

## Operadora

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2º trimestre de 2013. Hoje conosco temos o Sr. Sérgio Fisher, COO de Terminais Portuários e Logística, o Sr. Arnaldo Calbucci, COO de Rebocagem, Offshore, Estaleiros, e Agenciamento, e o Sr. Michael Cornell, Investor Relations Officer

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. Sérgio Fisher, COO de Terminais Portuários e Logística, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Fisher, pode prosseguir.

## Sérgio Fisher

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da conferência de resultados do segundo trimestre de 2013. Estou aqui com o Arnaldo Calbucci e Michael Cornell para comentar os resultados da Wilson Sons. Começo a apresentação pelo slide número 3, que contém o resumo dos nossos resultados.

Tivemos uma Receita Líquida de US\$ 157,2 milhões no trimestre, 7% acima do mesmo período no ano anterior principalmente em função do:

- Crescimento das atividades de importação em ambos os Terminais, que contribuíram para o aumento das atividades de armazenagem;
- Maior *deadweight* dos navios atendidos e crescimento do número de manobras portuárias em Rebocagem; e
- Crescimento das Receitas no Estaleiro, como consequência da intensificação da construção para terceiros.

Entregamos um sólido EBITDA de USD 42,8 milhões em função do melhor resultado operacional, particularmente no Tecon Salvador e Estaleiro, além da receita não recorrente de US\$ 9,1 milhões relativa à venda de imóveis não-operacionais.

O Lucro Líquido da Companhia, apesar do sólido desempenho operacional, foi negativamente impactado pela abrupta depreciação do R\$ frente ao US\$ no trimestre, ocasionando efeitos adversos no valor dos ativos monetários líquidos denominados em R\$, além dos impactos negativos no Imposto de Renda Diferido, seguindo as regras do IFRS aplicáveis as Companhias que possuem como moeda funcional o US\$. Como reflexo destes fatores, tivemos um Prejuízo Líquido de US\$ 7,0 milhões no trimestre.

Investimos US\$ 41,1 milhões no semestre, principalmente em obras de expansão do Terminal de Contêineres Vazios (“Depot”) do Tecon Salvador e na construção de novos rebocadores. O segmento Embarcações Offshore, por sua vez, investiu US\$ 40,3 milhões na construção de novas embarcações, número este que não está mais consolidado nos números da Companhia em função das novas regras contábeis.

Indo para o próximo slide, slide número 4, nós apresentaremos os destaques da Receita Líquida e EBITDA por negócio.

Em **Terminais de Contêineres**, tivemos crescimento da receita semestral devido à evolução dos níveis de importação, que contribuiu para o incremento das atividades de armazenagem em ambos os Tecons. Apesar da melhora dos volumes, o top-line dos terminais foi negativamente impactado pela depreciação do R\$, uma vez que o faturamento do negócio é predominantemente denominado na moeda brasileira.

Na **Base de Apoio de Óleo & Gas (“Brasco”)**, a Receita e EBITDA caíram em função da queda nas atividades de Exploração e Produção de três clientes da Brasco e pelo impacto negativo do câmbio. No entanto, a demanda das International Oil Companies nos fornece uma perspectiva positiva para o crescimento das operações do negócio.

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

Já em **Rebocagem**, o crescimento das Receitas e EBITDA são um reflexo dos melhores mix de preços praticados graças ao atendimento a navios com maiores *deadweights*.

O bom desempenho em **Estaleiro** é consequência da intensificação das atividades de construção naval para terceiros após a conclusão das obras de expansão.

Por fim, o negócio **Embarcações Offshore**, que a partir de 2013 reflete as mudanças do IFRS 10 e 11 sobre o tratamento das Joint Ventures, teve crescimento nas receitas e EBITDA devido ao lançamento das novas embarcações Bатуíra e Tagaz. Por outro lado, os resultados foram negativamente impactados pelo aumento dos dias em *offhire* (dias não operacionais) devido à necessária docagem do PSV Albatroz.

Indo para o slide seguinte, slide número 5.

Nós estamos felizes por anunciar a conclusão da aquisição da Briclog, que inclui o direito de arrendamento, por 30 anos, de uma área *brownfield* como vocês podem ver nas imagens. O terminal atualmente possui 1 berço operacional com 72 metros de cais. Porém, é importante destacar, que após os investimentos na construção de 428 metros adicionais de cais, que já contém as licenças ambientais necessárias aprovadas, o terminal terá capacidade de realizar até 6 atracções simultâneas.

A Brasco possui 3 berços para atracção e, após a finalização das obras civis na Briclog, se consolidará como um dos maiores operadores de base de apoio ao Óleo e Gás no Brasil com 9 berços de atracção.

A Briclog e a Brasco estão situadas em uma região de águas abrigadas dentro da Baía de Guanabara, com localização privilegiada para o atendimento das bacias de Campos e Santos.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Arnaldo Calbucci.

### Arnaldo Calbucci

Obrigado Fisher e bom dia a todos.

Agora no slide número 6 nós apresentamos o plano de construção das embarcações encomendadas no Estaleiro, que são:

- 3 PSVs para a Wilson Sons Ultratug Offshore, joint venture na qual a Wilson Sons possui 50% de participação;
- 1 ROVSV para a Fugro;
- 2 OSRVs e 1 PSV5000 recentemente contratados pela Geo Navegação; e
- 12 Rebocadores, considerada *intercompany* e, portanto, não está contemplada nos resultados do segmento.

No canto superior direito deste slide temos uma maquete virtual do Oil Spill Recovery Vessel (“OSRV”) que será construído para a Geo Navegação, com 67 metros de comprimento e 14 metros de largura, enquanto do lado esquerdo mostramos o PSV5000, com 85 metros de comprimento e 19 metros de largura. As 3 embarcações contratadas pelo Geo Navegação têm previsão de entrega entre o final do ano 2015 e início de 2016, e possuem com valor estimado de US\$ 131 milhões.

Nossos esforços comerciais consistem na busca de clientes para a ocupação de nosso novo dique-seco a partir de 2015, quando voltaremos a ter capacidade de construção e realizar serviços de reparo e docagem dos tradicionais PSVs e outros tipos de embarcações de apoio offshore.

Mudando para o próximo slide.

No slide 7, eu chamo sua atenção para alguns destaques positivos previstos nos próximos meses:

- No Tecon Salvador estamos bem posicionados para movimentar os volumes advindos da safra de frutas, mais forte no segundo semestre, dado que o terminal é a opção mais próxima e eficiente de fazê-lo. Já é possível visualizar esta oportunidade nos dados operacionais de Julho, onde obtivemos o crescimento de 8% nos volumes exportados em relação ao mesmo período do ano anterior.
- Estaleiro Guarujá II 100% operacional e sua intensificação da construção para terceiros;
- Início das obras de expansão do cais na Briclog;
- Embarcações Offshore com frota própria operacional de 19 PSVs já no 1T14; e
- Nossa frota de Rebocadores em contínua expansão e renovação para manter nosso posicionamento de liderança no mercado de apoio portuário, com 2 novos rebocadores sendo entregues até o final do ano.

Neste momento eu gostaria de convidar a todos para a sessão de perguntas e respostas.

### Operadora

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para realizar uma pergunta, basta digitar \*1.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Sami Karlik, do Votorantim Corretora.

### Sami Karlik, Votorantim Corretora

Bom dia, senhores. Eu tenho na verdade duas perguntas. A primeira, tendo em vista o cenário macroeconômico com um dólar em alta, a gente esperava margens mais fortes na parte de Rebocagem. Acho que essa foi uma parte mais negativa aí do resultado. Eu queria saber se vocês pudessem dar uma ideia de como é que vocês vêem essas margens no, olhando um pouco mais para frente. O segundo semestre e também em 2014. Obrigado.

### **Arnaldo Calbucci**

A mudança mais forte em relação às margens devido ao dólar deve começar a ocorrer a partir de julho quando a gente teve uma intensificação da mudança no câmbio, mas apesar disso a gente já vinha tendo alguma melhoria na parte de custos com o câmbio no 2T13. Ocorre que a gente teve alguns fatos não corriqueiros, uma provisão legal de US\$ 1,2 milhões nesse segundo trimestre que impactou fortemente o nosso EBITDA. Nós tivemos custos com pessoal, principalmente com o pagamento de PLR em 2013 bem acima do que ocorreu em 2012. Basicamente esses dois fatores pesaram na mudança da margem dos rebocadores.

### **Sami Karlik**

Está ótimo, obrigado.

### **Operadora**

A senhora Bianca Faiwichow, do GBM gostaria de fazer uma pergunta.

### **Bianca Faiwichow, GBM**

Oi, bom dia, tudo bem? Eu vi que vocês falaram no release que vocês tiveram autorização do EADI para virar CLIA, eu queria entender exatamente como é esse processo? Eu tinha visto que o governo autorizou alguns EADIs a virarem CLIA, então eu queria entender quais os benefícios que vocês esperam ter e como vocês vêem esse setor no médio prazo? Existe a possibilidade de existirem mais CLIAS e mais EADIs? Basicamente, é isso, obrigada.

### **Sérgio Fisher**

São duas as vantagens do CLIA. Enquanto o nosso EADI tinha um prazo de concessão até 2018, o CLIA tem prazo indeterminado. O EADI tinha limitação de preço. O CLIA também não tem. Então essas são as duas vantagens que nos levaram a pedir para transformar o EADI em CLIA durante o período de validade da MP, que acabou

caducando. Mas como foi feito durante o período de validade, continua válido. E esse mercado é um mercado que hoje tem mais ou menos 60 e poucos EADIs no Brasil, está tendo uma nova licitação para EADI em Suape, que nós estamos na primeira colocação em termos de preço. Dia 20 os envelopes da parte técnica serão abertos, e eu acho que vai continuando tendo esse processo licitatório à medida da necessidade que o mercado, eu acho que hoje existe uma grande ociosidade de espaço dentro dos EADIs existentes.

**Bianca Faiwichow, GBM**

Você pode dar uma ideia mais ou menos do que a gente pode esperar de aumento de preço, por favor? Obrigada.

**Sérgio Fisher**

Não é expectativa de aumento de preço, até porque o mercado está bem disputado. O que existe é uma possibilidade de você, em alguns momentos, ter preços maiores, coisa que a gente não podia ter porque estava com preço limitado, mas não é que a gente, indo para o CLIA, vai aumentar preços. Não é isso que eu quis dizer.

**Bianca Faiwichow, GBM**

Perfeito. Eu tenho mais uma pergunta. Eu queria saber se vocês podem explicar melhor um pouco sobre um comentário que vocês fizeram no segmento Offshore, por conta do aumento dos salários dos tripulantes, vocês devem ter pressões inflacionárias. Eu queria só entender como está a questão de repasse de custo para os seus clientes e demanda, por favor. Obrigada.

**Arnaldo Calbucci**

Em termos de custo de pessoal, o que ocorre é que existe uma falta de oficiais experientes no mercado, então isso acaba inflacionando os salários e, por conseguinte, o nosso custo. Então a gente vem experimentando ao longo dos últimos anos uma inflação forte nos nossos custos de pessoal. Do ponto de vista que você perguntou sobre repassar custos para clientes, isso ocorre, assim, em períodos longos. Porque como nossos contratos são de 4 a 8 anos de duração, você não repassa isso imediatamente. A gente tem uma fórmula de reajuste que compensa a inflação, mas coisas acima da inflação você só consegue recuperar depois de um período mais longo, quando os contratos terminam e você vai renegociar com os clientes.

**Bianca Faiwichow, GBM**

Está ótimo. Perfeito. Mas aí você acha que quando forem negociar há espaço para repassar parte desse custo, não é?

**Sérgio Fisher**

Existe espaço para negociar porque as demandas são muito fortes, apesar de a gente ter percebido que a Petrobras ano passado e começo desse ano, recolheu um pouco as contratações, a gente ainda tem muitas embarcações estrangeiras operando no Brasil, o mercado, o crescimento de óleo e gás é muito grande, então, a gente vislumbra que é possível repassar isso, não todo ano, mas no momento dos contratos, no vencimento dos contratos.

**Bianca Faiwichow, GBM**

Está ótimo, perfeito. Obrigada.

**Operadora**

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1.

O senhor Sami Karlik, da Votorantim Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**Sami Karlik, Votorantim Corretora**

Eu queria entender especificamente, o que você mencionou aí na resposta anterior, do índice que corrige os contratos de offshore, quer dizer, que é IGPM, se é IPCA, ou se é um indicador específico da indústria, até porque eu imagino que os custos de mão de obra não devem crescer mais do que esses indicadores comuns de reajuste de contratos. Obrigado.

**Sérgio Fisher**

Os contratos que a gente tem com a Petrobras, eles têm índices ligados à inflação, como você falou, IGPM, índices que medem a inflação normal e não levam em conta a mão de obra de oficiais de marinha mercante. A gente vem discutindo, a Associação Brasileira de Empresas de Apoio Marítimo, que toca essa questão de Embarcações Offshore, vem discutindo com a Petrobras, com a Getúlio Vargas, para tentar, para o futuro, montar um índice específico para essa categoria, como existem em outras

categorias, mas isso ainda não existe. Então, no reajuste anual, a gente consegue recuperar apenas a inflação. O que você tem acima da inflação, normalmente, a gente tem que absorver.

**Sami Karlik, Votorantim Corretora**

Mas eu imagino, até só para confirmar com vocês, no momento em que vocês participam do leilão, vocês já colocam uma gordura no bid que vocês põe lá, imaginando esses aumentos, é isso?

**Sérgio Fisher**

É exatamente isso. Essa é uma das dificuldades que você, quando já tem bastante experiência no mercado, para vencer uma concorrência nova. Às vezes, um novo entrante tem menos experiência e acaba cotando mais baixo sem colocar essa gordura. Mas a gente tem trabalhado dessa maneira, as últimas concorrências que nós vencemos, as nossas taxas têm sido bastante rentáveis, a gente tem alguns problemas com contratos mais antigos e a gente vai recuperando isso ao longo do tempo.

**Sami Karlik, Votorantim Corretora**

O que seria uma taxa, só, na verdade, desculpe de fazer a pergunta, acho que talvez seja algo estratégico que talvez vocês não possam nem abrir, mas uma ideia de retorno que vocês calculam quando vocês colocam um bid desses na Offshore?

**Sérgio Fisher**

A gente não pode abrir para você esse tipo de coisa porque a gente estaria dando um, fazendo um disclosure de uma informação confidencial, estratégica para a gente. As últimas concorrências que nós ganhamos nós ganhamos em torno de US\$ 38,0 mil dia, mas isso é uma coisa que muda muito com o cenário do mercado, com a taxa de câmbio, mas a gente não pode falar do futuro para vocês.

**Sami Karlik, Votorantim Corretora**

Está ótimo. Obrigado.

**Operadora**

Nossa próxima pergunta vem do senhor Leandro Fontanesi, do Bradesco BBI.

#### **Leandro Fontanesi, Bradesco BBI**

Bom dia. Minha pergunta é sobre o Estaleiro. Qual é a perspectiva que vocês têm de novas encomendas ou se por conta de o estaleiro estar hoje 100% operacional vocês vão dar uma segurada nesse sentido. Então eu queria saber mais do que vocês esperam aí para frente nesse segmento. Obrigado.

#### **Arnaldo Calbucci**

Bem, a gente recém assinou um contrato com a Geo Navegação, um contrato importante para construção de três embarcações, como eu falei, a gente tem vários clientes potenciais com os quais a gente está discutindo possíveis contratos, nós temos um bid da Petrobras que está previsto para final de setembro, para novas construções de, obviamente, a nossa empresa de Offshore, Wilson Sons UltraTug Offshore vai participar desse bid, e aí nós temos possibilidade de ganhar algum contrato e em consequência contratar o estaleiro, então existem ótimas perspectivas para o estaleiro. A gente, além disso, têm condições de fazer manutenção, docagem de embarcações de apoio a plataformas de petróleo, que é uma coisa muito escassa no Brasil, então as perspectivas para o Estaleiro são boas. Só que o estaleiro trabalha sempre com projeções de médio e longo prazo. Então, hoje em dia o estaleiro está ocupado, até o final do ano que vem. A gente, óbvio, pode obter contratos, negociar prazos de entrega, mas a perspectiva é muito boa.

#### **Leandro Fontanesi, Bradesco BBI**

Está ótimo, obrigado.

#### **Operadora**

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

O senhor Juliano Navarro, do Citibank, gostaria de fazer uma pergunta.

#### **Juliano Navarro, Citibank**

Oi, bom dia a todos. Eu gostaria que vocês pudessem comentar um pouco do plano de criar ou construir um novo Estaleiro no Rio Grande, que é um projeto que está no pipeline, se isso vai adiante, em virtude da demanda forte por embarcações ou se isso foi colocado em standby por enquanto. Obrigado.

**Arnaldo Calbucci**

A gente ainda continua perseguindo esse projeto de Rio Grande. Nós temos ainda alguns problemas de licença e autorizações ligadas à faixa que é em frente ao mar como a gente colocou em outras oportunidades. A gente ainda está dependendo dessa licença. A gente acredita ainda que vai haver uma demanda muito forte para com o pré-sal, para construção de embarcações para apoio à plataforma de petróleo, embarcações de lançamento de linhas, então, a gente ainda persegue esse projeto, a gente tem o financiamento aprovado. O único empecilho que existe é essa licença para que a gente possa iniciar a construção.

**Juliano Navarro, Citibank**

Qual seria o orçamento para construção desse Estaleiro?

**Arnaldo Calbucci**

Um pouco mais de US\$ 150,0 milhões. Um Estaleiro com a capacidade total. É óbvio que a gente pode construir Estaleiros em fases, construir ele numa fase que ele fique com a metade da capacidade, e ao longo dos anos ir incrementando isso até ele estar com a capacidade total. Mas se a gente decidisse construir 100% do Estaleiro, num primeiro momento, seria em torno de US\$ 150,0 milhões.

**Juliano Navarro, Citibank**

A capacidade em tonelagem de aço, qual seria?

**Arnaldo Calbucci**

Em torno de 10.000 toneladas de aço/ano. Ele dobraria a capacidade que a gente tem hoje.

**Juliano Navarro, Citibank**

Muito obrigado.

## Operadora

Nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas Brendler, da GF Gestão.

### Lucas Brendler, GF Gestão

Bom dia a todos. A minha pergunta é mais direcionada também ao segmento de estaleiros e de apoio offshore. Eu gostaria de explorar um pouquinho mais essa questão das perspectivas. Quando a gente olha historicamente, a Wilson Sons trabalhava mais com embarcações do tipo PSV. E nos últimos anos, nos períodos mais recentes, embarcações diferenciadas que trazem consigo um valor agregado maior, como foi o caso da embarcação da Fugro, até os da Geo Navegação foram novidades que trazem essa diferenciação. Olhando para frente, como é que a gente pode enxergar o segmento de Estaleiros e até na parte de Offshore, na verticalização se beneficiando disso, em termos de mix embarcações que a Wilson Sons pretende trabalhar. Vocês enxergam ainda uma corrente na faixa dos PSVs, até PSVs de maior porte ou a gente já enxerga uma consolidação desse mercado doméstico da Wilson Sons trabalhando com essa diferenciação de navegação. E também como é que vocês visualizam a precificação dessas embarcações no decorrer dos próximos anos. Obrigado.

### Arnaldo Calbucci

O Estaleiro tem capacidade para construir qualquer tipo de embarcação de apoio à plataforma de petróleo desde que a gente tenha um comprimento máximo de 140m e uma largura de 25m. Então, dentro dessas dimensões, nós temos know-how para construir PSVs, Anchor Handling, Pipelane Vessels, embarcações de apoio a operações de robôs como o da Fugro. Então o estaleiro não vai se limitar a nenhum mercado de embarcação específica. A gente discute com os possíveis clientes, até internamente dentro da nossa operação de Embarcações Offshore, os tipos de embarcações que são mais demandados. Não tem dúvidas que no Brasil você tem mais, uma quantidade muito maior de PSVs porque é a embarcação mais usada. Então, existe uma tendência de você construir mais PSVs. Mas o Estaleiro está preparado para construir qualquer tipo de embarcação e a gente acha que o que deve ocorrer no futuro, que eu posso te falar, sobre perspectiva de novas construções é que deve reduzir um pouco a demanda para Oil Spill Recovery Vessels, que o mercado já está, não diria totalmente atendido, mas existem várias empresas que estão construindo esse tipo de embarcação e, principalmente a Petrobras, ela deve reduzir a contratação desse tipo de barco. As demais a gente acredita que vai continuar existindo a demanda.

### Lucas Brendler, GF Gestão

Tá bom. E só para entender, como é que vocês enxergam, vocês vêem algum ganho na precificação dessas embarcações quando vocês passam para os clientes ou isso deve ficar num patamar mais flat agora, nos próximos períodos?

## Arnaldo Calbucci

A precificação desse tipo de embarcação no Brasil, comparado com o mercado externo, é ainda muito alta, por causa do câmbio, o nosso custo de mão de obra, então a gente vislumbra que existe possibilidade de incremento razoável do preço, nada muito alto. Obviamente, quando a gente constrói uma empresa que é do próprio grupo que a gente tem parceria, as margens são um pouco menores. Então a gente construindo mais para terceiros, a gente deve ter margens maiores nos próximos anos.

## Lucas Brendler, GF Gestão

Está bom. Obrigado.

## Operadora

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1.

Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de Perguntas e Respostas. Gostaria de passar a palavra para o senhor Arnaldo Calbucci para suas considerações finais. Por favor, senhor Calbucci, pode prosseguir.

## Arnaldo Calbucci

Em nome do Cezar Baião e de todo o Board, gostaria de agradecer a presença de todos em nossa conferência de resultados. Eu gostaria de agradecer também os nossos colaboradores por sua determinação e empenho.

Para os nossos acionistas e demais *stakeholders*, ratifico que continuamos a zelar pela disciplina para suportar nosso crescimento, sempre atentos a novas oportunidades.

Continuamos cientes dos desafios que estão por vir, analisando os potenciais impactos da execução de nosso plano estratégico, e trabalhando duro para entregar os retornos de longo prazo esperados pelos nossos acionistas.

Muito obrigado e tenham um bom dia.

## Operadora

Obrigada. A teleconferência da Wilson Sons está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um ótimo dia.