

Operadora:

Bom dia; sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2Q07. Estão presentes Sr. Augusto César Baião, CEO; e Sr. Felipe Gutterres, CFO e Diretor de RI.

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. Augusto César Baião, CEO da Wilson, Sons, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião, pode prosseguir.

Augusto César Baião:

OK, obrigado. Bom dia a todos. Como todos sabem, nós divulgamos ontem nossos resultados do 2T07, assim como o 1S07, e hoje temos aqui uma breve apresentação desses resultados, em seguida estarei passando a palavra para o Felipe, que vai dar mais detalhes sobre cada divisão do grupo e seus respectivos resultados.

A gente, nesse 2T07, teve um resultado satisfatório, nossa receita cresceu 37% em comparação ao mesmo trimestre de 2006, o EBITDA foi de US\$16 milhões nesse 2T07, o que significa 17% a mais do que o mesmo trimestre em 2006.

Nós tivemos alguns itens não recorrentes que impactaram positivamente o resultado em 2006 e, por isso, a margem EBITDA, nesse trimestre de 2007, ficou um pouco abaixo da margem EBITDA equivalente ao 2006, ao mesmo trimestre de 2006, mas o Felipe vai entrar em detalhes explicando que itens não recorrentes foram esses que aconteceram em 2006 e que não aconteceram em 2007 que afetaram um pouco a margem; isso vai ser, com certeza, mais detalhado pelo Felipe.

Nós, em 2007, como já vem desde 2006, tivemos alguns problemas de limitação de capacidade nos nossos terminais, mas mesmo assim conseguimos entregar receitas maiores nos dois terminais, o que fez com que a receita de operação portuária tenha subido em comparação a 2006 e isso é um esforço muito importante dadas as fortes limitações de capacidade que a gente está enfrentando nos dois terminais.

Eu também gostaria de falar um pouco sobre os nossos projetos de investimentos na área principalmente de rebocador, *offshore* e terminal portuário. Semana passada entregamos mais um rebocador, o rebocador Mercúrius, que esta semana já foi para Sepetiba, operar no porto de Sepetiba, um porto que vem demandando rebocadores mais fortes, mais novos, com maior capacidade, isso vai nos ajudar bastante na receita de rebocador.

O nosso próximo rebocador, de uma série de seis, vai ser entregue em setembro, portanto daqui a 40 dias, no final de setembro a gente terá um outro rebocador. Isso faz parte da nossa renovação de frota, o programa de renovação de frota, que está indo muito bem, aprovado pelo Conselho da Empresa no ano passado.

No Tecon Rio Grande, os investimentos estão indo bem, a obra do berço está um pouco atrasada, a gente esperava acabar o berço em dezembro, vamos entregá-lo em fevereiro; os dois *portainers*, o primeiro está sendo entregue agora em outubro, e o segundo em dezembro, então, a partir de outubro agora, a gente tem um equipamento de cais a mais, em dezembro teremos o outro equipamento de cais, o que vai aumentar significativamente a produtividade do terminal de Rio Grande.

Deixa eu ver o que mais em relação a investimentos... Bom, a gente já tinha falado no *conference call* do 1T07, o Fragata, que foi nosso terceiro PSV, foi entregue em abril, já em operação desde o final de abril, e o outro, o quarto PSV, já está bem adiantado, entra em operação o ano que vem. Isso em relação ao investimento de *offshore*; nós estamos construindo, portanto, além do Fragata, mais quatro PSVs.

Eu passarei, agora, a palavra aqui para o Felipe, o Felipe vai entrar em cada divisão e detalhando melhor o resultado operacional e alguns indicadores de volume de cada divisão. Felipe.

Felipe Gutterres:

Bom dia a todos. Vou começar a apresentação por terminais portuários, indicando os volumes operacionais. Então, começando pelos indicadores operacionais, os volumes foram um pouco melhores do que o mesmo trimestre do ano passado, e uma variação quase que igual do volume total no 1S07 em relação ao 1S06.

O que eu chamo a atenção é que o *mix* de containers movimentados é que foi muito melhor. Houve um crescimento nos containers de longo curso cheios, de 12,2% na comparação do 2T07 com 2006, e de 12,4% na comparação semestral. Logo, esse *mix* de containers é um *mix*, também, mais interessante do ponto de vista de lucratividade.

Os volumes totais só não foram maiores, exatamente como o César colocava, há pouco atrás, por conta da nossa capacidade, da nossa limitação de capacidade. Nós já estamos operando muito próximo da nossa capacidade total, com todos sabem, estamos

expandindo o Tecon Rio Grande, com essa operação próxima da capacidade, e nós operamos no terminal com janelas específicas de operação, cargas de *transshipment*, de transbordo, são mais sensíveis às janelas e à regularidade dessas janelas e disponibilidade dessas janelas, o que fez com que essas cargas acabassem migrando para um outro porto.

Após o processo de expansão, a gente acredita que essa carga migre de novo para o Tecon Rio Grande; essa é uma premissa que a gente vem trabalhando forte internamente. E isso, essa movimentação, explica, então, o porquê da movimentação de containers está em linha e a movimentação, sim, crescente é a movimentação de containers cheios de longo curso, o que mostra a recuperação das cargas de exportação, tanto de Rio Grande quanto de Salvador.

E, aqui, eu chamo a atenção dos senhores para cargas como frango congelado, tabaco, arroz, resina, borracha, que tiveram uma movimentação muito significativa e um volume de exportação muito importante e que a gente tirou, obviamente, vantagem desse crescimento nos nossos terminais.

Com relação à receitas de armazenagem, e aí chamo a atenção para o fato do câmbio mais valorizado, do real mais valorizado, impulsionar as importações e, conseqüentemente, incrementar as receitas de armazenagem. É o que a gente vem observando nos nossos terminais, principalmente em Rio Grande.

Além disso, com o aumento do volume de carga refrigerada, o volume de receitas geradas por serviços acessórios também cresceu significativamente no trimestre. Outro ponto importante é o quanto que cresceu a participação do nosso terminal portuário para a indústria de óleo e gás neste segmento.

A gente atende mais clientes, tem atendido mais clientes este ano do que atendeu no ano passado. Ano passado, em média, atendemos 1,7 clientes nesse período, este ano foram 5,0, e a participação na receita do nosso terminal privado para a indústria de óleo e gás ano passado foi de 3,7%, como vocês podem ver no gráfico de quebra de receita abaixo à esquerda, passou de 3,7% para 10,2% no comparativo dos trimestres, e 3,6% para 10,7% no comparativo do semestre.

Todos esses efeitos combinados com uma recuperação de margem que começou, foi iniciada, no ano passado e complementada este ano como uma forma de recuperar os efeitos adversos do câmbio mais valorizado, explicam o incremento de receita trimestral e semestral em comparação com o ano passado, e também o grande salto do EBITDA dessa unidade de negócio, de US\$7,0 milhões para US\$11,6 milhões no trimestre, e de US\$14,4 milhões para US\$21,1 milhões no semestre.

Se a gente puder ir para o slide cinco, na página seguinte, eu dou um pouco mais de informação para vocês em rebocadores. Os principais pontos que precisam ser mencionados em rebocadores são: o ótimo resultado apresentado, fizemos menos manobras, mas atendemos embarcações de maior porte, de maior *deadweight*, temos também feito esforços de recuperação de margem para compensar efeitos adversos do câmbio; e, principalmente, temos focado serviços especiais, serviços *spot*, que tem margens mais interessantes.

Como vocês podem ver no gráfico abaixo à esquerda, na participação das receitas de serviços *spot* sobre as receitas totais, mostrando um *trend* de crescimento como demonstração desse nosso foco. Todos esses efeitos combinados, ou seja, maior tonelagem servida, recuperação de margens e foco em serviços *spot* com maior rentabilidade, explicamos, então, o comportamento tanto da receita, que cresceu 32,0% no trimestre em comparação com o ano passado e 23,0% no semestre, quanto também à performance do EBITDA, tanto no trimestre quanto no semestre, em termos nominais e em termos relativos, como vocês podem ver nas duas curvas no gráfico à direita.

Se seguirmos em frente e for para o slide seis, falamos um pouco de logística, e os resultados de logística são diretamente explicados pelo aumento de volumes, performance da nossa estação aduaneira de interior, melhor performance, e também alguma concentração em serviços mais rentáveis.

Olhando o gráfico de containers transportados, vocês podem observar crescimento de 6,5% no trimestre em comparação com o ano passado, 7% no semestre, o que também é acompanhado por um crescimento grande em operações, em quantidades de operações em curso, em funcionamento.

Houve um aumento de 20% no número de operações no trimestre, o que se repete comparando o 1S06 com o 1S07. Combinando esses efeitos de volume com o foco em serviços mais rentáveis e, também, aqui vale chamar a atenção novamente, dos resultados da nossa estação aduaneira de interior, que vem tirando vantagem em proveito desse crescimento das importações brasileiras, explicamos, então, o comportamento das receitas e do EBITDA nesse trimestre em comparação com o ano passado e nesse semestre em comparação com o ano passado.

Lembrando a vocês que esse segmento apresentou um crescimento de 28,0% nas receitas no trimestre e 32,3% nas receitas no semestre, atingindo uma margem EBITDA de 6,6% no trimestre, 7% no semestre.

Se pudermos ir para o próximo slide, falaremos sobre agenciamento marítimo, o slide sete. A agência, como pode ser visto no número de navios atendidos, sofreu uma perda de um cliente do seu portfólio, que tomou a decisão de abrir a sua própria agência.

No entanto, a agência conseguiu crescer em outros *drivers* importantes de sua receita, na emissão de BLs, que é um *driver* importante, e no controle de containers, onde se tem crescimentos mais expressivos no semestre, mas também, na parte de containers controlados no trimestre, um crescimento de 9,7%.

É claro que a redução de embarcações de navios atendidos explica e é, de alguma forma, *offsetada* por outros volumes maiores, mas explica essa redução de receita que a gente teve no 1T07 em comparação com o 2T06.

No entanto, como reação dessa unidade de negócios a esse ambiente mais desafiador, cortamos custos, recuperamos margem para acomodar efeitos adversos do câmbio e isso é observado quando a gente foca e analisa o EBITDA.

Então, o EBITDA está em linha com o do ano passado, mas em termos relativos ele é significativamente maior, uma vez que a gente tem uma receita decrescente. Chamo atenção, então, para a capacidade de reação dessa unidade de negócio nesse ambiente.

Indo para o slide oito, conversamos um pouco sobre *offshore*. *Offshore*, é importante ressaltar, também como o César já havia falado, a entrada em operação do Fragata, nossa terceira embarcação PSV, que entrou em operação nesse trimestre, como pode ser observado nos gráficos de indicadores operacionais, onde, do 2T06 para o 2T07, já se apresenta um aumento da nossa frota em operação, também refletido nos dias de operação. A explicação para os resultados dessa unidade de negócio vem toda da entrada em operação do Fragata, tanto na receita quanto no EBITDA.

No slide nove, nós tratamos das atividades não-segmentadas, e aqui eu tenho que ressaltar alguns pontos que foram não recorrentes no 2T06, assim como também no 1S06, para que possamos entender melhor o efeito e o comportamento da atividade não-segmentada, lembrando que, dentro desse segmento ou dessa unidade, incluímos custos de administração, atividades de estaleiro e a nossa participação em uma empresa de dragagem.

Quais foram os efeitos não recorrentes que existiram em 2006 e que nós temos que ressaltar? Nós, em 2006, no 2T06, tivemos um lucro na venda de uma participação que nós tínhamos em um porto em Santa Catarina, que gerou um resultado positivo, portanto, melhorando o EBITDA dessa unidade em 2006. Prestamos serviços para terceiros em um estaleiro que geraram lucro para essa unidade, lucro este que não se repetiu em 2007. Lembramos, aqui, que o foco do nosso estaleiro tem sido a construção para a nossa frota, seja de rebocadores, seja de embarcações *offshore*. Esses foram dois grandes pontos não recorrentes na atividade não-segmentada.

Além disso, tivemos participação nos lucros e resultados maior do que o provisionado, por conta da boa performance da Companhia no ano passado, e já estamos considerando os impactos trimestralmente do *phantom stock option*, variando, portanto, com a valorização das ações dos BBRs da Companhia.

Todos esses efeitos combinados explicam o porquê de a gente sair, na atividade não-segmentada, de um EBITDA de 3,1 negativos e chegar em 10,2 negativos no período, o que, se formos para o semestre, também explica a maior parte das diferenças. Mas, no semestre, alguns valores são, também, considerados, que aconteceram no 1T06, não no 2T06.

Além da venda dessa nossa participação no porto em Santa Catarina, que gerou lucro nesse segmento no ano passado, nós também tivemos um resultado positivo da compra do aumento de participação no nosso terminal portuário privado para a indústria de óleo e gás.

Como vocês podem ver, aqui, nesse valor de 1,4 seguindo o 3,1 que vem do *disposal* em *joint venture*, da venda em participação em *joint venture*. E aí, claro, somam-se a esses impactos o impacto de 0,8 da bonificação, o 0,7 do *stock option*, que está considerado em outros, e o efeito, também, de resultado da nossa empresa de dragagem, que tem sido bem pior do que o ano passado. Todos esses efeitos combinados explicam em maior

parte, principalmente, a diferença do EBITDA de US\$8 milhões negativos para US\$14 milhões no semestre.

Mudando para o slide 10, aqui falamos sobre os resultados da Companhia como um todo. As receitas cresceram 37% no trimestre, 21,6% no semestre, o EBITDA, considerando os efeitos não recorrentes, seguiu esse comportamento, no trimestre apresentou um crescimento de 17,3% nominalmente, como vocês podem ver no gráfico acima, do lado direito, representando, também, uma queda de margem EBITDA de 18,8% para 16,1%; e, no semestre, um EBITDA crescendo de US\$29,0 milhões para US\$35,0 milhões, crescimento, este, correspondente equivalente a 22,0% de aumento no período, com uma margem EBITDA bastante *flat*, bastante constante.

Vale aqui ressaltar que, ajustando o EBITDA pelos efeitos não recorrentes, o EBITDA de 2006, temos incrementos bem mais interessantes. Então, saindo do EBITDA do 2T06, como vocês podem ver no gráfico abaixo desta página, página 10, e tirando, excluindo os efeitos de venda de participação societária e, também, de serviços de estaleiro para terceiros, teríamos, sim, um EBITDA de US\$9,3 milhões crescendo para US\$16,1 milhões, equivalentes, então, a um crescimento de margem EBITDA de 12,7% para 16,1% no 2T07 em comparação com o 2T06.

Fazendo o mesmo exercício para o semestre, saímos de um EBITDA de US\$28,9 milhões, no 1S06, para algo em torno de US\$25,8 milhões no 1S06 que, comparado aos US\$35,3 milhões que nós entregamos no 1S07, representa um crescimento de 37,0%, saindo de uma margem EBITDA de 17,2% e chegando a uma margem EBITDA de 19,3% no semestre.

Indo para a página seguinte, página 11, falamos sobre lucro. Os lucros cresceram bastante significativamente, se a gente analisar o trimestre; esse trimestre, com o mesmo período do ano passado, teve crescimento de receita, resultados não recorrentes no 2T06, e, obviamente, a construção desse lucro de 2007 vem como consequência do que a gente falou nos segmentos e nos slides anteriores, que vão desde crescimento de volume, como foco em serviços mais rentáveis, novos clientes, recuperação de margem para compensar impacto cambial.

Todos esses efeitos combinados explicam, então, essa performance de lucro que vocês estão vendo no gráfico, saindo de um lucro de US\$5,7 milhões ajustado para US\$9,2 milhões ajustado, com crescimento equivalente a 61,4%.

O slide seguinte, slide 12, mostra o comportamento do lucro no 1S. De novo, seguindo a mesma lógica, partindo de um lucro líquido ajustado, saímos de US\$15,3 milhões chegando a US\$21,2 milhões de lucro no período, com um crescimento de 39,0%, resultado dos efeitos aqui já mencionados.

No slide 13, a gente endereça os nossos investimentos e alavancagem da Companhia, o CAPEX vem crescendo para suportar o ciclo de expansão em que a Companhia se encontra. Investimos US\$3 milhões a mais nesse trimestre que no ano passado, atingimos, então, US\$14,1 milhões no período, no semestre o CAPEX já atinge US\$27,0 milhões, o que é um crescimento de 45% em relação ao igual período do ano passado.

E os segmentos que mais consumiram investimentos foram os segmentos, e olhando mais no acumulado semestral, foram os segmentos de *offshore*, rebocagem e terminais portuários. Em termos de alavancagem, a Companhia levantou novos recursos para financiamento das embarcações PSV e fechou o período com US\$176,0 milhões em caixa, incluindo os recursos levantados no IPO. Eu queria, agora, abrir espaço para perguntas, e agradecer para os que escutaram a apresentação.

Vanessa Ferraz, ABN:

Alô, bom dia a todos. Minha primeira pergunta é referente ao terminal Brasco, que vocês conseguiram melhorar bastante em termos de receita operacional, naquele terminal. Então, será que vocês podem explicar esse incremento? Foi um novo contrato que vocês fizeram com a Petrobrás ou com alguma outra indústria? E quais são as expectativas para esse terminal nos próximos trimestres? O que vocês poderiam falar para a gente?

Augusto César Baião:

Oi Vanessa. A Brasco é um terminal ainda pequeno, mas com um potencial de crescimento muito grande. Nós não temos contrato na Brasco com a Petrobrás, a gente até opera no *spot* os barcos da Petrobrás, mas nós não temos contrato de longo prazo com a Petrobrás nesse terminal.

Nossos contratos são com as empresas perfuradoras de petróleo estrangeiras como, enfim, as grandes, Devon, El Paso, Enterprise etc., Chevron. Então, esses são os nossos contratos. O que aconteceu, principalmente, foi o aumento de números de contratos.

Felipe Gutterres:

A gente saiu de um número médio de contratos de 1,7 no ano passado para 5,0 contratos este ano. Então, isso explica fortemente o crescimento da receita e da participação da receita desse terminal na receita total dessa unidade de negócio, terminais portuários.

Augusto César Baião:

Mas eu confirmo a tendência de crescimento da Brasco, a gente não dá *guidance* por trimestre, a gente não analisa a empresa trimestralmente, assim como provavelmente vocês, investidores, gostariam, mas a gente vê o futuro da Brasco com uma participação cada vez mais importante nessa divisão de terminais portuários da Wilson. É um futuro bastante promissor estar atrelado dentro dessa indústria de petróleo *offshore* do Brasil.

Vanessa Ferraz:

Está OK. Será que vocês também poderiam abrir os dados dos *mix* de containers, volume em Salvador e volume Rio Grande? O que foi o crescimento em cada um desses terminais?

Felipe Gutterres:

Podemos sim. Vanessa, o crescimento foi mais concentrado em Salvador no semestre, que cresceu algo em torno de 7,0% no volume total. Rio Grande foi um pouquinho menor

do que no semestre do ano passado, mas com crescimento grande, como eu coloquei, no container de longo curso cheio.

Vanessa Ferraz:

OK.

Augusto César Baião:

O *mix* de containers em Rio Grande melhorou bastante. O volume está muito parecido, está 1% a menos este ano, no primeiro semestre, em termos de container, mas o *mix*, bem melhor, Vanessa. O *mix* de container, de movimentação maior de cheios do que de vazios em comparação ao mesmo período do ano passado. Daí o incremento de receita do terminal.

Vanessa Ferraz:

OK. Obrigada.

Rodrigo Góes, UBS Pactual:

Boa tarde. Eu tenho uma pergunta com relação aos resultados das áreas não-segmentadas, teve um resultado no segundo tri, bastante aquém do que a gente estava imaginando. O que a gente deve imaginar como recorrente daqui para frente, trimestralmente? Vocês têm uma estimativa para isso? Deve voltar para os níveis observados, por exemplo, no 1T07? Ou tem algo que aconteceu no 2T07 que é recorrente?

Felipe Gutterres:

Você tem, dentro do que a gente colocou aqui, no 2T07 em comparação com o 2T06 efeitos não recorrentes que estão claros, ou seja, eram resultados positivos que diminuía então, o EBITDA negativo dessa unidade em 2006, o que não aconteceu em 2007, levando o EBITDA dessa unidade a ficar mais negativo.

O que não acontece novamente? A bonificação, a participação dos lucros e resultados não vão acontecer no próximo trimestre, e os resultados não recorrentes que estavam considerados no 2T06 e no 1T06, não vão efetivamente acontecer. Mas na comparação com o ano passado, eles vão ser levados durante o ano inteiro. Agora, essa unidade, o que a gente vem observando que nos parece recorrente é o resultado da nossa participação na atividade de dragagem, um resultado negativo.

Gustavo Moreira:

Isso leva a gente, então, para que patamar, mais ou menos, Felipe? Só para a gente ter uma, na sua concepção, o que você acha que é um *range* razoável para se trabalhar daqui para frente?

Felipe Gutterres:

Deixe eu fazer uns cálculos, um minuto.

Operadora:

Temos uma pergunta que vem do *webcast*, do Sr. Roberto Silva da Fênix Investimentos. Ele pergunta: As receitas de terminais portuários têm apresentado um crescimento significativo. O que devemos esperar do terceiro berço do Tecon do Rio Grande? Qual o aumento de receita? E se vocês pretendem operar em mais terminais no Brasil, além da América Latina?

Felipe Gutterres:

Um minutinho só, só para responder o Rodrigo. Na faixa entre US\$8 milhões. US\$7,5 milhões ou US\$8,0 milhões nos próximos trimestres.

Augusto César Baião:

Rodrigo? Você não ouviu nossa resposta, não é?

Gustavo Moreira:

Eu ouvi, sim. Eu ouvi vocês. Vocês que não estavam me ouvindo, eu acho que a gente, a telefonista cortou para a próxima pergunta por isso vocês não estavam me ouvindo. Mas eu ouvi sim, de US\$7,5 milhões a US\$8,0 milhões.

Augusto César Baião:

US\$7,5 milhões a US\$8,0 milhões por trimestre.

Gustavo Moreira:

E com relação aos IPO *charges*, que eu achei que iam transitar no PNL, eles acabaram não transitando, não é?

Felipe Gutterres:

Para o IFRS, eles transitaram diretamente no patrimônio.

Gustavo Moreira:

Está ótimo. Está OK. Era só isso mesmo. Muito obrigado, pessoal.

Operadora:

Agora temos uma pergunta via *webcast* do Sr. Roberto Silva da Fênix Investimentos. Ele pergunta: as receitas de terminais portuários têm apresentado um crescimento significativo. O que devemos esperar do terceiro berço do Tecon do Rio Grande? Qual o aumento de receita? E se vocês pretendem operar em mais terminais no Brasil, além da América Latina?

Augusto César Baião:

OK agora a gente entendeu melhor, não estava chegando aqui bem. Com o terceiro berço, como eu falei, que ficará pronto a partir de fevereiro de 2008, o terminal de Rio Grande aumenta sua capacidade em 60,0%, portanto, com bastante espaço para crescimento.

A gente vem operando há mais ou menos dois anos com muita restrição de capacidade e isso vai melhorar bastante, os equipamentos vão melhorar a produtividade do terminal, e assim como o terceiro berço, vão nos dar espaço de até mesmo reaver volumes de *transshipment* que recentemente a gente não pôde atender, que com certeza aumentará o volume do terminal.

Vanessa Ferraz, ABN:

OK. Em linha com a pergunta do Rodrigo, o que vocês estão esperando de despesas operacionais para as atividades não-segmentadas? Eu sei que vocês acabam *bookando* diversas despesas da empresa administrativa nessa linha, mas o que vocês estão esperando para os próximos trimestres? Que o aumento de despesa operacional nesse trimestre foi grande, em parte por causa da bonificação, mas o que a gente pode esperar para os próximos trimestres?

Felipe Gutterres:

Vanessa, eu acho que a idéia é essa idéia que a gente passou para o Rodrigo. É claro que esse segmento, como tem consideração de custo de administração, a gente tem esse efeito negativo da nossa participação na dragagem, e também tem efeito cambial porque os custos são em reais, essa idéia de US\$7,5 milhões para os próximos trimestres já contempla o que a gente pensa em termos de despesa operacional. No caso, despesa operacional na atividade não-segmentada está mais relacionada com os custos de administração.

Vanessa Ferraz:

Então, o US\$7,5 milhões e US\$8,0 milhões que vocês falaram é receita ou é resultado operacional?

Augusto César Baião:

Resultado desse segmento.

Vanessa Ferraz:

Então o resultado é negativo de US\$7,5 milhões, US\$8,0 milhões de reais?

Augusto César Baião:

É o EBITDA do segmento.

Vanessa Ferraz:

Ah, EBITDA. Está bom, perfeito, obrigada.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaríamos de passar a palavra à Companhia para suas considerações finais.

Augusto César Baião:

OK. Não havendo mais perguntas, a gente gostaria de agradecer a participação de todos. Estamos sempre à disposição dos investidores através do nosso departamento de RI, para esclarecer mais alguma dúvida caso venha a acontecer. Muito obrigado a todos.

Felipe Gutterres:

Obrigado.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 2T07 da Wilson, Sons está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.