

Operadora:

Bom dia, Senhoras e Senhores. Sejam bem-vindos ao “Conference call” da Wilson Sons Limited referente ao resultado do 2º trimestre de 2016. Hoje conosco temos o **Sr. César Baião** (CEO das Operações no Brasil), o **Sr. Sergio Fisher** (COO do Sistema Portuário e Logístico), **Sr. Arnaldo Calbucci** (COO do Sistema Marítimo) e o **Sr. Fernando Salek** (CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores).

Gostaríamos de lembrar que teremos tradução simultânea para aqueles que desejarem ouvir a versão em inglês. Informamos que todos os participantes apenas ouvirão a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas do setor. A página dois da apresentação contém as declarações usuais de expectativas sobre eventos futuros para sua referência.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao **Sr. Fernando Salek**.

Obrigado. Bom dia a todos. Sejam todos bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2016.

Vamos iniciar pelo slide número 3, onde apresento os números da taxa de frequência de acidentes com afastamento típicos desde 2010 até junho de 2016 do Grupo Wilson Sons.

Considerando o período total analisado, vemos que houve uma queda de 91% na taxa, o que demonstra o compromisso que temos com a segurança nas nossas operações, tanto dos nossos colaboradores, quanto dos terceiros e prestadores de serviços.

Nosso objetivo que consideramos realista é chegar a uma taxa de 0,5 acidentes até 2022, atingindo um patamar da classe mundial de segurança, mas nosso desejo é chegar a zero acidentes. Para isso, continuaremos trabalhando com foco absoluto em segurança nos nossos negócios e operações.

Passando agora para o slide 4

Aqui apresento um resumo dos nossos resultados consolidados.

Considerando o resultado da Joint Venture de Embarcações Offshore, a receita líquida proforma do segundo trimestre de 2016 totalizou US\$129,8 milhões. Comparando com o segundo trimestre de 2015, a receita líquida total da Companhia caiu 12.4% devido principalmente aos seguintes fatores:

- Média da taxa de câmbio em Real mais fraca impactou as receitas dos Terminais e de outros negócios;
- Nível reduzido de atividade no Estaleiro; e
- Redução das operações de Logística.

O EBITDA proforma no trimestre foi 8% menor do que o período comparativo, muito em função do atual cenário macroeconômico brasileiro.

Olhando os investimentos realizados ao longo do trimestre, o CAPEX ficou essencialmente concentrado no negócio de Terminais de Contêineres, conforme falaremos mais adiante.

Passando agora para o slide 5

Aqui apresento um rápido resumo dos destaques do trimestre por negócio.

- Os volumes de exportação em ambos os **Terminais de Contêineres** foram positivamente impactados pela valorização do dólar e pelo crescimento na movimentação de alguns produtos, no caso, resinas em Rio Grande e polímeros em Salvador. No entanto, este impacto cambial alterou o mix de receita, uma vez que tornou as importações menos competitivas consequentemente impactando de forma negativa a receita de armazenagem em ambos os terminais.
- A **Brasco** apresentou crescimento na receita e no EBITDA em relação ao período comparativo de 2015. A receita foi positivamente impactada por operações de gerenciamento de resíduos e o EBITDA, por medidas de redução de custos e despesas gerais. Operacionalmente, houve queda no número de atracações embora as receitas tenham sido positivamente impactadas por essas operações de gerenciamento de resíduos.
- Na **Logística**, tivemos uma redução na receita em parte como resultado da nossa estratégia de encerramento das operações dedicadas em 2015 e pelo impacto negativo dos menores volumes operacionais em 2016. O negócio também sofreu com o real desvalorizado, que acabou prejudicando as importações e consequentemente os resultados dos armazéns alfandegados e da Allink.
- Em **Rebocagem**, houve queda na receita pelo impacto da desvalorização cambial do real, dado que em torno de 20% dos contratos está em Reais. Olhando os resultados operacionais, houve queda no número de manobras portuárias pelo enfraquecimento do mercado e pelo aumento da competição em alguns portos. No caso das operações especiais, houve queda na receita dado que o período comparativo inclui a operação de combate ao incêndio no Porto de Santos. A margem EBITDA aumentou como resultado da adoção de medidas para reduzir custos e despesas, do impacto positivo da desvalorização do Real nos custos e do aumento no tamanho das embarcações atendidas.
- A receita do **Estaleiro** foi impactada negativamente pela redução nas atividades de construção para terceiros. O EBITDA foi positivamente impactado pelo fato das embarcações atualmente em construção serem projetos com especificação repetida e que portanto oferecem melhores margens.
- No caso das **Embarcações Offshore**, houve uma redução do número de dias em operação principalmente porque a embarcação Mandrião passou em período de *offhire* e três outras embarcações ficaram alguns dias em docagem. Atualmente, temos 2 embarcações disponíveis no mercado spot: o Mandrião e o Pardela, que já finalizaram os processos de registros no REB. A embarcação Larus, entregue no segundo trimestre de 2016, já está operando com contrato de 6 anos desde o início de agosto.

Passando para o slide 6

Neste slide, quando olhamos ao longo dos últimos onze anos, vemos que a Wilson tem crescido consistentemente em receita e EBITDA, ainda que tenham ocorrido algumas variações cambiais significativas durante este período.

Este crescimento consistente é resultado da resiliência de nosso modelo de negócio, da diversificação de negócios e clientes e qualidade dos investimentos realizados ao longo dos anos, que nos permitiram aperfeiçoar continuamente nossas operações. Todos estes fatores ajudam a diferenciar nossos negócios no mercado competitivo no qual operamos, e são ainda mais importantes num momento de economia recessiva como o que o Brasil vem passando. No EBITDA proforma, destacamos a importância da contribuição proporcional de Terminais de Contêineres, Rebocagem e Embarcações Offshore, que contribuíram 95% do EBITDA reportado nos seis meses.

Em relação ao CAPEX, há uma redução evidente do patamar de CAPEX após o nosso grande ciclo de investimentos que nos permitiu expandir a nossa capacidade em quase todas as nossas unidades, mas nos primeiros seis meses de 2016 excepcionalmente o CAPEX foi maior em grande parte como resultado da aquisição de 6 rebocadores por US\$19.4M, uma oportunidade que optamos por materializar. Adicionalmente foram adquiridos 3 Ship-to-shore e 11 Rubber tyred gantry a serem entregues entre Q4 de 2016 e Q1 de 2017 para as operações dos Terminais Portuários. Uma primeira parcela já paga de US\$15,7mi reflete 35% do total, restando ainda uma parcela final de US\$22,4mi esperada no final de 2016 ou no início ou 2017.

Passando para o slide 7

Aqui analisamos a evolução dos dados operacionais dos Terminais de Contêineres, de Rebocagem e das Embarcações de Apoio Offshore de nos 7 primeiros meses de 2016.

Os **Terminais de Contêineres** tiveram um bom desempenho, sendo impulsionados principalmente pelas exportações, que apresentaram crescimento de 2 dígitos na soma total dos primeiros 7 meses de 2016, e pela cabotagem, que vem apresentando resultados fortes esse ano. Essas exportações foram impulsionadas pela valorização do dólar e pelo crescimento da movimentação de algumas cargas específicas nos terminais, como polímeros em Salvador e resinas em Rio Grande, conforme já mencionado anteriormente.

No caso de **Rebocagem**, houve queda de 4,3% no número de manobras portuárias, que tem entre as principais razões a consolidação de alguns armadores *liners*. Gostaríamos de enfatizar aqui que, embora tenha ocorrido essa redução no número de manobras, houve crescimento de 2,7% do *deadweight* médio, o que representa aumento no tamanho dos navios atendidos pelos nossos Rebocadores, impactando positivamente a nossa receita.

As **Embarcações de Apoio Offshore** tiveram queda de 8,2% nos dias em operação dado que algumas das nossas embarcações passaram por períodos offhire ao longo dos 7 primeiros meses de 2016 e outras ficaram por alguns dias em docagem. Apesar do cenário desafiador para a indústria de O&G, acreditamos que os próximos meses de 2016 ficarão em linha com 2015, considerando a segurança dos contratos existentes.

Passando para o slide 8

Nesse último slide temos os números do volume movimentado no Brasil por portos desde 2002.

O principal *takeaway* aqui é o crescimento de contêineres sendo expressivamente maior do que os outros tipos de carga, o que ratifica a mensagem que tentamos passar continuamente não apenas do bom desempenho dos nossos terminais de contêineres como, também, do potencial de crescimento que temos pela frente. O slide também demonstra a possibilidade de crescimento das manobras dos rebocadores com uma sólida tendência de movimentação de carga nos portos do país.

Termo aqui a apresentação e gostaria de convidá-los para passarmos para a parte de perguntas e respostas do **Conference Call** de hoje.

Muito obrigado.

Operadora

Obrigada. Vamos iniciar agora a parte de perguntas e respostas. Temos uma pergunta do call em inglês. O Sr. Andrew Mitchell da Edison gostaria de fazer uma pergunta.

Andrew Mitchell

Arnaldo Calbucci

Respondendo sobre o mercado de rebocadores, o mercado ta sofrendo um pouco pela recessão que o país ta passando mas as quedas não são significativas, como o Fernando colocou.. Nós tivemos uma redução de manobras em torno de 4%, um pouco compensado pelo deadweight das embarcações. A gente não espera nenhuma mudança grande em termos desse cenário, provavelmente uma pequena recuperação com a recuperação do mercado brasileiro e talvez um incremento com um pouco do ponto de vista de concorrência no futuro próximo.

Sérgio Fisher

Com relação as contingências da logística, pode ainda haver contingências nos trimestres futuros mas isso é uma questão que vamos saber ainda e formalizar isso.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

Victor Mizusaki

Bom dia. Tenho 2 perguntas. A primeira é que recentemente foi anunciado um contrato com a Prumo Logística, não sei se vocês podem comentar um pouco o tamanho da operação e se o fato de vocês agora terem uma operação lá pode impactar um pouco o preço médio. A segunda questão é que temos visto bastante consolidação no setor de terminais e se vocês estão olhando alguma oportunidade.

César Baião

Victor, a gente não conseguiu entender a primeira pergunta. Você pode repetir por favor?

Victor Mizusaki

É que se eu não to enganado recentemente a Wilson fechou um contrato com a Prumo Logística pra ter uma operação no porto do Açu. Então, ao invés de ter uma operação local lá. Minha dúvida é qual o tamanho dessa operação e se agora por conta de vocês terem uma operação lá se o preço médio pode cair por conta disso.

Arnaldo Calbucci

Victor, nós já vínhamos operando no Açu pra Prumo há mais de 1 ano e meio e nós vencemos o BID que eles fizeram pra um contrato de 10 anos. Não haverá nenhuma queda significativa do preço médio. Nós obviamente não temos condição de dar valores mas o que a gente espera é que o volume nesse porto cresça e nos ajude a crescer nas nossas operações.

César Baião

Victor, aqui é o Baião. Sobre a sua segunda pergunta sobre os terminais de contêineres, sobre o setor, a gente acha que por algumas razões, entre elas pelo mercado ser muito segmentado, com vários operadores, isso é uma razão pra uma possível consolidação e a segunda razão é que como alguns ativos estão vindo a mercado, a gente também acha que ao vir ao mercado esses ativos podem provocar de alguma forma essa consolidação. A gente vai ta acompanhando isso de perto, a gente tem total interesse em participar dessa possível consolidação.

César Baião

Temos uma pergunta do webcast do Rodrigo, que é a seguinte. Dada a perspectiva positiva de geração de caixa e de desalavancagem pela empresa, se pode eventualmente incrementar o pagamento de dividendos. Eu vou pedir para o Fernando responder.

Fernando Salek

Rodrigo, na realidade, nossa política de dividendos hoje aprovada já é uma política bastante agressiva, nós já distribuímos 50% do nosso lucro líquido. Nós pretendemos, enfim, atender a essa política. Do ponto de vista da situação, apesar de a gente já ver alguns sinais preliminares de melhoria, é uma situação que ainda demanda prudência, então a gente ainda mantém uma posição de caixa.

Operadora

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra a Companhia para suas considerações finais.

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

