



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 4T e do ano de 2010. Hoje conosco temos o Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, o Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, e o Sr. Arnaldo Calbucci, Diretor 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. 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 conosco mais uma vez. Estou aqui ao lado do Felipe Gutterres e do Arnaldo Calbucci para comentar os resultados do 4T e também do ano de 2010 do Grupo Wilson, Sons.

Começaremos a apresentação pelo slide número três, onde farei breves comentários dos resultados consolidados da Wilson. É com imensa satisfação que entregamos uma receita de US\$159 milhões nesse 4T e de US\$576 milhões em 2010, um recorde histórico para ambos os períodos em análise. Nossos resultados foram impulsionados pela economia doméstica brasileira e pela indústria de Óleo & Gás, que alavancaram principalmente o desempenho dos negócios de Terminais de contêineres, da Brasco e Logística.

O crescimento de 8,3% no EBITDA trimestral contou com a sólida evolução do negócio Terminais Portuários. No acumulado do ano do resultado consolidado, no entanto, a queda de 5,4% ocorreu em função dos maiores créditos fiscais recebidos em 2009 e que não aconteceram em 2010, do impacto da formação da joint venture em maio de 2010, e



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011

da maior provisão com o Plano de Incentivo de Longo Prazo, nosso *phantom stock options*.

Para 2011, temos a expectativa de um forte crescimento na corrente de comércio internacional, que, segundo dados do Banco Central, tem crescimento previsto de 16%. Além disso, os investimentos anunciados pela indústria de petróleo e gás e as estimativas para o PIB brasileiro em 2011 ratificam nosso ânimo por fornecerem combustível suficiente para o crescimento de todos os negócios do Grupo Wilson, Sons.

Passando agora para o próximo slide, número quatro, os destaques por unidade de negócio são as receitas de terminais portuários, que subiram 31% no 4T10 e 30% no ano de 2010, beneficiadas pelos melhores preços praticados, além do aumento da movimentação de contêineres e do melhor *mix* entre cheios e vazios. Os volumes de exportação continuaram sendo prejudicados pelo Real forte, enquanto as atividades de importação, cabotagem e transbordo continuaram demonstrando fortes sinais de aquecimento. É importante frisar também o expressivo aumento de aproximadamente 84% nas receitas da Brasco em ambos os períodos em análise. As obras civis relacionadas à expansão do Tecon Salvador continuam e têm expectativa de término para o 1T12.

As receitas de rebocagem cresceram 10% na comparação trimestral e 7% no ano, devido às maiores demandas por operações especiais e também manobras portuárias. Cinco novos rebocadores foram entregues em 2010, aprimorando o desempenho e a capacidade da nossa frota.

Em offshore, houve queda de 65% nas receitas trimestrais em função do impacto relativo à formação da joint venture, além da migração de quatro embarcações do mercado spot para o de longo prazo em junho de 2010. Três novos PSVs foram entregues ao longo do ano de 2010, aumentando significativamente o número de dias de operação do negócio.

No negócio estaleiros, as receitas aumentaram 51% como reflexo da aceleração do programa de construção e da consistente demanda de embarcações de nossa joint venture de offshore. As obras civis no Guarujá continuam avançando, com expectativa de conclusão no início de 2012.

O agenciamento marítimo apresentou crescimento tanto nos volumes quanto nas receitas, mas teve impactos negativos referentes a maiores custos com pessoal e apreciação do Real frente ao USD.

Em logística, as novas operações *in house* contribuíram para um crescimento significativo tanto na receita quanto no EBITDA, beneficiados ainda pelo aquecimento dos volumes de importação no nosso terminal alfandegado, o EADI Santo André.

Agora eu passo a palavra ao Felipe, que irá detalhar os resultados por negócio.



Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Vou começar por terminais portuários, no slide cinco. Com receita anual de US\$228 milhões e 929.000 TEU movimentados em 2010, o negócio apresentou recorde histórico em 2010, graças ao forte crescimento dos volumes de importação, cabotagem e transbordo em nossos terminais.

No Tecon Rio Grande, o início de operação dos novos equipamentos entregues no final de 2010 tem aumentado substancialmente a produtividade do terminal neste 1T11. Em certos momentos, a produtividade chegou a exceder o número de 100 movimentações de contêineres por hora.

A Brasco, por sua vez, manteve o sólido desempenho reportado nos últimos trimestres, em função do crescimento da demanda de nossos clientes de longo prazo. A receita do terminal cresceu mais de 84%, como o Baião comentou há pouco.

O crescimento do EBITDA, de 27% no 4T10 e 31% no ano inteiro, foi alcançado em função de um melhor preço praticado e melhor *mix* de contêineres cheios e vazios movimentados.

Indo para o próximo slide, número seis. No negócio rebocagem, as receitas cresceram 10% no 4T10 e 7% em 2010. As operações especiais já representam 16% da receita anual de rebocagem. A margem EBITDA, no entanto, foi negativamente pressionada por dois principais fatores: a apreciação do Real frente ao USD, uma vez que a maioria dos custos do negócio está atrelada ao Real, enquanto grande parte da receita é denominada em USD, e créditos fiscais não-recorrentes que beneficiaram os resultados de 2009 e não se repetiram em 2010.

Entregamos, ao longo de 2010, cinco novos rebocadores para aumentar a potência, qualidade e segurança de nossos serviços prestados.

Indo para o próximo slide, de número sete, falamos agora sobre os resultados de offshore. Nos resultados de offshore está incluído o efeito da formação da joint venture, sendo os resultados reportados proporcionalmente, com 50% de participação da Companhia desde maio de 2010. Nessa consolidação proporcional, o negócio apresentou queda de 65% e 26% nas receitas trimestrais e anuais. O menor número de embarcações operando no mercado spot em 2010 também impactou os resultados. No final de 2010, apenas uma das dez embarcações em operação estava no mercado spot, no final de 2009 quatro dos sete em operação estavam servindo o spot, com *daily rates* maiores.

No ano, a margem EBITDA de 47% foi impactada pela migração de quatro embarcações do mercado spot para o mercado de longo prazo já no 3T10. Durante o ano, obtivemos a assinatura do financiamento de 13 *Offshore Support Vessels* com o BNDES, agente financeiro do Fundo da Marinha Mercante. Este financiamento permitirá a contínua evolução de nossa frota até 2015, quando esperamos operar algo em torno de 24 embarcações de apoio offshore. Neste 1T11 já batizamos o PSV Torda, a 11ª embarcação da frota.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011**

Indo agora para o slide número oito, conversamos agora sobre estaleiros. Estaleiros apresentou um crescimento de mais de 50% nas receitas em ambos os períodos comparativos, trimestre e anual, e é reflexo da aceleração do nosso programa de construção, aliado à entrega de embarcações mais modernas para a joint venture Wilson, Sons Ultratug.

As perspectivas para o negócio são notórias quando cruzamos algumas informações e notícias do mercado.

Olhando o gráfico inferior deste slide, vocês veem que segundo estudo publicado pela CESPEG, a capacidade de construção de OSVs no Brasil em 2015 será de 21 embarcações, pelos estaleiros nacionais, enquanto a demanda anual conjunta prevista pela Petrobras, OGX e outras empresas internacionais nos próximos dez anos será de 45 OSVs por ano. A diferença entre a demanda e a oferta obviamente cria um ambiente positivo para as atividades de estaleiro e também para o nosso segmento de offshore, uma vez que somos, na verdade, uma das poucas companhias que têm o benefício de construir e operar nossas próprias embarcações.

Mudando para o slide nove, falamos agora sobre agenciamento marítimo. O Agenciamento apresentou crescimento de 15% nas receitas do 4T10 e 16% no ano, beneficiado pelo aquecimento da economia doméstica e pelo fluxo de comércio internacional.

A margem EBITDA, no entanto, arrefeceu principalmente devido à apreciação do Real frente ao USD, uma vez que 100% dos custos do negócio estão atrelados ao Real e grande parte da receita é denominada em USD. Então, isso afeta diretamente a margem do negócio Agenciamento.

Agora no slide dez, eu apresento os resultados de logística. Logística apresentou um crescimento robusto nas receitas trimestrais e anuais, respectivamente, como consequência da conquista de novas operações *in house*, do maior número de viagens realizadas e do grande volume movimentado no EADI Santo André, beneficiado pelo aquecimento das atividades de importação no País.

Nossa capacidade, inteligência e knowhow técnico continuam sendo o nosso diferencial competitivo neste negócio, e o desafio que temos daqui para frente é maximizar tanto a sinergia da logística com os outros negócios quanto manter o foco nas operações mais rentáveis.

Indo para o slide seguinte, agora apresento a área corporativa, no slide 11. A área corporativa da Wilson inclui os custos referentes à administração, que atende a todos os negócios da Companhia. As despesas corporativas aumentaram significativamente no 4T e no ano de 2010, impactadas principalmente pela valorização do Real frente ao USD, uma vez que 100% das despesas corporativas são denominadas em Reais. Então, com esse comportamento do USD obviamente as despesas em USD aumentam. Crescimento de 3% no quadro de funcionários da Companhia, além dos impactos de acordos coletivos fechados em 2010.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011

E maior provisão com o plano de incentivo de longo prazo, que representou um delta de US\$3,4 milhões no trimestre e US\$1,7 milhão no ano, respectivamente. Além disso, certa de US\$1,7 milhão foram despendidos com projetos de implementação do novo ERP da Companhia.

Nos próximos slides, falamos um pouco mais sobre os principais *drivers* de EBITDA e do lucro líquido, assim como os investimentos e indicadores de endividamento. No slide 12 vocês podem ver o EBITDA por negócio e principalmente o EBITDA consolidado. Então, analisando o EBITDA consolidado da Wilson, o 4T10 apresentou evolução de 8% em comparação ao mesmo período de 2009, chegando a US\$30,4 milhões, graças ao desempenho dos negócios de terminais portuários, estaleiro e logística.

O EBITDA anual consolidado foi de US\$121,4 milhões, registrando uma queda de 5% devido à formação da joint venture em offshore, dos créditos fiscais não-recorrentes concentrados em 2009 e não repetidos em 2010, principalmente o negócio de rebocagem, e das maiores provisões com o plano de incentivo de longo prazo por conta da performance das nossas BDRs. Excluindo esses efeitos, o EBITDA desse ano de 2010 teria sido de R\$130 milhões contra R\$118 milhões em 2009, o que refletiria um aumento de 11% e não uma queda de 5%, como vemos aqui.

Indo para o slide seguinte, agora no slide 13 conversamos sobre o lucro líquido. O lucro líquido consolidado caiu 40% no 4T10 e 22% no ano, como reflexo das menores receitas financeiras. O comportamento do USD durante 2010 foi bem mais suave do que a variação extrema do câmbio em 2009, e, claro, esses impactos afetam a tradução dos itens monetários de Real para o USD, seguindo o IFRS, principalmente o caixa.

Houve também um aumento de depreciação em ambos os períodos de análise, resultado dos maiores investimentos que o Grupo vem fazendo ao longo dos últimos anos. Para o ano de 2010 também é importante ressaltar o ganho de US\$20 milhões obtidos com a formação da joint venture Wilson, Sons Ultratug no negócio offshore, que ocorreu no 2T10.

Seguindo para o próximo slide, agora no slide 14. Os investimentos no período totalizaram US\$167 milhões. Contudo, se adicionarmos o montante de US\$14,5 milhões relativos ao *downpayment* que fizemos à CODEBA, autoridade portuária da Bahia, para expansão do Tecon Salvador, e os US\$9 milhões referentes à aquisição dos 25% de participação minoritária da Brasco, onde aumentamos nossa participação para 100%, os investimentos totais chegariam à casa de US\$190 milhões.

Dos nossos investimentos, eu gostaria de destacar, em offshore, três PSVs entregues ao longo de 2010, já adicionamos também o PSV Torda, nossa 11ª embarcação, no 1T11; em rebocagem, a contínua expansão e renovação da nossa frota, entregamos cinco rebocadores em 2010; em terminais portuários completamos obras civis no Tecon Rio Grande, além de termos adquirido dois novos portainers e quatro novos RTGs para o terminal. Os equipamentos chegaram no final de 2010 e entraram em operação no final do mês de fevereiro; em logística investimos em novos equipamentos para os novos contratos para operações *in house* dos nossos clientes.



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011

Indo para próxima página, agora na página 15, eu falo sobre dívida. Da nossa dívida total, 91% tem perfil de longo prazo, sendo 85% denominada em USD e 76% é proveniente do BNDES e Banco do Brasil, como agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante. No final de 2010, a dívida líquida era de US\$170 milhões, o que implica uma razão *net debt*/EBITDA de 1,4x, a um custo médio de dívida bastante atraente de 4,4%. Em dezembro de 2010, tínhamos ainda US\$389 milhões de empréstimos obtidos, mas ainda não liberados para nossos projetos de investimento, o que deve acontecer ao longo de 2011 e 2012.

Devolvo agora a bola para o Baião, para que ele comente o status dos nossos projetos de expansão.

Cezar Baião:

Obrigado, Felipe. Nesta primeira página do slide 16, esta foto se refere às obras de expansão do Tecon Salvador. Devido ao excepcional crescimento do terminal nos últimos trimestres, estamos muito otimistas com relação ao potencial de movimentação do Tecon Salvador. A encomenda de três novos portainers e seis RTGs, que são os guindastes de pátio, com data de entrega prevista para o final de 2011, contribuirá bastante para a duplicação da capacidade atual do terminal, de 300.000 TEU para 600.000 TEUs.

Na imagem, você observa simultaneamente as obras de reforço do cais e a operação de um navio no terminal. O nivelamento da retroárea e outras obras civis também estão em andamento. A dragagem do canal de acesso ao porto de Salvador já foi concluída pelo Governo Federal, e, após a dragagem do cais do Tecon Salvador, teremos 15 m de profundidade, permitindo o acesso de navios *post-panamax*. A expansão do Tecon Salvador é um importantíssimo projeto de desenvolvimento não só para a Wilson, Sons mas também para toda a região Nordeste do País.

A segunda foto refere-se às obras de expansão do Estaleiro Guarujá, que dobrará nossa capacidade atual de construção. As obras civis continuam a todo vapor e nós esperamos entregar a capacidade adicional em 2012.

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

Bruno Amorim, Santander:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, se possível. A primeira é relacionada à sua margem EBITDA. O que vocês esperam que deva ser a margem EBITDA agora, em 2011, e nos próximos anos, e quais são as unidades de negócio que devem impactar a margem EBITDA nos próximos anos? Quais seriam as unidades de negócio que levariam a um eventual aumento nessa margem?



Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011

E em segundo lugar, eu queria saber qual é a estratégia de vocês com relação a crescimento. Vocês estão focando mais em crescimento orgânico ou tem alguma aquisição em vista? Tem algum projeto, algum setor no qual vocês estejam focando no momento, ou não, você estão mais voltados para o crescimento orgânico mesmo? Obrigado.

Felipe Gutterres:

Com relação a EBITDA, obviamente o nosso foco é o crescimento dele, por alguns motivos: estamos agora ocupando a expansão de Rio Grande, que entregamos no final de 2008. Quando você ocupa essa capacidade adicional, obviamente você dilui custo fixo e ganha margem. A mesma coisa vai acontecer com Salvador pós-expansão.

Também temos atividades como as outras que estão sendo expandidas, como estaleiro, que nos traz também outras atividades e outros resultados que ainda não estão dentro do nosso modelo, como possibilidade de construção para terceiros, o que também beneficia essa margem.

A Brasco vem trazendo margens substanciais para o resultado, com crescimento bastante significativo; todas as atividades relacionadas a óleo e gás são muito positivas, com margens maiores, e isso afeta tanto a área de terminais portuários como também a área de rebocagem.

Imaginamos que, no médio prazo, uma margem EBITDA gravitando em torno de 25%, 28% é o nosso *target*.

Cezar Baião:

Bruno, vou responder sobre sua segunda pergunta, com relação à estratégia de crescimento da Wilson. Com certeza, nossa estratégia de crescimento foca em um crescimento orgânico, mas também em possíveis aquisições. Analisamos aquisição, todo trimestre temos analisado uma aquisição; os preços dos ativos na área portuária, que são ativos escassos, são preços caros, então não é fácil. Nesse segmento de terminais de contêineres tem muito mais compradores do que potenciais vendedores, mas continuamos analisando possíveis aquisições.

Na área offshore como um todo, não só na área da Brasco mas também em PSVs, analisamos possibilidades, também, de aquisição. Não temos nada para falar para o mercado agora, mas aquisição faz parte da nossa estratégia de crescimento.

No que se refere ao crescimento orgânico, apesar de termos crescido bastante organicamente, no offshore, nos PSVs é um orgânico com muito investimento, porque cada PSV, cada equipamento de apoio *offshore* que você coloca no mercado, são US\$50 milhões por unidade.

Então, temos crescido a dois, três PSVs por ano, que, apesar de ser considerado organicamente, é uma semi-aquisição. Você está investindo pesado em aumento de capacidade.



Mas eu diria que nossa estratégia de crescimento está focando tanto em crescimento orgânico, de forma agressiva, mas também em possíveis aquisições.

Bruno Amorim:

OK. Obrigado.

Renato Sobrinho, Pavarini Gestão de Ativos:

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas para fazer. A primeira, eu vi aqui quando do lançamento do Torda, vocês falaram em um aluguel por 90 dias do AHTS. Eu gostaria de saber um pouco o que é isso, que tipo de negócio é esse, se é uma coisa interessante e se será uma tendência daqui para frente?

Arnaldo Calbucci:

O AHTS é um barco de manuseio de âncoras e reboque de plataformas, muito utilizado no posicionamento de plataformas, FPSOs ao longo dos campos de petróleo. Nós afretamos em *time charter* duas embarcações desse tipo, no começo deste ano, e essas embarcações estão trabalhando para uma operadora de óleo estrangeira, por um período de três a quatro meses.

É um negócio que nos permitirá crescer em termos não só de faturamento, mas em termos de aprendizado da operação desse tipo de embarcações, que são embarcações que não operávamos até agora, embarcações um pouco mais sofisticadas.

O *time charter*, para te explicar o que é isso, é um afretamento da embarcação que vem com uma tripulação. E também podemos utilizar outras modalidades de afretamento, por exemplo, o *bare-boat*, afretar embarcações e aplicar uma tripulação brasileira a bordo. Mas é uma tendência crescermos nesse mercado de AHTS e no futuro construir as embarcações próprias, com bandeira brasileira. Faz parte do nosso projeto de aprendizado nessa área.

Cezar Baião:

Renato, vou só complementar um pouco essa resposta do Arnaldo. Essa é uma grande oportunidade de entrarmos em um mercado que já vimos analisando há uns dois anos. Com a formação da JV nós aceleramos isso, porque nossos parceiros chilenos têm experiência nesse mercado de AHTS, que é um mercado no qual já queríamos entrar mas tínhamos certo receio, porque é um barco muito mais caro, muito mais complexo.

E não só a JV, mas essa oportunidade do Charter Party nos deu uma força maior de estarmos daqui a pouco com um novo estaleiro, já construindo embarcações desse tipo para nossa própria frota.

Então, achamos essa uma grande oportunidade de testar e aprender em um mercado em que gostaríamos muito de entrar.



Renato Sobrinho:

Que bom. Minha segunda pergunta é só saber como ficou a frota de rebocadores com a entrega desses cinco. Como ficou o número de rebocadores em operação agora?

Felipe Gutterres:

Renato, são 72 rebocadores agora em operação. Crescemos um pouco e substituímos algumas embarcações de idade mais avançada e tecnologicamente já fora do padrão.

Renato Sobrinho:

Entendi. A última pergunta é logística. No 4T, eu estava vendo, o EBITDA de logística foi R\$5 milhões, e no ano todo foi R\$6,1 milhões. Isso é uma tendência? São contratos novos? Porque me parece que o último trimestre foi muito bom.

Felipe Gutterres:

Renato, a logística realmente teve um bom resultado no último trimestre, com uma série de novas operações entrando no segundo semestre, o que acabou maturando, amadurecendo mais no 4T do que o no 3T, quando tínhamos recursos de *startup*, operações *in house* de grandes clientes. E obviamente isso deve se manter, porque são contratos que gravitam entre três e cinco anos.

Renato Sobrinho:

Está ótimo. Muito obrigado.

Eduardo Puzziello, Votorantim Corretora:

Bom dia a todos. Minha pergunta tem a ver com seus projetos de expansão e *guidance* de CAPEX para 2011 e 2012. Dado que vocês têm essa expansão no Tecon de Salvador e também nos estaleiros do Guarujá, vocês têm algum *guidance* de quanto deve ser investido nesses próximos dois, três anos pela Empresa?

Felipe Gutterres:

Sim. Do ponto de vista de CAPEX, o que estimamos é um investimento nos próximos dois anos, anual, em torno de US\$250 milhões. Isso para construção, renovação e crescimento de frota, para expansão dos nossos estaleiros, expansão de Salvador e, claro, alguns investimentos de manutenção.

Eduardo Puzziello:

Então, seriam US\$250 milhões por ano em 2011 e 2012, e depois esse número provavelmente cairia para um CAPEX de manutenção?



Felipe Gutterres:

Exatamente.

Eduardo Puzziello:

OK. Obrigado.

Lucas Brendler, Banco Geração Futuro:

A primeira pergunta é referente ao novo estaleiro que será localizado em Rio Grande. Se pudessem nos dar uma atualização de como está a evolução desse processo, a colocação em prática desse projeto.

E a segunda pergunta é em relação à estratégia de adoção dos AHTSs. Quando vocês podem de fato adotar esse novo tipo de embarcação, e trazendo mais para a prática, qual seria o efeito dessa nova embarcação nos resultados da Wilson, Sons? Obrigado.

Cezar Baião:

Lucas, com relação ao estaleiro Rio Grande, ainda estamos em uma fase bem mais preliminar do que a expansão do Guarujá. Na expansão do Guarujá, conseguimos todas as licenças, o direito da área antes das licenças, e as obras já começaram. No que se refere a Rio Grande, apesar de várias aprovações governamentais do ponto de vista municipal e estadual, no que se refere a autorizações federais, no que se refere ao direito da área, as autorizações federais ainda estão pendentes. Então, estamos em uma fase bem mais inicial e preliminar quando se compara com nossa expansão do Guarujá.

Não teríamos agora como te dar uma ideia de quando começariam as obras no Rio Grande. Está em nosso foco, é nossa prioridade, nós vamos ter o estaleiro no Rio Grande, mas ainda está em uma fase muito preliminar de obtenção de licenças e direitos da área, no que se refere à parte federal.

Sua pergunta da AHTS, vou falar um pouco, e acho que o Arnaldo também comenta. Dado que é um contrato de 90 a 120 dias, isso não tem contribuições muito significativas para o lucro. Teremos um lucro bom, razoável, mas esse contrato de afretamento serve muito mais para um aprendizado e testar nossa equipe técnica na operação de um barco muito mais sofisticado do que um PSV. Esse é o nosso foco.

A partir daí, com a duplicação do Guarujá, passamos a poder também participar dos *bids* da Petrobras nesse tipo de barco. Até então, em todos *bids* da Petrobras só participávamos principalmente focando em PSVs, que é onde tínhamos capacidade também de construção. Com a duplicação do estaleiro Guarujá, e o fato de que o dique que está sendo construído no Guarujá tem uma boca muito maior do que nossa carreira atual, nós podemos, então, construir barcos mais largos, que é o caso de um AHTS.



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011**

Então, não só testamos e aprimoramos nossa competência de operar um barco sofisticado, como um AHTS, como um daqui a um ano temos a capacidade de também construir nessa expansão do Guarujá.

Não sei se o Arnaldo quer complementar.

Arnaldo Calbucci:

Acho que o foco muito maior aí é no aprendizado, na obtenção de knowhow para que nos próximos dois anos iniciemos os projetos de construção de embarcações próprias desse tipo de embarcação, que são os AHTSs, embarcações cujo investimento é muito maior do que PSV, a complexidade da operação é maior. Então, estamos buscando knowhow para essa operação no futuro próximo.

Lucas Brendler:

Então, a operação de embarcações próprias do tipo AHTS poderia ser colocada em que horizonte? 2013, 2014?

Arnaldo Calbucci:

É uma coisa que vai girar para em torno de 2014, porque é uma embarcação que demanda um ano e meio a dois anos de construção, dependendo do projeto que você vai estabelecer. Então, após a decisão, temos um tempo de maturação de construção razoável.

Cezar Baião:

Pode acontecer também de, depois desse afretamento de 90 a 120 dias, termos a oportunidade de afretar por um período mais longo. Mas operar embarcação própria, AHTS, seria para a partir de 2014, um horizonte mais longo mesmo. Mas podemos vir a operar novamente um AHTS em um contrato de afretamento mais longo do que 90 a 120 dias.

Lucas Brendler:

OK. Obrigado.

Operadora:

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



**Transcrição da Teleconferência - Resultados do 4T10
Wilson, Sons (WSON LX)
30 de março de 2011**

Cezar Baião:

Gostaria de encerrar dizendo que os projetos de expansão do Tecon Salvador e do estaleiro Guarujá, junto com nossos contínuos investimentos nas frotas de offshore e rebocadores, refletem o comprometimento da Wilson, Sons com a multiplicação de valor para nossos acionistas e com a nossa filosofia de retorno a longo prazo.

O recorde histórico de receita anunciado é consequência de nosso árduo trabalho em oferecer e entregar serviços de alto valor aos nossos clientes.

E para finalizar, como sempre faço, agradeço a todos os nossos colaboradores, clientes e acionistas pela confiança depositada na administração da Wilson, Sons. Muito obrigado a todos.

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.”