

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson Sons Limited referente ao resultado do 3T08 e 9M08. Estão presentes o Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, Sr. Felipe Gutterres, CFO das operações no Brasil, Representante Legal e Relações com Investidores, e o Sr. Christian Von Lachmann, Diretor de Agenciamento Marítimo.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas do setor, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.wilsonsons.com/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. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Wilson, Sons e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Cezar Baião, CEO das operações no Brasil, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Baião, pode prosseguir.

Cezar Baião:

Bom dia a todos. Nós estamos aqui hoje com o Felipe e também com o Christian Lachmann, que é o nosso Diretor de Agenciamento Marítimo, para apresentar os nossos comentários sobre os resultados da Wilson, Sons no 3T08.

Eu gostaria que vocês passassem para o slide número três da nossa apresentação, para uma rápida descrição dos resultados consolidados do 3T e dos 9M08.

Neste slide número três, eu gostaria de começar dizendo que apesar dos resultados do 3T08 terem sido apenas regulares, nossa performance financeira ao longo dos 9M confirma nossa visão de que a tendência de crescimento dos nossos resultados consolidados, assim como aconteceu nos últimos trimestres, continuou também nesse 3T08.

A performance positiva da Empresa ao longo do ano foi derivada principalmente da recuperação de nossas margens, de um melhor *pricing*, um *mix* mais rentável dos serviços prestados e também de um crescimento acelerado de nosso negócio offshore.

Gostaria de chamar a atenção de vocês para uma série de *drivers* e desafios que a gente mostra aqui, no lado superior esquerdo desse slide, slide número três, e também algumas informações importantes de nossos negócios nesse 3T08, assim como nos 9M08.

Vale ressaltar, por exemplo, que a nossa receita líquida consolidada aumentou praticamente 27% nesse 3T08 comparada ao 3T07, e 32,7% se considerarmos os 9M08 versus o mesmo período do ano anterior, alcançando, portanto, quase US\$381 milhões. Tivemos também a conclusão das obras de expansão do terceiro berço do Tecon Rio Grande, que aumentou a capacidade do terminal de Rio Grande em 60%.

No segmento de offshore, tivemos o início das operações do PSV Atobá, o Saveiros Atobá, que ocorreu em meados de setembro deste ano. Tivemos a melhora de margem em nossos terminais portuários, principalmente pelo melhor *mix* de serviços prestados e também pelo crescimento dos serviços de armazenagem, principalmente armazenagem de importação.

Apesar de menor crescimento no volume no 3T08, houve uma melhor distribuição de contêineres movimentados nos terminais; 65% dos contêineres movimentados foram cheios, versus 35% apenas de contêineres vazios nesse 3T08.

O negócio offshore cresceu significativamente nesse 3T08, principalmente em função do aumento da frota; como já falamos, entregamos em setembro o PSV Saveiros Atobá. A margem EBITDA do segmento de offshore cresceu de 40% para 48% nesse 3T08.

Na divisão de rebocadores, tivemos um melhor *mix* de manobras portuárias, o que ajudou bastante no resultado da divisão de rebocadores. Os serviços também, tivemos serviços prestados a terceiros em nosso estaleiro, e por último, uma coisa importante, o efeito de ganho e perda da variação cambial em função da conversão contábil para o IRFS ao final do 3T08, que causou ajustes negativos em nossos resultados financeiros desse 3T08.

Analisando os 9M08 e lembrando o nosso excelente resultado do 1S08, a Companhia teve um crescimento de 25% no EBITDA, atingindo US\$82,8 milhões, como vocês podem ver no lado esquerdo inferior deste slide número três. Isso confirma a manutenção do *trend* positivo que tivemos no 3T08.

Se a gente pudesse agora passar para o slide número quatro, o próximo slide, aqui mostramos alguns destaques da Wilson, Sons por segmento. Na divisão de terminais portuários no 3T, como eu falei anteriormente, nós concluímos o projeto de expansão do Tecon Rio Grande, o terceiro berço do Tecon Rio Grande, que aumenta a capacidade do terminal em 60%.

Na divisão de rebocadores, continuamos com foco em serviços mais rentáveis e também na expansão de nossa frota. Sabemos que essa é uma forma de ampliar nosso horizonte de crescimento, principalmente no que diz respeito ao segmento de petróleo e gás, um segmento que tem estado muito aquecido no Brasil.

Seis novos rebocadores estão previstos para entrega no próximo ano, e aumentamos também a quantidade de operações especiais prestadas, que tem, normalmente, tarifas

muito melhores, assim como conseguimos diversificar nosso portfólio de serviços no segmento de rebocador.

Passando para offshore, entregamos um novo PSV, o Saveiros Atobá, completando assim uma frota de cinco PSVs agora em operação, cada um deles com contratos de longo prazo com a Petrobras. Duas dessas embarcações, o Atobá e o Pelicano, hoje estão alocadas para os serviços *spot*, e ficarão provavelmente no *spot* até 2010, quando então passarão à operação no contrato com a Petrobras. Em linha com o que já falamos no último trimestre, vamos entregar ainda mais dois PSVs até 2010.

Com relação à joint venture que anunciamos recentemente, chegamos a um estágio avançado de negociações com a Magallanes Navegação, é uma empresa controlada pelo grupo chileno Ultratug, que pertence à família Bonatto, para criação de uma joint venture cuja participação dos sócios será de 50%/50%.

O principal objetivo dessa joint venture é operar barcos de apoio *offshore* no Brasil através de uma parceria que acreditamos trazer muitos benefícios para a Wilson, benefícios estes que eu listaria como sendo os seguintes: a gente vai ter ganhos de escala em uma indústria em que o porte e o tamanho são, sem dúvida, um diferencial, nós vamos aumentar significativamente o tamanho da frota através dessa joint venture; sinergia decorrente da *expertise* da operação de barcos de apoio *offshore*, principalmente barcos mais sofisticados, como os AHTSs, os *Anchor Handlings*, em que nós, Wilson, Sons, não temos *expertise* e o grupo Ultratug tem muita *expertise* nesse tipo de embarcação.

Passaremos a ter um melhor posicionamento para competir em novos *bids* da Petrobras, dado o conhecimento técnico, o *know-how*, e a experiência das duas Companhias, que agora se juntam; teremos uma capacidade maior de nos tornarmos um *player* mais forte na indústria *offshore*; e também, otimização da nossa estrutura de capital, que, com certeza, nos dará mais força para explorar oportunidades decorrentes de uma possível consolidação da indústria.

Passando para o nosso segmento de estaleiro, temos um plano de expansão para o nosso estaleiro, em uma área localizada no Guarujá, muito próxima à nossa atual operação de indústria naval no Guarujá, e a gente tem um plano de investimento para essa expansão do estaleiro Guarujá, que gira em torno de US\$41 milhões.

Com relação ao negócio logística, os resultados foram também apenas razoáveis. Por um lado, fomos positivamente impactados pelo crescimento das importações e pela maior quantidade de produtos armazenados de alto valor agregado em nosso EADI em Santo André, no Armazém Alfandegário de Santo André; e por outro lado, fomos negativamente impactados por maiores custos de *overhead*, principalmente para suportar operações em fase de *start-up*, e também maior capacitação de nossa equipe comercial, investimos muito em treinamento de nossa equipe comercial.

De fato, ainda nos mantemos otimistas nesse negócio, e buscamos aumentar tanto nossa margem, quanto a rentabilidade, com foco no desenvolvimento de soluções em toda a cadeia de suprimentos de nossos atuais clientes.

Finalmente, em novos negócios, tivemos a aprovação do pedido de prioridade pelo Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante, o FMM, para utilização de recursos da ordem de quase US\$900 milhões, para construção de embarcações de apoio *offshore* e também embarcações de apoio portuário, que são os rebocadores. Em uma época dessas, de crise, principalmente no mercado de crédito, eu acho que isso é uma notícia de fundamental importância, a gente ter esse pedido de prioridade aprovado pelo Fundo da Marinha Mercante.

Eu então passarei agora a palavra para o Felipe, nosso CFO, que fará os comentários sobre a performance dos nossos negócios individualmente.

Felipe Gutterres:

Obrigado, Baião. Começando por terminais portuários, no slide cinco, podemos ver que apesar dos volumes terem sido inferiores em 3T08 e em 9M08, comparativamente a 2007, o nosso desempenho financeiro nos terminais foi forte, ano contra ano.

O segmento de terminais portuários tiveram 17,8% e 21,4% de crescimento de receita líquida no 3T e 9M08, respectivamente. E por quê? Basicamente impulsionados por serviços de maior valor agregado prestados no 3T, e pelo impacto positivo de créditos fiscais e ajuste de provisões, além do crescimento nos serviços de armazenagem e nas operações de cabotagem nos dois terminais de contêiner. Esses fatores positivos mais do que compensaram os volumes menores, e os resultados da Brasco mais baixos ano contra ano.

Dentre os fatores responsáveis por essa queda de volumes, tivemos: moderado crescimento das exportações ano contra ano, devido ao ambiente desfavorável da taxa de cambio durante o trimestre. O USD só se valorizou no final do trimestre, em setembro, fortemente. A expansão de capacidade do Tecon Rio Grande, também, só se tornou operacional em outubro, portanto não dentro do 3T, e menores volumes em Salvador, onde a gente bateu em capacidade.

Apesar do cenário adverso, o EBITDA do 3T08 cresceu 30,3% versus 3T07; as margens aumentaram em 3,6 p.p. No acumulado do ano, tivemos um aumento de 33% no EBITDA, comparado aos 9M07, chegando ao valor de US\$46,5 milhões em 9M08.

As principais cargas que nós movimentamos em Rio Grande foram tabaco, frango congelado e arroz, respondendo por algo em torno de 60% da movimentação do terminal. Já em Salvador, tivemos produtos químicos, borracha e derivados e metais, aí respondendo por 50% da movimentação daquele terminal, Tecon Salvador.

No próximo slide, a gente fala sobre rebocadores, no slide seis agora. No 3T08, no entanto, houve uma queda no volume de manobras nesse segmento, no segmento de rebocadores, mas a gente continuou focando em serviços mais rentáveis. Se a gente olhar o número de manobras de rebocadores em operações portuárias, comparativamente ao 3T07, e olharmos também em 9M, os números de manobra foram menores, mais concentrados no 3T do que no período dos 9M. Se a gente olhar 9M08 contra 9M07, o volume foi apenas um pouco menor do que o apresentado no ano passado.

Por outro lado, a proporção de serviços de maior valor agregado, operações especiais, cresceu e vem crescendo fortemente, tanto no 3T08 como em 9M08 em comparação com 9M07. Como vocês podem ver no lado esquerdo, abaixo, no slide, a gente passou de 7% para 8,5% da participação de serviços especiais sobre o total da receita nesse segmento no 3T, e de 5,6% para 8,5% nos 9M08 contra 9M07.

Um outro ponto que eu queria chamar a atenção também é que, diferente do ano passado, onde houve uma concentração de volume muito grande no 3T07, este ano, esse volume se dividiu um pouco mais igualmente entre o 2T e o 3T. Assim, se a gente somar o 2T08 e 3T08, e comparar com 2T07 e 3T07, em termos de volume e em termos de resultado, o EBITDA ficaria 6% superior e a receita líquida 3% maior, ano contra ano, o que mostra que, de fato, ano passado houve uma concentração de resultados maior no 3T, e este ano houve uma distribuição um pouco melhor entre o 2T e o 3T.

Olhando o acumulado do ano em 2008, os resultados foram superiores aos do 9M07, e o EBITDA foi 7,3% superior em 9M08 contra o mesmo período do ano passado.

Indo para o slide seguinte, o slide sete, a gente fala um pouco mais sobre logística. Os indicadores operacionais mostram um aumento no número de viagens e no número de operações no 3T08; a receita líquida no 3T08 e 9M08 ilustra esse impacto positivo, tanto o enfraquecimento do USD no período, quanto o aumento de receita da nossa estação aduaneira de interior, em Santo André, resultado do alto volume de importações e da quantidade de produtos armazenados de alto valor agregado. No entanto, o EBITDA sofreu uma queda de 15,6%. Os principais fatores já foram comentados pelo Cezar Baião, foram: aumento de custo de pessoal, investimento em treinamento para o nosso pessoal comercial, assim como também aumento de custo de *overhead* e custos relacionados à fase de *start-up* de algumas operações nossas cujo resultado virá mais para frente.

Indo para o slide seguinte, o slide oito, falamos sobre agenciamento marítimo. Apesar do crescimento de 4,7% no número de escalas no 3T08 e 8,4% nos 9M08 em comparação com o ano passado, os resultados operacionais do segmento de agenciamento marítimo diminuíram, tanto no 3T08 quanto nos 9M08, conforme indicado na parte inferior esquerda do slide.

A receita líquida fechou o trimestre com queda de quase 18%, e redução de quase 5% no ano. O EBITDA, por sua vez, também fechou o trimestre em queda, impactado pelo enfraquecimento do USD, que foi o comportamento dentro do trimestre, lembrando que, de novo, o USD se valorizou no final do trimestre; e pela gradual perda de serviços prestados a um cliente relevante nosso, que foi acontecendo ao longo do ano.

Entretanto, como o atual ambiente de câmbio aponta para uma continuidade de recuperação do USD frente ao Real, a gente espera condições mais favoráveis para recuperação de margens nesse segmento de agenciamento marítimo.

Indo para o slide seguinte, o slide nove, podemos ver um pouco mais de informação, e passar um pouco mais de informação para vocês sobre offshore. Os resultados financeiros e operacionais do segmento offshore indicam um sólido desempenho desse segmento, influenciado positivamente pelo maior número de dias em operação, pela entrega do PSV Atobá, no mês de setembro, assim como melhores margens e tarifas

diárias mais atrativas, advindas de algumas operações dessas embarcações no mercado *spot*.

Os resultados do segmento melhoraram de forma geral no 3T08, frente ao 3T07. Receita líquida mais do que dobrou no trimestre, e nos 9M08 cresceu 81,2%. O crescimento do EBITDA foi de 150% quase, no trimestre, em comparação com o ano passado, e quanto à margem EBITDA, aumentou 8,4 p.p.

O segmento de offshore, isso é importante chamar a atenção, se tornou o terceiro maior negócio na nossa estrutura de negócios em termos de geração de EBITDA, apesar de responder por um faturamento ainda pequeno em relação ao faturamento total do grupo.

Além da entrega do PSV Atobá e aprovação do pedido de prioridade para utilização de recursos da ordem de US\$736 milhões do Fundo para embarcações offshore, e mais recentemente, o anúncio da Companhia a respeito do acordo para formação de uma joint venture com o grupo Ultratug, para operação de embarcações de apoio marítimo para exploração e produção de petróleo, essas são duas grandes prioridades para o crescimento desse segmento no ano de 2009, conforme o Baião já citou na apresentação inicial.

Indo para o slide seguinte, o slide dez, lembro que as nossas atividades não segmentadas incluem serviços prestados a terceiros, como nosso estaleiro, e custos de administração da Companhia, que servem todos os segmentos.

Aqui apresentamos um detalhamento dos principais fatores que impactaram, tanto positiva quanto negativamente, os resultados no 3T08, assim como também no acumulado, incluíram atividades de construção de PSVs, gerando resultados positivos para terceiros, ausência de gasto com CPMF em 2008 contra 2007, e fatores semelhantes explicam também o desempenho no acumulado do ano. São esses itens que explicam tanto a variação contra 3T07 como quanto aos 9M07.

A receita líquida do segmento alcançou US\$12,1 milhões, correspondentes ao faturamento da operação de construção de PSVs para terceiros. Também houve, como mencionado pelo Baião, alguns outros pontos, então você tem aqui claramente o resultado do estaleiro dentro dessa construção de PSVs para terceiros, gerando essa receita de US\$12,1 milhões, e deixando o resultado de US\$400 mil.

A ausência de CPMF explica US\$500 mil no trimestre, US\$1,5 milhão nos 9M08. Houve o efeito cambial, um USD menor faz com que as despesas desse segmento aumentem, então tanto no 3T08 quanto nos 9M08 a gente tem esse impacto cambial, e aí tem outros efeitos.

O Baião mencionou, e eu queria chamar a atenção, a Companhia vai realizar investimentos de expansão no seu estaleiro. Esses investimentos devem somar US\$40 milhões, mais ou menos, na expansão, e devem estar concentrados na nossa instalação do Guarujá, em uma área contígua à nossa instalação no Guarujá, o que vai impulsionar essa parte do segmento incluída nas atividades não segmentadas.

Indo para o slide seguinte, slide 11, aqui a gente vê o EBITDA total da Companhia no 3T08. Se a gente for olhar o EBITDA sem nenhum ajuste, o EBITDA do 3T08 recuou

1,8%, em comparação ao 3T07, enquanto nos primeiros 9M08 a alta registrada foi de 25,1% versus o ano passado.

Neste slide, entretanto, é importante identificar alguns eventos não-recorrentes no trimestre, que tiveram impacto negativo no EBITDA. Excluindo esses efeitos não-recorrentes, o EBITDA consolidado, na realidade, apresentaria um crescimento de 3,1%, o que confirma a tendência positiva do nosso EBITDA, conforme observado ao longo também dos trimestres anteriores.

Indo para o slide seguinte, slide 12, construído a partir de resultados expressivos registrados no 1S08, o EBITDA consolidado cresceu 25% nos 9M08 em comparação a 2007, e atingiu quase US\$83 milhões, US\$82,8 milhões, para ser mais exato. Esse resultado confirma a continuidade da nossa tendência de alta no EBITDA, observada nos trimestres anteriores.

Indo para o slide 13, falamos um pouco mais sobre o lucro líquido, onde tivemos vários impactos que precisam ser detalhados. O lucro líquido no 3T registrou uma queda de 84% em relação ao 3T07, alcançando US\$3,1 milhões, principalmente e basicamente em função da valorização do USD frente ao Real, que ocorreu no final do 3T08, em setembro, que afetou parte do caixa da Companhia denominado em Reais, o slide ilustra essa mudança na faixa de câmbio, vocês podem dar uma olhada aqui como é que foi esse crescimento, e em que tempo ele se concentrou.

O valor do USD aumentou significativamente em setembro, fechando no final de setembro em R\$1,91. Aqui no gráfico vocês têm uma visão um pouco mais alongada do câmbio, não terminando apenas em setembro, mas andando um pouco por outubro.

Essa taxa de câmbio teve um impacto negativo também no lucro líquido, não só pelo efeito no caixa, mas também pelas regras de conversão que a gente segue por reportarmos os números da Companhia em IFRS. Então, somando o impacto negativo no caixa denominado em Reais da Companhia, que causou um impacto de US\$13,3 milhões, com os efeitos gerados no imposto de renda, por conta de movimentações de imposto diferido, uma vez que a contabilização das diferenças de câmbio sobre o ativo fixo, segundo o IFRS, geram efeitos de imposto, o que acabou causando o aumento do nosso imposto de renda, que é um aumento apenas contábil, ele não vai ser pago, não tem nenhum efeito caixa, e deve desaparecer, vai desaparecer conforme esse ativo fixo for depreciando, tivemos outro impacto adverso de US\$7 milhões.

Se a gente excluir esses dois efeitos do nosso resultado, como informação, o nosso lucro líquido teria crescido quase 23%, e não essa queda de 84%. Esse é um ponto importante para ser colocado, lembrando que no nosso release a gente deu alguns exemplos de como esses efeitos cambiais funcionam, esses ganhos e perdas funcionam do ponto de vista do IFRS. Eu vou deixar para as perguntas e respostas, se alguém tiver algum ponto que necessite de mais detalhamento, estou disponível.

Indo para o slide seguinte, o slide 14, o lucro líquido acumulado ao longo dos 9M cresceu 3,6%, atingindo US\$41,9 milhões. Claro, se compararmos os 9M07 com 9M08, você tem um crescimento muito forte de receitas. Custos de insumos e matérias primas vêm basicamente relacionados a esse crescimento de receita, e também relacionados com a construção de embarcações para terceiros.

Despesas de pessoal com crescimento de US\$28 milhões, como resultado da expansão da capacidade de Rio Grande, alguns *lay-offs* no agenciamento marítimo e o impacto cambial, uma vez que o USD médio desse período, desses 9M, foi muito menor do que o USD médio no mesmo período do ano passado, o que, claro, aumenta os custos em USD; uma vez que esses custos são em Reais, quando convertidos para USD, geram mais USD.

Outras despesas operacionais. Aqui, este aumento de US\$15 milhões vem também relacionado ao aumento das operações, aumento de custos de frete, movimentação de contêineres e outros, diretamente relacionados com a operação. Depreciação e amortização, US\$4,2 milhões, resultado de investimentos feitos em 2007 e ao longo de 2008.

Aqui temos resultado financeiro líquido e ganho na alienação de investimentos, gerando US\$3,6 milhões; aqui a gente fez um consolidado entre a perda financeira vinda da conversão do caixa investido em Reais com o ganho apenas contábil da venda da nossa participação em barcas, que aconteceu nesse trimestre. Imposto de renda e contribuição social também consumindo US\$6,8 milhões a mais do que no ano passado, também como efeito do câmbio e movimentações do imposto de renda diferido, que fazem com que nosso lucro, então, chegue a US\$41,9 milhões, o que é 3,6% maior do que no ano passado.

Se a gente for para o slide seguinte, falamos um pouco sobre investimentos. Os investimentos no trimestre atingiram US\$23 milhões, diminuindo quase 8% em comparação ao 3T07, mas totalizaram US\$60 milhões nos 9M08, o que é um aumento de quase 14% em relação ao ano passado.

Na parte esquerda do slide, vocês têm um detalhamento dos investimentos realizados. Fizemos investimentos principalmente nos segmentos de terminais portuários, rebocagem e offshore, para aquisição de novos equipamentos, construção de novos rebocadores, expansão da capacidade de Rio Grande e outros investimentos relacionados ao segmento de offshore, também na construção de embarcação.

Na parte direita, a gente pode observar alguns indicadores de alavancagem, que mostram que a dívida total da Wilson diminuiu moderadamente, para US\$158 milhões. Esse trimestre concentra uma amortização forte de financiamentos com o IFC, o que justifica, então, essa redução. Ainda em 30 de setembro, 91,4% da dívida total era de longo prazo, enquanto 97% é atrelada ao USD.

A posição líquida de caixa da Companhia no trimestre teve redução, passou para US\$16,5 milhões, e a principal razão foi a valorização do USD frente ao Real ocorrida no final do trimestre, o que impactou o nosso caixa investido em Reais. Vale ressaltar que a Wilson não possui contratos de operação de derivativos. Caixa e equivalente de caixa totalizaram no período US\$175 milhões, arredondando.

Agora eu queria passar a palavra de volta para o Cezar Baião, para seus comentários finais.

Cezar Baião:

Obrigado Felipe. Eu farei apenas alguns comentários sobre as condições atuais de mercado, e de que forma impactam a nossa estratégia para o futuro de nossa Companhia.

Nós temos realizado encontros e roadshows com nossos principais clientes e fornecedores, para discutirmos juntos oportunidades e anteciparmos os próximos passos, diante do cenário atual. Daremos continuidade, sem dúvida, à implementação de uma estratégia comercial ainda mais agressiva, e temos como objetivo expandir a amplitude de atuação dos nossos negócios atuais.

Assim como aconteceu ao longo do ano de 2007 e 2008, onde ampliamos a atuação do nosso segmento de rebocadores, e entramos no negócio offshore usando equipamento rebocador portuário, e a gente também tem como objetivo ampliar essa atuação em outros negócios da Companhia.

Além disso, vamos nos concentrar em medidas como o atual programa de redução de custos da Wilson, e estabeleceremos diretrizes de investimentos que favoreçam e priorizem a expansão de nossos *core business*.

Por fim, com o intuito de elevar a lucratividade dos nossos negócios, pretendemos aprimorar sempre o *mix* de nossos serviços, assim como preservar a nossa posição de caixa e liquidez, visando principalmente preservar, também, o nosso balanço patrimonial.

Eu, portanto, gostaria agora de convidar a todos para a sessão de perguntas e respostas.

Gustavo Moreira, UBS Pactual:

Bom dia. Queria saber se vocês podem nos indicar, pelo menos, como está o comportamento dos armadores com relação à expansão da capacidade do Rio Grande. A gente deve imaginar que os armadores estão aumentando o número de frequências, ou eles já acenaram com uma redução no número de frequências por conta dessa confusão econômica?

Cezar Baião:

A gente tem estado muito próximo dos armadores. Eles estão em um momento, também, de dificuldade de prever o próximo ano. O que aconteceu recentemente, nos últimos meses, em Rio Grande, foi muito positivo, setembro foi o melhor mês do ano, e eu posso te antecipar que outubro foi ainda melhor na movimentação de contêineres do que setembro. Setembro foi o melhor mês até os 9M08, e outubro passou setembro, bateu em volume.

Portanto, o que está acontecendo ainda em Rio Grande, e outubro foi o primeiro mês de operação do terceiro berço, não tem reflexo dessa crise. Nós temos aumentado o volume em Rio Grande.

Lógico que eu confirmo que não é isso que a gente espera para 2009, mas até então, o terceiro berço, que teve o primeiro mês em outubro, teve operação recorde no terminal.

Gustavo Moreira:

Então, olhando para 2009, vocês estão imaginando uma queda nos volumes dos terminais de contêineres?

Cezar Baião:

Gustavo, aí eu prefiro ir por tipo de carga. Você sabe que as principais cargas de Rio Grande são o tabaco, *frozen chicken*, que é o frango congelado, e arroz. Essas são as três principais cargas movimentadas no nosso terminal de Rio Grande.

Considerando essas três cargas, a gente também teve várias reuniões com os exportadores de frango congelado e tabaco, e os produtores de arroz, e para tabaco eles estão prevendo algo em torno de 2% a 6% de aumento para o ano que vem; frango congelado de zero a -5%, quer dizer, teria uma redução, talvez, no máximo de 5%, isso é a previsão dos produtores; e arroz não seria afetado, arroz saindo do Rio Grande do Sul para o Nordeste do Brasil.

É lógico que a gente movimenta em Rio Grande muito mais do que esses três tipos de carga, mas essas três representam, mais ou menos, 60% das exportações de Rio Grande. Então, nessas três cargas, três principais, a gente não vê grandes mudanças, não.

Em algumas outras cargas estamos prevendo quedas um pouco maiores. A gente prevê queda um pouco maior em calçado, que já vinha caindo há mais tempo, em móveis, mas são cargas menos importantes para nós. Em resina química também, a gente acha que vai cair o movimento. Mas as três principais a gente não vê queda, conversamos muito com esses produtores.

Outro ponto importante é que a gente tem resistido, e não partimos ainda para isso, mas temos muita oferta de transbordo para o Rio Grande, principalmente entre Rio Grande e Buenos Aires. Transbordo é uma carga que a margem de lucro é menor, e a gente ainda não vê necessidade de partir para esse volume extra que o mercado nos oferece.

Gustavo Moreira:

OK. Agora com relação as tarifas, imagino que daqui a pouco vocês vão começar a renegociar as tarifas para 2009, de movimentação de contêiner. Por conta da desvalorização do Real, imagino que a rentabilidade, ou seja, a margem dos terminais deveria aumentar.

Eu queria entender assim, até que ponto os armadores vão conseguir se apropriar dessa margem, ou seja, a tarifa vai acabar sendo reduzida. Até porque eles estão sendo pressionados, na outra ponta, eles estão tentando cortar capacidade para manter as tarifas em um patamar rentável. Vocês já estão vendo pressão para queda de tarifas na movimentação de contêineres?

Cezar Baião:

Gustavo, o que aconteceu nesses últimos três, quatro anos, é que o *mix* da nossa receita Real/USD, a gente veio mudando muito para Real, então não é mais como quatro anos atrás, onde tínhamos 60%, 65% de nossas tarifas em Rio Grande em USD. Hoje é muito menos do que isso, porque toda vez, nesses últimos três anos, que a gente conseguia colocar um aumento de preço importante, foi se convertendo cada vez mais nossas tarifas para Real.

Portanto, não vai ter essa pressão, ou seja, eu não estou tendo um ganho a mais porque o USD se valorizou, e portanto, esse argumento não vai ser um argumento que os armadores poderão utilizar.

Felipe Gutterres:

Gustavo, nunca a negociação com o armador é fácil. Faz parte do processo de negociação. Agora vai ficar um pouco mais difícil. É assim que a gente vê o cenário.

Gustavo Moreira:

OK. Tem como vocês nos passarem quanto das tarifas são dolarizadas e quanto estão em Real, dos terminais?

Cezar Baião:

Entre 25% e 30% em USD nos terminais como um todo.

Gustavo Moreira:

Está ótimo. Obrigado.

João Paulo Muniz, NHP Investimentos, pergunta via *webcast*:

Quais foram as razões pelas quais a Wilson, Sons e a Magallanes decidiram realizar a joint venture anunciada há pouco em comunicado de vocês? Obrigado.

Cezar Baião:

Algumas das razões a gente já comentou durante a apresentação, mas eu volto a comentá-las. Uma razão importante foi a experiência do grupo Ultratug em operar barcos *offshore* com a sofisticação bem maior do que os que a gente opera, que são os PSVs. A gente tem muita vontade de entrar no mercado de operação, por exemplo, de AHTS, de Anchor Handlings, que a gente não tem experiência e a Magallanes tem muita experiência nisso. Eles operam dez barcos AHTS na América do Sul, portanto, eles agregariam esse valor importante.

Outro ponto importante também seria que, ao juntar as duas frotas, a gente passaria a ter uma frota de 11, talvez 12 barcos, e isso tem um ganho escala, que é muito importante em uma indústria em que tamanho e porte é um diferencial. A gente passaria a ter também um melhor posicionamento para participação de licitações da Petrobras, uma vez

que a operação de embarcações mais sofisticadas, do tipo AHTS, requer experiência e competências técnicas específicas que a Magallanes, como eu disse anteriormente, possui e domina.

A gente teria também uma otimização da estrutura de capital da Companhia, isso é muito claro, e a junção desses dois grupos criaria um *player*, vai criar um *player* mais forte no segmento de offshore, e, portanto, ainda mais preparado para aproveitar as oportunidades de contratos de longo prazo, assim como o mercado *spot*, para explorar oportunidades também de consolidação da indústria.

A gente acha também que pode acontecer alguma oportunidade de consolidação dessa indústria offshore, portanto, juntos estaremos melhor preparados para aproveitar essas oportunidades.

Marcos Grieco Mordin, Templeton:

Bom dia a todos. Duas perguntas, a primeira, se tem alguma novidade sobre a expansão no Tecon Salvador; e uma segunda pergunta, se vocês pudessem comentar como essa nova legislação de portos impactaria vocês, principalmente em relação à competição. Obrigado.

Cezar Baião:

Com relação à expansão do Tecon Salvador, avançou ainda um pouco mais nesses últimos 30 dias a burocracia para se concretizar a assinatura de um aditivo contratual lá. A gente está pedindo uma expansão, como a gente já comentou, bastante significativa; queremos ter o direito de duplicar a área em Salvador, portanto, é uma expansão, por ser muito importante em tamanho, um pouco mais problemática de se obter, do ponto de vista legal, político etc.

Mas avançou muito. Acho que a gente agora está muito bem preparado do ponto de vista jurídico para obter essa expansão e, em breve, assinar o aditivo contratual para expansão do Tecon Salvador.

Com relação ao novo Decreto, nós do setor portuário, operador de terminais de uso público, a gente gostou do Decreto. A gente acha que o Decreto esclarece algumas dúvidas que o mercado tinha anteriormente, coloca de maneira muito clara que um terminal privativo tem como objetivo principal operar carga própria, portanto, o Decreto deixa isso muito claro, e também deixa claro, que caso você queira desenvolver um *greenfield*, um novo projeto, e tenha intenção e vontade de operar cargas de terceiros, isso vai ter que passar por um processo licitatório e, portanto, dando igualdade de condições àqueles que também tiveram que passar por processo licitatório e que estão hoje movimentando cargas de terceiros.

Ou seja, movimentar carga de terceiros é claramente, como está na Constituição, o Decreto reafirma isso, um serviço público, e por ser serviço público, você tem que passar por um processo licitatório. O Decreto deixa isso muito claro.

Marcos Grieco Mordin:

Vocês acham que isso pode impactar os terminais de vocês? Tem algum projeto de portos próximos aos de vocês?

Cezar Baião:

Não entendi.

Marcos Grieco Mordin:

Existe algum projeto em vista desses terminais mistos próximo a terminais de vocês, que poderiam competir por cargas que vão para terminais de vocês hoje?

Cezar Baião:

Não, a gente não tinha antes, e depois do Decreto a gente vê muito menos chance ainda.

Marcos Grieco Mordin:

Está bem, obrigado.

Operadora:

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

Cezar Baião:

Gostaria de concluir nossos comentários e essa apresentação de hoje dizendo que o desempenho da Wilson, Sons em 2008 fortalece a nossa estratégia de longo prazo para a Companhia, com a certeza de permanecermos bem posicionados para enfrentarmos os futuros desafios.

Gostaria também de aproveitar a oportunidade para agradecer a todos os nossos acionistas, investidores, funcionários, pela confiança depositada no trabalho dos gestores da Wilson, em nossa visão do rumo a ser seguido pela Companhia. Muito obrigado a todos vocês.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da Wilson, Sons 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.”