% Médio Incompleto
- 48% Médio Completo
- 10% Superior Incompleto
- 20% Superior Completo
- 3% Mestrado, pós-graduação

Área de Atuação (2014)

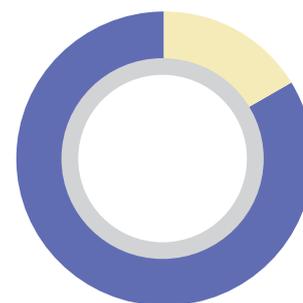


- 23% Administrativa
- 77% Operacional

Número de Colaboradores 2012 a 2014



Gênero (2014)



- 16% Mulheres
- 84% Homens

VALORES WILSON SONS

Nossos valores nos definem, são o conjunto de atitudes que fazem parte do dia a dia da nossa Companhia. Seguindo o objetivo de ser a primeira escolha dos colaboradores, a Wilson Sons concluiu em 2014 a revisão para priorizar os valores organizacionais à luz da cultura desejada, da missão, da visão e do mapa estratégico do Grupo.

NOVAS COMPETÊNCIAS ORGANIZACIONAIS E DE GESTÃO

Além disso, a Wilson Sons revisou o seu modelo de competências organizacionais e de gestão. Essa elaboração levou em consideração os objetivos estratégicos, desafios dos negócios, sua cultura e valores, clarificando o papel e a atuação esperados da liderança e dos demais funcionários.

As novas competências prioritárias organizacionais são:

Identificação com a Wilson Sons

Juntos somos melhores

Responsabilidade por resultados

Foco do cliente

Maturidade nas relações

Eficiência com segurança no trabalho

Para os gestores, acrescentam-se ainda as seguintes competências de gestão:

Liderança mobilizadora

Liderança desenvolvedora

PESQUISA DE ENGAJAMENTO

A Companhia trabalha o engajamento dos colaboradores desde 2011, pois acredita que esse comportamento é decisivo para a entrega de resultados superiores e para um bom clima no ambiente de trabalho, muito importante para os desafios do dia a dia.

Em 2014 a Wilson Sons realizou a sua segunda Pesquisa de Engajamento. Nesta nova edição da pesquisa, a Companhia visou avaliar o quanto evoluiu em relação à pesquisa anterior e definir as diretrizes para as próximas ações de engajamento.

A adesão à pesquisa foi de 73%, número superior em relação à pesquisa de 2011, quando a Companhia atingiu 63% de participação. Isso demonstra o quanto seus colaboradores estão comprometidos com a evolução do tema.

O resultado de engajamento do Grupo Wilson Sons se manteve em 58%, de 2011 para 2014, acompanhando a tendência de engajamento mundial.

A Companhia considerou a sustentação do índice de engajamento um sinal positivo, visto que, de uma maneira geral, o desafio de manter o engajamento das empresas tem se tornado cada vez maior, principalmente em cenários de instabilidade econômica e de desaceleração do crescimento. É creditado também a esse resultado positivo, o trabalho consistente do tema pelas frentes de trabalho criadas após a primeira edição da pesquisa.

Ao longo dos próximos dois anos, a Companhia irá se debruçar sobre os resultados da segunda pesquisa a fim de elaborar os novos planos de ação e acompanhar sua implementação, tanto no âmbito corporativo, quanto no âmbito dos negócios.

PRÁTICA DE REMUNERAÇÃO E BENEFÍCIOS

Para a gestão de sua plataforma de cargos e salários, a Wilson Sons adota, desde 2004, uma metodologia reconhecida no mercado e que contempla a robustez necessária para o equilíbrio interno da remuneração entre os cargos, bem como o equilíbrio externo da remuneração frente ao mercado.

Na categoria de remuneração variável, a Companhia oferece como destaque o Programa de Participação nos Lucros e Resultados (PLR), que possui um formato específico para gestores e outro para profissionais administrativos e operacionais. O programa é balizado nas metas de lucro e resultados contratadas anualmente, com base em metodologia específica de desdobramento.

Adicionalmente, o pacote de benefícios praticado pelo Grupo inclui, entre outros, plano médico e de previdência privada (nas modalidades de benefício de renda e de benefício mínimo) com desenhos aderentes às melhores práticas de mercado.

Além do reconhecimento pecuniário, a Wilson Sons trabalha também no incentivo ao reconhecimento não pecuniário entre gestores, subordinados e pares, visando incentivar ainda mais o engajamento de todos.

SAÚDE, MEIO AMBIENTE E SEGURANÇA (SMS)

A Wilson Sons gere de maneira estratégica e responsável as áreas de Saúde Ocupacional, Meio Ambiente e Segurança do Trabalho (SMS), por compreender a importância dessa conduta para o desenvolvimento sustentável dos negócios. Um fato marcante em 2014, a morte trágica de um usuário dentro de um dos nossos sites, fortaleceu ainda mais a visão estratégica da área de SMS na Wilson Sons, ao incorporar o zelo pela segurança das pessoas, do meio ambiente e das comunidades nos valores corporativos do Grupo.

A promoção de uma cultura de SMS envolve, atualmente, um grupo de mais de 120 profissionais dedicados, além de uma série de ferramentas de gestão como políticas, procedimentos, campanhas de conscientização, revisão de processos, auditorias, entre outras. As diretrizes de SMS estão baseadas nos conceitos: melhoria contínua, relacionamento com partes interessadas, atendimento a emergências, gerenciamento de riscos, treinamento, conformidade legal, liderança e responsabilidade.

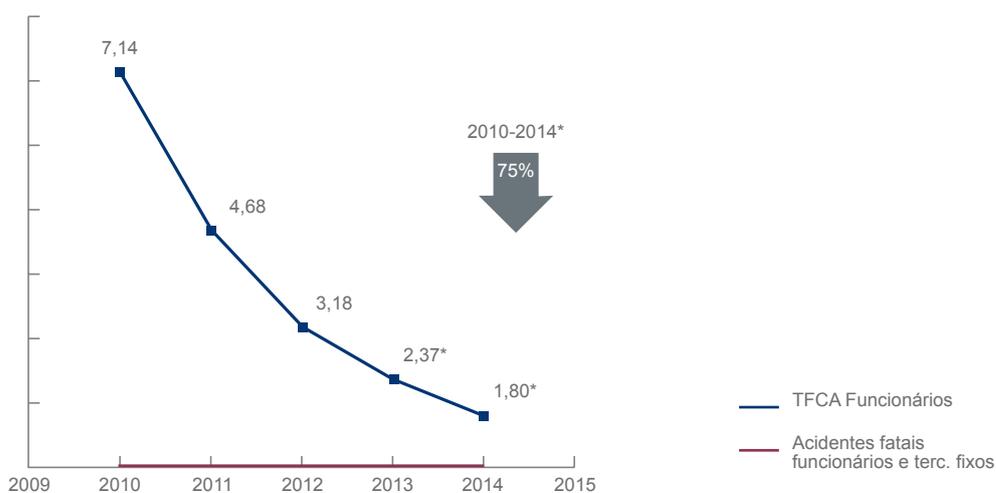
Atualmente, a gestão de SMS compõe a Diretoria de Desenvolvimento Organizacional, da qual também fazem parte as áreas de Comunicação & Sustentabilidade e de Desenvolvimento Humano e Organizacional. Nos negócios, há gerências de SMS nos Estaleiros, Rebocadores e Agenciamento, Brasco, Logística, embarcações de apoio offshore, Tecon Rio Grande e Tecon Salvador.

MUDANÇA COMPORTAMENTAL PARA A SEGURANÇA

A Wilson Sons tem demonstrado melhoras significativas em segurança, com indicadores de acidentes caindo para níveis mais baixos nos últimos anos, apesar do crescimento da Companhia durante o mesmo período.

O gráfico a seguir ilustra a queda de acidentes em termos relativos, e o número de acidentes fatais consolidados.

TAXA DE FREQUÊNCIA DE ACIDENTES COM AFASTAMENTO TÍPICOS (TFCA) E ACIDENTES FATAIS 2010-2014



LTIF = nº absoluto de acidentes típicos com afastamento * 1.000.000 / Homens Hora trabalhados.

• A partir de 2013, a TFCA considera funcionários próprios e terceiros fixos.

Comprometida com a segurança de seus colaboradores, a Wilson Sons vem implementando um programa de transformação da cultura em SMS intitulado WS+. O programa está baseado no estabelecimento e revisão de procedimentos e processos, na disciplina operacional, na administração dos desvios, na responsabilidade da linha organizacional, na abordagem comportamental e no engajamento da liderança.

O programa inicialmente implementado no estaleiro em 2011, foi expandido para a Matriz, Tecon Rio Grande, Tecon Salvador, Brasco, Logística e para as filiais de rebocadores e agenciamento. Além disso, foi estabelecida uma agenda formal de SMS com o Comitê Executivo (CEO, vice-presidentes e algumas diretorias), que se reúne mensalmente para tratar exclusivamente de assuntos ligados a SMS. Essa estrutura de governança, por sua vez, desdobra-se em outros comitês e subcomitês que chegam até as diretorias e departamentos das unidades de negócio do Grupo.

Em termos qualitativos, o objetivo do WS+ é alcançar uma cultura interdependente na gestão de SMS, onde todas as pessoas preocupam-se e agem na agenda de SMS, sem que necessariamente pertençam a essa área. Em termos quantitativos, o objetivo do projeto é, principalmente, reduzir as taxas de frequência e gravidade de acidentes, implantar e manter rotinas de observação comportamental e de práticas seguras de SMS, entre outros indicadores proativos de desempenho. Os resultados confirmam a eficiência da metodologia: como exemplificado no gráfico anterior, no Grupo Wilson Sons a frequência de acidentes caiu aproximadamente 75% entre 2010 e 2014.

PROGRAMA VOCÊ 100%

Com foco na saúde de seus profissionais e na segurança das operações, a Wilson Sons desenvolve um programa de prevenção ao uso indevido de álcool e outras drogas, que tem como premissas a transparência, a confidencialidade, a credibilidade, a isonomia e a disciplina.

A partir da sensibilização dos participantes e do treinamento de lideranças, são aplicados testes toxicológicos que podem ocorrer em diversas modalidades: aleatoriamente; após a ocorrência de um acidente; antes de operações consideradas de alto risco; para o acompanhamento do colaborador que tenha apresentado um primeiro resultado positivo e, mediante a indicação do gestor, caso haja modificação do comportamento do colaborador. Em caso de resultado positivo, o participante é encaminhado para consulta médica, recebendo uma advertência. Em caso de reincidência ocorre o seu desligamento da empresa.

COMPROMISSO AMBIENTAL

A responsabilidade ambiental da Wilson Sons é demonstrada de diversas maneiras, como, por exemplo, com a preservação e o uso consciente dos recursos naturais, a busca pela redução dos impactos ambientais das operações, as certificações, a adoção de tecnologias mais limpas, a aquisição de equipamentos que emitem menor volume de gases de efeito estufa.

Um tema relevante é a gestão de emissões de carbono no Grupo Wilson Sons, cuja agenda vem sendo desenvolvida com bastante empenho para identificar oportunidades de redução, comparar o desempenho das unidades com outras organizações similares e induzir a melhoria contínua nas operações sob o viés da eficiência energética. O Grupo

Wilson Sons publicou em 2014 no Programa Brasileiro GHG Protocol, pela primeira vez, o Inventário Corporativo de Emissões de Gases de Efeito Estufa, estimulando cada vez mais a cultura para elaboração e transparência de suas informações através da publicação no Registro Público de Emissões deste programa.

Ao longo de 2013, foram emitidas, por todas as empresas da Companhia, cerca de 62,5 mil toneladas de dióxido de carbono equivalente (CO₂e), unidade métrica padrão das emissões de GEE. Por conta da alta utilização de equipamentos que exigem a queima de combustíveis fósseis, as unidades de negócio com maior emissão foram as de rebocadores e terminais. Por sua vez, o negócio que registrou a menor emissão foi o agenciamento marítimo.

Algumas ações vêm sendo constantemente buscadas pela Companhia, como a introdução de novas tecnologias, de menor impacto ambiental. Destaque para a modernização da motorização das embarcações de apoio marítimo, que substituiu os sistemas de propulsão convencionais por sistemas diesel-elétrico, com melhor desempenho no aproveitamento da energia gerada e menor emissão de poluentes atmosféricos. Outras iniciativas indutoras da cultura de gestão de carbono é a aquisição de RTGs (Rubber Tyred Gantries ou guindastes de pátio sobre pneus) elétricos no Tecon Salvador, que representam uma tecnologia de menor impacto ambiental se comparada com os equipamentos convencionais a diesel, com uma redução nas emissões de cerca de 2.500 toneladas de CO₂ equivalente por ano. O aperfeiçoamento nos sistemas de propulsão nos rebocadores de apoio portuário construídos atualmente pelo Grupo também exemplifica o emprego de tecnologias avançadas que permitem melhor eficiência operacional, reduzindo em até 11% as emissões de gás carbônico. Outro exemplo é a instalação de guindastes de cais para contêineres com sistema regenerativo, o que permite a geração de energia durante a descida da carga, reduzindo o consumo líquido de eletricidade. Ainda na área de energia, a companhia utiliza no Terminal de Contêineres de Rio Grande um sistema de gerenciamento de energia elétrica, que permite a redução do consumo desta fonte.

No segmento de rebocadores, com a entrada em operação da Central de Operações (COR), tem havido constante redução no consumo de combustível, com redução proporcional na emissão de gases de efeito estufa. Através da Central, o deslocamento das embarcações é feito de maneira planejada, aproveitando a proximidade das embarcações com os navios a serem manobrados e reduzindo a velocidade de navegação.

Outras iniciativas do Grupo foram estabelecidas e contemplaram o melhor aproveitamento de água nos terminais de contêineres, estaleiro, EADI Santo André e Brasco. Os projetos de reaproveitamento da água implantados no Tecon Rio Grande e no Tecon Salvador consistem na captação da água de chuva, além da recuperação e tratamento para reutilização de toda água usada na lavagem das máquinas e equipamentos. Destaque para o sistema instalado no Tecon Rio Grande, que permite o reaproveitamento de até 80% da água utilizada. Na Wilson Sons Logística, unidade EADI Santo André, o sistema de captação de água da chuva implantado permite recolher, filtrar, armazenar e disponibilizar essa água para uso na limpeza do piso do armazém, resultando em uma economia estimada de 530 m³ de água por ano. Na Brasco, unidade Niterói, o sistema de reúso da água gera uma economia anual estimada em 1.300 m³.

CERTIFICAÇÕES

Para a Wilson Sons, as certificações são um importante instrumento para o aperfeiçoamento de processos e para a gestão da qualidade, além de demonstrarem ao mercado o alto nível de governança praticado pela organização. Por conta dessa visão, todos os negócios da Companhia possuem a certificação ISO 9001, que estabelece requisitos para o Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ).

Além da ISO 9001, há outras certificações concedidas a determinados negócios ou unidades separadamente, seja pela natureza da atividade que conta com uma norma específica, ou pelo estágio de desenvolvimento de processos em que a unidade ou divisão de negócios se encontra. Uma delas é a certificação do Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade (Sassmaq) concedida a algumas unidades da Wilson Sons Logística, com foco na gestão das operações de transporte e de distribuição de produtos químicos. Outro exemplo é a Wilson Sons Ultratug Offshore, que possui a certificação do Código Internacional da Gestão da Segurança (integrante da Convenção Internacional para a Segurança da Vida no Mar), o que representa um padrão internacional para a gestão e a exploração seguras dos navios, a prevenção da poluição e a salvaguarda do homem no mar.

Na área ambiental, a unidade da Brasco localizada em Niterói (RJ) possui a certificação ISO 14.001. A norma define diretrizes para estabelecer um Sistema de Gestão Ambiental (SGA) efetivo, visando ao equilíbrio entre a manutenção da rentabilidade dos negócios e a redução do impacto ambiental de suas atividades.

Desde 2013, a Brasco vem recebendo a certificação OHSAS 18.001, que atesta a qualidade da Companhia em segurança e saúde ocupacional. A conquista é mais um passo da Brasco na busca pela excelência em Saúde, Meio Ambiente e Segurança (SMS), um dos pilares de sua atuação.

Desde 2002, a Wilson Sons doa para a Associação das Empresas de Mergulho do Estado de Pernambuco, sob supervisão técnica da Universidade Federal de Pernambuco e controle dos órgãos ambientais, rebocadores desativados que, depois de afundados, ajudam na recuperação de ecossistemas marinhos, servindo como um laboratório vivo para estudos sobre a biologia marinha. Esta iniciativa foi reconhecida em 2014, ao receber o Prêmio Top Socioambiental e de RH da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing de Pernambuco.

Outro destaque foi o reconhecimento pela terceira vez em quatro edições no Prêmio DuPont em Gestão de Saúde e Segurança do Trabalhador, uma das mais relevantes premiações em SMS do país. Concorrendo com grandes empresas de diversos setores da indústria nacional, a Wilson Sons teve destaque com o case da perenização do Programa WS+ no Grupo.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

O compromisso social da Wilson Sons está alinhado com a consciência de seu papel como indutora de boas práticas e com o desenvolvimento sustentável dos negócios e das comunidades em que está inserida.

A Companhia é membro fundador do Conselho Brasileiro de Voluntariado Empresarial (CBVE), atualmente coordenado pelo Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS), integra a Comissão de Responsabilidade Social do Instituto Brasileiro de Petróleo (IBP) e foi a primeira do seu segmento a se tornar signatária do Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU) no Brasil. Essa ação mobiliza a comunidade empresarial para a adoção de políticas de responsabilidade social, tendo como ponto de partida dez princípios nas áreas de direitos humanos, direitos do trabalho, proteção ambiental e combate à corrupção. Para saber mais, acesse: www.pactoglobal.org.br.

A Wilson Sons integra o grupo de trabalho Empresas e Direitos Humanos criado pelo Instituto Ethos para contribuir na construção de uma agenda positiva na garantia dos direitos humanos e da promoção do trabalho decente, com o aprimoramento das práticas empresariais, das políticas públicas e ações governamentais.

A iniciativa tem como objetivos:

valorizar a diversidade

combater o trabalho escravo

promover o trabalho decente

contribuir para o desenvolvimento dos mecanismos de reclamação e diálogo

Por meio de doações e de ações de voluntariado, a Wilson Sons participa de projetos que visam ao respeito e à valorização da vida, assim como à preservação da memória empresarial e do setor.

MEMÓRIA

A Wilson Sons acredita que uma das maneiras de demonstrar sua responsabilidade perante a sociedade é a partir da preservação da memória institucional da empresa e do setor. Por essa razão, a Companhia possui desde 1995 um Centro de Memória com registros relacionados aos mais de 175 anos de trajetória da organização e já apoiou publicações que resgatam a memória do setor no comércio internacional.

O acervo iconográfico e documental é constituído por mais de cinco mil itens catalogados, que servem de fonte de informação para colaboradores, estudantes e pesquisadores em geral. Os materiais começaram a ser reunidos no processo de elaboração de um livro comemorativo aos 170 anos da empresa.

Atualmente, o conteúdo pode ser consultado pelos funcionários por meio de um portal interno; presencialmente, na sede da Wilson Sons no Rio de Janeiro (RJ). Mais informações no site: <http://www.wilsonsons.com.br/sobre-grupo/nossa-historia>.

VOLUNTARIADO

A Wilson Sons, ciente da importância do voluntariado empresarial e da necessidade de comunicação com as comunidades em que está inserida, mantém um programa chamado Criando Laços. A iniciativa conta com um Comitê Gestor e grupos de trabalho nas filiais e apoio financeiro da empresa.

Em 2014, as ações voluntárias mobilizaram a participação de 390 colaboradores em ações direcionadas para crianças, jovens e idosos. Hoje, o programa de voluntariado está presente em Rio Grande (RS), São Francisco do Sul (SC), Paranaguá (PR), Rio de Janeiro (RJ), Santo André, Santos e Guarujá (SP). Os beneficiados pelas iniciativas de voluntariado totalizaram 1.654 pessoas no último ano.

APOIOS E PATROCÍNIOS

De Peito Aberto (www.depeitoaberto.com.br): idealizada por um grupo de atletas, profissionais e entusiastas dos esportes, a De Peito Aberto Incentivo ao Esporte é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) sem fins lucrativos, que foi criada com o intuito de suprir a necessidade de contribuir para o esporte, educação, saúde e cultura, promovendo a integração de instituições públicas e privadas, conceituando novas ideias, concretizando relações profissionais e conscientizando atletas. A Wilson Sons patrocina o projeto Salvador Esporte e Cidadania, coordenado por essa entidade, que atende a 100 crianças e adolescentes de 7 a 17 anos que estejam matriculados em escola regular.

Brigada Mirim na Ilha Grande (www.brigadamirim.org.br): fundada em 1989 por iniciativa dos próprios moradores da Ilha Grande, no litoral do Rio de Janeiro, a organização proporciona trabalho, saúde, educação e cidadania aos jovens. 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.

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.

Passaporte da Cidadania (www.pastoraldomenor.com.br): projeto ligado à Pastoral do Menor, com foco em crianças e jovens envolvidos com drogas. É uma plataforma de atendimento móvel constituída de um ônibus adaptado e equipado para receber os jovens.

Grupo de Trabalho de Direitos Humanos Ethos: este grupo de trabalho tem como foco de atuação o aprimoramento e compartilhamento de boas práticas empresariais, bem como sua disseminação para todo o mercado, a produção de materiais e guias de referência para subsidiar a atuação das empresas, a disseminação desses conteúdos em oficinas e seminários e a influência em políticas públicas, por meio de diálogo e cooperação com o governo.

Comissão de Responsabilidade Social do Instituto Brasileiro de Petróleo e Biocombustíveis – IBP: a Comissão tem como atividades e atribuições o intercâmbio, disseminação, divulgação, implantação e consolidação de conceitos, metodologias, técnicas, experiências e práticas voltadas para promoção da gestão de responsabilidade social como caminho para o desenvolvimento sustentável no âmbito da indústria de petróleo e gás.



GOVERNANÇA CORPORATIVA

ÉTICA E TRANSPARÊNCIA

A Wilson Sons adota as melhores práticas de governança e busca a sustentabilidade de seus negócios e relacionamentos por meio de princípios de clareza de papéis, transparência e ética. Embora suas ações sejam negociadas na BM&FBovespa por meio de Brazilian Depositary Receipts (BDRs), a Companhia busca manter-se alinhada às demandas do Novo Mercado, que consiste nos mais modernos modelos internacionais e à experiência da controladora Ocean Wilsons Holdings Limited, que está listada na Bolsa de Londres há mais de um século.

Os valores que norteiam a governança corporativa e o relacionamento com todos os seus stakeholders estão no Código de Conduta Ética da Wilson Sons. Na etapa de divulgação do Código atualizado, primeiramente, os colaboradores assinam uma confirmação de conhecimento sobre o documento.

A Wilson Sons conta com uma área de Auditoria Interna, responsável pela revisão dos procedimentos e controles internos e identificação e prevenção dos principais riscos relacionados a possíveis fraudes ou desvios. Além disso, foi implantado um canal de denúncias (comite.wsetica@wilsonsons.com.br) no qual os colaboradores e outros stakeholders da Companhia podem registrar e relatar situações e condutas antiéticas na companhia, sendo a área de Auditoria Interna responsável por sua gestão.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

A Wilson Sons mantém a transparência como a principal diretriz para o relacionamento com investidores, acionistas e analistas de mercado. Por isso, além de cumprir as rotinas de caráter obrigatório para as companhias listadas em bolsa, dedica especial atenção à comunicação com esses públicos estratégicos, investindo continuamente no aprimoramento dos canais de atendimento.

Como ferramentas de comunicação com esse público, a Companhia conta com uma área destinada aos investidores em seu website (www.wilsonsons.com.br/ri), que é atualizada regularmente com informações de desempenho e de resultados e permite o cadastro para o recebimento de alertas de notícias, comunicado ao mercado, entre outras informações relevantes. Além da comunicação tradicional, as redes sociais, Twitter, LinkedIn, Facebook, Instagram e YouTube, também são utilizadas para divulgar informações relevantes da companhia.

Trimestralmente, a área de Relações com Investidores (RI) organiza a divulgação de resultados, coordenando a realização de uma teleconferência aberta ao mercado, que promove o acesso direto dos investidores interessados aos principais executivos da empresa.

Outro canal de comunicação é o Wilson Sons Meet the Management Day, uma reunião aberta ao público com os principais gestores da empresa realizada anualmente, que oferece aos investidores a oportunidade de conhecer melhor os principais executivos da Companhia. O evento também conta com representantes de bancos e fundos de investimento, além de investidores pessoa física. Em 2014, a Companhia também participou de nove (2013: seis) non-deal road shows (reuniões individuais ou coletivas com investidores) e sete (2013: seis) site visits (visitas às operações com investidores), bem como reuniões individuais ou com pequenos grupos de analistas em 12 (2013: sete) conferências. Nestes eventos, 358 bancos e fundos de investimento foram contatados.

ESTRUTURA DE GESTÃO

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Conselho de Administração da Wilson Sons é formado por profissionais com sólida experiência em diferentes campos de atuação e visa promover a prosperidade de longo prazo do negócio. Cabe a eles, em conjunto, trazer julgamento independente sobre questões de risco e desempenho, definir as linhas estratégicas da Companhia e supervisionar os atos de gestão da Diretoria Executiva, por meio da validação de projetos e da aferição de resultados alcançados. O Conselho também é responsável por aprovar as divulgações de resultados e os anúncios de dividendos.

Prevista no Estatuto Social, a formação do Conselho de Administração compreende, no mínimo, cinco membros, com mandatos de até dois anos, permitida a reeleição. Atualmente, dele fazem parte sete conselheiros, sendo um independente, todos com mandato previsto até a Assembleia Geral Anual de 2017. As reuniões do Conselho são realizadas ordinariamente uma vez a cada três meses, e extraordinariamente, quando convocada por qualquer membro do Conselho.

O número de reuniões do Conselho de Administração da empresa, de cada Comitê de Diretoria realizada durante o ano e a participação de cada diretor está ilustrado no quadro a seguir:

	Reuniões do Conselho de Administração		Reunião do Comitê de Auditoria	
	Comparecimentos	Número de reuniões	Comparecimentos	Número de reuniões
José Francisco Gouvêa Vieira	7	7	4	4
Willian Henry Salomon	7	7	4	4
Cézar Baião	7	7	N/A	N/A
Felipe Gutterres	6	7	N/A	N/A
Claudio Marote	7	7	4	4
Andres Rozental	7	7	4	4
Paulo Fernando Fleury	5	7	3	4
	46	49	19	20

CONSELHEIROS

José Francisco Gouvêa Vieira - presidente: graduou-se em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, em 1972. Possui diploma de Master of Laws (LL.M) pela Columbia University, Nova Iorque (1978). Sócio do Gouvêa Vieira Advogados desde 1971. Atua na companhia desde 1991, ocupando a posição de presidente do Conselho de Administração (1997) e também dos Conselhos da Wilson Sons de Administração e Comércio (1992), da Ocean Wilsons Holdings Limited (1997) e da Ocean Wilsons (Investments) Limited (1997). É membro de conselhos de administração de diversas empresas, tais como Banco PSA Finance Brasil S.A. (1999), PSA Finance S.A. Arrendamento Mercantil (1999), Concremat - Engenharia e Tecnologia S.A (2008), Cetip Educacional (2008) e International Meal Company (2010). Integra o Comitê de Governança Corporativa da Câmara Americana de Comércio - São Paulo (2005). Cônsul honorário no Rio de Janeiro do Reino de Marrocos (2007).

William Henry Salomon - vice-presidente: graduou-se em Direito pela Magdelene College, em Cambridge, Inglaterra, onde obteve também o título de pós-graduação em Direito. Em 1987 foi convidado a integrar a ordem dos advogados da Inglaterra, Inner Temple. Atuou como presidente do Rea Brothers e diretor do Finsbury Asset Management, que se fundiu com o Rea Brothers Group em 1995. Quando a companhia Close Brothers adquiriu o Grupo Rea Brothers, assumiu a posição de vice-presidente da divisão de investimentos. Em 1999, participou da constituição da Hansa Capital, da qual é sócio sênior. É membro do conselho de administração de diversas companhias do Reino Unido e internacionais, listadas em bolsa. Preside o Conselho de Administração da New India Investment Trust e ocupa o cargo de diretor da Hansa Trust e Hanseatic Asset Management LBG. Também é vice-presidente da Ocean Wilsons Holdings Limited (OWH), empresa que detém o controle da Wilson Sons.

César Baião - conselheiro: é economista formado pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Ingressou no Grupo Wilson Sons em 1994 como CFO e atualmente 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, exerceu a função de diretor financeiro do grupo Lachmann Agência Marítima. É conselheiro da Associação Brasileira de Terminais de Contêineres de Uso Público (Abratec), membro do Comitê da Cadeia Produtiva da Indústria de Petróleo e Gás da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Competro/Fiesp) e do Conselho Empresarial de Infra-estrutura da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro - Firjan.

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 os cargos de CFO das operações no Brasil e de diretor de Relações com Investidores. De 1994 a 1998, exerceu posições em planejamento corporativo e financeiro na Shell Brasil.

Claudio Marote - conselheiro: graduou-se em Direito pela Faculdade de Direito de Curitiba. Possui diplomas de Maritime International Law pela Lloyds London, Inglaterra; Executive Development Program of the Kellogg's Institute at the Northwestern University - Evanston, Illinois, USA; Structures and Economic Systems - FDC, Paraná; Políticas e Estratégias Brasileiras da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra, Santos, São Paulo. Atua na Companhia desde 1964, tendo ocupado diversas posições desde gerente de filial, diretor regional e diretor geral do Grupo. Iniciou sua carreira profissional em 1956, na Agência Marítima Intermares Ltda., uma subsidiária da Bunge Born Group. Atualmente, além de atuar como membro do Conselho de Administração da Companhia, é sócio da CMMR - Intermediação Comercial Ltda.

Andrés Rozental - conselheiro: bacharel em Relações Internacionais pela Universidade das Américas no México, e M.Sc. em Economia Internacional pela Universidade da Pensilvânia. Diplomata de carreira, com mais de 35 anos de serviço para o Ministério das Relações Exteriores do México, ocupou cargos de chefia em diversos postos diplomáticos em embaixadas. É autor de quatro livros sobre política externa mexicana e inúmeros artigos sobre relações internacionais. Fundador da empresa de consultoria, Rozental & Asociados, especializada em assessorar as estratégias corporativas de empresas multinacionais na América Latina. Atualmente, também exerce o cargo de presidente do Conselho de Administração da Arcelor Mittal Mexico e é conselheiro independente da Arcelor Mittal Brazil, Ocean Wilsons Holdings e Wilson Sons. Membro do Conselho de Administração do Banco HSBC no México, ainda faz parte de conselhos consultivos da Kansas City Southern de México, Airbus de México, Toyota de México e APCO World Wide em Washington.

Paulo Fernando Fleury - conselheiro independente: professor titular da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e diretor-geral do Instituto Ilos de Logística. Possui os títulos de engenheiro mecânico pela UFRJ, M.Sc. em Engenharia de Produção pela Coppe/UFRJ e PhD em Administração Industrial pela Loughborough University of Technology. Ocupou a função de CEO da Agência de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, tendo sido responsável pela sua implementação e gestão. Foi pesquisador visitante da Harvard Business School em 1983 e palestrante convidado da Sloan School of Management, MIT no ano de 1986. Possui ampla experiência em pesquisa, ensino e consultoria em logística e supply chain management.

No dia 30 de abril de 2015 o Sr. Paulo Fernando Fleury deixou a posição no conselho. Ele atuou como membro independente do Conselho de Administração da Wilson Sons de 8 de maio de 2008 até 30 de abril de 2015, período no qual fez contribuições significativas para a Companhia e sua governança. Ademais, sua atuação foi importante para o sucesso da Wilson Sons e a Companhia como um todo se beneficiou muito com sua experiência e conhecimento. O Conselho de Administração gostaria de desejar mais sucesso em sua brilhante carreira. O Sr. Claudio Frischtak foi nomeado conselheiro independente pelos acionistas minoritários com representação de mais de 10% do capital social nos termos do artigo 34.4 (b) do Estatuto Social, começando a partir de 30 de abril de 2015.

Claudio Frischtak (conselheiro independente indicado pelos acionistas minoritários): presidente da Inter.B - Consultoria Internacional de Negócios, uma empresa de consultoria econômica e financeira com sede no Rio de Janeiro, Brasil, além de ser diretor para Moçambique do International Growth Center (London School of Economics e Universidade de Oxford) e membro do Think Tank-20 do Brookings Institution. Sr. Frischtak foi também o “principal economist” da área de indústria e energia do Banco Mundial, onde trabalhou de 1984 a 1991. Fez pós-graduação em Economia na Universidade de Campinas, no Brasil, e na Universidade de Stanford (1980-1984). Enquanto trabalhava no Banco Mundial também foi professor adjunto do Departamento de Economia da Universidade de Georgetown (1987-1990). Publicou mais de 100 artigos acadêmicos e livros, e tem trabalhado extensivamente em questões relacionadas à infraestrutura, política industrial e regulatória, inovação e macroeconomia internacional.

DIRETORIA EXECUTIVA DAS OPERAÇÕES NO BRASIL

Responsável por instituir as políticas de gestão, operacionalização e postura corporativa nos negócios, além de alcançar as metas estabelecidas pelo Conselho de Administração, a Diretoria Executiva reúne profissionais qualificados, que atuam no dia a dia operacional da companhia e trazem qualificações e experiências que se encaixam nas necessidades da empresa. Este comitê executivo é composto por um CEO (Chief Executive Officer), um CFO (Chief Financial Officer) e dois COOs (Chief Operating Officer): um para terminais portuários e logística, e outro para rebocadores, embarcações offshore, agência marítima e estaleiros.



MERCADO DE CAPITAIS

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A Wilson Sons, companhia de capital aberto com Brazilian Depositary Receipts (BDRs) negociados na BM&FBovespa, é controlada pela Ocean Wilsons Holding Limited, companhia de capital aberto com ações negociadas na Bolsa de Valores de Londres.

VOLUMES OPERADOS	Número de ações (ordinárias)	% do capital
Ocean Wilsons Holdings Ltda.	41.444.000	58,3%
Outros (free float)	29.700.000	41,7%
Capital total	71.144.000	100%

Em 2014, os BDRs da Wilson Sons (WSON33) encerraram o ano cotados a R\$ 32,00, o que representou um aumento de 3,5% em relação ao fechamento do ano de 2013. No mesmo período, o Índice da Bolsa de Valores de São Paulo (Ibovespa) apresentou desvalorização de 2,9%.

REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

Em reunião do Conselho de Administração da Wilson Sons, ocorrida em 30 de abril de 2015, foi declarado o pagamento de dividendos referentes ao exercício de 2014. Foram destinados US\$ 29.026.720,00 para distribuição aos acionistas. O valor efetivo dos dividendos a serem pagos aos titulares de BDR da Wilson Sons será de US\$ 0,408 por BDR convertido para reais em 6 de maio de 2015.

GESTÃO DE RISCOS

A Wilson Sons conta com uma área de Auditoria Interna para coordenar o processo que envolve a identificação, avaliação e classificação dos diferentes riscos intrínsecos aos mercados de atuação da Companhia. A área também é responsável por recomendar soluções para evitar a exposição a cada um dos riscos em potencial e verificar se as ações propostas estão sendo adotadas corretamente. Adicionalmente, a área conta com uma célula de Segurança da Informação, que possui o desafio de identificar os riscos relacionados aos sistemas corporativos atrelados aos negócios com a finalidade de atestar a confidencialidade, integridade, disponibilidade e autenticidade das informações.

Para que a aplicação dos processos de mitigação de riscos financeiros e operacionais possa ser acompanhada pelos gestores, a Companhia conta com um software corporativo de gestão de riscos e de followup das ações a serem praticadas. Em linhas gerais, todo o modelo empregado 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. Para Segurança da Informação, o método é baseado no Cobit (Control Objectives for Information and Related Technology), que consiste em um conjunto de diretrizes, indicadores, processos e melhores práticas para a gestão e governança dos sistemas de informação.

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 de seus clientes, suas instalações e equipamentos e a continuidade das operações. As apólices, tais como Responsabilidade Civil do Operador Portuário, Automóveis, Propriedades, Cascos Marítimos e Builder Risks, são contratadas em seguradoras de primeira linha e renovadas periodicamente. Os principais riscos podem ser divididos nas categorias a seguir.

RISCOS ESTRATÉGICOS

A atuação da Companhia em várias áreas de negócios implica uma série de riscos estratégicos e inevitáveis, que ocorrem naturalmente no âmbito político, industrial, de mercado, e de responsabilidade social e ambiental. Em determinadas situações, envolvem ainda riscos materiais relacionados à aquisição de ativos fixos. Isso se deve, entre outros motivos, a longos períodos de construção e vida útil de ativos que são tipicamente colocados à disposição no mercado.

RISCOS FINANCEIROS

Os riscos financeiros incluem os riscos de mercado, de crédito e de liquidez. No sentido de mitigar o primeiro deles, a empresa conta com o Comitê de Risco de Mercado com o intuito de acompanhar as diretrizes de uma nova política específica sobre o tema. O documento contempla a definição da função objetivo, o horizonte de proteção da função objetivo, a metodologia para mensuração e acompanhamento das exposições mapeadas e os instrumentos elegíveis à prevenção de riscos e à redução de seus impactos. O Comitê busca, dessa forma, tomar medidas para minimizar o impacto de variáveis de mercado como as variações nas taxas de câmbio e de juros sobre o fluxo de caixa da Companhia. Outros riscos financeiros, como de crédito e de liquidez, são continuamente identificados e mitigados pela área competente na Companhia, de acordo com as normas e procedimentos estabelecidos pela administração.

RISCOS OPERACIONAIS

Algumas áreas de negócios estão sujeitas a condições de trabalho que oferecem riscos à integridade física dos empregados. Consequentemente, a maior parcela dos riscos operacionais está relacionada ao meio ambiente e à segurança do trabalho. Além disso, a Companhia está exposta a riscos operacionais provenientes de fornecedores, TI e processos. As ações relacionadas à sustentabilidade, ao impacto ambiental e à responsabilidade social estão descritas nos tópicos correspondentes contidos neste Relatório.

RISCOS REGULATÓRIOS

As operações da Wilson Sons são desenvolvidas em diferentes estados brasileiros, cada qual com legislação estadual própria. Dessa forma, a Companhia está naturalmente exposta a uma diversidade de riscos legais, fiscais e outros relacionados a notificações externas, que mudam de acordo com as regras das autoridades governamentais de cada estado.

A Companhia já conta com uma estrutura organizacional preparada para identificar, monitorar e administrar os riscos mais relevantes, em linha com as melhores práticas na condução do negócio. Considerando as particularidades de cada segmento de atuação, a gestão de riscos operacionais é feita de maneira independente pelas unidades operacionais de negócios. Adicionalmente, a Diretoria Executiva e o Conselho de Administração avaliam periodicamente os riscos mais relevantes e executam as iniciativas necessárias visando à adequada administração de tais riscos.



www.wilsonsons.com.br