Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Ultrapar, para discussão dos resultados referentes ao ano de 2005 e ao 4T05, e perspectivas. O evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via Webcast, podendo ser acessado no site www.ultra.com.br, onde a apresentação também está disponível para *download*. Hoje conosco está presente o Sr. Fábio Schvartsman, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar.

Informamos que esse 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 desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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, gostaria de passar a palavra ao Sr. Fábio Schvartsman**,** que dará início à teleconferência. Por favor, Sr. Fábio, pode prosseguir.

Fábio Schvartsman:

OK, muito obrigado, bom dia a todos vocês que estão conectados aí assistindo a nossa conferência. É um prazer estar novamente aqui com vocês comentando os resultados referentes ao 4T05 e ao ano de 2005.

Infelizmente, conforme nós havíamos antecipado a vocês, o 4T para nós foi um trimestre fraco, onde os resultados foram prejudicados especialmente por uma combinação de fatores muito negativos.

Em especial, eu gostaria de chamar a atenção à elevação do custo do barril de petróleo, que é do conhecimento de todos, que – mas só para dar números – o barril de petróleo evoluiu de US$ 38 em média em 2004 para US$ 54 em média em 2005, portanto, 42% de elevação. Ao mesmo tempo, o real acabou se valorizando em 17% em 2005, em comparação com 2004.

Esses dois fatores, associados a um preço, senão em queda, certamente um preço que não se elevou, da nossa principal *commodity*, que é glicol, ao longo de 2005, produziu uma pressão muito grande nos nossos resultados no final do ano, que foi também corroborado pela má performance da economia brasileira, especialmente no final do ano, que cresceu muito pouco.

Não há nada de novo nisso, estes são fatos que eu já havia antecipado a todos vocês e que produziram a queda muito expressiva no EBITDA da Oxiteno no 4T, para R$ 42 milhões, e o EBITDA da Ultragaz também apresentou uma queda expressiva, essa talvez não estivesse no radar de vocês. Mas aqui eu acho que tem um fator relevante que é uma ação positiva da nossa companhia, que é uma ação de início de revisão da estrutura de distribuição da companhia visando a reduzir ao mínimo possível o nosso custo de distribuição para fazer face a essa conjuntura difícil, e que levou a despesas não-recorrentes no período, e eu voltarei a elas logo na seqüência.

Indo em frente, falando um pouco da Oxiteno, a Oxiteno manteve a sua performance operacional da melhor qualidade. Nós crescemos o volume de vendas no mercado interno em 7%, compatível, portanto com o desempenho do PIB, quer dizer, com a elasticidade correta do PIB e até com algum ganho de *market share* nosso. Nós fizemos R$ 300 milhões de EBITDA no ano na Oxiteno, ou US$ 123 milhões, que é inferior aos valores de 2004, mas mesmo assim razoável em comparação com a nossa série histórica, demonstrando que a Oxiteno tem progressivamente reforçado a sua posição e se colocado cada vez em posição mais forte para enfrentar cenários muito negativos.

Eu chamo atenção que essa combinação de cenários do 4T é uma combinação extremamente difícil para Oxiteno, e mesmo assim os seus resultados, apesar de menores, são sólidos; o que é uma clara demonstração da resiliência da companhia nesses momentos complicados.

No caso da Ultragaz, o mercado foi fraco ao longo do ano inteiro, como nós comentamos nos trimestres anteriores com vocês. Apresentando o mercado queda de 1%, a Ultragaz também caiu 1%. Nós reduzimos as nossas despesas operacionais em 2% no período, lembre-se que nós tivemos uma inflação de 5%-6% no período, e portanto nós tivemos uma redução real de despesas, já razoavelmente expressiva no período.

Nosso EBITDA caiu, mas a boa notícia é que dessa queda e, especialmente da queda do 4T, R$ 10 milhões corresponderam a despesas não-recorrentes já do início de um processo de revisão de toda nossa estrutura de distribuição, trabalho este que está contando com assessoria contratada da McKinsey; e projeto esse que trará benefícios muito significativos já em 2006, e que também continuarão em 2007.

Na verdade, nós podemos esperar uma elevação superior a 50% no EBITDA da Ultragaz ao longo dos próximos 2 anos, por força exclusivamente desse esforço de revisão de estrutura de distribuição, focado em gestão dos canais, e num *benchmarking* da nossa operação de distribuição com as outras operações que existem de melhor qualidade no mundo, fazendo com que a Ultragaz salte a um patamar de eficiência que seja equivalente às melhores empresas de distribuição no mundo.

Indo em frente, a Ultracargo, também conforme previsto, apresentou um desempenho positivo, nós tivemos a inauguração do terminal de Santos no período, o EBITDA cresceu quase 10% no período, e em especial com um aumento de 8% no volume de ocupação em m³ dos nossos terminais, isso é fundamentalmente Santos, mas também o terminal de Montes Claros, que também iniciou operações no exercício.

Muito bem, tendo falado do ano de 2005, como a gente sempre faz, a gente procura antecipar com clareza aquilo que a gente está esperando para os próximos trimestres ou para o próximo ano. Uma coisa que nós já havíamos dito a vocês é que nós íamos acelerar os nossos investimentos, os investimentos orgânicos, especialmente da Oxiteno, como forma de compensar as dificuldades que a gente está enfrentando, com maiores volumes, e linhas que sejam menos dependentes do petróleo, e aí estamos com um investimento na planta de álcoois graxos, que está em franca construção, e iniciará operações no início de 2007.

Nós estamos investindo pesado em especialidades químicas, também com o objetivo de continuar melhorando o nosso *mix* na Oxiteno, fugindo cada vez mais das *commodities*; e nós estamos também investindo na expansão da nossa produção de óxido de eteno, tendo anunciado uma expansão já em Mauá, uma expansão significativa de 30% da nossa capacidade em Mauá.

E mais os investimentos normais na Ultragaz e normais na Ultracargo. Conseqüentemente, nós devemos ter, já a partir de 2006, mas principalmente em 2007, uma expansão do nível de atividades importante da Oxiteno, tendo em vista estes investimentos que estão sendo feitos.

Eu quero mencionar a vocês também o fato novo, que é o destaque do nosso *earning*, que foi a venda dessa tecnologia para etanolaminas e etoxilados para a Arábia Saudita, onde deveremos faturar mais de US$ 14 milhões na venda dessa tecnologia. Mas, além do faturamento, que é sempre bom, nós temos também o óbvio reconhecimento da qualidade tecnológica da Oxiteno ao vender esse tipo de tecnologia para operação em outros países.

Adicionalmente, eu queria comentar com vocês que, no ano de 2005, nós tomamos passos relevantes no sentido de preparar a expansão da companhia por aquisições. Na verdade, se vocês acompanharem o que nós fizemos ao longo do ano de 2005, nós captamos aproximadamente R$ 1 bilhão adicionais, que fundamentalmente estão no nosso caixa e têm como intuito serem utilizados para a expansão da companhia através de aquisições, como eu disse.

Isso faz com que eu tenha de comentar, na seqüência, o que nós estamos pensando em aquisições, e obviamente nós estamos negociando oportunidades nesse momento, e conseqüentemente poderemos ter desenlace positivo de negociações em prazo relativamente curto, porém, eu quero deixar claro, e fazer a ressalva, que, apesar de termos captado esses recursos que captamos com o intuito de adquirir, nós não nos sentimos pressionados a concluir qualquer aquisição por conta disso. Em especial porque o risco de crédito da companhia é visto como muito baixo pelo mercado financeiro, conseqüentemente nossos custos de captação são baixos, e, logo, o nosso custo de carregamento dessa dívida é praticamente desprezível, fazendo com que a gente tenha muita tranqüilidade para poder negociar muito bem as aquisições. E se nós, por acaso, viermos a completar uma ou mais dessas negociações que estamos fazendo é porque nós temos segurança que elas criarão valor para a Ultrapar, e, conseqüentemente, para todos os seus acionistas.

Adicionalmente, eu quero também comentar a questão da maneira da Ultrapar se comunicar com o mercado. Eu penso, como eu disse no início dessa apresentação, que os resultados do 4T não foram uma surpresa para ninguém, porque eles foram amplamente noticiados, eles foram comunicados e foram antecipados nos nossos *conference calls* trimestrais, de tal forma que é compromisso da Ultrapar e continuará sendo procurar dar ao mercado a maior transparência possível a respeito da evolução dos nossos resultados.

Surpresas poderão haver, mas se houverem elas serão sempre positivas, como eu creio que foi o caso com a surpresa do dividendo que foi anunciado, que acho que não era da expectativa da maioria do mercado, no entanto, ela é plenamente consistente, tanto com a sólida situação financeira da companhia, que permite à companhia pagar bons dividendos, e, no entanto, ter planos ambiciosos de expansão - sejam eles orgânicos, sejam eles por aquisição. E permite também que a companhia continue remunerando adequadamente seus investidores, porque faz parte de um projeto futuro da Ultrapar o crescimento contínuo, junto com o mercado de capitais, para o benefício dos acionistas, sejam eles acionistas controladores, sejam acionistas de mercado da companhia.

Muito bem. Com relação às perspectivas para o ano, eu acho que nós precisamos encerrar dizendo que o ano continua difícil, ou seja, no caso da Ultragaz, eu mencionei que nós melhoraremos de maneira importante a nossa performance, tendo em vista esse enorme esforço de reestruturação que está sendo feito, que vai reduzir amplamente os nossos custos, e vai melhorar, conseqüentemente, a lucratividade, já em 2006, e em 2007 também.

No caso da Oxiteno, o cenário continua desafiador, ou seja, todos os fatores que eram negativos no 4T estão presentes. O dólar, se é alguma coisa, está ainda mais fraco do que estava, o petróleo, se é alguma coisa, continua alto como estava, o glicol continua sem subir, quer dizer, continua pressionado. E a boa notícia é que a Oxiteno, como ela vem continuamente se aplicando no sentido de melhorar mix, melhorar a qualidade do que vende, nós melhoraremos os nossos resultados mesmo com essas condições adversas. Conseqüentemente, eu espero ainda um 1T fraco para a Oxiteno, e com uma recuperação gradativa de resultados ao longo do resto do ano, especialmente no 2S, devido à esperada

recuperação da economia brasileira, permitindo vendas mais significativas ainda no mercado interno.

Senhores, era isso que eu tinha para comentar com vocês, eu quero deixá-los à vontade para fazerem as perguntas que quiserem, e eu passo, conseqüentemente, a vocês. Muito obrigado.

Subojit Daripa, Santander:

Bom dia, Fábio. Queria fazer duas perguntas, na verdade, uma, fiquei impressionado com essa questão de expectativa de crescimento de 50% no EBITDA da Ultragaz nos próximos dois anos, se possível, você poderia dar um detalhamento um pouco maior de como vocês esperam que isso seja feito? Não ficou muito claro para mim.

E o segundo ponto é também se você poderia detalhar um pouquinho mais com relação a esse plano de aquisições, o que poderia estar no *pipeline,* você tem alguma coisa de fato no *pipeline,*em termos de negociação, etc., e se seria uma coisa localizada no Brasil, ou alguma coisa fora.

Fábio Schvartsman:

Suas perguntas são muito fáceis de responder. Vou fazer o possível.

Subojit Daripa:

Começar com as fáceis.

Fábio Schvartsman:

Vou falar um pouquinho da elevação do EBITDA da Ultragaz. O que estou autorizado a dizer, dada a natureza confidencial do esforço que está sendo feito, em conjunto com a McKinsey para a reestruturação da nossa atividade de distribuição, é que você precisa enxergar a Ultragaz como uma empresa extraordinariamente espalhada pelo Brasil, que vende 80 milhões de vasilhames de GLP por ano, que, portanto, tem uma operação de gigantesco volume, cujas questões relacionadas à gestão de canal com as possibilidades que as ferramentas de informação, de TI, permitem hoje em dia, nos dão uma possibilidade de melhoria de resultados, sem mexer em preços, extremamente relevante, e é essa a nossa intenção.

É uma ação puramente de reorganização das nossas linhas, e que na verdade usa tecnologia de informação, e usa informações que a McKinsey tem de maneira relevante, a respeito de como é que essas operações podem e são feitas no exterior, com uso dos recursos de tecnologia disponíveis.

Infelizmente, eu gostaria de poder lhe dar mais detalhes, e prometo que lhe darei, na medida em que esse projeto avance, e os resultados sejam implementados. Mas os valores a serem percebidos são muito importantes, e parte significativa delas já em 2006. A grande vantagem da operação da Ultragaz é que, como ela é

uma operação de um milhão de coisas pequenas, você consegue rapidamente produzir resultados dessas revisões de estrutura que você faz.

Do ponto de vista de aquisições, é claro que existem aquisições sendo negociadas nesse momento, e eu prefiro dizer a você que nós temos aquisições em estudo no Brasil, e temos aquisições em estudo fora do Brasil. Eu não vou lhe dar mais nenhum detalhe sobre isso, porque eu espero, quando eu puder trazer essa informação, eu a traga de maneira completa, e não de maneira que possa até provocar algum tipo de mal-entendido ou de confusão no mercado, porque qualquer negociação depende de duas partes, e ela só termina ao fim de um processo muito longo, e nós somos extremamente exigentes com relação ao tipo de rentabilidade que nós buscamos nas aquisições.

Então, elas estão se aproximando, está aí a prova, que é o levantamento de recursos para essa finalidade, mas não existe nada de concreto que possa ser mencionado nesse instante.

Subojit Daripa:

Quer dizer que essa melhoria esperada para a Ultragaz no 2S, ela vem não apenas da questão de melhoria de volume, renda etc., como também já se pode esperar algum tipo de resultado desse plano no 2S, ou alguma coisa antes?

Fábio Schvartsman:

Na verdade a gente espera melhorias muito rápidas na Ultragaz. Não tem que esperar até o 2S, não, e não tem que esperar tão pouco para a melhoria de renda, porque como eu disse a vocês, esse projeto nosso com a McKinsey não tem nenhuma relação com preço, e não tem nenhuma relação com demanda, tem relação com esforços internos que podem ser feitos para melhoria da qualidade geral da nossa operação.

Subojit Daripa:

Que seria mais relacionado à parte de custos.

Fábio Schvartsman:

Sim, senhor.

Subojit Daripa:

Correto, muito obrigado.

Gilberto Pereira, Itaú Corretora:

Bom dia a todos. Eu queria fazer algumas perguntas. Na verdade, na questão de investimentos, eu queria saber se no teu planejamento de investimentos você está incluindo já alguma coisa da parceria com a Petrobras na refinaria de petroquímicos, eu queria que você comentasse um pouco também sobre como

está o mercado de álcool graxo, vocês, como consumidores, poderiam me dar uma informação de como estão se comportando os preços, e se houve alguma mudança de expectativa com relação à rentabilidade da planta que entra em operação em 2007.

Ainda com relação a investimentos, eu queria que vocês, se pudessem, dessem uma detalhada um pouco nos investimentos previstos para a Ultracargo, que, em relação ao porte da empresa, talvez seja de maior vulto, tirando o da Oxiteno, que a gente está falando em ampliação.

Fábio Schvartsman:

Muito bem, Gilberto. Começando sobre a sua pergunta do detalhamento de investimentos e a refinaria petroquímica, a refinaria petroquímica continua em fase de projeto, fundamentalmente, e existem despesas previstas no orçamento, mas elas são de pequena monta, poucos milhões de dólares, que tem a ver com o desenvolvimento desse projeto durante o ano de 2006, quer dizer, despesas voltadas, se houver, só na frente, não no próximo exercício, com certeza não tem nada.

Com relação à rentabilidade da planta de álcoois graxos, preços de álcoois graxos, álcool graxo é uma *commodity* como outra qualquer no mundo, e como tal, ela está subindo de preço, porque a demanda internacional tem sido muito aquecida, puxada por Estados Unidos e China, principalmente, conseqüentemente os preços, em dólares, estão razoavelmente em elevação. Nada muito significativo, mas é nessa linha.

Por outro lado, do ponto de vista de rentabilidade, como a precificação do álcool graxo é em dólar, na verdade nós temos o mesmo impacto que qualquer produto de origem química precificado em dólar tem, pelo fato do real estar se apreciando tanto. Então, conseqüentemente, existe, sim, algum impacto na nossa rentabilidade, mas ele é marginal, nada que interfira no desenvolvimento do projeto.

Com relação à Ultracargo, eu vou pedir para o Eduardo Toledo, que está aqui conosco, que é o Diretor Superintendente da Ultracargo, que mencione os investimentos que estão sendo feitos.

Eduardo Toledo:

Bom dia. Em relação à Ultracargo, os principais investimentos são investimentos nos nossos terminais, desse grupo de investimentos o maior deles é um investimento para atender a nova planta de PET da Mossi & Ghisolfi (M&G), que está sendo construída no Porto de Suape, e para essa planta nós estamos construindo tanques novos, e uma dutovia que vai servir a esse cliente. Então, esse é o principal individual, os outros investimentos têm esse tipo de natureza, novos tanques para novos clientes, mesmo, por exemplo, nesse projeto da Oxiteno, essa planta de álcoois graxos, está incluso no projeto de investimento a tancagem para matéria-prima, que é o óleo de coco, que é o óleo de palmiste,

desculpa, o PKO, que é usado como matéria-prima para álcool graxo. Ela também faz parte desse grupo de investimento do qual nós fazemos.

Gilberto Pereira:

Nesse investimento na nova planta de PET lá em Suape, do programa total quanto está destinado para esse projeto?

Eduardo Toledo:

R$ 20 milhões, da ordem de 30%.

Gilberto Pereira:

Obrigado.

Gilberto Pereira, Itaú Corretora:

Já que me deixaram a oportunidade, eu volto a fazer pergunta. A minha pergunta está agora relacionada à política de distribuição de dividendos. Como o Fábio disse, a gente foi surpreendido por um belíssimo pagamento de dividendos no 4T. Isso mostra uma mudança de política, a gente pode esperar agora um *payout* maior do que vinha sendo feito, ou foi uma ocasião específica, um dividendo extraordinário?

Fábio Schvartsman:

Gilberto, a nossa política de dividendos é, e continua sendo, rigorosamente a mesma, nós temos um compromisso de distribuir 30% do lucro líquido na forma de dividendo, e nós sempre fazemos uma análise da nossa geração de caixa e dos nossos investimentos.

Como é de conhecimento público que nós não fizemos qualquer aquisição dentro do ano de 2005, nós tivemos uma sobra líquida de recursos que nos permitiu pagar maiores dividendos ao mercado do que eu esperava, mas isso não é diferente do que foi feito no ano de 2004 e, já em 2003 e 2002, os dividendos ficaram limitados aos 30% porque nós fizemos aquisições significativas naqueles dois anos.

Então, a política da companhia é rigorosamente a mesma, nós pagaremos dividendos menores se fizermos aquisições significativas, e pagaremos dividendos maiores caso contrário. E foi o que nós fizemos no ano. Eu sei que as pessoas podem ter se surpreendido, mas, fazendo uma análise retrospectiva do comportamento da companhia, não tem absolutamente nada de diferente, é extremamente consistente com a nossa política de não carregar recursos ociosos.

Gilberto Pereira:

OK, obrigado.

Luis Guilherme, Skopos:

Na APIMEC depois do 3T, falou-se um pouco da questão das plantas da Arábia Saudita e o possível impacto das margens dos glicóis. Você poderia explorar um pouco essa questão, como a questão da visibilidade na Arábia Saudita e possíveis plantas, o que vocês conseguem mapear, e o que vocês acham que vai mudar na utilização de capacidade, e o que vocês poderiam falar um pouco melhor, e possíveis impactos na Oxiteno - dado que vocês falaram também que, apesar de ter os projetos e uma especialidade, há também um possível aumento de escala e mais volume em *commodities*. Obrigado.

Fábio Schvartsman:

Em primeiro lugar, aquela informação que nós demos na APIMEC de que as margens do glicol estariam sob pressão aconteceu já no 4T do ano passado, continua sendo o caso agora, em 2006, a gente não prevê mudança positiva disso, a gente prevê que a situação vai ficar mais ou menos como está.

A boa notícia é que como a empresa vem continuamente alterando seu *mix* de produção, e o *mix* de vendas voltado cada vez mais para especialidades, o efeito marginal para nós do glicol é cada vez menor. Ele continua existindo, evidente que existe, porque nós ainda vendemos alguma coisa como 30% do nosso volume em glicóis, onde não como não ter algum impacto, não obstante ele está bastante compensado pelo resto dos produtos.

Por exemplo, a Oxiteno lançou, no ano passado, 180 novos produtos, que obviamente trouxeram e vão trazer uma contribuição ao nosso resultado, muito importante.

Com relação à capacidade que está entrando, existem diversas plantas em conclusão lá no Oriente, e em especial uma em Al-Jubail, na Arábia Saudita, de 600 mil toneladas, prevista para o próximo mês de abril – ela está grande – que vai entrar, mas que obviamente já está antecipada nos preços. Não fosse esse tipo de planta entrando, os preços seriam, hoje em dia, muito maiores, que são por efeito da demanda.

Luis Guilherme:

OK. E isso num mercado de 600 mil num mercado de...? O total de entrada de capacidade, é claro que vocês já devem estar estimando isso, mas só para estimar em 2006 e 2007 o que tem de entrada de capacidade, e se você pudesse fazer um balanço entre as entradas de capacidade e o aumento da demanda.

Fábio Schvartsman:

A capacidade mundial, hoje em dia, é da ordem de 18 milhões a 19 milhões de toneladas de glicóis. Essa planta da Arábia Saudita, que eu mencionei, é uma dentre várias que estão sendo construídas, a gente está esperando um crescimento da ordem de 10% na oferta mundial dentro do ano de 2006.

Isso é contrabalanceado por uma demanda que está crescendo da ordem de 7% ao ano. Então, isso significa que nós temos um ano de demanda, até mais do que um ano de crescimento da demanda, de nova oferta entrando no mercado.

Luis Guilherme:

Para 2007, vocês conseguem mapear também?

Fábio Schvartsman:

O ano de 2007 entra naquele terreno onde existe espaço de manobra das empresas, e, conseqüentemente, os projetos são adiados, antecipados, etc., dependendo das condições de mercado. Então, as informações agora referentes a 2007, aqui não tem nada de relevante, mas eu sugiro que seja visto com cuidado, porque tudo depende da evolução do mercado. Se o mercado estiver evoluindo muito bem, o pessoal acelera seus projetos, e conseqüentemente é possível que acabe entrando alguma coisa em 2007, senão não, senão 2007 vai passar em branco.

Luis Guilherme:

Está OK, muito obrigado.

Lucrécia Tan, Deutsche Bank:

Bom dia. Eu gostaria de saber, se vocês pudessem abrir um pouco essas despesas que vocês vão ter com a McKinsey por trimestre em 2006.

Fábio Schvartsman:

Bom, as despesas que nós vamos ter com a McKinsey ainda não são muito relevantes, as despesas que são relevantes são aquelas do custo da reestruturação que nós vamos fazer graças ao projeto com a McKinsey.

Como nós dissemos, no 4T do ano passado, nós já tivemos um desembolso de R$ 10 milhões dentro desse processo de reestruturação. Nós ainda vamos ter alguma coisa de desembolso ao longo dos próximos trimestres, mas eu não tenho condições nesse momento de lhe antecipar números.

Lucrécia Tan:

Obrigada.

Ademar Souza, Unibanco:

Bom dia a todos. Fábio, você mencionou na apresentação que a política da empresa é de não carregar recursos ociosos no seu caixa, e também mencionou que, dada a qualidade do risco de crédito, o custo de carregamento da dívida é baixo. Dentro dessas informações, você teria alguma expectativa de prazo para

anunciar para a gente em relação às aquisições, já que não tem pressa para que as aquisições sejam feitas tentando adicionar valor para o acionista.

Fábio Schvartsman:

Bom dia, Ademar. Com relação a essa sua pergunta, o que eu posso informar é o seguinte, nós estamos em negociação, a negociação depende das duas partes, na verdade eu não controlo o tempo em que a parte decide. É evidente que essa negociação, sendo bem-sucedida, pode, e certamente se traduzirá em uma aquisição a curto prazo, sendo bem-sucedida.

Ademar Souza:

E existe mais de uma negociação em curso, ou apenas uma negociação?

Fábio Schvartsman:

Existem duas.

Ademar Souza:

Está OK. Obrigado.

Operadora:

Gostaríamos agora de passar a palavra ao Sr. Fábio Schvartsman para suas considerações finais.

Fábio Schvartsman:

Senhores, mais uma vez, é um prazer estar aqui com vocês. Nós, na Ultrapar, estamos enfrentando uma conjuntura complexa; eu acho que a companhia apresentou queda dos seus resultados, no entanto, não mudou a nossa atitude, pelo contrário, nós estamos claramente focando o crescimento da companhia a prazo maior, nós temos segurança na recuperação dos resultados no tempo, na medida em que a conjuntura também se altere um pouco. Nós não estamos esperando só que a conjuntura faça o serviço, nós estamos também – como exemplifica o projeto nosso junto com a McKinsey – tomando atitude extremamente pró-ativa dentro daquilo que é possível para trazer a nossa contribuição aos resultados.

Nós estamos também preparados do ponto de vista financeiro para fazer as aquisições que alavancarão o crescimento da companhia, e estamos, como eu mencionei algumas vezes nesse *conference call*, negociando essas aquisições.

Tudo isso é dentro de um projeto estruturado, com começo, meio, e fim. Conseqüentemente, eu espero poder continuar contando com a presença de vocês nos próximos *conference calls*, onde, eventualmente nós teremos notícias interessantes a dar para vocês. Muito obrigado.

Operadora:

O *conference call* da Ultrapar está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.