



Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar, para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2007 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. André Covre, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar, junto com executivos da companhia.

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

André Covre:

Bom dia a todos, é um prazer estar aqui com vocês para comentar os resultados da Ultrapar no primeiro trimestre de 2007 e perspectivas. Antes de começar eu gostaria de chamar a atenção de vocês que esta apresentação pode conter projeções, estimativas, o plano de ação da companhia e que esses dependem de vários fatores inclusive do cenário macroeconômico, por isso atenção no texto contido no slide número dois.

Durante essa conferência abordaremos os resultados alcançados pela Ultrapar no primeiro trimestre desse ano comentando a performance de cada um dos nossos negócios no período, em seguida falaremos sobre duas pequenas aquisições que fizemos uma na Oxiteno, uma na Ultracargo e por fim faremos uma atualização sobre a transação de compra da Ipiranga, falando um pouquinho do *status* da operação e a nossa perspectiva para esse negócio.

Gostaria primeiramente de falar sobre os principais highlights neste trimestre começando pelo nosso desempenho. Apresentamos um crescimento significativo das nossas operações neste trimestre em relação ao ano passado, na Ultragas tivemos um crescimento de 4% no volume de vendas, algo que nos, algo que não se via há muito tempo, a Oxiteno por sua vez fechou o trimestre com um volume Record de vendas tendo crescido 29% no mercado interno.

A Ultracargo também apresentou um forte aumento nas operações de armazenagem crescendo 17%, com isso tudo atingimos neste primeiro trimestre um EBITDA consolidado de R\$ 115 milhões, 8% superior ao trimestre do ano passado com crescimento nos três negócios, sendo esse o terceiro trimestre consecutivo de crescimento contra o ano anterior.

No que tange a nossa estratégia de crescimento também demos passos importantes nesses primeiros meses do ano, o destaque obviamente foi a aquisição do grupo Ipiranga que realizamos em conjunto com a Petrobras e a Braskem, uma das maiores operações de aquisição já realizados no país. Nós adquirimos os negócios de distribuição de combustíveis no sul e no sudeste do país e nos tornamos a segunda maior empresa brasileira no setor, como vocês sabem, a distribuição de combustíveis e lubrificantes e uma atividade cujo determinantes de sucesso são análogos à distribuição de GLP, uma grande marca, eficiência na logística e na gestão de rebentos ao longo desta conferência eu pretendo explorar um pouco melhor o assunto.

Outras duas aquisições de menor porte foram concretizadas recentemente, essas são respectivamente a aquisição dos ativos operacionais da Unión Química pela Oxiteno no México e a aquisição da Petrolog, uma empresa de logística *in-house* pela Ultracargo que também serão comentadas em maior detalhe posteriormente. Falando agora especificamente dos resultados e indo para o slide numero cinco iniciando pela Ultragas como eu mencionei apresentamos um crescimento de volume bastante significativo bastante significativo para o mercado de GLP, crescimento esse impulsionado pela maior renda da população brasileira, e por maior consumo no seguimento granel. Além crescimento do volume vendido, continuamos colhendo os benefícios do programa de revisão da estrutura de distribuição o que levou o EBITDA a crescer 9% em relação ao primeiro trimestre do ano passado atingindo R\$ 60 milhões. O EBITDA por tonelada foi de R\$ 146 no primeiro trimestre, um aumento de 5% em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

A Oxiteno por sua vez gerou um expressivo aumento de volume concentrado no mercado interno que cresceu 29% em relação ao primeiro trimestre do ano passado, principalmente em função das iniciativas comerciais promovidas pela Oxiteno ao longo dos últimos trimestres. Esse crescimento foi pulverizado entre os diversos segmentos atendidos pela Oxiteno, mas com destaque para o segmento de poliéster, cosméticos e detergentes, agroquímicos e fluidos funcionais, este acompanhando o excelente desempenho do mercado de veículos no país.

Adicionalmente conforme havíamos antecipado, tivemos um aumento na disponibilidade de eteno na planta de Camaçari aliado a melhor seletividade dos

novos catalisadores na planta de óxido de eteno. As exportações foram de melhor qualidade com destaque para o aumento no volume de vendas da Canamex com aumento de 49% e para o aumento do volume de vendas do Mercosul de 17%, melhorando por tanto o mix de venda na exportação.

Como resultado do maior volume e do melhor mix geográfico, que atenuaram os efeitos negativos da apreciação do Real e do aumento do preço internacional do eteno, a Oxiteno apresentou um EBITDA de 20 milhões de dólares, 8% superior ao primeiro trimestre do ano passado.

A Ultracargo por sua vez apresentou um crescimento de 19% no seu EBITDA, portanto bastante expressivo principalmente em função da consolidação das operações do terminal de Santos e do incremento advindo das operações do terminal de swap cuja ampliação foi finalizada em dezembro do ano passado, adicionalmente optamos pela interrupção de algumas operações de transporte conforme vínhamos fazendo nos últimos trimestres concentrando nossas operações na prestação de serviços mais diferenciados, iniciativa essa que colaborou nesse trimestre para uma melhora no EBITDA e na margem EBITDA da Ultracargo que passou de 16% no 1T06 para 20% no primeiro trimestre de 2007.

Nós continuamos com um programa de investimentos acelerado, investimos R\$ 120 milhões ao longo dos três primeiros meses de 2007 dando continuidade ao nosso plano de expansão, não Ultragas os investimentos foram direcionados para expansão do UltraSystem, o nosso sistema de abastecimento no mercado a granel onde destacamos que as vendas nesse trimestre cresceram 4% acima do crescimento do mercado.

Continuamos trabalhando nas expansões da capacidade produtiva da Oxiteno, especialmente na planta de álcoois graxos na expansão da capacidade de óxido de eteno em Mauá e na expansão das especialidades químicas. Com relação as especialidades químicas teremos capacidade adicional entrando no final do segundo trimestre que devera ter efeito no terceiro trimestre desse ano de forma completa. Na Ultracargo investimos na ampliação do terminal de Aratu para o armazenamento de óleo de palmiste.

Falando agora um pouco sobre as aquisições menores que fizemos recentemente, com base no bom desempenho de nosso negocio químico no México, a Canamex que como mencionei cresceu nesse trimestre 49% em volume de vendas nos adquirimos os ativos operacionais da Unión Química por 4 milhões de dólares, a planta adquirida possui uma capacidade de 8.600 tonelada de sulfatados e sulfonatos que servem basicamente o mercado de cosméticos e detergentes com potencial de geração de receita anual de aproximadamente 10 milhões de dólares. Essa aquisição reforça o nosso compromisso de longo prazo com o mercado mexicano onde estamos também em estagio avançado de negociações de mais uma aquisição de porte similar com mesmo tipo de racional da Unión Química

Pela Ultracargo, adquirimos a Petrolog uma empresa de logística *in-house* por R\$ 10 milhões, que tem uma receita anual de R\$ 11 milhões, essa aquisição esta

alinhada a visão da Ultracargo de ser reconhecida como o maior e o melhor provedor logístico para graneis especiais do país.

Entrando agora na operação de aquisição da Ipiranga, as últimas atualizações com relação às quatro macro etapas da transação são as seguintes: com relação às ações dos ex-controladores da Ipiranga, foram efetivamente adquiridas dia 18 de abril na seqüência nos demos entrada na CVM com o pedido de registro da oferta pública de *tag along* que foi feita no dia 2 de maio e estimamos que a finalização do leilão seja no início de agosto.

Passando para a etapa três nesse cronograma, a incorporação das ações preferenciais da CBPI da DPPI e da IPI pela Ultrapar está prevista para setembro, e a entrega dos ativos que pertencem a Petrobras e os ativos que pertencem a Petrobras e Braskem está previsto para outubro e, portanto, nós estimamos que a operação esteja concluída no 4T07 conforme previsto no anúncio da transação.

Passando para slide Nº11 onde existem alguns detalhes sobre o fechamento da compra do controle o desembolso total na primeira etapa foi de R\$ 2.1 bilhões nos quais aproximadamente um terço foram pagos pela Ultrapar e o restante pago pela Petrobras e Braskem nos termos de nosso acordo de investimentos que rege a nossa relação. Para fazer frente ao nosso desembolso nos emitimos debêntures no valor de R\$ 675 milhões com um custo de 102% do CDI.

Imediatamente após aquisição do controle foram realizadas assembléias, definidas novas diretorias e conselhos de administração, marcando portanto o início da condução pela Ultrapar, Petrobras e Braskem dos respectivos negócios adquiridos do grupo Ipiranga. A Ultrapar passará a consolidar os resultados dos ativos de distribuição de combustível no Sul e no Sudeste, a partir do 2T desse ano.

Concomitante à questão do controle, foram colocados em andamento as ações necessárias para auferir os benefícios que nós planejamos ter nessa aquisição. Imediatamente à aquisição do controle, foram desmobilizados os órgãos relacionados à antiga estrutura de controle da Ipiranga, com os benefícios já aparecendo no 2T.

Além disso, avançamos nos trabalhos para mapeamento dos processos administrativos financeiros para sua integração à estrutura da Ultrapar. Paralelamente, iniciamos a identificação e mapeamento de novas oportunidades de negócios e melhorias operacionais entre a Ipiranga de um lado, e os demais negócios da Ultrapar. Essas oportunidades incluem, por exemplo, uma abordagem comercial conjunta aos clientes pela Ipiranga e pela Ultragas e potenciais ganhos na compra conjunta de insumos para transportes e terminais entre a Ultragas, a Ultracargo e a Ipiranga, as três empresas tendo frotas relevantes e terminais relevantes para lidar com suas respectivas logísticas.

Adicionalmente, a área de biocombustíveis existe uma série de oportunidades relacionadas ao fato de que a Ipiranga é a segunda maior compradora de álcool no país, a Oxiteno já é consumidora de álcool para a produção de químicos atualmente, especialidades químicas. Além disso, tem um profundo conhecimento

das tecnologias de utilização do álcool para a produção de químicos, a exemplo do projeto da biorefinaria, onde se pretende usar álcool para a produção de solventes oxigenados. E, por fim, a Ultracargo tem uma atuação importante da logística do álcool, inclusive na sua exportação através do terminal intermodal de Santos.

Em relação aos benefícios operacionais e financeiros da aquisição, nós pudemos, nesse último mês, observar uma elevação significativa na liquidez das ações da Ultrapar, que, mais do que duplicaram, aumentaram 167% em termos de número médio diário de ações negociadas na Bovespa em relação a abril do ano passado.

Passando para o slide 13, sobre a administração da Ultrapar, nós iremos alavancar o crescimento dos negócios de distribuição dos combustíveis, através da nossa maior capacidade de investimentos, solidez financeira, simplificação da estrutura de gestão e foco em geração de valor. Essa visão será aplicada em um mercado em crescimento, conforme está demonstrado no slide número 13.

O aumento de renda da população com maior disponibilidade de crédito e queda nas taxas de juros, estão se refletindo no mercado de automóveis, cujas vendas aumentaram mais de 20% no primeiro quadrimestre desse ano, em relação ao ano passado, e esse aquecimento no mercado de veículos tem um impacto direto no mercado de combustíveis. No 1T, o volume de combustíveis comercializados pela Ipiranga cresceu 5% em relação ao ano anterior, corroborando, portanto, com as nossas expectativas de um crescimento mais acelerado no mercado de combustíveis para os próximos anos.

Outro fator importante para o crescimento desse negócio, é a melhoria da regulamentação do mercado de combustíveis. Recentemente, foram tomadas medidas adicionais nesse sentido, como maior controle no faturamento do álcool e a restrição das vendas pelos distribuidores a postos de outras bandeiras. A Ultrapar, através da Ultragaz, tem uma tradição de atuar ativamente, e de forma pioneira, na auto-regulamentação do setor de GLP. A Ipiranga também tem tido esse papel no mercado de distribuição de combustíveis, através da sua atuação conjunta com o Sindicon em seminários, treinamentos com os órgãos governamentais sobre as características do setor e etc. Iremos intensificar essa atuação para o estabelecimento de um ambiente regulatório seguro para a expansão das nossas operações nesse segmento.

Para finalizar, conforme fazemos usualmente, gostaria de passar as nossas perspectivas para os próximos trimestres. Na Ultragaz, devemos continuar a obter benefícios com nosso programa de revisão da estrutura de distribuição, apesar de que eles serão marginalmente menores em relação aos benefícios obtidos em 2006, em função da base de comparação. Na Oxiteno, as novas capacidades de especialidades e o eteno adicional continuarão proporcionando um crescimento significativo de volume no mercado interno; e no México, a integração do volume da Unión Química deverá beneficiar o volume de especialidades no mercado externo.

A Ultracargo, que já apresentou uma forte melhora de EBITDA no 1T, deve apresentar resultados crescentes ao longo dos próximos trimestres, tendo como

base o seu novo posicionamento estratégico. Conforme já mencionado, a partir do próximo trimestre, o resultado da Ipiranga, relativo aos negócios que adquirimos, serão somados ao resultado da Ultrapar. Especificamente com relação ao 2T, nossa expectativa é de apresentar, na comparação ano contra ano, uma trajetória muito parecida com a apresentada pela companhia no 1T.

Gostaria de agradecer a todos pela presença no conference call, e coloco-me agora à disposição para suas perguntas.

Gilberto Pereira, Banco Espírito Santo:

Bom dia, André. Duas perguntas, para começar. A primeira pergunta, no caso de Oxiteno, o que a gente viu no 1T foi um crescimento muito forte do volume de vendas no mercado doméstico, mas muito concentrado no segmento de poliéster, que historicamente é um segmento muito volátil, qualquer oportunidade de compra lá fora, o cara para de comprar aqui dentro e compra lá fora. Como você vê essa tendência para o futuro? Quer dizer, o que a gente pode esperar em termos de composição de vendas no mercado doméstico para o 2T? Mantém-se a estrutura do 1T?

Ultrapar:

Obrigado, Gilberto, pela pergunta. Você deve se lembrar que toda vez que a gente expande a nossa capacidade de produção de óxido de eteno, a gente, inicialmente, vende mais glicol e, ao longo do tempo, vai reduzindo o volume de glicol vendido, passando para as especialidades que, como você sabe, têm melhores margens.

Como a gente teve, a partir desse 1T, um volume adicional de eteno, conforme a gente tinha mencionado, a gente tem uma capacidade de produção maior, inicialmente isso deve-se a glicol, e ao longo tempo isso se reverte a especialidades. Como eu mencionei, já no 2T a gente tem uma capacidade adicional de especialidades entrando em operação, que deverá ter um efeito no 3T.

Além disso, a gente fez uma coisa um pouco diferente essa vez, que geralmente a gente exporta o glicol, e nós conseguimos desta vez, em vez de exportar o glicol, vende-lo no mercado interno, que tem, produz uma rentabilidade um pouco melhor.

Gilberto Pereira:

Obrigado. A segunda pergunta, já a respeito da aquisição da Ipiranga, você disse que logo depois da posse, você já desativou algumas estruturas que pertenciam aos controladores anteriores. Dá para dimensionar para a gente o que isso significa em termos de corte e despesas futuros, ou aumento de gastos do presente pela desestruturação desse modelo que tinha lá?

Ultrapar:

Gilberto, conforme a gente mencionou anteriormente, a nossa estimativa é que a desmobilização dessa estrutura, que era umbilicalmente ligada ao grupo de controle anterior, e que no âmbito de Ultrapar, se tornou desnecessária, produz um VPL da ordem de R\$ 350 a R\$ 400 milhões, isso já deduzindo os custos da desmobilização.

Gilberto Pereira:

OK. Obrigado.

Tereza Mello, Citigroup:

Bom dia. É uma pergunta rápida. Qual é a visão de vocês para o mercado de glicol, mercado internacional de glicol, agora no resto de 2007?

Ultrapar:

Oi, Tereza. Obrigada pela sua pergunta. Nossa expectativa para o restante do ano, no que tange a glicol, é fundamentalmente de estabilidade.

Tereza Mello :

OK. Obrigada.

Gilberto Pereira, Banco Espírito Santo:

Oi, André. Sou eu de novo. Pergunta: dá para você dar um *update* para nós sobre a nova planta de álcool, como é que estão as margens, como estão preços, se entra no cronograma original? Assim, dá um *update* para nós sobre o que está acontecendo lá?

Ultrapar:

Pois não, Gilberto. A implantação da planta de álcool graxo está em franco andamento. Nós pretendemos ter o *start-up* operacional em algum momento no final do 3T, início do 4T, então está dentro do nosso planejamento, conforme a gente conversou na última reunião de resultados.

No que tange a combinação de preços e custos, custo de óleo de palmiste, preço do álcool graxo, nada mudou desde a última reunião. As estimativas de margem que a gente fez na última reunião de resultados, continuam mantidas.

Gilberto Pereira:

OK. Obrigado.



Ultrapar:

Mais uma vez, muito obrigado a todos. Foi um prazer ter vocês nesse conference call e esperamos vocês daqui a alguns meses, na divulgação de resultados do 2T.

Operadora:

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