



Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Ultrapar para discussão os resultados referentes ao 2T12. O evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no site www.ultra.com.br/ri, onde a apresentação também está disponível para download.

Hoje conosco está presente o Sr. André Covre, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar, junto com executivos da Companhia.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar antecipadamente no website perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento, por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Ultrapar, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Ultrapar e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. André Covre, que dará início à teleconferência. Por favor, Sr. André, pode prosseguir.

André Covre:

Bom dia a todos. É um grande prazer estar aqui com vocês novamente para discutir o desempenho da Ultrapar. Eu peço desculpas pelo pequeno atraso. Tivemos a nossa cota de problemas telefônicos antes de iniciar.

Passando para o slide número três, começando por uma visão geral e destaques desse trimestre. Nós apresentamos mais um trimestre de evolução positiva nos resultados, mesmo em um cenário econômico mais desafiador, tanto no Brasil quanto no mercado internacional, evidenciando mais uma vez a natureza resiliente dos nossos negócios.

Esse crescimento de resultados foi impulsionado pela maior escala de operação dos nossos negócios em decorrência dos investimentos realizados, além do planejamento e execução consistentes da nossa estratégia.

O EBITDA consolidado da Ultrapar atingiu R\$579 milhões no trimestre, 15% acima do 2T11. Esse crescimento teria sido um pouquinho menor, de 13%, se excluíssemos alguns itens não recorrentes da Ipiranga, sobre os quais falarei um pouquinho mais à frente, quando estivermos falando da Ipiranga.



O lucro líquido atingiu R\$234 milhões no trimestre, 9% acima do 2T11, em função do crescimento do EBITDA. Esse aumento foi parcialmente compensado, principalmente por uma depreciação maior no período, decorrente dos investimentos recentes.

Analisando o retorno sobre o PL, se considerarmos os resultados dos últimos 12 meses, tivemos um retorno sobre o patrimônio líquido de 15%.

O bom desempenho dos nossos negócios, aliado à sólida posição financeira da Companhia, permitiu a aprovação do pagamento de R\$273 milhões em dividendos, correspondente a R\$0,51 por ação. Esse dividendo corresponde a um *payout* de 64% sobre o lucro do semestre e um *dividend yield* anualizado de 3% sobre o preço médio das ações no 1S12.

Além dos bons resultados, neste 2T nós anunciamos três aquisições. Pela Ultracargo, nós adquirimos um terminal de granéis líquidos no Porto de Itaqui, perto de São Luis, no Maranhão, onde ainda não possuíamos operação. Essa aquisição foi concluída na última terça-feira.

Também anunciamos duas aquisições na Oxiteno: em abril nós adquirimos uma planta de especialidades químicas em Pasadena, Texas sobre a qual já tivemos a oportunidade de conversar durante o *conference call* de resultados do 1T.

Como planejado, estamos avançando no processo de adequação da planta às nossas linhas de produto. Esperamos em setembro já iniciar a venda de alguns produtos mais simples e devemos concluir a readequação da planta até o final do ano. O nosso plano inicial previa que a planta entraria em operação apenas no ano que vem, portanto, estamos um pouco adiantados em relação ao plano inicial.

Terceira aquisição: em maio, nós adquirimos um negócio de especialidades químicas no Uruguai, cujo fechamento ainda está sujeito ao resultado favorável do processo de *due diligence* da Companhia.

Nesse trimestre, nós também tivemos o prazer de receber importantes reconhecimentos do mercado. A Ultrapar recebeu da Agência Estado o prêmio na categoria Sustentabilidade, e obteve também a quarta colocação no ranking geral do Prêmio Destaque Agência Estado 2012. Esse prêmio avalia as companhias abertas em diversos aspectos, como valorização da ação, retorno, dividendos, entre outros. Este foi o segundo ano consecutivo que vencemos o prêmio na categoria Sustentabilidade, atestando a consistência e, com o perdão da redundância, a sustentabilidade do crescimento dos nossos outros negócios.

Tivemos também o prazer de ver a Ipiranga ser eleita a melhor empresa no seu segmento pela publicação Maiores e Melhores da revista Exame.

Passando agora para o slide quatro, para comentar com mais detalhes o desempenho dos nossos negócios, iniciando pela Ipiranga. Com relação aos volumes, observamos a continuidade do crescimento, que foi de 6% em relação ao 2T11. No ciclo Otto, o forte crescimento de 8% decorre da expansão da frota de veículos leves e dos investimentos realizados para expansão da rede com foco na região do Conen. O volume do ciclo Otto acumula no semestre o mesmo crescimento de 8%, mais uma vez mostrando a consistência da evolução desse mercado.



O volume de diesel apresentou crescimento de 5% em relação ao 2T11 em função dos investimentos realizados em novos clientes e, em menor escala, do crescimento da economia brasileira.

Neste ano, como vocês devem saber, a safra teve início um pouco mais cedo em relação ao ano passado, o que fez com que no 1T12 nós apresentássemos uma evolução muito forte no volume de diesel. Esse mesmo efeito acabou reduzindo o crescimento no 2T pela base de comparação mais forte no 2T11. No semestre, o volume de diesel acumula crescimento de 10% em relação ao 1S11, o qual é significativamente maior que o crescimento da economia no período.

O EBITDA da Ipiranga totalizou R\$375 milhões no 2T12. Excluindo aqueles itens de natureza não recorrente, o EBITDA foi de R\$365 milhões, 19% acima do EBITDA do 2T11.

Os itens não recorrentes que eu destaco aqui são: despesas de R\$13 milhões referentes ao retorno da marca Ipiranga ao Conen e o resultado positivo de R\$22 milhões na venda de um terreno relevante aqui na cidade de São Paulo. Os principais fatores para o crescimento de resultados foram o maior volume vendido e a evolução nos preços e custos do etanol.

O EBITDA de R\$365 milhões resulta em uma margem unitária de R\$64 por m³ nesse 2T, bastante superior aos R\$57 por m³ do 2T11. Olhando para o semestre, o EBITDA totalizou R\$716 milhões, 20% acima do 1S11, confirmando a nossa expectativa de crescimento da ordem de 20% para este ano. A margem EBITDA do semestre foi R\$64, significativamente acima da margem de 58% do 1S11.

Para o trimestre em curso, a nossa expectativa é que o ciclo Otto mantenha o ritmo de crescimento ano contra ano similar ao que nós tivemos nesse 2T, isso obviamente impulsionado pelo crescimento continuado da frota de veículos.

Já o volume de diesel deve apresentar uma redução no ritmo de crescimento, já esperada, devido à desaceleração da economia brasileira.

Para o EBITDA, a nossa expectativa é de manutenção das margens recentes, a qual é significativamente maior que a margem ex-não recorrentes do 3T11. Eu lembro a vocês que no 3T11 nós tivemos um ganho não recorrente de R\$60 milhões. Excluindo este ganho, nós temos a expectativa de um crescimento bastante significativo, com a manutenção da margem recente.

Passando agora para o nosso outro negócio de distribuição, a Ultragas, no slide cinco, o volume no 2T apresentou crescimento de 2% em relação ao ano passado; o volume no granel cresceu 7%, impulsionado pela aquisição da Repsol, que realizamos em outubro de 2011, pelo maior consumo de grandes clientes e pela captura de novos clientes. Excluindo o volume da Repsol, o crescimento de volume no segmento granel foi de 3,5%, o qual é significativamente maior do que o PIB estimado para o 2T.

O EBITDA da Companhia no 2T foi de R\$65 milhões, uma redução de 18% em relação ao ano passado, principalmente em função dos efeitos da inflação sobre custos e despesas, e maiores despesas com campanhas de marketing e vendas.

Para o 3T, a nossa expectativa é de um crescimento de volume similar ao que tivemos entre os 2Ts e uma redução menos pronunciada de EBITDA do que tivemos agora,



mostrando, portanto, uma evolução positiva de resultados decorrentes das iniciativas comerciais e de gestão de custos que estão em andamento já desde o início do ano.

Passando agora para Oxiteno, no slide seis, os volumes vendidos nesse trimestre apresentaram crescimento de 21%, um crescimento de 28% no mercado interno e 6% nas vendas fora do Brasil.

Os principais direcionadores desse crescimento foram as maiores vendas de glicóis, fruto da expansão de óxido de eteno concluída em 2011. Tivemos um aumento de 6% no volume de especialidades no mercado interno, o qual é o nosso principal mercado, crescimento este superior ao que nós tivemos entre 1Ts, que foi de 1%.

Essa evolução positiva de volumes decorre do processo de ajustes dos estoques dos clientes da Oxiteno no 2T11, frente ao menor ritmo de crescimento da economia naquele momento, e também ao crescimento dos principais segmentos atendidos pela Oxiteno.

O EBITDA atingiu R\$98 milhões, crescimento de 22%. Esse crescimento é consequência principalmente do maior volume vendido e do Real 23% mais depreciado, efeitos que foram parcialmente compensados pela composição de vendas pontualmente favorável no 2T11, e a redução dos preços internacionais de glicóis. Com essa combinação de fatores, atingimos uma margem EBITDA de US\$270 por tonelada nesse trimestre.

Olhando agora para o 3T, a nossa expectativa é muito positiva. Nós esperamos ter um crescimento de volume significativo, acima de 10% em relação ao 3T11. Esse forte crescimento de volumes, aliado ao ambiente atual de câmbio, nos permite a expectativa de um 3T com margem EBITDA em USD em patamar similar a que nós tivemos agora no 2T.

Vamos falar agora sobre o nosso negócio de armazenagem de graneis líquidos. A Ultracargo apresentou um crescimento de 1% na armazenagem média em função das maiores exportações de etanol no 2T12 no terminal de Santos. Com relação aos resultados, a Ultracargo tem apresentado uma evolução expressiva de EBITDA e de margem EBITDA em função da alavancagem operacional advinda das expansões de capacidades realizadas ao longo dos últimos trimestres.

Especificamente no 2T, o EBITDA foi 19% superior ao ano passado, devido principalmente à melhor composição de operações de contratos e alguns reajustes contratuais de tarifas.

Olhando para o 3T, nossa expectativa é que as expansões concluídas ao longo do ano e a aquisição do TEMMAR possibilitem um crescimento da ordem de 10% na movimentação em nossos terminais, permitindo à Ultracargo ultrapassar a barreira de R\$40 milhões de EBITDA no trimestre.

Eu lembro a vocês que há cinco anos, em 2007, o EBITDA da Ultracargo foi de R\$43 milhões. Ou seja, nos últimos cinco anos, o EBITDA da Ultracargo quadruplicou em função dos investimentos e aquisições realizados.

Passando agora para o próximo slide, slide oito, eu queria retomar as duas aquisições mais recentes. Na última terça-feira, três dias atrás, concluímos a aquisição do terminal de graneis líquidos no Porto de Itaqui, no Maranhão. Esse terminal já foi completamente integrado às nossas operações, está operando nos nossos sistemas e de forma regular, como parte da Ultracargo.



Essa aquisição reforça a escala de operação da Ultracargo, pois adicionou 55.000 m³, ou 8% à capacidade atual. O terminal já está operando próximo à plena capacidade e possui contratos com seus clientes para totalidade da capacidade. Mais importante, a área rendada do terminal inclui espaço com potencial de expansão para mais 78.000 m³ de capacidade.

Nós também anunciamos a aquisição da American Chemical, empresa de especialidades químicas em Montevideu, no Uruguai. Tem uma planta, que possui capacidade anual de 85.000 toneladas de especialidade químicas, em particular, os chamados tensoativos sulfonados e sulfatados para os mercados de cosméticos e detergentes.

A empresa adquirida e a planta estão localizadas próximo ao Porto de Montevideu, propiciando, portanto, uma logística eficiente para exportações e atendimento aos países do Cone Sul.

Essa aquisição deve proporcionar importantes ganhos comerciais, operacionais e administrativos, os quais permitirão ao negócio adquirido uma rentabilidade alinhada à da Oxiteno.

O valor da aquisição é US\$79 milhões e, como eu mencionei, o fechamento ainda é sujeito ao cumprimento de certas condições precedentes, em particular ao resultado favorável do processo de *due diligence* que estamos conduzindo na Companhia.

Finalizando, no slide nove, eu gostaria de destacar algumas prioridades que estamos trabalhando, que transcendem o trimestre imediato, uma visão um pouco mais de médio prazo.

Começando pela Ipiranga, nós continuaremos implementando o nosso plano de investimentos de 2011 e 2012. Esses investimentos são direcionados tanto para frente comercial, com o aumento da rede de revendedores, quanto para infraestrutura, ampliando as nossas bases logísticas para dar suporte ao crescimento de volumes nos próximos anos. Além disso, seguiremos capturando os benefícios do crescimento da frota e da expansão na região do Conen.

Na Ultragaz, devemos continuar verificando crescimento de volume, principalmente no segmento granel, no qual a Ultragaz possui posição de liderança destacada. A aquisição da Repsol também continuará contribuindo para esse crescimento de volume.

Na parte de resultados, o foco segue em iniciativas comerciais e de otimização operacional e de processos, visando a recuperação das margens e o retorno ao crescimento de resultados.

Oxiteno segue capturando os benefícios decorrentes da conclusão e maturação dos investimentos em expansão de capacidade no Brasil, em um cenário mais favorável de câmbio que o passado recente.

Temos também como foco nos próximos meses continuar a implementar de forma acelerada o nosso plano de negócios nos Estados Unidos e concluir o processo de aquisição no Uruguai.

Na Ultracargo, estamos trabalhando na conclusão e início das operações das expansões dos terminais de Santos e Aratu, que, em conjunto, irão adicionar cerca de 10% à capacidade atual. Essas expansões beneficiarão os resultados do restante do ano de 2012 e terão seu efeito completo no ano de 2013.



Obviamente, passaremos também a contar com os benefícios do volume adicional do terminal adquirido no Maranhão a partir agora do mês de agosto.

Em adição às perspectivas de cada um dos negócios que já estamos trabalhando, estamos de forma geral sempre atentos a possíveis aquisições e iremos perseguir aquelas que se mostrarem muito benéficas e que, como de costume, criarem valor significativo para a Companhia.

Finalizo aqui o que havíamos preparado para hoje. Agradeço muito a atenção de vocês, e eu, junto com a equipe de RI e os diretores de cada um dos negócios, estamos aqui para responder as perguntas que vocês eventualmente tenham. Obrigado.

Paula Kovarsky, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Vou começar com dois pontos. Um é em Ipiranga: uma coisa que a gente tem ouvido bastante do lado da indústria é que a situação atual de uma necessidade de importação muito maior de gasolina tem estressado um pouco a Petrobras do ponto de vista de infraestrutura, e também a companhia tem sido mais rígida na hora de acertar os contratos com as distribuidoras, limitando margem de erro de volume etc. Eu queria entender se isso tem algum impacto de custo, se tem alguma preocupação do lado de vocês com relação à logística e infraestrutura de suprimentos de uma maneira geral, por conta desse cenário mais estressado de importação na Ipiranga.

E no caso da Oxiteno, é bastante interessante que na verdade vocês estão falando de uma manutenção de margem EBITDA em USD por tonelada similar ao patamar do 2T, mas provavelmente aquele efeito de tesoura de câmbio que beneficiou o estoque no 2T estará mais estabilizado para o 3T. Faz sentido pensarmos que a manutenção desse nível de margem seria vocês voltarem para um patamar de 95%, 96% de *share* de especialidades, um compensando o outro? Faz sentido essa ideia?

André Covre:

Obrigado, Paula. Fico feliz que você tenha participado da nossa conversa. Na Ipiranga, o crescimento do mercado nos últimos anos claramente tem colocado desafios na gestão logística do sistema como um todo. Não é a toa que nós próprios estamos investindo em base, à luz do crescimento que nós já tivemos e que pretendemos ter. Então, a Petrobras como fornecedora passa pelo mesmo tipo de situação.

Esse tipo de coisa tem acontecido eu diria que nos últimos dois anos, principalmente nos últimos 12 meses, o que leva, de vez em quando, a custos de logística maiores, os quais estão basicamente nos resultados que vocês estão acompanhando nos últimos trimestres.

É uma questão que existe, mas que já está presente há algum tempo. Não vejo nenhuma mudança, um desafio maior em relação ao que nós já tivemos nos últimos trimestres.

Paula Kovarsky:

E alguma coisa com relação a essa restrição de pedido, acerto maior dos números, mais claramente tentando arrumar a casa? Alguma coisa diferente para vocês em dias de estoque, alguma coisa com que a gente deva se preocupar?



José Manoel:

Bom dia a todos. Paula, existe uma negociação com a Petrobras, e o que se discute, como o André falou, são intervalos de entrega, especialmente em áreas de cabotagem, que podem ter algum impacto em custos logísticos, e de fato boa parte deles já está refletida nos nossos números.

E a Petrobras também está exigindo que os pedidos das companhias sejam colocados com um pouco mais de antecedência, o que permite a ela um conjunto maior. Então, basicamente é isso.

Paula Kovarsky:

OK. Isso pode ser um fator de piora ainda maior na situação dos bandeiras brancas, ou dos menores? Pode ser um elemento de facilitação de consolidação?

André Covre:

As empresas melhor organizadas tendem a, vamos dizer, ajudar o sistema. Então, quem está mais organizado terá uma previsão melhor para a Petrobras, terá uma garantia de suprimentos maior, e com isso facilitam-se os suprimentos. Então, potencialmente, sim.

Paula Kovarsky:

OK.

André Covre:

Em Oxiteno, o que permite a expectativa de uma margem no mesmo patamar do 2T, na ausência, como você se referiu, do efeito tesoura, é o fato de o 3T ser sazonalmente mais forte. Portanto, substitui-se o efeito tesoura por mais volume, e chegamos ao mesmo lugar.

Paula Kovarsky:

Mas dá para pensar em um *mix* melhor já no 3T, ou isso é uma coisa mais gradual?

André Covre:

É gradual, então eu não contaria com isso de forma fundamental para o próximo trimestre.

Paula Kovarsky:

OK. E só um *follow-up* rápido de Ipiranga: vocês converteram um número bastante expressivo de postos até aqui, são 200 unidades; vocês têm uma ideia, ou podem dividir conosco, o que seria a meta do ano?

André Covre:

Ano passado nós adicionamos, ordem de grandeza 500 postos. Eu tenho sempre um pouco de cuidado com o número de postos, porque número de postos não é o *driver*. A



captura de capacidade de volume que é o *driver*. Mas ordem de grandeza, estamos falando de um número similar.

Paula Kovarsky:

E ainda pensando em aquisição de pequenas distribuidoras, ou o foco está todo em bandeira branca mesmo?

André Covre:

Nós obviamente estamos interessados em aquisições, mas neste momento o programa de embandeiramento está sendo muito mais atraente e eficiente. Então, se você pensar, 500 postos que nós capturamos são quase cinco DNPs.

Além disso, dentro desses 500 tem abertura de postos. O programa neste momento está tendo mais sucesso pelo lado orgânico do que pelo lado de aquisições, e no orgânico é uma combinação de capturar postos de bandeira branca e abrir postos novos, também.

Paula Kovarsky:

OK. Muito obrigada.

Vicente Falanga:

Bom dia a todos. Duas perguntas. Primeiro, vocês estão vendo ainda muita oportunidade para agarrar novos clientes nos ativos da Repsol? E se sim, qual o perfil desse cliente?

E segundo, em termos de aquisições, vocês acham que na parte da Oxiteno o foco seria mais Estados Unidos mesmo? Vocês conseguem 'dar um cheiro' quanto a isso? Obrigado, André.

André Covre:

Vicente, obrigado pela sua presença. Com relação à Repsol, que adquirimos em outubro do ano passado, a nossa expectativa era de atingir um patamar de EBITDA da ordem de R\$12 milhões ao ano. Nós basicamente chegamos a este patamar agora no 2T. O que tínhamos de plano de negócio para fazer na Repsol está fundamentalmente feito. Agora a captura de clientes é a captura de clientes dentro do sistema da Ultragaz, com a Repsol operando dentro do sistema.

Com relação a aquisições na Oxiteno, nós estamos neste momento focados em implementar o plano de negócios da aquisição lá nos Estados Unidos; em outras palavras, finalizar a adequação da planta para que ela esteja funcionando no final do ano. E segundo, finalizar o nosso *due diligence* para poder fechar a aquisição aqui no Uruguai. De momento, na área de aquisições são essas as duas prioridades.

Vicente Falanga:

OK. Obrigado, André. E só um *follow-up* rápido: esses 200 postos que vocês já têm novos este ano, que foi comentado, isso é construção de novos postos e também embandeiramento? Os dois números estão dentro desses 200?

André Covre:



Os dois.

Vicente Falanga:

OK. Obrigado.

Luiz Pinho, UBS:

Bom dia. Minha primeira pergunta está relacionada à Ultragas. Vocês têm comentado já talvez há um ou dois trimestres sobre o plano de melhora na rentabilidade da divisão. Nós não vimos ainda essa melhora acontecendo no trimestre passado. Eu queria entender um pouco quando devemos ver essa melhora, e se isso deve ser proveniente mais em uma parte de aumento de preços ou na parte de uma racionalização de custos.

André Covre:

Obrigado. A gente está trabalhando na Ultragas em uma porção de iniciativas comerciais e de gestão de custos e despesas para uma recuperação de margem com vistas a uma recuperação gradual de resultado. Como eu sinalizei, a expectativa é de uma evolução melhor agora no 3T.

Na parte comercial, essas iniciativas estão fundamentalmente ligadas a adequar o patamar de faturamento da Companhia. Na parte de gestão dos custos, nós estamos, por exemplo, reavaliando algumas lojas próprias e aumentando o grau de automação nas nossas bases de engarrafamento, com vistas a uma maior eficiência operacional. Essas coisas tem o seu tempo, estão sendo realizadas, e temos neste momento a visibilidade para uma evolução melhor do 3T da que tivemos agora no 2T.

Luiz Pinho:

OK. E a minha segunda pergunta, só para entender, no slide quatro vocês falam, na parte da Ipiranga, que o crescimento do EBITDA, dentre outros fatores, você teve em função da evolução de preço e custo do etanol. Só queria entender se a margem de contribuição na venda do etanol aumentou, se foi isso mesmo ou não.

André Covre:

Luiz, isso tem fundamentalmente a ver com um efeito que aconteceu no ano passado. Não sei se você teve a oportunidade de acompanhar, mas no 1T11, no final da entressafra, faltou álcool, e os preços subiram de forma muito forte, principalmente no mês de abril de 2011, depois revertendo de forma muito forte em maio do ano passado, logo na sequência, quando a safra entrou.

Essas oscilações muito violentas nunca são boas para o mercado e não são boas para os resultados. E este ano, em comparação, tivemos um trimestre mais normalizado. É basicamente isso.

Luiz Pinho:

Entendi. Obrigado. Se vocês me permitirem mais uma pergunta, eu sei que você acabou de responder perguntas relacionadas à aquisição, mas no trimestre passado você passou uma relação bem detalhada de quais possíveis *deals* poderiam acontecer no curto prazo, por divisão e mais ou menos tamanho, e a maioria delas aconteceu de fato. Você teria



um novo *overview* do que pode acontecer no curto prazo, ou na verdade esses *potential deals* podem agora estar em um estágio talvez um pouco mais distante? Obrigado.

André Covre:

Luiz, de fato nós tínhamos visibilidade de algumas transações durante o *call* do 1T se materializarem no curto prazo. Eu creio que uma das razões para o nosso sucesso em aquisições seja nós termos paciência para negociá-las no momento certo, fazer um *due diligence* muito profundo, e uma vez adquiridas, fazer um processo de integração muito rápido, o que obviamente requer atenção da organização.

Nós já fizemos neste ano três aquisições, e eu creio ser mais importante nos integrarmos e realizarmos o *business plan* o mais rápido possível dessas três aquisições, e estamos fazendo. Falei de Pasadena, TEMMAR está praticamente integrada, American Chemical ainda temos que finalizar.

Obviamente, às vezes vocês não controla o timing de aquisições. Nós nos engajamos onde transações que nos interessam estejam em andamento, mas o foco neste momento é em realizar o plano de negócios dessas três aquisições para o restante do ano.

Luiz Pinho:

Está ótimo. Obrigado.

Gustavo Gattass, BTG Pactual:

Bom dia, André. Eu tenho duas perguntas, também. A primeira delas, nós podemos bater um papo um pouco mais sobre CAPEX? Efetivamente, como está a cabeça de vocês para gastos? E como temos que pensar do lado do investimento para este ano, depois das aquisições? Tem alguma mudança relevante de comportamento do CAPEX daqui para frente ou não?

André Covre:

Eu vou responder o que eu acho que eu entendi, Gattass. Vou lhe dar uma visão do nosso CAPEX, e aí você me diz se eu respondi a sua pergunta. Nós começamos este ano com um orçamento de investimentos de R\$1,088 bilhão. Nós tipicamente não orçamos aquisições, então esses são os investimentos orgânicos.

Desde então, nós anunciamos as três aquisições que eu mencionei: R\$160 milhões para o Porto de Itaquí, US\$15 milhões para a planta em Pasadena, com mais US\$15 milhões para fazer a adequação, e por fim a American Chemical, que ainda está para fechar, de US\$79 milhões.

Em adição a isso, a Ultracargo terá um investimento um pouco maior este ano, que foi divulgado ontem, adicionamos R\$32 milhões ao investimento original da Ultracargo. Com isso, o R\$1,088 bilhão de investimento orgânico passou para R\$1,120 bilhão mais as três aquisições.

Este é o plano para este ano. A minha expectativa para o ano que vem, de novo, sem as aquisições, é de um ritmo significativo, forte, de investimentos focados na Ipiranga para o crescimento de volumes; na Oxiteno e na Ultragaz, um ritmo mais próximo dos investimentos de manutenção, talvez no patamar que estamos tendo agora; e na



Ultracargo, as expansões estarão finalizadas. Então, deve ser um ano de CAPEX relativamente baixo, também.

Nós estamos, obviamente, iniciando nosso processo de orçamento, então teremos mais sensibilidade desses números nos próximos meses, mas essa é a visão que eu posso lhe dar no curto e médio prazo.

Gustavo Gattass:

OK. Na verdade, deixe-me só então voltar aqui, talvez eu não tenha me expressado corretamente. Até agora no ano, sem aquisição, vocês acabaram gastando R\$624 milhões, se eu não me engano, que mesmo com o R\$1,120 bilhão dá uma concentração no 1S relativamente grande vis-à-vis o histórico. E de fato, você vai chegar ao 2S com mais três unidades que antes você não tinha. Eu só queria entender: inicialmente, nós podemos pensar nesse CAPEX mais baixo no 2S ou não?

André Covre:

Nosso investimento no 1S foi precisamente R\$578 milhões, como está no fluxo de caixa do *earnings*. Esses R\$578 milhões já incluem a compra de Pasadena. Então, teria que tirar US\$15 milhões, ordem de grandeza de R\$30 milhões, desses R\$578 milhões. Então, estamos em R\$548 milhões, ordem grandeza. R\$550 milhões foi o nosso investimento no 1S.

Gustavo Gattass:

OK. E aí a ideia é mais ou menos isso para o 2S, também?

André Covre:

Sim. Aí chegamos a R\$1,100 bilhão.

Gustavo Gattass:

OK. E a segunda coisa que eu queria ver contigo era o seguinte: eu não me recordo em nenhum momento de no passado vocês mencionarem tanto o processo de *due diligence* como vocês estão mencionando aqui na operação do Uruguai. Isso é uma sinalização de algo que é mais incerto? É essa a mensagem que vocês estão querendo nos passar? Que pode ser que essa acabe não fechando?

André Covre:

Essa transação tem uma particularidade, que é a combinação de a empresa ser uma empresa familiar e ser uma competidora direta da Oxiteno. Então, para que nós pudéssemos olhar a empresa por dentro, obviamente os vendedores quiseram um comprometimento muito forte do nosso lado. Nós fomos em frente, fechamos um preço, assinamos um contrato sujeito à finalização do *due diligence*.

Eu não tenho a expectativa de que nada vá acontecer. Pelo contrario, o *due diligence* está indo muito bem, e a minha expectativa é que vamos finalizar a aquisição. Mas tendo dito isso, ela é sim sujeita ao *due diligence*.

Gustavo Gattass:



Ótimo, e só pegando uma carona no ponto do Pinho, eu tinha ficado com a impressão de que, se do lado da Ultragaz vocês estão tendo tanto aumento de custo por inflação, que isso seria um movimento que está afetando a indústria como um todo, e realmente não estamos vendo muita movimentação de aumento de preço de LPG. Tem alguma razão na cabeça de vocês para essa movimentação de ajuste via preço não estar acontecendo?

André Covre:

Gattass, nós tipicamente lidamos com o assunto da inflação de forma gradual ao longo do tempo, e às vezes isso demora mais, às vezes demora menos. Em anos quando se tem inflação muito alta, como foi o ano de 2011, isso tende a ser um processo mais gradual. É no meio disso que estamos.

Gustavo Gattass:

Ótimo. Obrigado.

Luiz Otávio Broad, Ágora Corretora:

Bom dia a todos. Eu queria que vocês falassem um pouco de como vocês estão vendo a atividade industrial no Brasil para o 2S a partir dos dados que vocês já têm de julho, a expectativa, e os negócios de vocês tem uma forte correlação com o PIB, com a indústria.

E também, dentro da linha de negócio de vocês, onde vocês enxergam hoje que tem mais oportunidade de aquisição dentro do ponto de vista de geração de valor? Obrigado.

André Covre:

Com relação ao desempenho da economia, nós temos a impressão, pelo que vemos nos nossos mercados, de que a economia segue reduzindo o seu ritmo de crescimento no 3T. É por conta disso que a gente tem a expectativa de um crescimento menor do diesel, por exemplo.

Por outro lado, nós temos aspectos particulares nos nossos negócios que contrabalanceiam isso. O mais conhecido de todos é na própria Ipiranga, que metade do volume, que é o ciclo Otto, tem uma relação muito forte com a frota e muito menos com o PIB. No longuíssimo prazo tudo vira PIB, mas em uma questão de ano para ano, o volume do ciclo Otto está atrelado à frota.

Na Oxiteno, onde os volume do mercado interno de especialidades são historicamente atrelados ao PIB, nós temos o benefício neste momento de ter uma capacidade muito maior e, portanto, ter espaço nas nossas plantas para atender os segmentos que crescem mais, de certa forma a parte mais positiva do PIB, como o crescimento em cosméticos e detergentes, em tintas e vernizes, e nos agroquímicos.

Em sumário, estamos vendo uma continuada desaceleração do ritmo de crescimento da economia. Não somos uma ilha no meio disso, mas somos muito menos afetados que a maioria das companhias.

Com relação a aquisições, eu mencionei agora há pouco que nós fizemos três aquisições neste ano e que o nosso foco está principalmente voltado a integrar essas aquisições e realizar os seus planos de negócio. De forma mais genérica, me isolando deste momento



em particular, nós temos potenciais de aquisições em praticamente todos os nossos negócios.

Na Ipiranga, o foco tem sido no crescimento do mercado do Conen, e aquisições é um dos caminhos para isso. Como mencionei também há pouco, a rota orgânica nos últimos dois anos tem se provado melhor do ponto de vista de rentabilidade do que as aquisições. Estamos fazendo, como mencionei, o equivalente a cinco aquisições por ano na Ipiranga em crescimento orgânico.

Na Oxiteno, nós temos o nosso plano de crescimento dos Estados Unidos; fizemos o primeiro passo com a compra de Pasadena. Uma vez que estiver operando bem, gerando o seu retorno, abre-se a possibilidade de investimentos adicionais, seja colocar uma nova planta, maior, ou outra aquisição.

Na Ultracargo, o mercado tem uma série de terminais que nós acreditamos que trocarão de mãos nos próximos três anos. Essa era a nossa visão já em 2008; em 2009 nós compramos a Puma, agora em 2012 nós compramos o terminal da Noble, e a minha expectativa é que transações com este ritmo continuem ocorrendo.

Por fim, na Ultragaz, existem algumas empresas menores no segmento de GLP, como a Repsol, que também trocam de mãos em um período de três a cinco anos, e nós participaremos desse processo de consolidação.

Luiz Otávio Broad:

OK. Muito obrigado.

Lucas Brendler, Geração Futura:

Bom dia, André. A minha pergunta é mais na linha dos investimentos. Nós tivemos recentemente um processo de troca de tecnologia de motores no Brasil, entrando o padrão Euro 5, e para que esse padrão novo de tecnologia funcione, vocês precisam ter a disponibilização do diesel S50. Algumas correntes que encontramos apontam para um investimento menor, outras maior, em relação à parcela da distribuição desse combustível. Eu queria ter uma ideia de como vocês estão se organizando para se adequar a essa nova estrutura, e quanto de investimento seria direcionado para esse novo processo. Obrigado.

André Covre:

O S50 é uma realidade já. Ele é vendido nos postos desde o início de janeiro. A Ipiranga tem se adaptado e continuará se adaptando, principalmente as suas bases, para movimentar o produto à medida que a demanda cresce, porque é função da frota de caminhões S50.

Inicialmente, os investimentos têm sido direcionados para tanques menores, com uma capacidade de estocagem temporária, para atender a demanda atual. O volume a ser comercializado dependera do crescimento da frota dos veículos novos com os motores adaptados. À medida que essa frota cresce, as distribuidoras e nós vamos gradualmente adaptar a nossa estrutura para atender a demanda.

O volume de investimentos que nós fizemos está incluído no orçamento deste ano; parte pequena foi feita em 2011, em 2012 nós estamos fazendo uma porção, em 2013 e 2014 tem mais partes. Ordem de grandeza ao longo desses vários anos, estamos falando de



investimentos de R\$50 milhões. É um investimento importante, mas não muda a operação da Companhia, a rentabilidade da Companhia de forma nenhuma.

Além disso, ele é um investimento que é quase uma antecipação, porque teríamos que fazer esses investimentos de tancagem de qualquer forma ao longo do tempo. Só estamos antecipando para armazenar um produto diferente, mas ao longo do tempo iríamos usar esse tanque de qualquer forma, para volumes crescidos.

Lucas Brendler:

Vocês percebem uma diferenciação em relação a isso no preço final do diesel 1.800 ou do diesel 50?

André Covre:

O S50 é sim um pouco mais caro.

Lucas Brendler:

OK. Obrigado.

Pedro Medeiros, Citibank:

Bom dia, André. Duas perguntas, na verdade, uma um pouco mais abrangente: eu queria saber se você poderia passar um comentário sobre como vocês estão vendo o estágio da discussão no âmbito governamental sobre uma potencial reestruturação do PIS/COFINS, em particular para o etanol. Dependendo da conclusão dessa discussão, como isso pode passar à Ipiranga, seja de forma positiva ou negativa?

E a segunda pergunta é apenas uma confirmação, até sobre a pergunta do Gattass: pelo que eu entendi, você comentou que o ritmo do CAPEX da Oxiteno para o ano que vem provavelmente deva ficar próximo do CAPEX de manutenção. Eu queria só confirmar isso, e entender se, diante disso, qualquer plano de crescimento *brown field* nos Estados Unidos e na planta de Pasadena fica limitado ao CAPEX adicional que vocês anunciaram, adicional ao preço de aquisição da planta mencionado para este ano.

André Covre:

Obrigado, Pedro. Nós estamos acompanhando e participando da discussão do PIS/COFINS do etanol de forma muito engajada através da nossa entidade de classe, o Sindicom.

Nós vemos essa discussão com muito bons olhos, pois o grau de informalidade e evasão fiscal de PIS/COFINS na comercialização de etanol é muito grande, e isso coloca as distribuidoras que efetivamente seguem as regras e pagam PIS/COFINS em desvantagem em relação às distribuidoras que não o fazem.

Então, nós vemos essa discussão e uma potencial evolução na redução de PIS/COFINS como muito positiva, porque ajuda a nivelar o grau de competição no mercado. A competição fica em um nível saudável, de quem tem bons produtos, serviços etc., e não alguém que tem uma vantagem artificial de custo em relação aos outros.

Com relação à Oxiteno, teremos uma decisão sobre os potenciais investimentos nos



Estados Unidos no ano que vem nos próximos meses, e ela será fundamentalmente guiada pelos resultados iniciais que tivermos da nossa planta em Pasadena.

Como eu falei, devemos começar a comercializar produtos em setembro, e pode ser que as coisas estejam indo tão bem que resolvamos iniciar um processo de expansão orgânica nos Estados Unidos. Nós não temos isso claro no momento, mas devemos ter em alguns meses.

Então, quando nós estivermos anunciando orçamento de investimentos para o ano que vem, que geralmente fazemos em dezembro, isso estará resolvido e será publicado para vocês.

Pedro Medeiros:

Perfeito. Obrigado, André. Só sobre a questão do PIS/COFINS, eu sei que isso é um pouco difícil de dimensionar ou de prever, mas você acha que existe alguma probabilidade de termos de fato uma reestruturação nesse ângulo ainda para 2012?

André Covre:

Eu vou fazer minhas as suas palavras: é muito difícil prever.

Pedro Medeiros:

Perfeito. Obrigado.

Bruno Varela, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas. A primeira delas é com relação à TEMMAR. O volume de expansão, vocês poderiam fazer, a área disponível, seria maior do que a própria capacidade que vocês compraram. Eu queria entender se realmente existe mercado para que continuasse a utilização nos mesmos níveis que há hoje, e qual seria o nível de interesse de vocês para fazer isso.

A segunda pergunta é em relação à Oxiteno, com relação a volume de especialidades no Brasil. Nós vemos que o volume está *flat* desde o início de 2010. Eu queria só entender se há alguma mudança estrutural ou se basicamente a economia rateando está levando essa manutenção de volume.

Uma última pergunta, com relação à Ipiranga: essa venda de ativos que vocês fizeram, por mais que seja não recorrente nesse trimestre, vocês veem algum potencial para algo desse gênero se tornar recorrente? Ou seja, vendas de ativos, visto o que Cosan vem fazendo nos resultados?

André Covre:

Bruno, obrigado pelas suas perguntas. Com relação ao TEMMAR, uma das razões pela qual decidimos comprar o terminal é que a região do Maranhão tem um crescimento muito maior que a média nacional, isso de forma geral. E no mercado de combustíveis, que são os principais produtos atendidos hoje pelo terminal de Itaqui, combustíveis e biocombustíveis, a demanda na região do Maranhão, Piauí e Tocantins, que é a área servida pelo terminal de Itaqui, cresceu nos últimos dez anos o dobro da média nacional. E a média nacional, você sabe que nos últimos anos cresceu entre 6% e 7%.



Portanto, é uma região de alto crescimento, e nossa expectativa é que ao longo do tempo expandamos o terminal para servir essa demanda maior de combustível.

Em adição, é um terminal que hoje serve fundamentalmente, como eu mencionei, combustíveis e biocombustíveis, e nós somos muito bons e reconhecidos pelo mercado no mercado de químicos também. Então, pretendemos abrir atividade de estocagem de químicos no terminal de Itaqui, em adição ao negócio já existente de combustível e biocombustível.

Eu vou pular a sua segunda pergunta, porque eu não consegui ouvir o nome da empresa que você estava falando. Eu vou para a terceira. Era sobre Oxiteno a sua pergunta?

Bruno Varela:

Oxiteno, com relação aos volumes de especialidades no Brasil.

André Covre:

O volume de especialidades do Brasil cresceu 6%, e no 1T cresceu 1%, e no 4T11 tinha caído, e no 3T11 tinha caído. Então, eu estou vendo essa sequência de forma muito positiva, especialmente em um momento onde o PIB está crescendo 2%, talvez. Um crescimento de 6% em cima de um PIB de 2% parece um bom resultado. A expectativa para o 3T é que continuemos tendo algum crescimento no mercado interno, apesar da desaceleração do crescimento da economia.

Bruno Varela:

André, minha menção era mais que, falando de dois anos atrás, o volume de Oxiteno vem sendo *flat*. Se você pegar, por exemplo, no início de 2010, ele era pouco mais do que o volume foi colocado no 1T12, ou no 2T12 também. Eu queria entender se teve alguma mudança estrutural, ou simplesmente é por conta de economia mesmo e vocês esperam para frente isso tendo uma volta de bom crescimento.

André Covre:

Você está falando de volume agregado, então?

Bruno Varela:

Isso.

André Covre:

2011 foi um ano cheio de anomalias e externalidades. Não sei se vocês se lembram, mas nós tivemos paradas nas plantas algumas vezes, algumas planejadas para fazer expansão, algumas não planejadas, como foi o caso da falta de energia no Nordeste, no polo de Camaçari no 1T. Isso foi em 2011. 2012 é um mundo muito mais feio do que o mundo de 2010. Estamos trabalhando no sentido de nos levar para a curva ascendente, mas na comparação com 2010 ficaremos 0x0. É um mundo muito mais feio hoje do que era em 2010.

Com relação à Ipiranga e os ativos, nós temos uma quantidade razoavelmente grande de terrenos na Ipiranga, onde temos postos em cima. De tempos em tempos, avaliamos se faz mais sentido ter um posto em cima daquele terreno, ou se faz mais sentido aquele



terreno ser *real estate*. Em outras palavras, ele vale mais como valor presente do posto, ou ele vale mais na mão de alguém que vai construir um prédio, uma casa, alguma coisa em cima?

Disso decorre um processo que é recorrente de venda de terrenos, mas é um ritmo razoavelmente constante e pouco importante nos nossos resultados. Isso já existe, e não antevejo que mude.

O que teve de diferente nesse trimestre é que era um terreno muito valioso. Então, destacamos, para deixar claro que esse era um evento que aconteceu dessa vez só e não há expectativa de que ele fique se repetindo nos próximos trimestres.

Bruno Varela:

OK, André. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. André para as últimas considerações. Sr. André, prossiga com as últimas considerações.

André Covre:

Muito obrigado pela presença de vocês e pelas perguntas. Esperamos tê-los na divulgação do 3T. Se confirmadas as nossas expectativas, será o 25º trimestre de crescimento consecutivo de EBITDA do Ultra. Nós faremos nossas Bodas de Prata de resultados, e espero contar com a presença de vocês na festa. Um abraço.

Operadora:

Obrigada. A conferência de resultados da Ultrapar 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."