**Operadora**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 1º trimestre de 2013. Hoje conosco temos o **Sr. Felipe Gutterres**, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores.

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

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

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

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

**Felipe Gutterres**

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da conferência de resultados do primeiro trimestre de 2013. Vou comentar os nossos resultados do trimestre, nossos negócios, entregas e perspectivas. Começo a apresentação pelo slide número 4 que contém o resumo dos nossos resultados.

Antes de iniciarmos a divulgação vale mencionar que nossas informações consolidadas incluem mudanças no IFRS 10 e 11 que alteram o tratamento contábil da nossa Joint Venture Wilson Sons Ultratug Offshore e da Allink, empresa controlada pelo grupo, responsável pela consolidação de carga marítima. A mudança faz com que o lucro do nosso negócio Embarcações Offshore seja consolidado em uma única linha de Resultado e no Balanço. Adicionalmente nosso negócio Allink, que antes tinha apenas 50% registrados nos itens de balanço e demonstrações de resultado, passa a registrar 100%, tendo como contrapartida o restante dos 50% subtraídos do Patrimônio Líquido, na linha “Participação de não controladores”.

Falando sobre os resultados.

Tivemos uma Receita Líquida de US$ 149,2 milhões no primeiro trimestre, em linha com o primeiro trimestre do ano anterior.

* O menor volume de exportações,
* Redução na operação de um cliente da Brasco, e
* A desvalorização de 13% do BRL frente ao USD foram os principais responsáveis por esta pequena redução;

Tivemos, no entanto, destaques positivos:

* Rebocagem, com incremento nas Operações Especiais no período, e
* Estaleiro, com aumento na produção devido à nova capacidade do Estaleiro Guarujá II que entrou em operação.

Olhando para o EBITDA consolidado,

* Reduções na provisão do Plano de Incentivo de Longo Prazo, e
* Operações Especiais em Rebocagem foram os principais motivos para o crescimento das margens no período analisado.

Investimos USD 21M no período, excluindo Offshore, principalmente em Terminais Portuários com USD 11,2M

Indo para o próximo slide, slide número 5, eu detalho agora os principais destaques por unidade de negócio.

**Terminais de Contêineres,**

* Receita ficou 4% menor devido ao menor nível de exportações nos Tecons no trimestre e da queda de 13% na taxa de câmbio;
* O EBITDA foi beneficiado pelo melhor mix e pelo incremento na armazenagem devido ao maior volume de importação de contêineres cheios.

**Base de Apoio de Óleo & Gas (“Brasco”),**

* A Receita e EBITDA da Brasco diminuíram em função da queda nas atividades de Exploração e Produção de três clientes nosso e pelo impacto negativo do câmbio no período;
* Acreditamos estar bem posicionados para a demanda das *International Oil Companies* e as perspectivas relacionadas aos projetos do pré-sal, que continuam sendo os pilares de sustentação para o crescimento das operações do negócio na nossa visão.

**Logística,**

* O EBITDA continua a mostrar contração devido à descontinuação de algumas operações dedicadas. O negócio vem concentrando seus esforços na operação de ativos diferenciados e alinhando a nossa plataforma de serviços existente como, por exemplo, o terminal alfandegado (EADI Santo André) e centros logísticos.

**Rebocagem,**

* Receita somou US$ 43,7 milhões, um aumento de 8% frente ao ano anterior em função do maior demanda por Operações Especiais no período.
* O EBITDA apresentou forte aumento devido as Operações Especiais e pela parcela única de US$ 2,4 mi referentes a mudança no tratamento contábil do estoque de combustível do negócio ocorrida no primeiro trimestre do ano passado. Portanto, tivemos um impacto negativo no 1T12 que obviamente foi pontual e não aconteceu no primeiro trimestre deste ano.

**Estaleiro,**

* O Estaleiro registrou forte crescimento na Receita devido à intensificação das atividades para terceiros;
* O EBITDA foi afetado por algumas despesas pré-operacionais de contratação e treinamento de pessoal para o novo dique seco.

**Embarcações Offshore**

* O negócio Embarcações Offshore teve crescimento nas receitas e EBITDA devido a maiores *daily rates* pelo lançamento das novas embarcações Sterna e Batuíra durante 2012. Em março deste ano entregamos também o PSV-Tagaz.

Indo para o próximo, agora detalho algumas entregas nossas. Estou agora no slide número 8.

Neste slide vocês vêem fotos do recém-expandido Tecon Salvador. A nova capacidade agora é 530.000 TEU por ano traz diversas oportunidades para o terminal.

Como podem ver pelas fotos, com a expansão esperamos receber navios maiores, como o MSC Agadir com capacidade de quase 9.000 TEUS e 300 metros de comprimento.

Além disso, a inauguração da nova via expressa que ligará a principal estrada do Estado diretamente ao terminal e terá quatro vias exclusivas para caminhões de contêiner está prevista para o 2S13. A via expressa foi 100% financiada pelo governo federal e estadual e obviamente melhora muito as conexões com o terminal.

Indo para o slide seguinte, slide 8.

Agora queria chamar a atenção de vocês para a nossa abordagem e esforço comercial.

No Tecon Salvador, estamos bastante otimistas com o retorno de cargas de frutas antes transportadas por mais por Pecém e Suape, e de novas cargas, antes não movimentadas pela falta de infraestrutura portuária local, como por exemplo, o café. Além de estarmos promovendo discussões sobre conteinerização de novas cargas e sobre eficiência da Cabotagem. Já tivemos experimentos interessantes com algumas cargas, como por exemplo, o algodão. E queremos expandir outros projetos como soja também.

Indo para o slide seguinte.

No Tecon Rio Grande estamos fazendo diversos testes com grãos. Estamos otimistas com os testes mesmo com a migração da soja de carga geral para contêiner com percentual peque no, o impacto potencial pode ser muito significativo, a carga é bastante interessante. E vocês vêem que o terminal é muito preparado, com conexões ferroviárias e rodoviárias interessantes. Um terminal fora da cidade. E a gente tem trabalhado com aproximadamente 50% de utilização da capacidade.

Indo para o slide seguinte.

Aqui detalho nossos esforços comerciais. Um dos esforços é sempre reforçar outros modais. A expansão dos volumes ferroviários através de novas parcerias é um objetivo nosso. A atração de cargas do Uruguai e da Argentina é outra frente de trabalho. Os testes que eu mencionei para conteinerização de cargas graneleiras, testes com soja foi o que eu destaquei, e aumento de cargas refrigeradas e a parceria com a Martini Meat que teve investimentos em infra estrutura armazén frigorificado no Rio Grande é sem dúvida um destaque.

Indo agora para o slide 11.

Vocês podem ver nosso novo rebocador Telescopium que entrou em atividade durante o primeiro trimestre deste ano. Este rebocador tem *bollard pull* de mais de 70 toneladas, e está apto a realizar diversos tipos de operações especiais bem como atender à crescente demanda por potência exigida pelos navios maiores que estão escalando o Brasil.

Ilustramos também algumas operações especiais realizadas nos últimos meses. Aqui, temos cargas de projetos sendo manobradas para novos terminais no porto de Santos e manobras para a indústria de Óleo e Gás.

Indo para o próximo slide, número 12.

Aqui vocês podem observar o novo dique seco no Estaleiro Guarujá II. A expansão aumentou a capacidade de construção naval da Companhia de 4.500 toneladas para 10.000 toneladas de aço processado por ano.

Podemos observar que o espaço é o justamente o necessário para a capacidade produtiva que almejamos. Temos o layout do Dique Seco na diagonal, para aproveitar a maior extensão possível no espaço e o restante do espaço é utilizado para a área de montagem de blocos, armazéns, área administrativa e um cais que comporta uma embarcação para os acabamentos finais.

A estratégia da Companhia consiste na construção e no suporte para os projetos de expansão dos negócios Rebocagem e Embarcações Offshore, além da construção de embarcações para terceiros, como é o caso da nova ROVSV para a Fugro que vocês têm acompanhado.

Indo para o slide seguinte, slide número 13.

Do ponto de vista dos nossos esforços comerciais para o Estaleiro. Eu queria destacar nosso foco para construção de próprios e aqui as novas rodadas da Petrobras e as demandas das empresas estrangeiras são dois drivers importantes. Foco grande nas embarcações de terceiros, tem uma serie de oportunidade para operadores sem estaleiros que buscam construir no Brasil. Manutenção, docagem e novos serviços e, com isso, vale destacar o tamanho da frota operando no Brasil que claramente da uma idéia da demanda por manutenção. Mix entre construção de próprios e terceiros e manutenção é algo que a gente quer trabalhar muito fortemente, vem trabalhando e vai reforçar nos próximos períodos.

Indo para o slide seguinte, slide 14.

Aqui vocês conseguem ver as várias possibilidades de construção que a gente tem no Estaleiro. Temos aqui uma imagem à esquerda ao alto de um ROVSV que é a embarcação que a gente está construindo para a Fugro, um Anchor Handling no alto à sua direta, embaixo à sua esquerda um Plataform Supply Vessel normal, e Oil Spill Recovery Vessel à sua direita embaixo.

Indo para o slide seguinte, slide 15.

 Este slide apresenta o novo PSV-Tagaz entregue em Março que já opera sob contrato com a Petrobras. Atualmente temos mais3 PSVs em construção.

Indo para o slide seguinte, slide 16.

Aqui listo as ações possíveis para gerar aumento de receitas para o negócio.

A 5ª rodada de licitação esta esperada para Julho de 2013; contratações com empresas estrangeiras e com a Petrobras são sempre oportunidades para o negócio Offshore; renovações de contratos com Daily Rates maiores, aonde você tem oportunidades de recuperação de margem e a entrada em operações do PSV Mandrião ainda este ano que é um PSV estrangeiro, o que muda um pouco o mix entre frota própria de bandeira brasileira e frota própria de bandeira estrangeira.

Indo para o slide seguinte.

Aqui a gente vê os novos Centros Logísticos de Itapevi e Suape que já estão em operação. Lembrando que a Wilson Sons Logística tem concentrando seus esforços na operação de ativos diferenciados como, por exemplo, terminais alfandegados e centros logísticos.

Abriremos agora nossa sessão de perguntas e respostas.

**Operadora**

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queria, por favor, digitar \*1.

Sami Karlik, do Votorantim, gostaria de fazer uma pergunta.

**Sami Karlik, Votorantim**

Olá senhores, tudo bem? A pergunta é especificamente sobre o Tecon Salvador. Agora com a recém-expansão, tem a questão d a Via Expressa. Queria ver qual é a expectativa de vocês de *ramp up* de volumes nos próximos trimestres. Imagino que seja uma boa perspectiva.

**Felipe Gutterres**

Oi Sami. Obrigada pela pergunta. O Tecon Salvador sazonalmente tem um segundo trimestre melhor do que o primeiro trimestre. Como vocês viram, a gente divulgou os volumes de Abril que foram bastante fortes em relação a Abril do ano passado, o que já mostra claramente que a gente está tirando proveito da expansão. Uma coisa que é importante colocar é que a safra de frutas está mais concentrada no segundo semestre que é onde a gente viu os volumes serem muito impactados negativamente quando a infra estrutura do terminal não estava adequada nem para atender os navios maiores nem com cais suficiente para que estes navios escalassem em Salvador. Em estas linhas já voltaram para Salvador. Vocês viram na imagem que a gente compartilhou com vocês o navio com 9.0 00 TEUS escalando o Salvador. Os volumes parecem voltar da maneira com a gente havia imaginado. E o segundo semestre o que a gente espera é um segundo semestre realmente mais forte.

**Sami Karlik, Votorantim**

Obrigado.

**Operadora**

Lembrando que caso haja alguma pergunta, basta digitar \*1. Temos uma pergunta vinda do Webcast.

Qual o cronograma de entrega das embarcações em construção no Estaleiro Guarujá?

**Felipe Gutterres**

Com relação à PSVs, a gente espera entregar um PSV em Junho, outro em Julho e outro em Outubro, dos três PSVs que a gente tem em construção.

Com relação à Rebocadores, um em Outubro, outro em Novembro e Outro em Dezembro. Lembrando que a embarcação para Fugro é esperada para meados do ano que vem, 2014.

**Operadora**

O Senhor Lucas Brendler, da Geração Futuro, gostaria de fazer uma pergunta

**Lucas Brendler, Geração Futuro**

Bom dia a todos. Primeiramente parabéns pelos Resultados. A minha pergunta vai mais de encontro ao CAPEX realizado no primeiro trimestre onde a gente percebeu uma redução bastante relevante em relação ao que vem sendo executado pela Companhia como explicado no Release em virtude da finalização do ciclo de investimentos pelo qual a companhia passou e até mesmo pelas novas normas IFRS que acabaram excluindo o CAPEX Offshore. Se vocês pudessem para gente o que a Companhia está esperando de CAPEX para 2013 e se possível 2014 e os anos a frente.

**Felipe Gutterres**

Lucas, obrigada pela sua pergunta. Do ponto de vista de CAPEX você está certo. A gente no primeiro trimestre não está reportando na tabela de CAPEX o CAPEX de Offshore. Então se não considerarmos Offshore o CAPEX reportado é de US$21 Mi, mas Offshore investiu US$24 Mi no período, falando de Offshore a 50%. O CAPEX cai em função do grande ciclo de investimentos que eram mais fortes em 2012 estavam voltados para a expansão do Tecon Salvador e do Guarujá II que se encerraram. Claramente estes dois projetos diminuem o CAPEX na comparação, mas a construção naval tanto para Offshore quanto para Rebocadores para renovação da frota vão continuar guiando o nosso CAPEX. Acho que um número que você pode trabalhar para este ano gravita em torno de US$150 Mi / US$180 Mi e para o ano que vem algo parecido com isso.

**Lucas Brendler, Geração Futuro**

Está ok. Obrigado.

**Operadora**

Caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar \*1.

O Senhor Juliano Navarro do CitiBank gostaria de fazer uma pergunta.

**Juliano Navarro, CitiBank**

Bom dia a todos. Eu queria abordar um pouco sobre a estratégia de vocês agora com o novo marco regulatório do setor aprovado e uma segurança jurídica maior também para investimentos no setor. Em relação a possíveis novos terminais de apoio para a indústria de Óleo e Gás, se existem oportunidades na costa brasileira para vocês iniciarem projetos *Green Field* neste segmento e também possíveis terminais de contêiner privativos fora dos portos organizados. Se existe algum ponto interessante na costa com logística integrada que faça sentido para a Companhia. Obrigado.

**Felipe Gutterres**

Juliano, obrigado. Do ponto de vista de Óleo e Gás a gente sem dúvida nenhuma vem fazendo movimentos nessa área tanto de investimento na própria Brasco para melhoria de infraestrutura quanto na área que dá suporte a Brasco que é Guaxindiba, como também na aquisição da Briclog que deve ser finalizada até Junho de 2013. Portanto, aqui no Rio de Janeiro que dá suporte a Bacia de Campos muito fortemente a gente está muito bem posicionado e com capacidade dobrada pós investimentos em Briclog. A gente continua monitorando todas as outras oportunidades de bases Offshore pela costa que fazem sentido para dar suporte a produção e exploração de Óleo no Brasil e obviamente vai fazer os investimentos necessários para tirar proveito de projetos que façam sentido do ponto de vista econômico e financeiro. Então isto está no nosso radar como sempre esteve. Investimento em Porto é algo que está no DNA da Companhia, a atividade portuária. A gente tem uma rede de filiais muito ativa seja no Agenciamento Marítimo seja em Rebocagem. Então a gente está presente em todos os portos brasileiros e obviamente nas áreas de influência destes portos brasileiros monitorando todos os movimentos e possibilidades de investimentos na área portuária. Isso serve tanto para Óleo e Gás como também para terminais de contêiner privativos. Com o Marco Regulatório mais definido, estas oportunidades de investimentos nestes terminais privativos também começam a se tornar mais viáveis na nossa análise.

**Juliano Navarro, CitiBank**

Obrigado. Uma segunda questão é com relação ao Tecon Salvador e Rio Grande. Vocês já têm um plano de investimento pronto para ser apresentado par ao Governo e também em função de uma renovação antecipada que seja pleiteada pela Companhia. Caso sim, quando que este plano seria proposto e expectativa de que o Governo conceda esta renovação antecipada das concessões.

**Felipe Gutterres**

Juliano. Nós temos uma questão com o Marco Regulatório apesar de estarmos nos posicionando em relação a ele que ele ainda demanda uma etapa que é a análise

Presidencial, sanção e vetos do que foi aprovado no Congresso. Isso deve tomar mais uns quinze dias úteis. De qualquer forma, obviamente a gente tem sim o nosso Plano de Investimentos para os nossos dois Terminais. Rio Grande sem dúvida nenhuma esse investimento está muito detalhado. Salvador também porque a gente acabou de entregar a expansão, mas a nossa idéia original era de um projeto muito maior do que o que acabamos executando. Mas não tem nenhuma definição de data e de quando vamos discutir com as autoridades a expansão, a renovação automática. Vamos esperar um pouco mais a aprovação total do novo marco.

**Juliano Navarro, CitiBank**

Obrigado

**Felipe Guterres**

Obrigado você.

**Operadora**

O Senhor Lucas Brendler, da Geração Futuro, gostaria de fazer uma nova pergunta

**Lucas Brendler, Geração Futuro**

Eu tenho na verdade duas perguntas uma dela em relação à Logística. Eu gostaria de saber se este ciclo de redução de operações que temos visto nos últimos períodos buscando esta maior rentabilidade no negócio, enfim, operações que podem agregar este valor adicional para a Companhia, se essa redução já finalizou o ou se a gente ainda pode enxergar novas reduções, novos cancelamentos de contratos a frente.

**Felipe Guterres**

Lucas. Ainda não finalizou. A gente ainda está em processo de *phase out* e alguns contratos, mesmo os contratos dedicados que são lucrativos e que tem boas margens, a gente vai manter até o final do contrato. Mas vocês ainda vão ver alguns *phase out* acontecendo.

**Lucas Brendler, Geração Futuro**

Ok, Obrigado. E a minha segunda pergunta é com relação a Estaleiros. A gente viu que uma das estratégias de vocês é investir em manutenção de embarcações utilizando esta estrutura de Estaleiros. Isso é uma ferramenta que vocês já vão utilizar imediatamente agora que o Guarujá II está em funcionamento ou isso é uma coisa que a gente pode ver mais futuramente, abrindo esta manutenção para embarcações de terceiros.

**Felipe Guterres**

Vocês não vão ver no próximo trimestre. É um foco comercial nosso. Isso está muito mais no horizonte de curto-médio prazo do que no curtíssimo prazo.

**Lucas Brendler, Geração Futuro**

Está bom, Obrigado.

**Operadora**

Lembrando que caso haja alguma pergunta, basta digitar \*1.

Obrigada. O *Conference Call* da Wilson Sons está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia