



**LOCAL TRANSCRIPT**  
**ULTRAPAR – (114)**  
**Resultados Terceiro Trimestre 2002**  
18 de Novembro 2002

**Operadora:** Bom dia senhoras e senhores. Neste instante iniciaremos a áudio conferência. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso precisem de ajuda de um operador durante a áudio-conferência, basta teclar "asterisco zero" (\*0). Cabe lembrar que esta áudio-conferência está sendo gravada. Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Paulo Esteves, da Thomson Financial Investor Relations. Por favor, Sr. Paulo, pode prosseguir.

**Sr. Paulo Esteves:** Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar Participações S.A., onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2002. Caso algum dos Srs. não tenha cópia do *release* da Ultrapar, por favor acessem o *site* do Grupo Ultra: [www.ultra.com.br](http://www.ultra.com.br), ou entrem em contato com o departamento de Relações com Investidores da Ultrapar, que imediatamente lhe enviará uma cópia, por fax ou e-mail, durante a teleconferência. O número para essa finalidade é (11) 3177-6513 ou (11) 3177-6155.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras e relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, da indústria e dos mercados internacionais e portanto estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje em São Paulo está o Sr. Fábio Schvartsman, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, juntamente com executivos da Oxiteno e Ultragás. O Sr. Fábio inicialmente fará um comentário sobre o desempenho da Ultrapar, durante o terceiro trimestre de 2002. Após, os executivos estarão respondendo às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Fábio Schvartsman. Por favor, Sr. Fábio.



**Sr. Fábio:** Bom dia senhores e senhoras. Eu tenho aqui comigo o Sr. Eduardo Toledo, da Oxiteno, e o Sr. Américo Genzini da Ultragás, que vão me ajudar nos comentários que nós faremos com relação ao desempenho do período.

Eu gostaria de iniciar dizendo que é com grande satisfação que nós estamos apresentando o resultado deste trimestre – trimestre este que foi marcado por um desempenho operacional muito forte da companhia. É verdade que, em linha com as nossa expectativas e também em linha com aquilo que havíamos antecipado a vocês no último *conference call* que fizemos.

Nós tivemos em ambas as companhias, resultados operacionais muito fortes e adicionalmente, nós temos a satisfação de apresentar também a vocês, a nossa proposta em andamento, de reestruturação societária da Ultrapar, onde nós estamos propondo uma incorporação tanto da parcela da Ultragás, que ficava fora da Ultrapar, quanto da parcela da Oxiteno, pertencente a minoritários, fazendo com que a Ultrapar se torne a única companhia aberta do Grupo Ultra, na medida em que essa operação chegue ao seu final.

Também, eu gostaria de chamar a atenção de vocês que foi um longo trabalho até que nós pudéssemos apresentar essa reestruturação, porque ela teve como principal objetivo, procurar trazer benefício para todas as partes envolvidas; sejam eles os acionistas minoritários de ambas as companhias, seja a companhia que sai, se completada a operação, melhor do que estava antes.

Muito bem, tendo dito isso, alguns rápidos comentários a respeito do desempenho. O terceiro trimestre da Ultragás, foi marcado pelas dificuldades havidas principalmente pela desvalorização do Real no período e as suas conseqüências para o preço do GLP, que levou inclusive a ANP do período, ordenar que a Petrobrás abaixasse os seus preços em 12% no período. Obviamente isso trouxe bastante conturbação no mercado, isso não facilitou a vida de ninguém e por isso é com satisfação que a gente diz que, mesmo nesse cenário adverso, os resultados da companhia foram adequados.

Para o quarto trimestre o que nós temos a informar é que apesar da desvalorização cambial continuar muito forte, nota-se uma outra atitude da parte da ANP que já permitiu que a Petrobrás voltasse a alterar seus preços num ritmo normal – isso tende a normalizar, ao longo do tempo, o mercado.



Com relação à Oxitenó, o que nós pudemos notar é que o efeito da desvalorização cambial já se refletiu nos resultados do terceiro trimestre, seja por força de um aumento de volume, que normalmente acontece nessa situação onde os clientes dos nossos produtos, que se serviu de importação, passam a procurar mais freqüentemente a Oxitenó, que por sua vez, se torna mais competitiva tanto nas vendas no mercado interno quanto nas vendas no mercado externo, tendo produzido, conseqüentemente, um resultado bastante forte no terceiro tri.

Em termos de EBITDA, chama a atenção o fato de que a Ultragás já acumula um EBITDA melhor do que o ano passado, nesses nove meses, e que a Oxitenó, nos nove meses deste ano, especialmente por causa do desempenho do terceiro trimestre, já iguala o resultado do ano anterior. A nossa expectativa é um quarto trimestre em linha com esse terceiro, ou seja, com um desempenho operacional bastante forte em ambas as companhias. Obviamente com um destaque para a Oxitenó que se beneficia com a competitividade que lhe dá a desvalorização da moeda. Conseqüentemente, nossos indícios são que nós terminaremos um trimestre com resultados muito fortes, e como sempre fazemos estamos dando essa antecipação para vocês.

Com relação ao ritmo de investimentos, a Ultragás deverá investir até o fim deste ano, um montante total de R\$100 milhões, razoavelmente em linha com os comentários que fizemos nas últimas apresentações e temos expectativa de investir mais ou menos o mesmo tanto no ano que vem. No caso da Oxitenó, nós continuamos mantendo nosso ritmo de investimentos anuais na faixa de R\$50 a R\$60 milhões por ano, elevando o total dos investimentos da Ultrapar no ano de 2002 a aproximadamente R\$200 milhões.

Muito bem, eu acho que mais interessante do que fazermos diversos comentários a respeito da performance, é nos colocarmos à disposição de vocês para responder às suas perguntas e podermos endereçar exatamente as questões que vocês tenham.

Muito obrigado, eu estou à disposição para as perguntas.

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco 1 (\*1). Para retirar sua pergunta da lista, digite a tecla sustenido (#).

**Operadora:** Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gustavo Santos, do Credit Suisse First Boston.



**Sr. Gustavo Santos:** Tudo bem, Fábio? Bom dia. Duas perguntas, na verdade. Eu queria saber em relação às vendas de GLP, quer dizer, o quanto dessa retração que a gente vem assistindo no mercado, vem por conta das condições econômicas do país e do preço também que são um fator crítico e quanto disso vem de alguma substituição de demanda que possa ter ocorrido?

E a minha segunda pergunta é em relação se existe algum desenvolvimento em relação àquelas discussões sobre importação de GLP que a Petrobrás inicialmente queria se desfazer dessa atividade, quer dizer, na visão de vocês, o que seria necessário até que vocês assumissem a importação ou se isso eventualmente pode vir ou não a acontecer? Eu queria um pouco da visão de vocês em relação a esse evento.

**Sr. Fábio:** Pois não. Bom dia. Com relação às suas duas perguntas, iniciando pela questão de volume da Ultragás, eu vou fazer um rápido comentário e vou pedir ao Américo que complemente o que eu tenho a dizer. Mas em princípio, o volume da Ultragás não está sendo, desculpe, está sendo afetado por condições, não só condições econômicas e de preço elevado, mas também por substituição. Quer dizer, o gás natural vem substituindo clientes industriais em ritmo elevado. Américo, você não quer fazer o favor e comentar isso em maior detalhe?

**Sr. Américo:** Pois não. Já era esperado que com a entrada do gás natural, aqueles clientes de maior volume seriam substituídos em função da competitividade desse produto para essa finalidade. Esse processo tem acontecido desde o ano 2000 – aconteceu com maior intensidade em 2001 e 2002 e portanto uma parcela dessa queda do volume para o mercado global DGLT, está relacionado com esse fato. É esperado que para o ano que vem ainda continue uma parte desse impacto para esses consumidores de grande porte. O que eu acho interessante ressaltar é que apesar disso nós temos conseguido quase que substituir ou quase que recuperar essa perda elevada com novos investimentos que a gente tem feito e, com a captura de clientes no segmento de médio consumo e esse segmento é um segmento em que você tem clientes que por não utilizarem o GLP como muitas vezes como sua finalidade principal, é um segmento em que algumas vezes você consegue ter margens um pouco superiores.

Com relação à segunda pergunta, que você falou daquele problema com a importação, o Fábio vai fazer os comentários.



**Sr. Fábio:** Veja bem, a questão da importação exige duas pré-condições básicas. A primeira delas é que o preço seja completamente integrado ao preço internacional, senão conseqüentemente, nem a Petrobrás nem nenhuma outra companhia se interessará por importação se os preços no mercado nacional tiverem inferiores ao preço no mercado internacional. O segundo ponto e também importantíssimo, é uma questão de escala na importação, ou seja, é impraticável, é inviável a importação em pequenos volumes, sob o ponto de vista de competitividade, evidentemente. Então, existe uma questão de que se for para a importação ocorrer ela terá que ser uma atividade do setor de GLP como um todo e em substituição à Petrobrás, num momento em que os preços estejam equivalentes ao preço internacional. Com essas duas pré-condições em cima, nós temos os elementos suficientes para iniciar o processo. Tem uma outra discussão que será oportunamente feita com relação à infra-estrutura de importação, que hoje em dia pertence 100%, ou pertence ou é controlada 100% pela Petrobrás.

**Sr. Gustavo:** OK, obrigado Fábio.

**Sr. Fábio:** De nada.

**Operadora:** Senhoras e senhores lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1 (\*1).

**Operadora:** Novamente, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco 1 (\*1).

**Operadora:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Agora eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Fábio Schvartsman para as considerações finais.

**Sr. Fábio:** Muito bem, senhores. Essa foi uma lista bem pequenininha de perguntas, o que provavelmente significa que o nosso *press release* era bastante completo e lhes dava muitas informações sobre o desempenho do período. Não obstante, eu gostaria de encerrar fazendo um comentário bastante geral a respeito da companhia e, em especial, da operação de reestruturação em andamento.

Eu gostaria de salientar a vocês, aquilo que a gente acredita que seja uma grande vantagem para os acionistas da Oxiteno que migram para a Ultrapar. A Ultrapar é uma empresa que prima por uma governança corporativa diferenciada para o Brasil. Nós temos o *tag along* para todos os acionistas da Ultrapar e esses que migrarem da Oxiteno, conseqüentemente passarão a ter



*tag along* para 100% das suas ações, a 100% do valor. A companhia tem primado por uma transparência no seu relacionamento com o mercado, muito grande; nós mantemos as nossas ações listadas em Nova Iorque, tendo feito um ADR nível 3, conseqüentemente nós temos um grau de informação da companhia que é muito diferenciado e os acionistas da Oxiteno, obviamente que migrarem à Ultrapar, se beneficiarão dessas circunstâncias como hoje se beneficiam os acionistas da Ultrapar.

Dentro de duas semanas nós saberemos qual terá sido o nível de recesso nessa operação e conseqüentemente concluiremos ou não, a operação. Obviamente, estamos muito otimistas e na expectativa de que o mercado empurre essa operação para o lado certo, para o benefício de todos.

Muito obrigado. Até o nosso próximo *conference call*.

**Operadora:** A áudio-conferência do Ultrapar Participações S.A. está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um ótimo dia. Obrigada.