

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson Sons Limited referente ao resultado do 1T08. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, Sr. Felipe Gutterres, CFO das operações no Brasil, Representante Legal e Relações com Investidores da subsidiária brasileira, e o Sr. Sérgio Fisher, Diretor de Terminais Portuários e Logística.

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

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.wilsonsons.com/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*, seção “relações com investidores”.

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

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Cezar Baião, CEO da Wilson Sons no Brasil, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião, pode prosseguir.

Cezar Baião:

Bom dia a todos. Gostaria de começar esta apresentação dizendo que estamos seguros de termos entregue um resultado bastante positivo, em linha com a expectativa de mercado, apesar da desvalorização cambial de cerca de 18% que afeta negativamente nossas margens. Gostaria de chamar a atenção de vocês para os principais fatos que levaram a Companhia a obter os resultados alcançados nesse 1T08.

Os principais fatores que explicam esse desempenho da Wilson foram o crescimento de volume, o foco em serviços de maior valor agregado, o reajuste de preço e a construção para terceiros dos PSVs que estamos construindo no nosso estaleiro, no Guarujá. A receita líquida aumentou 46,7% nesse 1T, passando de US\$82,6 milhões no 1T07 para US\$121,2 milhões nesse 1T08.

O resultado operacional cresceu 11,4% quando comparado ao 1T07, e o nosso EBITDA alcançou US\$21,7 milhões, quase 13% acima do trimestre anterior. O lucro líquido também apresentou crescimento, alcançando US\$13,2 milhões nesse 1T, 10% maior do que o mesmo período de 2007.

É importante destacar que, nesse 1T, tivemos uma significativa receita referente à construção de PSVs para terceiros. Este efeito da construção pode distorcer a análise de resultado dos nossos negócios. Sendo assim, desconsiderando o efeito de serviços de estaleiro para terceiros, teríamos uma receita líquida ajustada de US\$104,5 milhões no 1T, em vez dos US\$121,2 milhões, crescendo 26,5% em relação aos US\$82 milhões que tivemos no mesmo período do ano anterior, quando não estávamos construindo para terceiros.

A mesma coisa relativa ao EBITDA; ele ajustado sem a construção para terceiros, nosso estaleiro, ele ficaria em US\$21,2 milhões neste 1T, o que significaria um crescimento de 11% acima dos US\$19 milhões que tivemos no mesmo trimestre de 2007, quando, de novo, não tínhamos construção de PSVs para terceiros.

Passando para o próximo slide, gostaria de compartilhar com vocês alguns eventos importantes desse 1T. Entregamos um novo PSV na semana passada, e temos ainda três PSVs em construção, totalizando sete embarcações a serem entregues até 2010. Além disto, estamos construindo quatro embarcações PSVs em um volume de contrato de US\$100 milhões, que serão entregues até 2011 para a empresa chilena Magallanes de Navegação.

Sobre a expansão do Tecon Rio Grande, a construção do terceiro berço será concluída no 2S08. Com relação aos dois portêineres, um já está no cais em operação; e com relação aos quatro RTGs, que fazem parte dessa expansão, três já estão operando no pátio de Rio Grande. Então falta apenas um portêiner a entrar em operação e um RTG.

Com relação ao Tecon Salvador, todos os equipamentos da expansão de pátio referente ao Tecon Salvador já estão em funcionamento. Só para lembrar aos senhores, são dois RTGs adquiridos da Kalmar, já em operação, três *reach stacker*, que já recebemos e estão em operação, e uma *top loader* para contêineres vazios.

Um outro fato importante foi o aumento de preço. Os movimentos mais importantes ocorreram nos segmentos de Terminais Portuários e Rebocagem; onde aumentamos os preços com objetivo de recuperação de nossas margens. Outro ponto importante, o aumento da quantidade de clientes da Logística. Agregamos novas contas com um melhor valor agregado e nos concentramos em serviços mais rentáveis dentro do segmento de Logística.

Eu passo a palavra, agora, para o Felipe entrar com mais detalhes de cada uma das nossas divisões.

Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Começando por Terminais Portuários, os volumes aumentaram 2,8% no trimestre, comparado com o 1T07, e seguindo a tendência dos trimestres anteriores. Houve uma concentração na movimentação de contêineres cheios de longo curso. Contêineres cheios de longo curso cresceram 5,9% no trimestre, comparado com o mesmo período do ano passado.

Com relação às cargas, eu queria chamar a atenção de vocês para o fato de que cargas de exportação que escoam pelos nossos portos continuam a crescer de forma

consistente, se comparado o 1T08 com o 1T07. Tabaco, por exemplo, aumentou 19,4%; frango congelado, 32,8%; arroz, 28%; e *spare parts*, 25%.

A receita teve um aumento de 26,3% no trimestre. Os principais fatores para este resultado foram reajuste de preço, como o Cezar colocou; movimentação de um melhor *mix* de contêineres; aumento na armazenagem de importação, especialmente em Rio Grande; crescimento do volume de cabotagem em ambos os terminais. Em contrapartida, esses eventos foram amenizados pela redução da quantidade de contratos de operação no nosso terminal de óleo e gás, que sofreu um pouco com a falta de disponibilidade de plataformas para operação das empresas estrangeiras.

A Brasco, nosso terminal de apoio à indústria de óleo e gás, representou 3,6% das receitas totais deste segmento no 1T08, contra 8,4% no mesmo período de 2007. A quantidade de contratos, obviamente, reduziu como consequência da falta de disponibilidade das plataformas, de quatro para dois contratos.

O EBITDA de Terminais Portuários teve um crescimento de quase 25%, passando de US\$9,5 milhões para US\$11,8 milhões no 1T08, o que representa uma margem EBITDA de 31,2%, um pouco abaixo do que a margem EBITDA entregue no 1T07.

Indo para o próximo slide, e aí focando em Rebocagem, se vê claramente outro bom resultado entregue, explicado pelo crescimento de operações especiais, com destaque não somente à operação de suporte ao processo de *off loading* de plataformas de petróleo, mas também serviços de rebocagem oceânica e assistência à salvatagem.

Aumentamos a quantidade de manobras atendidas em 2,3% e, conseqüentemente, também a nossa receita unitária, uma vez que tivemos um processo de revisão de preços praticados já no início de 2008. Serviços *spot*, ou serviços especiais, representaram 7,4% da receita total do trimestre, comparado com apenas 3,4% no mesmo período do ano passado.

As receitas aumentaram 24% no 1T08, e o crescimento do EBITDA deveu-se principalmente a operações especiais e a revisão de preços, assim como eu coloquei. Por outro lado, este resultado foi também impactado negativamente ou adversamente pela desvalorização cambial e pelo aumento de salários decorrente dos acordos coletivos no setor. O EBITDA variou 11,4% no 1T, atingindo US\$11,5 milhões, que é equivalente a uma margem EBITDA de 31,7%.

Indo para o slide seguinte, conversamos um pouco mais sobre Logística. Os dados operacionais apresentaram crescimento significativo; número de viagens cresceu 15,2%; número de operações, 4,2% no 1T08; os dois efeitos citados aqui, juntamente com o aumento no escopo de serviços prestados a clientes atuais, e o próprio efeito cambial positivo – lembrando que esse segmento tem receitas denominadas em Reais – explicam a variação da receita, que passou de US\$14,8 milhões para US\$22,1 milhões, equivalente a um aumento de 49,6% da receita.

O nosso porto seco, nossa estação aduaneira de interior, em Santo André, no Estado de São Paulo, se beneficiou e vem se beneficiando fortemente com o aumento de volume nas importações e cargas armazenadas de maior valor agregado. Também é um outro

ponto que ajuda a explicar a boa performance do segmento de Logística. O EBITDA alcançou US\$2 milhões no 1T08, que é equivalente a uma margem EBITDA de 8,8%.

No próximo slide, a gente foca o Agenciamento Marítimo, que teve suas receitas aumentadas em 6,9%, quando comparado esse trimestre com o mesmo trimestre do ano passado. Mas se vê claramente que alguns *drivers* operacionais tiveram alguns impactos mais negativos. Isto pela transferência e a decisão de um grande cliente nosso de abrir sua própria agência, o que faz com que os volumes sejam afetados por isto. Em contrapartida, nós transferimos algumas tarifas, algumas receitas anteriormente negociadas em USD para Reais, e aumentamos preço, tanto para clientes liner quanto para clientes tramp.

Esta unidade de negócios sofre muito fortemente com a desvalorização cambial, que foi de aproximadamente 18% quando se compara o 1T07 com o 1T08. Quando há um efeito deste tipo, há uma compressão muito forte das margens, uma vez que as nossas receitas são praticamente 100% denominadas em USD e os custos, em Reais. E em adição a este resultado, esse segmento também foi impactado pela provisão de US\$200 mil de *phantom stock option* e participação nos resultados dos executivos deste segmento.

Todos estes efeitos combinados explicam a modesta performance deste segmento, como vocês podem ver no gráfico de EBITDA, que apresentou uma queda de US\$1,6 milhão para US\$0,6 milhão neste trimestre.

Indo para o slide nove e focando em *Offshore*, o marco mais importante foi o início das operações PSV, saveiros Fragata, em abril de 2007; nossa terceira embarcação dedicada a serviços de apoio a plataforma de petróleo da Petrobras com contrato de longo prazo. A tarifa dessa embarcação é aproximadamente 30% maior do que as praticadas pelos nossos outros dois PSVs. Estes fatores explicam, então, porque a receita cresce 76,2% e, obviamente, os dias de operação também crescem bastante significativamente.

Por outro lado, a desvalorização cambial, o incremento das despesas de manutenção, e o aumento do custo de tripulação impactaram as margens destes segmentos, passando de 45,2% para 36,4%, mesmo tendo subido de US\$0,8 milhão, para US\$1,2 milhão.

Indo para o slide seguinte, falamos sobre atividades não segmentadas. Chamo a atenção de vocês para o início da construção de quatro embarcações PSV para a Magallanes de Navegação, assim como o Cezar colocou no início desta apresentação, que impacta positivamente as atividades não segmentadas.

Por outro lado, a Companhia fez uma provisão de *phantom stock option* e participação nos resultados neste segmento no valor de US\$0,6 milhão, e outros fatores também contribuíram para que o EBITDA negativo da atividade não segmentada aumentasse do 1T07 para o 1T08. Entre eles, a descontinuação das atividades da Dragaport, que geraram um resultado positivo no 1T07, assim como o impacto da desvalorização cambial. Desconsiderando o efeito de construção para terceiros, o EBITDA seria de US\$5,9 milhões negativos, reduzindo, então, US\$1,7 milhão quando comparado ao 1T07.

No slide 11, falamos sobre o lucro líquido. Como resultado dos principais movimentos já explicados nos slides anteriores, o lucro líquido do 1T08 foi 10% maior do que no mesmo período de 2007. Os principais motivos para este desempenho já foram explicados por

mim e pelo Cezar durante a apresentação e são, basicamente, resultado do crescimento nas receitas em função da boa performance de operação portuária, rebocagem, logística e das próprias atividades do estaleiro para terceiros.

Contudo, o aumento dos custos de insumos e matérias-primas no estaleiro e o aumento das despesas de pessoal e outras despesas operacionais impactadas pela variação cambial, reduziram, amenizaram um pouco o crescimento da receita, entregando, então, um aumento de lucro de 10%.

No slide seguinte, eu foco em investimento e endividamento. Estamos aumentando nosso investimento para suportar o seguro de expansão da Companhia. Isto é uma tendência que vem acontecendo e aconteceu ao longo de 2007 e continuará acontecendo. A Wilson investiu US\$4 milhões a mais do que no 1T07, representando um aumento de 30%. O segmento que recebeu a maior parte destes recursos foi *Offshore*, com US\$6,4 milhões dos US\$17 milhões investidos, seguido por Terminais Portuários, com US\$6,1 milhões.

Quanto ao endividamento, a Wilson diminuiu a sua dívida em US\$5,4 milhões; processo normal de amortização de dívidas, de pagamento de principal. Não aconteceram novas liberações de BNDES neste trimestre, para as construções, e encerramos março com um caixa líquido no valor de US\$48,4 milhões.

Eu queria agora retornar a palavra para o Cezar Baião.

Cezar Baião:

Obrigado. Para finalizar, gostaria de fazer alguns comentários. Primeiro, que estamos bastante confiantes com os *drivers* de nosso modelo de negócios. Só para ter uma idéia de que *drivers* estamos falando, esta indústria de petróleo tão promissora nos favorece substancialmente. A descoberta de novos campos e o aumento de produção de petróleo no Brasil nos favorece diretamente nas divisões de apoio *Offshore*, nos PSVs, e também no nosso estaleiro.

No segmento de rebocador, também esta indústria do petróleo é muito importante. Para ter uma idéia, dos 12 rebocadores que estão hoje em construção, apenas dois são de 43 toneladas, coisa que, no passado, quando a gente decidia fazer um grande rebocador, a gente fazia um rebocador com potência de 43 toneladas. E hoje, dos 12, apenas dois; quatro são de 55 toneladas, e seis de 75 toneladas, são rebocadores que também – além do propósito de servir na atividade portuária – podem, com certeza, atuar no segmento *Offshore*.

Além disso, no 2S, teremos a expansão do Tecon Rio Grande, com a entrada em operação de um terceiro berço, o que, com certeza, vai alavancar nossos negócios na atividade de operação de contêiner. Portanto, esses são os *drivers* que nos fazem acreditar bastante neste nosso novo modelo de negócio e, portanto, estamos certos de que os resultados entregues neste período e o nosso contínuo crescimento são evidências da habilidade da Wilson em transformar planejamento em resultados, com certeza.

Portanto, para finalizar, mais uma vez, aproveito a oportunidade para agradecer a todos os nossos funcionários, que trabalharam duro para gerar o resultado entregue nesse

trimestre, e aos meus amigos de diretoria e administração, que estão totalmente comprometidos com a rentabilidade do grupo, assim como o aumento de valor para os acionistas, fatores estes fundamentais para o nosso modelo de crescimento.

Acho que podemos passar para as perguntas.

Carlos Moraes, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação à expansão das atividades de estaleiro, comparando o resultado consolidado e os resultados ex-estaleiro, a gente vê que as atividades de estaleiro afetam negativamente as margens. Então, eu gostaria de saber se, daqui para frente, a gente pode esperar essa expansão nas atividades de estaleiro e conseqüentemente um novo patamar de margens para a Companhia, de forma consolidada.

Cezar Baião:

Com certeza, o estaleiro, prestando serviço para terceiros, reduz a margem da Companhia como um todo. Mas a nossa expansão do estaleiro está focada em aumentar a nossa capacidade de construir PSVs e rebocadores para nós mesmos. A gente está vendo, com a demanda que vem da Petrobras, anunciada já pela Petrobras, de 146 barcos de apoio às plataformas de petróleo, não há outra alternativa para o mercado a não ser crescer nesta capacidade.

E a Wilson leva uma vantagem sobre os demais operadores de PSVs por ter estaleiro próprio. Então, nosso foco em aumentar a capacidade de estaleiro é para aumento de capacidade de produção para nossa frota de rebocador e, principalmente, para a nossa divisão de *Offshore*, de PSVs. Então, é um foco maior.

Sempre que, a partir daí, tiver uma capacidade ociosa que dê para a gente fornecer, prestar serviço para terceiros, iremos prestar. Mas não é o foco.

Carlos Moraes:

Perfeito.

Robson Machado, pessoa física:

Gostaria de saber a opinião dos senhores em relação à reportagem divulgada pela Revista Exame, na qual informam que o porto de Salvador é o pior do País. Qual o reflexo dos problemas de infra-estrutura do porto/região de acesso para as operações do Tecon Salvador?

Cezar Baião:

Vou pedir ao Fisher para responder a esta pergunta. O Fisher é nosso diretor da área de terminais de contêiner e logística, e ele vai responder a pergunta.

Sérgio Fisher:

Nesta pesquisa feita pela Coppead, onde o Porto Salvador ficou em último lugar, ela é basicamente devida a três fatores: o acesso rodoviário, o acesso ferroviário e o calado. Esta semana, o Governo liberou verbas do PAC para fazer a via expressa portuária, que deverá estar pronta em dois anos. E aí, com certeza, Salvador passará a ter o melhor acesso rodoviário dos portos brasileiros.

Com questão ao calado, dentro do nosso projeto de expansão, que está sendo avaliado pelo Governo, está prevista a expansão para 14 metros de profundidade de calado, o que tornaria Salvador acessível a todos os navios contêineres do mundo, de qualquer porte. Então acho que todas as medidas estão sendo tomadas para consertar esse problema.

Vanessa Ferraz, HSBC:

Bom dia a todos. Eu queria entender um pouco, quando a gente olha a Santos-Brasil, eles fizeram duas aquisições de terminal portuário no último trimestre. Eu queria entender como vocês vão se posicionar, se a estratégia de vocês é crescer também em terminal portuário, ou se o crescimento vai ser mais orgânico e focar um pouco mais nos outros *businesses* não sendo terminal portuário.

Cezar Baião:

Eu vou apenas tecer alguns comentários, e passo para o Fisher. Mas com certeza terminal portuário é prioridade, e a gente vai focar no crescimento das nossas atividades portuárias, sem dúvida alguma. Não faz parte da nossa estratégia crescer apenas organicamente nessa atividade, não. Eu passo para o Fisher, eu acho que ele pode complementar com mais alguma coisa.

Sérgio Fisher:

Corroborando com o Baião, nós estamos olhando vários projetos, tanto no Brasil quanto fora, além de oportunidades nos nossos próprios terminais, em termos de concentração de carga. E para isto, estamos fazendo as expansões, tanto em Salvador quanto em Rio Grande.

Vanessa Ferraz:

OK. Obrigada.

Operadora:

Obrigada. Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Cezar Baião, para as considerações finais.

Cezar Baião:

Eu gostaria apenas de agradecer mais uma vez a todos que participaram desta conferência, e dizer que estamos confiantes de entregar um bom resultado este ano, novamente. Muito obrigado a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da Wilson Sons está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."