



**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2T10. 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. Arnaldo Calbucci, Diretor de Rebocagem, Offshore, Estaleiros e Agenciamento Marítimo.

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](http://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. 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 e do Arnaldo para comentar sobre os resultados da Wilson, Sons referentes ao 2T10 e ao 1S10.

Começaremos a apresentação pelo slide número três, onde farei breves comentários dos resultados consolidados da Companhia.

Gostaria de iniciar esta apresentação afirmando que a Wilson, Sons apresentou crescimento das receitas e dos volumes movimentados, com aquecimento dos níveis de cabotagem e da indústria de óleo e gás no Brasil, resultados estes refletidos nos números reportados pelos segmentos de terminais portuários e rebocagem para o 1S10.

A forte expansão da indústria de óleo e gás no Brasil, capturada nos resultados excepcionais da Brasco, ratificam nosso otimismo, tanto para o terminal quanto para o segmento de *offshore* para os próximos anos.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
20 de agosto de 2010

A moeda brasileira, forte, continua prejudicando os exportadores, proporcionando redução nos volumes de contêineres de longo curso e também de armazenagem. Esta dinâmica prejudicou as margens desse trimestre quando comparadas ao mesmo trimestre de 2009, mas o ganho de estaleiro de uma parcela única de US\$10,4 milhões, relacionados à formação da joint venture Wilson, Sons e Ultratug, foi mais do que suficiente para neutralizar este efeito.

O lucro de US\$31 milhões no trimestre incluiu também o lucro da formação da JV, na ordem de US\$10 milhões, além do ganho do Estaleiro mencionado anteriormente. Excluindo-se tais efeitos, o lucro líquido do 2T10 teria sido de US\$14,1 milhões.

Passando para o próximo slide, número quatro, como destaques para cada unidade de negócios temos o seguinte: a receita de terminais portuários subiu quase 29%, tanto no trimestre quanto no semestre, mesmo com uma pequena queda de 1,5% nos volumes para o 2T. Os volumes foram prejudicados por um Real forte, e na comparação com o ano passado, por uma grande recuperação de volumes que ocorreu no 2T10, após a crise mundial. Houve aumento expressivo de 112,3% das receitas da Brasco em relação ao 2T09, e de 84,4% no 2T10.

As receitas de rebocagem cresceram na ordem de 4,5% na comparação entre os trimestre, e de 8,4% no acumulado do ano, devido à maior demanda pelas operações especiais, principalmente.

Em *offshore*, o efeito imediato da formação da JV Wilson, Sons e Ultratug foi a queda das receitas e do EBITDA do trimestre, quando comparados ao mesmo período de 2009. Mas tirando o efeito da JV, é evidente o aumento da frota, com a adição do PSV Fulmar entregue no final de maio, já em operação desde junho, e o aumento de seis para nove embarcações entre o 2T09 e o 2T10. Tivemos aumento, portanto, de três novos PSVs nesse período.

No nosso segmento de estaleiros, acabamos de fechar o contrato e iniciaremos nos próximos dias as obras de ampliação do nosso estaleiro no Guarujá, que dobrará nossa capacidade atual. E o progresso no projeto de estaleiros de Rio Grande continua, com o recebimento da licença prévia ambiental nesse 2T10. O agenciamento marítimo teve aumento nos seus volumes e viu suas receitas crescerem 14% no trimestre.

Em nosso negócio de logística, novas operações, renovações de contrato e maiores volumes ajudaram a receita, com aumento de 28% no 2T versus o 2T09, e quase 17% no acumulado do ano.

Agora passarei a palavra para o Felipe, que fará comentários mais detalhados sobre o desempenho de cada um dos segmentos. Obrigado.



**Felipe Gutterres:**

Obrigado, Baião. Vou iniciar pelo segmento de terminais portuários, no slide cinco. Como já foi mencionado, a receita de terminais subiu 29%, tanto no trimestre quanto no acumulado. Houve uma pequena queda de 1,5% nos volumes do 2T, comparando com o ano passado. Mas mais importante é notar o crescimento no acumulado do ano, um aumento de 6%.

A apreciação do Real frente ao USD favoreceu as importações em detrimento das exportações. Por isso, a cabotagem foi positivamente impactada, porque grande parte das cargas importadas está concentrada nos principais portos do País para posteriormente serem distribuídas usando, entre outros modais, a própria cabotagem. Os volumes de cabotagem aumentaram 14%, tanto no trimestre quanto no acumulado do ano.

O crescimento do EBITDA foi de 36% nesse trimestre e 29% no acumulado do ano na unidade de terminais portuários, com especial destaque para a Brasco, nosso terminal de apoio à indústria de óleo e gás, com bases no Rio de Janeiro, Niterói, Vitória e São Luís. As receitas aumentaram 112% no trimestre em comparação ao ano passado e 84% no acumulado do ano.

Os *turnarounds* do spot triplicaram de 6 para 18 no trimestre, e quase quadruplicaram de 12 para 45 no 1S na comparação com o ano passado. Durante o 2T também adquirimos os 25% restantes da Brasco, por US\$8,7 milhões, aumentando nossa participação para 100% nesse negócio.

Indo para o slide seguinte, slide seis, agora conversamos sobre rebocagem. No negócio de rebocagem, as receitas cresceram 4,5% no trimestre e 8,4% no ano. As participações de operações especiais agora representam 14,1% das receitas totais do 1S.

Novos e modernos rebocadores ajudaram também o aumento das receitas, mas a margem EBITDA continua pressionada por três principais fatores. Um é o Real forte, que temos a maior parte dos custos em Reais e a maioria das receitas em USD. Outro ponto é a negociação de preços com os armadores, que sofreram, sem dúvida, o impacto da queda da demanda global em 2009, e isso faz com que a discussão e a negociação de preços seja muito mais complicada. Houve também uma concentração de créditos fiscais em 2009 que impactou positivamente os resultados daquele ano, no valor de US\$1,6 milhão no trimestre e US\$3,1 milhões no ano, e que não se repetiram em 2010.

Indo para o slide seguinte, slide sete, apresento os resultados do negócio *offshore*. O negócio *offshore* agora está incluindo o efeito da formação da Wilson, Sons Ultratug joint venture durante o 2T. Após a formalização da JV os resultados passaram a ser reportados, como vínhamos anunciando há algum tempo, proporcionalmente, com 50% de participação da Wilson, Sons.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
20 de agosto de 2010

Com essa consolidação proporcional, o negócio, então, apresentou uma queda de 15% nas receitas quando comparado com o ano passado. No longo prazo, com o aumento da frota, enxergamos essa parceria de maneira muito mais positiva, com união de recursos e experiência operacional dos nossos parceiros e com as vantagens competitivas que já possuímos nesse negócio. A aposta, sem dúvida alguma, é de construção no médio e longo prazo. No acumulado do ano, o negócio apresenta alta de 5,9% nas receitas. Todos os nossos PSVs em operação hoje têm contrato de longo prazo com a Petrobras.

A margem EBITDA é reflexo de efeitos mistos no 2T. De um lado, tivemos um benefício pela remoção de custos de afretamentos pagos à Magallanes pelos PSVs Petrel e Skua, que estavam contratados pela Wilson, Sons até a autorização da *joint venture*; e pelo outro, tivemos início das operações de longo prazo com a Petrobras, para embarcações que estavam alocadas no mercado spot. Esses foram os dois grandes efeitos impactando a margem EBITDA.

Indo agora para o próximo slide, número oito, falamos um pouco mais sobre as atividades de estaleiro. As receitas, o resultado operacional e o EBITDA do negócio no 2T10 inclui uma parcela única de US\$10,4 milhões relacionados à formação da joint venture Wilson, Sons Ultratug. Preciso explicar um pouco melhor esse efeito.

No passado, os lucros relacionados à construção de PSVs próprias para o nosso segmento *offshore* eram considerados como resultado *intercompany*. Por esse motivo, eram excluídos dos lucros do segmento de estaleiros quando se consolidavam os resultados da Companhia seguindo o IFRS.

Após a formação da joint venture, entretanto, nós tivemos que reconsiderar 50% dos resultados que não foram contabilizados anteriormente como resultados do estaleiro, uma vez que as embarcações PSV deixaram de fazer parte da frota de próprios da Wilson, Sons para integrar o quadro da joint venture que a gente anunciou, na qual a Wilson, Sons possui 50% de participação.

Excluindo-se esse efeito descrito anteriormente, a receita líquida, o resultado operacional e o EBITDA dos estaleiros no 2T10 teriam sido de US\$2,8 milhões, US\$100 mil e US\$100 mil, respectivamente, o que representa uma pequena variação pelo fato de termos embarcações em diferentes estágios de construção nos períodos sobre os quais estamos conversando hoje.

Indo para o slide seguinte, número nove, falamos sobre o agenciamento marítimo. O agenciamento marítimo apresentou crescimento de 14,3% nas receitas do 2T, e 20,9% no acumulado do ano, quando comparado ao ano passado. O negócio foi beneficiado pelo aquecimento do mercado interno brasileiro e pelo fluxo do comércio internacional.

Os ganhos tanto no trimestre como no acumulado do ano são visíveis indicadores como consequência do crescimento dos indicadores operacionais: maior número de escalas atendidas, BLs processados e contêineres controlados.

Indo para o slide seguinte, número dez, falamos agora sobre logística. Na logística a gente teve um maior número de operações que acabaram impulsionando e foram impulsionadas pelo crescimento robusto da economia doméstica brasileira.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSO11)  
20 de agosto de 2010

O negócio apresentou evolução de 28% nas receitas do trimestre e alta de 16,5% no acumulado do ano em relação ao ano passado. Esse resultado vem de operações das áreas farmacêutica, petroquímica, siderúrgica, mineração e transporte. Nas operações *in house* das indústrias siderúrgica e de mineração, iniciaremos mais atividades no 3T10, como parte da estratégia do negócio.

Indo para o slide seguinte, número 11, eu agora abordo a área corporativa da Wilson, Sons, que inclui os custos referentes à nossa administração, que atende a todas as atividades da Companhia. O impacto estimado da apreciação do Real frente ao USD nos custos corporativos, uma vez que eles são eminentemente em Reais, no 2T10 e no 1S10 foi de, respectivamente, US\$1,1 milhão e US\$1,5 milhão.

Houve um ligeiro aumento de US\$200 mil nos custos corporativos com pessoal no 2T10, mas bem alinhado com o resultado do ano passado. Os maiores aumentos se deram realmente na linha de outras despesas operacionais, principalmente relacionadas à liquidação de processos judiciais.

Nos próximos slides a gente vai discutir os *drivers* do EBITDA, lucro líquido, bem como CAPEX e os indicadores de endividamento.

Passando para o slide 12. No slide 12 a gente conversa sobre o EBITDA. Em relação aos resultados consolidados a Wilson, Sons entregou a receita no trimestre do valor de US\$141,5 milhões; um aumento de 22,7% no trimestre e 20,7% no ano. Do EBITDA, US\$42,1 milhões, 16,6% maior no trimestre, se beneficiando do efeito não-recorrente de US\$10,4 milhões no estaleiro, e crescimento obviamente sólido em negócios de terminais portuários, como o Baião já havia mencionado, principalmente no desempenho dos terminais de apoio à indústria de óleo e gás, que a gente já conversou aqui, a Brasco.

O EBITDA acumulado do ano apresentou pequena queda, de 2,1%, com um efeito das margens impactadas de rebocagem, a formação da JV no negócio *offshore*, e o impacto do Real forte nos custos corporativos.

Passando para o slide 13, conversamos agora sobre o lucro líquido, que no 2T caiu 6%, e no acumulado, 24% em comparação com 2009. Mas 2009 foi significativamente impactado por efeitos de ganho e perda e variação no Imposto de Renda diferido. O Imposto de Renda cresceu com essa movimentação no Imposto de Renda diferido em 2010, no montante de US\$7 milhões no trimestre, em comparação com uma reversão de imposto diferido de também US\$7 milhões no 2T09, o que nesta conta traz uma variação negativa para o lucro líquido este ano, de US\$14 milhões.

O lucro do outro lado foi beneficiado esse trimestre por um ganho na venda de ativo imobilizado, em um montante de US\$10 milhões, e de um lucro de aproximadamente US\$6,9 milhões do estaleiro proveniente da formação da joint venture. Então, esses são os grandes movimentos relacionados a lucro líquido nesse período.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSO11)  
20 de agosto de 2010

Indo para o slide seguinte, número 14, eu abordo os investimentos. Os investimentos no período totalizaram US\$25,5 milhões, reflexo da expansão das frotas de *offshore* e de rebocadores, e também de investimentos feitos em terminais portuários no 2T, incluindo obras e aquisição de novos equipamentos para o negócio, além da compra de equipamentos para novas operações *in house* no segmento de logística.

No slide seguinte, vamos concluir a apresentação comentando os principais indicadores de endividamento e caixa da Companhia. Da nossa dívida total, aproximadamente 92% tem perfil de longo prazo. 90% da dívida é denominada em USD e 81,5% é proveniente do BNDES e Banco do Brasil.

Nosso custo médio da dívida é bem atraente, de 4,2%. A dívida total diminuiu de US\$282 milhões para US\$270 milhões no final do 2T, resultado da formação da Wilson, Sons Ultratug joint venture, onde as dívidas do negócio *offshore* obviamente foram somadas e divididas. A Wilson, Sons tinha mais dívida do que a Ultratug e obviamente teve esse impacto na redução do tamanho total da dívida atual.

Caixas e aplicações fecharam o trimestre com US\$148 milhões, principalmente impactados pelo pagamento de dividendos de US\$22,6 milhões feitos este ano, a aquisição dos 25% da Brasco, no valor de US\$8,7 milhões, além do CAPEX investido no período.

Gostaria de convidá-los para a sessão de perguntas e respostas da nossa teleconferência.

**Francisco Utsch, M Square:**

Bom dia, Felipe e Baião. Parabéns pelos resultados. Tenho uma pergunta em relação ao setor de rebocagem. Na verdade, duas. Primeiro, queria entender como foi a questão da compressão de margem que a gente vê, especialmente do 4T09 para o 1T10 e 2T10. Se a gente olhar, o patamar de câmbio do 4T09 médio foi de R\$1,74, e você teve uma margem de 42% do segmento, e aí no 1T e no 2T o patamar de câmbio foi até um pouco marginalmente mais favorável – a gente tem R\$1,80 no 1T e R\$1,79 no 2T – e a sua margem comprimiu aproximadamente 10 pontos.

Na hora que eu olho a questão do *mix* de operações especiais, de fato o 4T tem um destaque, ele é 18%, mas a gente ainda está em 15%, 14% no 1T e no 2T. Então, não é que é uma coisa radicalmente diferente que justificaria essa diferença de margem. Então, eu queria entender primeiramente essa razão da compressão de margem. Eu fico com a impressão de que os seus custos de operação ficaram muito mais altos.

Fora isso, eu também queria entender um pouco melhor a questão da alocação de capital nesse setor. Na hora que eu pego o seu CAPEX acumulado... Vamos ano a ano, 2006, 2007, 2008 e 2009, a gente teve em 2006 US\$14 milhões, em 2007 US\$26 milhões, em 2008 US\$31 milhões, e em 2009 US\$32 milhões. E seu EBITDA só tem um crescimento substancial de 2007 para 2006, que vai de US\$37 milhões para US\$54 milhões, aproximadamente; depois, ele fica nesse patamar. Na verdade, se eu colocar essa margem de 33% que você está fazendo agora, ele até decresce, e você está investindo mais ou menos US\$30 milhões para poder gerar um EBITDA de US\$50 milhões.



Então, queria entender como é a disciplina de alocação de capital de vocês no sentido de quando eu vejo um retorno de toda essa alocação, de todos esses investimentos. Porque o negócio se mantém nesse patamar de faturamento de US\$140 milhões, e de fato a gente tem colocado um dinheiro substancialmente acima, pelo menos da depreciação contábil; não sei se a depreciação econômica é muito maior que a contábil.

**Felipe Gutterres:**

Vou começar falando um pouco de margem. Primeiro, tem dois pontos. Um ponto você chegou a mencionar que é operações especiais. Realmente, no 4T comparado com o período que nós temos agora tem um destaque de operações especiais do que nós temos no 2T09. Operações especiais podem, inclusive, ter percentuais de receita equivalentes e margens melhores ou piores dependendo da operação especial que foi executada. Isso seria ou no período de 2009 que você está comparando, nós tivemos dois grandes eventos. Nós tivemos mais operação especial com melhor margem do que nós executamos agora em 2010. Esta é uma parte da história.

A segunda parte da história é que nós viemos, ao longo de 2009, reconhecendo créditos fiscais, nós vimos reportando isso em alguns dos nossos *earnings releases*, que eram não-recorrentes e, portanto, não estão sendo repetidos em 2010. E no 4T09, por exemplo, tem quase US\$2 milhões de crédito fiscal dentro do EBITDA de rebocadores, obviamente melhorando margens.

Mas existe outra coisa em 2010: em 2010 nós vimos com quase o segundo ano em que nós não conseguimos, nas negociações no mercado com nossos clientes, recuperações ou aumento de preço por dois motivos. Um motivo é maior concorrência, obviamente. Vocês têm conhecimento que têm novos entrantes neste mercado. Quando isso acontece, a concorrência aumenta, o que é absolutamente natural. E o segundo é porque os armadores internacionais vêm ainda sofrendo muito fortemente com a redução da demanda global. Então, você não tem um mercado e você tem um período tendo uma pressão maior dos fornecedores para esta indústria, que é nosso caso.

Bom, o câmbio você está certo. Olhando o câmbio do 4T você tem R\$1,64 de média contra R\$1,79 média do 2T. Então, o efeito cambial meio que se anula aí. Acho que fica muito mais... Acho que o Sr. Baião quer falar alguma coisa.

**Cezar Baião:**

Eu só ia acrescentar, mas você já falou: a indústria dos *ship lines*, foi juntamente com o mercado financeiro uma das indústrias que mais sofreu com a crise. Então, acho que nós fomos até muito bem, tivemos sucesso grande na negociação, mas não conseguimos aumentar os preços com clientes e sofremos tanto como as *ship lines*, principalmente os *liners* que vêm ao Brasil.

Então, nós tivemos algumas negociações bastante complicadas, tanto nos terminais quanto com os rebocadores.



**Felipe Gutterres:**

Bom, com relação à CAPEX, nós temos um comentário a analisar – e claro que você está muito consciente disso, mas só para reforçar – os investimentos que nós fazemos são de longo prazo. Então, se nós estamos olhando, tem um investimento grande em terminais portuários, nós entregamos a expansão de Rio Grande, por exemplo, no final de 2008. Tem uma grande concentração de investimentos em terminal portuário. Tem o *ramp up* de ocupação desta capacidade, que obviamente ainda não aconteceu. É um *ramp up* de mais longo prazo, de quatro a cinco anos. E para você diluir ou transformar este investimento diretamente em margem demora ou demanda um prazo maior.

Outra questão, e esta sim você tem razão de olhar, e esta a gente realmente ocupa mais margem, é o negócio *offshore*, que consumiu bastante tempo nosso e papéis investidos em frota de PSVs nesse período. E nós, toda vez que colocamos um PSV em operação, aumentamos margem, porque este negócio funciona com aumento de capacidade. Porque você tem embarcação você tem faturamento, você tem um período em que você tem mais margem. O aumento do negócio *offshore* foi o que aconteceu durante um período; nós tivemos mais EBITDA e margens bastante atrativas porque nós também conseguimos tirar bastante proveito do mercado.

Além disso, nós temos feito investimentos em equipamentos para operações *in house* e logística e as margens vêm aos poucos também, com tendência de subida. No total Companhia nós vemos sofrendo muito fortemente nesse trimestre também com os altos e baixos do câmbio que acabam impactando as nossas margens.

**Cezar Baião:**

Francisco, não sei se você está se referindo ao CAPEX mais concentrado no CAPEX de rebocador. No CAPEX de rebocador, nós investimos e entregamos muito rebocador em 2008 e em 2009, mas a grande maioria era para reposição de frota. Tanto que há um bom tempo nós tínhamos 69 rebocadores e apenas agora passamos para 71, apesar de ter entregue uns 10 ou 12 rebocadores nesses últimos 12 anos.

Então, o grande investimento foi para reposição de frota. A partir deste ano de 2010 você começa a ter um acréscimo de frota. Então, é um investimento necessário, estratégico, mas foi muito mais para repor frota do que aumentar capacidade.

**Francisco Utsch:**

De fato, minha pergunta de investimento está mais focada nos rebocadores mesmo. Queria entender o seguinte: de fato existe um investimento de renovação de frota, mais uma vez acumulado, em 4 anos você investiu US\$103 milhões para um negócio que tem gerado mais ou menos US\$50 milhões, US\$55 milhões EBITDA normalizado, talvez um pouco menos na margem atual.

Então, eu queria entender por que você está renovando a frota se de fato não vejo um ganho substancial de margem? Por que o rebocador antigo não pode continuar se, pelo menos nos números até agora, não consegui ver um ganho substancial de produtividade?



E aí, voltando à questão do *one off* do crédito fiscal que você colocou, Felipe, eu vejo uma margem ainda de 36% no 4T contra 32% agora. São 4 pontos de margem com preços médios relativamente estáveis. Então, mais uma vez eu pergunto: o que causou essa inflação de custos em um período tão curto, coisa de seis meses?

**Cezar Baião:**

OK. Vou responder a primeira parte, com relação a investimento de rebocador. Estou aqui com o Arnaldo, também, que pode acrescentar alguma coisa no que eu vou te falar, Francisco. É por isso que nós temos que administrar a empresa pensando sempre com foco do retorno, da rentabilidade e das margens, mas também com foco muito estratégico. Ou seja, quando nossos rebocadores atingem 25 anos, 30 anos, eu tenho a necessidade de renovar essa frota. Nós estamos com vários rebocadores com acima de 20 a 25 anos, que eu tenho – independentemente de se o investimento que eu for fazer vai me trazer um retorno maior no curto prazo – eu tenho que fazer a renovação, porque, se não, estrategicamente, daqui a cinco ou dez anos nós estamos mortos. Tem que renovar porque ele não vai atender mais a demanda do mercado, que cada vez é mais sofisticada, principalmente com um crescimento do tamanho dos navios.

Ou seja, tem hora que eu invisto visando pegar mais mercado que eu estou vendo que está crescendo ou não, e tem hora que é por necessidade de renovação, porque se não no médio prazo nós estaríamos fora desse mercado. Não sei se você quer acrescentar alguma coisa?

**Arnaldo Calbucci:**

Deixa só eu complementar um pouco, Francisco. Nós temos dois fatores aí: a idade da embarcação, que chega um momento que acaba, a manutenção da embarcação começa a custar muito mais do que deveria custar para ter uma rentabilidade adequada. E outro é a questão tecnológica, você tem que renovar frota também para ela estar *up-to-date* do ponto de vista tecnológico desses rebocadores azimutais.

E na hora da renovação nós também ficamos olhando estrategicamente o futuro. Você não só começa a atender os navios maiores com um número menor de rebocadores, como também você fica preparado para fazer operações especiais em terminais específicos de LNG, de óleo, que são embarcações com capacidade de combate a incêndio com uma classe específica. Então, nós não podemos ficar parados do ponto de vista tecnológico.

**Cezar Baião:**

Francisco, deixa só eu acrescentar mais um ponto: nós gostamos muito de rebocadores, então temos muita coisa para falar de rebocador. Outra coisa importante é o seguinte: nós estamos vendo um crescimento nos próximos três, quatro anos, de novos terminais graneleiros, novos terminais de petróleo, que para estar pronto a atender esse novo mercado que vem aí nós temos que estar construindo e construindo mesmo, e rebocadores cada vez mais sofisticados e maiores.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
20 de agosto de 2010**

Outro ponto importante que nós também gostamos muito é que o funding é extremamente favorável. Nós financiamos 90% do custo dos nossos rebocadores a um funding muito especial, com 3% a 3,5% de custo fixo em 9 a 16 anos. Isso também é outra coisa que, apesar de o investimento ser alto, é uma alavancagem muito favorável.

**Felipe Gutterres:**

Bom, com relação à margem, um pedaço da história nós já falamos, que é a concentração de operações especiais, com um *mix* diferente do que nós tivemos no 2T10. Se você pegar os custos de rebocadores no 2T10 e comparar, não com o 4T09, mas comparar com o 3T09, os números são muito parecidos. Não tem uma explosão de custos. Se você tira, ainda por cima, o crédito fiscal, ou coloca o crédito fiscal e os custos, melhorando os custos no 2T10, que tiveram no 3T09, os custos de rebocadores no 2T10 seriam menores do que os do 3T09, por exemplo, de 2009. Então, não tem explosão de custos. Você tem um *mix* de receita menos positivo do que tivemos no 3T09 e no 4T09.

**Francisco Utsch:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Renato Opice Sobrinho, Pavarini Opice:**

Bom dia a todos. Também queria dar os parabéns pelos resultados. Minha pergunta está mais dirigida aos estaleiros, que acho que foram a grande novidade nesse semestre, tanto a licença para o Guarujá como para o Sul. Eu gostaria que você, Felipe, falasse um pouco dos estaleiros, dos planos de investimento, e o que vocês imaginam que seja o tempo de maturação desses investimentos. Muito obrigado.

**Cezar Baião:**

Renato, eu vou pedir ao Arnaldo, que está aqui do lado, para lhe responder.

**Arnaldo Calbucci:**

Renato, bom dia. Em termos de Guarujá, a expansão do estaleiro do Guarujá está se iniciando. Nós obtivemos, como você mesmo falou, a licença de instalação, já contratamos a empresa que construirá o dique, e esperamos ter esse dique pronto no prazo máximo de um ano e meio. Então, podemos até aumentar a capacidade do estaleiro durante esse período de um ano e meio, porque você pode construir blocos e alocar no dique somente quando ele estiver pronto, mas teremos uma capacidade maior antes desse prazo de um ano e meio.

Quanto a Rio Grande, já obtivemos uma licença prévia, e para cumprimento e obtenção da licença de instalação nós temos que cumprir vários itens. Isso é um processo burocrático e demorado. Então, julgamos que a maturação do estaleiro de Rio Grande deve chegar a três anos, mais ou menos.

**Renato Opice Sobrinho:**



OK. Muito obrigado.

**Rodrigo Duarte, GTI (pergunta via webcast):**

Bom dia. Gostaria de saber se a Companhia pretende manter esse mesmo perfil de dívida, de 90% em USD, ou isso deve mudar com o crescimento dos financiamentos de longo prazo.

**Felipe Gutterres:**

Isso dependerá muito do perfil dos investimentos que fizermos. Temos por política sempre fazer um processo casado, um hedge natural de investimentos versus financiamento, e um hedge natural também de serviços de dívida. Então, isso depende muito do perfil dos investimentos que fizermos para frente, e dos componentes dos investimentos.

Como grande parte do nosso CAPEX de longo prazo está voltada para a construção de embarcações, e a construção de embarcações tem componentes em USD e componentes em Reais, e em algumas situações componentes até em outras moedas, vamos sempre buscar casar o endividamento com esse perfil.

**Eduardo Figueiredo, Mauá Sekular:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação ao segmento de terminais portuários. A primeira delas é em relação a Rio Grande. Recentemente vimos algumas notícias sobre a redução da tarifa de importação em Santa Catarina ter impactado o volume no porto. Eu queria saber se vocês têm já uma dimensão do impacto disso no seu volume, e o quanto seria permanente ou não.

E em relação à expansão de Salvador, também queria saber o que a Empresa está analisando após o parecer favorável da ANTAQ para expansão do porto. Obrigado.

**Cezar Baião:**

Essa guerra fiscal entre estados não é nova. Nós temos sempre colocado o Governo do Rio Grande do Sul muito focado nisso, porque às vezes pode gerar um ganho de competitividade entre um porto e outro.

A nossa carga que é embarcada por Rio Grande, boa parte dela é uma carga que dificilmente muda para Santa Catarina por questões de logística. A única carga que pode migrar é um pedaço da carga mais no norte e nordeste do Rio Grande do Sul. Mas por questões de logística mesmo, de custo de caminhão etc., nossa carga é preponderantemente uma carga que sempre que estivermos oferecendo um serviço bom, qualidade boa, infraestrutura boa, dificilmente perdemos competitividade, mesmo considerando algumas coisas fiscais de Santa Catarina.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSO11)  
20 de agosto de 2010

Um exemplo que podemos lhe dar, depois de um problema que houve em Itajaí há mais ou menos dois anos, várias cargas, de maçã, por exemplo, de Santa Catarina que migraram para Rio Grande não retornaram para Santa Catarina.

A infraestrutura em serviço, a qualidade do serviço, calado, tudo o que oferecemos em Rio Grande comparado com Itajaí foi suficiente para convencer o exportador a não retornar para Itajaí. Grande parte continuou sendo operada por Rio Grande.

Nós sempre colocamos, estamos sempre atentos a esse tipo de coisa, pressionamos o Governo do Rio Grande do Sul para isso, mas não é uma coisa que nos preocupa muito.

**Eduardo Figueiredo:**

OK. E em relação a Salvador?

**Cezar Baião:**

A expansão de Salvador, como anunciamos, a ANTAQ autorizou a Codeba a assinar o aditivo contratual para o Tecon Salvador. Então, se você olhar a grande notícia, é muito boa, porque tentamos há dois anos junto às autoridades, e a ANTAQ, o órgão regulador, que era o único que faltava, autorizou a Codeba a assinar esse aditivo contratual, e no aditivo contratual a coisa mais importante é a expansão.

Acrescentamos 165 metros de cais, uma boa retro-área, que vai colocar novamente o terminal de contêineres de Salvador bastante competitivo, principalmente com relação aos grandes navios, que alguns pararam de escalar Salvador por restrições de cais.

O que acontece é que nessa autorização que a ANTAQ deu à Codeba, ela mencionou algumas condições à Codeba, e achamos que algumas dessas condições podem afetar o Tecon Salvador, então estamos com a turma de advogados analisando em mais detalhes os pontos condicionais que a ANTAQ colocou para a Codeba; não colocou para o Tecon Salvador, mas colocou para a Codeba.

Mas a notícia é muito boa. A notícia é que temos autorização agora para fazermos nossa expansão, nosso aditivo contratual.

**Felipe Gutterres:**

O que aumenta significativamente nossa capacidade lá.

**Eduardo Figueiredo:**

Só entrando um pouco mais nesse detalhe, com relação ao aumento da capacidade, qual é a expectativa de vocês para o *ramp up* dessa capacidade adicional? Como seria a evolução? Seria rápida a captura de novos clientes? Como vocês veem isso?

**Cezar Baião:**



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 2T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
20 de agosto de 2010**

Relativamente rápida. É claro que assinar o contrato quer dizer que só estamos com autorização de fazer a expansão, assinar o contrato não quer dizer que aumentou nossa capacidade no dia da assinatura. Temos que a partir daí contratar os equipamentos, que demoram normalmente 11 a 15 meses para chegar; temos que fazer o reforço do cais que estamos ganhando por conta desse aditivo.

Então, assinar o contrato significa que você tem o direito a aumentar a capacidade, não quer dizer que a capacidade aumentou imediatamente. Depois da capacidade aumentada, achamos, com bastante segurança, que em três anos atingimos, provavelmente, essa capacidade novamente.

**Eduardo Figueiredo:**

OK. Obrigado.

**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:**

Acreditamos que o crescimento das receitas e dos volumes movimentados reflete a consistente demanda pela nossa plataforma de negócios. O crescimento do EBITDA e do lucro líquido, acompanhado da conclusão de duas importantes transações no trimestre, que foram a joint venture dos PSVs e a Brasco, prova o comprometimento da Companhia na busca de crescimento de longo prazo e na geração de valor para os nossos acionistas.

Finalmente, como faço sempre, agradeço a todos os nossos clientes, acionistas e colaboradores pela confiança depositada na administração da Wilson, Sons e 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.

“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.”