



**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 3T10. Está presente hoje conosco o Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores.

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

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço [www.wilsonsons.com.br/ri](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 essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Wilson, Sons, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Wilson Sons e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

**Felipe Gutterres:**

Bom dia a todos. Obrigado por estarem aqui conosco mais uma vez. Gostaria de começar pedindo desculpas pela ausência de nosso CEO, Cezar Baião.

Começaremos, então, a apresentação pelo slide número três, onde falo sobre os resultados consolidados. Início a apresentação falando que estamos satisfeitos com o crescimento de 18% das receitas no 3T10 e 19% no acumulado do ano.

Tivemos crescimento de volumes em rebocagem, em logística, e a forte expansão da indústria de óleo e gás no Brasil impulsionando os resultados da Brasco, que foram excepcionais, o que ratifica nosso otimismo quanto às perspectivas para toda a Companhia em relação à indústria de óleo e gás. .

O Real forte, em contrapartida, continua criando um ambiente desafiador para as atividades de exportação no país, apesar de proporcionar um aumento dos níveis de cabotagem e de importação.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 3T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
18 de novembro de 2010

Nosso EBITDA caiu 24% no trimestre, em função da recategorização contábil de uma parcela única de US\$10,4 milhões que foi incluída na receita líquida, resultado operacional e EBITDA do negócio estaleiros no 2T10, e que agora foi alocada para a conta de resultado na venda de átimo amortizado. Toda esta movimentação está relacionada à joint venture do *offshore* WSUT.

Lucro líquido de US\$24,6 milhões no trimestre, uma queda de 6% basicamente por conta de receitas financeiras menores e maiores despesas financeiras, que vou explicar em mais detalhes durante a apresentação.

Indo para o próximo slide, número quatro, queria chamar a atenção de vocês para os destaques para cada unidade de negócio nesse trimestre, nesses 9M.

A receita de terminais portuários subiu 32% no 3T10 e 30% nos 9M10 em relação ao mesmo período do ano passado. Os volumes de longo curso continuam sendo prejudicados pelo Real forte no ano, dado que nossos portos têm essencialmente o perfil de exportação. A cabotagem e o transbordo, no entanto, continuam demonstrando fortes sinais de crescimento.

É importante frisar o aumento expressivo de 87% das receitas da Brasco em relação tanto ao 3T09 quanto aos 9M09. Já iniciamos as obras de expansão do Tecon Salvador, o que irá aumentar a capacidade do terminal em cerca de 50%. As obras têm previsão de término para 2012.

As receitas de rebocagem cresceram 2% na comparação entre os trimestres e 6% no acumulado do ano devido à maior demanda pelas operações especiais, que agora correspondem a quase 15% das receitas totais de rebocagem.

Em *offshore*, queda de 48% nas receitas do 3T10 em função do impacto relativo à formação da *joint venture* em julho. Vale ressaltar que a frota total da *joint venture* cresceu de sete para nove embarcações entre o 3T09 e o 3T10, além de termos adicionado o PSV Talha-Mar, o décimo da frota, logo no início do 4T10. Mas com a formação da *joint venture*, os resultados do negócio *offshore* começaram a ser considerados apenas em 50%.

No nosso negócio estaleiros, as receitas aumentaram 53% como reflexo do reconhecimento contábil da construção e entrega de PSVs durante o trimestre, o que segue a ordem natural de construção e entrega. O EBITDA de US\$-7,4 milhões é reflexo da re-categorização que expliquei anteriormente, e resultado do estaleiro para construção para terceiros que foi gerado com a formação da *joint venture*, e que foi excluído da linha de EBITDA e foi recategorizado para a linha de venda de ativo imobilizado. Excluindo-se essa parcela, o EBITDA teria sido positivo em US\$ 3,1 milhões.

O agenciamento marítimo apresentou crescimento tanto nos volumes quanto nas receitas, mas teve impactos negativos referentes a maiores custos com pessoal e, principalmente, apreciação do Real frente ao USD, dado que grande parte das receitas do negócio são atreladas ao USD e os custos em Reais.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 3T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
18 de novembro de 2010

No negócio logística, novas operações *in-house*, renovações de contrato e maiores volumes ajudaram a receita, com um aumento de 38% no 3T10 e quase 24% no acumulado do ano.

A partir do próximo slide, farei comentários mais detalhados sobre o desempenho de cada um dos negócios. Iniciaremos as explicações por negócio por de terminais portuários, no slide cinco.

No slide cinco, falando de terminais portuários, a receita subiu cerca de 32% no trimestre e 30% nos 9M10, apesar da ligeira queda dos volumes nos terminais de contêineres nesse trimestre. As movimentações ao longo de 2010, no entanto, demonstram a tendência positiva de nossos Tecons, que apresentaram, até o momento, crescimento de 4% nos volumes.

A atividade de cabotagem, mais fortemente em Salvador do que em Rio Grande, continua sendo beneficiada pelo crescimento da economia doméstica e vem compensando parte das perdas referentes à queda das atividades de exportação.

O crescimento do EBITDA foi de 37% no 3T10 e 32% nos 9M10 em relação ao ano passado, com especial destaque para a forte demanda dos serviços da Brasco, nosso terminal de apoio à indústria de óleo e gás. As receitas aumentaram nesse negócio mais de 84% em ambos os períodos de comparação.

Indo para o próximo slide, slide número seis, eu falo agora de rebocagem. As receitas cresceram 2% no 3T10 e 6% nos 9M10. A participação das operações especiais continua evoluindo e agora representa 15% das receitas totais do negócio.

A margem EBITDA do segmento, no entanto, vem sendo pressionada por dois principais fatores: um, a apreciação do Real frente ao USD, uma vez que a maioria dos custos desse negócio é atrelada ao Real, enquanto grande parte da receita é denominada em USD; e créditos fiscais não-recorrentes que beneficiaram os resultados de 2009, e chamamos a atenção para eles nos *earnings releases* de 2009, que totalizam um efeito líquido negativo de cerca de US\$4,9 milhões na comparação entre o 9M10 e o 9M09.

Indo para o slide sete, nos resultados do negócio *offshore*, incluído já o efeito da formação da *joint venture* Wilson, Sons e Ultratug, e claro, lembrando vocês que vimos contabilizando 50% do resultado desde julho. Então, o negócio apresentou queda de 48% no 3T10 e 12% nos 9M10 nas receitas, claro que fortemente impactado por essa formação da *joint venture* de *offshore*.

Além disso, afetando a margem EBITDA do acumulado do ano, houve a migração de quatro embarcações do mercado spot para o mercado de longo prazo no 3T10. Todas as nove embarcações fecharam o trimestre em operação para a Petrobras, mais ou menos desde junho e julho, o que também vínhamos lhes informando ao longo dos últimos meses.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 3T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
18 de novembro de 2010**

Indo para o slide, slide número oito, aqui eu falo sobre as atividades de estaleiro. No 3T10, a Companhia recategorizou como resultado na venda de ativo imobilizado a parcela única de US\$10,4 milhões, que foi incluída na receita, resultado operacional e EBITDA do estaleiro no 2T10. Esta parcela está relacionada à formação da *joint venture* WSUT e foi realocada para refletir melhor a natureza da transação, facilitando a compreensão dos resultados operacionais. Lembro que a recategorização não tem impacto no lucro líquido; o lucro líquido continua sem nenhum impacto, e o resultado acumulado de EBITDA também não sofre esse efeito.

Excluindo-se essa recategorização, a receita líquida, o resultado operacional e o EBITDA teriam sido de US\$22,3 milhões, US\$3 milhões e US\$ 3,1 milhões, respectivamente. O acréscimo de 53% nas receitas do segmento é reflexo do reconhecimento contábil da construção e entrega de PSVs durante o trimestre.

Passando agora para o slide nove, abordamos o agenciamento marítimo. O agenciamento apresentou crescimento de 9% nas receitas do 3T10 e 16% nos 9M10, quando comparado a 2009. O negócio foi beneficiado pelo aquecimento do mercado interno brasileiro e pelo fluxo de comércio internacional. Todos os indicadores operacionais foram melhores que o mesmo período do ano passado, como o maior número de escalas atendidas, BLs processados e contêineres controlados.

Porém, a margem EBITDA caiu. A apreciação do Real frente ao USD vem impactando negativamente o negócio, uma vez que os custos do agenciamento são atrelados ao Real, e as receitas, em grande parte, ao USD.

No slide dez, abordo agora a logística. Em logística, tivemos um maior número de operações impulsionado pelo crescimento robusto da economia doméstica brasileira. Apresentamos uma alta de 38% nas receitas no 3T10 e 24% nos 9M10. Operações para as áreas farmacêutica, petroquímica, siderúrgica, de mineração e de transportes apresentaram crescimento, o que explica a evolução dos resultados no trimestre e no ano para logística.

Indo para o slide seguinte, número 11, falo agora sobre a área corporativa, que inclui os custos referentes à administração da Companhia, a qual atende a todas as atividades da Wilson, Sons.

As despesas corporativas aumentaram US\$1,4 milhão no 3T10 e US\$6,6 milhões nos 9M10, impactadas pelo crescimento de 5% no quadro de funcionários da Companhia. Os aumentos de US\$0,4 milhão no 3T10 e US\$2,9 milhões até setembro na linha de outras despesas operacionais estão principalmente relacionados à liquidação de processos judiciais e custos relativos à implementação do sistema de ERP da Companhia.

Indo para o slide seguinte, número 12, cabe ressaltar, em relação aos resultados consolidados, que a Wilson, Sons entregou receita de US\$153,5 milhões no 3T10, com aumento de 18% em relação à igual período do ano passado. Nos 9M10, reportamos receita de US\$416,4 milhões, acréscimo de 20% sobre 2009, com maiores volumes nos principais negócios da Companhia.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 3T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
18 de novembro de 2010**

EBITDA de US\$25,2 milhões, 24% menor no 3T10 que no ano passado, como impacto da recategorização de US\$10,4 milhões nos estaleiros, que eu já mencionei anteriormente.

Passando para o slide 13, o lucro líquido caiu 6% e 18% no 3T10 e 9M10, respectivamente, como consequência das menores receitas financeiras, combinado com maiores despesas financeiras.

As receitas financeiras caíram em relação ao 3T09 em função da estabilidade do Real no 3T10, em contraste com a valorização da moeda ao longo de 2009 e de seu subsequente efeito nos itens monetários denominados em Reais. Só para lembrar, no 3T09 o USD estava em torno de R\$1,87, e no 3T10, R\$1,75.

O crescimento de 22% nas despesas financeiras foi basicamente justificado por novos financiamentos obtidos ao longo de 2009 e 2010 para construção de embarcações e compra de equipamentos. Detalharei um pouco mais do CAPEX nos próximos slides.

Indo para o slide 14, vocês podem ver que os Investimentos no período totalizaram US\$36 milhões. Em rebocagem, continuamos a renovar e expandir nossa frota, com dois rebocadores entregues nesse trimestre; em *offshore*, entregamos no decorrer do ano de 2010 três embarcações de apoio do tipo PSV; em terminais portuários, completamos algumas pequenas obras no Tecon Rio Grande e compramos equipamentos para movimentação de carga; em Logística, investimos em novos equipamentos para novos contratos para operações *in-house* que ganhamos, como tratores e empilhadeiras.

No slide seguinte, eu concluo nossa apresentação ao comentar os principais indicadores de endividamento e caixa da Companhia.

Da nossa dívida total, aproximadamente 91% tem perfil de longo prazo, 85% é denominado em USD \$ e 78% é proveniente do BNDES e Banco do Brasil. Nosso custo médio da dívida é bem atraente, cerca de 4,5%. Nossa dívida total no trimestre aumentou US\$20 milhões, em função de novos financiamentos obtidos e relacionados, obviamente, com os investimentos que eu já descrevi. Caixas e aplicações fecharam o trimestre com posição de US\$146 milhões.

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

**Bruno Amorim, Banco Santander:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, gostaria de saber se vocês poderiam nos falar como estão os volumes do 4T, se dá para nos passar alguma tendência, de uma forma geral.

E segundo queria, confirmar com vocês se a recategorização que ocorreu na unidade do estaleiro impactou a receita da unidade nesse trimestre ou não. Obrigado.



**Felipe Gutterres:**

Bruno, obrigado pela pergunta. Dos volumes do 4T, o que podemos falar é sobre a tendência do ano. Obviamente, se você olhar outros terminais, que têm o balanceamento maior entre exportação e importação, você consegue enxergar um crescimento muito maior do que os nossos terminais, que estão mais dispostos a exportação.

Temos visto um crescimento grande de cabotagem e de volume de importação não suficiente para compensar o ambiente mais competitivo, mais desafiador por conta da questão das exportações. Então, provavelmente o que se vai ver de volumes é essa tendência de crescimento apontada até os 9M09 para o 4T.

Com relação aos estaleiros, sim, a recategorização também afetou a receita do estaleiro no 3T.

**Bruno Amorim:**

OK. Obrigado.

**Renato Opice, Pavarini Opice:**

Bom dia, Felipe. Queria dar os parabéns pelos resultados, principalmente pelo faturamento, e gostei muito do conjunto dos resultados apresentados.

Mas gostaria que você falasse um pouco de dois assuntos. Um é rebocagem, que eu acho que o crescimento nesse número de manobras não foi tão grande. E gostaria também que você falasse pouco de outro assunto, do *offshore*; como está a Petrobras, se tem alguma novidade, se tem alguma concorrência prevista para breve. Muito obrigado.

**Felipe Gutterres:**

Renato, obrigado pela sua pergunta. De uma forma geral, o crescimento de rebocagem no ano de toda a indústria deve estar em torno de 4%, 3,5%, para toda a indústria. E o nosso movimento não é um movimento muito diferente desse, não, em relação à questão manobras.

Mas o que tem que se ver para rebocagem não é só a quantidade de manobras, mas sim o *mix* de manobras que se presta. Porque você pode atender navios muito maiores e, com maior *deadweight*, e ter uma quantidade de manobras relativamente *flat* e gerar mais resultados. Essa é uma informação importante. Quanto mais navios maiores você atender, você vai ter maior rentabilidade ou maior resultado. Esse é um pedaço da história.

O segundo pedaço da história, se formos olhar do ponto de vista de EBITDA, não temos um resultado este ano muito melhor que ano passado, principalmente porque temos um efeito não-recorrente do ano passado, de algo em torno de US\$5 milhões com créditos fiscais, que descrevemos ao longo do ano passado.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 3T10  
Wilson, Sons (WSON11)  
18 de novembro de 2010**

Esse ano não tem esses US\$5 milhões. Se você somar os US\$5 milhões no resultado do negócio, no EBITDA do negócio, você já vê um *trend* diferente. E fora isso, operações especiais, que são o nosso foco estratégico e vêm cada vez crescendo mais, e que têm, sem dúvida alguma, uma margem EBITDA muito mais robusta.

Com relação à Petrobras, a previsão é de alguma coisa até abril, como uma nova licitação; final do 1T, início do 2T.

**Renato Opice:**

Muito obrigado. Se puder fazer mais uma pergunta, gostaria de saber como estão as obras do estaleiro em Guarujá; se já começaram, como está o prazo? Você pode falar alguma coisa sobre as obras do estaleiro do Guarujá?

**Felipe Gutterres:**

Renato, as obras já começaram e o dique deve estar pronto daqui a um ano.

**Renato Opice:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Renato Ojima, DLM Invista:**

Boa tarde, Felipe. A minha pergunta diz respeito ao terminal portuário. Queria saber se já em um cenário de médio prazo, pensando pós-implementação dos investimentos em Salvador, se você vê a possibilidade de implementação de algum subsídio fiscal para captar cargas de outros portos regionais dentro da mesma área de influencia, e se vocês veem a possibilidade de aumento de EBITDA já em 2012. Obrigado.

**Felipe Gutterres:**

Respondendo sua pergunta com relação a Salvador, temos basicamente, depois de fazer os investimentos, um aumento de capacidade que gravita em torno de mais 50%, e obviamente isso aumenta a produtividade, conseguimos atender navios muito maiores; e o primeiro movimento sempre é buscar cargas baianas, que foram perdidas para outros portos. Esse é um ponto importante.

Com relação à questão fiscal, obviamente por esse terminal ser localizado no Nordeste, nós já temos as vantagens fiscais de estar em uma área inclusive protegida, ou mesmo dentro do guarda-chuva de Sudene, por exemplo.

**Renato Ojima:**

Em termos de margem EBITDA, quanto o terminal está operando hoje?



**Felipe Gutterres:**

Margem EBITDA de um terminal como Salvador é menor do que um terminal onde tem um balanceamento maior entre exportação e importação. O terminal de Salvador tem muito mais cabotagem, a margem EBITDA de Salvador gravita em torno de 30%.

**Renato Ojima:**

OK. Obrigado.

**Sami Karlik, Fator Corretora:**

Boa tarde a todos. Eu queria entender um pouco em relação a essa possível licitação da Petrobras que vocês mencionaram para o ano que vem: o que vocês esperam em termos de *daily rate*, se pode acontecer como ocorreu nessa mudança do spot para o longo prazo, impacto em margens, para cima ou para baixo? Obrigado.

**Felipe Gutterres:**

Sami, obrigado pela pergunta. É claro que os *daily rates* da última licitação são públicos e podem ser observados como função também do aumento do custo de construção das embarcações. É melhor olhar essa situação analisando margem EBITDA do mercado spot para o mercado de longo prazo do que *daily rates* propriamente ditos para as próximas licitações.

Sem dúvida alguma, você consegue, no mercado spot, ter margens EBITDA muito mais positivas do que no contrato de longo prazo, e obviamente você tem mais risco no spot do que você tem no longo prazo. E aí as margens EBITDA, mesmo olhando para os nossos resultados históricos, vocês conseguem ver que o *offshore* já deu margem EBITDA de mais de 50%, quando você tinha um pedaço grande da frota grande no mercado spot. Quando você vai para o mercado de longo prazo, você vai ter algo gravitando em torno de 35%.

**Sami Karlik:**

OK. Obrigado.

**Lucas Brendler, Geração Futuro:**

Bom dia, Felipe. Minha pergunta está dentro do segmento de estaleiros. Queria entender um pouco melhor essa recategorização que ocorreu a partir da cisão dos ativos, se esse efeito que nós percebemos no 3T10 foi um número não-recorrente ou teremos esse mesmo impacto pelo menos até meados de 2011, quando nós já vamos ter equalizado a base de comparação da Companhia?



**Felipe Gutterres:**

Esta é uma pergunta muito boa e complexa, então vou tentar simplificar a resposta. Primeiro, é não-recorrente. Aconteceu no 2T e foi recategorizado no 3T, mas não acontece mais. E por quê? Aí tenho que explicar um pouco como funcionava a construção *intercompany*, como passa a funcionar quando você começa a construir para a joint venture, onde você só tem 50%, para endereçar este ponto.

Então, vamos olhar um pouco a questão do tratamento, quando você constrói *intercompany*. Quando a Wilson, Sons construía um PSV para sua própria frota, o resultado do estaleiro nessa construção era excluído, porque é uma construção dentro de casa. Então, na consolidação, esse resultado era “*offsetado*”.

Nós construímos para frota uma série de embarcações até o momento em que formamos a *joint venture*. No momento em que formamos a *joint venture* e essas embarcações começaram a fazer parte dela também, e eu tenho 50% na *joint venture*, parte do lucro da construção que eu excluí na consolidação dessas embarcações no passado, eu tenho que reconhecer na formação da *joint venture*.

50% desse lucro na construção que foi excluído na consolidação dos anos anteriores, é que na formação da *joint venture* eu tive que reconhecer, que são esses US\$10,4 milhões.

A recategorização é que se entendeu que no 2T que isso poderia ser considerado como um resultado operacional. Depois de muita discussão, porque é uma situação pouco usual para a contabilidade internacional, entendeu-se que a melhor alocação ou categorização era resultado de venda de ativo, mas é absolutamente não-recorrente.

**Lucas Brendler:**

Então, já para o 4T esse efeito não vai mais ser visto no balanço, pelo menos?

**Felipe Gutterres:**

Não. E se você olhar até no acumulado dos 9M, o lucro líquido não é afetado por isso, o próprio EBITDA, o efeito positivo no 2T foi “*offsetado*” no 3T, só se mudou de linha.

**Lucas Brendler:**

OK. Entendi. Obrigado.

**Joanna Marquez, Performance Investments:**

Bom dia a todos. Obrigada pelo *call*. A minha pergunta é em relação ao status da expansão do Tecon Salvador. Queria saber se vocês já têm algum prazo para entrega da obra ou alguma novidade em relação a isso.



**Felipe Gutterres:**

Joanna, obrigado. A obra civil já começou e a expectativa é que entreguemos a expansão em 2012. As obras do reforço do cais já estão acontecendo. A dragagem acontece depois do reforço; com a dragagem o calado passa de 12 metros para 15 metros. Nós compramos três guindastes do tipo *ship-to-shore*, o que nós chamamos no Brasil de portainers, seis guindastes RTG, da ZPMC, dos chineses, e eles devem ser entregues até o final de 2011.

**Joana Marques:**

OK, perfeito. Muito obrigada pela informação. Até a próxima.

**Thiago Macruz, BTG Pactual:**

Bom dia. Minha pergunta é com relação ao mercado de *offshore*. Vocês têm a intenção de ter 24 PSVs até o ano de 2015. Queria entender quanto disso vai operar apenas no mercado spot, se vocês puderem nos dar uma visão.

**Felipe Gutterres:**

Thiago, algo em torno de 20% dessa frota.

**Thiago Macruz:**

OK. Obrigado.

**Renato Ojima, DLM Invista:**

Felipe, minha pergunta diz respeito ao endividamento e posição de caixa: eu queria entender melhor como está a alocação desses US\$145 milhões hoje, e se tem algum instrumento de hedge de *bunker*, ou algum outro tipo de instrumento de hedge hoje, que é feito pela Companhia.

**Felipe Gutterres:**

Renato, explica um pouco melhor o que você quer entender sobre alocação.

**Renato Ojima:**

Quais tipos de títulos ou aplicações financeiras que esse caixa está alocado hoje.

**Felipe Gutterres:**

Nós basicamente aplicamos em papéis do Tesouro Brasileiro e CDBs. E nós não temos nenhum mecanismo de hedge mais exótico, nós só temos o processo de hedge natural, ou seja, parte das receitas atreladas ao USD, o que gera suficientemente caixa em USD para servir nossa dívida em USD.



**Renato Ojima:**

OK. Obrigado.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao Sr. Felipe Gutterres para as suas considerações finais. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

**Felipe Gutterres:**

A aprovação da expansão do Tecon Salvador é ratificação de que a Companhia segue no caminho correto. Além dela, a obra civil para expansão do estaleiro Guarujá, que comentamos aqui durante a apresentação, que está em andamento, demonstra nosso comprometimento tanto com crescimento sustentável de longo prazo quanto em relação à criação de valor para os nossos *stakeholders*.

Acreditamos que o recorde da receita anunciado nesse trimestre reflete a forte e contínua demanda pela nossa plataforma integrada de negócios portuários, marítimos e logísticos, reforçando a consistência e a resiliência do nosso modelo de negócios.

Para finalizar, em nome da administração da Wilson, Sons, agradeço a todos os nossos colaboradores, clientes e acionistas pela confiança depositada.

**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.”