



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 3º trimestre e dos primeiros nove meses de 2011. Hoje conosco temos o Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, e o Sr. Arnaldo Calbucci, Vice-Presidente de Rebocadores, 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. 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. 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 participarem aqui conosco. Estou ao lado do Arnaldo Calbucci para comentar os resultados da Wilson, Sons referentes ao 3º trimestre e aos nove primeiros meses de 2011. Começaremos este *call* pelo slide número 3, onde farei breves comentários dos resultados consolidados.

Estamos felizes em apresentar, mais uma vez, Receita e EBITDA muito robustos no trimestre e nos nove primeiros meses do ano.

A evolução positiva dos nossos volumes é conseqüência da sólida demanda de nossos clientes pelos nossos serviços. O contínuo fortalecimento do R\$ frente ao US\$, na média do 3T11, também beneficiou a armazenagem, alavancando os resultados dos Terminais de Containers e também da Logística. A Brasco, em paralelo, continua

proporcionando ótima evolução em função do bom momento da indústria de Óleo & Gás no Brasil.

Mas, a recente agitação dos mercados financeiros globais, produziu uma variação significativa nas taxas de câmbio no final do trimestre, depreciando o R\$ frente ao US\$ em 19% num curto espaço de tempo. A taxa de câmbio saiu de R\$ 1,56/US\$ no final do 2T11 para R\$ 1,85/US\$ no final do 3T11. Esta oscilação teve um efeito adverso no valor em US\$ dos ativos da Companhia denominados em R\$, como o caixa e aplicações, por exemplo, além também do impacto no Imposto de Renda Diferido, seguindo as regras do IFRS. Como reflexo destes fatores, tivemos um Prejuízo Líquido de US\$ 6,1 milhões no 3T11, que eu vou entrar em maiores detalhes nos próximos slides.

As perspectivas para os nossos principais *drivers* de crescimento continuam muito favoráveis, como vocês podem notar no canto inferior direito deste slide.

Indo agora para o slide de número 4.

Aqui apresentamos os destaques por negócios ano contra ano:

Em Terminais de Contêineres, eu queria ressaltar o crescimento de 23% e 34% nas Receitas e EBITDA, respectivamente, graças à melhor precificação dos serviços e do aumento nos níveis de armazenagem de cargas importadas. Os volumes continuam estáveis, mas com destaque para o crescimento de 2 dígitos em longo-curso e cabotagem dos Terminais.

Na Brasco, os progressos operacionais e financeiros no período foram positivamente impactados pela operação no porto público do RJ, com a Petrobras. Este contrato, que começou no início de 2010, encerrou-se agora em outubro.

Em Logística, enquanto as receitas aumentaram 57%, o EBITDA cresceu impressionantes 192% devido ao volume e valor das cargas importadas movimentadas no nosso terminal alfandegado, EADI Santo André, além também do início de novas operações logísticas.

As Receitas de Rebocagem cresceram 6% nos nove primeiros meses do ano, beneficiados pelo maior número de manobras portuárias, da melhor precificação e do atendimento a navios com *deadweight* maiores.

Em Offshore, o ponto principal refere-se às receitas que evoluíram 18% no período, mesmo quando comparados com um ano no qual os 5 primeiros meses, em 2010, incluíam 100% de participação da Wilson Sons - lembro que *joint venture* do Offshore foi formalizada no final do 2T10, onde a Companhia passou a reportar os 50% dos resultados relativos a sua participação. Também vale ressaltar o crescimento da frota e, com esse crescimento, a expansão dos "Dias em Operação". Mas a queda no EBITDA vem como reflexo da formação da *joint venture* - obviamente com a operação de apenas 50% do resultado – e a migração das embarcações do mercado spot de 2010 para contratos de longo-prazo com a Petrobras, que carregam menores *daily rates* em 2011.

O Estaleiro progrediu substancialmente no período, com crescimento de 25% nas Receitas e 100% no EBITDA, como reflexo do maior número de embarcações em construção para terceiros.

E Agenciamento Marítimo crescimento nos volumes e evolução no EBITDA.

Indo agora para o slide número 5, eu explico o Lucro Líquido.

A recente agitação dos mercados financeiros ocasionou essa depreciação significativa, que eu já mencionei, de 19% do R\$ frente ao US\$ num espaço de tempo muito curto. No final do 2T11 a taxa de câmbio saiu de R\$1,56/US\$, no final do 2T11, para R\$ 1,85/US\$ no final do 3T11. Então essa variação significativa aconteceu num curto espaço de tempo no final do 3T11.

Seguindo as regras do IFRS (mais especificamente o IAS 21), os itens do Balanço Patrimonial devem ser convertidos através da distinção entre Itens Monetários (por exemplo, caixa & aplicações) e Itens Não-monetários (exemplo, Ativo Fixo). Enquanto, por um lado, os Itens Não-monetários devem ser convertidos pela taxa de câmbio histórica, os Itens Monetários devem ser convertidos pela taxa de câmbio de fechamento do período. Esta diferença entre a taxa de câmbio histórica e a taxa de câmbio de fechamento gera um efeito contábil denominado de “Ganho e Perda”. A diferença de “Ganho & Perda” nesse trimestre para o 3T10 foi de US\$ 24,5 milhões de dólares.

Já de acordo com a regra IAS 12, a diferença entre a taxa de câmbio histórica e a taxa de fechamento do período no ativo fixo gera ganhos e perdas que afetam o imposto de renda diferido. No cenário em que a taxa de câmbio de fechamento for superior à taxa de câmbio histórica, que foi o caso desse trimestre, há um aumento no imposto de renda diferido – a gente até comenta isso no *Earnings Release*, na última página - resultando num efeito negativo na linha de lucro líquido. A diferença na linha de “Imposto de Renda Diferido” nesse trimestre contra o 3T10 foi de US\$ 19,4 milhões. Este efeito, junto com o Ganho e Perda que acabei de explicar sobre as conversões dos itens monetários, explicam em grande parte o Prejuízo Líquido de US\$ 6,1 milhões no período.

Na comparação dos nove primeiros meses do ano, precisamos excluir os US\$ 20,4 milhões relativos ao Ganho de Capital da Transação da Joint Venture em 2010 para equilibrar melhor a comparação. Este efeito não-recorrente está relacionado a formação da JV do negócio de Offshore. Além disso, nesta análise, o impacto negativo dos efeitos do “Ganho e Perda” e do “Imposto de Renda Diferido” também são observados nos resultados do 9M11. Todos estes efeitos somados aos maiores custos de Depreciação & Amortização e do Imposto de Renda Corrente resultaram na queda do Lucro Líquido de US\$ 45 milhões ajustados para US\$ 27,3 milhões no 9M11.

Indo para o próximo slide 6...

O CAPEX da Companhia no 3T11 atingiu US\$ 87 milhões e US\$ 191 milhões nos 9 primeiros meses de 2011, o que representa crescimentos expressivos em ambos os períodos de análise. Os principais investimentos foram: (i) obras civis relativas às expansões do Tecon Salvador e do Estaleiro Guarujá II; (ii) aquisição de novos

equipamentos para os Tecons Rio Grande e Salvador; (iii) aquisição do terreno de Guaxindiba, em São Gonçalo, utilizado como retro-área pela Brasco; (iv) além dos recorrentes investimentos na renovação e expansão da frota de Offshore e Rebocagem.

Nos próximos slides eu vou apresentar fotos das expansões do Tecon Salvador e Estaleiro Guarujá II, começando por Salvador no slide 7.

Então, os novos equipamentos adquiridos (3 STS e 6 RTGs) já saíram da China e estão previstos para desembarcar no terminal no final deste ano. As obras de reforço do cais, pavimentação da retro-área e dragagem continuam a todo vapor, e as obras de expansão estão previstas para serem concluídas no final do primeiro trimestre de 2012.

No slide seguinte, slide de número 8, vocês vêem algumas fotografias da evolução das obras civis do Estaleiro Guarujá II também estão em pleno andamento, seguindo o cronograma planejado. Esperamos que o site esteja 100% operacional até final do primeiro semestre de 2012.

No slide seguinte, slide de número 9.

Aqui a gente apresenta a posição de Caixa e Dívida da Companhia.

79% da dívida total da Companhia é proveniente do FMM através do BNDES e Banco do Brasil, atuando com agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante. 88% da dívida total está atrelada ao US\$ e 91% tem perfil de longo-prazo.

A Dívida Líquida fechou o trimestre com US\$ 289,8 milhões, que corresponde a algo em torno de 1,9 vezes o EBITDA dos últimos 12 meses.

No canto superior direito deste slide, podemos observar que nosso cronograma de amortização dos empréstimos e financiamentos são muito favoráveis e nos proporcionam muita tranquilidade para a execução de nosso Plano de Investimentos.

Agora, gostaria de convidá-los para a sessão de perguntas e respostas desta Teleconferência.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar *1. O Sr. Rogério Araújo (FLOW Corretora) gostaria de fazer uma pergunta

Rogério Araújo (FLOW Corretora)

Olá, bom dia a todos, eu tenho uma pergunta relativa ao segmento de rebocadores.

Eu gostaria que vocês comentassem um pouco do ambiente competitivo no segmento e dessa queda de EBITDA no ano contra ano, se foi realmente devido a uma queda no preço médio e como vocês conseguiriam se posicionar para aumentar este preço? Com essa transformação de rebocadores de, digamos, normais para azimuthais, vocês

conseguiriam ter uma vantagem competitiva? Enfim, gostaria que vocês comentassem desse segmento específico.

Arnaldo Calbucci

Rogério, bom dia. Vou falar um pouquinho do cenário.

O que acontece é que todas as empresas de rebocadores no Brasil têm investido bastante em novas embarcações do tipo azimutal e o nosso grupo vem liderando essa mudança. Então, a gente prevê que, no futuro, nós vamos ter um atendimento de qualidade e “manobrabilidade” muito maior. Obviamente que isso pressiona os custos das empresas e o caixa das empresas.

Nós estamos experimentando um ambiente bastante competitivo, com um crescimento razoável no número de manobras e, também, operações especiais.

Existe uma pressão forte de custos em termos de inflação - aumento de custos de tripulação. Também é muito importante frisar que a taxa de câmbio, na média, vem sendo apreciada em termos de R\$ (R\$ contra US\$), mas nós temos muitos esforços no ponto de vista de eficiência e redução de custos.

A gente acredita, como já vem acontecendo nesse último trimestre, que a gente vai ter uma melhoria no nível de preços porque todas as empresas vão ser forçadas à recuperar um pouco dessa parte de aumento de custos e pressão no caixa. Isto é claro para gente. Devemos ter uma melhoria de tarifas nos anos vindouros e isso já vem acontecendo este ano...

Não sei se o Felipe tem alguma coisa mais a comentar.

Felipe Gutterres

Acho que é exatamente isto. São duas grandes questões que aconteceram do ano passado para esse ano. Uma é a questão cambial. De fato, grande parte deste ano, a gente conviveu com uma taxa de câmbio - um R\$ muito valorizado - e esse negócio de Rebocagem tem mais receitas em US\$ que custos em US\$, portanto, quando você tem esse tipo de comportamento, as margens ficam mais pressionadas.

A gente tem um ambiente aonde os nossos clientes também vêm sofrendo internacionalmente, pós-crise 2008 e agora com novo solução de crise mundial. Então, a discussão de aumento de preços ou recuperação de preços por conta da questão cambial se tornou, durante este período, difícil.

Mas, como o Arnaldo “colocou”, a gente já está vendo um ambiente mais favorável para este tipo de movimentação. Durante este período, a gente atuou muito na frente de custos e eficiência.

Agora, sem dúvida nenhuma, é uma tendência da frota desta indústria ser muito mais azimutal que convencional, por uma questão tecnológica e de necessidades de mercado.

Operadora:

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

Renato Ópice Sobrinho (Pavarini & Ópice gestão):

Bom dia a todos, eu gostaria de fazer uma pergunta. Parece que hoje aconteceu um vazamento na bacia de santos e, com este evento, eu gostaria de saber se vocês acham que vai ter algum reflexo nos negócios de vocês? Eu queria saber a opinião de vocês sobre isso.

Felipe Gutterres

Você está falando do evento da Chevron na bacia de campos?

Renato Ópice Sobrinho (Pavarini & Ópice gestão):

Isso.

Felipe Gutterres

A gente não vê nenhum impacto imediato nos nossos negócios e nenhuma paralisação na bacia de campos. Você vê que as atividades continuam exatamente como estavam antes.

Acho que a grande preocupação, e ela tende a aumentar cada vez mais apesar de já ser um ponto dessa indústria, é a preocupação com segurança e ambiente. Isso acaba gerando também oportunidade de negócio... A gente vê isso claramente no nosso segmento Offshore, assim como no nosso segmento Brasco, terminais portuários que dão suporte para esta atividade.

Recentemente, a gente foi muito bem posicionada em análise de segurança e meio ambiente pela própria Petrobras no nosso segmento Offshore; e a Brasco tem buscado excelência na questão de segurança e ambiente como uma vantagem competitiva. A gente acredita que esta indústria vai ficar cada vez mais demandante deste tipo de serviço, principalmente pós-acidente do Golfo do México.

Renato Ópice Sobrinho (Pavarini & Ópice gestão)

Muito obrigado.

Operadora

Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar *1. O Sr. Bruno Amorim, do Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

Bruno Amorim (Santander)

Bom dia. Eu queria saber se vocês poderiam falar um pouco sobre as perspectivas para 2012 para as diversas unidades de negócios de vocês, levando em consideração

um cenário mais adverso que poderia, eventualmente, impactar os volumes dos Terminais Portuários?

Felipe Gutterres

Bruno, obrigado pela sua pergunta. É o Felipe falando.

Bom, a gente continua acreditando nos *drivers* de crescimento que a Companhia está exposta. Isso se configurou em 2011 e, provavelmente, vai continuar em 2012, que são:

Óleo & Gás, a gente não vê óleo & gás sendo dramaticamente impactado pela crise global. Pelo contrário, o que a gente vê é um aumento do preço do barril por conta da própria crise;

Do ponto de vista da Corrente de Comércio Internacional, a nossa preocupação maior está na questão do câmbio e o quanto isso pode influenciar nas importações e exportações. A gente teve um resultado muito bom com as importações e com a armazenagem desta carga importada, mas a gente também está posicionado em dois Terminais de Contêineres que são eminentemente terminais que servem 2 estados exportadores, então nós estamos nas duas pontas.

Já a economia doméstica, crescendo a 3,5%, como a gente vem escutando por ai, não é também nada dramaticamente ruim, é um crescimento robusto e isso deve continuar influenciando positivamente nossas atividades logísticas.

Eu acho que a maior preocupação que a gente tem é em relação aos efeitos cambiais e a desaceleração da China podendo impactar o Brasil como um grande parceiro comercial da própria China e ai, obviamente, você tem um impacto tanto na área de rebocadores, quanto nas outras demais áreas ligadas a corrente de comércio internacional, como os próprios Terminais. Mas a gente ainda não está vendo este cenário com um cenário possível, ou como um primeiro cenário, ou cenário base com o que a gente trabalha. Este é um cenário de stress. Então a gente continua bastante positivo com os nossos *drivers* de crescimento.

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. Felipe Gutterres para suas considerações finais.

Felipe Gutterres

Eu gostaria de ressaltar que o *management team* da Wilson, Sons está absolutamente consciente das incertezas dos mercados financeiros globais e ratificar que o desempenho operacional da Companhia está em linha com nossas expectativas e que nossos drivers de crescimento no Brasil permanecem com forte potencial de crescimento. Agradeço, mais uma vez, a todos colaboradores e *stakeholders* pela confiança depositada no *management team* da Wilson, Sons.

Operadora

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