

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2T09 e 1S09. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO das Operações no Brasil, o Sr. Felipe Gutterres, CFO das Operações no Brasil, Representante Legal e Relações com Investidores, e o Sr. Arnaldo Calbucci, Diretor de Rebocagem, Offshore e Estaleiro.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência 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 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/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*, seção “Relações com Investidores”.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Wilson, Sons, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Tais projeções 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 e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia 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 conosco aqui hoje. Eu estou com o Felipe, nosso CFO, e o Arnaldo, Diretor de Rebocadores, Offshore e Estaleiro, para apresentar nossos comentários sobre os resultados da Wilson, Sons nesse 2T e no 1S09.

Vamos para o slide número três da apresentação, para uma rápida descrição dos nossos resultados consolidados. Gostaria de começar dizendo que, de maneira geral, nossos resultados consolidados foram positivos nesse 2T, obtidos apesar do ambiente de incerteza no mercado, principalmente por conta da crise global e seus impactos negativos na corrente de comércio internacional.

Ainda assim, aprimoramos nossos principais indicadores financeiros, nosso EBTIDA e lucro líquido foram maiores quando comparados aos de 2008, conforme ilustrado na parte inferior do slide número três, principalmente tendo em vista o desempenho dos segmentos de *offshore* e logística, bem como resultados resilientes em nossos principais segmentos de negócios.

Os volumes em nossos terminais portuários apresentaram recuperação, especialmente em Rio Grande, onde tivemos nosso melhor mês de junho até então. Pelo terceiro trimestre consecutivo, as operações especiais representaram mais de 10% da receita de rebocagem.

Passando para o próximo slide, o slide número quatro, começando por terminais portuários. Conforme comentei, o volume do Tecon Rio Grande se recuperou, apesar do pior *mix* de contêineres, em decorrência de um crescimento maior na movimentação de contêineres vazios. O mesmo ocorreu no Tecon Salvador, onde o volume no semestre aumentou para os mesmo níveis de 2008.

A Brasco, nosso terminal focado na indústria de óleo e gás, também registrou resultados melhores, auxiliado por novos contratos firmados, os quais mais que dobraram em número em comparação com o mesmo período de 2008.

Em rebocagem, ao fim do 2T09, duas embarcações foram adicionadas à nossa frota; as operações especiais representaram mais de 10% das receitas do segmento, o que além de diversificar nosso portfólio de serviços, proporciona melhores tarifas em geral, com melhores margens.

No segmento de *offshore*, tivemos outro trimestre de pleno crescimento, tanto por mais dias em operação como por melhores tarifas diárias de nossas embarcações. Ao prestar um serviço à Petrobras sob contratos de longo prazo e atuarmos no mercado spot simultaneamente, fomos capazes de entregar melhores resultados, seguindo a tendência positiva dos trimestres anteriores.

Em logística, oferecemos serviços e operamos cargas de maior valor agregado, adicionando maior giro no EADI Santo André, nosso terminal alfandegado em São Paulo; reduzimos a quantidade de operações com menores margens e também expandimos nossa base de clientes.

Com relação às atividades de construção em nosso estaleiro, após a entrega do PSV Petrel em março de 2009, entregamos também dois novos rebocadores nesse 2T: o Andrômeda e o Vega, seguindo, assim, bem posicionados para cumprirmos nossas metas de 2009. Nessa semana, quinta-feira, entregaremos mais um PSV, o Skua, também fabricado em nosso estaleiro no Guarujá.

Finalmente, em complemento ao nosso esforço de expansão da capacidade do estaleiro no Guarujá, planejamos concluir até o final do ano a estruturação completa da joint venture com a Magallanes, nosso parceiro chileno, para operarmos embarcações de apoio às atividades de exploração e produção de óleo e gás.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Felipe, nosso CFO, que fará comentários sobre o desempenho de cada um dos negócios da Companhia.

Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Vou iniciar pelo segmento de terminais portuários, no slide cinco. Um dos maiores destaques positivos nesse trimestre foi os indicadores operacionais, que

apresentaram claros sinais de recuperação, conforme vocês podem ver na parte inferior esquerda do slide cinco.

Os volumes foram maiores, tanto no Tecon Rio Grande quanto em Salvador, comparado com o 2T08, recuperando-se também da queda observada no 1T. Esse fator, somado a melhores resultados na Brasco, atenuaram o impacto negativo do atual ambiente macroeconômico.

Os volumes de exportação se mostraram resilientes no 2T, especialmente de produtos como maçã, arroz, petroquímicos, resinas e celulose. O volume de armazenagem, entretanto, recuou no 2T09, mas permaneceu em linha na comparação semestral com o ano passado.

Quanto aos resultados financeiros, o EBITDA recuou 12% no 2T09 e 11% no 1S09. Mas eu queria chamar a atenção que, excluindo o efeito líquido de créditos fiscais contabilizados no 2T08, no valor de US\$2,1 milhões, o EBITDA se manteve em níveis semelhantes ao ano anterior, tanto no trimestre quanto no semestre.

Indo para o slide seguinte, slide seis, apresentamos aqui os resultados de rebocagem. O efeito conjunto de maiores receitas de operações especiais aliado à recuperação de volumes em relação ao 1T09 teve papel importante nos resultados, ainda marcados, obviamente, por incertezas no ambiente macroeconômico.

Apesar de volumes mais baixos no 2T comparado ao ano passado, a quantidade maior de manobras portuárias nesse trimestre em relação ao 1T representou um sinal positivo de recuperação de volume. O avanço de operações especiais gerou forte resultado e representa a continuidade da nossa estratégia de estender o nosso foco para esse mercado.

O EBTIDA cresceu no 2T e foi 11% superior no período acumulado do ano, assim como a margem EBITDA, que atingiu 45% no semestre.

Indo para o slide sete, aqui eu foco um pouco mais no segmento de logística, comparando o 2T09 com o mesmo período do ano passado e o 1S09 com o mesmo período do ano passado.

Embora tenhamos reduzido a quantidade de operações, os resultados de logística foram melhores nesse trimestre, principalmente em função das operações *in house* de maiores margens. Os resultados foram também impactados positivamente pelas atividades de armazenagem e pela nossa estratégia de favorecer operações de maior valor agregado, tanto junto a clientes novos quanto a existentes.

Apesar de a receita líquida ter diminuído no trimestre, impactada pelo efeito líquido da variação cambial sobre receitas em Reais, a Companhia se beneficiou da adição de novos clientes, do perfil de cargas com maior valor agregado, e ainda pelo maior giro em nosso porto seco, localizado em Santo André, no Estado de São Paulo. Além disso, a adoção de um programa importante de redução de custos também rendeu ganhos de eficiência a operação.

O EBITDA no trimestre quase dobrou quando comparado ao 2T08. No semestre, por sua vez, também apresentou crescimento de 51,4%, enquanto a margem EBITDA atingiu 11,6% no trimestre, contra 6,2% no 1S08.

Indo agora para o slide oito, o resultado operacional de agenciamento marítimo recuou no trimestre e no semestre, consequência do impacto negativo da perda de um grande cliente e da crise mundial que acabou afetando volumes em geral.

Desta forma, visando a proteção das margens no longo prazo, focamos na adoção de medidas para aumentar a produtividade do processo de agenciamento marítimo e também dos nossos processos internos. Centralizamos alguns processos em nossa central de serviços compartilhados, revisitamos outros processos à luz de tecnologias de informação que geram ganhos mútuos para nós e nossos clientes, e revisão da estrutura.

Indo para o slide seguinte, slide nove, eu falo um pouco mais sobre *offshore*, que apresentou novamente desempenho positivo, tanto no 2T quanto no acumulado do ano.

O sólido crescimento em margens operacionais e EBITDA foi decorrente da combinação da expansão da frota atual e de mais dias em operação, combinados também com melhores tarifas diárias. De seis PSVs que compõe a frota da Companhia, dois deles continuam operando no mercado spot, em contratos de médio prazo, sob condições bastante vantajosas.

No início do 2T09, o PSV Petrel, pertencente à Magallanes e afretado pela Wilson, Sons também iniciou suas operações atendendo alguns serviços spot. Conforme destacado pelo Baidão em seus comentários de abertura, pretendemos concluir a estruturação da joint venture em parceria com a Magallanes até o final do ano, e permanecemos focados na expansão de nossa presença no negócio *offshore*.

Indo para o slide dez, aqui eu comento as atividades não-segmentadas, que, só lembrando, reúnem serviços prestados a terceiros em nosso estaleiro e a administração da Companhia, que serve a todos os nossos segmentos de negócios.

Esses *step charts* que compõe esse slide mostram os impactos principais que explicam o resultado das atividades não-segmentadas. Além de receitas menores, decorrentes da atividade de construção de embarcações e de custos de insumos e matérias-primas mais baixos em nosso estaleiro, as atividades não-segmentadas foram impactadas de forma positiva principalmente pelo efeito líquido da variação cambial sobre as linhas de despesa de pessoal e outras despesas operacionais que são denominadas em Reais.

Só para lembrar vocês, o USD médio do 1S08 foi de algo em torno de R\$1,69, e do 1S09 foi de R\$2,19. Obviamente, isso beneficia as despesas em Reais quando convertidas para USD a uma taxa maior.

Passando para o slide 11, eu falo para vocês sobre o EBITDA em geral da Companhia, neste slide falando sobre o EBITDA que no 2T apresentou crescimento de 16,5%. Os principais fatores responsáveis por este desempenho já foram destacados, mas eu vou reforçá-los: são resultados expressivos em *offshore*, recuperação de volumes em terminais portuários, crescimento da Brasco, cujo número de contratos vigentes mais que

dobrou no período, melhores tarifas decorrentes das operações especiais, bem como foco nas operações de maior valor agregado na logística.

O EBITDA maior no 2T09 e no 1S09 em relação a 2008 nos parece um resultado expressivo em um ambiente econômico adverso. Adicionalmente, a alta observada no EBITDA da Companhia veio confirmar a tendência de crescimento observada em trimestres anteriores. De fato, o EBITDA teve no 2T09 o seu terceiro período consecutivo de crescimento acima de 10% frente ao trimestre correspondente no ano anterior, encerrando o 1S09 em US\$67,3 milhões, com aumento de quase 28% em relação ao 1S08.

No slide seguinte, slide 12, analisamos o lucro líquido, que também aumentou no 2T09 e 1S09 quando comparado com o ano passado. A receita líquida em declínio no período, decorrente do ambiente de mercado adverso, foi em contrapartida atenuada pelo crescimento no resultado financeiro, explicado em parte pelo impacto da variação cambial sobre caixa e investimentos denominados em moeda brasileira, e por menores custos.

Os custos de insumos e matérias-primas foram menores, em consequência de custos relativamente altos no 2T08, associados à concentração de atividades de construção de PSV para terceiros e por menores custos de combustíveis em logística e rebocagem.

Menores despesas com pessoal, principalmente devido ao efeito positivo da variação cambial sobre as despesas denominadas em Reais, e também pelo decréscimo em outras despesas operacionais, explicado por menores gastos com aluguéis e fretes.

No slide seguinte, concluiremos nossa apresentação ao comentarmos o investimento e principais indicadores de endividamento e caixa da Companhia. Indo, então, para o slide 13, vocês vêem que os investimentos aumentaram consistentemente no 2T09 e no 1S09, principalmente devido à expansão da frota de *offshore* e rebocagem e novos equipamentos em terminais portuários e logística.

Na metade inferior do slide, traduzimos a alavancagem, para dar uma visão da composição da nossa dívida e posição de caixa. Em junho de 2009, a posição de caixa reduziu principalmente em função de novos investimentos e do pagamento de dividendos no valor de US\$16 milhões ocorridos em maio, referentes ao exercício de 2008. Ainda em 30 de junho de 2009, o endividamento total registrava US\$188 milhões, sendo 91% da nossa dívida de longo prazo, enquanto 97% atrelado ao USD.

O endividamento líquido da Companhia, que atingiu US\$36,6 milhões no período e caracteriza uma posição relativamente desalavancada, foi principalmente impactado pela redução de caixa decorrente de maiores investimentos no período.

Gostaria neste momento de convidá-los para a sessão de perguntas e respostas da teleconferência.

Fernando Abdala, Itáú Corretora:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao segmento de terminais portuários. Vocês apresentaram um crescimento grande no 2T, 20%, e eu

queria saber a sua expectativa para o 2S09, se vocês esperam continuar crescendo nessa casa de 20% nos próximos trimestres.

E a segunda pergunta é em relação ao pré-sal, se vocês já conseguem nos dar um pouco mais de detalhes do que vocês estão esperando de pré-sal, como pode impactar os segmentos de *offshore* e estaleiro. É isso. Obrigado.

Cezar Baião:

Nós sempre evitamos dar *guidance* para semestres ou trimestres futuros. Fica realmente complicado. Nós ficamos bastante animados com o volume nesse 2T, portanto, essa nossa animação de alguma forma se projeta um pouco. Mas não damos *guidance* de volume para frente, nem em terminal, nem em outro segmento. Desculpe por isso.

Com relação ao pré-sal, é difícil mensurar, mas algumas coisas podemos falar. Por exemplo: os campos do pré-sal são distantes da costa brasileira entre 200 quilômetros e 300 quilômetros. Isso por si faz com que a demanda por embarcações aumente muito.

O que eu quero dizer é o seguinte: se você produz 1 milhão de barris por dia a uma distância de 50 quilômetros, 80 quilômetros da costa, essa mesma produção de 1 milhão de barris por dia a 200 quilômetros, 300 quilômetros, você multiplica a necessidade de barco por mais que o dobro, só por causa da distância. Ou seja, para uma mesma produção de petróleo, com a distância maior, a demanda por barcos aumenta muito.

A demanda por barco aumentando, barcos especializados no suporte da indústria óleo e gás, faz com que a nossa animação aumente. Essa demanda ainda demora, porque os primeiros poços de petróleo no pré-sal devem começar a produzir comercialmente pelo menos daqui três anos, mas prospecções já começam fortemente a partir de 2010. Então, estamos animados com isso, sem poder definir em números mais precisos o que isso pode nos trazer.

Arnaldo Calbucci:

Eu creio que a Petrobras e os *players* de petróleo estrangeiros já estão se preparando para a questão do pré-sal, e começamos a ver um mercado maior do ponto de vista de contratação de embarcações de apoio à plataforma de petróleo, mas isso com vista aos próximos anos.

Então, todo esse processo que vemos de licitações deve ser intensificado para contratações de embarcações de apoio à plataforma, tanto *anchor handlings*, PSVs e embarcações menores.

E nós já estamos nos preparando para atender essa demanda, incrementando a capacidade do nosso estaleiro do Guarujá, que irá construir um novo dique; até o final do ano, como o Baião falou, deveremos ter esse projeto todo pronto e esse dique permitirá que construamos embarcações maiores, que irão ampliar o nosso segmento de atuação nessa área e também a nossa capacidade em termos de volume.

Fernando Abdala:

OK. Muito obrigado.

Carlos Lucatto, Santander:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Acho que em linha com a pergunta do Fernando, da questão do pré-sal, não sei se teve já algum impacto aquela questão do leilão, se é ou não no pré-sal, mas queria que vocês pudessem dar um pouco mais de informação sobre como anda aquele processo da licitação, que acho que vocês já ganharam lá atrás e não foi oficialmente assinado, o que vocês teriam que entregar da questão dos 24 PSVs que estavam na licitação como um todo, vocês não levaram todos, mas uma parte.

Além disso, eu queria saber como está a parte de rebocadores, com a entrada da SMIT, que é uma coisa que é recorrente, que eles falam que vão aumentar a capacidade. Como vocês estão vendo a pressão deles na parte de rebocadores, se eles estão tendo sucesso na campanha deles ou não. Obrigado.

Arnaldo Calbucci:

Quanto à questão das licitações da Petrobras, ela tinha uma estimativa não oficial de contratar 24 embarcações e contratou 13. Já fez essa divulgação; dessas 13 embarcações, oito são de porte maior e cinco de porte menor, e dessas oito de porte maior, nós obtivemos o contrato de duas embarcações de 4.500 toneladas de *dead-weight*. Essa informação já é pública, mas o contrato ainda não foi assinado e devemos divulgar isso assim que obtivermos as informações mais detalhadas.

Cezar Baião:

Assim que assinar o contrato.

Carlos Lucatto:

Tem um prazo para isso? Vocês têm uma idéia de quando, mais ou menos? Se neste ano ou no ano que vem?

Arnaldo Calbucci:

Deve ser este ano. Acreditamos que dentro de 30 a 60 dias a assinatura deve ocorrer.

Carlos Lucatto:

Obrigado.

Arnaldo Calbucci:

Em termos de SMIT, é óbvio que a entrada dela no mercado causa impacto em todos os *players*. Isso já vem ocorrendo, ela está com 16 embarcações operando já há algum tempo; o impacto não foi nenhum impacto drástico para nenhum dos *players*, tivemos uma pequena redução no nosso market share, o que ocorreu com todos os outros

players. Ela vem crescendo de forma razoável, hoje em dia ela é a quarta colocada no mercado nacional em termos de market share.

E a gente vem também, do ponto de vista de minimizar não só a entrada da SMIT, como a crise que existe desde outubro do ano passado, incrementando nossa atuação em operações especiais, que servem para diversificarmos um pouco o nosso portfólio, e com essa diversificação, reduzir riscos, manter nossas margens e até crescer.

Cezar Baião:

Só complementando isso que o Arnaldo disse, uma coisa importante é o seguinte: por enquanto, somente um *player* que tem 70 rebocadores no Brasil consegue atuar fortemente nessas operações especiais. Aquele *player* mais regional, aquele *player* com 10, 15 ou 20 rebocadores não consegue, não tem escala para retirar o seu rebocador com atuação portuária, de rebocar navio no porto, deslocá-lo para operações especiais.

Então, esse mercado de operações especiais, em que a gente vem atuando e aumentando nossa participação nele, é praticamente nosso, devido ao tamanho da frota brasileira.

Uma coisa que já tem um tempo que não comentamos é que, diferente de um país como a Argentina, o Brasil tem vários portos importantes. Às vezes as pessoas pensam muito no contêiner, e no contêiner, o Santos é o mais importante, mas para rebocador, todos os portos que movimentam granel, principalmente granel sólido, como o minério, são portos extremamente importantes, porque eles atraem navios muito grandes, o que é bom para rebocador.

E você, com 15 ou 16 rebocadores, não consegue atender 15 portos. O único *player* que atende aos principais portos do Brasil é a Wilson, e ainda consegue ter escala o bastante para retirar rebocadores com atividade portuária para operações de *offshore*, operações especiais de salvatagem, etc. Então, acho que é um complemento à sua pergunta da SMIT.

Carlos Lucatto:

OK. Obrigado. E essas operações especiais são o quê? Movimentação de reposicionamento de plataforma? O que são? Não precisa dar muitos detalhes, só para eu ter uma idéia do que são.

Cezar Baião:

Movimentação de plataforma é operação especial, *offloading* de FPSO é uma operação especial, salvatagem de navios é uma operação especial. Operação especial é tudo o que não é aquele padrão de rebocar navio para atracar no porto.

Carlos Lucatto:

OK. Obrigado.

Victor Mizusaki, Itaú Securities:

Bom dia. Só fazendo um *follow-up* dessa questão de rebocadores, quando olhamos ano contra ano, e pelo menos nos últimos dois trimestres, a margem EBITDA de rebocadores ficou em torno de 45%, e vocês comentaram que a estratégia de vocês é continuar focando em operações especiais. Podemos considerar que essa margem EBITDA é algo sustentável ao longo do tempo?

Felipe Gutterres:

Tivemos outro benefício no negócio rebocadores para essa margem EBITDA no 1S09, que foi o câmbio. O USD a R\$2,19, quando comparado ao USD de R\$1,69, R\$1,70 do ano passado, beneficia muito o negócio de rebocadores, porque o negócio de rebocadores tem mais receita em USD do que custos. Portanto, a um USD maior, a margem aumenta.

Quando começamos a olhar um ambiente onde o USD está na casa de R\$1,85, R\$1,90, provavelmente a margem no 2S será afetada para baixo.

Victor Mizusaki:

OK. Obrigado.

Marcos Munda, Franklin Templeton:

Bom dia a todos. Minha pergunta é em linha com a pergunta anterior, sobre os efeitos do USD na margem. Eu queria saber se vocês poderiam dar uma idéia no consolidado de quanto representa receitas em USD e custos em USD. Obrigado.

Felipe Gutterres:

É mais fácil olhar por segmento o percentual e os custos em USD. No caso do rebocador, estamos falando em torno de 70% da receita em USD e os custos praticamente todos em Reais; no caso do agenciamento, temos algo em torno de 85% a 90% da receita em USD e custos em Reais; terminais, temos 20%, 25% das receitas em USD e o restante, tanto das receitas como dos custos, em Reais; logística, 100% das receitas em Reais. Então, temos esse efeito do câmbio um pouco mixado nos nossos resultados.

É importante, quando você considera a margem de rebocadores, o câmbio na projeção um pouco para frente tem uma importância grande, como eu comentei na resposta anterior, mas, de forma geral para a Companhia, o efeito do câmbio tem um impacto mixado.

Marcos Munda:

OK, mas nesse trimestre vocês tiveram uma margem bastante forte, o câmbio estava desvalorizado, mas não tanto. Quanto disso você acha que foi permanente devido à melhoria de operações e quanto foi câmbio?

Felipe Gutterres:

Acho que câmbio teve, em geral, em torno de US\$3 milhões de impacto no EBITDA.

Marcos Mundin:

OK. Perfeito. Muito obrigado.

Ana Sales, BTG:

Eu gostaria de saber quanto de CAPEX foi gasto nesse trimestre e quanto vocês esperam gastar este ano.

Felipe Gutterres:

Nós temos uma previsão de CAPEX de mais do que US\$100 milhões, um patamar acima dos US\$100 milhões, e esse patamar já está nesse nível nos últimos dois anos. Então, estamos claramente mudando o nosso tamanho de investimento de CAPEX, porque estamos em um ciclo de aumento de capacidade e isso deve continuar pelos próximos anos. Investimentos cerca de US\$70 milhões...

Cezar Baião:

No 2T foram US\$33 milhões e no semestre foram US\$78 milhões.

Ana Sales:

OK. Obrigada.

Operadora:

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

Cezar Baião:

Gostaria de concluir nossos comentários e a apresentação de hoje ressaltando o desempenho resiliente da Wilson, Sons, tanto no 2T como nos primeiros seis meses do ano, o qual reforça o nosso compromisso com o crescimento sustentável e de longo prazo da Companhia.

Sempre alertas quanto aos riscos inerentes às condições de mercado atuais, acreditamos estar bem posicionados para superar os desafios, dar continuidade à recuperação de nossos volumes e proteger nossa liderança de mercado, principalmente nossa rentabilidade e lucratividade.

Por fim, agradecemos mais uma vez a todos os nossos clientes, acionistas e colaboradores pela confiança na administração da Wilson, Sons e na nossa visão quanto ao rumo a ser seguido pela Companhia. Muito obrigado a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da Wilson, Sons Limited sobre os resultados do 2T09 e 1S09 está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."