

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 1T07. Estão presentes Cezar Baião, CEO, e Felipe Gutterres, CFO e IR.

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 dessa 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 os Investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Wilson, Sons, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Wilson, Sons e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Cezar Baião, CEO da Wilson, Sons, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião pode prosseguir.

Cezar Baião:

Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença. Eu gostaria de começar com um recado um pouco mais formal antes da nossa apresentação. A gente ainda está no período de oferta suplementar do *greenhoe*, ainda está em aberto, a oferta está prevista para terminar ao final de maio e, por esta razão, essa apresentação e nossas respostas aos senhores e senhoras estarão limitadas aos números dos nossos resultados do 1T, portanto.

Vou comentar um pouco sobre os nossos resultados consolidados do 1T antes de passar a palavra para o Felipe. A gente teve um 1T, em termos de resultado financeiro, bastante satisfatório. Nós estamos felizes com o resultado financeiro. As nossas receitas aumentaram em 7,1%, saindo de US\$77 milhões, no 1T de 2006, para US\$83 milhões no 1T07. Nosso resultado operacional aumentou 11%, alcançando US\$15 milhões nesse 1T.

Nosso EBITDA teve aumento de quase 27%, saindo de US\$15,1 milhões no 1T06, para US\$19 milhões em 2007, mas eu, particularmente, apesar dessa satisfação com esse resultado financeiro, não estou satisfeito com os nossos volumes. Eu acho que nós temos que recuperar os volumes e vamos, com certeza, focar nisso para os próximos trimestres. Também gostaria de falar um pouco sobre os nossos novos projetos e investimentos.

Começando pelo *offshore*, o nosso terceiro PSV foi entregue agora e começou a operação em abril para a Petrobras. Foi o primeiro PSV diesel elétrico construído no Brasil. Quem construiu também foi o estaleiro da Wilson, Sons, e quem está operando é a Saveiros, operando para a Petrobras, em um contrato de seis anos, e com uma taxa, uma diária, um *daily rate*, bem superior aos nossos dois barcos anteriores, o Fragata e o Gaivota. Então, a gente está muito feliz com isso, é um projeto novo, foi um projeto desafiador, com tecnologia nova e que está performando muito bem, há mais ou menos três semanas já em operação para a Petrobras.

A expansão dos nossos terminais em Rio Grande está indo bem, a gente espera terminar a expansão em dezembro desse ano, do terceiro berço, ter um investimento também nos equipamentos em mais dois Portainers, quatro RTGs, já encomendamos também dois RTGs para Salvador. Isso está em andamento, está indo bem, com certeza vai ampliar o volume de Rio Grande a partir do ano que vem e de Salvador, e aumento de produtividade.

Um outro segmento que a gente tem investido também é na rebocagem portuária. Nós estamos construindo mais seis rebocadores, dois deles serão entregues ainda esse ano e, com certeza, a gente vai saber aproveitar bem os novos projetos portuários que estão aparecendo e que começarão, a partir desse ano, no Brasil, atendendo estes novos projetos portuários com nossos rebocadores. Então este é um *update* importante para o mercado que eu queria dar: que o *offshore* está com o novo PSV (Fragata); a expansão do terceiro berço do terminal de Rio Grande está em andamento, a obra está em dia e será entregue em dezembro; quanto a rebocador, temos a construção de seis novos rebocadores, sendo dois deles entregues ainda em esse ano.

Eu passarei agora a palavra para o Felipe, que é o nosso CFO, que vai dar mais detalhes sobre os resultados de cada segmento. Felipe, por favor.

Felipe Gutterres:

Obrigado Baião. Bom dia a todos. Vou começar por dados operacionais.

No slide quatro, basicamente como o Cezar colocou, tivemos números operacionais reduzidos em relação ao 1T06, pouco reduzidos, alguns em linha. Começando com terminais portuários, o que eu queria chamar a atenção é que

houve uma mudança na composição do *mix* de contêineres movimentados nos nossos terminais. Houve um acréscimo muito significativo no número de contêineres cheios de longo curso movimentado nos terminais, um acréscimo de 18%. E a redução veio, principalmente, no *transshipment* e um pouco na cabotagem.

O transbordo reduziu, principalmente em Rio Grande, em função também do processo de expansão do terminal em que ele se encontra, o terminal de contêineres de Rio Grande.

Então é essa nova composição, apesar da movimentação estar um pouco menor que ano passado, fez com que nós, obviamente, tivéssemos a melhoria de margens nos terminais portuários.

Quando olhamos a rebocagem, a quantidade de manobras teve um comportamento *flat*, mas aumentamos e melhoramos a precificação, recuperamos preço e focamos em serviços de maior margem, como serviços de suporte a rebocagem oceânica. O que vocês vão ver mais para frente é que os resultados de rebocagem também melhoraram.

Na logística, a quantidade de contêineres transportados cresceu 9% e aumentamos em 31% a quantidade de clientes atendidos, com grandes contas sendo agregadas nesse trimestre, o que faz com que a gente tenha, então, uma forte expansão no mercado que vem evoluindo a taxas muito importantes.

No agenciamento marítimo, uma coisa importante a ser colocada, para entender um pouco o movimento do agenciamento marítimo. O número de escalas de navios atendidos reduziu, e isso, basicamente, foi em função da decisão de alguns clientes abrirem a sua própria agência marítima, mas fomos capazes de aumentar a prestação de serviços de *back office* para os nossos clientes atuais. O que você pode observar no aumento de BLs emitidos de 5% do 1T06 para 1T07, e 16% no número de contêineres controlados, o que também fez também com que esse impacto no número de escalas fosse mais do que compensado no período, como vocês verão nos próximos slides.

Se passarmos para o slide de receita líquida, como o Cezar colocou, nós apresentamos um crescimento de receita de 7,1% no 1T07 em comparação ao 1T06, atingimos US\$83 milhões de receita no período, basicamente justificada por melhoria no *mix* de contêineres dos terminais portuários; uma melhoria significativa de receita nos nossos terminais, no nosso terminal portuário dedicado a indústria de óleo e gás, uma melhoria de preço, uma recuperação de preço em rebocador e serviços adicionais com melhor margem e novos clientes em logística.

Essas são, basicamente, as explicações do crescimento de receita. Se olharmos na receita por segmento, no slide de receita por segmento, veremos claramente

que a explicação do crescimento da receita está em terminais portuários, rebocagem e logística pelos fatores que eu acabei de colocar.

Indo então, para o resultado operacional, no slide seis, apresentamos um crescimento de 11,2%, saindo de US\$13,5 milhões para US\$ 15 milhões no 1T07. Aqui, a concentração do resultado operacional está em terminais portuários e rebocagem. O que aconteceu com os nossos resultados no 1T foi, basicamente, uma concentração de receitas em serviços de maior margem em unidades de negócio também de maior margem, o que se converteu então em resultado operacional, EBITDA e lucro líquido como vocês verão nos slides seguintes.

Aqui, um ponto importante a ser colocado, é que no número de 2006 havia, e há, um crescimento do resultado operacional por conta da compra das ações do nosso sócio na época, no porto dedicado as operações de óleo e gás. Isso aconteceu no 1T06, essa compra aconteceu ao valor abaixo do *book value*, gerou um resultado contábil que foi considerado no número de 2006. Se desconsiderarmos esse valor, que é o valor que US\$1,4 milhão, teríamos um crescimento no período de não mais de 11,2 % mas sim de 24%.

Indo para o slide seguinte, vocês podem observar que o EBITDA segue exatamente esse *trend* de subida. Crescemos 27% o EBITDA no período, atingindo US\$19,2 milhões no 1T07, enquanto no 1T06 nós entregamos US\$15,1 milhões. Esse EBITDA se concentrou nas unidades de negócio de maior margem, principalmente em terminais portuários e em rebocagem. As outras unidades de negócio também apresentaram *trends* positivos de EBITDA, mas com valores menores que os entregues por terminais portuários e rebocagem.

Explicando um pouco o nosso lucro líquido, o que vemos claramente é que focamos nas unidades de negócio de maior margem, serviços de maior margem. O volume, realmente, ficou menor do que esperávamos, mas conseguimos também transformar esse foco em negócios de maior margem e serviços de maior margem em resultado, também com controle de custos nas nossas unidades de negócio. Então, como podemos ver, no lucro líquido, o primeiro ponto que eu queria chamar a atenção era os eventos não recorrentes. Um deles eu já enderecei, que é o resultado na aquisição da Brasco, nosso terminal dedicado à indústria de óleo e gás, que gerou um resultado positivo ano passado, no número do 1T06, de US\$1,4 milhão; e o outro, é um efeito de *right-off* entre um financiamento inter-company, da Wilson, sons Limited com uma empresa também do grupo Ocean Wilsons Holdings, que aconteceu em 2006 e, portanto, reduziu o resultado de 2006. Esse efeito *net* faz com que o lucro líquido do 1T06 ajustado alcance US\$9,6 milhões, e aí, sim, comparando com o 1T07, tenha o aumento de 25% no lucro líquido.

Aqui, exatamente o que eu havia endereçado nos slides anteriores: a nossa receita aumentou, proveniente dos serviços de maior margem, sem uma contrapartida direta nos nossos custos. Apesar de saber que grande parte dos

nossos custos são atrelados a reais, quando temos uma valorização do real em relação ao USD; os nossos custos sobem em USD. Então, mesmo neste cenário, um pouco mais adverso, conseguimos gerar receitas e controlar custos, fazendo com que os resultados fossem então entregues. O aumento nesse período de lucro líquido foi de 25,3%, entregamos, no trimestre, US\$2 milhões de lucro líquido.

Agora endereçando no slide seguinte, slide nove, investimento e endividamento, continuamos fortemente engajados no nosso plano de expansão, as nossas unidades de terminais portuários, *offshore* e rebocagem. Crescemos 72% nosso investimento no período, saímos de US\$7,6 milhões para US\$13 milhões. Esse CAPEX está concentrado na atividade *offshore*, terminais portuários e rebocadores, como eu havia colocado, mas o maior incremento está na atividade *offshore*.

Nosso endividamento, como já vinha sendo demonstrado anteriormente, é basicamente denominado em USD, e a nossa dívida líquida aumentou no período, basicamente como consequência da redução de caixa, que financiou esses investimentos em CAPEX no período para a expansão das nossas unidades.

Então, de uma forma geral, o que eu queria colocar era exatamente isso. Nossos volumes foram um pouco menores do que no trimestre anterior, no ano passado. Para entender esse volume, é preciso também incorporar algumas outras informações, analisar o *mix* de contêineres que foram movimentados nos terminais, analisar, na rebocagem, os serviços adicionais que foram prestados, na logística, o crescimento de contêineres movimentados e também de clientes operados e no agenciamento marítimo, o aumento do volume de *back office* no período. Esse foco em serviços de maior margem e unidades de negócio de maior margem fizeram, junto com o controle de custos, com que gerássemos esses bons resultados financeiros no período. Continuamos com a expansão do nosso plano de investimentos, e não tivemos uma evolução muito grande do endividamento no período.

Agora estamos à disposição para eventuais dúvidas que os senhores possam ter em relação aos números do 1T.

Vanessa Ferraz, Banco ABN AMRO:

Bom dia. Minha pergunta é referente ao volume de abril e maio. Queria que vocês dessem pra gente um pouco de *color* de como está sendo o volume nos terminais de contêiner, se vocês já estão tendo uma recuperação. E também, quais são as medidas que vocês estão tomando para conseguir crescer volume ou para, pelo menos, conseguir manter o volume parecido com aquilo que o mercado está crescendo? Essa é a minha primeira pergunta.

Cezar Baião:

Bom dia. De novo, responder algo nesse período em que a gente está, até o fechamento da oferta suplementar, até o fechamento do *greenhoe* é um pouco complicado por restrições da CVM. A gente se sente pouco confortável em relação às informações que a CVM nos passou, que enquanto o *greenhoe* não for encerrado, não falar de meses para frente. Então é um pouco complicado para a gente. Eu diria que, de novo, vou repetir, não estou satisfeito com o volume do 1T. Fiquei satisfeito com os nossos resultados financeiros, consolidados da empresa, mas não fiquei satisfeito com o volume do 1T em comparação ao do 1T06. É o que eu poderia te falar agora. Desculpa.

Vanessa Ferraz:

Tudo bem. Claro, eu entendo.

Felipe Gutterres:

Além disso, a gente não teria as informações do período que você está interessada, com a necessária para que a gente endereçasse a informação de forma adequada.

Vanessa Ferraz:

OK. Então, se vocês pudessem explicar um pouco qual a porcentagem das despesas administrativas que está sendo alocada em outras atividades, se vocês pudessem falar qual é o montante desse 1T. Eu não sei se vocês têm esse percentual disponível para a gente. Para a gente entender se a despesa administrativa também está crescendo, e como ela está evoluindo nos trimestres.

Felipe Gutterres:

As despesas administrativas das unidades corporativas que atendem todas as unidades de negócio, elas são consideradas todas na atividade não segmentada; e as despesas administrativas estão em linha com as despesas administrativas do 1T06. Então, se você olhar o não segmentado, a atividade não segmentada, a variação que existe entre um número, tanto de resultado operacional, basicamente, quanto de receita, é porque nessa atividade, além das despesas administrativas, são consideradas também as atividades de estaleiro e de dragagem.

A atividade de estaleiro, no ano passado, prestou serviços para terceiros e esse ano não prestou serviço para terceiros, porque ela está totalmente dedicada ao nosso plano de expansão. Com base nisso, essa atividade não segmentada apresentou um resultado operacional negativo, pior do que o ano passado, porque ela não foi afetada por esse resultado positivo das atividades de dragagem e

estaleiro no período, mas a despesa administrativa está em linha com a despesa administrativa do ano passado.

Vanessa Ferraz:

OK. Obrigada.

Eu queria saber, as outras empresas conseguiram reajustar a tarifa bem agressivamente no início desse ano. Se vocês pudessem comentar um pouco o que foi reajuste para vocês, e principalmente em terminais, em rebocagem. Não sei se vocês podem comentar isso ou não.

Wilson, Sons:

A gente pode sim, Vanessa. O que aconteceu no 1T podemos comentar, com certeza. Esse ano, nos terminais de contêineres, a gente não teve um aumento muito forte, porque em janeiro de 2006, a gente aumentou preço em terminais de contêiner em mais ou menos 25%. Não foi o caso, esse ano, que aumentamos mais ou menos 4% em contêiner.

Rebocador esse ano, também teve mais ou menos uma média de aumento de preço de 4%. Os clientes de terminais de contêineres concentram muito a renovação dos contratos no 1T. Então, o que tinha que ser renovado foi renovado, com aumento de preço em média de 4%, no terminal de contêiner para todos. Rebocador, os contratos não têm uma incidência de renovação concentrada no 1T; ela é mais ou menos ao longo do ano, mas aqueles cuja renovação cai no 1T, o aumento de preço foi em média também 4%. A maior diferença de melhora de preço foi no terceiro barco *offshore*, que a nossa taxa diária para a Petrobras, e isso entrou agora em abril, é mais ou menos 30% acima dos nossos dois primeiros barcos.

Vanessa Ferraz:

Bem elevada mesmo. Está bem. Obrigada.

Anand Kishore, Unibanco:

O que eu queria saber um pouco mais é em relação ao volume de movimentação do *business* de contêiner. Vocês explicam no *press release* que vocês tiveram problemas com mudança de escala dos armadores. Queria saber se isso é uma coisa permanente, entender um pouco mais isso aí. O que aconteceu?

Felipe Gutterres:

Basicamente, a mudança que teve foi no transshipment concentrado em Rio Grande. Quando você tem um processo de expansão do terminal, você,

efetivamente, da forma como a gente também está atuando no terminal de contêiner, onde a gente está no limite da nossa capacidade, até o aumento da capacidade, que de deve acontecer no final desse ano, você faz com que o terminal não tenha a operação adequada para atender, por exemplo, *transshipment*. Você não tem a janela, o tempo dedicado para atender esse tipo de volume e você, também, algumas vezes, tem alguns movimentos de preço nessa decisão de onde você concentra a operação de *transshipment*. O que aconteceu é que, os armadores, dado o nosso limite de capacidade, tomaram a decisão de mudar a escala do *transshipment*, mas o que a gente entende, que já aconteceu no histórico, no passado, é que aumentando e expandindo capacidade, essa carga tende a voltar para o terminal.

Anand Kishore:

No Tecon Salvador, vocês não estão fazendo expansão, não é? E vocês também tiveram esse problema.

Felipe Gutterres:

No Tecon Salvador foi mais redução de cabotagem, e não *transshipment*. E aí, você pode ter, basicamente, um efeito sazonal. Eu acho que a gente vai ter um *color* melhor sobre esse efeito nos próximos trimestres.

Anand Kishore:

Em relação ao *business offshore* vocês também tiveram uma queda de 35% na receita. Eu queria entender um pouco mais o que aconteceu nesse *business*?

Felipe Gutterres:

Deixa eu te explicar. A gente, no 1T06, fez uma operação *spot* para a Shell, usando um rebocador portuário nosso que deu suporte às operações da Shell, e isso gerou um resultado, uma receita forte, e um resultado também interessante nesse período de 2006, e essa operação *spot* não aconteceu em 2007, porque o nosso foco tem sido no *offshore*. Claro que a gente tira a oportunidade das operações *spot*, mas tem sido um *offshore*. Então foi uma receita não-recorrente de um serviço *spot* no 1T06 que não ocorreu no 1T07.

Cezar Baião:

Deixa só eu complementar um pouco o que o Felipe falou. Essa atividade *offshore* está muito demandada no Brasil, e às vezes as Companhias de petróleo recorrem a outro tipo de barco não especializado no segmento *offshore* para atender alguma operação específica, dada a falta de barco *offshore* no mundo. Então, de vez em quando, a gente coloca um rebocador portuário para atender uma

operação especial de *offshore*. Isso aconteceu no 1T06 e não aconteceu no 1T07. Essa é a principal razão.

Anand Kishore:

Então, na verdade, a base do 1T do ano passado estava desajustada?

Cezar Baião:

Estava aumentada com uma operação *spot* de um barco portuário, atendendo a uma operação *offshore*. O nosso padrão de *offshore* é: contratos de longo prazo com a Petrobras, com barcos especializados para *offshore*, Platform Supply Vesels.

Dada a demanda muito grande por esse barco, às vezes não tem barco disponível no mercado *spot*, as empresas, principalmente as estrangeiras, não a Petrobras, recorrem a um barco portuário, forte, mas portuário, para o mercado *spot* e a gente fez isso no 1T06, durante praticamente os três meses do 1T e teve uma receita extra.

Anand Kishore:

Mais uma coisa: em relação àquele rebocador que afundou há algumas semanas, você pode falar um pouco mais do impacto disso? Não só em termos de valor do ativo, mas em termos de... Vocês vêem perda de capacidade instalada, alguma diminuição no volume de manobra por conta da perda desse rebocador? Como é que vocês vão repor isso? Ou é um negócio muito marginal?

Cezar Baião:

É muito marginal, Anand. Com certeza, é sempre ruim ter um acidente como esse, mas graças a Deus é um acidente sem vítimas. É um rebocador pequeno nosso, de valor de ativo baixo, R\$1,5 milhão. Mas, de novo, a nossa liderança nesse segmento, com uma frota do tamanho da nossa, com 67 rebocadores, nessa hora é uma vantagem muito grande. Aquele operador com 10 ou 15 rebocadores, quando tem um acidente como esse, realmente passa a afetar mais substancialmente suas receitas. Um operador como a Wilson, com 67 barcos, um barco pequeno como esse, acontecendo acidente, afeta a receita muito marginalmente, a gente tem muita tranquilidade em afirmar isso. Não impacta o resultado com um acidente como esse em um barco pequeno.

Anand Kishore:

OK. Obrigado.

Marcos Mundin:

Como vocês pretendem agir para minimizar o impacto da queda do USD frente ao real?

E a segunda pergunta, vocês poderiam detalhar em quanto aumentará, percentualmente, a capacidade total da terminais portuários? E quando esperam que essas novas capacidades estejam em operação? Agradeço se puderem detalhar o mesmo para *offshore*. Obrigado.

Felipe Gutterres:

Do ponto de vista do efeito do USD, o que a gente viu no 1T, é que basicamente, mesmo com a queda do USD, comparando o USD médio do 1T06 com USD médio de 2007, de 4%, a gente foi capaz de, nesse *environment*, nesse ambiente, entregar resultados melhores, tanto concentrando em serviços de maior valor agregado, quanto também no controle de custos.

O impacto cambial vai ser sempre endereçado por controle de custos e, claro, por reajustes de preço. Estes reajustes de preço, obviamente, seguem um *delay*, uma vez que eles são concentrados, dependendo das unidades de negócio, em um determinado período do ano. Terminais portuários, como o Cezar colocou, isso se concentra no início do ano. Mas a gente tem, principalmente esses *drivers* para endereçar efeito cambial: redução de custo, recuperação de preço e, obviamente, o que a gente já fez no passado, que a gente sempre analisa, que é olhar o nosso *mix* de receitas em USD e o nosso *mix* de receitas em reais e rever ou analisar melhor esse *mix*.

Cezar Baião:

Marcos, falando um pouco dos investimentos nos terminais de contêineres, a gente entrega o novo berço em Rio Grande em dezembro. O quanto aumenta a capacidade, é fácil mais ou menos a conta: a gente tem dois berços; passa a ter três, um a mais então é fácil de você fazer esse cálculo aí, de quanto que aumenta a capacidade em Rio Grande a partir de janeiro de 2008.

No *offshore*, mais ou menos uma cota muito parecida: a gente tinha dois barcos, a gente acabou de entregar, em abril, o terceiro barco, portanto, o aumento daqui para frente em 50%, um pouco mais porque o *daily rate* do Fragata, que é o terceiro barco em contrato de longo prazo com a Petrobras é bastante superior ao do Gaivota e Albatroz que já estavam anteriormente contratados.

Então a gente sai de dois para três barcos já desde abril deste ano. Ano que vem, a gente entrega mais um barco para a Petrobras.

Michele Cunha, Opportunity:

Gostaria de saber sobre o *breakdown* de movimentação de contêineres no 1T entre os terminais de Rio Grande e Salvador.

Wilson, Sons:

Estou fazendo uma conta rápida aqui. Basicamente, Rio Grande é, em média, 2,3 vezes maior do que Salvador. É só pegar o volume total que foi publicado e fazer essa relação de Rio Grande, dando 2,3 vezes maior do que Salvador para calcular quanto é de Rio Grande e quanto é de Salvador.

Anand Kishore:

Vocês poderiam falar um pouco sobre nível de produtividade, movimentação por hora de contêiner do Tecon Rio Grande e Salvador, em que nível que ele está e como é que vocês estão vendo, para frente?

Wilson, sons:

Bom, em Rio Grande, a gente, em 2004, 2005 atingiu o máximo de produtividade do terminal, que foi 46 movimentos por hora. Isso caiu com o processo de expansão, e a gente acredita que pós-expansão, a gente aumente a nossa produtividade para algo em torno de 60 movimentos por hora. Em Salvador, a gente está próximo de 40 movimentos por hora, 39, 40.

Anand Kishore:

Vocês acham que Salvador pode chegar ao nível de Rio Grande ou não?

Wilson, Sons:

Salvador não chega em 60, porque os investimentos que estão sendo feitos em Salvador são mais investimentos de pátio. É claro que você pode ter um incremento de produtividade, mas não nesse patamar de Rio Grande, onde a gente está colocando tanto um novo cais quanto equipamento forte de cais.

Wilson, Sons2:

Isso é um índice de produtividade, Anand. São quantos movimentos você faz por hora de carregar e descarregar o contêiner no navio. Salvador não vai chegar a Rio Grande, primeiro por volume menor que cada navio que vai a Salvador em relação a cada um que vai a Rio Grande.

Por exemplo: em Salvador o navio vai e movimenta 100 contêineres. Em Rio Grande, ele vai e movimenta 300 containeres. Então, quanto maior movimentação

o número de contêineres que o operador terminal vai operar em cada navio, mais fácil ele tem de subir essa produtividade.

Exagerando, se um navio escalar um terminal para operar um contêiner, ele vai levar mais de uma hora para operar este contêiner. E aquele que vai operar 100 contêineres, ele ganha muito em produtividade em relação aquele que só operou um ou dez. E o mesmo acontece com aquele que operou 500 containeres em um mesmo navio.

A outra coisa importante é que é o numero de equipamentos por navio que você coloca. Em Rio Grande, a gente esta expandindo o berço e colocando mais equipamento, com certeza ele vai continuar por muito tempo com a produtividade bem superior a Salvador.

Anand Kishore:

Por último, como é que vocês enxergam a relação de contêineres cheios e vazios? Como é que está hoje e como vocês estão enxergando para frente? Vocês acham que melhora o *ratio* para o lado do contêiner cheio? Como é que vocês trabalham esse número?

Wilson, Sons:

Hoje, mais ou menos, foi o que a gente teve no 1T. Em relação ao longo curso, eu estou com um número aqui só em relação ao longo curso, não estou com cabotagem incluída, mas enfim, a gente está em uma relação de, mais ou menos, 2/3 *full*, e mais ou menos 1/3 vazio.

De novo, aqui, a gente está em um período de não falar muita coisa para frente dado a CVM, mas é essa a relação atual.

Alexandre Stephan, Banco ABN AMRO:

Bom dia. Minha pergunta vai relacionada ao *business* dos terminais portuários. Eu queria saber se vocês poderiam dar uma visão para a gente de quanto, de qual a porcentagem da receita vem de movimentação de terminais e qual a porcentagem vem de armazenagem.

Wilson, Sons:

Para olhar terminais portuários, na verdade, tem três variáveis principais. Tem a questão, obviamente, da movimentação de contêineres. Tem a questão da armazenagem, mas um ponto que é importante ser colocado é que dentro dos terminais portuários, também tem o terminal portuário dedicado a industria de petróleo e que neste trimestre cresceu muito fortemente. Então se você pegar

terminais portuários e tentar entender só com os contêineres, você não tem a figura inteira do negócio.

Por que terminais portuários dedicados a petróleo aumentaram muito? Porque, basicamente, a gente agregou mais clientes, e a movimentação de petróleo das empresas estrangeiras, que são as que nós atendemos mais, cresceu muito fortemente. Porém a receita de movimentação de contêineres é maior do que a movimentação de armazenagem. Exatamente a quebra, eu não tenho nesse momento aqui, mas eu posso te passar depois.

Wilson, Sons2:

Alexandre, você entrando em contato com o nosso RI com certeza a gente te informaria isso, a gente não tem problema em te informar. Mas a gente não tem agora isso aqui.

Alexandre Stephan:

Está bem. Obrigado.

Cezar Baião:

Mais uma vez, eu agradeço a todos vocês por estarem participando da nossa primeira conferência após a listagem na Bovespa das BDRs da Wilson. De novo, a gente se desculpa por não responder perguntas de *guidance* futuros, pelas restrições legais impostas pela CVM. Como eu falei há pouco, para o Alexandre, nosso departamento de RI está a inteira disposição para esclarecer mais dúvidas que eventualmente vocês venham a ter, e de novo, muito obrigado pela participação.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 1T07 da Wilson, Sons está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.