**Teleconferência Wilson Sons 4T12**

**Operadora**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 4º trimestre de 2012. Hoje conosco temos o Sr. Cezar Baião COO das operações do 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.

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. Felipe, pode prosseguir.

**Felipe Gutterres**

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da conferência dos resultados de 2012. Estou aqui com o Cezar Baião para comentar os resultados da Wilson Sons do quarto trimestre e dos doze meses de 2012. Começo a apresentação pelo slide número 4 que contém o resumo dos nossos resultados.

Tivemos uma Receita Líquida de US$ 645,3 milhões em 2012, 7,6% menor que 2011. A descontinuação de operações dedicadas na Logística e o término das operações para a Petrobras no porto público do Rio de Janeiro foram as principais explicações para a queda na comparação ano contra ano. Além disso, a desvalorização de 17% do BRL frente ao USD gerou um impacto importante no top-line da Companhia. Vale relembrar que aproximadamente 62% do nosso faturamento é denominado em Reais.

No trimestre, a receita ficou em linha frente ao mesmo período do ano anterior, com destaques positivos em Rebocagem, Embarcações Offshore e Estaleiro. O Crescimento no EBITDA nos Terminais de Contêiner e de embarcações Offshore contribuiu para o crescimento das margens no período também analisado. No entanto, o Terminal de Apoio Oil & Gas (“Brasco”) e Logística apresentaram resultados menores devido ao término de operações já mencionadas.

Indo para o próximo slide, slide número 5, nós apresentaremos os destaques da Receita Líquida e EBITDA por negócio.

Nos **Terminais de Contêiner**, a Receita ficou 7,1% menor devido a já mencionada depreciação do BRL frente ao USD e ao menor nível de carga de exportação movimentada no Tecon RG durante o ano. Também explicação para a movimentação, tivemos recuperação de volumes no 4º trimestre com melhora no mix importação-exportação e resiliente volume de exportação de contêineres reefer em ambos os Tecons. Vale ressaltar que em 2012 as exportações brasileiras caíram 5,3% em relação o ano anterior devido às incertezas no cenário macroeconômico. Esta queda afetou diretamente os resultados de nossos Tecons, que são, como vocês sabem, predominantemente baseados nas atividades de exportação, e contribuiu para o impacto negativo de 3,3% no EBITDA do negócio ao longo de 2012.

Em nossa **Base de Apoio de Óleo & Gas** (“Brasco”), o resultado foi negativamente impactado pelo fim das operações para a Petrobras no porto público do Rio de Janeiro em Outubro/2011, que representava cerca de 30% do EBITDA dessa unidade. Lembro que a resiliente demanda das International Oil Companies e as perspectivas relacionadas aos projetos do pré-sal continuam sendo os principais pilares de sustentação para o crescimento das operações desse negócio.

O EBITDA da **Logística** continua a mostrar contração devido à descontinuação de algumas operações dedicadas. O negócio vem concentrando seus esforços na operação de atividades e prestação de serviços onde a gente tem maior vantagem competitiva. Um exemplo disso é próprio terminal alfandegado (EADI Santo André) e os centros logísticos. Vale ressaltar que estamos participando do processo de licitação do novo armazém alfandegado nas proximidades do terminal portuário de Suape, no Estado de Pernambuco, nordeste do país.

Forte receita em **Rebocagem** que somou US$ 178 milhões em 2012, um aumento de 6% frente ao ano anterior em função do melhor mix de preços praticados e maiores deadweights dos navios atendidos. O EBITDA apresentou leve queda de 2,8% devido aos maiores custos com aluguel de terceiros e o recebimento pontual de seguro no 4Q11 que obviamente na comparação com 2012, influencia positivamente o resultado de 2011, mas negativamente o resultado de 2012 na comparação.

O EBITDA de **Embarcações Offshore** aumentou 38% em 2012 como consequência de maiores daily rates, na renegociação de contratos e lançamento das novas embarcações Sterna e Batuira, evidenciando o consistente crescimento do negócio. Apesar do sólido desempenho anual, os contratos de longo-prazo do setor como um todo vem sofrendo com pressões inflacionárias em salários devido ao crescimento abrupto da remuneração, dos salários dos tripulantes.

Os **Estaleiros** registraram forte crescimento na Receita no 4Q12 contribuindo para o crescimento de 9% na comparação anual devido à intensificação da construção para terceiros nos últimos meses de 2012, quando 5 embarcações offshore estavam em construção. O EBITDA foi afetado por algumas despesas pré-operacionais de contratação e treinamento de pessoal para o novo dique seco, e até por isso, comecei falando dos estaleiros, pois vocês vão ver depois que o estaleiro Guarujá II foi entregue no final do ano.

**Agenciamento Marítimo** continua a demonstrar resultados positivos, dando suporte à nossa plataforma de serviços.

Agora, indo para o slide número 6, eu detalho um pouco mais o CAPEX da companhia em 2012 e endividamento e caixa.

O CAPEX somou US$184,2 em 2012, dos quais:

* US$ 30,2 milhões investidos em obras de expansão do Guarujá, cuja as atividades de construção foram iniciadas no final de 2012 e fica 100% operacional no final deste mês;
* US$ 29,4 milhões referentes às obras civis para a expansão do Tecon Salvador, expansão essa inaugurada em Novembro de 2012 com algumas obras em andamento no Armazém de Conteineres Vazios (“Depot”)
* US$ 88 milhões em investimentos na renovação e expansão da frota de Embarcações Offshore e Rebocagem. Dois PSVs e dois rebocadores foram entregues durante 2012 e 8 embarcações encontravam-se em fase de construção no final do ano passado.

Em relação ao perfil da dívida, 75% é proveniente do FMM através do BNDES e Banco do Brasil, agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante. 95% da dívida estão atreladas ao US$ e 92% com perfil de longo-prazo, dos quais 59% com vencimento após cinco anos. Dívida Líquida de US$ 431 milhões permanece relativamente desalavancada equivalendo a 2,8 vezes EBITDA, com um custo médio de 3,59% ao ano.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Cezar Baião.

**Cezar Baião**

Obrigado Felipe e bom dia a todos.

Indo para o slide 8, apresentamos algumas fotos do recém expandido Tecon Salvador. A capacidade do terminal foi aumentada de 300.000 TEU para 530.000 TEU por ano trazendo com isso diversas oportunidades para o terminal de salvador.

A nova retro área já iniciou operações de armazenagem e movimentação de contêineres. Além disso, a inauguração da nova via expressa na cidade de Salvador que ligará a principal estrada do Estado da Bahia diretamente ao nosso terminal terá quatro vias exclusivas para caminhões de contêiner. Esta via expressa está sendo 100% financiada pelo governo federal e em conjunto com governo estadual.

Indo para o próximo slide. Slide número 9.

A foto ilustra o terminal de Salvador servindo o navio MSC Agadir, o maior navio de contêiner já recebido pelo terminal de Salvador, de 9000 TEU. Com a expansão, esperamos receber navios maiores, navios deste porte, navios que estavam evitando escalar Salvador por questões de restrições e agora com a expansão do terminal eles voltam a escalar o nosso terminal e com isso a gente conquista novas rotas uma vez que o terminal se tornou uma opção mais atrativa para os armadores.

Indo agora para o slide 10.

Aqui podemos observar o novo dique seco no Guarujá II. O dique está operacional desde o final de 2012. A expansão aumentou a capacidade de construção naval da Companhia de 4.500 toneladas para 10.000 toneladas de aço processado por ano.

Algumas obras no prédio administrativo ainda estão sendo finalizadas e a gente inaugura o terminal agora em 18 de Abril, que será a inauguração oficial do Estaleiro Guarujá.

A estratégia da Companhia consiste na construção e no suporte para os projetos de expansão de Rebocagem e Embarcações Offshore, além da construção de embarcações para terceiros, como é o caso desse ROVSV para a Fugro. O novo dique seco permitirá, também, serviços de reparo, manutenção e docagem para a frota da Companhia assim como a frota de terceiros.

Indo para o slide 11 dessa nossa apresentação esse slide ilustra a operação especial do negócio Rebocagem ocorrida recentemente agora em Fevereiro deste ano. Rebocadores da Wilson realizando manobras de navios para novos terminais de contêiner no porto de Santos. As operações especiais incluem embarcações com cargas de projeto, rebocagem oceânica, salvatagem, operações para o mercado de Óleo e Gás e etc.

Slide número 12 apresenta o novo centro logístico em Suape já está operacional e estamos atualmente participando, como comunicamos, de um processo de licitação do novo porto seco. Recentemente comunicamos ao mercado que a Wilson Sons ficou em primeiro lugar na classificação da concorrência com a menor tarifa apresentada. Embora a oferta de menor tarifa não signifique, no entanto, o fechamento definitivo da licitação para a operação do EADI, acreditamos que a Wilson Sons Logística está no caminho certo ao concentrar seus esforços na operação de ativos diferenciados como, por exemplo, terminais alfandegados e centros logísticos como mencionou o Felipe há pouco tempo.

Indo para o slide número 13 a gente apresenta o novo PSV Tagaz entregue este mês, em Março, e já iniciou operações para a Petrobras. Vale a pena lembrar que o Tagaz é o 15º PSV próprio de nossa frota.

Slide número 14, as incertezas macroeconômicas continuam produzindo um ambiente bastante desafiador. A companhia tem, no entanto, alguns destaques positivos previstos para o ano de 2013 que eu vou passar e elenca-los:

• A recém-expansão do Tecon Salvador e Estaleiro Guarujá II estamos, atualmente, intensificando esforços para preenchimento dessa nova capacidade adquirida e entregue recentemente;

• Novos PSVs e novos rebocadores estarão sendo entregues em 2013. A gente pretende entregar de quatro a cinco novos PSVs até dezembro;

• O início das obras dos novos berços para a Briclog. A gente pretende finalizar a aquisição da Briclog e em seguida à conclusão deste deal a gente começa na construção de um novo berço da Briclog e também no início das operações de um novo centro logístico de Suape.

Eu gostaria neste momento de convidar a todos para a sessão de perguntas e respostas dessa nossa teleconferência.

**Operadora**

Obrigada. Iniciaremos agora nossa sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma queiram por favor digitar \*1.

O Sr. Rodrigo Olivares da Votorantim Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**Sami Karlik (Votorantim Corretora)**

Bom dia, na verdade é o Sami que está falando, tenho uma pergunta específica para Offshore, que é um dos businesses mais promissores de vocês, mostrou uma boa expansão de margem no ano, de margem EBITDA, e vocês colocam a questão das pressões inflacionárias com o crescimento abrupto dos salários dos tripulantes. Eu queria entender como é que vocês estão enxergando esse setor, das margens de Offshore olhando para um horizonte um pouco mais longo e se eventualmente o plano forte de investimentos em PSVs, como é que a participação vai ficar deste negócio em relação à empresa como um todo, em termos de breakdown de EBITDA, se ele ganha participação olhando para frente. Obrigado.

**Felipe Gutterres**

Oi Sami, é o Felipe. Bom dia, com relação à margem EBITDA do Offshore nossa expectativa é que a margem recupere com a entrada de novas embarcações em operação com os Daily Rates mais robustos, do que os contratos que já estão em operação, alguns deles mais pressionados em relação a tripulação. Do ponto de vista de cenário de pressão de salários de tripulação, vejo um cenário mais positivo do que a gente viveu nos últimos cinco anos, com mais formação de tripulantes. Ainda com um descompasso entre oferta e demanda, mas numa dinâmica muito mais favorável do que já foi, então a gente espera sim que as margens desse negócio se recuperem e cresçam para frente. E, Obviamente, com a expectativa de construção que temos de colocar novas embarcações em operação, esse negócio vai ganhando mais força na plataforma de negócios da Companhia que vem seguindo nossa estratégia de olhar o Óleo e Gás e participar mais firmemente na indústria de O&G no Brasil, como várias unidades de negócio que compõem nossa plataforma de negócios.

**Operadora**

O Sr. Rogério Araújo da Brasil Plural gostaria de fazer uma pergunta.

**Rogério Araújo (Brasil Plural)**

Olá e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação aos serviços logísticos, se vocês pudessem dar um update de como é que a gente deve esperar as margens em 2013 se vocês devem continuar reportando despesas one-off e quando esperar melhora de margens nesse segmento. A segunda pergunta é em relação ao Tecon Salvador. Vocês têm alguma projeção de crescimento de volume para 2013? Como é que andam as negociações com armadores quanto às novas linhas migrando para o terminal. É isso, obrigado.

**Cezar Baião**

Oi Rogério é o Baião, bom dia. A gente está esperando um crescimento forte para Salvador no volume anual acima de 10% se comparado ao ano anterior. A gente está pensando acima de 10, então é um crescimento robusto para o ano de 2013 com relação ao volume de contêineres do Tecon Salvador. Eu acho que o Felipe pode te falar um pouco mais do que a gente está esperando de margem no segmento de logística.

**Felipe Gutterres**

Rogério, provavelmente em 2013 a gente vai continuar vendo margens em logística pressionadas por essa mudança que compõem a saída, ou phase-out, como você queira, das operações dedicadas para uma concentração maior nos centros logísticos, e também na EADI. Provavelmente recuperação de margens somente em 2014.

**Rogério Araújo (Brasil Plural)**

Está legal. Para 2014 a gente pode esperar algo parecido ao histórico, ou as margens devem ser superiores ao histórico?

**Felipe Gutterres**

A gente vem trabalhando para que essas margens sejam crescentes. No histórico a gente teve momentos de margens maiores, mais robustas, combinadas com outros momentos, onde você tinha uma pressão maior nas margens, principalmente quando a gente tinha grande quantidade de implementações no ano. Então, se você normalizar essa margem, o que a gente vem buscando é, no primeiro momento chegar a margem histórica normalizada e depois ir aumentando essa margem.

**Cezar Baião**

O que a gente pode acrescentar, Rogério, é que terminais alfandegados, como Santo André, e a gente espera concluir e vencer Suape, assim como os centros logísticos, tem margens maiores do que operações dedicadas nas casas dos clientes que a gente vem parando de prestar esse tipo de serviço. Então, assim, eu não sei te definir o quanto o aumenta, mas a gente está indo para segmentos, dentro da logística de margens superiores.

**Operadora**

O Sr. Renato Ópice da Pavarini Ópice gostaria de fazer uma pergunta

**Renato Ópice**

Bom dia a todos. Bom dia Felipe e Baião. A minha pergunta se refere ao CAPEX. Se vocês pudessem falar um pouco do CAPEX principalmente no que pode acontecer com a Briclog nesse ano de 2013. Muito obrigado.

**Felipe Gutterres**

Renato, tudo bem? Que bom ter você participando sempre aqui. No Capex, em 2012, a gente investiu na casa dos 180 milhões de dólares com a concentração deste investimento muito forte na construção de embarcação, como a gente vem anunciando e vem colocando no nosso plano de construção de frota para o Offshore e renovação do reboque com duas grandes entregas. Eu acho que em 2012 é importante ressaltar que o ano foi de grandes entregas. Acho que esse é um ponto forte da Wilson Sons. Prometer, comprometer e entregar. Então, entregamos a expansão de Salvador e entregamos o estaleiro, entregamos mais embarcações Offshore e a ideia é obviamente continuar isso em 2013, principalmente no que tange a área Offshore, com cinco embarcações esperadas para entrar em operação no ano.

Com relação à Briclog, a gente continua com o plano de fechar essa operação até junho. As condições precedentes vêm evoluindo de forma satisfatória nos últimos meses. A gente acredita que isso vai acontecer. Como vocês conhecem e você sabe a forma do fechamento dessa operação inclui dois pagamentos. Um pagamento agora no fechamento e uma outra prestação 300 dias depois do fechamento. Considerando a parte de aquisição, durante o exercício de 2013 a gente teria algo em torno e cinquenta e poucos milhões de reais da parte de aquisição da Briclog no início de 2013 e mais investimentos em obras civis para começar a preparar a área para operação, na ordem de 54 milhões de dólares, que provavelmente estará mais dividido entre 2013 e 2014.

**Operadora**

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

Encerramos este momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Cezar Baião e Sr. Felipe Gutterres para suas considerações finais.

**Cezar Baião**

Para fechar, gostaria de agradecer a presença de todos em nossa conferência de resultados. Estamos vivenciando uma época bastante importante para a Companhia visto que os projetos de expansão do Tecon Salvador, Estaleiro Guarujá II, assim como centro logístico em Suape foram concluídos e é esperado que investimentos feitos na aquisição de novas embarcações offshore tragam forte crescimento do negócio para 2013.

Eu gostaria de agradecer também os nossos colaboradores pela determinação e empenho de todos. Recentemente, entregamos projetos importantes que não teriam sido bem sucedidos sem seu comprometimento e dedicação. Agradeço a vocês por todos os esforços depositados nestes projetos.

Para nossos acionistas, ratifico que continuamos a zelar pela disciplina financeira 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 por todos nós.

Muito obrigado e tenham um bom dia.