

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente aos resultados do 4T09 e ano de 2009. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, e 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. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*, seção “Relações com Investidores”.

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:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem aqui, mais uma vez, conosco. Estou aqui também com nosso CFO, Felipe Gutterres, para apresentação dos resultados da Wilson, Sons referentes ao 4T09 e também ao ano de 2009. Começaremos pelo slide três, onde farei breves comentários dos nossos resultados consolidados.

Gostaria de iniciar esta apresentação afirmando que os sólidos resultados representados ao longo de 2009 demonstraram a força e a resiliência do modelo de negócios da Wilson, Sons, apesar de um período macroeconômico bastante adverso, marcado pelo desdobramento da crise econômica mundial.

A despeito do impacto negativo da crise, especialmente dos seus efeitos sobre a corrente de comércio internacional, os principais indicadores financeiros da Wilson, Sons apresentaram evolução na comparação ano contra ano, principalmente com relação ao nosso lucro líquido, o EBTIDA e nossas margens operacionais.

O consistente desempenho de *offshore* e de nosso terminal de óleo e gás na Brasco, atrelados ao crescimento das operações especiais na receita total em nossa divisão de rebocadores, e aos maiores volumes movimentados em nossos terminais portuários, foram os principais fatores que contribuíram para o bom EBITDA de 2009.

No 4T09, no entanto, a margem EBITDA apresentou significativa redução quando comparada ao mesmo período de 2008, principalmente em função dos positivos resultados de créditos fiscais ocorridos no final do ano de 2008.

Em relação ao lucro líquido, sua evolução reflete o crescimento da margem EBITDA e o aumento das receitas financeiras na ordem de US\$34 milhões, dado o efeito positivo equivalente a US\$24 milhões, de variação cambial nos investimentos.

Passando agora para o próximo slide, número quatro, em terminais portuários, o volume dos dois Tecons somados apresentou uma evolução de quase 3% no ano, contribuindo positivamente para os resultados da Wilson, Sons, apesar das incertezas decorrentes da crise econômica mundial.

Nosso terminal voltado para a indústria de óleo e gás, Brasco, teve um excepcional crescimento de 32% no último trimestre e de 78% no ano, em função principalmente do incremento da receita spot do terminal e da entrada de novos clientes no terminal.

Passando para a divisão de rebocadores, graças à nossa liderança no mercado nacional, conseguimos aumentar substancialmente o número de operações especiais em nossa receita. Tais operações têm melhores tarifas diárias e atualmente representam mais de 14% da receita total desse segmento de rebocadores.

O ano de 2009 também foi marcado pela entrega de sete novos rebocadores para expansão, e principalmente para renovação da frota, número este recorde na história da Companhia de entrega de novos rebocadores.

Com a adição do Petrel e do Skua à frota dos PSVs ao longo de 2009, e a crescente demanda da indústria de óleo e gás, o segmento *offshore* manteve a tendência positiva demonstrada nos últimos trimestres.

No negócio de logística, a Wilson, Sons manteve sua estratégia com foco no aumento de operações com maior valor agregado e na redução da quantidade de operações com menores margens, o que impactou positivamente a evolução do EBITDA dessa divisão no ano de 2009.

Passarei agora a palavra para o Felipe, nosso CFO, que fará comentários mais detalhados sobre o desempenho de cada um desses nossos segmentos.

Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Vou começar pelo segmento de terminais portuários, no slide cinco. Nossos terminais de contêineres demonstraram forte resiliência ao apresentar ganho de volume de 2,7% em 2009 na comparação com 2008.

Os indicadores operacionais no Tecon Rio Grande performaram bem, puxando o crescimento de volumes nesse segmento. Melhor *mix* de serviços, com maior movimentação de contêineres de longo curso, principalmente de cargas como resina, tabaco e celulose, e o aumento da capacidade existente no terminal foram os principais responsáveis pelo forte resultado do ano, sendo este marcado pelos efeitos da crise na corrente de comércio internacional e a crise global, como o Baião já havia mencionado no início da apresentação.

O volume do 4T09 foi pressionado pela redução dos níveis de cabotagem em Rio Grande, efeito da inundação das plantações de arroz na região. Compensando este impacto negativo, o Tecon Salvador teve movimentação de cabotagem superior à registrada em 2008, principalmente de resina petroquímica.

O declínio da movimentação de contêineres vazios no 4T09 também é importante de ser registrado, porque mostra uma tendência de reequilíbrio internacional de contêineres.

A Brasco, nosso terminal de óleo e gás no Estado do Rio de Janeiro, também apresentou resultados excepcionais ao longo deste ano de 2009. A receita do terminal cresceu 78% em 2009, como consequência do nosso foco em operações *spot* e também pela aquisição de novos clientes. A Brasco, agora, já é responsável por 15% da receita total do segmento de terminais portuários.

A receita líquida de terminais portuários como um todo teve um pequeno crescimento e o EBITDA recuou levemente. Contudo, as margens permaneceram em linha, acima dos 30% nesse segmento.

Indo para o slide seis, apresentamos agora os resultados do segmento de rebocagem. O crescimento da receita líquida no último trimestre foi consequência do aumento das operações especiais do segmento, que combinados com os esforços para redução de custos, produziram um sólido EBITDA tanto no trimestre quanto no ano, com aumento de mais de 10% em ambas as comparações.

Importante ressaltar que este resultado expressivo foi obtido em meio aos desdobramentos da crise econômica global e seus impactos na corrente de comércio mundial. O rebocador, assim como o terminal portuário, é muito ligado à movimentação da corrente de comércio; o terminal também é ligado ao *driver* de óleo e gás, também como rebocador, mas aqui o que estamos comentando é mais a parte ligada à corrente de comércio internacional, que foi um desafio para este segmento.

As operações especiais terminaram o ano com representatividade total de 14,3% das receitas de rebocador, crescendo a margem EBITDA, que encerrou o ano com 42,1%, uma margem realmente muito positiva.

Indo para o slide seguinte, slide sete, os resultados de negócios *offshore* mantiveram a mesma tendência positiva registrada nos últimos trimestres, impactando a evolução de 49% do EBITDA no segmento no ano. Essa performance foi consequência da expansão da frota da Companhia, que encerrou 2009 com três PSVs em contratos de longo prazo e outros quatro em contratos de curto prazo. Os contratos de curto prazo têm margens mais elevadas. E vale lembrar também que do total de sete PSVs em operação, dois são pertencentes à Magallanes, afretados para a Wilson, Sons.

A redução da margem EBITDA em 2009, principalmente no 4T, foi derivada da concentração de operações com margens mais altas no 4T08, operações *spot* em 2008.

Indo para o slide seguinte, slide oito, agora eu falo sobre o segmento de logística. A evolução de 6,5% no EBITDA é consequência do foco da Companhia no aumento nas operações de logística *inhouse* de maior valor agregado, tanto junto a clientes novos quanto àqueles já existentes.

A redução do número das operações em função da estratégia definida por nós de focar em operações novas agregadas, atrelado ao menor de número de viagens registrado pelo negócio, pressionou negativamente a receita em ambos os períodos de comparação, tanto no trimestre quanto no ano, mas ainda acrescido pelos custos relativos à implementação de novas operações que não tiveram a contraparte da receita nesse período, que acabou impactando o EBITDA do 4T09. Nossos novos projetos estão concentrados na indústria de aço, minério, papel e celulose.

No slide nove, agora falamos rapidamente sobre o agenciamento marítimo, que apresentou um aumento tanto na receita líquida quanto no EBITDA no 4T09, mas apresentou resultados abaixo de 2008 na comparação anual. Um dos destaques positivos para esse último trimestre foi o crescimento de número de escalas atendidas e maior diversificação de nossos serviços prestados para o segmento de óleo e gás, como apoio a plataformas FPSO.

Na comparação ano contra ano, em virtude da perda de um cliente importante no 3T08, tivemos arrefecimento já esperados nos volumes e já conversado e apontado para vocês em *conference calls* anteriores. A gente vem focando em iniciativas de redução de custo para proteger as margens operacionais no longo prazo deste negócio.

Indo para o slide dez, falamos de atividades não segmentadas. Só lembrando, atividades não segmentadas englobam os segmentos de construção naval para terceiros, no estaleiro próprio do Guarujá, bem como os custos da Companhia referentes à administração, que atende a todos os segmentos de negócio.

Esse slide apresenta os principais itens, que somados geraram um impacto líquido negativo, tanto no trimestre quanto em 2009. A principal razão para esse resultado é a queda nos resultados de estaleiro por maior concentração de construção naval para terceiros em 2008 do que em 2009.

Desta forma, finalizamos os nossos comentários sobre os negócios da Wilson, Sons e partimos para uma discussão nos slides dos principais *drivers* de crescimento do EBITDA e do lucro líquido, e aí eu termino falando sobre a evolução de CAPEX e indicadores de endividamento.

Vejamos, então, os nossos resultados financeiros consolidados. Como podemos observar no gráfico inferior, a Wilson, Sons encerrou 2009 com EBITDA de US\$128,4 milhões, registrando um crescimento de 4,6%, mesmo em um cenário com condições bastante adversas.

Excluindo os créditos fiscais que influenciaram o resultado de 2008, a evolução do EBITDA fica ainda mais significativa. Tivemos uma evolução de 21,5% no EBITDA na comparação anual.

E aí tem cinco fatores que eu queria chamar a atenção: maior participação de operações especiais nas receitas de rebocador; aumento dos volumes e melhor *mix* de contêiner em terminais portuários; crescimento das receitas da Brasco, com melhor margem; sólido desempenho no segmento de *offshore*, ajudado por serviços *spot* ligados à demanda da indústria de óleo e gás; e foco em operações logísticas mais rentáveis.

Na parte superior do slide, vemos os resultados apresentados no último trimestre, caindo 29,5%, e aqui eu tenho que chamar a atenção novamente para a concentração de créditos fiscais no 4T08, para igualarmos a comparação. Só para ter uma ideia, o ano de 2008 incluiu US\$16,8 milhões de créditos fiscais a mais do que em 2009.

Indo para o slide 12, assim como o EBITDA, o lucro líquido da Wilson, Sons apresentou crescimento substancial no ano. Os itens que são importantes destacar mostram as perspectivas sobre os *drivers* de crescimento do lucro.

E aí, acho que principalmente temos alguns efeitos: efeito da variação cambial sobre as aplicações financeiras em Reais, e também os menores custos de insumos e matérias-primas, que são decorrentes tanto de redução de custos operacionais em função de menores despesas com materiais importados em 2009 em relação a 2008; menores custos de insumos e matérias-primas e redução dos custos com combustível em rebocagem; logística; e em terminais portuários, como resultado das nossas iniciativas para a busca de redução de custos; e redução de outras despesas operacionais, como consequência de redução de volume de fretes e o nosso foco em operações logísticas de maior valor agregado ou mais rentáveis.

Indo para o slide 13, vocês veem que os investimentos aumentaram 59,9%, passando a casa dos US\$100 milhões pela primeira vez nos últimos anos. O estaleiro do Guarujá fechou 2009 com uma entrega de sete novos rebocadores e dois novos PSVs, um número de construções recorde em um período de 365 dias, e também investimos em equipamentos para novas operações de logística e também para terminais portuários.

No slide seguinte, concluo esta parte da apresentação falando dos indicadores de endividamento e caixa da Companhia. O que explicamos no slide 14 é a posição de caixa e dívida da Wilson, Sons. A posição líquida da dívida cresceu de forma acentuada desde o final de 2008, com aumento de US\$69,2 milhões na comparação de dezembro de 2008 com dezembro de 2009, impactada pela liberação de recursos do BNDES, principalmente o BNDES como agente do Fundo da Marinha Mercante, para as construções das embarcações que foram sendo entregues ao longo de 2009.

Nossa posição de US\$78,7 milhões de dívida líquida representa 61,3% do EBITDA. A Companhia é relativamente desalavancada, dados os maiores investimentos da Companhia em 2009 e os novos empréstimos obtidos junto ao Fundo da Marinha Mercante, e continuamos com 0,6x *net debt to* EBITDA, o que é um indicador ainda baixo, tem bastante espaço para alavancagem da Companhia, para o seu crescimento.

Em 31 de dezembro de 2009, a dívida total da Wilson, Sons era de US\$268 milhões, dos quais 92% com perfil de longo prazo, 91,3% denominados em USD e 90% proveniente do BNDES como agente financeiro do Fundo da Marinha Mercante, a condições tanto de prazo quanto de juros bastante competitivas.

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

Wendel Gonçalves, Morgan Stanley:

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira é com relação ao CAPEX de 2010, eu gostaria de saber se vocês já têm alguma estimativa do investimento e se as proporções se manterão as mesmas entre os segmentos.

E a segunda é com relação às margens operacionais da Empresa. Queria saber quais são suas expectativas, principalmente para o segmento de portos, rebocagem e *offshore*.

Felipe Gutterres:

Com relação ao CAPEX de 2010, ele será acima de US\$150 milhões. É o que a gente vem discutindo, e deve seguir a mesma tendência de 2009 quanto a sua concentração em construção naval, com investimentos maiores provavelmente em terminais e estaleiros.

Com relação às margens operacionais, alguns comentários. Em terminais portuários, a gente vem vendo um crescimento interessante das margens e da participação de Brasco como parte do negócio de terminais portuários. Isso faz com que a margem tenda a ser positivamente impactada, por estar mais ligada ao óleo e gás.

2009 foi um ano em que obviamente não tivemos uma expansão de volume significativa. Tivemos uma expansão de volume que achamos muito interessante, dado o cenário bastante adverso, mas volume para o negócio do terminal de contêineres, que tem custo fixo alto, é sempre importante para a diluição desses custos e aumento de margem. Então, continuaremos focados em buscar aumentos de margem no médio e longo prazo.

Em rebocador, como tem uma parte significativa da sua receita atrelada ao USD, essa unidade sofre uma pressão nas suas margens quando o USD começa a se depreciar, e portanto o Real começa a ter esse comportamento que a gente tem visto mais recentemente.

E aí, o que acontece é que tem uma pressão nas margens do segmento. Este ano, com o USD na faixa que a gente vem vendo, provavelmente é um cenário um pouco mais complicado para o segmento de rebocadores.

A boa notícia é sempre o crescimento, a escalada, que tem sido o nosso foco estratégico, da participação de serviços especiais sobre a receita total. E isso vocês podem ver que responde por mais de 20% do EBITDA do segmento; apesar de algo em torno de 15% da receita ser proveniente de operações especiais, mais de 20% do EBITDA, vem de operações especiais. Isso, de novo, fortalece a margem. A margem de 42% do segmento de rebocagem é uma margem bastante significativa, bastante boa.

Em logística, a gente vem focando em serviços de maior margem. A gente vem vendo uma evolução da margem EBITDA crescente, já gravitando em torno da margem EBITDA internacional. É mais ou menos essa dinâmica e esse ambiente que enxergamos para as nossas margens.

Wendel Gonçalves:

Muito obrigado.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, na verdade. Uma ainda em relação às margens, tanto na parte de rebocador quanto na parte de *offshore*, eu acho que essa variável do que vocês têm, a parte da frota que opera em contrato especial tanto no *offshore* quanto no rebocador faz bastante diferença no nível de margens. Vocês têm um valor agregado melhor nos *daily rates*. Você diria que na parte de rebocadores podemos continuar assumindo que mais ou menos 14%, 15% da receita desse *business* ainda ficaria com as operações especiais, então com um *yield* melhor e uma rentabilidade melhor?

E a mesma pergunta na parte do *offshore*. Vocês comentaram que hoje vocês têm quatro navios no mercado spot; se devemos manter esse *breakdown* pelo menos para 2010. E dos cinco navios que vocês têm programados, acho que para entregar até 2014, como está a fase de construção? Se está *on schedule*, se tem alguma novidade nisso. E aproveitar para perguntar também nos estaleiros, como estão os planos de expansão, tanto no Guarujá quanto no Sul, com a JV que vocês têm. Seria isso. Obrigada.

Cezar Baião:

Sara, eu acho que você pode considerar, sim, mais ou menos 15% das receitas de rebocadores sendo provenientes de operações especiais, com margens melhores, portanto.

No *offshore*, vamos entregar dois PSVs ainda este ano de 2010, depois, em 2011, pretendemos entregar mais três, e um em 2012. Em março de 2012 é nosso plano de entregar o último que está contratado. Então, mais dois em 2010, mais três em 2011 e mais um em 2012, isso, contando o que a gente já tem de contratos, que somariam um total de 14 PSVs na nossa frota, já considerando a JV.

Você perguntou também com relação às fases de expansão do estaleiro de Guarujá e Rio Grande. No Guarujá, obtivemos recentemente uma licença provisória ambiental, com uma lista de itens, de pendências que estamos solucionando. Acreditamos que em mais uns três a quatro meses devemos ter uma licença ambiental definitiva para a expansão do Guarujá, o que em dois anos de agora, mais ou menos, quando a expansão estiver terminada, duplicaria a capacidade do atual estaleiro do Guarujá.

Rio Grande, estamos em uma fase um pouco anterior a essa, apesar de que já estamos fazendo os estudos de impacto ambiental. Semana passada ocorreu a audiência pública por conta do estudo de impacto ambiental, que é uma fase obrigatória para se obter a licença, mas ainda em uma fase bem menos adiantada do que a expansão do Guarujá.

Mas acreditamos que até o final do ano teremos não só no Rio Grande a licença ambiental que falta, mas também algumas autorizações do ponto de vista do Governo Federal; do Estadual já está tudo OK para a construção do novo estaleiro em Rio Grande.

Felipe Gutterres:

Só para comentar, em rebocadores, eu sei que você tem essa informação, mas só para lembrar; em 2007, serviços especiais em rebocadores responderam por 7% do faturamento e em 2009 por 14%. Portanto, é bastante confortável você acreditar que 15% da receita de rebocador vem de serviços especiais.

Sara Delfim:

Só para finalizar na linha de *offshore*, eu imagino que parte dessa frota que hoje está no mercado spot você vá migrando gradualmente, ou se existe algum *timetable* para isso, mas você deve ir migrando para contratos de longo prazo. Então, você deve ter uma redução da margem, imagino, mas também essa margem deve se sustentar e deve ser até mais fácil ter visibilidade, dado que seria um contrato de longo prazo. É essa a dinâmica que temos que olhar, ou ainda não é assim para 2010?

Cezar Baião:

É exatamente essa a dinâmica. Por que nós temos o nosso próprio estaleiro, conseguimos construir e entregar os barcos antes do nosso contrato com a Petrobras, e, portanto, tivemos entre um ano, um ano e pouco, para colocar esses barcos no spot, dado que o *daily rate* dos spots está pagando mais do que o contrato de longo prazo.

Mas é lógico que nós fizemos esse investimento baseado em um contrato de longo prazo com a Petrobras, que é um contrato muito bom e que nos dá uma visibilidade de muito mais longo prazo do que ficar com percentual grande da frota no spot. Então, esses barcos foram fabricados e construídos para operar no contrato de longo prazo com a Petrobras. Portanto, esses quatro, a partir de maio, estariam indo para o contrato de longo prazo com a Petrobras.

Sara Delfim:

Está ótimo. Obrigada.

Renato Opice Sobrinho, Pavarini Opice:

Bom dia. Minha curiosidade é a respeito de estaleiro e de PSVs. Vocês obtiveram uma licença para construir um navio multiuso. O que vocês esperam, o que nós podemos entender desse navio multiuso, quando ele seria construído, quando ele entraria em operação? E o que ele produziria de efeito na parte de *offshore* da Wilson, Sons?

Cezar Baião:

Esse não seria um navio para o segmento *offshore*, Renato. Esse é um navio para operar carga geral na cabotagem. Provavelmente nós só vamos realmente construir esse navio se nós conseguirmos um contrato de longo prazo com um cliente transportador e usuário da cabotagem. Mas ainda está em negociação esse contrato, nós teríamos pouco no momento a falar.

Nós não construiríamos esse navio para operar no spot da cabotagem. Só o construiríamos se nós conseguíssemos contrato.

Renato Opice Sobrinho:

E as margens desse negócio são compatíveis com as do PSV?

Cezar Baião:

Não são compatíveis com PSV. As margens de PSV são melhores do que esse negócio de cabotagem. Este é um mercado de cabotagem. Se você tiver algum *peer* nosso operador do mercado de cabotagem, é uma margem de um segmento de cabotagem. Não tem nada a ver com o mercado *offshore*.

Renato Opice Sobrinho:

Está ótimo. Muito obrigado.

Sara Delfim, Merrill Lynch:

Mais uma pergunta, ainda na linha de *offshore*: se vocês pudessem dar um *update* de como vocês estão vendo os próximos investimentos da Petrobras, programa de licitação, se já tem alguma coisa um pouco mais definida em valores ou em quantidades, e qual é a expectativa de vocês de pegar um pedaço desse *bidding process*, que eu imagino que eles devam fazer, como isso funciona efetivamente, se vocês teriam realmente a capacidade para participar. Imagino que sejam contratos grandes.

E também tenho mais uma pergunta, da parte de financiamento, se vocês precisariam trabalhar do lado financeiro para poder eventualmente participar dessas licitações. Seria isso. Obrigada.

Cezar Baião:

Nós estamos vendo o movimento da Petrobras com relação ao CAPEX deles para os próximos quatro anos de forma muito positiva. Portanto, nós temos certeza de que será um investimento muito grande que a Petrobras fará por conta da demanda de equipamentos de perfuração de petróleo, porque ela precisa, e barco é um desses equipamentos que com certeza ela precisa muito.

Nós participaremos dessa licitação, que deve ocorrer agora, 27 de abril, se não me engano. São vários tipos de barcos que a Petrobras estará licitando, e pelo menos em três tipos nós vamos participar ativamente. Nós não temos o menor problema de restrição de capacidade de estaleiro para isso. A Petrobras está dando um tempo bem razoável para a entrega desses barcos, no mínimo três anos, na maioria deles, o que para nós fica muito tranquilo com o *schedule* de construção que temos no nosso estaleiro, e ainda mais considerando que daqui a dois anos provavelmente entregaremos a expansão de capacidade no Guarujá.

Então, esse é um ponto muito positivo em que nós apostamos e acreditamos. O CAPEX da Petrobras é muito grande e para barco é substancial. A demanda por barcos da Petrobras nesses próximos dez anos é muito grande mesmo.

A outra parte da pergunta, sobre o *funding*, nós comunicamos isso há mais ou menos um ano, já prevendo que nesse segmento *offshore* nós iríamos com certeza participar ativamente dos *bids* da Petrobras e construiríamos muito barco, nós entramos com um projeto muito grande no Fundo da Marinha Mercante em 2008, e já obtivemos a aprovação pelo Fundo da Marinha Mercante de mais ou menos US\$800 milhões, o que foi de fato comunicado pela Wilson, Sons.

Então, não temos problema nenhum de *funding* para participar das próximas licitações da Petrobras.

Sara Delfim:

Está ótimo. Obrigada.

Felipe Gutterres:

Só complementando, nosso foco em *offshore* é crescimento. Nós vamos entrar nesse mercado para crescer, nos *bids* para crescimento.

Sara Delfim:

OK. Obrigada.

Raquel Meirelles, XW Investimentos:

Boa tarde a todos. Eu gostaria de saber quais as perspectivas para a Brasco e quais implicações de novas fusões e aquisições no setor de óleo e gás, como por exemplo aquisição das operações da Devon no Brasil pela BP. Obrigada.

Cezar Baião:

Nós acreditamos que a Brasco está muito bem posicionada, com certeza, para tirar proveito de futuras oportunidades de fornecimento de serviços de logística e apoio a essa indústria de óleo e gás. Então, como petróleo no Brasil é praticamente todo *offshore* e muito concentrado na Bacia de Campos, nós vemos a Brasco muito bem posicionada.

Com relação ao que você falou das aquisições recentes, de M&A, Devon e BP etc., nós vemos isso também com muito bons olhos, porque, por exemplo, a BP anunciou um aumento de produção de 40.000 para 100.000 barris por dia, e isso prova que com certeza aqueles que como a Brasco estão investindo em infraestrutura necessária para atender a essa indústria de óleo e gás no Brasil, continuarão a desfrutar dessa crescente demanda por serviços desse setor.

Raquel Meirelles:

Entendi. Obrigada.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Cezar Baião para as suas considerações finais.

Cezar Baião:

Obrigado. Nós reiteramos nossa confiança na sustentabilidade de nossos resultados, tanto pelo que apresentamos hoje ao mercado quanto ao longo dos últimos períodos.

Em nossa visão, continuamos no caminho certo para retornarmos à trajetória de crescimento sustentável de volumes e também para reforçarmos nossa estratégia de crescimento no longo prazo.

Finalmente, como sempre, agradecemos a todos os nossos clientes, acionistas e colaboradores da Wilson, pela confiança depositada na administração da Empresa e em nossa visão quanto ao rumo a ser seguido pela Companhia.

Muito obrigado a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da Wilson, Sons está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”