

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson Sons Limited referente ao resultado do 3T07. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO, e Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira.

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](http://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 Brasil, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião, pode prosseguir.

**Cézar Baião:**

Muito obrigado. Boa tarde a todos. Eu gostaria de começar esta apresentação dizendo que estamos muito satisfeitos com nossa performance nesse 3T. Além disso, gostaria de chamar atenção para os principais *drivers* que nos levou a esse bom resultado.

A Wilson aumentou o volume focado em serviços de maior margem, conquistamos novos clientes e também fomos bem sucedidos com algum aumento de preço. Como podem ver no alto da direita do slide três, nossas receitas cresceram 12,3% nesse 3T e 18,1% nos primeiros 9M, alcançando US\$287 milhões contra US\$243 milhões no mesmo período em 2006.

Nosso EBITDA alcançou US\$30,8 milhões, 29% acima do ano passado. Nesse mesmo período de 9M, o EBITDA cresceu 26%, saindo de US\$52,6 milhões, para US\$ 66,2 milhões. O lucro líquido nesse período, vocês podem ver nesse mesmo slide três, embaixo à direita, nesse trimestre foi muito bom. Alcançamos US\$19,2 milhões e US\$40,4 milhões para os primeiros 9M do ano, o que significa um crescimento de 30% comparado ao mesmo período do ano passado.

Passando para o slide quatro, eu gostaria de colocar para vocês, alguns eventos importantes que aconteceram, depois do nosso último anúncio em agosto deste ano. Fizemos a fusão das operações da CNL e da Saveiros. São duas subsidiárias da Wilson, Sons Limited que atuam no segmento de rebocador, no Brasil, e os ganhos de sinergia dessa fusão irão aparecer, com certeza em 2008.

A Dragaport, empresa de dragagem que temos 33% de participação vendeu suas principais dragas, a Macapá e a Boa Vista, e com isso, estamos saindo desse segmento de dragagem no Brasil.

Temos a expansão do Tecon Rio Grande. A conclusão do terceiro berço está prevista para o final do 1T08, os dois Post-Panamax Gantry Cranes, os dois *portainers*, o primeiro estará entrando em operação no final agora de 2007 e o segundo entrando em operação em janeiro de 2008. Com certeza, a entrada desses dois equipamentos irá, definitivamente, aumentar nossa produtividade no terminal.

Temos também, no segmento *offshore*, dois novos PSVs sendo construídos em nosso próprio estaleiro no Guarujá. O primeiro, com a entrega prevista para o final de março de 2008, e o segundo com a entrega prevista para o final do ano de 2008.

No segmento de rebocadores, entregamos recentemente dois rebocadores. Um, o Mercúrius, em agosto, que está operando no porto de Sepetiba e o segundo, um rebocador de 73 toneladas de *bollard pull*, um rebocador com bastante força, bastante potência, operando no terminal da Vale, de Ponta da Madeira, o Saturno, entregue em outubro.

Temos também a renovação do Volans, no contrato com a Petrobrás, que é uma operação especial, o Volans tem performado muito bem nesse contrato com a Petrobrás e recentemente a Petrobrás nos solicitou para estender por mais seis meses esse contrato que realmente é uma operação muito boa para a Wilson, e com rentabilidade muito significativa.

Agora eu passaria a palavra para o Felipe, que vai entrar com mais detalhes sobre cada segmento da companhia, para vocês.

**Felipe Gutterres:**

Obrigado, César. Começando por terminais portuários. Os volumes foram um pouco melhores nesse trimestre, comparados com o 3T06. Os terminais portuários movimentaram 2,2% mais containers que no ano passado, no mesmo período, e o trem de crescimento na movimentação no container cheios de longo curso, continua.

Os containers cheios de longo curso cresceram 4,9% no trimestre e 9,6% nos primeiros 9M07. Como a gente já discutiu nos nossos últimos *conference call*, os volumes não cresceram mais devido ao *transshipment* em Rio Grande, que acabou migrando para Montevideú devido à falta de espaço no terminal. Nós acreditamos fortemente, que depois da expansão seremos bastante competitivos e esse tipo de carga deve voltar para o terminal.

Com relação ao fluxo de carga, eu gostaria de dizer que mesmo com o cenário adverso de câmbio, as principais cargas de exportação que passam pelos nossos terminais continuam apresentando boa performance.

Das principais cargas de exportação que passam pelos terminais tivemos: frango congelado com 16% no volume de exportação movimentado em Rio Grande; tabaco com 31%; e carne congelada com 9%. Para chamar atenção para as principais. Em Salvador: produtos químicos com 27%; borracha com 11%; e frutas com 6%.

Um outro fato importante de ser colocado, é que o nosso terminal especializado para indústria de óleo e gás teve uma excelente performance. No trimestre, representou 11% no total de receitas dessa unidade, contra apenas 2,7% no mesmo período do ano passado, com números de contratos que subiu de 1,7 no período do ano passado para 4 esse ano.

Em termos de EBITDA, os terminais tiveram resultado 12,8% melhor que no mesmo trimestre do ano passado. Isso é basicamente explicado pela melhoria do *mix* de containers movimentados, resultados do nosso terminal para indústria de óleo e gás, recuperação de margem e aumento e armazenagem em serviços acessórios.

A margem EBITDA atingiu 34,5% ou US\$13,9 milhões nesse trimestre. Em 2007, já geramos um EBITDA acumulado de US\$35 milhões contra US\$26,7 milhões do mesmo período do ano passado.

Indo para o próximo slide, o slide seis, eu dou um pouco mais de informações para vocês sobre rebocadores. E aqui, também estou feliz em dizer que outro forte resultado foi entregue, o que está em linha com o aumento de 6,7% em manobras, o forte crescimento em serviços especiais e atendimento a navios de maior *deadweight*, de maior tonelagem.

Os serviços especiais representaram nesse trimestre, 7% do total de receita dessa unidade de negócios, rebocadores, comparado com apenas 0,9% do mesmo período do ano passado. Em adição, conseguimos aumentar preços para compensar parte dos efeitos cambiais sobre as nossas margens. As receitas atingiram US\$41 milhões nesse trimestre, o que é equivalente a um crescimento de 22,6% em comparação com o 3T06.

O crescimento no EBITDA, principalmente no EBITDA margem, vem como resultado do aumento de serviços especiais, os maiores navios atendidos, e aumento do volume de manobras atendidas. A Wilson gerou, nesse segmento, um EBITDA de US\$16,4 milhões nesse trimestre, comparados com os US\$10,2 gerados no ano passado. Focando os primeiros 9M07, já geramos US\$37,4 milhões de EBITDA, o que é correspondente a um crescimento de 39% em relação ao ano passado.

No próximo slide, o slide sete, falamos um pouquinho mais sobre logística. Os resultados operacionais apresentam um crescimento consistente. Os transportes de containers aumentaram 4,8% nesse trimestre e o número de operações cresceu quase 14%. Esses dois efeitos combinados explicam o crescimento da receita que saiu de US\$3,4 milhões no ano passado, para US\$18 milhões no 3T07, o que corresponde a um crescimento de 34,4%.

O mesmo comportamento pode ser observado nos primeiros 9M07 em comparação com 2006. É importante colocar que a nossa estação aduaneira de interior localizada em Santo André performou muito bem, tirando muito proveito do forte crescimento das importações.

O EBITDA desse segmento atingiu US\$1,5 milhão nesse trimestre, e essa unidade já acumula US\$3,6 milhões nos primeiros 9M07, mas mantendo a mesma margem EBITDA de 2006, no patamar de 7,7%.

No slide oito, vamos para o agenciamento. Eu dou um pouco mais de informação sobre o agenciamento para vocês. O agenciamento marítimo vem sofrendo com a perda de um cliente, acontecida no final do ano passado, que já comentamos em relatórios anteriores e em *calls* anteriores, e também com a depreciação do USD, uma vez que quase todas as receitas, mais ou menos 90% das receitas desse segmento são em USD e os custos são em reais.

Então, esse descasamento de receitas em USD e os custos em reais, quando o USD se deprecia, causa perda de margem. Apesar disso, essa unidade conseguiu aumentar significativamente sua receita em comparação com o ano passado. Esse resultado veio com um misto de aumento de preço e aumento de volume de BLs e containers controlados. No entanto, a depreciação do USD impactou negativamente as margens do negócio e nesse mesmo tempo, pode ser percebido nos primeiros 9M07, quando o EBITDA encolheu 7,5%.

O agenciamento vem trabalhando muito forte para reduzir custos como, por exemplo, comunicação, viagens e outras despesas, para compensar perda de margem, assim como focar no segmento de *tramp* ou outros nichos de mercado, com o objetivo de incrementar o seu EBITDA.

No *offshore*, falamos sobre *offshore* no slide nove, o ponto mais importante que eu queria destacar, e já era um ponto destacado no trimestre anterior, é a entrada em operação do Fragata, nosso terceiro PSV, que veio a mercado para atender a Petrobrás em contrato de longo prazo. A entrada em operação do Fragata explica o incremento de receita nesse trimestre.

No entanto, a depreciação do USD e custos maiores de tripulação, impactaram um pouco a margem do negócio. Além disso, o Fragata ficou fora de operação por alguns dias, para ajustes mecânicos. Mas o EBITDA foi em linha com o ano passado no trimestre, e nos primeiros 9M já se apresenta 35% melhor, explicado basicamente pela entrada em operação do Fragata.

Indo para o slide seguinte, eu gostaria de chamar atenção de vocês, e aqui falamos sobre o não segmentado. Estamos no slide 10. Gostaria de chamar atenção de vocês para um evento não recorrente registrado nesse segmento nesse trimestre, que foi um crédito fiscal no valor de US\$1,7 milhão, o que ajuda a explicar o resultado dessa unidade nesse trimestre.

Além desse efeito, tivemos resultado fracos na Dragaport, que vem acontecendo ao longo do ano, e que nos motivou, assim como aos outros sócios, na venda dos equipamentos para a Great Lake, como o Cezar comentou, e também, do estaleiro mais focado em

serviço *inter-company*, enquanto no ano passado prestou serviços para terceiros, o que fez também com que o resultado gerado no ano passado não se repetisse esse ano. Também explica a forma como o não segmentado se comportou nesse trimestre. Com relação aos 9M, a explicação da diferença de US\$12,4 milhões nos 9M06, para US\$ 18,8 milhões está fortemente ligada a bônus mais altos, pagos esse ano, devido aos bons resultados de 2006, resultados fracos da Dragaport, o estaleiro focado em serviços *inter-company*, como eu já comentei, a provisão de *stock option* e o crédito fiscal de US\$1,7 milhão melhorando o resultado.

Indo para o slide seguinte, eu comento sobre lucros. O lucro do trimestre foi 29% melhor do que o ano passado, e aqui eu estou excluindo o efeito não recorrente do crédito fiscal comentado no slide anterior, aqui é o efeito *net*, já líquido de imposto, de US\$1,1 milhão. E o crescimento do lucro foi de 29%. Dois aspectos, eu queria chamar atenção. O primeiro, sem dúvida nenhuma, essa geração de resultado é proveniente do aumento de receita, e aí temos: novos clientes, mais volume, melhor preço; e também uma redução de custos de insumos e matérias-primas que vêm a reboque da redução das atividades de estaleiro, em comparação com o ano passado, e também de dados.

Olhando o lucro acumulado nos primeiros 9M07, indo então para o slide seguinte, o slide 12. Excluindo os efeitos não recorrentes, temos um aumento de lucro de 37,3%. Nesse período, a Companhia entregou um lucro de US\$39,3 milhões, excluindo efeitos não recorrentes, e US\$40,4 milhões como o Cezar já mencionou, incluindo o efeito não recorrente. É um crescimento bastante significativo.

No slide 13, eu abordo o crescimento de CAPEX que está completamente em linha com a nossa previsão de aumento do ciclo de expansão da Companhia. Nós investimos US\$12,8 milhões a mais nesse trimestre do que no mesmo trimestre do ano passado, o que representa um incremento de 103%. As unidades que receberam mais investimento foram *offshore* e terminais portuários.

Também analisando os primeiros 9M, o crescimento também é dramático, 69%. Muito forte o crescimento de CAPEX, o que de novo está em linha com o nosso plano de investimento, nosso plano de aumento de capacidade.

Em termos de endividamento total, o saldo não variou muito em relação ao trimestre passado, e a grande parte do nosso endividamento, como vocês sabem, é a grande parte do nosso endividamento, como vocês sabem, é denominado atrelado ao USD. Encerramos setembro com um caixa líquido de US\$45,6 milhões.

Eu queria então voltar e passar a palavra para o Cezar.

#### **Cezar Baião:**

Obrigado, Felipe. Para terminar essa apresentação, eu gostaria de deixar para vocês a seguinte mensagem. Como podem ver no slide 14, nossas receitas vem crescendo desde 2004 a uma taxa anual de 24%, e nesses primeiros 9M07, já estamos 18% acima do mesmo período de 2006. Nosso EBITDA vem crescendo 26% ao ano desde 2004, e este ano também já estamos 26% acima do EBITDA dos primeiros 9M06.

Finalmente, como vocês sabem, estamos no meio de um forte ciclo de expansão. Com esse forte ciclo de expansão, nós investimos nesses primeiros 9M07 mais do que todo o ano de 2006. O Felipe, no slide anterior deu ênfase no nosso CAPEX. É um CAPEX importante para aumento de capacidade. É um CAPEX que justifica esse grande aumento no nosso ciclo de expansão.

Nós temos entregado resultados bastante consistentes e ao mesmo tempo, aumentando a nossa capacidade para aproveitarmos o bom momento do comércio internacional do Brasil, e também, cada vez mais aquecido mercado *offshore*, nós, com certeza nós estamos fazendo esse investimento forte na nossa frota de PSV e na nossa base *offshore* em Niterói, para atender esse mercado muito aquecido de Petróleo *offshore* no Brasil.

Eu gostaria agora, de abrir para perguntas, e eu e o Felipe estaremos aqui para respondê-las.  
Muito obrigado.

**Ivan Fadel, Credit Suisse:**

Boa tarde, senhores. Eu tenho duas perguntas. A primeira seria com relação ao terminal de Rio Grande. Ele tem nos 9M07, em relação aos 9M06, uma queda de 0,5% nos volumes. Eu queria entender o motivo que impede o terminal de ter algum certo crescimento. Eu entendo que tem uma grande capacidade a ser adicionada para o 1T08, mas eu acreditava que havia um espaço para crescer só por conta de produtividade. Eu queria entender o porquê ainda não está havendo esse crescimento lá.

A segunda pergunta seria em relação a aquisições, se existem já alguns estudos, de alguns setores, ou algumas empresas que vocês visam adquirir no curto ou médio prazo. Obrigado.

**Cezar Baião:**

OK. Com relação ao volume do Tecon Rio Grande, como você sabe, nós estamos no meio da expansão, e a obra sempre atrapalha a produtividade do terminal. Ao mesmo tempo, os dois *portainers* estão sendo montados no nosso próprio pátio, o que também reduz a nossa capacidade de movimentação do pátio.

Uma outra coisa importante nesse ano, com relação ao volume é que, com a nossa estratégia de focar mais em containers cheio, de exportação e de importação, a gente perdeu *transshipment* para Montevidéu. Perdeu *transshipment* para Montevidéu, perdeu volume com isso. Apesar de *transshipment* é um volume com margem muito baixa, como você sabe, mas quando você vai medir, é volume que você perde.

Com certeza, a partir do ano que vem, com aumento de capacidade do terminal e o terceiro berço, a gente vai recuperando volume de *transshipment*, mas preferimos optar por um melhor *mix* de container cheio do que o *transshipment*. Essa é a resposta.

Com relação às aquisições, nós temos analisado algumas oportunidades. Eu diria que o nosso *pipeline* de análise de aquisição está bem cheio, mas ainda é muito prematuro para te dar alguma informação com relação a aquisições. Tem muita coisa em análise.

**Ivan Fadel:**

Mas alguma coisa, eu não sei se você pode falar, já até o final do ano, 1T08, ou ainda é cedo para dizer?

**Cezar Baião:**

A gente não queria passar esse tipo de *guidance*, a gente tem feito muita análise, mas é muito difícil te falar em que data estaria acontecendo alguma coisa. É difícil.

**Ivan Fadel:**

Se eu puder só colocar mais uma pergunta. O resultado de rebocadores foi muito forte, excepcionalmente forte, achei muito bom. Eu queria entender se há, como teve uma parcela boa de operações especiais, resgates e com plataformas de petróleo, etc., entender se isso pode ser alguma coisa não recorrente, ou dá para imaginar que os resultados futuros possam ter esse componente forte de operações especiais e surpreender mais algumas vezes com esse forte resultado. Inclusive, não sei se já dá para falar alguma coisa do mês de outubro, como foi, e como está sendo o começo do mês de novembro.

**Cezar Baião:**

Ivan, as operações especiais na área de rebocagem, elas se dividem basicamente em três tipos de operações: As operações para a indústria do *offshore*, as operações de salvatagem e *ocean towing*.

Enfim, as de *offshore*, a gente é muito otimista, que elas vão continuar acontecendo. É uma indústria *booming* no Brasil e a gente tem conseguido colocar nossos rebocadores mais fortes, nossos rebocadores mais potentes para fazer serviços especiais para as plataformas de petróleo, dado a falta mundial de barcos especiais para esse serviço. A gente tem conseguido.

E uma notícia que eu dei hoje é a renovação do Volans nessa operação especial com a Petrobrás. A Petrobrás pediu uma extensão de prazo de seis meses, com o Volans, um rebocador nosso muito possante, apesar de portuário, mas muito possante, dedicado exclusivamente para atender o alívio de petróleo das FSOs da Petrobrás e é uma operação com margem excepcionalmente alta.

Nesse segmento de operações especiais, no que se refere a atender à indústria *offshore*, nós somos muito convictos de que isso vai continuar. As operações de salvatagem ou de *ocean towing* é mais difícil de prever.

**Felipe Gutterres:**

De qualquer forma, só acrescentando o que o Cezar colocou, nós somos bastante competitivos nesse tipo de operação. A previsibilidade é mais difícil, mas a gente tem todo o *skill*, competência, e é bastante competitivo nesse tipo de operação.

Complementando também a sua pergunta sobre aquisições, a gente está tão focado, que a gente criou, inclusive, uma diretoria de novos negócios, só para analisar novas oportunidades.

**Ivan Fadel:**

Interessante. Está ótimo, Cezar, Felipe. Muito obrigado. Ficou muito claro. Obrigado.

**Marcos Mundim, Franklin Templeton:**

Boa tarde a todos. Parabéns pelos resultados. Tenho três perguntas. Primeiro, eu queria pedir para vocês confirmarem a capacidade consolidada de movimentação de containers, que vocês vão ter nos portos, se possível, depois da expansão.

A segunda pergunta seria qual vai ser o CAPEX no ano que vem e desse ano. Os números que eu tenho para esse ano parecem um pouco altos, ou vocês fizeram um pouco abaixo do que eu esperava. Se vocês pudessem confirmar o CAPEX para esse ano e o ano que vem.

E terceiro, qual vai ser o efeito líquido de imposto da venda das Dragas, no resultado de vocês. Obrigado.

**Cézar Baião:**

Marcos, com relação à capacidade, nós temos dois berços, hoje no terminal de Rio Grande. Aumentando um, aumenta a capacidade de berço em 50%. Mas, além disso, a gente está comprando novos equipamentos, tanto de berço, dois *portainers*, quanto de pátio. Nós estamos comprando também quatro RTGs.

Então, no total, em Rio Grande, aumenta a capacidade em 60%. A capacidade do terminal hoje é de 700.000 TEUs, 710.000 TEUs, e a gente deve ir para 1,10 milhão, 1,11 milhão TEUs de capacidade, somente no terminal de Rio Grande.

O terminal de Salvador, nós estamos conseguindo verticalizá-lo um pouco mais. Nós temos uma área muito restrita de operação, sem área para expandir igual Rio Grande, então a estratégia é verticalizar o terminal, e estamos adquirindo dois RTGs que estarão chegando no 1S08, o que aumenta a capacidade do terminal em 10%.

**Felipe Gutterres:**

A gente deve acumular, então, a capacidade de mais ou menos 1,5 milhão de TEUs por expansão.

**Cezar Baião:**

Nos dois. 1,1 milhão em Rio grande e mais ou menos quase 400.000 TEUs em Salvador. Sua outra pergunta foi referente ao CAPEX, não é?

**Marcos Mundim:**

Isso. CAPEX desse ano e ano que vem.

**Felipe Gutterres:**

Vou começar pelo ano que vem. O CAPEX do ano que vem deve girar em torno de US\$120 milhões, dos quais, US\$25 milhões são CAPEX de manutenção e os outros US\$95 milhões são CAPEX de expansão.

Esse ano a gente deve ter ainda um acúmulo de CAPEX no último trimestre. Provavelmente, eu não sei que número que você tem, a gente passa um pouco menos do que originalmente a gente havia planejado, porque alguns investimentos concentravam-se entre o final desse último trimestre e o início do 1T08. Mas esses são os números que nós temos para 2008 e para 2007.

**Marcos Mundim:**

Então, US\$120 milhões de 2008 inclui possivelmente alguma coisa ainda de 2007.

**Felipe Gutterres:**

Inclui um pouco.

**Marcos Mundim:**

OK.

**Felipe Gutterres:**

Em termos de resultado da Dragaport, em que estágio que a gente está? A gente assinou esse memorando de entendimento para venda das dragas. Ele precisa se concretizar. A venda precisa se concretizar, tem uma série de parâmetros, como a gente anunciou, até o final do ano, e a Dragaport tem muito prejuízo acumulado.

Então, todas essas variáveis estão sendo analisadas para que a gente então possa dar um *guidance* mais claro sobre o efeito líquido da venda. Eu preferia dar para vocês o *guidance* de uma forma geral, pública, um pouco mais para frente.

**Marcos Mundim:**

US\$25 milhões foi o preço de venda para 100% da empresa, não é isso?

**Cezar Baião:**

Para as duas dragas, 100% dos equipamentos.

**Marcos Mundim:**

OK. Obrigado.

**Sara Delfim, Bear Stearns:**

Oi, boa tarde. A minha pergunta é em relação a Rio Grande. Vocês abriram um *breakdown* do volume nesse trimestre e, três principais produtos representando mais de 50% do volume total e em uma concentração relativamente alta para frangos e carnes, enfim, essas plantas já estão quase a plena capacidade.

Dada essa expansão em Rio Grande, vocês acreditam que essa capacidade pode realmente ser absorvida por novos mercados, já que vocês têm quase 100% de *market share*. Que tipo de produto ainda não está indo por container que poderia ser um *target* para vocês para implementar, enfim, novos produtos e absorver boa parte dessa nova capacidade?

**Cezar Baião:**

As cargas movimentadas em Rio Grande, a gente não tem tanta concentração, não. Com certeza tabaco e frango são as maiores, mas não há uma concentração muito grande, não. A gente acha que ocupa essa capacidade, esse aumento de 60% em Rio Grande, a gente acha que ocupa em três a quatro anos, OK?

É interessante, no terminal de container, quando você aumenta a capacidade, o quanto isso também atrai demanda. Para você ter uma idéia, quando a gente começou em Rio Grande, alguns anos atrás não se movimentava um container de arroz. Depois de construirmos o novo berço, alguns anos atrás, e aumentar a produtividade do terminal. Arroz, hoje, já representa 7% do volume total de Rio Grande.

Então, investimento em terminal de container também atrai demanda. A gente acha que, com certeza, uma coisa que deve aumentar em Rio Grande, uma outra carga frigorífica que não é o frango, é carne congelada, em geral. Sem ser o frango. Isso vem aumentando nos últimos dois anos, e a gente aposta muito ainda no crescimento da carga congelada. Acho que o Felipe quer fazer...

**Felipe Gutterres:**

É basicamente isso. Isso está muito ligado tanto ao crescimento de frango congelado como carne congelada com o consumo asiático crescente de proteína animal. A gente vê isso como um forte potencial da região, e conseqüentemente a gente vai tirar vantagem disso.

**Cezar Baião:**

A outra coisa, que na minha resposta ao Ivan eu mencionei, é que esse ano, dada a nossa capacidade limitada, a gente praticamente não está movimentando *transshipment* nenhum. Então, com esse novo aumento de capacidade, esse terceiro berço, nós vamos estar também buscando volume de *transshipment* para Buenos Aires, que hoje tem sido feito muito, por Montevideú. Isso é uma outra forma de preencher essa capacidade extra.

**Felipe Gutterres:**

E aí você aumenta a exposição do terminal a cargas do Mercosul, não só do Rio Grande do Sul.

**Cezar Baião:**

Com o aumento dos navios, Sara, e você nos últimos anos tem visto isso, e nos próximos anos a gente vai continuar vendo isso, navios cada vez maiores, escalando a América do Sul. Hoje a gente já tem navio de 5.500 TEUs escalando a América do Sul, daqui uns anos vamos passar a ter navios de 7.500 TEUs, cada vez fica mais difícil para Buenos Aires operar esses navios. Buenos Aires tem um problema natural de calado, muito complicado. Os navios crescendo, eles têm dificuldade. Isso nos ajuda bastante a atrair essa carga do Mercosul para Rio Grande e depois, em navios menores, serem transferidas para Buenos Aires.

**Sara Delfim:**

E com esse aumento da demanda de *transshipment*, vocês acham que conseguiriam diminuir *spread* de preço entre os outros segmentos de longo curso e cabotagem em relação ao *transshipment* e ter uma melhora generalizada da margem ou mesmo crescendo esse *transshipment* a margem tenderia a cair um pouco por conta de um *mix*, digamos assim, um pouco mais pobre. Ou você conseguiria recuperar?

**Cezar Baião:**

Sempre o *transshipment* é margem menor. É inegável. A gente não sabe como ficaria o *mix* depois desse aumento de capacidade, não. Mas *transshipment* tem margem menor.

**Felipe Gutterres:**

O racional para o *transshipment* é o seguinte. Todo terminal de containers tem custo fixo alto. Logo, quanto maior volume, mais você dilui esse custo fixo, e no limite você vai aumentando margem. Esse é o racional que a gente segue.

**Sara Delfim:**

Só mais uma última pergunta. O *start up* que é previsto para fevereiro, vocês mantêm, está tudo em dia com os equipamentos, com as obras?

**Cezar Baião:**

A obra, o *guidance* que a gente vem dando, já há algum tempo, é final de março. O terceiro berço fica pronto em final de março. O que fica pronto antes do terceiro berço são os dois *portainers*. Um está indo para o cais agora e começa operação em dezembro, e o outro no final de janeiro. Então, antes mesmo do terceiro berço, o terminal de Rio Grande estará contando com dois *portainers* a mais do que tem hoje, o que aumenta bastante a produtividade do terminal.

**Felipe Gutterres:**

Sara, só para complementar, eu vou conversar com a Sandra, para ver se a gente disponibiliza no nosso site, fotos do acompanhamento das obras de Rio Grande. OK?

**Sara Delfim:**

Está bem. Obrigada pela atenção.

**Carlos Morais, Geração Futuro:**

Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação à produtividade do terminal de Rio Grande, em termos de movimentos por hora/navio, eu gostaria de saber como é que anda. A segunda é em relação a esses dois novos *portainers* que vão entrar em operação, qual é o tipo, se eles são *double pick* ou não.

**Cezar Baião:**

Carlos, a produtividade atual média do terminal de Rio Grande é, nós estamos com 45 containers por hora, com a entrada desses dois *portainers* e o novo berço, essa produtividade deve ir para 60 movimentos por hora, o que é um incremento bastante significativo.

Os nossos dois *portainers* que estarão começando a operar daqui a dois meses são fabricados pela INX Argentina, assim como os DOIS primeiros que adquirimos, e todos os dois são Post-Panamax, portanto podendo operar esses grandes navios que começam a escalar os portos brasileiros hoje. Todos os dois são Post-Panamax, são *portainers* realmente muito grandes.

**Carlos Morais:**

OK. Obrigado.

**Vanessa Ferraz, ABN:**

Oi, boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira é a seguinte: na abertura de terminais portuários vocês estão falando em uma significativa redução de custos fixos e despesas do terminal de containers. Se vocês pudessem abrir para a gente quais foram essas reduções de custo.

A outra pergunta é a seguinte: vocês falam que as receitas do terminal estão 48% atreladas à moeda, ao real. Se vocês pudessem abrir, o que vocês estão considerando aqui real. Na verdade, 100% da armazenagem vocês estão considerando real, e dos outros serviços, se for isso eu queria uma explicação um pouco melhor, por favor.

**Felipe Gutterres:**

Então, vamos começar pela redução de custos nos terminais. Eles estão em manutenção. A gente vê isso fazendo um movimento de ter um processo único de manutenção, uma gestão única de manutenção para os dois terminais. Isso vem trazendo eficiência para o

processo de manutenção que culminou com a redução observada nesse trimestre. Essa é a grande explicação para a redução no terminal.

Do ponto de vista de receitas atreladas ao real, principalmente as receitas são provenientes do Tecon, que tem as maiores receitas, de Salvador, onde tem um atendimento muito forte de cabotagem e, portanto, de real. A armazenagem, não. Armazenagem é USD, principalmente cargas de importação. São receitas de movimentação de containers em Salvador, são quase 100% em reais, que trazem essa média de receitas em reais para 48%.

**Vanessa Ferraz:**

Cortou, desculpa. Cabotagem, em Salvador representa quanto por cento da receita da empresa?

**Felipe Gutterres:**

Eu estou falando o seguinte: a grande concentração de receitas do Tecon Salvador, em reais, faz com que a média das receitas de terminais, uma vez que também Tecon Rio Grande tem parte nas receitas em reais, acabe atingindo 48%. Mas a concentração em Salvador em reais é que explica essa concentração total de terminais nessa moeda, nesse percentual.

**Vanessa Ferraz:**

OK. Então, na verdade o que explica os 48% é cabotagem em Salvador e em Rio Grande.

**Felipe Gutterres:**

É. Grande parte da receita total de Salvador é real.

**Vanessa Ferraz:**

OK. Você está me falando que o seu *mix* aqui está mais pesado, ou o preço dos containers de cabotagem, teoricamente, estariam preços de *loading* e *unloading* aqui seria maior para cabotagem.

**Felipe Gutterres:**

Se você dividir por um USD mais baixo, ele vai aumentando.

**Vanessa Ferraz:**

OK. Porque cabotagem representa 12% dos containers movimentados em todas as operações. É isso mesmo?

**Felipe Gutterres:**

É isso mesmo.

**Vanessa Ferraz:**

OK. Obrigada.

**Felipe Gutterres:**

Depois eu também posso te dar um melhor *breakdown* disso.

**Vanessa Ferraz:**

Está bem. Agradeço. Obrigada.

**Felipe Gutterres:**

Outra coisa é o seguinte: em termos de custo, além da redução em manutenção, a gente teve melhoria de produtividade, menos sinistros, menos avarias, por conta desse nosso processo de otimização dos custos de manutenção. OK?

**Sara Delfim, Bear Stearns:**

Oi, só mais uma questão. Em terminais, o longo curso é denominado em USD, a cabotagem em reais e no caso remoção e *transshipment*, varia ou tem uma moeda fixa, também?

**Cezar Baião:**

Se a remoção for em um navio de longo curso, ela também é em USD. Se a remoção for em um navio de cabotagem, ela é em real. *Transshipment*, a maioria, grande parte é em USD, apesar de que o volume hoje é muito pequeno.

**Sara Delfim:**

Está legal. Obrigada.

**Operadora:**

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

**Cezar Baião:**

OK. Eu gostaria apenas de uma vez mais enfatizar que nós estamos *on track* para conseguir um bom resultado em 2007, e a gente está muito convicto que o 4T será também um bom trimestre para a Wilson, Sons. Aproveito para agradecer a participação de todos nesse *call*. Muito obrigado.

**Felipe Gutterres:**

Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T07 da Wilson Sons está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.