



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2º trimestre e 1º semestre de 2011. Hoje conosco temos 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.

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:

Ok, bom dia a todos. Obrigado por estarem aqui conosco. Estou ao lado do Felipe e do Sergio Fisher para comentar os resultados referentes a este 2º tri e também ao 1º semestre de 2011 do Grupo Wilson, Sons.

Começaremos a conferência pelo slide número 3, onde farei breves comentários dos resultados consolidados da Wilson.

No slide número 3, os resultados reportados pela Wilson, Sons atingiram, mais uma vez, recordes históricos para os períodos em análise, com receita de US\$ 182 milhões no trimestre e de quase US\$ 340 milhões no semestre.

A contínua apreciação do Real vem beneficiando todas as nossas atividades relacionadas à importação e armazenagem de mercadorias, como, por exemplo, nossos dois terminais de Contêineres e também o armazém alfandegado (EADI - Santo André).

O desenvolvimento da indústria de óleo e gás no Brasil é notório e vem propiciando bons resultados para nossas atividades relacionadas. A Brasco, por exemplo, vem experimentando níveis intensos de operação. A Brasco anunciou um contrato para a aquisição da Briclog, que é um terminal de apoio à indústria de óleo & gás localizado aqui no Rio de Janeiro.

E, finalmente, a expansão das atividades econômicas brasileiras vem se refletindo nos positivos resultados de Logística e nos volumes de contêineres transportados via cabotagem em nossos dois Tecons.

A alta de mais de 32% no EBITDA na comparação semestral é consequência dos bons resultados auferidos, principalmente, em Terminais Portuários, Logística e Estaleiros.

O lucro líquido de US\$ 13,7 milhões no trimestre representa uma queda quando comparado ao 2º tri de 2010. É importante lembrá-los que estavam incluídos no segundo trimestre de 2010 ganhos não-recorrentes referentes à formação da *joint venture* do negócio Offshore, tornando a comparação entre os dois trimestres distorcida. Se nós excluirmos estes eventos não-recorrentes, o Lucro Líquido do 2T10 teria sido de aproximadamente US\$ 14 milhões, basicamente em linha com o do 2T11.

Passando agora para o slide de número 4 da nossa conferência, nos destaques por unidades de negócio neste primeiro semestre de 2011, temos:

As receitas de terminais portuários cresceram 37% como reflexo de melhor precificação e do progresso das atividades de armazenagem de importados nos dois Tecons, além dos expressivos resultados da Brasco.

Em LOGÍSTICA, a substancial evolução de quase 70% nas receitas deve-se ao início de novas operações *in-house* nesse período, além do crescimento nos níveis de importação, que continuam beneficiando os volumes movimentados no EADI Santo André, nosso armazém alfandegado localizado a apenas 60 km do Porto de Santos.

No negócio de REBOCAGEM, as receitas aumentaram 3% na comparação semestral, graças ao aumento da demanda de nossos serviços de manobras portuárias assim como de operações especiais. No entanto, cabe ressaltar as dificuldades encontradas por esse negócio com a contínua apreciação do Real frente ao Dólar e ao ambiente competitivo.

Em OFFSHORE, a queda de 13% nas receitas semestrais é consequência do impacto relativo à formação da *joint venture* no 2T10. Uma expansão da frota significa mais "Dias de Operação". O PSV Cormoran foi entregue em meados de Julho e, agora, nossos 12 PSVs próprios encontram-se alocados em operações de longo-prazo com a Petrobras.

O ESTALEIRO proporcionou um crescimento acima de 200% como reflexo do maior número de embarcações em construção para terceiros. Isto ocorre porque no 2T10 grande parte das embarcações em construção era própria, para nossa própria frota. Após a formalização da JV, 50% das atividades de construção do Estaleiro para a WSUT passaram a ser consideradas construções para terceiros.

O AGENCIAMENTO MARÍTIMO apresentou crescimento tanto nos volumes quanto nas receitas, mas teve impactos negativos referentes a maiores custos com pessoal relativo à apreciação do Real frente ao Dólar.

Passo agora a palavra pro Felipe, que dará prosseguimento com mais detalhes em cada negócio a essa nossa apresentação.

Felipe Gutterres:

Obrigado Baião. Agora, no slide 5, apresentamos o desdobramento do Lucro Líquido no 2T11 e 1S11.

Vou começar isolando os USD 20,4 milhões de dólares relativos ao Resultado na Venda de Investimento pela formação da *joint venture* em Offshore que aconteceu no 2T10. Fazendo esse ajuste, o lucro líquido do 2T11 está basicamente em linha com o Lucro Líquido de US\$ 14,1 milhões de 2010 no mesmo período, mas no acumulado do ano temos um uma alta substancial como vocês podem ver, no slide abaixo, no gráfico abaixo do slide de número 5.

Na comparação trimestral e semestral, observam-se crescimentos de US\$ 9,3 e US\$ 18,1 milhões de dólares no EBITDA, respectivamente, como reflexo das melhores performances em Terminais Portuários, Logística e Estaleiro. As maiores provisões com o Plano de Incentivo de Longo Prazo, consequência da movimentação do preço das ações no período, impactaram negativamente os resultados do 2T11. Os custos com depreciação e amortização aumentaram em função da maior base de ativos da companhia, os investimentos que a gente tem feito nos últimos 12 a 18 meses, e obviamente nos últimos anos. As receitas financeiras cresceram em função da valorização cambial no período e de seu subsequente efeito nos itens monetários denominados em Reais e as despesas com Imposto de Renda foram maiores no 1S11, em função dos melhores resultados no período.

Indo para o próximo slide, slide número 6, vemos os investimentos feitos no segundo trimestre e primeiro semestre de 2011. Investimos no trimestre US\$ 50 milhões e mais de US\$ 104 milhões no semestre, que foram basicamente alocados aos projetos de expansão do Tecon Salvador e Estaleiro Guarujá II, além da renovação e expansão das frotas de Offshore e Rebocagem.

Com relação a expansão do Tecon Salvador, as obras de reforço do cais foram concluídas; a pavimentação da retro-área está em andamento; e o início da dragagem do berço de terminal vai acontecer em breve. Todas estas obras são fundamentais para a preparação do terminal também para o recebimento dos novos equipamentos, que estão programados para chegarem, para serem entregues até o final do ano.

Em Offshore, nós entregamos o PSV Cormoran logo após o fechamento do 2T11 e agora já operamos, já temos um frota composta por 12 PSVs e 2 Anchor Handlers afretados. Entregaremos o PSV S t e r n a, nossa 13ª embarcação até o final deste ano.

Anunciamos há duas semanas a aquisição de 3 rebocadores azimutais da Navemar. Esta foi uma oportunidade de crescimento além do nosso plano orgânico de investimentos. Outros 3 rebocadores estão em diferentes fases de construção no Estaleiro Guarujá.

As obras civis do Estaleiro Guarujá II foram suspensas conforme anunciamos em 8 de Junho e continuamos tomando todas as medidas legais possíveis para retomar as atividades de construção o mais breve possível.

O plano da Companhia continua sendo o de financiar grande parte do capital investido através do Fundo da Marinha Mercante (FMM) como vocês vêem, e também vão analisar, no próximo slide, na composição da nossa dívida.

Então, indo para o slide seguinte, slide número 7, eu apresento um resumo do endividamento e caixa da Companhia.

Da nossa Dívida Total, 90% têm perfil de longo-prazo, sendo 86% denominada em dólares e 74% proveniente do BNDES e Banco do Brasil como agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante.

A Dívida Líquida encerrou o trimestre em US\$ 254,7 milhões, e em Junho de 2011, tínhamos ainda US\$ 420,6 milhões de empréstimos obtidos, mas ainda não liberados para a execução de nossos projetos de investimento.

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

Operadora:

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

O Sr. Eduardo Puzzielo gostaria de fazer uma pergunta.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Bom dia a todos. Minha questão tem a ver com as obras do Guarujá II. Queria saber em que posição que está essa questão que está na justiça, relacionada à expansão, por questão de justiça ambiental. Essa seria minha primeira pergunta, obrigado.

Cezar Baião:

Oi Eduardo, é o Baião, eu sei que sua pergunta é sobre a obra do Guarujá II, da expansão, mas a gente não entendeu direito, você poderia repetir?

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Ah, desculpa. Eu queria saber em que pé que tá, se há alguma novidade relacionada à questão do problema judicial, se tem alguma notícia relacionada à expansão ou se ainda continua parada.

Cezar Baião:

Eduardo, a obra continua parada porque o Ministério Público, para nossa surpresa, conseguiu uma liminar na justiça de SP para parar a obra. Então a obra está parada. A gente está bem otimista que a gente resolva rápido isso. Só para lembrar o caso, nós tínhamos licença de obra, licença ambiental, licença de instalação, mas o MP entendeu que quem nos deu essa licença que foi a agência de meio-ambiente de SP, a CETESB, não deveria ter dado a não ser com estudo de EIA/RIMA. Mas nós somos terceiros de boa fé, nós temos todas as licenças e só começamos a nossa obra depois de obter todas as licenças. Aliás, 6 meses depois de obtermos todas as licenças, é que começamos a obra. A gente vê com muito otimismo a solução disso, apesar de que, não só a justiça brasileira com temas relativos ao meio-ambiente normalmente leva tempo. Mas a gente acha que nos próximos 30 dias a gente deve estar resolvendo esse problema, com certeza.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Obrigado. Em questão de Offshore, no segmento de Offshore, vocês colocaram como impacto da formação da JV, como um dos efeitos negativos para o desempenho, vocês acham que em relação ao desempenho do business de offshore, como você estão trabalhando em relação ao desempenho do business de offshore em relação aos outros business da companhia.

Cezar Baião:

A gente é muito, muito positivo com a indústria de óleo e gás e, portanto com o desempenho da nossa divisão de barcos de offshore. Esse impacto da JV é só quando você compara a fotografia de quando tínhamos 100% desse segmento quando, imediatamente depois da formação da JV a gente passa a ter 50%. Mas, dando um tempo para os novos barcos que a gente ganhou juntos, já JV, começarem a entrar em operação e tudo, rapidamente a gente retoma ou até passa os resultados de quando a gente tinha 100% de toda essa frota. A gente é muito positivo com relação a esse segmento, a última licitação da Petrobras que, os resultados dos bids foram anunciados, apesar do resultado de contratação da Petrobras ainda não foi anunciado, mas a gente está muito bem posicionado para ganhar mais alguns barcos. A gente é muito positivo com isso, a demanda futura para barcos de apoio à plataformas de petróleo é uma demanda gigante e a gente se acha muito bem preparado para participar e ganhar vários desses contratos novos que não só a Petrobras mas como outras empresas de petróleo estarão demandando nos próximos 5 anos.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Só fazer uma terceira pergunta, que tem relação com a primeira e com a segunda, a proposta de crescimento de vocês em offshore, se por exemplo Guarujá II demorar para voltar a ser construído, isso pode de alguma maneira atrapalhar o

desenvolvimento do segmento de offshore o atraso do Guarujá II, ou vocês acham que não tem o menor risco?

Cezar Baião:

A pergunta é muito boa, mas a gente está longe disso. É lógico que se a gente demorar anos para resolver o problema do Guarujá, poderia afetar, mas a gente está muito longe disso, a nossa demanda pros próximos anos a gente consegue perfeitamente entregar no nosso atual site do Guarujá, onde a gente vem entregando, por ano, 2 – 3 PSVs e mais 5 rebocadores, então a gente está longe disso. Se olhar para um futuro muito distante de hoje e a gente não tiver resolvido o tema do Guarujá II, você pode ter um [...], mas eu te garanto que a gente está muito longe disso.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Ok, muito obrigado.

Cezar Baião:

De nada.

Operadora:

Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar *1. O Sr. Renato Ópice, da Pavarini & Ópice gestão de ativos, gostaria de fazer uma pergunta.

Renato Ópice (Pavarini & Ópice gestão de ativos):

Bom dia Baião, bom dia Felipe, e para todo mundo aí. Eu queria que vocês comentassem um pouco sobre Rebocagem, me parece que no trimestre, assim como no semestre também, a Rebocagem anda sofrendo um pouco com a apresentação de um desempenho bom, principalmente de EBITDA. Eu queria que você comentasse um pouco, Felipe, como é que vocês estão vendo esse mercado. Muito obrigado.

Cezar Baião:

Oi Renato, é o Baião, bom dia. Esse primeiro semestre de 2011 realmente não foi um grande semestre para Rebocagem. O ambiente de um dólar muito fraco, de um Real valorizado não é um ambiente que favorece esse business. A gente tem mais ou menos 70% das nossas receitas de rebocador ligadas ao dólar com quase 100% dos custos ligados ao Real, então já é um ambiente cambial desfavorável a esse business. O ambiente competitivo, no semestre, ele só se manteve, não teve grandes diferenças de 2010 nem de 2009, onde a competição, realmente a partir de 2009, aumento nesse mercado. A terceira coisa é que não foi um semestre extraordinário para operações especiais. A gente manteve aqueles contratos de operação especial, mas não teve nenhuma grande operação especial, por exemplo, de salvatagem, onde normalmente 1 ou 2 por semestre costumam acontecer. A gente tomou algumas ações aqui que a gente acha que, o Felipe vai me chamar atenção por que não gostamos de dar guidance, mas a gente que teremos um segundo semestre um pouco melhor na rebocagem do que foi esse primeiro semestre para rebocagem.

Renato Ópice (Pavarini & Ópice gestão de ativos):

Muito obrigado.

Cezar Baião:

De nada, Renato

Operadora:

O Sr. Eduardo Puzzielo, da Votorantim Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Desculpa, só mais uma pergunta relacionada a custos. Vocês anunciaram que no segundo tri vocês tiveram maiores gastos com aluguel de equipamentos, instalações, custos com seguros, na linha de outras despesas operacionais. Queria saber o que foi esses maiores gastos e se isso vai ser uma coisa recorrente a partir de agora.

Felipe Gutterres:

Tudo bem Eduardo, Felipe falando. Bom, com relação a custos e despesas, eu acho a pergunta bastante pertinente. Acho que a primeira coisa que a gente tem que falar é o efeito cambial sobre essas despesas, porque, despesas e custos, eles são 100% em Reais e obviamente, com a movimentação do câmbio, comparando o período do ano passado com esse período, vocês já tem mais custos e despesas em dólar, esse é o primeiro ponto. O segundo ponto é que, se a gente for quebrar os custos e despesas linha a linha, a gente tem uma primeira linha que é *Raw material costs* que é basicamente ligada às atividades do estaleiro. Então, elas subiram em função de mais atividades no estaleiro, mas você também viu que o estaleiro deu mais resultado nesse período do que no ano passado. Em relação à despesas de pessoal, nesse trimestre a gente teve um impacto bastante grande de provisão para phantom stock options. Do mesmo jeito que no primeiro trimestre a gente teve uma redução por uma reversão na provisão, como a ação andou no segundo trimestre bastante, bem, a gente teve então um impacto negativo com a provisão do segundo trimestre. No semestre o efeito é mais ou menos nulo, mas no trimestre o efeito é bastante razoável, de 5.9 milhões de dólares. Também teve impacto nas despesas de pessoal o aumento de *headcount*, eminentemente função de mais atividade em logística e também em terminais portuários e aí eu chamo atenção para a Brasco dentro de terminais portuários. Tem o impacto, sem dúvida nenhuma, de inflação de salários, os *labour agreements* que aconteceram em 2010 e 2011, isso também impacta despesas de pessoal. E, obviamente, a gente tem que acomodar isso dentro da nossa precificação e da nossa matriz de custo. Bom, maior depreciação e amortização, função de maior investimento, maior capex traz mais depreciação, estamos num ciclo de investimentos bastante forte e, provavelmente, nos próximos anos, como a gente anunciou, vai seguir ainda mais forte e essa linha vai ser uma linha sempre pressionada pelos investimentos feitos. Com relação a outras despesas, equipamentos e aluguéis maiores são função de mais atividade. Basicamente aluguel de equipamento na Brasco e seguros, você acaba aumentando o escopo do seguro com mais atividade, mais escopo de serviços prestados.

Eduardo Puzzielo (Votorantim Corretora):

Então está relacionado ao crescimento da companhia e ao crescimento da Brasco, por exemplo, isso tende a pressionar então essa linha, principalmente aluguel e seguro, então. Perfeito, perfeito muito obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar *1. Temos uma pergunta vinda do webcast. Qual é o status da expansão do Tecon Salvador? Qual é o prazo para a entrega da obra.

Sergio Fisher:

Aqui é Fisher falando, bom dia. A expectativa é de que a gente entregue a expansão até o final do 1º trimestre de 2012. Já terminamos as obras de reforço de cais, estamos agora finalizando a pavimentação da retro-área e também faremos a dragagem do terminal nos próximos dois meses, aumentando o calado de 12 para 15 metros. O governo federal já finalizou a dragagem do canal de acesso, que agora tem 15 metros. Os equipamentos que compramos, os 3 portainers e os 6 guindastes de terra vão chegar no terminal até o final do ano.

Operadora:

Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar *1. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas de respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Cezar Baião para suas considerações finais.

Cezar Baião:

Ok, continuaremos a cumprir com o nosso plano de investimentos dado que permanecemos confiantes em relação aos drivers fundamentais da Companhia, mesmo após recentes turbulências macroeconômicas. Continuamos também acreditando no crescimento do fluxo de comércio internacional no país, além da expansão da indústria de Óleo & Gás, e do desenvolvimento da economia doméstica brasileira.

Uma clara definição do que é realmente importante para a Wilson, Sons continua se evidenciando nos resultados consistentes trimestre-após-trimestre. Neste segundo tri não poderia ser diferente: devido à dedicação de nossos funcionários, nós entregamos, uma vez mais, recordes nos resultados reportados. Agradeço, portanto, mais uma vez, à todos colaboradores e stakeholders pela confiança depositada no *management team* da Wilson, Sons. Muito obrigado a todos.

Operadora:

A conference call da Wilson Sons está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.