

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente aos resultados do 1T10. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, o Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, e o Sr. Sergio 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 para analistas do setor, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os *slides* desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.wilsonsons.com.br/ri. Neste endereço, é encontrada a respectiva apresentação para download na plataforma de *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 das operações no Brasil, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião, pode prosseguir.

Cezar Baião:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem aqui conosco mais uma vez. Estou aqui ao lado do Felipe Gutterres e do Sérgio Fisher para comentar sobre os resultados da Wilson, Sons referentes ao 1T10.

Começaremos esta apresentação pelo slide número três, onde farei breves comentários dos resultados consolidados da Companhia. Eu gostaria de iniciar esta apresentação afirmando que a Wilson, Sons apresentou resultados consolidados mistos neste 1T10. De um lado, obtivemos significativo crescimento das receitas e dos volumes movimentados; mas por outro lado fomos impactados por margens mais amenas.

A economia doméstica brasileira demonstrou sinais positivos de crescimento nesses últimos meses. Entretanto, a apreciação do Real, os desdobramentos da crise global, que continuam impactando as exportações e os armadores, e a redução nas atividades de armazenagem afetaram negativamente nossas margens desse 1T10.

Além disso, nossa queda no EBITDA reflete alguns outros efeitos, tais como a provisão adicional de US\$2,5 milhões em contingências cível, trabalhista e tributária; custos de

afretamento pagos à Magallanes pelos dois PSVs, o Petrel e o Skua, acrescentados à frota da Wilson, Sons antes da finalização do processo da nossa JV com eles; o lucro líquido de US\$6,2 milhões é reflexo natural do menor resultado operacional e da queda dos resultados financeiros, que caíram como consequência da desvalorização do real frente ao USD quando se compara o período final, de dezembro de 2009 com 31 de março de 2010.

Passando para o próximo slide, número quatro, o aumento de 28,1% nas receitas de terminais portuários foi impulsionado pelo crescimento de 16,4% nos volumes de contêineres movimentados e do expressivo aumento de 47,5% das receitas do terminal de óleo e gás, a Brasco.

Em rebocagem, graças à nossa liderança no mercado nacional, conseguimos aumentar substancialmente o número de operações especiais em nossa receita. Tais operações têm melhores tarifas diárias e atualmente representam quase 15% da receita total do segmento de rebocagem.

A receita de *offshore* apresentou um crescimento de 32,8% em comparação ao 1T09, em função do maior número de embarcações em operação. Entregamos o PSV Biguá em fevereiro de 2010, o qual já se encontra em operação de longo prazo com a Petrobras, e fechamos o 1T10 com uma frota total de oito PSVs, três a mais que igual período de 2009.

Um feedback inicial da última rodada de licitações da Petrobras para embarcações de suporte mostrou *bids* altamente competitivos. Mesmo ainda não dispondo do resultado final do processo licitatório, não acreditamos que a Wilson, Sons Ultratug terá sucesso em obter contratos de longo prazo com a Petrobras neste último *round*. Apesar de desapontados, a Empresa se mantém otimista nos *rounds* futuros e com oportunidades que o mercado spot com certeza nos oferecerá.

No segmento de logística, a Companhia manteve seu foco no aumento de operações *in-house* com maior valor agregado, e iniciou em 2010 uma operação na indústria petroquímica, que ajudou no crescimento de 6,4% nas receitas do negócio em comparação ao mesmo período de 2009. Os melhores volumes registrados em agenciamento marítimo foram responsáveis pelo aumento de quase 29% da receita do segmento.

No segmento de estaleiros, recebemos há poucos dias a licença de instalação para uma área de 17.000 m² próxima ao nosso atual estaleiro no Guarujá. Além de dobrar a capacidade de construção atual, esta licença permitirá também o maior desenvolvimento dos negócios de *offshore* e rebocagem da Companhia.

Passo a palavra agora para o Felipe, que fará comentários mais detalhados sobre o desempenho de cada um dos segmentos.

Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Vou iniciar as explicações pelo segmento de terminais portuários, no slide cinco. Estamos felizes que a tendência positiva demonstrada pelos nossos terminais

em 2009 manteve-se neste trimestre. Apresentamos ganhos de 16,4% nos volumes e 28,1% nas receitas do segmento.

O crescimento de 19,5% no EBITDA também foi menor que o demonstrado pelas receitas, mas é, de novo, uma tendência positiva. E ele foi menor que o crescimento da receita em função do declínio das atividades de armazenagem, que pressionaram negativamente as margens do negócio em comparação ao 1T09, porque houve uma concentração de resultado de armazenagem no 1T09 que não foi usual, que foi consequência da valorização do USD no 4T08, que fez com que os importadores deixassem suas cargas por mais tempo em nossos armazéns.

Nós também, tirando proveito do benefício da apreciação do Real, movimentamos mais equipamento importado, maquinário importado, produtos químicos e plásticos que compensaram mais que as reduções observadas em cargas como arroz, carne congelada e tabaco em Rio Grande.

Em relação à cabotagem, os destaques foram as maiores movimentações de resinas químicas, alumínio e peças de reposição de maquinário.

No Tecon Salvador, cargas de longo curso favorecidas pela maior movimentação de pneus, produtos químicos e papel e celulose. Além disso, tivemos bons níveis de cabotagem de produtos químicos, minérios, cereais, celulose e borracha, que obviamente impactaram o volume do terminal positivamente.

Os bons resultados do segmento também foram influenciados pelo aumento expressivo da Brasco, o crescimento expressivo dela em função da maior demanda por serviços spot na indústria de óleo e gás. As receitas da Brasco cresceram 47,5% e o EBITDA 29%. Brasco já responde por 15% do EBITDA desse segmento.

Indo para o próximo slide, número seis, eu falo um pouco sobre rebocagem para vocês. O crescimento de dois dígitos nas receitas de rebocagem é consequência do aumento substancial do número de operações especiais como percentual da nossa receita, que já representa, hoje, 14,9% do total da receita desse segmento.

A margem EBITDA foi afetada pela valorização do Real frente ao USD no período compreendido entre o 1T09 e o 1T10; só para dar essa informação a vocês, lembrá-los disso, o USD médio do 1T09 foi R\$2,31, USD médio 1T10 foi R\$1,80. Então, 2009 R\$2,31, 2010 R\$1,80. Esse impacto, uma vez que grande parte da receita desse segmento é em USD e os custos são em Reais, o descasamento faz com que as margens do negócio sejam afetadas pela variação cambial. Então, o impacto cambial no segmento de rebocador foi, nesse trimestre, US\$1,2 milhão negativo, o que pressiona, obviamente, a margem EBITDA.

Indo para o próximo slide, sete, conversamos um pouco sobre *offshore*. O negócio de *offshore* apresentou um aumento de 32,8% de suas receitas em comparação ao mesmo período do ano passado. Esta evolução é consequência da expansão da frota em operação; temos oito PSVs em operação atualmente, sendo quatro em contratos de longo prazo e quatro no mercado spot. Da frota atual, lembrando a vocês, dois PSVs, Petrel e Skua, são pertencentes à Magallanes e afretados pela Wilson Sons, como o Baião comentou em sua fala de início desta conferência.

As margens de *offshore* foram afetadas por dois motivos principais: os custos de afretamento pagos à Magallanes por Petrel e Skua; e mudança no *mix* de contratos spot e longo prazo, além de reduções nas margens praticadas pelo mercado spot.

Como o Baião também mencionou, na última licitação de OSVs, pelo que temos notícias, as propostas de preços foram bastante competitivas, principalmente provenientes de *players* menos experientes nesse *business*. Sendo assim, neste processo de licitação, que ainda não foi encerrado, achamos pouco provável que obtenhamos algum contrato nessa rodada.

Mas continuamos certos de nossas perspectivas para esse negócio, especialmente pela combinação das vantagens que nós temos, oportunidades existentes de novas rodadas que virão, além de ter sempre a possibilidade de construir para o mercado spot e, também, a consideração das vantagens competitivas que temos, incluindo o estaleiro disponível, nossa experiência, portanto capacidade de construção e controle de custos de construção, também.

Indo para o slide seguinte, slide oito, conversamos agora, e eu foco em logística. Em logística, as receitas cresceram 6,4% em função do maior número de operações *in-house*, com o acréscimo de um novo contrato na indústria petroquímica, e da prorrogação de contratos existentes na indústria de papel e celulose.

Tivemos efeito similar ao ocorrido em nossos terminais do ponto de vista de armazenagem, uma vez que as margens foram negativamente impactadas pela redução dessas atividades nesse trimestre, porque tivemos uma concentração não-usual de receitas e resultados de armazenagem no 1T09. Aqui, esse valor gravita em torno de US\$1,1 milhão que tivemos no EBITDA do ano passado proveniente de armazenagem, que este ano não ocorreu.

Outro ponto que também impactou os resultados de logística foram os custos relativos à implementação de novas operações que, obviamente, ainda não tiveram a compensação da receita. São os custos de *startup* das operações que terão suas compensações nos próximos meses.

Indo para o slide seguinte, slide novo, foco agora no agenciamento marítimo. No agenciamento marítimo, verificamos um significativo aumento de volume em comparação a igual período do ano passado, tanto em BLs processados, quanto escalas atendidas, quanto contêineres controlados.

Mas a dinâmica deste negócio é muito parecida com a dinâmica de rebocador, do ponto de vista de impacto de câmbio. Então, mais receitas atreladas ao USD que custos; receitas atreladas ao USD, custos em Reais. Quando o câmbio tem o comportamento que teve nesse trimestre, as margens são pressionadas. Foi exatamente o que aconteceu no agenciamento marítimo, do ponto de vista de margem.

Indo para o slide seguinte, slide dez, aqui vale ressaltar que a Companhia pela primeira vez abriu as atividades de estaleiro, criando, então, um novo segmento, que é o segmento de estaleiro. As atividades de estaleiro da Companhia foram abertas principalmente em

função dos projetos de expansão dos negócios e de nossas expectativas para a indústria nos próximos anos.

Comunicamos na última semana a obtenção da licença para instalação da área de 17.000 m² anexos ao nosso atual estaleiro no Guarujá, que praticamente dobrará nossa capacidade de construção.

Considerando os 120.000 m² de área destinada à construção de um novo estaleiro, em Rio Grande, não é difícil justificar nossas expectativas para o segmento, principalmente no potencial de geração de valor que entendemos que teremos através da construção e manutenção de embarcações.

A receita do estaleiro no 1T10 caiu 9,4%, como consequência das maiores atividades de construção para terceiros no ano passado que neste ano. O EBITDA caiu 69,5%, mas aqui vale ressaltar um ajuste positivo que aconteceu no ano passado de reversão de contingência no segmento de estaleiro no valor de US\$3,4 milhões. Se excluirmos este efeito, a margem no 1T09 teria sido de 18,1%, o que fica muito mais em linha com a margem entregue no 1T10.

Indo para o slide 11, aqui eu falo sobre a área Corporativa da Wilson, Sons, que inclui os custos referentes à administração, que atende todas as seis atividades da Companhia. Os custos corporativos aumentaram, principalmente impactados pela valorização do Real frente ao USD. Uma vez que os custos da área corporativa são todos em Reais, esse efeito foi da ordem de US\$1,5 milhão, prejudicando o resultado da área corporativa. Além disso, tivemos despesas impactadas por provisão adicional de US\$0,4 milhão em *phantom stock options* e US\$1 milhão de liquidação de processos judiciais.

Nos próximos slides, vou detalhar um pouco mais os *drivers* do EBITDA e do lucro líquido, bem como CAPEX e endividamento.

Então, no slide 12, resumindo nossos resultados consolidados, a Wilson, Sons registrou uma receita de US\$121,4 milhões no 1T10, crescendo 17,2% em relação ao 1T09, puxado pelo crescimento dos volumes movimentados em terminais portuários, rebocagem, *offshore* e agenciamento marítimo. O EBITDA, entretanto, caiu 23,7% em comparação com o ano anterior, fechando o trimestre com um resultado de US\$23,8 milhões.

Os principais motivos para isso foram: declínio das atividades de armazenagem e de serviços auxiliares, que pressionaram nossas margens em terminais e logística; provisão adicional de US\$2,5 milhões em contingências cível, trabalhista e tributária no período; ajustes positivos não-recorrentes na ordem de US\$3,4 milhões no 1T09 relacionados a contingências no segmento de estaleiros; e aumento do número de embarcações em operações com contratos de longo prazo, e uma queda no mercado spot de *offshore*. Todos esses efeitos combinados explicam o comportamento do EBITDA no 1T10 em relação ao ano passado.

Indo para o slide seguinte, vamos falar de lucro líquido. O Lucro Líquido também foi negativamente afetado por uma série de fatores. Primeiro fator, menores margens operacionais, fruto de maiores despesas com pessoal, dada a apreciação do Real em comparação com o USD, aumento do número de funcionários e dissídio coletivo.

O aumento na linha de outras despesas operacionais também deve-se principalmente, ao impacto cambial da variação, US\$7,8 milhões vem do efeito cambial. Além disso, a reversão positiva da provisão de contingências de US\$3,4 milhões no 1T09 no estaleiro também afeta esta linha.

E os resultados financeiros piores são consequência da desvalorização do Real frente ao Dólar, e obviamente os seus efeitos no caixa denominado em Reais, que acabam criando um resultado financeiro negativo.

Indo para o slide 14, aqui eu detalho um pouco mais os investimentos nesse trimestre. A Companhia investiu US\$35,2 milhões, essencialmente destinados à expansão e renovação da frota de rebocadores e PSVs. Além destes investimentos, destaco a obra de inflexão de 50 metros de berço do Tecon Rio Grande, e a aquisição de novos equipamentos para a melhoria e eficiência dos terminais, e também equipamentos para as novas operações *in-house* de Logística.

No slide seguinte, concluo com comentário sobre endividamento e caixa da Companhia. Agora, no slide 15, eu mostro para vocês a posição líquida de dívida, que cresceu desde o final de 2009, com aumento de US\$7,1 milhões. Nossa posição de US\$85,8 milhões de dívida líquida é relativamente desalavancada.

Em 31 de março de 2010, a dívida total da Wilson, Sons era de US\$282 milhões, dos quais 91,7% deste montante com perfil de longo prazo; 91,6% denominada em USD; e 83,6% provenientes do BNDES, como agente financeiro do Fundo da Marinha Mercante, com taxas que variam entre 2,6% e 5% ao ano.

Gostaria agora de convidá-los para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora:

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

Cezar Baião:

Antes de fazer minhas considerações finais, vou pedir ao Sérgio Fisher, que está conosco, como mencionei no começo, para falar um pouco do nosso segmento de terminais portuários, focando um pouco mais na Brasco, que é nosso terminal de óleo e gás aqui no Rio de Janeiro. Fisher.

Sérgio Fisher:

Falando um pouco de Brasco, esse início do ano de 2010 foi muito positivo. Nós começamos a operar por Vitória também, começamos a operação de um cliente internacional por Vitória e vamos começar agora um grande cliente pelo porto do Rio de Janeiro, pelo porto público do Rio de Janeiro. Isso fará com que a Brasco aumente ainda mais a participação no segmento dos terminais portuários, o que é uma grande notícia para nós aqui na Wilson, Sons, e nós acreditamos muito no crescimento da Brasco nesse segmento.

Cezar Baião:

Reiteramos nossa confiança na sustentabilidade dos nossos resultados positivos, tanto pelos que apresentamos hoje ao mercado, quanto ao longo dos últimos períodos. Portanto, em nossa visão, continuamos no caminho certo para retomarmos a trajetória de crescimento sustentável de volumes, e também para reforçar nossa estratégia de crescimento no longo prazo.

Finalmente, como de costume, agradecemos a todos os nossos clientes, acionistas e colaboradores pela confiança depositada na administração da Wilson, Sons, e também em nossa visão quanto ao rumo a ser seguido pela Companhia.

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. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."